



135. ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG DER SEMPERIT AG HOLDING

Wien, 23. April 2024

BERICHT DES VORSTANDS



Highlights & Strategie

Operative Performance

Finanzielle Performance

Ausblick

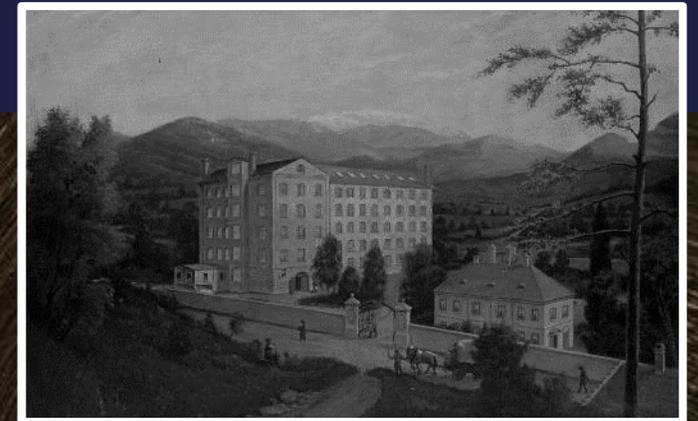


Semperit ist ein globaler Pionier in der Produktion von hochwertigen Elastomer-Anwendungen für industrielle Kunden mit einer 200-jährigen Geschichte.

Wir bauen unseren globalen Fußabdruck ständig aus – mit technologisch anspruchsvollen Innovationen, die die Welt unserer Kunden am Laufen halten.

Global Pioneer

Bei Semperit ist Erfolg seit über 200 Jahren nur durch Denken und Handeln im internationalen Maßstab möglich.





Innovation Engine

Mit technologisch anspruchsvollen Innovationen halten wir die Welt von heute und morgen am Laufen.

Customer Player

Durch unser Commitment zur Extrameile sorgen wir als Partner der ersten Wahl dafür, dass unsere Kunden erfolgreich sind.



Solution Maker

„Semper it, es gibt immer eine Lösung“
ist das Mindset, das Semperit in
200 Jahren widerstandsfähig und
erfolgreich gemacht hat.





Sustainable Partner

200 Jahre Erfolgsgeschichte und eine gute Zukunft – Nachhaltigkeit in der Unternehmens-DNA macht beides möglich.



UNSERE VISION:

Mit hochwertigen Elastomer-Anwendungen adressieren wir globale Herausforderungen

WICHTIGE MEGATRENDS

Klimawandel | Demografie | Urbanisierung | Mobilität | Elektrifizierung

Führende Marktposition

Mit unseren Elastomer-Produkten für die Industrie zählen wir zu den weltweit führenden Playern

Starke Marken, kundenorientierter Ansatz und ein weltweit diversifiziertes Vertriebsnetzwerk

Technologischer Vorsprung

Starke Erfolgsbilanz bei Synthese- und Naturkautschuk-Anwendungen, ergänzt durch neue Expansion in den Bereich Flüssigsilikon

Technologischer Vorsprung durch kontinuierliche Innovation und Kundenorientierung

Widerstandsfähiges Geschäftsmodell

Diversifiziertes Portfolio für eine breite Kundenbasis in zahlreichen Branchen

Optimierte Organisation mit zwei schlagkräftigen Divisionen, die auf Kostenführerschaft und maßgeschneiderte technische Lösungen fokussieren

Starke industrielle Plattform

Effektives Setup durch Kombination aus globalem Power-House und lokalem Knowhow

Industrielle Kundenlösungen und Streben nach operativen Spitzenleistungen, um wettbewerbsfähig zu bleiben

Schlankes Management

UNSERE MISSION: Ein weltweit führender Anbieter von fortschrittlichen und nachhaltigen Elastomer-Produkten und -lösungen



Strategischer Fokus: profitables Wachstum, Kundennähe, technologischer Vorsprung

Neue **Divisionsstruktur** basiert auf **Semperits Hauptgeschäftsmodellen** und ist die optimale Plattform für fokussiertes organisches und externes Wachstum, bei gleichzeitiger **Steigerung der Effizienz** und **Reduktion der Komplexität**



Semperit Industrial Applications

Kostenführerschaft im Volumengeschäft

- **Kostenführerschaft**
- **Prozess- und Produktinnovationen**
- Überwiegend **standardisierte Hochleistungsprodukte**
- **Geringere Komplexität** im Produktportfolio
- **Qualifiziertes Verkaufsteam und hohe Verkaufsexzellenz**
- **Hoher Grad an Vereinheitlichung** von Produkten, Prozessen und Ausrüstung in unseren Werken



Semperit Engineered Applications

Fokus auf attraktive Nischen

- **Nutzung von Know-how und Spitzentechnologie**
- Konzentration auf **attraktive Nischenmärkte**
- **Starker Fokus auf den Kunden**
- Hoher Grad an **Individualisierung**
- **Standardisierter** Innovations- und F&E-Prozess, verlässliche und planbare Markteinführungszeiten
- **Qualifiziertes** Vertriebsteam & Anwendungstechnik
- **Projekt- & Ausschreibungsgeschäft**



Strategischer Fokus für Semperit Industrial Applications



HOSES – Kostenführerschaft und Ausbau der Produktpalette

Kapazitätsausbau in Odry: Expansion am Standort Odry/CZ zur Stärkung der führenden Position bei Hydraulikschläuchen

Kostenführerschaft – mit dem Ausbau in Odry wird ein neuer Effizienzmaßstab gesetzt und auf andere Werke übertragen

Stärkung und **Erweiterung der wettbewerbsfähigen Produktpalette** (z.B. neues Sortiment an weichen Spiralschläuchen)

Organische Wachstumsstrategie für Industrieschläuche mit Fokus auf Produkt- und Marktentwicklung für ausgewählte neue Anwendungen (z.B. Peristaltik- und Betonpumpen, Lebensmittel)

Geografische Expansion in **Nordamerika**



PROFILES – Fokus auf Europa und die USA

Ausbau der Position in den Bau- und Industriemärkten Europas

Geografische Expansion in **Nordamerika**

Vergrößerung des Kundenstamms via Vertriebsexzellenz und Kundennähe

Fokus auf **Kosten- und Komplexitätsreduktion**

Recycling: Entwicklung von Profilen mit einem Anteil an wiederverwerteten Materialien



Strategischer Fokus für Semperit Engineered Applications



BELTING – Nutzung der vorhandenen Kapazitäten

Übertreffen des Marktwachstums durch Nutzung bestehender Kapazitäten

Klare Produktstrategie – Stahlseilgurte mit höchster Bruchfestigkeit und Hochleistungs-Textilfördergurte

- Exzellentes Preis-/Performance-Verhältnis
- Benchmark bei technischer Unterstützung

Partnerschaften mit **Bergbaukonzernen** und **Erhöhung des Marktanteils im Bergbau** (exkl. Braunkohle)

Absicherung und **weiterer Ausbau der aktuellen Wachstumsmärkte**



FORM – Profitable Nischen und optimierte Margen

Portfolio-Bereinigung und Fokus auf Wachstum mit **neuen Produkt-Markt-Kombinationen** für höhere Margen

Erweiterung des **End-to-End-Anwendungs-Knowhows**, um mit maßgeschneiderten Produkt- und Marktstrategien zu wachsen

Ausnutzung der Marktnischen unterstützt durch Skaleneffekte (erhöhter Automatisierungsgrad und optimierte Kosten)

Fokus auf **Wachstumsmärkte in Europa** und Expansion in die **USA** und die **Asien-Pazifik-Region**



Rico – Plattform für organisches und externes Wachstum

Ausbau in Thalheim (Österreich) vor kurzem fertig gestellt (inkl. drei Produktionshallen, Hochregallager und Büroflächen)

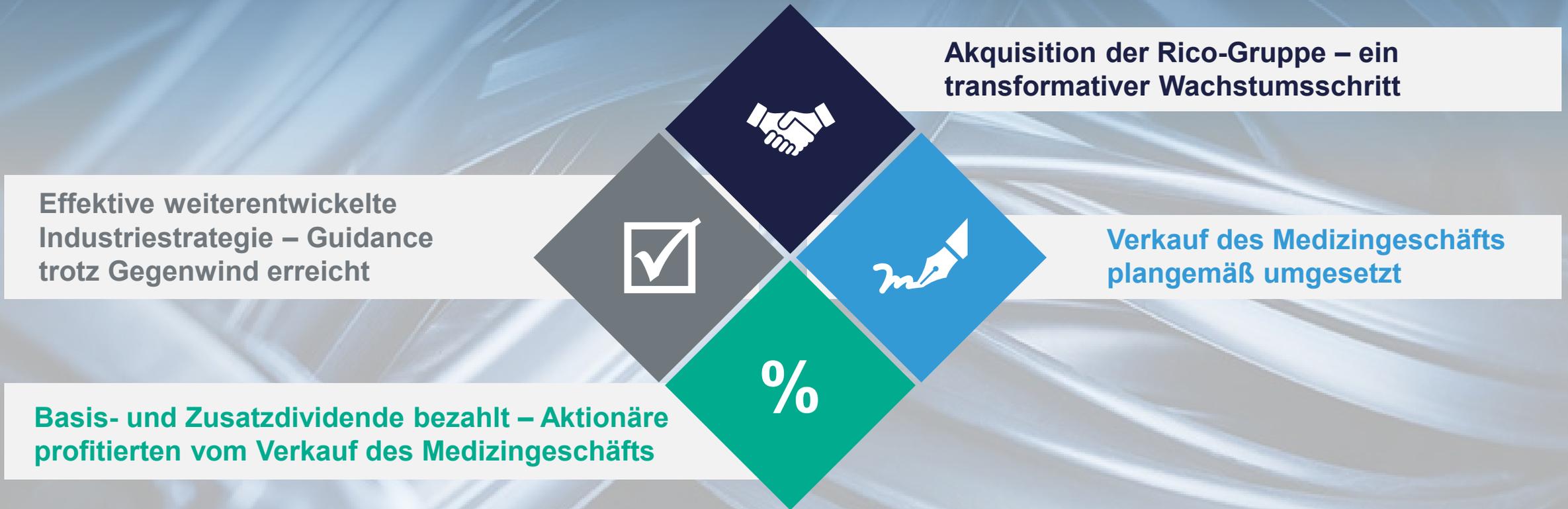
Produktionserweiterungen in den **USA** und der **Schweiz** geplant

Kleinere Zukäufe zur Nutzung des **deutlichen Marktwachstums** (der Markt für Silikonprodukte in Westeuropa und den USA wird bis 2027 jährlich um rund 7 % wachsen) und des Knowhows im Bereich Werkzeuge

Expansion in die **USA** und die **Asien-Pazifik-Region**



2023: Alle Meilensteine wie geplant erreicht





Flüssigsilikon (LSR) – Ausbau der Technologieführerschaft und Nutzung des erheblichen Marktwachstums

Erweiterung bei Rico in Thalheim stärkt technologischen Vorsprung bei Werkzeugbau und Automatisierung



- Akquisition von Rico ermöglicht **komplementäres Angebot** von Produkten und Anwendungen mit Fokus auf Flüssigsilikon (Liquid Silicone Rubber, LSR)
- **Investition von rund 40 Mio. EUR** in die Werkserweiterungen und weiteren Kapazitätsausbau bis 2028
- Weitere kleinere Akquisitionen, um das **substanzielle Marktwachstum für Silikonprodukte** in Westeuropa und den USA zu nutzen (~7% p.a. bis 2027)



Hoses – 100 Mio. EUR Investment in Europas größte Schlauchfabrik

Wachstumsinvestition zur Stärkung der Position und Wettbewerbsfähigkeit als einer der globalen Top-Player für Schläuche

- **Kapazitätserweiterung** um 24 Mio. Meter p.a. plus 3,6 Mio. Meter (aus Verlagerung)
- **Hochfahren** der neuen Produktion erfolgt schrittweise ab 2025 – **volle Kapazität in 2030**
- **Gesamtinvestment** von rund **100 Mio. EUR**
- **Vorteile inkludieren:** höhere Effizienz bei Lieferketten und Anlieferungen, Emissionsreduktion, Einsparungen beim Transport
- **Fokus auf** hohen Automatisierungsgrad und Nachhaltigkeit





Highlights & Strategie

Operative Performance

Finanzielle Performance

Ausblick



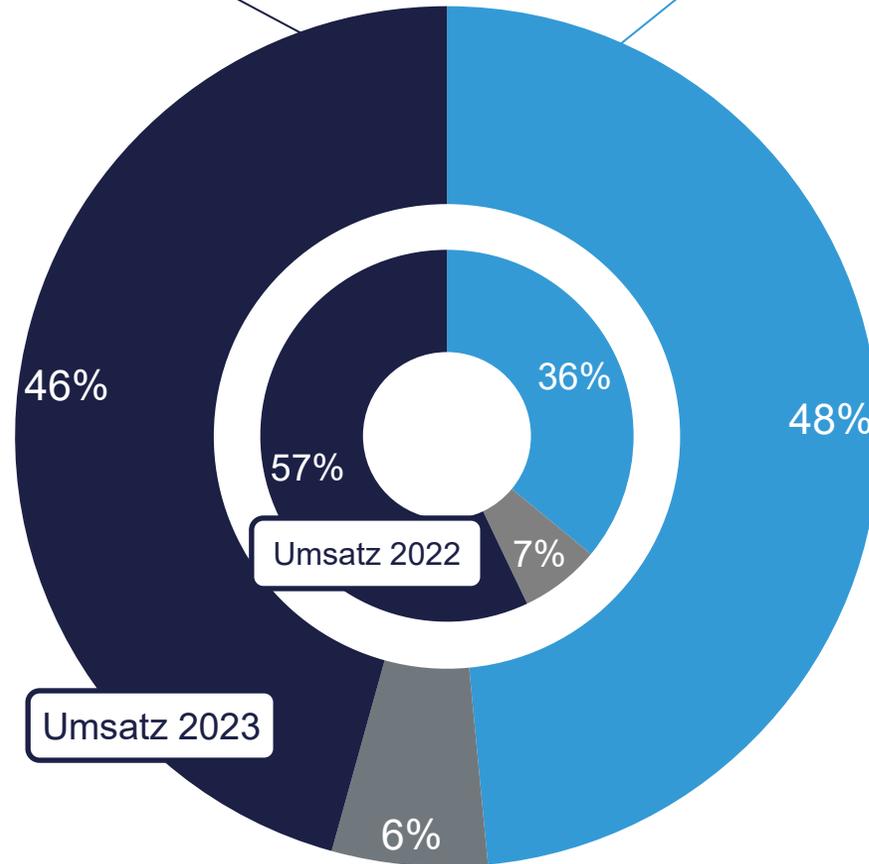
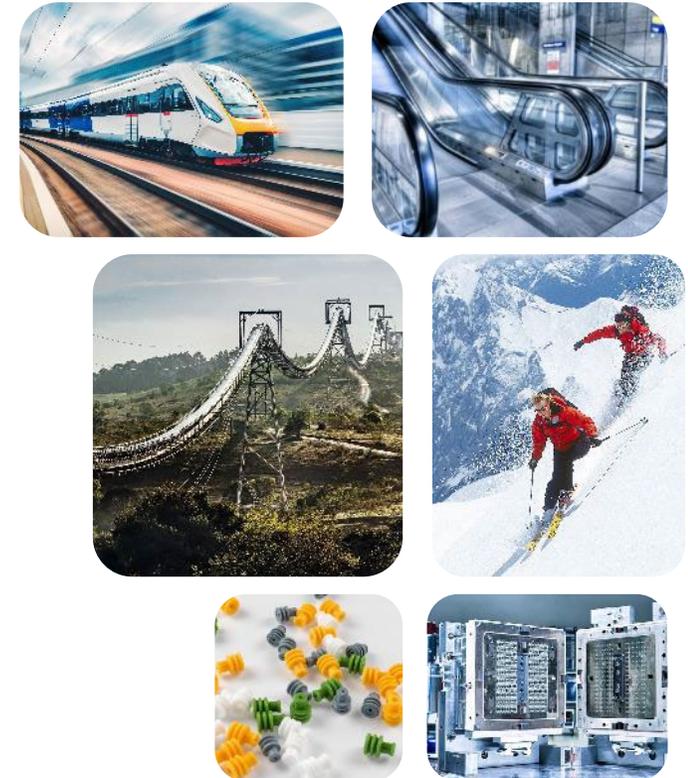
Divisionen folgen unterschiedlichen Erfolgsfaktoren

Schlagkräftige Divisionsstruktur basierend auf Semperits beiden Hauptgeschäftsmodellen

Semperit Industrial Applications



Semperit Engineered Applications

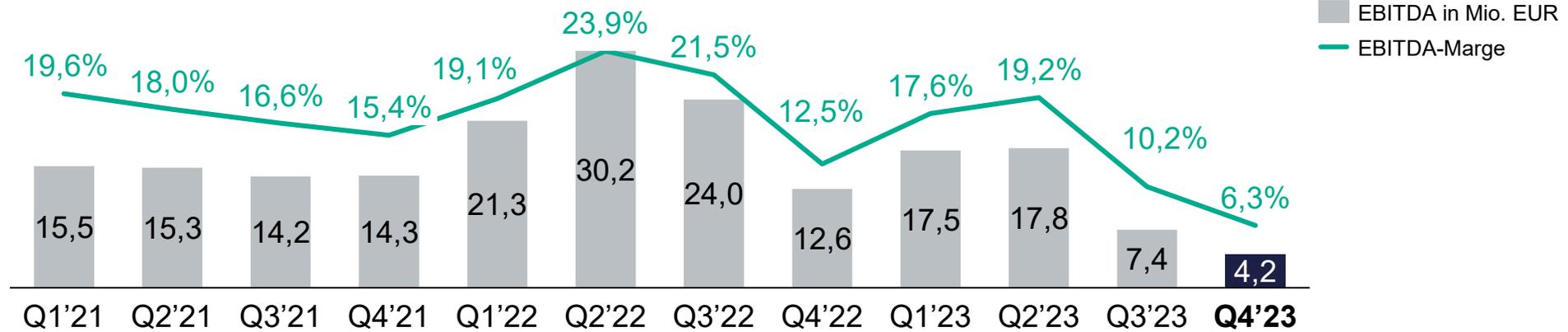


Surgical Operations

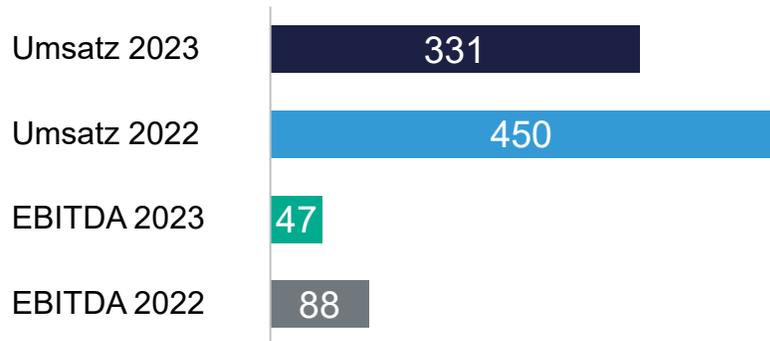


Semperit Industrial Applications 2023

Hohe Zyklizität im commodity-getriebenen Volumengeschäft



2023 vs. 2022 (in Mio. EUR)



- Hoses: zurückhaltendes Kundenverhalten aufgrund geringer Marktnachfrage
- Profile: Weiterhin niedriges, aber stabiles Niveau mit geringem Auftragsbestand vor allem aufgrund schwacher Bauindustrie
- Umsatz -27% und EBITDA -47% im Jahresvergleich wegen geringerer Volumina
- Lagerabbau bei Kunden und Gegenwind durch marktbedingten Bedarfsrückgang
- Fokus auf effiziente und agile Organisation, Kundennähe und Skaleneffekte - Maßnahmen zur Senkung der Gemeinkosten greifen

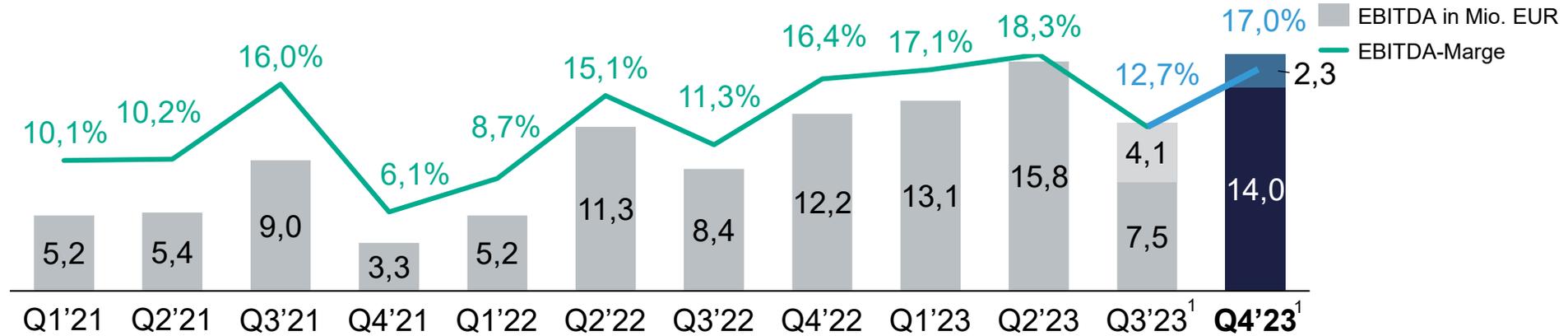


Semperit Engineered Applications 2023

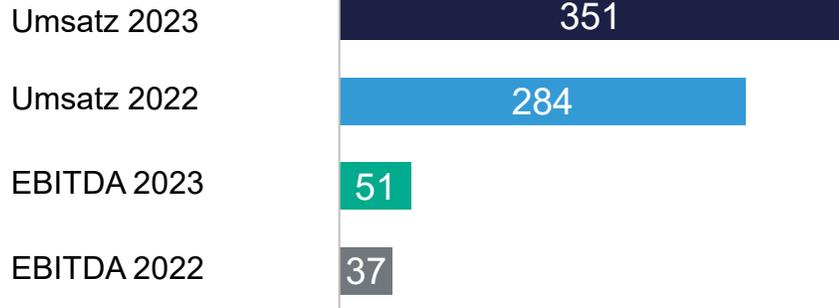
Rückenwind durch Bergbau, niedrigere Rohstoffpreise und Rico-Beitrag



Semperit Engineered Applications



2023 vs. 2022 (in Mio. EUR)



- Belting: unverändert gute Konjunktur für Bergbauprodukte resultiert in hoher Nachfrage nach Fördergurten und höheren Verkaufspreisen
- Form: Umsatz und Ergebnis v.a. bei Mountain Applications (Schifolien, Seilbahnoberringe) erfreulich, solides After-Sales-Geschäft bei Handläufen
- Umsatz plus 24% und EBITDA plus 36%, da unverändert attraktives Preisniveau sowie die Portfoliooptimierung die Margen unterstützen
- Rico: Umsatzbeitrag von 37,2 Mio. EUR und EBITDA von 7,6 Mio. EUR (August-Dezember 2023, bereinigt um Einmaleffekte aus Erwerb) aufgrund starker Nachfrage in den Bereichen Health, Food und Mobility

¹ EBITDA und EBITDA-Marge Q3 2023 und Q4 2023 bereinigt um 4,1 Mio. EUR bzw. 2,3 Mio. EUR Einmaleffekte aus dem Erwerb der Rico-Gruppe



ESG – Ziele an neue Struktur angepasst und Ratings verbessert

ESG-Ratings: EcoVadis – zweites Jahr infolge mit Platinum ausgezeichnet

CDP – Climate Change auf C verbessert (nach C-), erstmals Rating für Forest (C)

Diversität & Inklusion (D&I) als Fokuspunkt aufgenommen und in Ziele integriert

Ambitioniertere Ziele für **Nachhaltigkeit in der Lieferkette**

Energie¹:

5% Reduktion bis 2030



Abfall¹:

7% Reduktion bis 2030



Emissionen¹:

10% Reduktion bis 2030



Unfallrate¹:

8% Reduktion jährlich



D&I:

0,5% Anstieg p.a. ges. Frauenanteil
1% Anstieg p.a. Frauen in Führungsposition
1% Anstieg p.a. Frauen in höherer Führungsposition



Lieferkette:

75% der Gesamtausgaben durch EcoVadis bewertete Lieferanten bis 2030



¹ Basisjahr 2023, inkl. Rico und Surgical



Agenda

Highlights & Strategie

Operative Performance

Finanzielle Performance

Ausblick



Finanzielle Highlights 2023

Neue Finanzierungen
ab Q1 2023
angepasst an
strategische
Transformation

Ausweitung der
Finanzierungs-
linien auf
360 Mio. EUR



Strukturelle
Einsparungen zur
Unterstützung des
operativen Leverage -
Ursprüngliches Run-
Rate-Ziel von 10 Mio.
EUR p.a. übertroffen

5,8 Mio. EUR
Einsparungen bei
Gemeinkosten
bereits erreicht



Hauptaugenmerk auf
Free Cashflow für
Wachstums-
investitionen,
Dividende

111,5 Mio. EUR
nach Verkauf des
Medizingeschäfts



Robuste
Bilanzstruktur

Nettofinanz-
verschuldung von
115,2 Mio. EUR
und Net Debt/
EBITDA bei **1,6x**



Basisdividende von
1,5 EUR und
Zusatzdividende von
3,0 EUR je Aktie nach
Verkauf des
Medizingeschäfts

92,6 Mio. EUR
an Dividenden
ausgeschüttet





Überblick finanzielle Kennzahlen

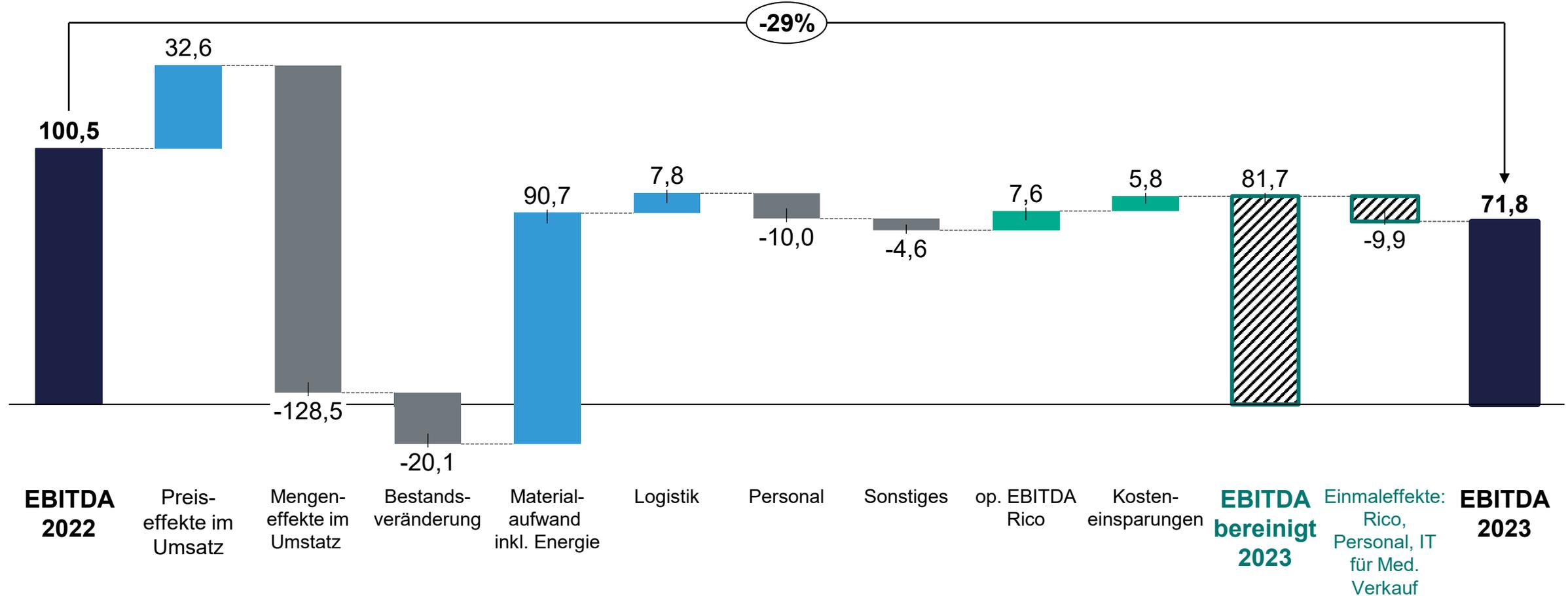
	2022	2023	Δ
Umsatz in Mio. EUR	779,8	721,1	↓ -7,5%
EBITDA in Mio. EUR	100,5	71,8	↓ -28,5%
EBITDA-Marge in %	12,9	10,0	↓ -2,9PP
EBIT in Mio. EUR	62,1	34,6	↓ -44,3%
EBIT-Marge in %	8,0	4,8	↓ -3,2PP
Ergebnis nach Steuern (fortgeführte Bereiche) in Mio. EUR	38,4	24,9	↓ -35,2%
Ergebnis nach Steuern (inkl. aufgegebenem Bereich) in Mio. EUR	-5,6	-17,1	↓ n/a
Free Cashflow ¹ in Mio. EUR	-2,8	26,3	↑ n/a

¹ Free Cashflow vor Erlös aus dem Verkauf des Medizingeschäfts und vor strategischen Wachstumsprojekten



Operative Ergebnistreiber – wesentliche Elemente der EBITDA-Brücke

in Mio. EUR



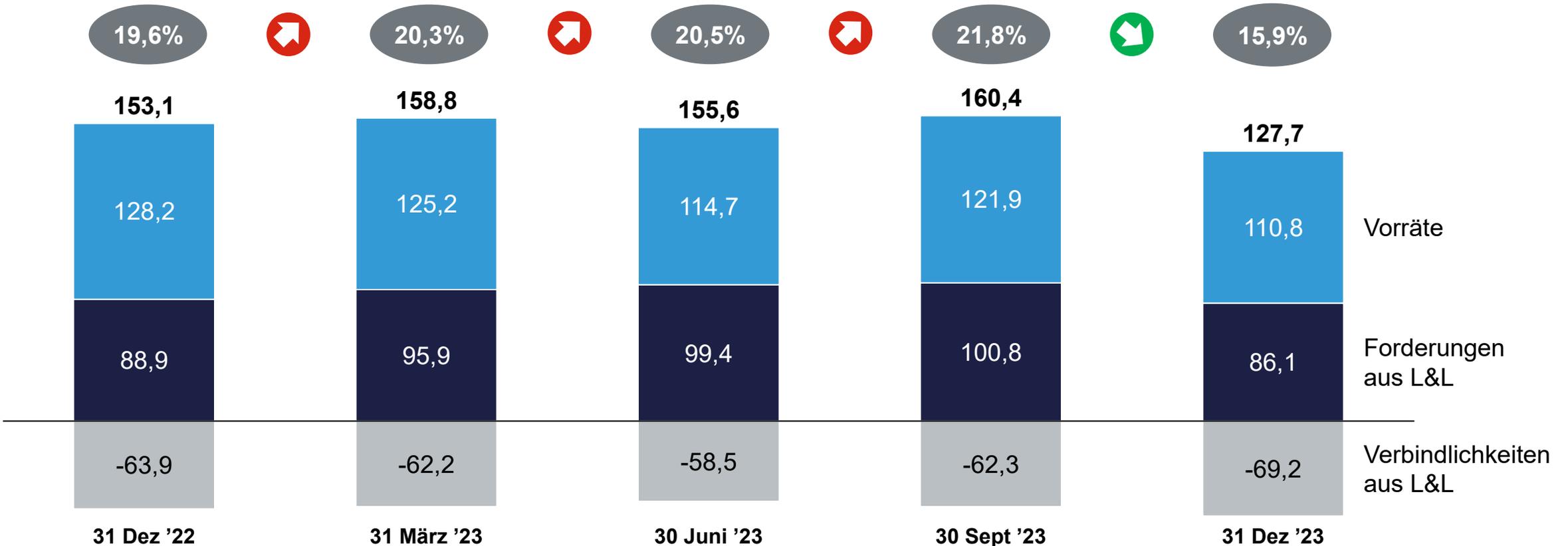
Rico-Effekte separat ausgewiesen, d.h. Preis- und Mengeneffekte des Umsatzes, Bestandsveränderungen, Materialaufwand, Logistik, Personalaufwand, Sonstiges und Kosteneinsparungen enthalten keine Rico-Werte



Effektives Working Capital Management

Zusammensetzung des Working Capital¹

in Mio. EUR



● Trade Working Capital in % der LTM („last twelve months“) Umsätze;

¹ Seit 31. Dezember 2022 ohne Sempermed (Examination Operations); ab 30. September 2023 inklusive Rico für fünf Monate



CAPEX Entwicklung 2021-2023



CAPEX für strategisches Wachstum 2023: 184,2 Mio. EUR

164,8 Mio. EUR
für Rico Akquisition

19,4 Mio. EUR
für organisches Wachstum

- Zeitplanoptimierung der Kapazitätserweiterung DH5 (Odry, CZ)
- und Erweiterungsprojekt Rico (Thalheim, AT)

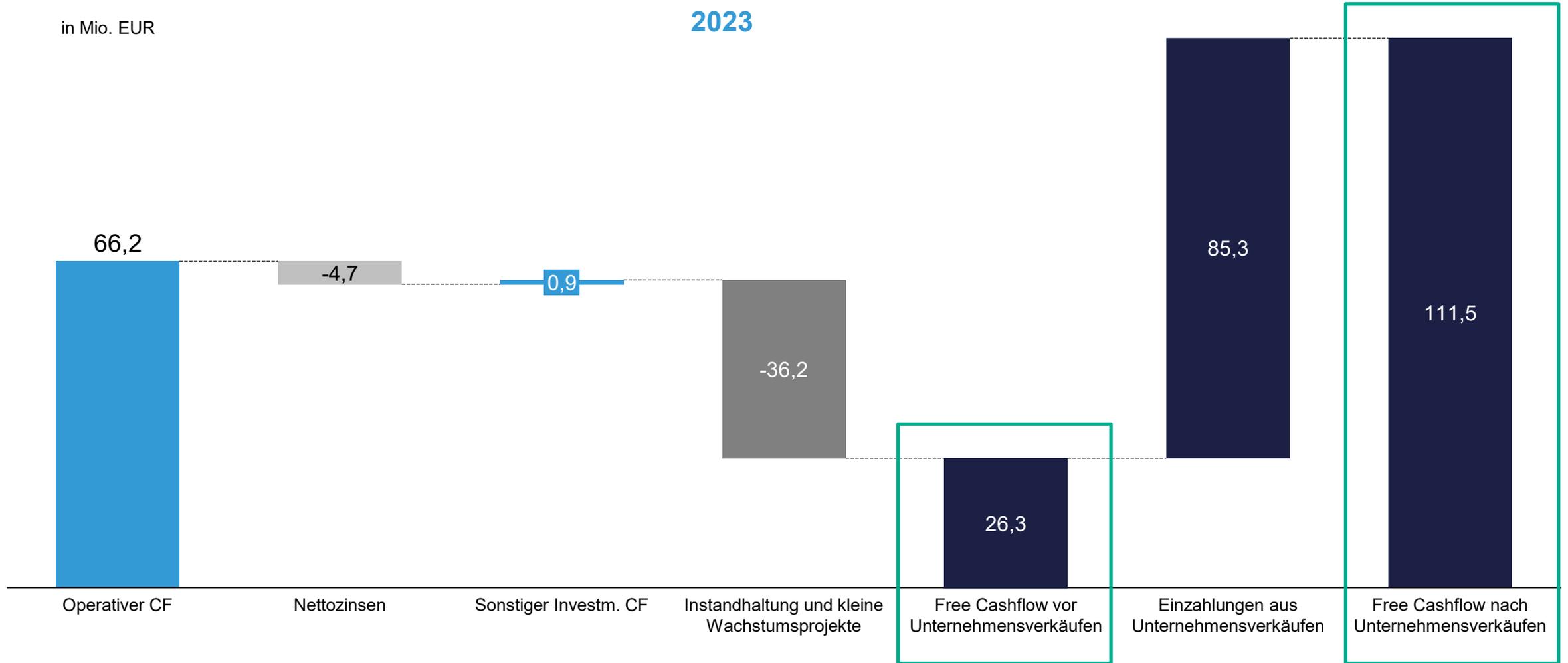
¹ 2021 und 2022 inkludieren jeweils 17 Mio. EUR CAPEX des aufgegebenen Geschäftsbereichs für die Produktionslinie P7+ in Kamunting, Malaysia



Free Cashflow vor strategischen Wachstumsinvestitionen

in Mio. EUR

2023

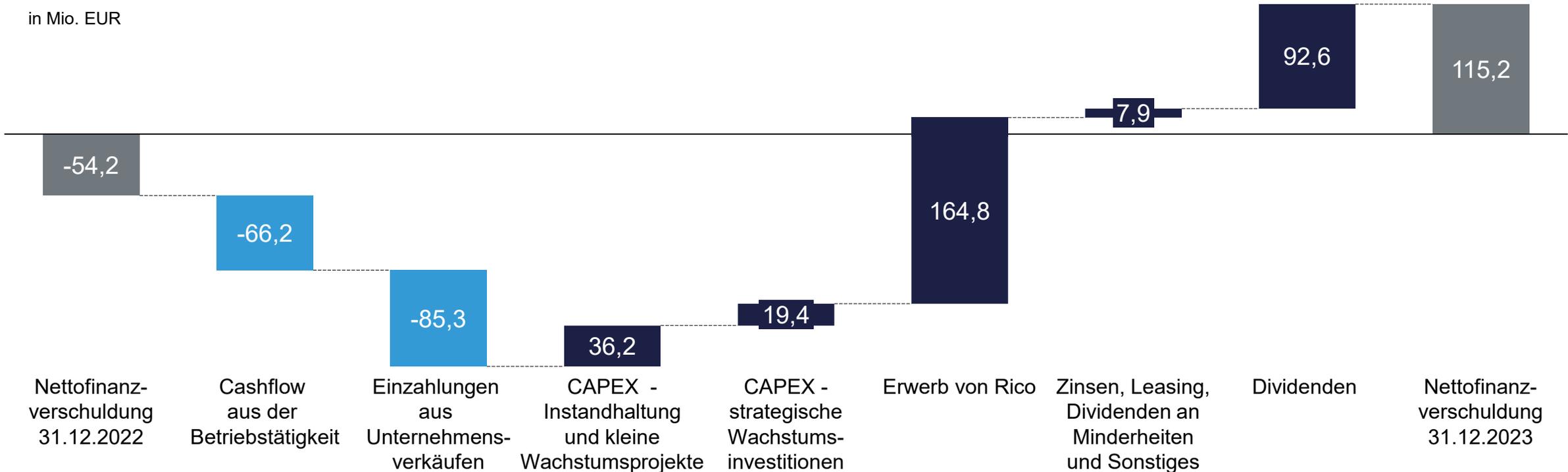




Solide Nettofinanzverschuldung per Ende 2023

- Operative Cashflow-Generierung durch proaktives Working Capital Management verbessert
- Einzahlungen aus Verkauf des Medizingeschäfts maßgeblich für den höheren Free Cashflow im Jahr 2023
- Free Cashflow für die Übernahme der Rico-Gruppe, strategische Wachstumsinvestitionen und Dividenden verwendet

in Mio. EUR

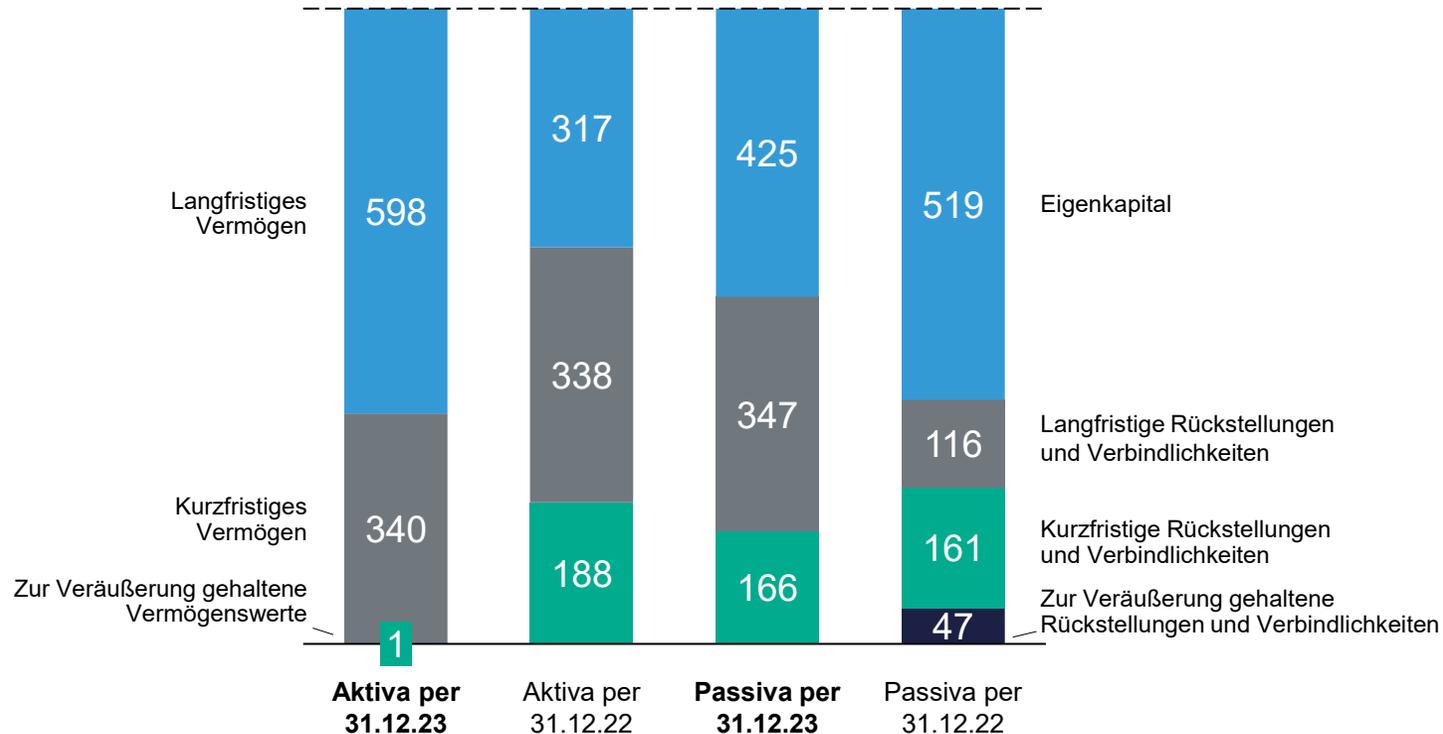




Robuste Bilanzstruktur und Finanzbasis

Bilanzstruktur

Bilanzsumme per 31.12.2023: 938 Mio. EUR
Bilanzsumme per 31.12.2022: 843 Mio. EUR



Finanzprofil per 31. Dezember 2023

- **Liquide Mittel** in Höhe von 113 Mio. EUR
- **Neue Finanzierungen** über **360 Mio. EUR** arrangiert – per Ende Dezember wurden davon 33 Mio. EUR für Ausbau in Odry und 110 Mio. EUR für Rico-Erwerb gezogen
- **Bilanzstruktur ausgewogener** zwischen Eigen- und Fremdkapital mit Finanzverbindlichkeiten in Höhe von **228 Mio. EUR**
- **Nettofinanzverschuldung** in Höhe von -115 Mio. EUR nach Nettofinanzmittelüberschuss per Ende 2022 (54 Mio. EUR)
- **Solide Eigenkapitalquote** mit 45,3% (2022: 61,5%)



Highlights & Strategie

Operative Performance

Finanzielle Performance

Ausblick



- Der aktuelle Konjunkturabschwung wirkt sich aufgrund der schwachen Bau- und Yellow Goods-Industrie stärker auf das Volumengeschäft in der SIA aus
- SEA ist aufgrund von diversifizierten Märkten mit unterschiedlichen Dynamiken widerstandsfähiger, Fokus auf Technologie und industrielle Anwendungen (z.B. Mountain Applications, Mobilität, Gesundheitswesen)
- Unverändert herausforderndes Marktumfeld, erste Anzeichen für eine Erholung für frühestens Ende 2024 erwartet



- Konzentration auf unsere industrielle Strategie mit profitabilem Wachstum, Kundennähe und Technologieführerschaft
- Fokus auf zwei wettbewerbsfähige Geschäftsmodelle, die sich optimal ergänzen
- Management des konjunkturellen Abschwungs durch "Share of Wallet"-Gewinne und Kostenprogramm
- Vereinfachung, schlankes Management und operative Effizienz
- Aufbau einer Wachstumsplattform für technische Lösungen und Kostenführerschaft



2024: EBITDA erwartet bei
~ 80 Mio. EUR

2024: CAPEX erwartet bei
~ 70 Mio. EUR

40% für strategisches Wachstum – 60% für Maintenance und kleinere Projekte

**Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung:
0,50 EUR je Aktie**



Fünf Gründe für eine positive Zukunft

- 1 Führende Marktposition bei Elastomer-Anwendungen mit starker industrieller Basis
- 2 Kompromissloser Fokus auf Innovation und Technologie
- 3 Resilientes Geschäftsmodell basierend auf operationalem Leverage und Kostenführerschaft
- 4 Starke Bilanz und Cash-Generierungs-Fähigkeit
- 5 Value-Aktie mit optimierter Plattform für weiteres Wachstum



Starke Erfolgsfaktoren – seit 1824 und für die Zukunft

200 years

SEMPERIT 
EXPERIENCE FOR TOMORROW