

Konzernzwischen- lagebericht

**06 Konzernstruktur und
Geschäftsmodelle****08 Wirtschaftsbericht**

08 Haniel-Konzern

08 Umsatz- und Ertragslage

11 Finanzlage

14 Vermögenslage

15 Mitarbeiter

16 Holding Franz Haniel & Cie.

20 BekaertDeslee

22 CWS

24 ELG

26 Optimar

28 ROVEMA

30 TAKKT

32 Finanzbeteiligung CECONOMY

33 Finanzbeteiligung METRO

34 Prognosebericht

Konzernstruktur und Geschäftsmodelle

Der Haniel-Konzern vereint sechs Geschäftsbereiche und zwei Finanzbeteiligungen. Die Franz Haniel & Cie. GmbH fungiert dabei als strategische Führungsholding und verantwortet das Portfoliomanagement. Das operative Geschäft liegt in den Händen der Geschäftsbereiche, die unabhängig voneinander agieren und jeweils marktführende Positionen einnehmen.

Holding gestaltet Portfolio

Die Franz Haniel & Cie. GmbH ist ein traditionsreiches deutsches Family-Equity-Unternehmen, das es sich zum Ziel gesetzt hat, den Wert des Beteiligungsportfolios langfristig und nachhaltig zu steigern. Da die Familiengesellschafter das Eigenkapital unbefristet zur Verfügung stellen, kann Haniel eine langfristige Investmentstrategie verfolgen. Auf diese Weise sollen Renditen erwirtschaftet werden, die dauerhaft über den Kapitalkosten liegen. Haniel strebt an, dieses ökonomische Ziel im Einklang mit ökologischen und gesellschaftlichen Zielen zu erreichen. Das Unternehmen orientiert sich dabei am Leitbild des „Ehrbaren Kaufmanns“. Zudem gilt bei Haniel die Trennung von Kapital und Management: Obwohl zu 100 Prozent in Familienbesitz, ist kein Gesellschafter im Unternehmen tätig.

Bei der Gestaltung des Portfolios konzentriert sich Haniel auf Geschäftsmodelle, die von globalen Megatrends gestützt werden und somit langfristig ein hohes Wertsteigerungspotenzial besitzen. Um Wachstumschancen wahrnehmen zu können, werden kontinuierlich aussichtsreiche Märkte und Geschäftsmodelle analysiert. Darüber hinaus unterstützt Haniel die Geschäftsbereiche bei ihrem weiteren organischen und akquisitorischen Wachstum im Sinne einer Buy & Build-Strategie.

Haniel und Rentokil Initial, kurz RI, haben 2017 ein Gemeinschaftsunternehmen gebildet, in dem RI vereinbarungsgemäß im Rahmen der Transaktion als Kaufpreisanteil 17,8 Prozent an der CWS erhielt. Am 31. Juli 2019 hat Haniel sämtliche bislang von RI gehaltenen Minderheiten-Anteile an der CWS erworben. Mit der Übernahme dieser 17,8 Prozent gewinnt Haniel die vollumfängliche strategische Handlungsfreiheit. Damit erhöhen sich die Flexibilität und Geschwindigkeit bei unternehmerischen Entscheidungen zur Weiterentwicklung des Geschäfts.

Im Vorjahr entschied Haniel, den Ausstieg aus dem Engagement bei der Finanzbeteiligung METRO einzuleiten. Haniel hat 2018 zunächst 7,3 Prozent der ausgegebenen Stammaktien der METRO AG an die EP Global Commerce GmbH, kurz EPGC, veräußert. Nach wie vor bestehen Optionsvereinbarungen zum Verkauf der noch verbliebenen Metro-Aktien in Höhe von 15,2 Prozent.

Ausstieg aus Engagement bei METRO weiterverfolgt, Anteile von Rentokil Initial an CWS komplett übernommen

Strategische Impulse der Holding

Neben dem Portfoliomanagement verantwortet die Holding auch die strategischen Leitlinien für die operativ tätigen Geschäftsbereiche – hier versteht sich Haniel als Impulsgeber. Im Dialog werden strategische Initiativen vereinbart und von den Geschäftsbereichen eigenverantwortlich umgesetzt. Über den Fortschritt berichtet das Management der Geschäftsbereiche regelmäßig dem Haniel-Vorstand. Darüber hinaus liegt es in der Verantwortung der Haniel-Holding, Top-Führungskräfte für die Geschäftsbereiche auszuwählen und zu entwickeln sowie den Unternehmen Instrumente und ausgewählte Dienstleistungen anzubieten. Am 1. Juli 2019 übernahm Thomas Schmidt den Vorstandsvorsitz von Stephan Gemkow. Er führt den Haniel-Konzern seitdem gemeinsam mit dem Finanzvorstand, Dr. Florian Funck. In der Folge wurde ein Strategie-Projekt gestartet, um das Portfolio und das Unternehmen zukunftssicher und wachstumsstärker weiterzuentwickeln.

Keine bestandsgefährdenden Risiken

Derzeit sind weder bestandsgefährdende Risiken noch andere nennenswerte, über das normale unternehmerische Risiko hinausgehende Risiken erkennbar. Die im Geschäftsbericht 2018 ab Seite 56 umfassend erläuterten Risiken und Chancen der zukünftigen Entwicklung für den Haniel-Konzern sind weiterhin relevant. Ausführungen zu erwarteten Entwicklungen im aktuellen Geschäftsjahr enthält der vorliegende Halbjahresfinanzbericht im Prognosebericht ab Seite 34.

Haniel-Portfolio

Geschäftsbereiche

BekaertDeslee	CWS	ELG	Optimar	ROVEMA	TAKKT
<p>100 % Beteiligung BekaertDeslee ist ein weltweit führender Spezialist für die Entwicklung und Herstellung von gewebten und gestrickten Stoffen für Matratzenbezüge sowie fertig konfektionierte Matratzenhüllen.</p>	<p>82,19 % Beteiligung CWS ist einer der international führenden Serviceanbieter von Hygiene- und Berufskleidungslösungen.</p>	<p>100 % Beteiligung ELG ist ein weltweit führendes Unternehmen für Handel, Aufbereitung und Recycling von Rohstoffen für die Edelstahlindustrie sowie Hochleistungswerkstoffen wie Superlegierungen, Titan und Karbonfasern.</p>	<p>100 % Beteiligung Optimar ist ein weltweit führendes Unternehmen für automatisierte Fisch-Verarbeitungssysteme zur Nutzung auf Schiffen, an Land und für Aquakulturen.</p>	<p>100 % Beteiligung ROVEMA ist ein international führender Hersteller von Verpackungsmaschinen und -anlagen für die unterschiedlichsten Produkte und Anwendungsbereiche.</p>	<p>50,25 % Beteiligung TAKKT bündelt ein Portfolio von B2B-Spezialversandhändlern für Geschäftsausstattung in Europa und Nordamerika in einem Unternehmen.</p>

Finanzbeteiligungen

CECONOMY	METRO
<p>22,71 % Beteiligung CECONOMY ist die führende europäische Plattform für Unternehmen, Konzepte und Marken im Bereich Consumer Electronics.</p>	<p>15,20 % Beteiligung METRO ist ein führender internationaler Spezialist für den Groß- und Lebensmittelhandel.</p>

Haniel-Konzern

Umsatz- und Ertragslage

Der Umsatz des Haniel-Konzerns sank im ersten Halbjahr 2019 – insbesondere aufgrund der schwächeren Entwicklung beim frühzyklischen Geschäftsbereich ELG – um 5 Prozent. Die erfreulichen Umsatzzugänge bei CWS und TAKKT konnten den Rückgang dabei nicht kompensieren. Auch das Operative Ergebnis fiel niedriger aus. Das Ergebnis nach Steuern stieg dennoch deutlich an, da es im Vorjahreszeitraum massiv durch Wertberichtigungen auf die Finanzbeteiligungen CECOMY und METRO belastet war.

Stark eingetrübtes Umfeld belastet die Weltwirtschaft

Die seit Mitte letzten Jahres weltweit spürbare Konjunkturabschwächung setzte sich im ersten Halbjahr fort. Handelskonflikte zwischen den USA und ihren Handelspartnern sowie verschärfte Sanktionen trübten die Stimmung in vielen Regionen spürbar und schwächten den Handel sowie die Investitionstätigkeit vor allem in Europa und China.

Den Zahlen der Weltbank zufolge wuchs die globale Industrieproduktion im ersten Quartal 2019 nur noch um 1,9 Prozent nach 3,5 Prozent im Vorjahreszeitraum. In den Industriestaaten ist sie sogar geschrumpft. Im Durchschnitt des ersten Halbjahres tendierte der US-Dollar gegenüber dem Euro stärker als im Vorjahreszeitraum.

Europas Wirtschaftswachstum kühlte sich im Sog der globalen Belastungen ab. Stabilisierend wirkten der private Verbrauch und robuste Investitionen. Im zweiten Quartal 2019 ist die Wirtschaft im Euroraum nach

UMSATZ
Mio. Euro

- 5%



vorläufigen Daten von Eurostat um 1,1 Prozent gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum gewachsen, nach 1,2 Prozent im ersten Quartal 2019.

Nach Angaben des US-Handelsministeriums verlangsamte sich das Wirtschaftswachstum der USA im ersten Halbjahr 2019 deutlich: Während es im ersten Quartal noch bei 3,1 Prozent gelegen hatte, fiel es im zweiten Quartal 2019 mit 2,1 Prozent deutlich gebremst aus. Treiber waren der Privatkonsum und hohe Staatsausgaben.

In China hat sich das Wirtschaftswachstum im ersten Halbjahr 2019 bedingt durch eine hohe private und öffentliche Verschuldung und vor allem durch die verschärften Handelskonflikte mit den USA auf 6,3 Prozent verlangsamt.

Die dargelegten konjunkturellen Entwicklungen in Europa und den USA wirkten sich belastend auf die Umsatz- und Ertragslage des Haniel-Konzerns aus, vor allem für die frühzyklischen Geschäftsbereiche ELG und ROVEMA.

Umsatzentwicklung belastet

Der Haniel-Konzern erzielte im ersten Halbjahr 2019 insgesamt einen Umsatz von 2.292 Millionen Euro, was einem Rückgang von 5 Prozent entspricht. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum kamen positive Währungseffekte durch den US-Dollar sowie Beiträge aus Akquisitionen – vor allem bei TAKKT – zum Tragen.

Organisch, das heißt bereinigt um Währungseffekte sowie Unternehmenskäufe und -verkäufe, ging der Umsatz im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 um 7 Prozent zurück. ELG belastete das zunehmend schwierigere Marktumfeld mit niedrigeren durchschnittlichen Nickelpreisen, aber auch der Tonnagerückgang im Handel mit Edlstahlschrott wirkte sich negativ auf die Geschäftsentwicklung aus. Auch bei den beiden Spezialmaschinenbauunternehmen, ROVEMA und Optimar, gingen die Umsätze zurück. BekaertDeslee bewegte sich auf dem Umsatzniveau des Vorjahreszeitraums. CWS hingegen wuchs in den beiden Divisionen Workwear und Hygiene. Der Umsatz von TAKKT entwickelte sich gegenüber dem des Vorjahreszeitraums ebenfalls positiv.

Operatives Ergebnis mit Rückgang

Das Operative Ergebnis lag im ersten Halbjahr 2019 mit 132 Millionen Euro unter dem Wert des Vorjahreszeitraums in Höhe von 157 Millionen Euro. Grund war insbesondere die deutlich schwächere operative Entwicklung des frühzyklischen Geschäftsbereichs ELG, der in einem schwierigeren Marktumfeld im Handel mit Edelstahl-schrotten ein Operatives Ergebnis erwirtschaftete, das deutlich unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums lag. Die gebremste Konjunktur belastete auch ROVEMA: Bei dem Hersteller von Verpackungsmaschinen fiel die operative Ergebnisentwicklung im Berichtszeitraum gleichfalls deutlich schlechter als im ersten Halbjahr 2018 aus. Das Operative Ergebnis von CWS bewegte sich aufgrund höherer Sonderaufwendungen für Schlüsselprojekte leicht unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Die Garnpreisentwicklung und höhere Produktionskosten führten darüber hinaus bei BekaertDeslee zu einem Operativen Ergebnis unter dem des Vorjahreszeitraums.

Operatives Ergebnis deutlich gesunken: insbesondere Geschäftsentwicklung von ELG belastet

TAKKT und Optimar hingegen steigerten das Operative Ergebnis jeweils. Dieser Anstieg war jedoch nicht ausreichend, um die Rückgänge der anderen Geschäftsbereiche zu kompensieren. Aufgrund der schwächeren Geschäftsentwicklung und der zunehmenden gesamtwirtschaftlichen Eintrübung wurden in allen Geschäftsbereichen Programme zur Kostensenkung und -flexibilisierung initiiert.

In der Folge fiel auch das EBIT des Haniel-Konzerns im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 126 Millionen Euro auf 103 Millionen Euro.

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

-16%



ERGEBNIS VOR STEUERN

Mio. Euro

>+100%



Ergebnis vor Steuern gestiegen

Das Ergebnis vor Steuern, welches sich aus dem Beteiligungsergebnis sowie aus dem Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit zusammensetzt, war im Vorjahreszeitraum durch massive Wertberichtigungen auf die Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO belastet und stieg daher im Berichtszeitraum von -811 Millionen Euro auf 27 Millionen Euro an.

Das Haniel-Beteiligungsergebnis besteht im Wesentlichen aus dem Beteiligungsergebnis der Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO. Während CECONOMY mit -5 Millionen Euro zum Haniel-Beteiligungsergebnis beitrug, war der Ergebnisbeitrag von METRO aufgrund erheblicher Wertminderungen auf die Real-Aktivitäten belastet und fiel mit -62 Millionen Euro wieder negativ aus. Insgesamt ist das Beteiligungsergebnis von Haniel daher von -949 Millionen im ersten Halbjahr 2018 lediglich auf -66 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019 angestiegen und fiel erneut negativ aus.

Das Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit betrug im Berichtszeitraum -10 Millionen Euro. Im Vorjahreszeitraum hatte es bei 12 Millionen Euro gelegen. Auch bereinigt um Einmaleffekte, unter anderem im Zusammenhang mit Optionsgeschäften, lag das Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit im ersten Halbjahr 2019 unter dem entsprechenden Ergebnis des Vorjahreszeitraums.

Nachsteuerergebnis deutlich über Vorjahreszeitraum

Das höhere Ergebnis vor Steuern führte bei einem leicht niedrigeren Steueraufwand zu einem Anstieg von –842 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum auf 0 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019.

ERGEBNIS NACH STEUERN

Mio. Euro

+100%

30.06.2019		0
30.06.2018		-842

Haniel-Konzern

Finanzlage

Haniel investierte auch 2019 auf Ebene der Geschäftsbereiche und verfolgte zur Portfolioentwicklung weiter einen Buy&Build-Ansatz: TAKKT erwarb XXLhoreca, einen niederländischen E-Commerce-Anbieter von Gastronomieausstattung. Zudem stärkten Projekte zur Einführung neuer ERP-Systeme die Geschäftsbereiche. Haniel verfügt weiterhin über eine solide Finanzstruktur. Sowohl die Ratingagentur Moody's als auch Scope bestätigten ihre Investment-Grade-Ratings für die Haniel-Holding.

Ausgewogene Financial Governance

Die obersten Ziele des Finanzmanagements liegen in der jederzeitigen Deckung des Finanzierungs- und Liquiditätsbedarfs unter Wahrung der unternehmerischen Selbstständigkeit sowie der Begrenzung finanzieller Risiken. Die Holding gibt den Geschäftsbereichen Grundsätze vor, um organisatorische Mindestvoraussetzungen zu etablieren und die Ausgestaltung wesentlicher Prozesse des Finanzmanagements einschließlich des finanzwirtschaftlichen Risikomanagements zu regeln. Diese Vorgaben sind in Richtlinien für die Treasury-Abteilungen der Holding und der Geschäftsbereiche festgehalten. Auf dieser Basis identifizieren, analysieren und bewerten die Holding und die Geschäftsbereiche, die jeweils das operative Geschäft verantworten, finanzielle Risiken – insbesondere Liquiditäts-, Ausfall-, Zinsänderungs- und Währungsrisiken – und treffen Maßnahmen, um diese zu vermeiden oder zu begrenzen. Neben diesen Grundsätzen gibt es zusätzliche Vorgaben der Holding in den Bereichen Finanzierungs- und Finanzrisikostategie, Freigabe von Finanzkontrahenten und -instrumenten sowie Limit- und Meldewesen.

Innerhalb dieser Vorgaben steuern die Geschäftsbereiche ihre jeweilige Finanzierung basierend auf einer eigenen Finanz- und Liquiditätsplanung. Auch das Cash Management liegt in ihrer Verantwortung. Zur Ausnutzung von Größenvorteilen unterstützen die Holding und ihre Finanzierungsgesellschaften die Geschäftsbereiche und bieten zusammen mit Bankpartnern in verschiedenen Ländern Cash Pools an. Durch die Kombination von zentralen Vorgaben mit der Eigenständigkeit der Geschäftsbereiche

hinsichtlich ihrer Finanzierung wird den individuellen Anforderungen der Geschäftsbereiche an das Finanzmanagement Rechnung getragen.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit

Als Familienunternehmen mit stabiler, aber begrenzter Eigenkapitalfinanzierung ist der Zugang zu Fremdkapitalquellen für Haniel von hoher Bedeutung. Folglich ist ein guter Ruf bei den Finanzierungspartnern unerlässlich. Wesentliche Aspekte dabei sind die zeitnahe und offene Information von Ratingagenturen und Geschäftspartnern sowie die Beachtung der Gleichbehandlung von Banken und Investoren. Wenn dies gewährleistet ist, kann sich ein Unternehmen als langjähriger und verlässlicher Geschäftspartner bei Banken und Investoren ein hohes Maß an Vertrauen verdienen.

Investment-Grade-Ratings bestätigt

Haniel unterzieht sich freiwillig externen Ratingurteilen und sichert sich so einen breiten Kapitalmarktzugang. Haniels Ratings liegen alle im Investment-Grade-Bereich: Moody's bestätigte das Rating im ersten Halbjahr 2019 mit Baa3 erneut. Auch die europäische Ratingagentur Scope hat das bestehende Rating von BBB- im Investment-Grade bekräftigt, ebenfalls mit stabilem Ausblick. Standard & Poor's bestätigte die Bewertung von BBB- am 29. Januar 2019 nochmals. Zuvor hatte Haniel die Beauftragung zur Erstellung eines Ratings von S&P gekündigt. Ziel ist ein dauerhaftes Investment-Grade-Rating. Die Voraussetzungen werden auch für die Zukunft als gegeben angesehen.

Die Ratingeinstufungen sind Folge der nachhaltig konservativen Finanzpolitik Haniels. Diese zeichnet sich durch eine maßvolle Ziel-Nettofinanzverschuldung auf Holding-Ebene von bis zu 1 Milliarde Euro gepaart mit einer soliden langfristigen Finanzierungsstruktur aus. Auch die solide Entwicklung der für das Rating wesentlichen Kennzahlen Total Cash Cover und Marktwert-Gearing trug zu den Ratingbewertungen bei. Die Total Cash Cover wird als Verhältnis zwischen Einzahlungen aus Dividenden und Gewinnabführungen und den Auszahlungen für laufende Holdingkosten, Zinsen und Dividende an die Familie Haniel berechnet. Das Marktwert-Gearing entspricht dem Verhältnis zwischen Nettofinanzschulden und Wert des Haniel-Beteiligungsportfolios zu Spotkursen: Es beträgt 8 Prozent zum Stichtag 30. Juni 2019.

Finanzierung breit aufgestellt

Beim Finanzmanagement setzt der Haniel-Konzern auf eine Diversifikation der Finanzierung: Unterschiedliche Finanzierungsinstrumente mit diversen Geschäftspartnern sichern jederzeit den Zugang zu Liquidität und reduzieren die Abhängigkeit von einzelnen Finanzierungsinstrumenten und Geschäftspartnern. Insgesamt verfügt der Haniel-Konzern zum 30. Juni 2019 über gezogene und nicht gezogene Kreditlinien von 2,2 Milliarden Euro. Dies ist Ausdruck des Strebens nach Sicherheit und Unabhängigkeit.

Eine weitere zentrale Säule im Finanzmanagement ist die Refinanzierung über den Kapitalmarkt. Hierzu aktualisiert die Haniel-Holding in größeren Abständen ihr Commercial Paper Programme.

Insgesamt betragen die finanziellen Verbindlichkeiten, die in der Bilanz des Haniel-Konzerns zum 30. Juni 2019 ausgewiesen werden, 1.685 Millionen Euro. Davon haben 864 Millionen Euro eine Laufzeit von über einem Jahr. Von den 821 Millionen Euro, die als kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen werden, entfallen nach den Rückkäufen im ersten Halbjahr 2019 402 Millionen Euro auf die Umtauschanleihe auf Stammaktien von CECONOMY.

Des Weiteren verfügen die Geschäftsbereiche BekaertDeslee, CWS, ELG und TAKKT neben Kreditlinien bei Banken über ein breites Spektrum zur Finanzierung. Der Wert von Schuldscheindarlehen, Commercial Papers sowie sonstigen verbrieften Verbindlichkeiten im Haniel-Konzern lag zum 30. Juni 2019 bei 140 Millionen Euro – und damit auf dem Niveau zum 31. Dezember 2018. Der Geschäftsbereich ELG unterhält darüber hinaus ein Programm zum fortlaufenden Verkauf von Forderungen aus Lieferung und Leistung an Dritte.

HANIEL-CASHFLOW

Mio. Euro

-1%

30.06.2019		307
30.06.2018		311

Solides Finanzpolster

Die Nettofinanzschulden des Haniel-Konzerns, also die finanziellen Verbindlichkeiten abzüglich der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sind mit 1.378 Millionen Euro zum 30. Juni 2019 gegenüber 1.274 Millionen Euro zum Jahresende 2018 gestiegen. Hauptgrund ist der veränderte IFRS-Standard für Leasing-Verhältnisse, die nun als Finanzschulden auszuweisen sind.

Dieser Effekt führte neben dem Abbau der Anlageposition der Haniel-Holding auch zu einem Anstieg der Nettofinanzposition im Haniel-Konzern: Während sie zum 31. Dezember 2018 974 Millionen Euro betrug, lag sie zum 30. Juni 2019 bei 1.207 Millionen Euro. Die Nettofinanzposition ergibt sich aus den Nettofinanzschulden abzüglich der Anlageposition der Haniel-Holding – ohne Berücksichtigung kurz- und langfristiger Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen.

1,3 Milliarden Euro für Portfolioentwicklung verfügbar

Auf Ebene der Haniel-Holding stehen rund 1,3 Milliarden Euro zur Verfügung, um das Portfolio weiterzuentwickeln und auszubauen. Dies ergibt sich zum einen aus der selbst gesteckten Obergrenze für Nettofinanzschulden von 1 Milliarde Euro und zum anderen aus der Nettofinanzposition der Haniel-Holding, definiert als Nettofinanzschulden abzüglich des Finanzvermögens, die zum 30. Juni 2019 einen Saldo von –341 Millionen Euro und damit einen Liquiditätsüberschuss aufwies.

Haniel-Cashflow auf Vorjahresniveau

Um die Liquiditätsstärke der laufenden Geschäftstätigkeit zu beurteilen, verwendet der Haniel-Konzern die Steuerungskennzahl Haniel-Cashflow. Der Haniel-Cashflow steht in erster Linie für die Finanzierung von kurzfristigem Nettovermögen und von Investitionen zur Verfügung. Obwohl der Haniel-Cashflow infolge der Erstanwendung des neuen IFRS-Standards für Leasing positiv beeinflusst war, lag er mit 307 Millionen Euro insbesondere aufgrund geringerer Zuflüsse aus Dividendenzahlungen der Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO lediglich auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums in Höhe von 311 Millionen Euro.

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit, der zusätzlich zum Haniel-Cashflow die Veränderung des kurzfristigen Nettovermögens umfasst, stieg im ersten Halbjahr 2019 auf 288 Millionen Euro an. Im Vorjahreszeitraum war der Operative Cashflow insbesondere aufgrund der Bindung finanzieller Mittel für preis- und mengenbedingt höhere Vorratsbestände bei ELG erheblich belastet und lag mit 23 Millionen Euro deutlich unter dem Haniel-Cashflow. Der Operative Cashflow lag 2019 auch unter dem Haniel-Cashflow. Dies ist unter anderem auf die Verwendung von Mitteln im Zusammenhang mit der Inanspruchnahme von Rückstellungen für beispielsweise Tantiemen zurückzuführen.

Haniel investiert erheblich in Geschäftsbereichen und baut Finanzvermögen ab

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit, also der Saldo aus Auszahlungen für die Investitionstätigkeit und Einzahlungen aus der Desinvestitionstätigkeit, lag im ersten Halbjahr 2019 bei –20 Millionen Euro. Erneut investierten die Geschäftsbereiche dabei erheblich in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte wie ERP-Systeme. Daneben wurden auch Mittel verwendet, um das Geschäft akquisitorisch zu stärken. So erwarb TAKKT den E-Commerce-Anbieter von Gastronomieausstattung XXLhoreca. Der Verkauf von Finanzvermögen durch die Haniel-Holding wirkte hingegen positiv auf den Cashflow aus Investitionstätigkeit. Insgesamt standen den Auszahlungen in Höhe von 164 Millionen Euro somit Einzahlungen aus Desinvestitionstätigkeit in Höhe von 144 Millionen Euro gegenüber. Im Vorjahr betrug der Cashflow aus Investitionstätigkeit –120 Millionen Euro. Auszahlungen in Höhe von 197 Millionen Euro – unter anderem auch für den Erwerb der Unternehmen Equip-4work und Runelandhs durch TAKKT – standen dabei Einzahlungen in Höhe von 77 Millionen Euro gegenüber. Diese resultierten insbesondere aus einem Abbau von Finanzanlagen der Haniel-Holding.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug im ersten Halbjahr 2019 –77 Millionen Euro und spiegelt neben einer geringfügigen Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten im Wesentlichen die Dividendenzahlungen an Gesellschafter wider. Im Vorjahreszeitraum lag er insbesondere aufgrund einer Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten in größerem Umfang zur Finanzierung von Nickelpreisbedingt höheren Vorratsbeständen und Forderungen aus Lieferung und Leistung bei ELG sowie für Unternehmenserwerbe durch TAKKT bei 114 Millionen Euro.

CASHFLOW AUS OPERATIVER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Mio. Euro

>+100%



Im ersten Halbjahr 2019 wurde wie im Vorjahr eine Dividende in Höhe von 60 Millionen Euro an die Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH gezahlt.

Mio. Euro	30.06.2018	30.06.2019
Haniel-Cashflow	311	307
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	23	288
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-120	-20
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	114	-77

Haniel-Konzern

Vermögenslage

Bei leicht gestiegener Bilanzsumme blieb die Eigenkapitalquote des Haniel-Konzerns mit 55 Prozent weiterhin hoch. Dies belegt das weitere Investitionspotenzial von Haniel.

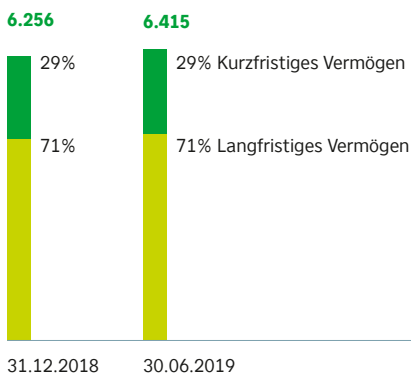
Bilanzsumme leicht gestiegen

Die Bilanzsumme des Haniel-Konzerns ist von 6.256 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018 auf 6.415 Millionen Euro zum 30. Juni 2019 leicht gestiegen. Während sich das langfristige Vermögen erhöhte, veränderte sich das kurzfristige Vermögen im Vergleich zum Vorjahr kaum. Die Gründe für das höhere langfristige Vermögen liegen überwiegend in neuen Bilanzierungsstandards für Leasing, die dazu führen, dass alle Leasingverhältnisse als Vermögenswerte zu bilanzieren sind. Dem standen geringere Werte der Finanzbeteiligungen gegenüber. Insgesamt betrug das langfristige Vermögen des Konzerns 4.580 Millionen Euro am 30. Juni 2019, nach 4.445 Millionen Euro am 31. Dezember 2018.

Das kurzfristige Vermögen lag insgesamt auf dem Niveau des Vorjahres: Während die Vorräte insbesondere aufgrund des schwachen Geschäftsverlaufs bei ELG zurückgingen, stiegen die Forderungen aus Lieferung und Leistung, welche zum 31. Dezember 2018 aufgrund geringer Umsätze zum Jahresende bei ELG ungewöhnlich niedrig waren, insgesamt erheblich an. Weiterhin wurde Finanzvermögen veräußert und die erhaltenen finanziellen Mittel sind in Vorbereitung auf die anstehende Übernahme der CWS-Restanteile von Rentokil Initial in Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

BILANZSTRUKTUR AKTIVA

Mio. Euro



geflossen. Entsprechend lag das kurzfristige Vermögen bei 1.835 Millionen Euro zum 30. Juni 2019, nach 1.811 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018.

Weiterhin hohe Eigenkapitalquote

Das Eigenkapital des Haniel-Konzerns hat sich von 3.630 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018 auf 3.498 Millionen Euro zum 30. Juni 2019 reduziert. Ursächlich dafür waren überwiegend Dividendenzahlungen an die Gesellschafter beziehungsweise Fremdkaktionäre bei TAKKT.

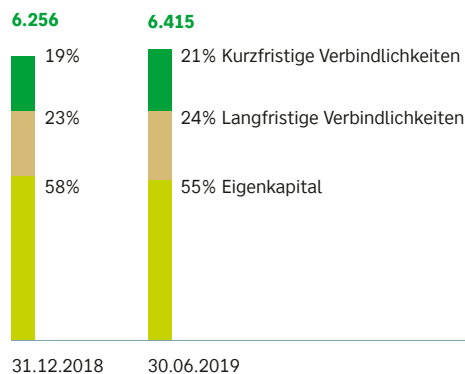
Mit der Erstanwendung des neuen IFRS-Leasingstandards sind alle Leasingverhältnisse als Finanzschulden auszuweisen. Infolgedessen erhöhten sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten von 1.206 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018 auf 1.355 Millionen Euro zum 30. Juni 2019 und die langfristigen Verbindlichkeiten von 1.420 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018 auf 1.562 Millionen Euro zum 30. Juni 2019. Insbesondere aufgrund der veränderten Leasing-Bilanzierung sank die Eigenkapitalquote in der Folge von 58 Prozent auf 55 Prozent. Das weiterhin hohe Niveau der Eigenkapitalquote belegt das Investitionspotenzial von Haniel.

Bilanzielle Investitionen auf Vorjahres-Niveau

Die bilanziellen Investitionen des Haniel-Konzerns lagen mit 192 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019 auf dem Niveau der 198 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Mit der Akquisition von XXLhoreca bei TAKKT lag der Wert der Akquisitionen im ersten Halbjahr 2019 unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Dahingegen führte der neue IFRS-Standard für die Bilanzierung von Leasing zu einem Anstieg des bilanziellen Investitionsvolumens.

BILANZSTRUKTUR PASSIVA

Mio. Euro



Haniel-Konzern

Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter im Haniel-Konzern lag im ersten Halbjahr mit einem Anstieg von 2 Prozent leicht über dem Niveau des Vorjahres. Insgesamt beschäftigte die Gruppe durchschnittlich 19.155 Mitarbeiter. Zum Jahresende 2018 betrug die Mitarbeiterzahl 18.824.

BekaertDeslee beschäftigte im ersten Halbjahr 2019 durchschnittlich 3.308 Mitarbeiter, nach 2.876 Mitarbeitern im Vorjahr. Der Anstieg ergab sich aufgrund anhaltend steigender Nachfrage nach fertig konfektionierten Matratzenhüllen, sodass der Geschäftsbereich dieses personalintensivere Geschäft weiter ausbaute. Zudem wurden Mitarbeiter eingestellt, um die Nachfrage im wachsenden asiatischen Absatzmarkt bedienen zu können.

Im Rahmen der Integration der Initial-Aktivitäten bei **CWS** wurden Strukturen und Prozesse des Geschäftsbereichs weiter erfolgreich optimiert. Als Folge sank die Zahl der Mitarbeiter weiter – von durchschnittlich 10.585 Mitarbeitern im Vorjahr auf 10.387 im ersten Halbjahr 2019.

Die Mitarbeiterzahl von **ELG** erhöhte sich leicht – von durchschnittlich 1.343 im Jahr 2018 auf 1.380 im ersten Halbjahr 2019. In einem schwierigen konjunkturellen Umfeld forcierte ELG weiterhin die Digitale Transformation des Geschäftsbereichs.

Auch **Optimar** vergrößerte im Hinblick auf die Wachstumsstrategie die Kapazitäten – sowohl in der Produktion als auch im Bereich Softwareentwicklung und in der Automatisierungstechnik. Lag die Zahl der 2018 durchschnittlich beschäftigten Mitarbeiter bei 422, stieg sie im ersten Halbjahr 2019 auf 466 Mitarbeiter.

ROVEMA beschäftigte im ersten Halbjahr 2019 durchschnittlich 702 Mitarbeiter, nachdem die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten im Jahr 2018 bei 676 Mitarbeitern gelegen hatte. Der Anstieg hängt mit dem Aufbau von Strukturen – unter anderem für effizientere Produktionsprozesse und Vertrieb – zusammen, die für die geplante Weiterentwicklung von ROVEMA erforderlich sind.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter bei **TAKKT** lag im ersten Halbjahr 2019 auf dem Niveau des Vorjahres. Dem sukzessiven Personalaufbau bei der wachsenden Newport Gruppe standen die Schließung der europäischen Standorte der Hubert Gruppe und Effizienzmaßnahmen bei Hubert Amerika gegenüber. Während die Mitarbeiterzahl im Vorjahr bei 2.718 gelegen hatte, betrug sie im ersten Halbjahr 2019 2.711.

MITARBEITER
durchschnittliche Kopfzahl

+2%



Holding Franz Haniel & Cie.

Aufgrund der eingetrübten Ergebnissituation hat die Holding¹ ein Programm zur Verbesserung der Ertragskraft für die Haniel-Gruppe initiiert. Haniel stehen auch vor der Veräußerung der verbliebenen Metro-Anteile 1,3 Milliarden Euro für die Weiterentwicklung des Portfolios zur Verfügung.

Ausstieg aus dem Metro-Engagement eingeleitet

Im Frühjahr 2018 hatte Haniel sich entschieden, den Ausstieg aus dem Engagement bei der Finanzbeteiligung METRO einzuleiten. Nach Unterzeichnung des Vertrags mit EP Global Commerce, kurz EPGC, wurden im Vorjahr 7,3 Prozent der ausgegebenen Stammaktien der METRO AG veräußert. Nach wie vor bestehen mit EPGC Optionsvereinbarungen über einen Verkauf der Restanteile.

Portfolioentwicklung weiter im Fokus

Nach dem Verkauf der ersten Tranche der Metro-Anteile verfügt Haniel zum Ende des ersten Halbjahres 2019 über finanzielle Mittel von 1,3 Milliarden Euro zum Erwerb weiterer Geschäftsaktivitäten. Als Family-Equity-Unternehmen verfolgt Haniel bei den Erwerben grundsätzlich einen langfristigen Investitionsansatz. Im Fokus stehen gut positionierte mittelständische Unternehmen in attraktiven Nischen, die mit Haniels Unterstützung ihre marktführende Stellung ausbauen können und einen Beitrag zur Diversifikation des Portfolios leisten. Zudem bevorzugt Haniel den Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen, wobei dies auch in Stufen erfolgen kann. Im Sinne des Anspruchs von Haniel, „enkelfähig“ zu sein, kommen insbesondere

Unternehmen in Frage, die durch nachhaltiges Handeln einen positiven Beitrag zu einer langfristigen Wertsteigerung und einer lebenswerten Zukunft leisten können. Neben dem Erwerb neuer Geschäftsbereiche stehen auch der Ausbau und die Weiterentwicklung der bestehenden Geschäftsbereiche im Sinne des Buy & Build-Ansatzes stärker im Fokus.

Ein Beispiel des Ansatzes ist die Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs CWS, wo Haniel gezielt in das bestehende Geschäft investiert hat. Haniel und Rentokil Initial, kurz RI, haben 2017 ein Gemeinschaftsunternehmen gebildet, in dem RI vereinbarungsgemäß im Rahmen der Transaktion als Kaufpreisanteil 17,8 Prozent an der CWS erhielt. Am 31. Juli 2019 hat Haniel sämtliche von RI gehaltenen Minderheiten-Anteile an der CWS erworben. Mit der Übernahme dieser 17,8 Prozent gewinnt Haniel die vollumfängliche strategische Handlungsfreiheit. Damit erhöhen sich die Flexibilität und Geschwindigkeit bei unternehmerischen Entscheidungen zur Weiterentwicklung des Geschäfts.

Portfolio-Diversifikation im Blick

Als Family-Equity-Unternehmen entwickelt Haniel seine Beteiligungen aktiv und erweitert das Beteiligungsportfolio um wachstumsstarke und zukunftsichere Unternehmen. Ziel ist es, Klumpenrisiken und die Abhängigkeit von einzelnen Branchen weiter deutlich zu reduzieren.

**Für den Ausbau des Portfolios stehen Haniel
1,3 Milliarden Euro zur Verfügung.**

In einem herausfordernden Marktumfeld wird Haniel mit Augenmaß weiterhin die sich bietenden Optionen vorausschauend abwägen und auf Basis seiner starken finanziellen Situation passende Unternehmen finden.

¹ Inklusive der Beteiligungs-, Finanzierungs- und Servicegesellschaften der Holding. Den Abschluss des Teilkonzerns Franz Haniel & Cie. finden Sie auf www.haniel.de unter „Creditor Relations“.

Führungswechsel bei Haniel vorbereitet

Die Haniel-Holding bereitete im ersten Halbjahr 2019 den Vorstandswechsel vor: Der Vorstandsvorsitzende der Franz Haniel & Cie. GmbH, Stephan Gemkow, hat das Unternehmen zum 30. Juni 2019 in freundschaftlichem Einvernehmen mit den Gesellschaftern verlassen. Ihm folgte Thomas Schmidt, der am 30. Januar 2017 in den Vorstand der Haniel-Holding eintrat und zuvor in Personalunion Vorsitzender der Geschäftsführung von CWS war. Gemeinsam mit Florian Funck führt er seit dem 1. Juli 2019 das Unternehmen. In der Folge wurde ein konzernweites Kostensenkungsprogramm erarbeitet und ein Strategieprojekt gestartet, um das Portfolio und das Unternehmen zukunftssicher und wachstumsstärker weiterzuentwickeln.

Marktwert des Portfolios gestiegen

Der Wert des Beteiligungsportfolios ergibt sich als Summe der Bewertungen der Geschäftsbereiche, der Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO, der Finanzanlagen sowie sonstiger Vermögenswerte abzüglich der Nettofinanzschulden auf Holding-Ebene. Bei dem börsennotierten Geschäftsbereich und den Finanzbeteiligungen erfolgt die Bewertung auf Basis von Drei-Monats-Durchschnittskursen, bei den übrigen Geschäftsbereichen auf Basis von Marktmultiplikatoren und bei den Finanzanlagen auf Basis von Marktwerten zum Bilanzstichtag. Insbesondere die im ersten Halbjahr 2019 deutlich gestiegenen Bewertungsniveaus der Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO und des Geschäftsbereichs CWS haben den Wert des Haniel-Portfolios deutlich gesteigert. Er stieg von 4.255 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018 auf 4.691 Millionen Euro zum 30. Juni 2019.

**Marktwert des Beteiligungsportfolios
auf 4.691 Millionen Euro gestiegen**

Digitale Transformation wird vorangetrieben

Die Geschäftsbereiche treiben die Digitale Transformation voran und verfolgen eine Vielzahl konkreter Projekte, die auf ihren eigenen Digitalen Agenden basieren und oft gemeinsam mit Schacht One realisiert werden. Mit den jüngsten Geschäftsbereichen ROVEMA und Optimar hat Schacht One die Zusammenarbeit in Projekten gestartet. Mit den übrigen Geschäftsbereichen waren bereits sogenannte „Digital Maturity Assessments“ Teil der Zusammenarbeit: Ziel ist unter anderem eine Übersicht über die Entwicklung der digitalen Weiterentwicklung. Schacht One hat zudem einen Trendmanagement-Prozess etabliert, der helfen soll, geschäftsrelevante Chancen oder disruptive Entwicklungen rechtzeitig zu erkennen.

Wissenstransfer und Austausch unterstützen die Weiterentwicklung der Haniel-Gruppe. Die Geschäftsbereiche profitieren unter anderem vom Schacht One-Ökosystem sowie von themenspezifischen Veranstaltungen wie dem Start-up-Event „Beyond Conventions“ oder Digital Learning Journeys.

Die Haniel Akademie bietet 2019 erneut zahlreiche maßgeschneiderte Angebote und Veranstaltungen zu Fragestellungen der Digitalen Transformation an – wie Führung, Teamarbeit oder Tools – und hat mit „60 Minutes“ eine neue Veranstaltungsserie etabliert.

Verschuldungsgrad niedrig gehalten

Die Nettofinanzschulden der Haniel-Holding wurden gesenkt. Nach 549 Millionen Euro am 31. Dezember 2018 lagen sie zum 30. Juni 2019 bei 337 Millionen Euro. Mit den Dividendenzahlungen und Rückführungen von internen Darlehen der Geschäftsbereiche sind Haniel finanzielle Mittel zugeflossen. Dem stehen Dividendenzahlungen an die Familie sowie der Rückkauf von Umtauschanleihen auf Ceconomy-Aktien gegenüber. Darüber hinaus hat die Haniel-Holding im ersten Halbjahr 2019 ihre Anlageposition in Vorbereitung auf die anstehende Übernahme der CWS-Restanteile von Rentokil Initial teilweise in Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umgeschichtet.

Das Finanzvermögen der Haniel-Holding lag zum 30. Juni 2019 mit 678 Millionen Euro betragsmäßig über den Nettofinanzschulden. Auf dieser Basis verbesserte sich die Nettofinanzposition der Haniel-Holding, definiert als Nettofinanzschulden abzüglich des Finanzvermögens, und wies zum 30. Juni 2019 einen Finanzmittelüberschuss von –341 Millionen Euro aus.

Auf Basis der selbst gesteckten Obergrenze für Nettofinanzschulden von 1 Milliarde Euro stehen Haniel zum Stichtag 30. Juni 2019 somit 1,3 Milliarden Euro zur Verfügung, um das Portfolio weiterzuentwickeln und auszubauen. Geplante Rückführungen von Darlehen an die Geschäftsbereiche werden in Zukunft weitere Freiräume für den Portfolio-Ausbau schaffen. Zusätzlich verfügt die Haniel-Holding über freie, fest zugesagte Langfrist-Kreditlinien in Höhe von 685 Millionen Euro und damit in Summe über eine komfortable Liquiditätssituation.

Die Zielverschuldung wird regelmäßig in Abhängigkeit von der Entwicklung des Holding-Cashflows und der Marktwertentwicklung des Portfolios analysiert. Auch nach dem geplanten Erwerb neuer Geschäftsbereiche strebt Haniel für ein Investment-Grade-Rating angemessene Nettofinanzschulden von weiterhin etwa 1 Milliarde Euro an.

Ratings im Investment Grade

Die Haniel-Holding profitiert weiter von Investment-Grade-Ratings bei allen beauftragten Ratingagenturen: Moody's bestätigte das Rating von Baa3 im Investment-Grade-Bereich und auch Scope hat sein Ratingurteil von BBB- bestätigt.

Verantwortung mit Tradition

Als Wertentwickler mit einer langfristigen Investmentstrategie verfolgt Haniel im Bereich Corporate Responsibility einen ganzheitlichen Ansatz entlang der Wertschöpfungskette – von der Investitions- über die Haltephase bis hin zur Desinvestition. Ziel ist es, Corporate Responsibility in alle Phasen unserer Wertschöpfung konsequent zu verankern. Dabei setzt Haniel vier Schwerpunkte: CR-Engagement in den Geschäftsbereichen, CR-Aspekte bei Unternehmenskäufen, Verankerung der Unternehmenswerte und Verantwortung für Mitarbeiter. Gemäß eines strengen Investitionsfilters prüft Haniel mögliche Übernahmekandidaten auf ökologische und soziale Kriterien.

Zudem übernimmt das Unternehmen seit mehr als 260 Jahren als „Unternehmensbürger“ Verantwortung für den Standort Duisburg und die Region. Es werden zahlreiche Initiativen und Projekte vor allem am Unternehmenssitz unterstützt. Dabei konzentriert sich das gesellschaftliche Engagement auf drei Schwerpunkte, die systematisch weiterentwickelt werden: Bildungsförderung, Standortverantwortung und Mitarbeiterengagement.

Mit Unterstützung von Haniel wurde die „Impact Factory“ zum 1. Januar 2019 unter dem neuen Träger „Anthropia“ als Nachfolgeorganisation des Social Impact Lab Duisburg am Franz-Haniel-Platz neu gegründet und am 11. April der Öffentlichkeit vorgestellt. Ziel ist eine weitere Professionalisierung des Inkubators für Gründungen mit Impact im Ruhrgebiet. Es sollen Start-ups gefördert werden, die nachhaltigkeitsorientierte Märkte erschließen und dabei mehr als Profitmaximierung anstreben. Im Vergleich zur Social Impact Factory stehen nun wirtschaftlich tragfähige Geschäftsmodelle im Vordergrund. Die erste Bewerbungsphase endete am 3. Juli 2019 erfolgreich: 52 Start-up-Unternehmer aus ganz Deutschland haben sich für das Förderprogramm beworben.

Die Haniel Stiftung ist ein weiterer wesentlicher Bestandteil des gesellschaftlichen Engagements von Haniel. Bis heute hat die Haniel Stiftung rund 1.250 Projekte im Umfang von 34 Millionen Euro gefördert. Sie gehört zu den fünf Prozent der privaten Stiftungen in Deutschland mit den größten Fördermittelvolumina. Als Bildungstiftung konzentriert sie ihre Arbeit auf die Schwerpunkte Bildungschancen und Nachwuchsförderung. Das erste Halbjahr 2019 stand dabei ganz im Zeichen der Weiterentwicklung des Projekts „Bildung als Chance“, das benachteiligte Schüler unterstützt. Darüber hinaus setzte sich die Haniel Stiftung dafür ein, die Werte des Ehrbaren Kaufmanns und des nachhaltigen Unternehmertums an junge Nachwuchsführungskräfte weiterzugeben.

Mehr über das Engagement von Haniel im Bereich Nachhaltigkeit erfahren Sie im CR-Bericht nach GRI und unter Verantwortung auf Haniel.de.

BekaertDeslee

BekaertDeslee verzeichnete ein leichtes Umsatzwachstum auf 161 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019. Der Geschäftsbereich profitierte von erfreulich steigenden Umsätzen im Geschäft mit fertig konfektionierten Matratzenhüllen und auch von einer leichten Verbesserung des US-Geschäfts. Ungünstige Garnpreisentwicklungen und gestiegene Produktionskosten führten dazu, dass das Operative Ergebnis von BekaertDeslee auf 10 Millionen Euro gesunken ist. Die im Vorjahr eingeleiteten Maßnahmen zur Anpassung der Kosten werden fortgesetzt.

Geschäftsentwicklung in Amerika verbessert

BekaertDeslee erzielte im ersten Halbjahr 2019 einen Umsatz von 161 Millionen Euro, nach 159 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Organisch, das heißt akquisitions- und währungsbereinigt, lag der Umsatz von BekaertDeslee auf dem Niveau des Vorjahres. Nach belastenden marktlichen Veränderungen im Vorjahr stieg die Nachfrage von Großkunden in den USA wieder an und das Geschäft entwickelte sich stärker. Die schwächere wirtschaftliche Entwicklung in Mittel- und Südamerika wirkte sich allerdings negativ aus. In China sah sich der Geschäftsbereich weiterhin mit Preisdruck durch das Wettbewerbsumfeld im Low-Cost-Bereich und als Folge der Handelskonflikte zwischen den USA und China konfrontiert.




Innerhalb des Produktportfolios hat sich die wachsende Nachfrage nach fertig konfektionierten Matratzenhüllen positiv auf die Umsatzentwicklung ausgewirkt. Das

UMSATZ
Mio. Euro

+1%

30.06.2019		161
30.06.2018		159

UMSATZVERTEILUNG
nach Regionen

-  45% Europa
-  41% Amerika
-  14% Asien/Pazifik



Geschäft mit den „Bed-in-a-Box“-Unternehmen, schwerpunktmäßig Online-Matratzenanbieter, konnte stark gesteigert werden. Deren spezielle Anforderungen an die Produkteigenschaften, wie zum Beispiel Faltenfreiheit nach dem Versand, kann BekaertDeslee dank seines Know-hows erfolgreich bedienen. BekaertDeslee baute das Geschäft mit diesen Produkten höherer Wertschöpfungstiefe weiter systematisch aus und erweiterte die Produktionskapazitäten.

Nachfrage nach konfektionierten Matratzenhüllen steigt

Garnpreise und Produktionskosten belasten Operatives Ergebnis

Das Operative Ergebnis von BekaertDeslee sank im ersten Halbjahr 2019 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 13 Millionen Euro auf 10 Millionen Euro. Die wesentlichen Gründe dafür waren weiterer Preisdruck in einem hochkompetitiven Marktumfeld sowie höhere Materialkosten für Garne.

Der Geschäftsbereich hat angesichts der Ergebnissituation weitere Gegenmaßnahmen eingeleitet und ein Programm initiiert, um die Kostenstrukturen zu optimieren. Außerdem hat BekaertDeslee die Lean-Manufacturing-Initiative systematisch fortgesetzt. Diese zielt auch auf die Standardisierung und Verbesserung der Produktionsprozesse ab.

**Ausbau der globalen Marktposition
strategisches Ziel**

Als wachstumsorientiertes Unternehmen strebt BekaertDeslee den Ausbau der globalen Marktposition an. Schwerpunkte der Strategie sind: das Potenzial im Kerngeschäft weiter auszuschöpfen, den Marktanteil bei fertig konfektionierten Matratzenhüllen auszubauen sowie angrenzende Produktfelder zu erschließen. Im ersten Halbjahr 2019 vergrößerte BekaertDeslee die Produktionskapazitäten für den Ausbau des entsprechenden Geschäfts in Europa und Mexiko. Außerdem richtet das Unternehmen den Design-Ansatz, das Produktportfolio und das Service-Modell weiter konsequent auf die Kundenanforderungen aus.

**Produktionskapazität im Cover-Geschäft in
Europa und Mexiko ausgebaut**

Innovative Produkte und Nachhaltigkeit im Blick

Zum Leistungsportfolio von BekaertDeslee gehören, neben gewebten Matratzenbezugsstoffen, auch gestrickte Matratzenbezugsstoffe. Denn zusätzlich zum anspruchsvollen, dreidimensionalen Designs können damit auch Zusatzfunktionen zur Verbesserung der Schlafqualität realisiert werden. Dadurch kann BekaertDeslee vom Langfristtrend der zunehmenden Bedeutung von Schlafqualität für die Gesundheit profitieren.

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

-23%



MITARBEITER

durchschnittliche Kopfzahl

+15%



Bei der Entwicklung der Matratzenbezugsstoffe werden nicht nur besondere Kundenanforderungen berücksichtigt, sondern auch ökologische Aspekte mitbedacht. Für das neu eingeführte Produkt „SEAQUAL™“ bezahlt BekaertDeslee Fischer, damit sie Kunststoffe aus dem Meer sammeln und an Land bringen. Die intelligente Textiltechnologie ermöglicht es BekaertDeslee, die aus dem Meer gesammelten Kunststoffe zu neuen Garnen zu verarbeiten, die wiederum für die Herstellung hochwertiger Matratzentextilien und Matratzenbezüge verwendet werden.

Mit der Textiltechnologie „XCITE“ gewann BekaertDeslee auf der Messe Interzum die Auszeichnung „Best of the Best“. Diese Stoffe für Matratzen und Matratzenhüllen fühlen sich nicht nur glatt an, sondern sind auch atmungsaktiv und luftdurchlässig.

CWS

Der Geschäftsbereich CWS hat weitere strategische Meilensteine im Rahmen der Integration der Initial-Aktivitäten erreicht. Seit April 2019 werden alle Leistungen und Services in den Bereichen Hygiene, Workwear und dem neuen Geschäftsfeld Fire Safety unter der einheitlichen Dachmarke CWS angeboten. Das Unternehmen steigerte den Umsatz erfreulich auf 581 Millionen Euro. Das Operative Ergebnis betrug 69 Millionen Euro.

Kontinuierliche Integrationsfortschritte

Seit dem 1. April 2019 bietet CWS seine Leistungen unter der einheitlichen Dachmarke CWS an. Darunter werden die Lösungsangebote für Waschräume und Matten in der Division Hygiene sowie das Leistungsspektrum für Berufskleidung, Reinraum, Gesundheit und Pflege in der Division Workwear geführt. Hinzu kommt das neue Geschäftsfeld CWS Fire Safety.

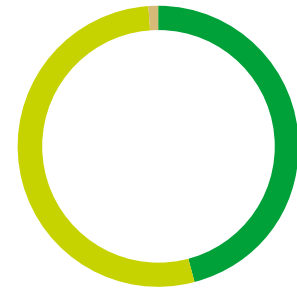
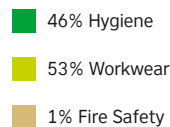
Die Integration der Initial-Aktivitäten wurde erfolgreich vorangetrieben. Aktivitäten wurden zusammengeführt, neu strukturiert und die Effizienz von Abläufen verbessert. Seit der Bildung des Gemeinschaftsunternehmens mit Rentokil Initial, kurz RI, erreichte CWS nicht nur erste Meilensteine bei Administration, Einkauf und IT, sondern machte auch Fortschritte bei der Optimierung des Standort- und Servicenetzwerks. Ein Beispiel sind Effizienzgewinne und ein Mehr an Service, das CWS dank einer zentralen Lieferkettenorganisation und dem erweiterten Customer Fulfillment Center der Division Workwear in Polen erreicht: Die Bedarfs- und Bestandsplanung, Beschaffung und Warenwirtschaft werden optimiert

UMSATZ
Mio. Euro

+3%



UMSATZVERTEILUNG
nach Bereichen



und die Distribution von Berufskleidung wird zentral ermöglicht. Am 31. Juli 2019 hat Haniel sämtliche von RI gehaltenen Minderheiten-Anteile an CWS erworben. Damit erhöhen sich die Flexibilität und Geschwindigkeit bei unternehmerischen Entscheidungen zur Weiterentwicklung des Geschäfts.

Division Fire Safety mit Wachstumsplan

CWS prüft permanent zusätzliche Möglichkeiten, das Leistungsangebot um weitere Services zu erweitern. Mit der dritten Division, CWS Fire Safety, bietet der Geschäftsbereich nun auch Full-Service-Leistungen im Bereich des vorbeugenden Brandschutzes an. Das Angebot ist zunächst regional begrenzt, soll jedoch insbesondere durch Akquisitionen weiter wachsen. Erste regional tätige Unternehmen wurden erworben, sodass mittelfristig ein deutschlandweites Niederlassungsnetzwerk entsteht. In diesem soll flächendeckend und mit einem einheitlich hohen Qualitätsstandard das gesamte Produkt- und Dienstleistungsspektrum angeboten werden. Das Angebot erstreckt sich von technischen Systemen, wie zum Beispiel Rauchabzugsanlagen, bis hin zu Basisprodukten, wie Feuerlöschern, und wird durch Brandschutzservices ergänzt.

Fire Safety wird neben Hygiene und Workwear ausgebaut.

Ganzheitliche Hygienelösungen für Waschräume

Wachstumschancen ergreift CWS auch durch den Ausbau bestehender Geschäftsfelder. So richtete sich das Unternehmen als Lösungsanbieter für Waschräume fokussierter aus und entwickelte das Service-Angebot rund um den Betrieb hochwertiger öffentlicher Waschräume weiter. Dabei werden Nutzern in öffentlichen Bereichen

ganzheitliche Hygienelösungen für Waschräume in flexiblen Entgeltmodellen zur Verfügung gestellt. Das steigende Hygienebewusstsein in der Gesellschaft sowie die Digitalisierung sind wesentliche Trends, denen CWS zum Beispiel mit einem Angebot für ganzheitliche Waschräumlösungen begegnet. Das Angebot besteht aus einem modularen Konzept mit verschiedenen Paketen. „Smart-Wash“ umfasst zum Beispiel den neuartigen digitalen Wasserhahn „CWS SmixIN“, der gleichzeitig Wasser, Luft und Seife mischt.

Digital-Strategie unterstützt Geschäftsentwicklung

CWS arbeitet intensiv an der kundenorientierten Digitalisierung seiner Leistungen. Die CWS-Digitaleinheit hat im ersten Halbjahr 2019 bereichs- und funktionsübergreifende Teams gebildet, die die Digitale Transformation der Geschäftsmodelle weiter vorantreiben. Ein Beirat aus Experten unterstützt diese Entwicklung. Das Spektrum der Projekte reicht von Strategie & Innovation, Customer Experience, Process & Automation, Organisation, Technology bis hin zu Data & Insights. Ziele der ersten Teilprojekte sind Nachfragesteigerung und eine verbesserte Verkaufsproduktivität.

Investment in Jonny Fresh auf 16 Prozent ausgebaut

Partnerschaften und Kooperationen sind ebenfalls Teil der Digitalstrategie. Das strategische Investment in das Start-up „Jonny Fresh“ hat CWS im ersten Halbjahr 2019 auf einen Anteil von 16 Prozent ausgebaut. CWS erhält mit dem Investment vor allem Einblick in ein reines Online-Geschäftsmodell mit etablierter Kundeninteraktion via App. Damit eröffnen sich unter anderem Perspektiven für flexiblere Logistikprozesse.

Das Start-up „matten.pro“, das CWS mit der Haniel-Digitaleinheit Schacht One entwickelt hat, bietet neue Lösungen mit flexiblen Vertragslaufzeiten. Im Unter-

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

-4%



MITARBEITER

durchschnittliche Kopfzahl

-2%



schied zu sonst üblichen langen Vertragslaufzeiten ermöglicht es matten.pro, Schmutzfangmatten im monatlich kündbaren Mietservice zu beziehen. Die Verträge können unmittelbar online abgeschlossen werden.

In mehreren Projekten erneuert CWS die IT-Systeme und stärkt die technische Basis für die Digitale Transformation weiter. Im ersten Halbjahr 2019 führte CWS in der Division Workwear in Österreich ein neues ERP-System ein. Zudem bereitete CWS die geplante Einführung eines neuen ERP-Systems für weitere Länder der Division Hygiene vor, das im Vorjahr bereits in der Schweiz eingeführt wurde.

Umsatz erfreulich gesteigert

Der Umsatz von CWS lag im ersten Halbjahr 2019 mit 581 Millionen Euro um 3 Prozent über dem Wert des Vorjahreszeitraums. Der Anstieg ergibt sich vorrangig aus der guten Entwicklung des Servicegeschäfts in beiden Divisionen. Insbesondere steigerte CWS den Umsatz im Reinraumbereich und wuchs regional im Workwear-Bereich stark in Polen. Organisch, das bedeutet akquisitions- und währungsbereinigt, stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2 Prozent. CWS steigerte den Umsatz dabei in beiden Divisionen: Sowohl die Division Hygiene Solutions als auch die Division Workwear erzielten ein Wachstum von 2 Prozent.

Operatives Ergebnis durch Schlüsselprojekte belastet

Das Operative Ergebnis lag mit 69 Millionen Euro leicht unter den 72 Millionen Euro des Vorjahreszeitraums. Gründe sind die Aufwendungen, die für die beiden Schlüsselprojekte – das internationale Ausrollen des neuen Markenauftritts und der ERP-Systemwechsel – zum Tragen kamen. Das organische Wachstum und die erzielten positiven Effekte aus Effizienzmaßnahmen konnten dies nicht vollständig kompensieren.

ELG

Das deutlich schwächere Marktumfeld mit erhöhtem Preis- und Wettbewerbsdruck und die sich abschwächende Konjunktur belasteten die Umsatz- und Ergebnisentwicklung von ELG im ersten Halbjahr 2019 erheblich. Der Umsatz ging in der Folge insbesondere durch das schwächere Edelstahlschrottgeschäft um 16 Prozent zurück und lag bei 833 Millionen Euro. Die gute Entwicklung im Superlegierungsgeschäft konnte den negativen Umsatz-Trend im Edelstahlschrott-Geschäft nicht kompensieren. Der erhöhte Wettbewerbsdruck belastete die Rohertragsmargen in beiden Geschäftsbereichen. Insgesamt führte dies zu einem Einbruch des Operativen Ergebnisses auf 4 Millionen Euro.

Marktumfeld zunehmend schwieriger

Das gesamtwirtschaftlich eingetrübte Umfeld wirkte sich negativ auf die Nachfrage und Produktion von Edelstählen aus. Im ersten Halbjahr 2019 ging die Produktion in Europa und den USA circa 2 bis 3 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück. In beiden Regionen sahen sich Produzenten in einem schwächeren Marktumfeld erhöhtem Preisdruck ausgesetzt, der in der Europäischen Union zudem durch Importe aus Drittländern verstärkt wurde.

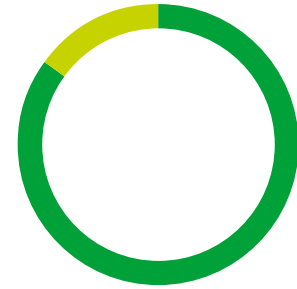
UMSATZ
Mio. Euro

-16%



UMSATZVERTEILUNG
nach Bereichen

- 85% Edelstahlschrott
- 15% Superlegierungen



Relevante Rohstoffpreise deutlich gesunken

Vor allem Nickel, aber auch Chrom und Eisen sind die Hauptwertträger in dem von ELG aufbereiteten Edelstahlschrott, weshalb der Preis, den der Geschäftsbereich für seine Produkte erzielt, wesentlich von den Preisen dieser Rohstoffe abhängt. Die Kurse für Nickel schwankten seit Jahresbeginn zwischen 10.000 US-Dollar pro Tonne und 14.000 US-Dollar pro Tonne. Die andauernde konjunkturelle Schwäche sowie der laufende Handelsstreit zwischen den USA und China drückten auf das Preisniveau. Preissteigerungen seit Mitte Juni waren größtenteils technischer Natur und im Wesentlichen durch die Deckung von Verkaufspositionen bestimmt. Zudem spielten Spekulationen über einen möglichen Exportbann für Nickelerze aus Indonesien sowie der zunehmende Bedarf an Nickel für Elektrofahrzeuge eine Rolle. Insgesamt lag der durchschnittliche Nickelpreis in den ersten sechs Monaten des Jahres 2019 bei 12.320 US-Dollar pro Tonne. Damit bewegte er sich 11 Prozent unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

Schwächste Edelstahlkonjunktur seit fünf Jahren und niedrigere Rohstoffpreise

Robuste Nachfrage im Superlegierungsgeschäft

ELG Utica Alloys, der auf Superlegierungen spezialisierte Bereich, verzeichnete eine erfreuliche Nachfrage im ersten Halbjahr 2019: Das Segment Luft- und Raumfahrt zeigte sich deutlich robust, die Nachfrage nach Titanschrotten sowie nickelbasierten Superlegierungsschrotten blieb weiterhin hoch, sodass sich die Ausgangstonnage im Superlegierungsgeschäft erhöhte. Die

Zollpolitik der USA gegenüber China beeinflusste die Beschaffungsseite des nickelbasierten Superlegierungsschrotts allerdings negativ.

Umsatz gesunken und Operatives Ergebnis stark rückläufig

Das insgesamt deutlich schwierigere Marktumfeld wirkte sich belastend auf die Geschäftsentwicklung bei ELG aus. Die Ausgangstonnage blieb 8 Prozent hinter der des Vorjahreszeitraums zurück. Grund ist der Rückgang der Ausgangstonnage im Bereich Edelstahlschrott. Zusätzliche Ausgangstonnagen der Superlegierungsschrotte im Bereich ELG Utica Alloys kompensierten diesen Effekt nicht. Auch der niedrige Durchschnittspreis für Nickel wirkte sich negativ auf den Umsatz aus: Dieser fiel um 16 Prozent auf 833 Millionen Euro. Belastet von der konjunkturellen Entwicklung erreichte der Geschäftsbereich ein Operatives Ergebnis von 4 Millionen Euro.

Superlegierungsgeschäft mit stabiler Nachfrage aus Luft- und Raumfahrtindustrie

Joint Venture für Karbonrecycling mit Mitsubishi besiegelt

Am 5. April 2019 bildete ELG Carbon Fibre mit der Mitsubishi Corporation ein Joint Venture: Mitsubishi UK übernahm 25 Prozent der Anteile an ELG Carbon Fibre. Damit erhält ELG Carbon Fibre Zugang zu potenziellen Kundengruppen in den Märkten Asien und Nordamerika und kann die weitere Entwicklung des Produktportfolios forcierter vorantreiben.

Digitalisierung im Blick

Im Rahmen der Digitalen Transformation fokussiert sich der Geschäftsbereich sowohl auf Optimierungsmöglichkeiten entlang der Wertschöpfungskette als auch auf Geschäftsmodellinnovationen im Sekundärrohstoffbereich.

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

-83%



MITARBEITER
durchschnittliche Kopfzahl

+3%



Optimar

Optimar profitierte im ersten Halbjahr 2019 von einem guten Auftragseingang und der im Vorjahr weiterentwickelten Aufstellung des Unternehmens. Während der Umsatz von Optimar bedingt durch einen positiven Sondereffekt im Vorjahreszeitraum auf 63 Millionen Euro sank, steigerte das Unternehmen das Operative Ergebnis im ersten Halbjahr 2019 deutlich auf 5 Millionen Euro.

Aufstellung als System-Integrator

Der Produzent hochwertiger, automatisierter Fisch-Verarbeitungssysteme hat sein Angebot an innovativen Lösungen für die jeweiligen Anforderungsprofile auf Schiffen, an Land und für Aquakulturen weiterentwickelt. Als Full-Service-Anbieter, der zudem ergänzende Produkte und Dienstleistungen wie Ferndiagnostik, Ersatzteilversorgung oder Wartung anbietet, hat Optimar im ersten Halbjahr 2019 ein Konzept entwickelt, das Unternehmen gezielt als System-Integrator aufzustellen. Für diesen Wachstumspfad wurde eine neue Organisation zur Abwicklung von Fertigungsaufträgen mit standardisiertem Workflow und klaren Verantwortlichkeiten etabliert. Alle Optimar-Projekte werden entsprechend dieser neuen Organisationsstruktur umgesetzt. Orientiert an der Ausrichtung als System-Integrator wird derzeit auch eine neue Marketing-Kampagne entwickelt.

UMSATZ
Mio. Euro

-13%



Positionierung als System-Integrator vorangetrieben

Kunden profitieren von Optimar-Lösungen

Optimar bietet seinen Kunden Produkte und Lösungen entlang der gesamten primären Wertschöpfungskette an: vom Transport über die Verarbeitung bis hin zur Palettierung. Diese werden durch unterstützende Projekt- und IT-Lösungen zur Überwachung der Produktionsprozesse ergänzt. Damit optimieren Kunden aus der Fischereiwirtschaft und Aquakulturbetreiber ihre Produktion und somit die Produktqualität. Die Lösungen von Optimar sorgen durch einen geringeren Platzbedarf auf den Schiffen für verbesserte Kapazitätsauslastungen und reduzierte Durchlaufzeiten. Dabei wird der Fisch gleichzeitig schonender verarbeitet.

Digitale Cockpit-Lösung weiterentwickelt

Optimar entwickelt im Zuge der Digitalen Transformation des Geschäfts spezielle Angebote und Services. Der vermehrte Einsatz von Datenanalytik und Augmented-Reality-Lösungen bietet den Kunden eine bessere Wartung ihrer Anlagen auch auf hoher See. Dadurch können die Einsatzzeiten optimiert werden. Die entsprechende Optimar-Cockpit-Lösung „Commander“ wurde im Vorjahr in den Markt eingeführt. Sie ermöglicht es den Kunden, ihre Fertigung digital abzubilden und zu steuern. Im ersten Halbjahr 2019 arbeitete Optimar gemeinsam mit Schacht One an einem skalierbaren Business Model.

Digitale Cockpit-Lösung „Commander“ bietet bessere Steuerung und Wartung von Anlagen – auch auf hoher See.

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

+67%**Umsatz gesunken und Operatives Ergebnis gesteigert**

Optimar erzielte im ersten Halbjahr 2019 einen Umsatz in Höhe von 63 Millionen Euro und erreichte damit nicht das Niveau des Vorjahreszeitraums, das durch außergewöhnlich hohen Handelsumsatz im Segment Aquakulturen geprägt war. Das Geschäft für Lösungen auf Schiffen und an Land entwickelte sich gut. Der Anteil der margenstärkeren Produkte aus dem Segment Aquakulturen fiel hingegen geringer aus als erwartet. Das Operative Ergebnis steigerte Optimar deutlich: Nach 3 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum stieg es – auch dank der verbesserten Auftragsabwicklung – auf 5 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019.

MITARBEITER

durchschnittliche Kopfzahl

+10%

ROVEMA

Die Abschwächung der Konjunktur beeinflusste die Geschäftsentwicklung von ROVEMA, dem weltweit tätigen Premium-Anbieter für Verpackungsmaschinen und -anlagen, im ersten Halbjahr 2019 negativ. Der Auftragseingang entwickelte sich deutlich schlechter als im Vorjahreszeitraum. Der Umsatz lag bei 45 Millionen Euro und ist bedingt durch das geringere Neumaschinengeschäft deutlich gesunken. Auch das Ergebnis ging zurück. Der Geschäftsbereich entwickelt ein Programm von Gegenmaßnahmen.

Nachhaltigkeit im Geschäftsmodell

Der Premium-Anbieter für Verpackungsmaschinen und -anlagen bietet ein Komplettangebot: Von der Beratung und Projektierung über die Entwicklung und den Bau bis hin zur Installation und Abnahme steht ROVEMA in einem engen Dialog mit den Kunden. Das Know-how über das Zusammenspiel von Produkten, Verpackungen und den entsprechenden Maschinen baut ROVEMA kontinuierlich aus.

Ökologische Aspekte wie Müllvermeidung und schonender Umgang mit Ressourcen spielen eine wachsende Rolle im Verpackungsmarkt. Hier kann ROVEMA dank der Kompetenz rund um Produkt, Verpackung und Maschine gemeinsam mit dem Kunden zukunftsweisende Lösungen entwickeln. Im Vorjahr hat sich ROVEMA im Bereich Nachhaltigkeit klarer positioniert. Die Nachhaltigkeits-Strategie von ROVEMA umfasst dabei die Elemente Safe Food, Save Energy, Sustainable Packaging und Supply Chain. Beispiele des Produktportfolios sind

UMSATZ Mio. Euro

-15%



Verpackungen aus recycelten Folien und nachwachsenden Rohstoffen. Aber auch die Reduktion von Transportvolumina oder eine längere Haltbarkeit von Lebensmitteln zeigen, wie ROVEMA-Maschinen dank nachhaltigkeitsorientierter Verpackungslösungen Ressourcen schonen und die Ökobilanz verbessern können.

Wachstumschancen durch Innovationen

Chancen für Wachstum liegen für ROVEMA in der regionalen Expansion sowie der zunehmenden Automatisierung und Digitalisierung im Verpackungsprozess. Darüber hinaus ergeben sich durch die Position in der Wertschöpfungskette und das korrespondierende Anwendungswissen rund um Produkt, Verpackung und Maschine zahlreiche Anknüpfungspunkte zur Digitalen Transformation. Im ersten Halbjahr 2019 hat ROVEMA die Projektzusammenarbeit mit Schacht One begonnen.

Zukunftsweisende Verpackungslösungen im Fokus

Marktumfeld im Maschinenbau herausfordernd

Laut VDMA, dem Branchenverband des Maschinen- und Anlagenbaus, befindet sich der Maschinenbau 2019 im Abschwung. Im ersten Halbjahr 2019 verbuchten die Maschinenbauer in Deutschland nach VDMA einen Orderrückgang von 9 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Auch in Europa ist die Situation angespannt. Insgesamt ergibt sich für den europäischen Wirtschaftsraum eine rote Null.

Verbesserte Produktionsprozesse im Blick

Unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung verfolgt ROVEMA seine Strategie weiter, das Unternehmen in Strukturen und Prozessen wettbewerbsfähig und zukunftssicher aufzustellen.

Im ersten Halbjahr begann ROVEMA damit, die Einführung eines neuen ERP-Systems vorzubereiten. Ziele des Systems, das unternehmensweit ausgerollt werden soll, sind verbesserte Produktionsprozesse und mehr Transparenz. Das System ermöglicht es ROVEMA unter anderem, die Produktion zentral zu steuern und Abläufe effizienter zu gestalten.

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

-100%

30.06.2019 | 0

30.06.2018  5

Zudem hat ROVEMA im ersten Halbjahr die Produktionskapazitäten erweitert und modernisiert. Die neue Halle ermöglicht, dass Produktionsprozesse und Logistik auch räumlich effizienter gestaltet werden können. Zudem ermöglicht die Erweiterung, Arbeitsabläufe noch besser auf Aspekte der Arbeitssicherheit, Gesundheit, Umweltschutz und Qualität auszurichten.

Umsatz und Operatives Ergebnis konjunkturell belastet

Aufgrund der konjunkturell bedingt sinkenden Nachfrage nach Verpackungsmaschinen erzielte ROVEMA im ersten Halbjahr 2019 mit 45 Millionen Euro einen um 15 Prozent niedrigeren Umsatz. Während das Geschäft mit neuen Maschinen zurückging, entwickelten sich das Service- und Ersatzteil-Geschäft für die bereits installierten Maschinen positiv. Infolge der Umsatzentwicklung erzielte ROVEMA ein Operatives Ergebnis von 0 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019. Der Geschäftsbereich erarbeitet ein Programm, mit dem ROVEMA die Effizienz steigern und die Kosten an die Auftragslage anpassen will.

MITARBEITER

durchschnittliche Kopfzahl

+4%30.06.2019  70231.12.2018  676

TAKKT

TAKKT hat im ersten Halbjahr 2019 weiter in wachstumsstarke Geschäftsmodelle investiert, sein Portfolio erweitert und weitere Fortschritte bei der Digitalen Transformation erreicht. Den Umsatz hat der B2B-Versandhändler um 7 Prozent auf 609 Millionen Euro gesteigert. Auch organisch wuchs der Geschäftsbereich trotz sich eintrübender Konjunktur um 2 Prozent. Aufgrund des deutlich höheren Umsatzes steigerte TAKKT das Operative Ergebnis auf 63 Millionen Euro.

Akquisitionen stärken das Geschäft

Die im Vorjahr als neue Sparte für jüngere wachstumsstarke Geschäftsmodelle gegründete Newport Gruppe wächst weiter dynamisch: Anfang Mai wurde die Gruppe durch die Akquisition von XXLhoreca verstärkt, einem niederländischen E-Commerce-Anbieter von Gastronomieausstattung. Das Unternehmen beliefert hauptsächlich Geschäftskunden wie Hotels, Restaurants, Kantinen und Cateringfirmen.

Auch die TAKKT Beteiligungsgesellschaft mit ihren Investments in innovative Start-ups, die auf B2B-Spezialversandhandel oder Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette der TAKKT-Gesellschaften spezialisiert sind, ist Teil der Newport Gruppe. Mit Profishop, einer wachstumsstarken B2B-Händlerplattform für Verbrauchsgüter und Ausstattungsgegenstände aus den Bereichen Betrieb und Lager, Industriebedarf sowie Haus- und Gebäudetechnik, hat TAKKT im Berichtszeitraum die neunte Beteiligung erworben.

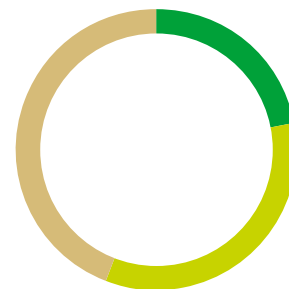
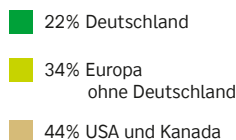
UMSATZ

Mio. Euro

+7%



UMSATZVERTEILUNG nach Regionen



Umsatz steigt deutlich

Im ersten Halbjahr 2019 erzielte TAKKT mit 609 Millionen Euro einen gegenüber dem Vorjahreszeitraum 7 Prozent höheren Umsatz. Portfolioveränderungen aufgrund der Akquisitionen von OfficeFurnitureOnline, Runelandhs und XXLhoreca sowie die Schließung von Hubert Europa hatten insgesamt einen positiven Effekt. Wechselkurseffekte, vor allem aus dem stärkeren US-Dollar, trugen außerdem zum Umsatzanstieg bei. Organisch, das heißt bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte, wuchs der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2 Prozent.

Newport Gruppe um XXLhoreca ergänzt

Der Umsatz von TAKKT EUROPE stieg organisch um 2 Prozent. Während die auf Betriebs-, Lager- und Büroausstattung spezialisierte KAISER+KRAFT organisch nicht gewachsen ist, konnte ratioform als Anbieter für Verpackungslösungen im niedrigen einstelligen Prozentbereich wachsen. Der Umsatz der Newport-Sparte, welche die wachstumsstarken Web-focused-Geschäftsmodelle sowie die TAKKT Beteiligungsgesellschaft unter einem Dach bündelt, entwickelte sich sehr erfreulich und wuchs mit zweistelligen Wachstumsraten.

Einen höheren Umsatz als im Vorjahreszeitraum erzielte TAKKT AMERICA. Organisch legte der Umsatz dabei um 3 Prozent zu. Die einzelnen Sparten entwickelten sich unterschiedlich. Die Büromöbel vertreibende NBF-Gruppe verzeichnete die höchste Wachstumsrate, aber auch die auf Displayprodukte wie Werbebanner, Messestände und individuell bedruckte Displays spezialisierte Displays2Go

realisierte gegenüber dem Vorjahreszeitraum gute organische Umsatzsteigerungen. Die Central-Gruppe, deren Fokus Restaurantausstattung ist, erwirtschaftete Umsätze auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Hubert, der Spezialist für den Vertrieb von Artikeln zur Verkaufsförderung sowie für Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Gastronomiesektor, verzeichnete aufgrund der erwarteten Einstellung der Geschäftsbeziehung mit einem Großkunden weitere Umsatzverluste gegenüber dem ersten Halbjahr 2018.

Operatives Ergebnis gesteigert

TAKKT hat das Operative Ergebnis von 60 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum auf 63 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019 gesteigert. Das Operative Ergebnis von TAKKT profitierte dabei im Wesentlichen vom höheren Umsatzniveau, unter anderem aufgrund des positiven Beitrags der Akquisitionen.

Weitere Fortschritte bei Digitaler Transformation

Bei der Digitalen Transformation hat TAKKT im ersten Halbjahr weitere Fortschritte gemacht. Der Anteil der Auftragseingänge über E-Commerce-Kanäle stieg im ersten Halbjahr auf 54 Prozent gegenüber 51 Prozent im ersten Halbjahr 2018. Das organische E-Commerce-Wachstum war wie die Geschäftsentwicklung insgesamt von den sich eintrübenden Rahmenbedingungen beeinflusst und lag bei 6 Prozent.

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

+5%



MITARBEITER durchschnittliche Kopfzahl

-0%



Finanzbeteiligung CECONOMY

Der Ergebnisbeitrag für Haniel aus der Finanzbeteiligung CECONOMY war im ersten Halbjahr 2019 mit –5 Millionen Euro zwar negativ, fiel aber deutlich höher aus als im Vorjahreszeitraum, in dem Wertberichtigungen massiv belasteten. Das Unternehmen beschloss im ersten Halbjahr 2019 ein Kosten- und Effizienzprogramm, das auch mit einer Reduktion der Mitarbeiterzahl verbunden ist. Die Kosten des Programms belasteten das EBIT von CECONOMY und damit auch das Haniel-Beteiligungsergebnis.

CECONOMY treibt Transformation voran

Im ersten Halbjahr 2019 hat CECONOMY die im Vorjahr entwickelte Strategie zur Transformation des Geschäfts vorangetrieben. Dabei sind die zentralen Hebel die Beschleunigung des Ausbaus von Multi-Channel- und Service-Angeboten sowie die Reduzierung der Kostenbasis, um Mittel für Investitionen in IT und Logistik freizusetzen. So hat das Unternehmen im April 2019 ein Kosten- und Effizienzprogramm beschlossen. Ziel ist es, die Prozesse, Strukturen und Geschäftsaktivitäten der Gruppe zu straffen, Kosten zu senken und so die Grundlagen für profitables Wachstum zu schaffen. Die Optimierung und Umstrukturierung betreffen insbesondere die Zentral- und Verwaltungseinheiten in Deutschland.

CECONOMY hat am 24. Juni 2019 den im September 2018 beschlossenen strukturierten Verkauf ihres rund 9-prozentigen Anteils an der METRO AG an EP Global Commerce II GmbH (EPGC) abgeschlossen: EPGC hatte die 2018 vereinbarte Call-Option zur Übertragung der verbleibenden 5,4 Prozent der Anteile ausgeübt.

BETEILIGUNGSERGEBNIS FINANZBETEILIGUNG

Mio. Euro

+99%



CECONOMY in herausforderndem Marktumfeld

Bei CECONOMY lag der Umsatz im ersten Halbjahr 2019 mit 9.580 Millionen Euro organisch, das heißt währungs- und flächenbereinigt, leicht unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Deutschland entwickelte sich stabil. Dazu trugen unter anderem Impulse aus erfolgreichen Werbekampagnen bei. Demgegenüber entwickelte sich vor allem das Geschäft in Osteuropa rückläufig. Aber auch in West- und Südeuropa ging das Wachstum bei CECONOMY zurück. Hingegen entwickelte sich vor allem der über das Internet erzielte Umsatz der beiden Vertriebsmarken MediaMarkt und Saturn erfreulich.

CECONOMY veräußert Metro-Anteile an EPGC.

Das EBIT ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 17 Millionen Euro auf –106 Millionen Euro gesunken. Belastet wurde das EBIT von Kosten in der Folge des Restrukturierungsprogramms. Das Finanzergebnis von CECONOMY hat sich gegenüber dem des Vorjahreszeitraums deutlich verbessert, da im Vorjahreszeitraum Wertberichtigungen auf die Anteile an der METRO AG und demgegenüber im Berichtszeitraum Erlöse aus dem Verkauf der Metro-Anteile zum Tragen kamen. Insgesamt ergab sich ein deutlich negatives Ergebnis nach Steuern von CECONOMY.

Restrukturierungsprogramm belastet Haniel-Beteiligungsergebnis

Da der anteilige Ergebnisbeitrag der CECONOMY AG, der in das Haniel-Beteiligungsergebnis eingeflossen ist, wieder deutlich negativ ausfiel, betrug das Beteiligungsergebnis aus der Finanzbeteiligung CECONOMY bei Haniel –5 Millionen Euro, nachdem es im Vorjahreszeitraum bei –370 Millionen Euro gelegen hatte. Die negative Börsenkursentwicklung der Ceconomy-Aktie im zweiten Quartal 2018 hatte Haniel dazu bewogen, die Werthaltigkeit der Finanzbeteiligung zu überprüfen. Dabei hatte sich ein Wertberichtigungsbedarf von –298 Millionen Euro ergeben.

Finanzbeteiligung METRO

Haniel hat 2018 den Ausstieg aus dem Engagement bei der METRO AG eingeleitet. Der Ergebnisbeitrag für Haniel aus der Finanzbeteiligung METRO fiel im ersten Halbjahr 2019 mit –62 Millionen Euro deutlich negativ aus. Ursächlich dafür war das infolge der Wertberichtigung auf die Real-Aktivitäten gesunkene Ergebnis nach Steuern von METRO, das anteilig zum Haniel-Beteiligungsergebnis beigetragen hatte.

Haniel verfolgt Ausstieg aus Metro-Engagement weiter

Im Vorjahr entschied Haniel, den Ausstieg aus dem Engagement bei der Finanzbeteiligung METRO einzuleiten. Haniel hat 2018 zunächst 7,3 Prozent der ausgegebenen Stammaktien der METRO AG an EPGC veräußert. Es liegt in der Verantwortung der METRO AG, das prognostizierte Potenzial des Metro-Geschäftsmodells zum Nutzen aller Beteiligten zu realisieren. Haniel wird diesen Prozess auch in Zukunft konstruktiv begleiten. Es bestehen weiterhin Optionsvereinbarungen mit EPGC, die einen Verkauf ermöglichen.

Verkauf von Real wird von METRO vorangetrieben

Im September 2018 beschloss METRO, sich künftig auf das Großhandelsgeschäft zu fokussieren und sich aus dem Lebensmitteleinzelhandel zurückzuziehen. Für Real und alle zugehörigen Geschäftsaktivitäten hat METRO daher einen strukturierten Verkaufsprozess gestartet, der weit fortgeschritten ist. Zudem sucht METRO für das China-Geschäft einen strategischen Partner.

Im Bereich Wholesale hat METRO aufgrund der sich wandelnden Einkaufsgewohnheiten der Kunden in den vergangenen Jahren das Belieferungsgeschäft kontinuierlich, auch durch Akquisitionen, weiterentwickelt.

Eine weitere Stoßrichtung der Strategie von METRO ist es, die Kunden bei der Weiterentwicklung ihres Geschäfts zu unterstützen – auch im Bereich der Digitalisierung. Die Geschäftseinheit HoReCa Digital beschäftigt sich mit digital orientierten Lösungen. Das METRO Accelerator Programme für Hospitality und Retail zur Förderung innovativer digitaler Lösungen für selbstständige Unternehmer im Bereich Hotellerie, Restaurant, Catering und Handel wird seit Mai 2019 mit Target, der zweitgrößten Einzelhandelskette der USA, ausgeführt.

Metro-Umsatz auf Vorjahresniveau, EBIT gesteigert

Im ersten Halbjahr 2019 erzielte METRO in den fortgeführten Bereichen, im Wesentlichen durch METRO Wholesale, einen Umsatz von 14.303 Millionen Euro, der somit leicht über dem Niveau des Vorjahreszeitraums lag. Organisch, das heißt währungs- und flächenbereinigt, wurde ein Wachstum von 2 Prozent erreicht. Bei METRO Wholesale verzeichnete das Geschäft in Osteuropa und Asien erfreuliche Wachstumsraten. Das Belieferungsgeschäft entwickelte sich in nahezu allen Regionen positiv. Belastend wirkte sich die rückläufige Entwicklung in Russland aus. Das EBIT von METRO lag mit 178 Millionen Euro deutlich über dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Im Wesentlichen haben dazu höhere Erlöse aus Immobilientransaktionen als im ersten Halbjahr 2018 beigetragen.

Wertberichtigung auf Real belastet Ergebnisbeitrag für Haniel

Während sich das Finanzergebnis von METRO gegenüber dem Vorjahreszeitraum verbesserte, verschlechterten sich sowohl das Steuerergebnis als auch das Ergebnis der nicht fortgeführten Bereiche. Hierin war auch eine Wertberichtigung auf die Real-Aktivitäten in Höhe von 385 Millionen Euro enthalten. In der Folge sank das Ergebnis nach Steuern von METRO, welches anteilig zum Haniel-Beteiligungsergebnis beigetragen hat. Insgesamt betrug das Beteiligungsergebnis von Haniel aus der Finanzbeteiligung METRO –62 Millionen Euro, nachdem es im Vorjahreszeitraum bei –579 Millionen Euro gelegen hatte. Die negative Börsenkursentwicklung der Metro-Aktie im zweiten Quartal 2018 hatte Haniel dazu bewogen, die Werthaltigkeit der Finanzbeteiligung zu überprüfen. Dabei hatte sich ein Wertberichtigungsbedarf von –574 Millionen Euro für die Metro-Beteiligung ergeben.

BETEILIGUNGSERGEBNIS FINANZBETEILIGUNG

Mio. Euro

+89%



Prognosebericht

Der Haniel-Vorstand geht für das Geschäftsjahr 2019 nun davon aus, dass der Konzern-Umsatz unter dem Niveau des Vorjahres liegen wird. Zudem prognostiziert Haniel konjunkturbedingt und infolge von Sonderaufwendungen ein Operatives Ergebnis deutlich unter Vorjahresniveau. Bereinigt um die Sonderaufwendungen sollte das Operative Ergebnis jedoch im Rahmen des Vorjahres ausfallen. Es wird nach wie vor erwartet, dass sich das Beteiligungsergebnis aus den Finanzbeteiligungen an CECONOMY und METRO deutlich über dem Niveau des Vorjahres bewegen wird. Dementsprechend sollte auch das Ergebnis vor Steuern deutlich höher ausfallen.

Schwaches Wirtschaftswachstum bei hohen Risiken

Angesichts der weiterhin hohen Risiken, die sich aus den Handels- und geopolitischen Konflikten ergeben, nehmen die Unsicherheiten weltweit zu. Dies hat seit etwa einem Jahr zu einer Schwächung der Weltwirtschaft geführt. Vor allem in China und Europa ist die Konjunkturdynamik spürbar geringer als in den letzten Jahren. Vor diesem Hintergrund hat der Internationale Währungsfonds (IWF)

seine Wachstumsprognosen sowohl für die Industriestaaten als auch für die Schwellen- und Entwicklungsländer erneut gesenkt. Bezogen auf das globale Wachstum rechnet der IWF im Juli 2019 nur noch mit einem Anstieg um 3,2 Prozent für das Jahr 2019.

In Summe sind die Risiken und Unsicherheiten zuletzt weiter gestiegen. Neben der zum Teil hohen Verschuldung vieler Staaten sowie den weiterhin nicht kalkulierbaren Brexit-Folgen stellen die Handelskonflikte der USA mit China und möglicherweise zukünftig auch mit Europa die größten globalen Risiken dar. Eine weitere Eskalation bis hin zu einem weitreichenden Handelskrieg würde die Weltwirtschaft zusätzlich massiv schwächen. Bisher geht der IWF in seiner aktuellen Prognose für 2020 trotzdem von einer Konjunkturbelebung aus. Diese Perspektive setzt laut IWF aber u. a. voraus, dass Fortschritte bei der Auflösung der Handelskonflikte erzielt werden.

Für die Eurozone ist der IWF für 2019 pessimistisch. Die Wirtschaft wird lediglich um 1,3 Prozent zulegen. Ein günstiges Finanzierungsumfeld, eine kräftige Binnen- nachfrage und eine zum Teil stimulierende Fiskalpolitik stützen die Wirtschaft. Belastend wirkt sich dagegen die mittlerweile ausgeprägte Schwäche der Industrie aus. Die unklaren zukünftigen Handelsbeziehungen zu den USA und zu Großbritannien sowie die hohe Verschuldung Italiens bleiben substantielle Risikofaktoren für den Euroraum.

In den USA laufen die positiven Einmaleffekte der letztjährigen massiven Steuersenkungen aus. Zudem belastet auch hier die schwächere Weltwirtschaft die Entwicklung. Der IWF rechnet damit, dass der Wachstumskurs in den USA 2019 auf 2,6 Prozent abflacht.

WACHSTUMSPROGNOSE WELT UND NACH REGIONEN

%

Welt



Eurozone



USA



Schwellen-/Entwicklungsländer¹



China



¹ Inkl. China

In den Schwellen- und Entwicklungsländern schwächt sich das Wachstumstempo 2019 gemäß IWF auf 4,1 Prozent weiter ab. Zwar soll Indiens Wirtschaft mit 7,0 Prozent dynamisch expandieren, aber in China – mit einem Wachstum von voraussichtlich nur 6,2 Prozent – flacht der Aufschwung weiter ab. Zudem bleibt die Konjunktur in Russland und Lateinamerika vergleichsweise moderat.

Sinkende Zinsen und Devisen-Volatilitäten zu erwarten

Entgegen der ursprünglichen Absicht hat die US-Notenbank die Zinsen mit Blick auf die Konjunkturrisiken im ersten Halbjahr 2019 nicht weiter angehoben. Die Europäische Zentralbank EZB setzt ihre expansive Politik fort und plant, das Nullzinsniveau nunmehr mindestens bis Mitte 2020 zu halten. Auch die EZB schließt zusätzliche Lockerungen etwa durch höhere Negativzinsen für Banken und neue Anleihekäufe nicht mehr aus.

Da die verschiedenen Geschäftsbereiche international tätig sind, ist das Ergebnis des Haniel-Konzerns auch abhängig von der Entwicklung verschiedener Währungskurse, vor allem des US-Dollars, des Britischen Pfunds und des Schweizer Frankens. Die Entwicklung des Russischen Rubels beeinflusst zudem signifikant das Metro-Beteiligungsergebnis.

Konjunkturelles Umfeld belastet Umsatz und Ergebnisentwicklung

Die konjunkturelle Abkühlung belastet insbesondere die Geschäftsentwicklung der frühzyklischen Geschäftsbereiche ELG und ROVEMA, was sich im ersten Halbjahr 2019 bereits deutlich in der Umsatz- und Ergebnisentwicklung niedergeschlagen hat.

Der Haniel-Vorstand erwartet nunmehr, dass der Umsatz organisch, das heißt akquisitions- und währungsbereinigt, trotz leichtem organischem Wachstum der Geschäftsbereiche CWS und TAKKT, insbesondere aufgrund des erwarteten deutlichen Umsatzrückgangs bei ELG leicht unter dem Niveau des Vorjahres liegen wird.

Um den gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen entgegenzutreten und für eine weitere Abschwächung des globalen Wirtschaftswachstums gerüstet zu sein, hat Haniel ein Kostensenkungs- und Flexibilisierungsprogramm initiiert. In diesem Zusammenhang können Sonderaufwendungen entstehen. Aufgrund dessen und in der Folge der konjunkturellen Entwicklung prognostiziert Haniel ein berichtetes Operatives Ergebnis deutlich unter Vorjahresniveau. Bereinigt um die Sonderaufwendungen sollte das Operative Ergebnis im Rahmen des Vorjahres ausfallen.

Das Beteiligungsergebnis wird aufgrund des Wegfalls der massiven Wertberichtigungen auf die Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO deutlich besser ausfallen, weshalb der Haniel-Vorstand insgesamt mit einer deutlichen Steigerung des Ergebnisses vor und nach Steuern und einer entsprechenden Verbesserung der Steuerungskennzahlen Return on Capital Employed (ROCE) und Haniel Value Added (HVA) rechnet. Der Haniel-Cashflow wird voraussichtlich insbesondere aufgrund eines technischen Effekts aus der Anwendung des neuen Leasing-Standards über dem Wert des Jahres 2018 liegen. Ebenso erwartet der Haniel-Vorstand auch aufgrund dieses technischen Effekts weiterhin einen deutlichen Anstieg der bilanziellen Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögensgegenstände im bestehenden Geschäft.

Durch den Erwerb weiterer Geschäftsbereiche oder ergänzender Akquisitionen in den derzeitigen Geschäftsbereichen, aber auch durch die Veräußerung von Geschäftsbereichen, können Umsatz und Ergebnis von der dargestellten Entwicklung abweichen. Zudem kann eine weitere Eintrübung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu erheblichen Abweichungen von dieser Prognose führen.