

PALFINGER AG

Wachstumssprung im Marinegeschäft

Präsentation zum 1. Halbjahr 2016

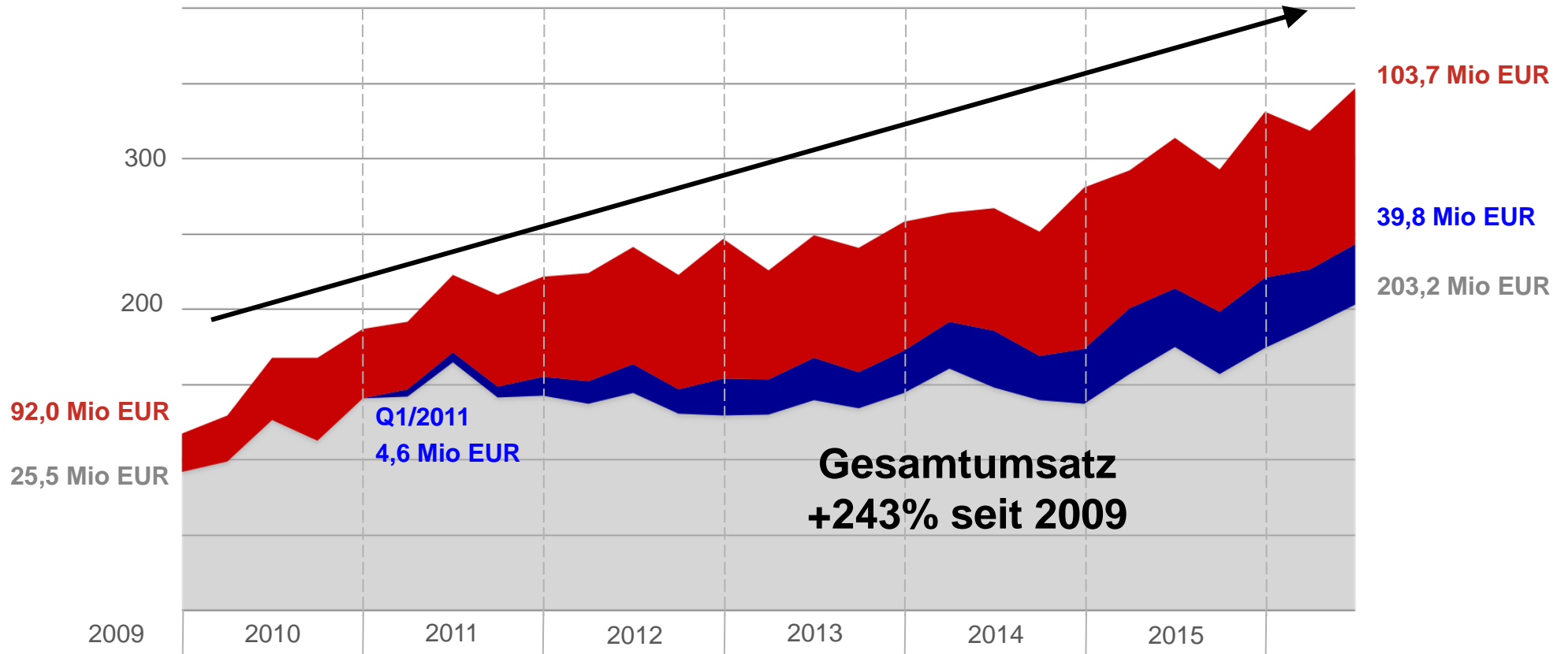
Wien, am 27. Juli 2016

HERBERT ORTNER, CEO

WACHSTUM TROTZ VOLATILITÄT DER MÄRKTE

UMSATZ, WACHSTUM UND VOLATILITÄT (QUARTALE)

- AREA UNITS von 2009 bis 2016: +307%
- PALFINGER MARINE von 2011 bis 2016: +768%
- EUROPEAN UNITS (ohne Marine) von 2009 bis 2016: +121%



-
- 1. HJ 2016 von Umsatzwachstum und deutlicher Ertragssteigerung geprägt
 - » Wachstum in Europa in nahezu allen Produktbereichen
 - » Geschäftszunahme auch in Südeuropa
 - » Guter Produktmix zeigt sich in überproportionaler Ergebnissteigerung
 - » Reorganisation in Nordamerika
 - » Weiterer Marktrückgang in Südamerika
 - » Akquisition von Harding als Meilenstein für forcierten Ausbau der Marineaktivitäten; größte Akquisition der Unternehmensgeschichte
 - » Geplante Akquisition der TTS Group würde PALFINGER MARINE unter Top 3 weltweit bringen
 - Umsatz um 9,8% auf 665,6 Mio EUR erhöht
 - EBIT um 21,4% auf 64,9 Mio EUR gestiegen

- Akquisition von Harding als Meilenstein für forcierten Ausbau der Marineaktivitäten
 - » Gemeinsam mit Harding ist PALFINGER MARINE Weltmarktführer bei maritimer Rettungsausrüstung
 - » Harding betreibt weltweites Service-Netzwerk (16 Standorte)
 - » 800 Mitarbeiter, 140 Mio EUR Umsatz, 50 Prozent davon Service-Entgelte, geringere Abhängigkeit von Ölpreis und Investitionszyklen
 - » One-Shop-Solution für alle maritimen Kundenbranchen mit hochwertigen Packages für Produkte und Services
- Vollkonsolidierung ab 30. Juni 2016
- Integration in PALFINGER Gruppe bis Ende 2017 abgeschlossen

- Verdoppelung des Umsatzes im Marinegeschäft

-
- 1966 gegründet, 1995 gelistet, seit 1996 Wachstum durch strategische M&A-Aktivitäten
 - Weltweite Präsenz, Tochtergesellschaften in 15 Ländern
 - 1.100 Mitarbeiter, Umsatz rund 340 Mio EUR
 - Führend bei Ladehilfen und Zutrittssystemen für Schiffe und Offshore
 - Starke Position im weltweiten Service-Geschäft
 - Fokus auf Engineering, Produkt- und Serviceangebot für den gesamten Lebenszyklus der Produkte
 - Über drei Joint Ventures starke Marktstellung im chinesischen Schiffsbau
-
- ➔ **Marinegeschäft als zweites starkes Standbein**

-
- Übernahme des Vertriebspartners in Spanien und Gründung von PALFINGER Iberica
 - » 75% Anteil von PALFINGER
 - » Vertrieb von Ladekränen, Forst- und Recyclingkränen, Hooklifts, Hubarbeitsbühnen und Marine in Spanien und Portugal
 - » Markt erholt sich allmählich nach totalem Zusammenbruch im Jahr 2009

 - Flexibilisierung und Capital-Employed-Management als kontinuierlicher Prozess
 - » Umgesetzte Maßnahmen bewähren sich im aktuellen Umfeld
 - » Fortsetzung in allen Bereichen, auch Verwaltung
 - » Neue Struktur für PALFINGER MARINE
 - » Gesellschaften werden länderweise zusammengefasst

STRATEGIE

NORDAMERIKA

- Ladekrane
- Forst- und Recyclingkrane
- Ladebordwände
- Hubarbeitsbühnen
- Hooklifts
- Mitnahmestapler
- Eisenbahnsysteme

SÜDAMERIKA

- Ladekrane
- Forst- und Recyclingkrane
- Ladebordwände
- Hubarbeitsbühnen
- Hooklifts
- Eisenbahnsysteme

EMEA

- Ladekrane
- Forst- und Recyclingkrane
- Ladebordwände
- Hubarbeitsbühnen
- Hooklifts
- Mitnahmestapler
- Eisenbahnsysteme

MARINE

- Marine- und Windkrane
- Rettungssysteme
- Winden und Handlingsysteme
- Schiffsausrüstung
- Lifecycle Services

GUS

- Ladekrane
- Forst- und Recyclingkrane
- Ladebordwände
- Hubarbeitsbühnen
- Hooklifts
- Eisenbahnsysteme
- Mobilkrane

ASIEN UND PAZIFIK

- Ladekrane
- Forst- und Recyclingkrane
- Ladebordwände
- Hubarbeitsbühnen
- Hooklifts
- Eisenbahnsysteme

-
- International führender Hersteller innovativer Hebe-Lösungen
 - » Weltmarktführer bei Lkw-Ladekränen und Hooklifts
 - » Führend bei Forst- und Recyclingkränen, Ladebordwänden, Mitnahmestaplern und Eisenbahnsystemen im Hightech-Bereich
 - Globales Vertriebs- und Servicenetzwerk (5.000 Verkaufs- und Servicestützpunkte)
 - Weltmarktführer bei Marine- und Windkränen sowie maritimen Rettungssystemen
 - Komplettanbieter für Deckausrüstung
 - Weltweites Netzwerk für maritime Lifecycle Services
 - **Wettbewerbsvorteile ausbauen,
Integration der Akquisitionen im Marinegeschäft**

-
- Wachstum mit Fokus auf Nordamerika, GUS, China und Marine
 - Komplettierung des Produktportfolios in allen Regionen
 - Aufbau Chinas zu zweitem Heimmarkt
 - Globale Ausgewogenheit von Produktion und Kundennähe
 - Weiterer Ausbau der Position im Marine- und Offshore-Bereich
 - Erhalt der weltweiten Innovationsführerschaft
 - Erfüllung der Kundenerwartungen durch maßgeschneiderte Lösungen
 - Rasche Adaptierung an digitalisierte Geschäftsmodelle

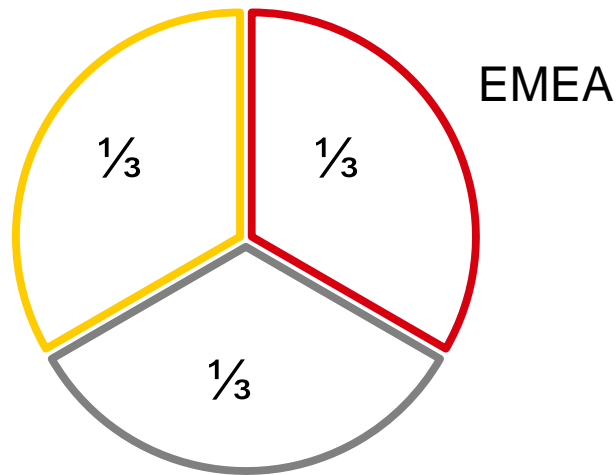
 **Umsatzziel 2017: rund 1,8 Mrd EUR***

* inklusive nicht vollkonsolidierter Joint Ventures

STRATEGISCHES ZIEL 2017

rund 1,8 Mrd EUR*

ASIEN UND PAZIFIK
GUS

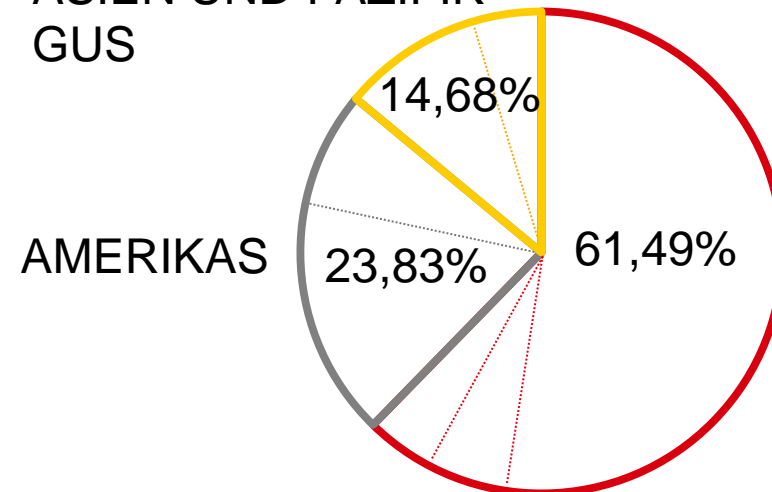


AMERIKAS

UMSATZ 1. HJ 2016

665,6 Mio EUR

ASIEN UND PAZIFIK
GUS

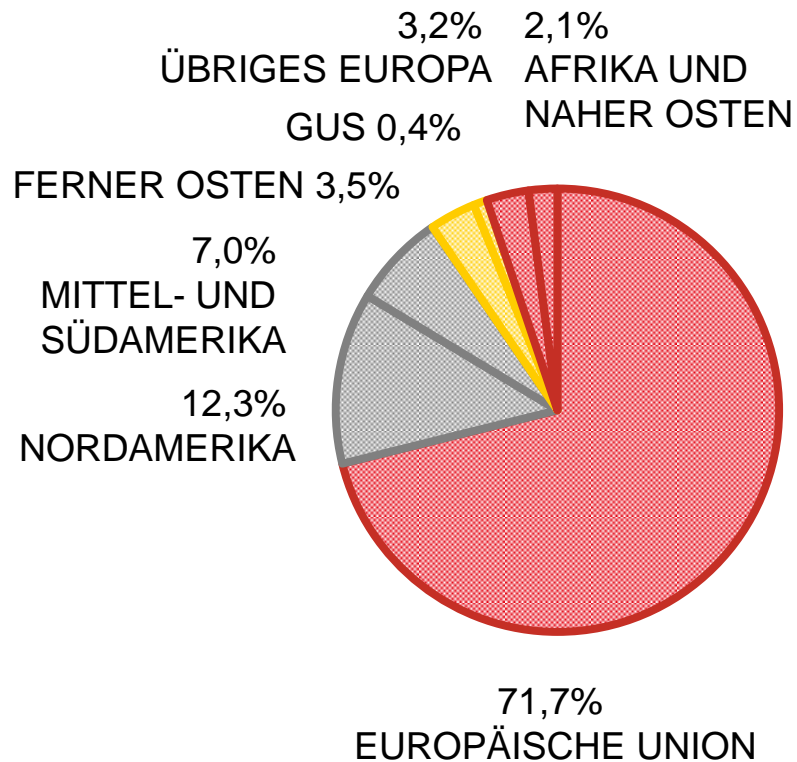


EMEA

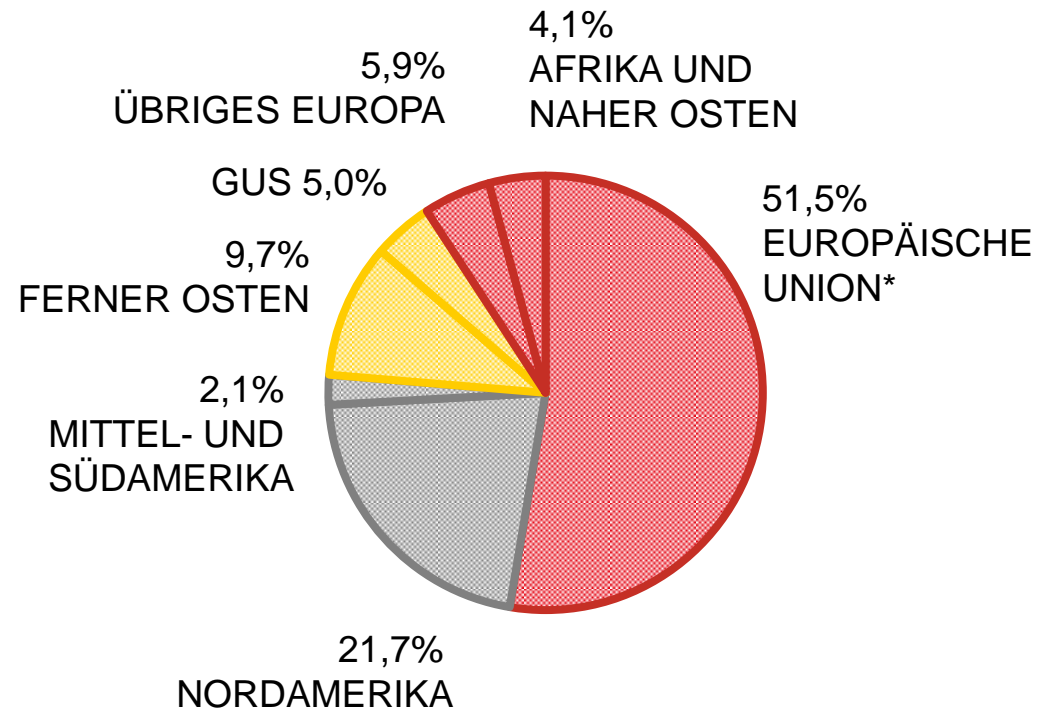
* Inklusive JVs in China und Russland

* Das weltweite Marinegeschäft wird im Segment EMEA abgebildet

UMSATZ 2009
505,4 Mio EUR Gesamtumsatz



UMSATZ 1. HJ 2016
665,6 Mio EUR



* Das weltweite Marinegeschäft wird im Segment EMEA abgebildet

SEGMENTE

SEGMENTUMSATZ

	1. HJ 2015*	1. HJ 2016	%
EUROPEAN UNITS	414,3	469,7	+13,4%
AREA UNITS	191,9	195,9	+2,1%
VENTURES	–	–	–

SEGMENT-EBIT

	1. HJ 2015*	1. HJ 2016	%
EUROPEAN UNITS	53,1	73,6	+38,5%
AREA UNITS	7,7	0,9	–88,7%
VENTURES	–7,4	–9,8	–32,0%

* Die Werte wurden rückwirkend angepasst (siehe Geschäftsbericht 2015 auf Seite 146–149).

- Umsatzsteigerung um 13,4% durch guten Produktmix
 - » Gute Entwicklung in nahezu allen Produktbereichen
 - » Hohe Profitabilität durch gut ausgelastete Produktionseinheiten
 - » Beachtliche Zuwächse vor allem in Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Italien, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Schweden und in der Tschechischen Republik
 - » Mehrheitsübernahme des spanischen Händlers trug zum Umsatzwachstum bei
 - » Akquisition von Harding verdoppelt Umsatz im Marinegeschäft und stärkt Marktposition
 - » Harding ab 30. Juni 2016 vollkonsolidiert

- EBIT steigt um 38,5% auf 73,6 Mio EUR

- **Marinegeschäft ab Q3 2016 als eigenes Segment**

- Umsatz um 2,1% auf 195,9 Mio EUR erhöht
 - » Wachstum trotz schwieriger Marktbedingungen
 - » Trotz Rubelschwäche gute Entwicklung in Russland
 - » Planmäßiges Anlaufen der Joint Ventures mit KAMAZ
- EBIT sinkt um 88,7% auf 0,9 Mio EUR
 - » Erforderliche Reorganisation in Nordamerika belastet das Ergebnis
 - » Weiterer Marktrückgang in Südamerika
 - » Stabiles Ergebnis in GUS

- Vorbereitung der Akquisition von Harding und der geplanten Übernahme der TTS Group
- Integration von Harding in PALFINGER Gruppe
- Neustrukturierung von PALFINGER MARINE
- Fortsetzung der Kosten- und Strukturprogramme

FINANZKENNZAHLEN

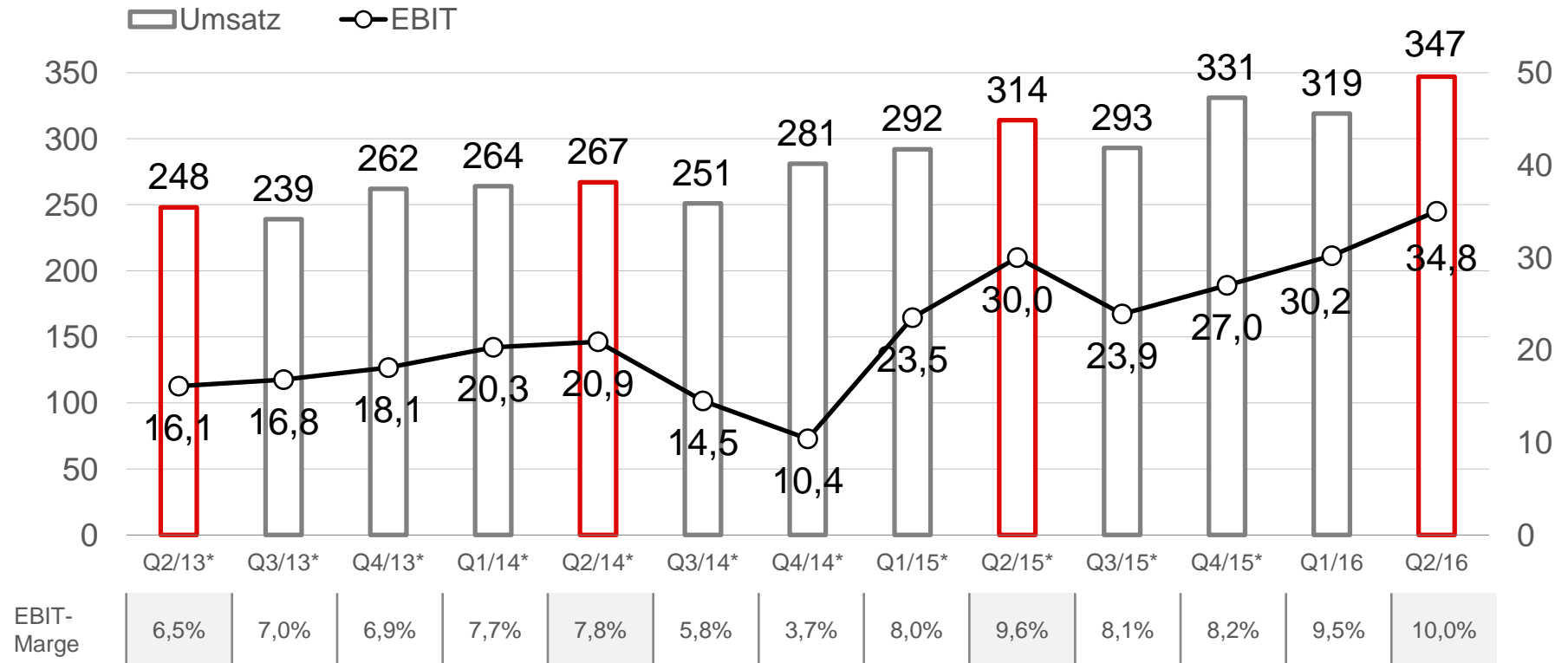
CHRISTOPH KAML, CFO

FINANZKENNZAHLEN

	1. HJ 2014*	1. HJ 2015*	1. HJ 2016	%
Umsatz	531,2	606,2	665,6	+9,8%
EBITDA	58,5	73,5	86,7	+18,1%
EBITDA-Marge	11,0%	12,1%	13,0%	–
EBIT	41,2	53,5	64,9	+21,4%
EBIT-Marge	7,8%	8,8%	9,8%	–
Ergebnis vor Ertragsteuern	35,7	48,6	58,8	+20,9%
Konzernergebnis	24,5	34,5	39,7	+15,2%

* Die Werte wurden rückwirkend angepasst (siehe Geschäftsbericht 2015 auf Seite 146–149).

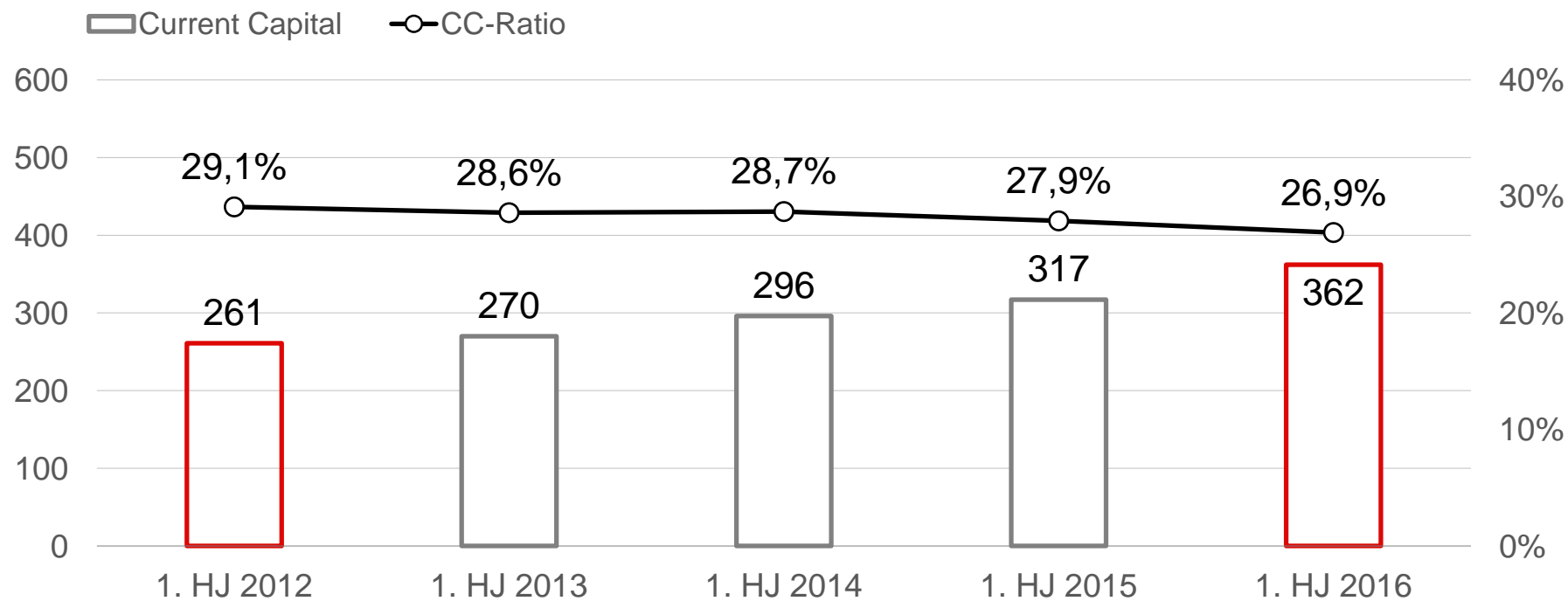
QUARTALSKENNZAHLEN



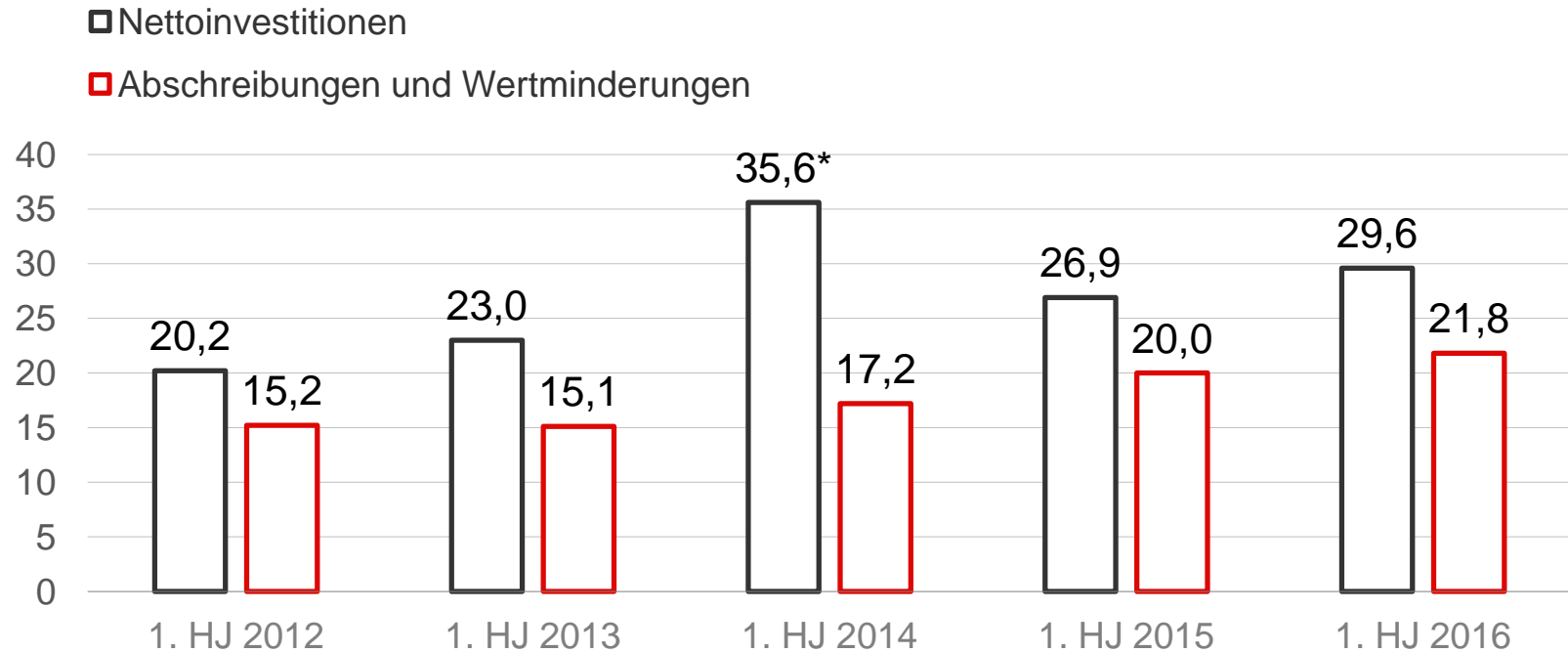
➔ Wiederum Rekord bei Umsatz und Ergebnis

* Die Werte wurden rückwirkend angepasst (siehe Geschäftsbericht 2015 auf Seite 146–149).

CURRENT CAPITAL*

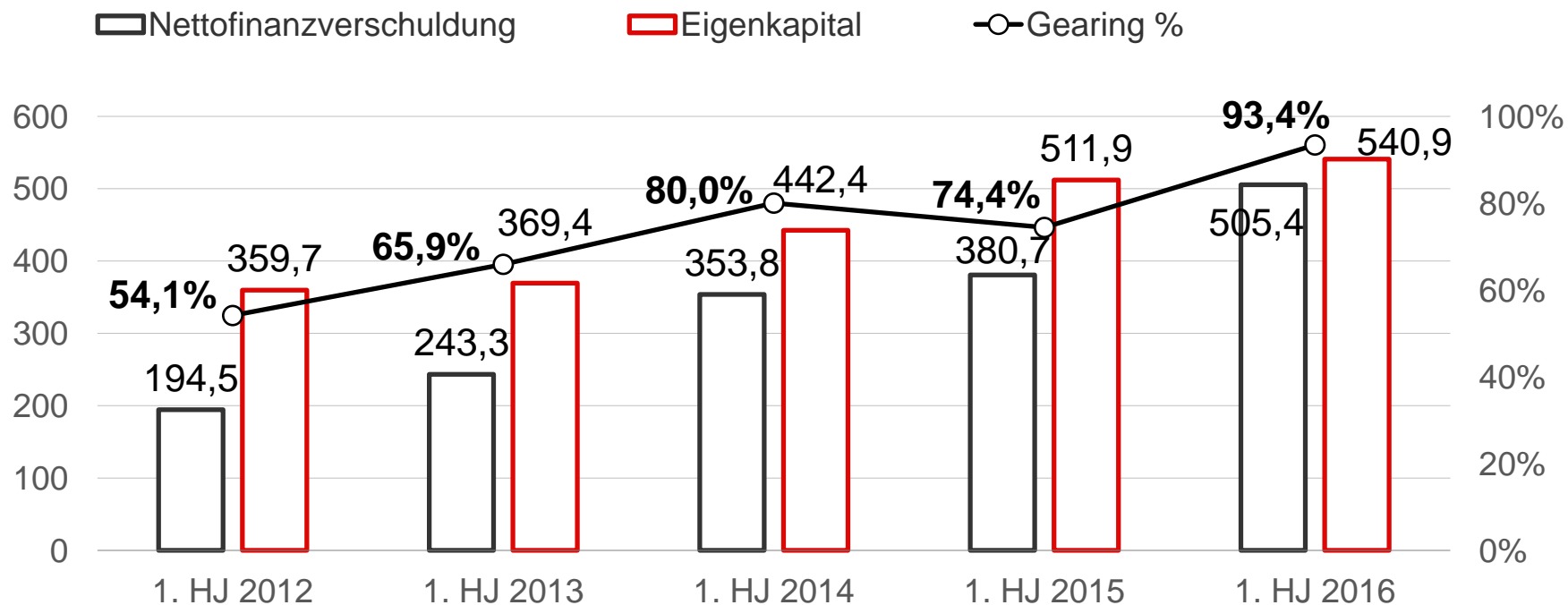


* Durchschnitt



* Bereinigt um Beteiligungserwerb an SANY, insgesamt: 109.978 TEUR

VERSCHULDUNGSGRAD UND EIGENKAPITAL



➔ **Eigenkapitalquote auf hohem Niveau**

FREE CASHFLOW

	1. HJ 2014*	1. HJ 2015	1. HJ 2016
EBTDA	52,7	68,6	80,6
+/- Zahlungsunwirksames Ergebnis aus At-equity-Gesellschaften	1,1	-1,1	-0,9
+/- Veränderung des Working Capital	-41,2	-26,1	-11,2
+/- Cashflow aus Steuerzahlungen	-2,9	-3,8	-3,9
Cashflow aus dem operativen Bereich	9,7	37,6	64,6
+/- Cashflow aus dem Investitionsbereich	-163,4	-35,0	-138,7
Cashflow nach Änderungen im Working Capital & Investitionen	-153,7	2,6	-74,1
+/- Cashflow aus Fremdkapitalzinsen bereinigt um Steueraufwand	4,4	4,4	4,3
Free Cashflow	-149,3	7,0	-69,8
Cashflow aus Eigenkapital/Anlegerkapital	33,7	-29,5	-12,8
Cashflow aus Nettofinanzverschuldung	120,0	26,9	86,9

AUSBLICK HERBERT ORTNER, CEO

-
- Internationalisierung wird fortgesetzt
 - » Mittelfristige Komplettierung der Produktpalette in allen Regionen
 - » Schwerpunkt auf nachhaltige Markterschließung in China und Russland
 - Rascher Abschluss der geplanten Übernahme von TTS Group
 - Nachhaltige Integration von Harding und TTS
 - Neustrukturierung von PALFINGER MARINE
 - Fortsetzung der Flexibilisierung (Lean Administration)
 - » Standortbezogene Optimierungsprogramme, Einsparungspotenzial vor allem bei administrativen Prozessen
 - » Komplexitätsreduktion in der globalen Organisationsstruktur
 - Abstimmung der Produktionsstrukturen zwischen globalen Vorteilen und lokalen Bedürfnissen
 - Nachhaltigkeitsmanagement an allen Standorten

- Visibilität in Europa nach wie vor eingeschränkt, aber stabilisiert
 - Wachstum in den Regionen außerhalb Europas; in GUS gute Nachfrage trotz schwierigem Umfeld; Südamerika leidet unter Marktschrumpfung
 - Strukturanpassungen in Nordamerika könnten Ergebniswachstum einschränken
-
- ➔ Fortsetzung auch des organischen Umsatzwachstums

- Segmentierung gemäß IFRS in „Land“ und „Sea“
 - » Die „Holding“ der Gruppe wird als Cost-Center ausgewiesen
 - Weiterhin Reporting im Segment „Land“ nach geografischen Marktregionen auf Umsatzebene
 - Auf Konzernebene werden ab Q3 2016 EBITDA und EBIT um Restrukturierungskosten bereinigt ausgewiesen
 - Neue Vorstandsverantwortung
-
- ➔ **Transparente Aufteilung nach Kundengruppen**

Herbert Ortner, Vorstandsvorsitzender
Tel. +43 662 2281-81001
h.ortner@palfinger.com

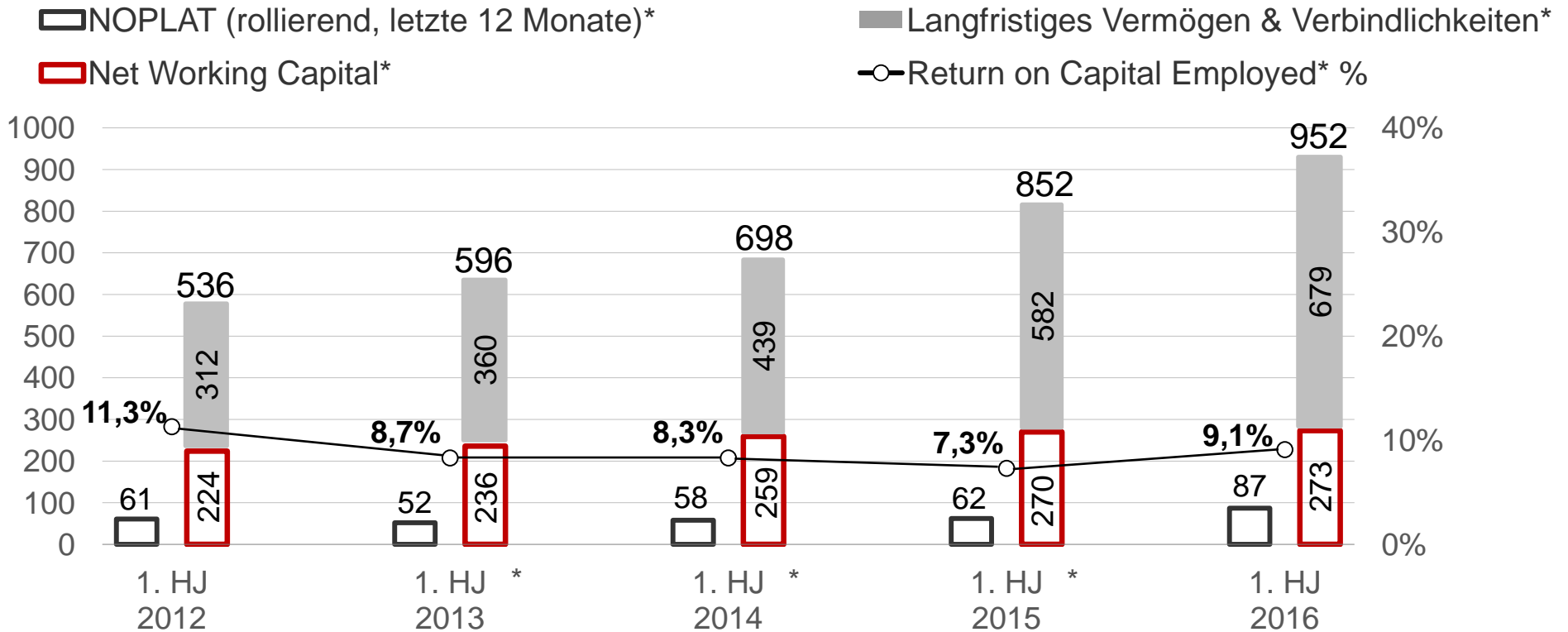
Hannes Roither, Konzernsprecher
Tel. +43 662 2281-81100
h.roither@palfinger.com

PALFINGER AG
Lamprechtshausener Bundesstraße 8
5101 Bergheim
www.palfinger.ag

Diese Präsentation enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf Basis aller zum jetzigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen wurden. Die tatsächlichen Entwicklungen können von den hier dargestellten Erwartungen abweichen.

BACKUP

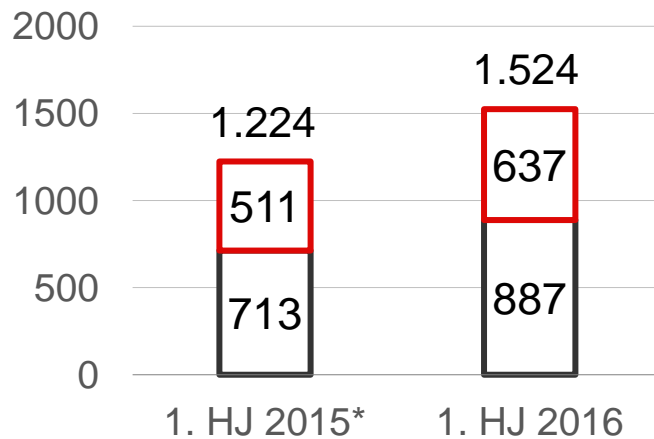
RETURN ON CAPITAL EMPLOYED



* Die Werte wurden rückwirkend angepasst (siehe Geschäftsbericht 2015 auf Seite 146–149).

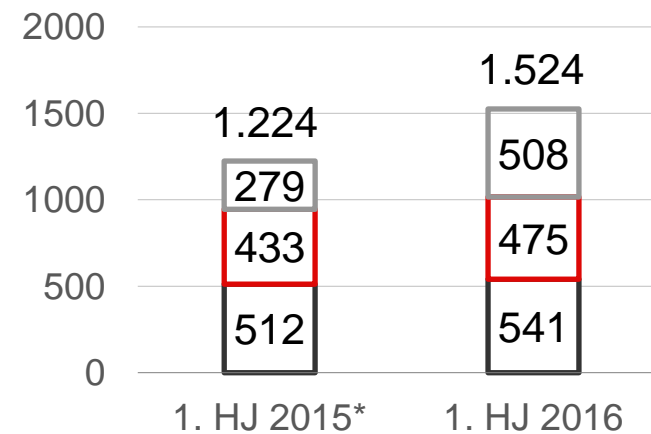
AKTIVA

- ▣ Langfristige Vermögenswerte
- ▣ Kurzfristige Vermögenswerte



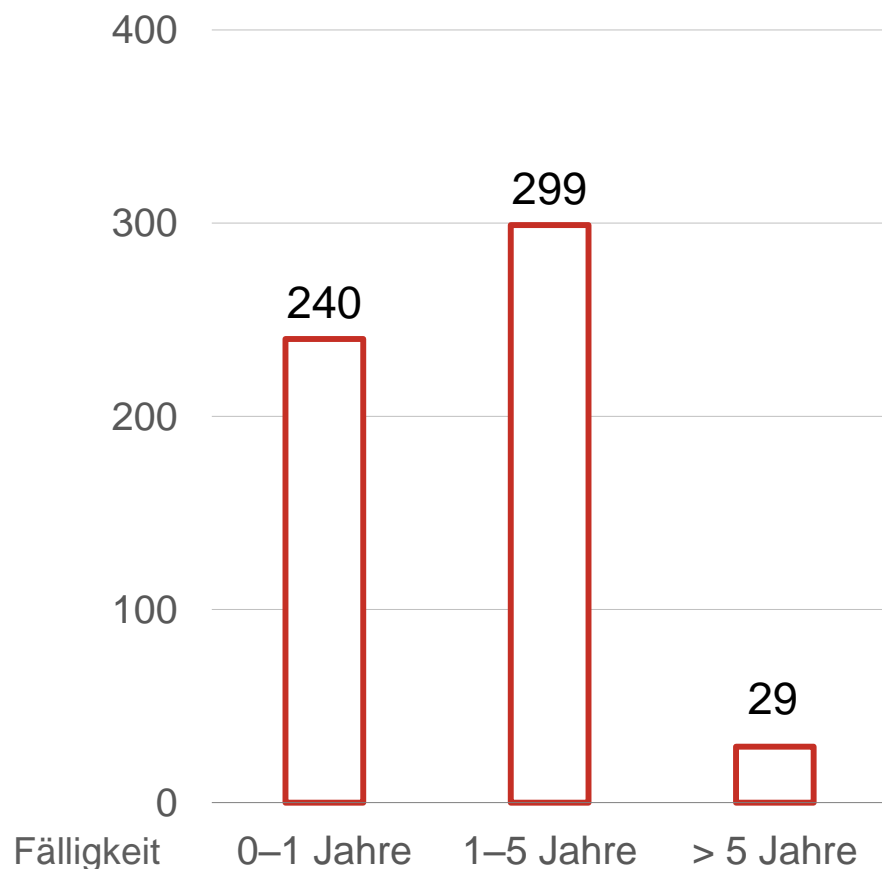
PASSIVA

- ▣ Eigenkapital
- ▣ Langfristige Schulden
- ▣ Kurzfristige Schulden



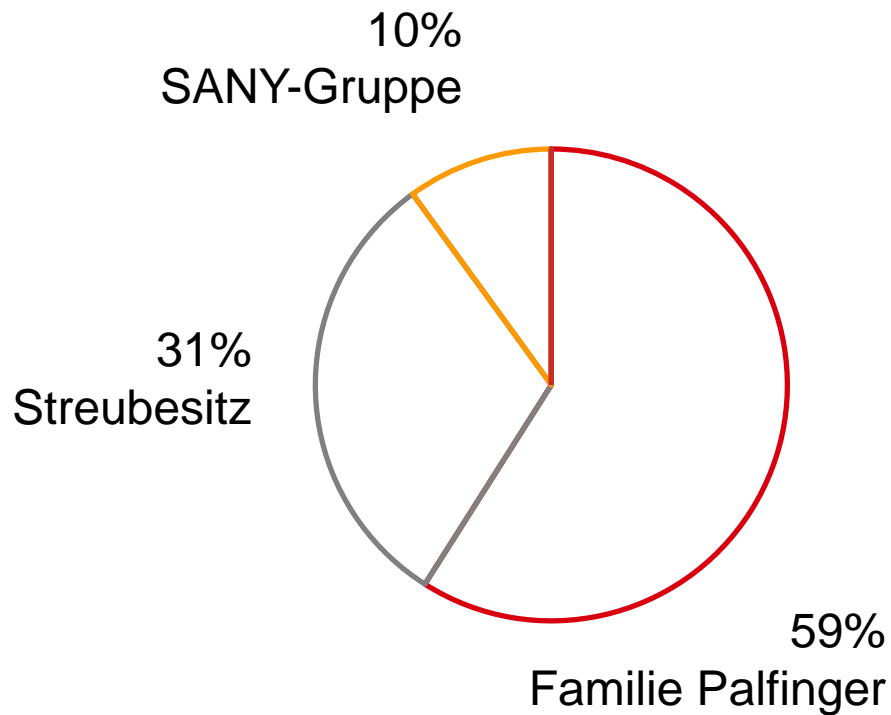
* Die Werte wurden rückwirkend angepasst (siehe Geschäftsbericht 2015 auf Seite 146–149).

FINANZIERUNGSSTRUKTUR PER 30.6.2016



Finanzverbindlichkeiten (FV)	568,6 Mio EUR
Ø Verzinsung FV	2,26%
Ø Restlaufzeit FV	2,00 Jahre
Kurzfristige Finanzmittel	28,3 Mio EUR
Nettofinanzverschuldung	505,4 Mio EUR
Eigenkapitalquote	35,5%
Gearing	93,4%
Net Debt/EBITDA	3,19

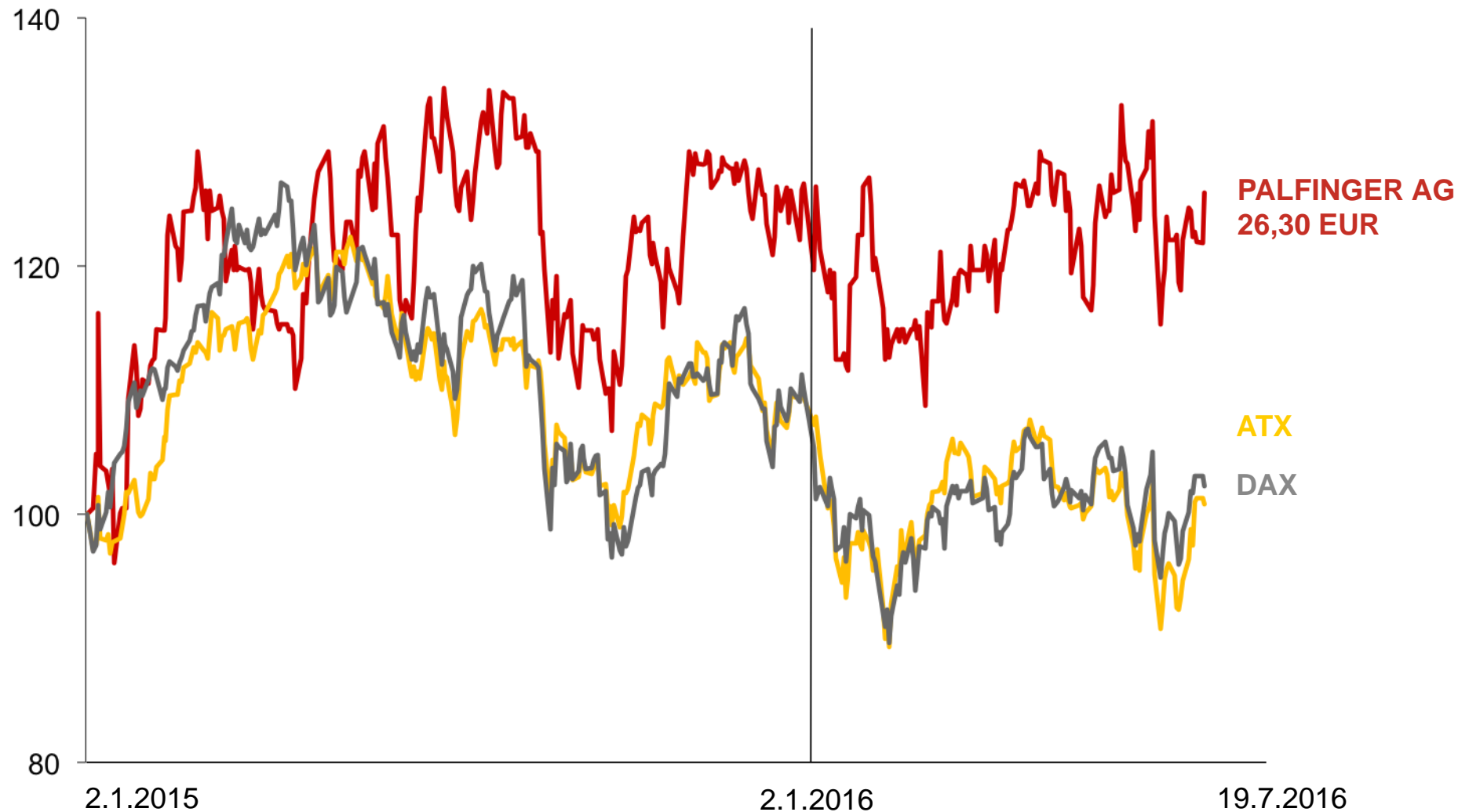
AKTIONÄRSSTRUKTUR



AKTIENKENNZAHLEN PER 30.6.2016

ISIN	AT0000758305
Anzahl Aktien	37.593.258
Schlusskurs	25,90 EUR
Marktkapitalisierung	973,7 Mio EUR
Ergebnis je Aktie	1,06 EUR

PERFORMANCE DER PALFINGER AKTIE SEIT 2015



Deutsche Bank

HSBC

Erste Group

Kepler Cheuvreux

Hauck & Aufhäuser

RCB

Berenberg Bank

Earnings Estimates – Consensus (in Mio EUR)	2016e	2017e
Umsatz	1.320,6	1.393,8
EBIT	118,2	129,8
Ergebnis je Aktie (in EUR)	1,98	2,20

-
- 2010 mit Übernahme von Ned Deck und 20 Mio EUR Umsatz gestartet
 - » 2010 Übernahme von Produktbereichen von palfinger systems (30 Mio EUR)
 - » 2012 Übernahme von Dreggen; 30 Mio EUR Umsatz
 - » 2013 Übernahme von MCT; Kooperation mit Koch
 - » 2013 Übernahme von Megarme; 15 Mio EUR Umsatz
 - » 2015 Übernahme von Norwegian Deck Machinery
 - » 2016 Übernahme von Harding; Umsatz 130 Mio EUR
 - » 2016 geplante Übernahme von TTS Group; Umsatz rund 340 Mio EUR
 - PALFINGER MARINE: rund 600 Mio EUR Umsatz
 - Ziel: Marktposition unter den weltweit drei führenden Qualitätsanbietern von Deck- und Rettungsausrüstung sowie Ladehilfen für Transport-, Versorgungsschiffe und Offshore-Anlagen
 - Strategie: One-Shop-Solution für alle maritimen Kundenbranchen (Produkte und Services), gezielte Akquisitionen, Innovationsführerschaft