

PALFINGER AG

Neuerlicher Rekordumsatz

Steigerung der operativen Profitabilität

Aufbau des Marinegeschäfts zu zweitem Standbein

Bilanzpräsentation für das Jahr 2016

7. Februar 2017

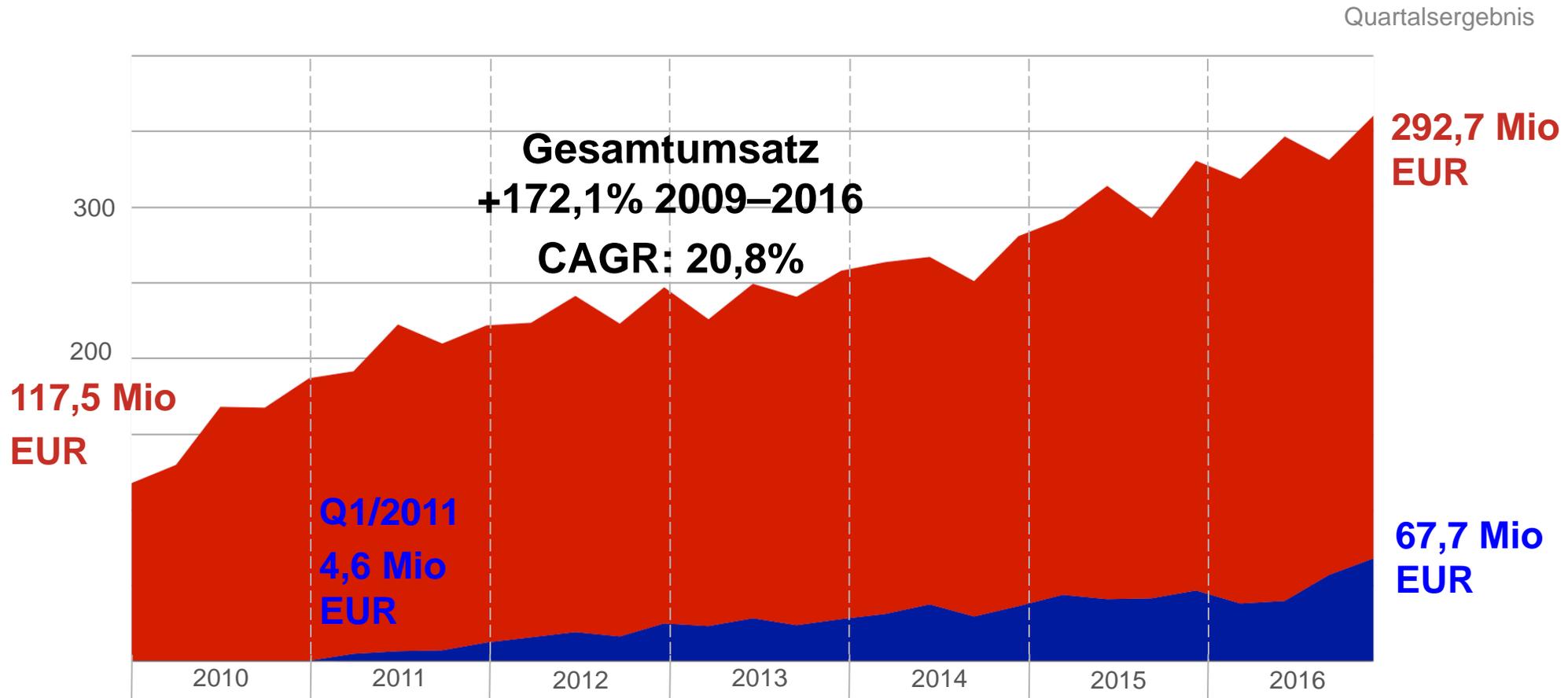
HERBERT ORTNER, CEO

WACHSTUM TROTZ VOLATILITÄT DER MÄRKTE

UMSATZ, WACHSTUM UND VOLATILITÄT (QUARTALE)

■ Segment LAND von 2009 bis 2016: +149%

■ Segment SEA von 2011 bis 2016: +1.372%



-
- 2016 von starkem Wachstum und Ertragsstärke geprägt
 - » Absatzsteigerung in Europa, GUS, Nordamerika und China
 - » Gründung von PALFINGER Iberica wirkt sich positiv aus
 - » Lokale Wertschöpfung in GUS bewährt sich, Joint Venture mit KAMAZ positiv
 - » Joint Venture mit SANY verdoppelt Absatz
 - » Umsatzverdopplung im Marinegeschäft durch Akquisition der Harding-Gruppe
 - » Großauftrag für Offshore-Windpark in der deutschen Nordsee
 - » Erweiterung der Nachhaltigkeitsziele
 - Umsatz um 10,3% auf 1.357,0 Mio EUR erhöht
 - EBITDAn um 11,7% auf 172,5 Mio EUR gestiegen (EBITDAn-Marge 12,7%)
 - EBITn um 9,1% auf 123,7 Mio EUR gesteigert (EBITn-Marge 9,1%)
 - Restrukturierungskosten: 17,7 Mio EUR

→ Ausbau des Marinegeschäfts

- » Mit Übernahme der Harding-Gruppe Weltmarktführer bei maritimen Rettungssystemen
- » One-Stop-Shop-Solution für Produkte und Services
- » Geschäftsvolumen des Marinebereichs auf mehr als 300 Mio EUR verdoppelt

→ Restrukturierung

- » Nordamerika: Verstärkung des Managements, Verschlankung der Kostenstruktur, Produktivitätssteigerung, Adaption des Produktportfolios
- » Marinebereich: Integration von Harding, Synergien nutzen

→ Änderung der Reportingstrukturen

- » Neusegmentierung entspricht den Organisations- und Managementstrukturen
- » Mehr Transparenz durch bereinigte Ergebniskennzahlen

STRATEGIE

- Strategische Säulen: Innovation – Internationalisierung – Flexibilisierung
- Relevante Marktposition am Weltmarkt in beiden Segmenten ausbauen
- Weitere Akquisitionen zur Stärkung des Marinebereichs
- Komplettierung der Produktpalette in allen Regionen
- Wachstum durch Marktanteilsgewinne und Profitabilitätssteigerung
- Kontinuierliche Innovationstätigkeit mit Fokus auf Entwicklung von Produktfeatures und Geschäftsmodellen auf Basis der Digitalisierung
- Flexibilisierung der internen Prozesse und Synergien durch globale Vernetzung

- ➔ Nachhaltig profitables Wachstum durch Ausbau der Wettbewerbsvorteile

→ **Gruppe: rund 1,4 Mrd EUR, rund 9.970 Mitarbeiter**

» **38 Produktionsstandorte**

→ **LAND: rund 1,2 Mrd EUR**

» 7.800 Mitarbeiter

» 5.000 Servicestandorte weltweit

» Weltmarktführer bei Lkw-Kranen und Hooklifts, bei Forst- und Recycling-Kranen sowie Eisenbahnsystemen

» Top 3 weltweit bei Ladebordwänden und Mitnahmestaplern

→ **SEA: rund 0,2 Mrd EUR**

» 1.500 Mitarbeiter

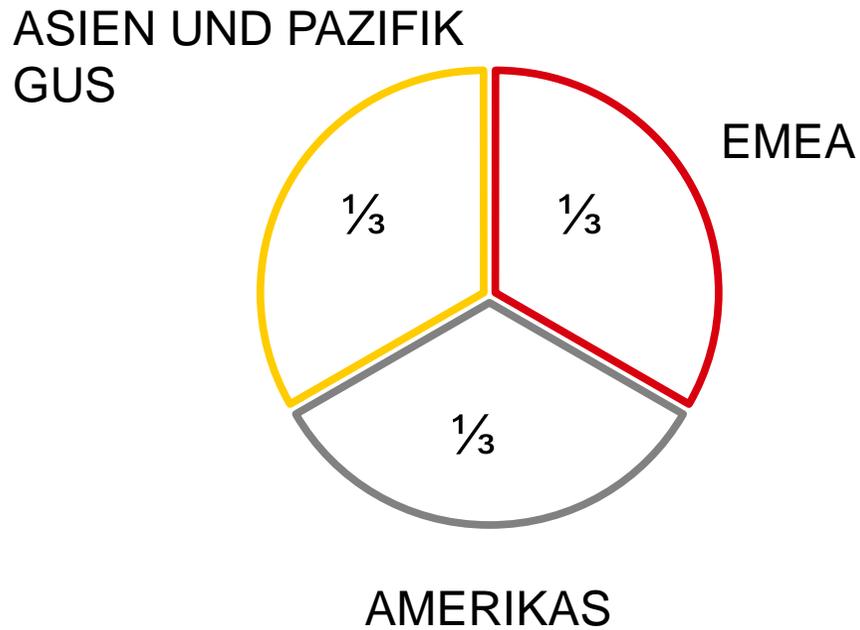
» 16 Servicestandorte weltweit

» Weltmarktführer bei Rettungs-Systemen

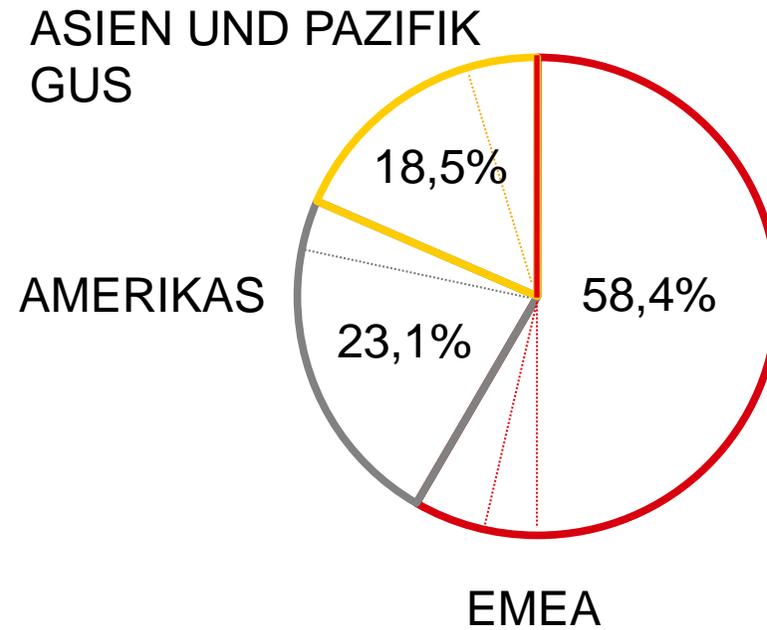
» Führende Position bei Kranen für Schiffe, Offshore-Installationen und Offshore-Windparks

→ **Weltweit führender Anbieter von Hebe- und Handlingsystemen**

STRATEGISCHES ZIEL



UMSATZ 2016



MARTIN ZEHNDER, COO WERTSCHÖPFUNG UND DIGITALISIERUNG

38 PRODUKTIONSSTANDORTE



Asien



Rudong/CHN



Qingdao/CHN



Hung Yen / Hanoi/VIE



Hanoi/VIE



Chennai/IND

GUS



Ischimbai/RUS



Archangelsk/RUS



Welikije Luki/RUS



Neftekamsk/RUS



Nabereschnyje Tschelny/RUS

Europa



Lengau/AUT



Köstendorf/AUT



Elsbethen/AUT



Ganderkesee/GER



Löbau/GER



Krefeld/GER



Cadelbosco/ITA



Modena/ITA



Caussade/FRA



W. Garden City/GBR



Harderwijk/NED



Ølve/NOR



Marburg/SLO



Delnice/CRO



Cherven Brjag/BUL



Tenevo/BUL



Gdynia/POL



Solec Kujawski/POL

Amerikas



Lazuri/ROU



Niagara Falls/CAN



Tiffin/USA



Cerritos/USA



Council Bluffs/USA



Trenton/USA



Oklahoma City/USA



Caxias do Sul/BRA



Porto Alegre/BRA



Rio Tercero/ARG

„GO EAST“-STRATEGIE EMEA



- ➔ Ausbau Cherven Brjag
 - » Vom Bauteil zum Produkt
 - » Investition in Lackierung und Montage

- ➔ Zylinderproduktion Tenevo
 - » Weiterer Ausbau Fertigung für Dritte
 - » Verlagerung Kleinzyylinder
 - » Support Zylinderwerk Russland

- ➔ Ausbau Galvanikwerk Lazuri
 - » Durchlaufgalvanik ausgebaut
 - » Investition in vorgelagerte Prozesse

- ➔ Repetitive Tätigkeiten verlagern
- ➔ Lieferantenpool Osteuropa entwickeln
- ➔ Nähe zu wichtigen Märkten



- Vom Produkt zur Turnkey Solution
- Gesamtlösungskompetenz für unsere Vertriebspartner und Kunden
- Starke Netzwerke mit Händlern, Lkw-Herstellern, Lieferanten und Großkunden
- Aufbaucenter in EMEA, Amerikas, Asien und CIS



JV Kamaz Aufbau



Lengau MCC



LKW + PK200000



Auswirkungen für PALFINGER

➤ Kran wird zu Roboter

Vereinfachte Steuerung, Vollsensoren, semi-Automatisierte Abläufe → **Effizienzsteigerung, Sicherheit, Komfort**

➤ Totale Vernetzung von Lkw, Kran, Equipment und Aufbau

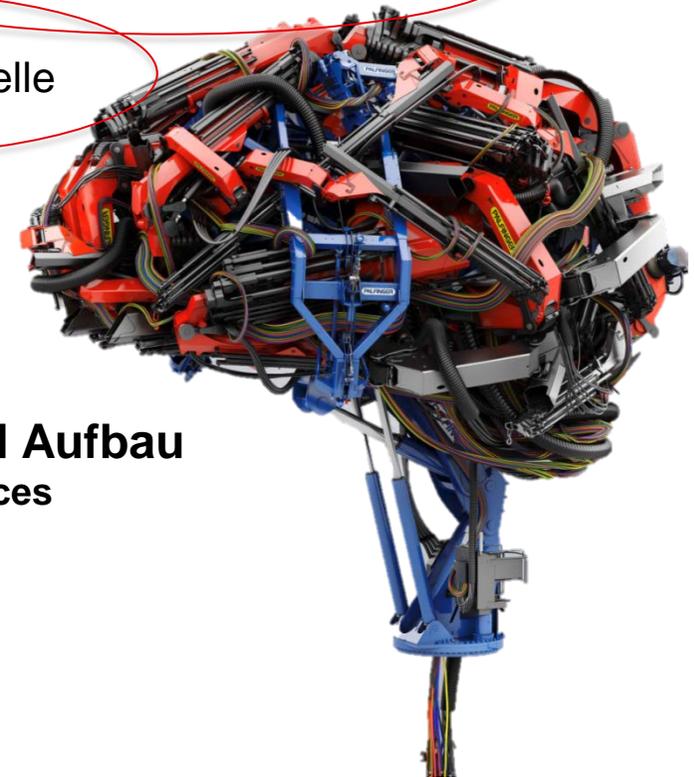
In der Cloud gesammelte Daten → **neue Geschäftsmodelle, Services**

➤ Neue Servicemodelle

Neue Technologien wie Augmented Reality, Connectivity und Big Data → **Servicequalität, Maschinenverfügbarkeit erhöhen**

➤ Strategische Partnerschaften

Lieferanten, Mitbewerber, Tech Companies → **starke Netzwerke**



„Smart Services“ Neue digitale Geschäftsmodelle

- Datenbasierte Geschäftsmodelle
- Sharing/Mietplattformen Produkte & Dienstleistungen abseits des Kerngeschäfts
- Fokus auf der Kunden-Wertschöpfungskette
- Telematik & Vernetzung
- Plattform/Marketplace



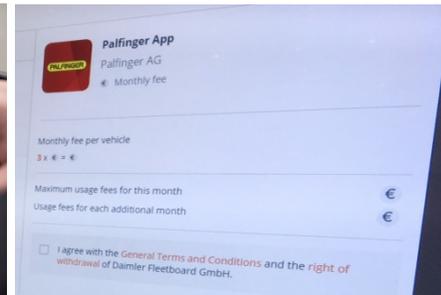
„Smart Functions“ Digitalisierung der Produkte

- Datenlogger & Nutzerdaten
- Assistenzfunktionen
- Autonome Funktionen
- Intelligente Sensorik
- Integration Trägerfahrzeug
- Predictive Maintenance



„Smart Apps“ Interaktion mit Kunden

- After Sales Portal
- CRM
- Digitales Marketing
- Social Media
- Kommunikationstools



„Smart Processes“ Digitalisierung von Prozessen

- Lieferantenmanagement
- Dokumentation von Service und Qualität
- Produktdatenmanagement
- Industrie 4.0



BEISPIEL DIGITALISIERUNG IM RECYCLING



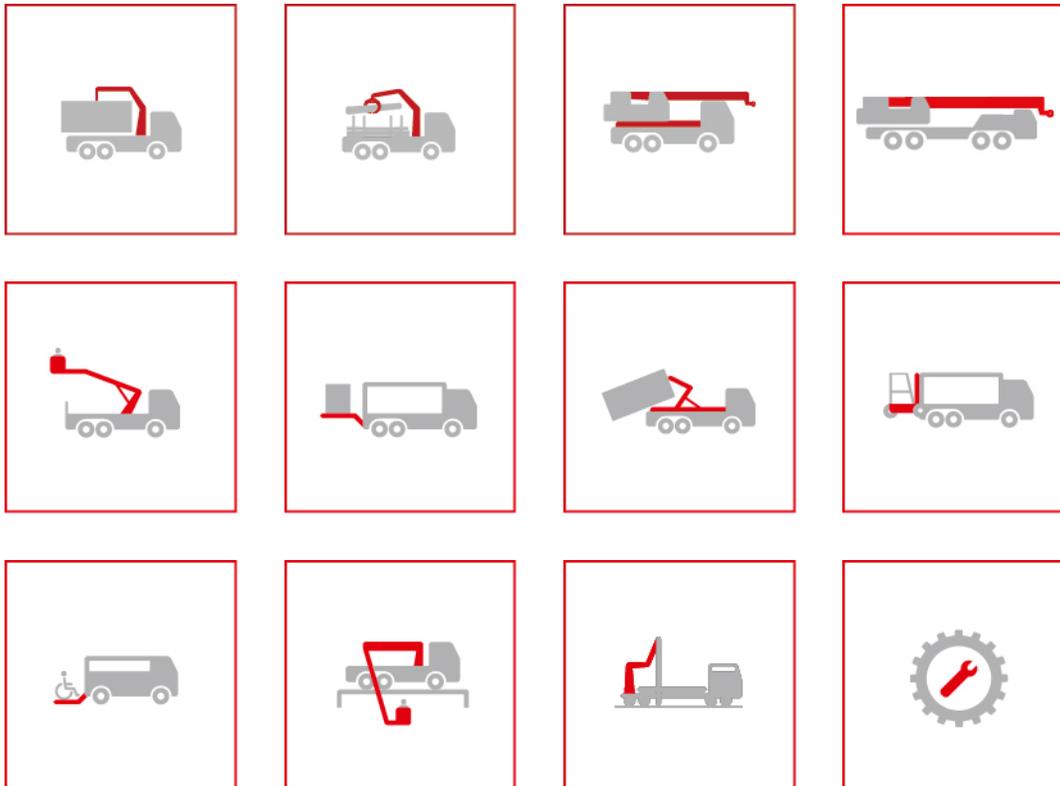
➤ Neue mögliche Features

- » Automatisches Anfahren
- » Erkennung mittels RFID
- » Gewichtsbestimmung des Inhalts während Hebevorgang (Überlast)
- » Automatisierter Entleervorgang
- » Automatisches Positionieren des Containers
- » Containerinhalte erfassen
- » Abholung von unterschiedlichen Vertragspartnern möglich
- » Direkte Abrechnung durch RFID-Erkennung des Containers
- » ...

HERBERT ORTNER, CEO

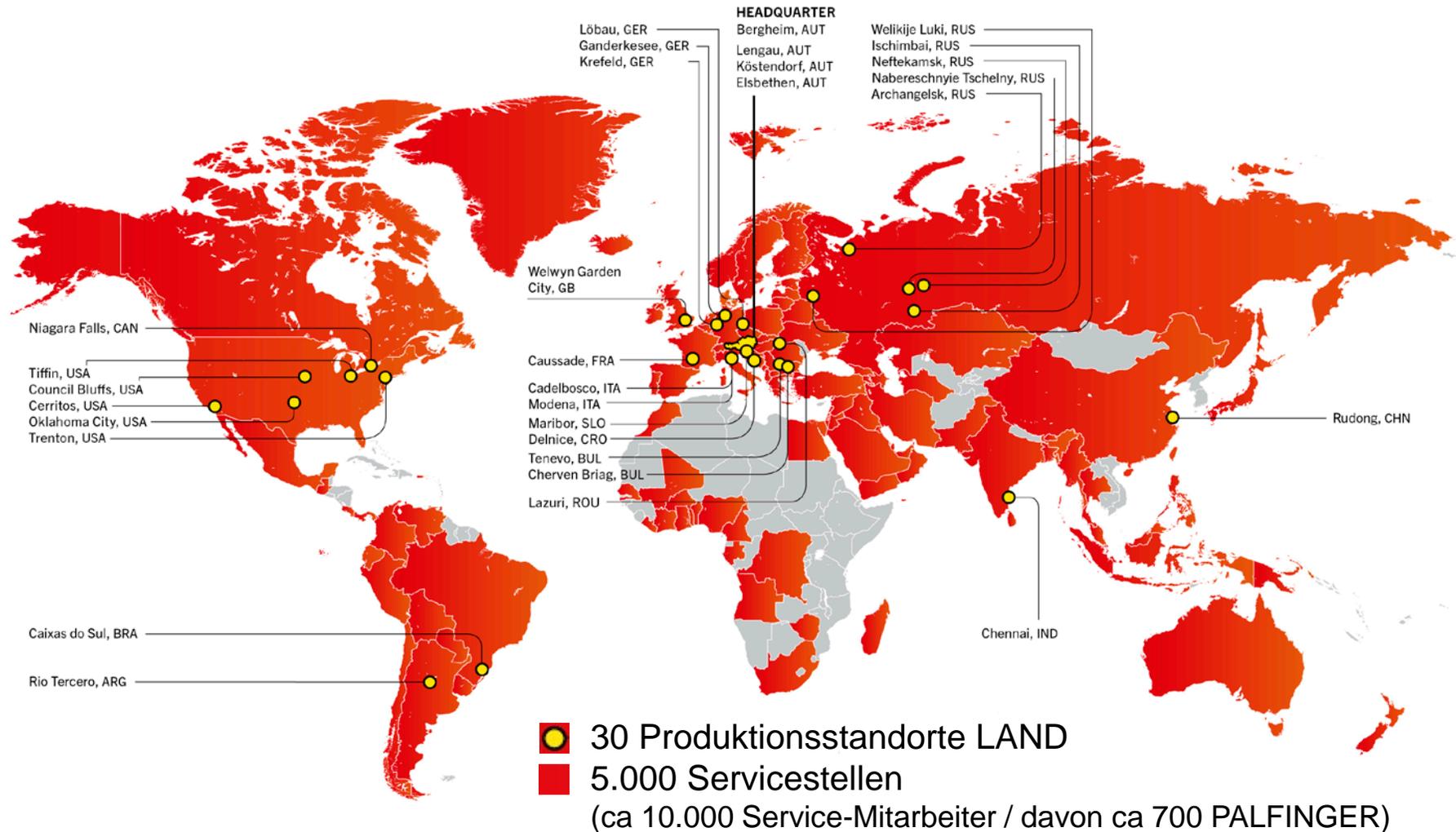
SEGMENT LAND

PALFINGER ist der führende Anbieter von Lade-, Hebe- und Handlingsystemen



- Ladekrane
- Forst- und Recyclingkrane
- Teleskopkrane
- Mobilkrane
- Hubarbeitsbühnen
- Ladebordwände
- Hooklifts
- Mitnahmestapler
- Personeneinstiegssysteme
- Brückeninspektionsgeräte
- Eisenbahnsysteme
- After Sales und Service

GLOBALER FOOTPRINT – LOKALE WERTSCHÖPFUNG



- Wachstum auf Basis der guten Entwicklung in Europa, Umsatzsteigerung um 9,2% auf 1.153,9 Mio EUR
 - » Unverändert starke Nachfrage in EMEA
 - » Asien und GUS entwickeln sich erfreulich
 - » Zusammenarbeit mit SANY weiterhin sehr erfolgreich
 - » Erneuter Rückgang des brasilianischen Marktes um rund 40%
 - » PALFINGER Iberica mit gutem Start in wieder belebtem Markt
 - » Restrukturierung in Nordamerika eingeleitet
 - » Joint Ventures mit KAMAZ entwickeln sich positiv
- EBITDAn steigt signifikant um 18,8% auf 175,6 Mio EUR (EBITDAn-Marge 15,2%)
- EBITn steigt um 21,7% auf 138,4 Mio EUR (EBITn-Marge 12,0%)
- Restrukturierungskosten 9,5 Mio EUR

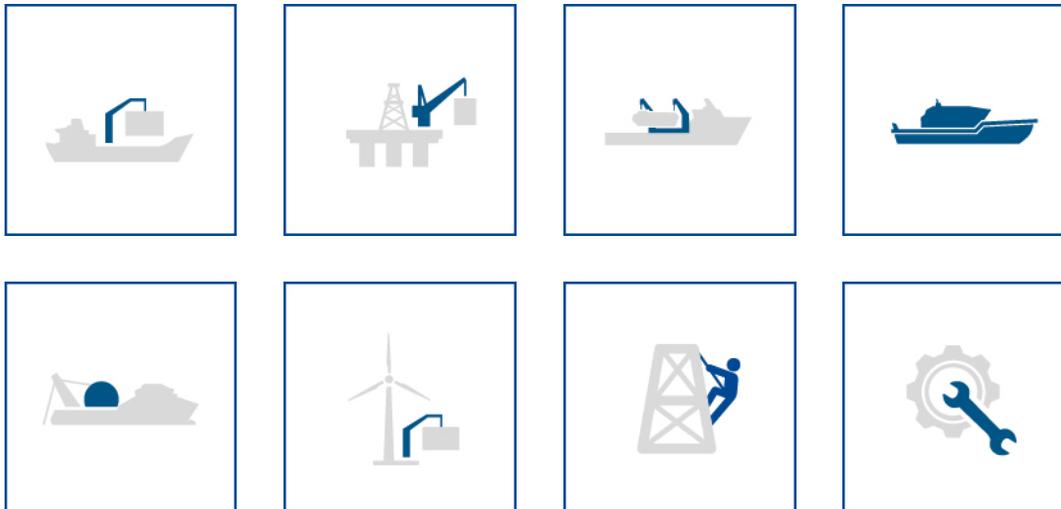
	2015 ¹⁾	2016	%
Umsatz	1.057,0	1.153,9	+9,2%
EBITDAn	147,9	175,6	+18,8%
EBITDAn-Marge	14,0%	15,2%	–
EBITn	113,7	138,4	+21,7%
EBITn-Marge	10,8%	12,0%	–
Restrukturierungskosten	6,7	9,5	+41,8%

 **Operative Profitabilität auf 15,2 Prozent gesteigert**

¹⁾ Die Werte wurden auf Grund der Neusegmentierung rückgerechnet.

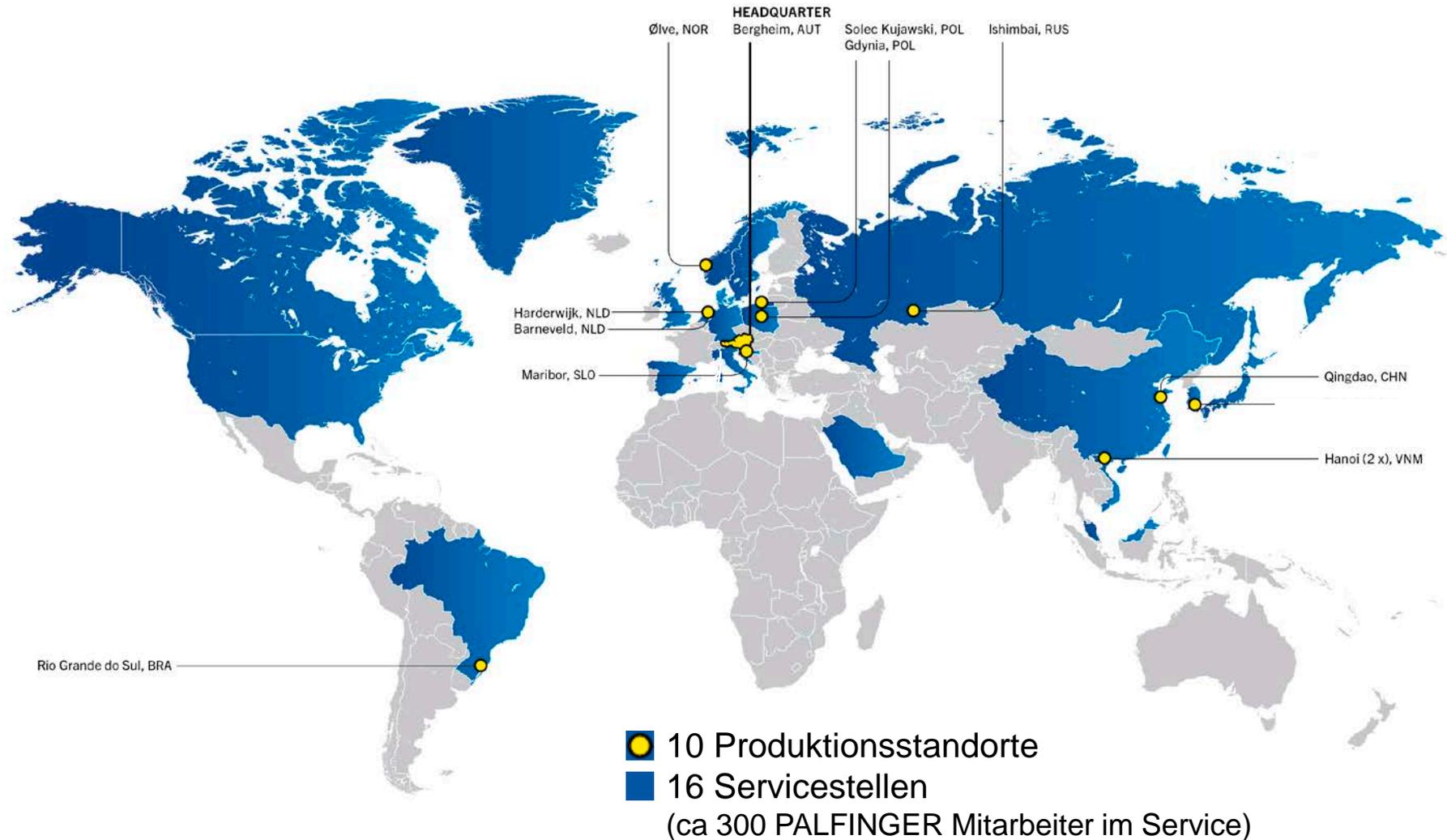
SEGMENT SEA

PALFINGER MARINE ist führender Hersteller von High-End-Deckausrüstung für den maritimen Bereich



- Marinekrane
- Offshore-Krane
- Davit Systems
- Boats
- Winden und Offshore-Equipment
- Windkrane
- Industriekletterer
- After Sales und Services

GLOBALER FOOTPRINT – AUCH IM SERVICE



-
- Umsatz durch Akquisition der Harding-Gruppe um 17,4% auf 203,1 Mio EUR gestiegen
 - » Umsatzbeitrag Harding 45,4 Mio EUR
 - » Niedriger Ölpreis dämpfte Investitionsbereitschaft der Kernkundenbranche
 - » Nachfragerückgang bei Kranen
 - » Aufwärtstrend in der Windenergiebranche wirkte sich positiv aus
 - » Großauftrag für Offshore-Windpark in der deutschen Nordsee
 - » Anteil des Segmentumsatzes steigt auf 15,0% des Gruppenumsatzes
 - EBITDAn um 42,4% auf 11,5 Mio EUR gesunken (EBITDAn-Marge 5,6%)
 - EBITn um 81,4% auf 2,9 Mio EUR zurückgegangen (EBITn-Marge 1,4%)
 - Restrukturierungskosten 6,1 Mio EUR

	2015 ¹⁾	2016	%
Umsatz	172,9	203,1	+17,4%
EBITDAn	19,9	11,5	-42,4%
EBITDAn-Marge	11,5%	5,6%	-
EBITn	15,7	2,9	-81,4%
EBITn-Marge	9,1%	1,4%	-
Restrukturierungskosten	0,7	6,1	+818,6%

 **Weltweites Servicegeschäft wird Erträge stabilisieren**

¹⁾ Die Werte wurden auf Grund der Neusegmentierung rückgerechnet.

CHRISTOPH KAML, CFO

FINANZKENNZAHLEN

FINANZKENNZAHLEN

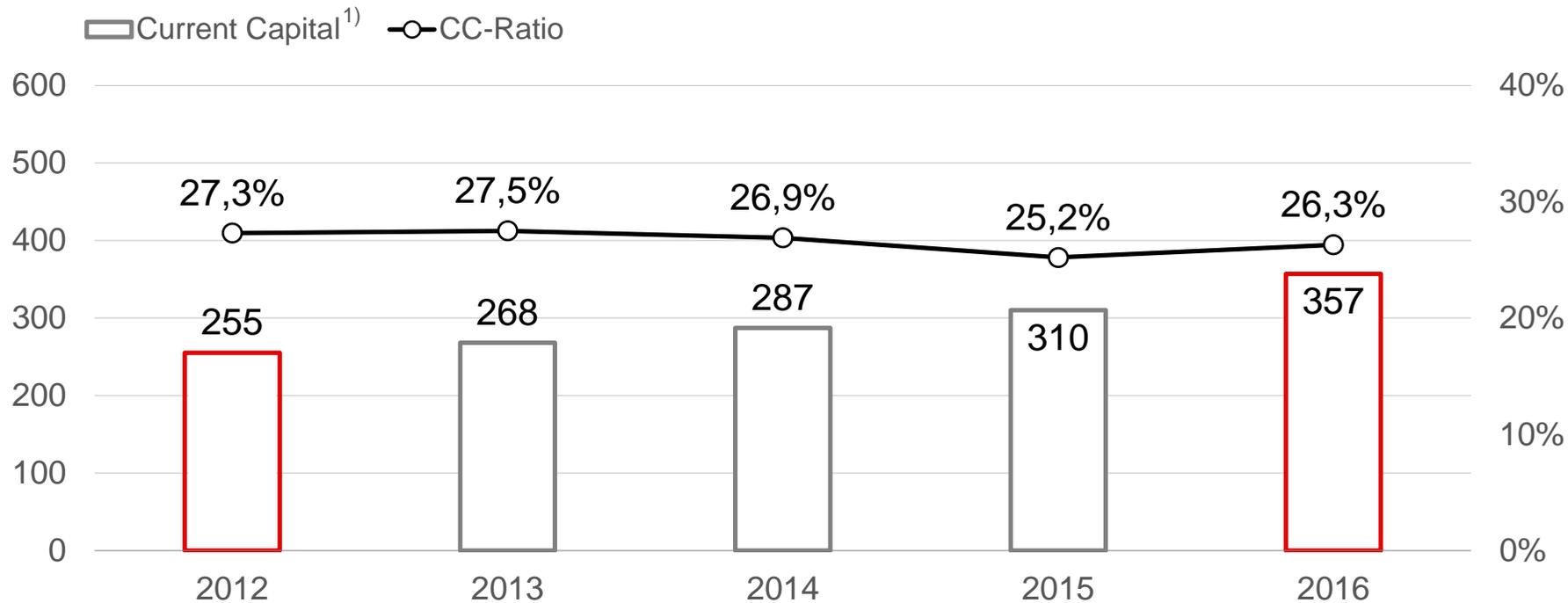
	2014 ¹⁾	2015	2016	%
Umsatz	1.063,4	1.229,9	1.357,0	+10,3%
EBITDAn ²⁾	104,6	154,4	172,5	+11,7%
EBITDAn-Marge ²⁾	9,8%	12,6%	12,7%	–
EBITn ²⁾	66,1	113,4	123,7	+9,1%
EBITn-Marge ²⁾	6,2%	9,2%	9,1%	–
Ergebnis vor Ertragsteuern	54,2	93,0	93,2	+0,3%
Konzernergebnis	38,2	64,4	61,2	–5,0%
Dividende je Aktie (in EUR)	0,34	0,57 ³⁾	0,57 ⁴⁾	–

¹⁾ Die Werte 2014 wurden rückwirkend angepasst. ²⁾ Bereinigte Zahlen nur für 2015 und 2016

³⁾ Davon 0,18 EUR Zwischendividende, Jahresende zusätzlich: 0,39 EUR.

⁴⁾ Vorschlag an die Hauptversammlung.

CURRENT CAPITAL¹⁾

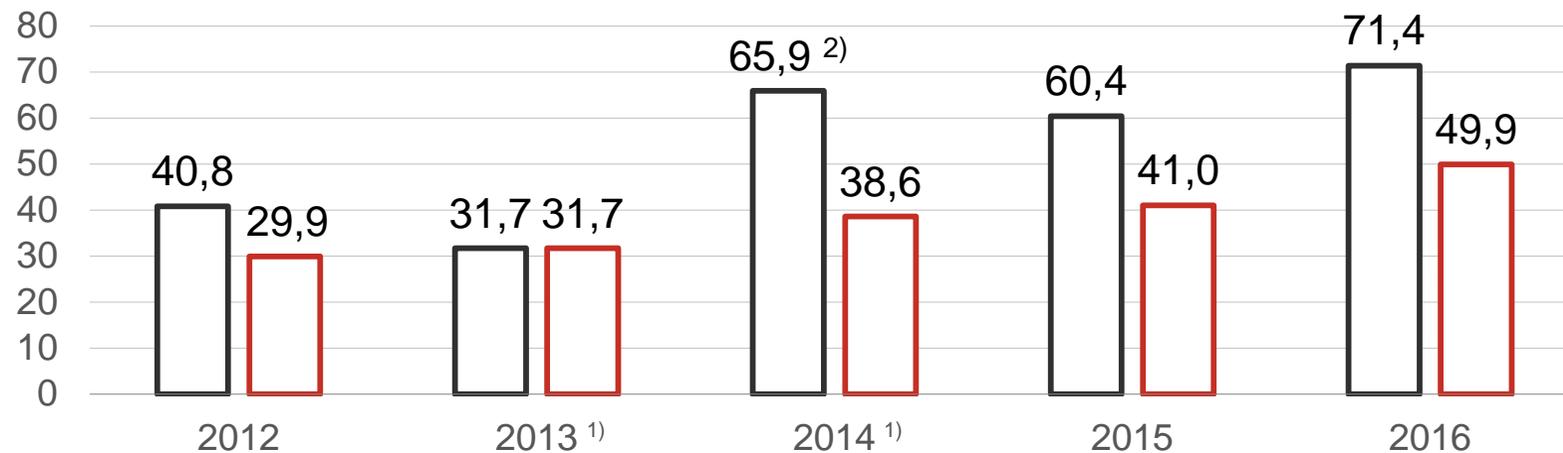


➔ Langfristige Flexibilisierung der Bilanzstruktur

¹⁾ Durchschnitt

▣ Nettoinvestitionen

▣ Abschreibungen und Wertminderungen

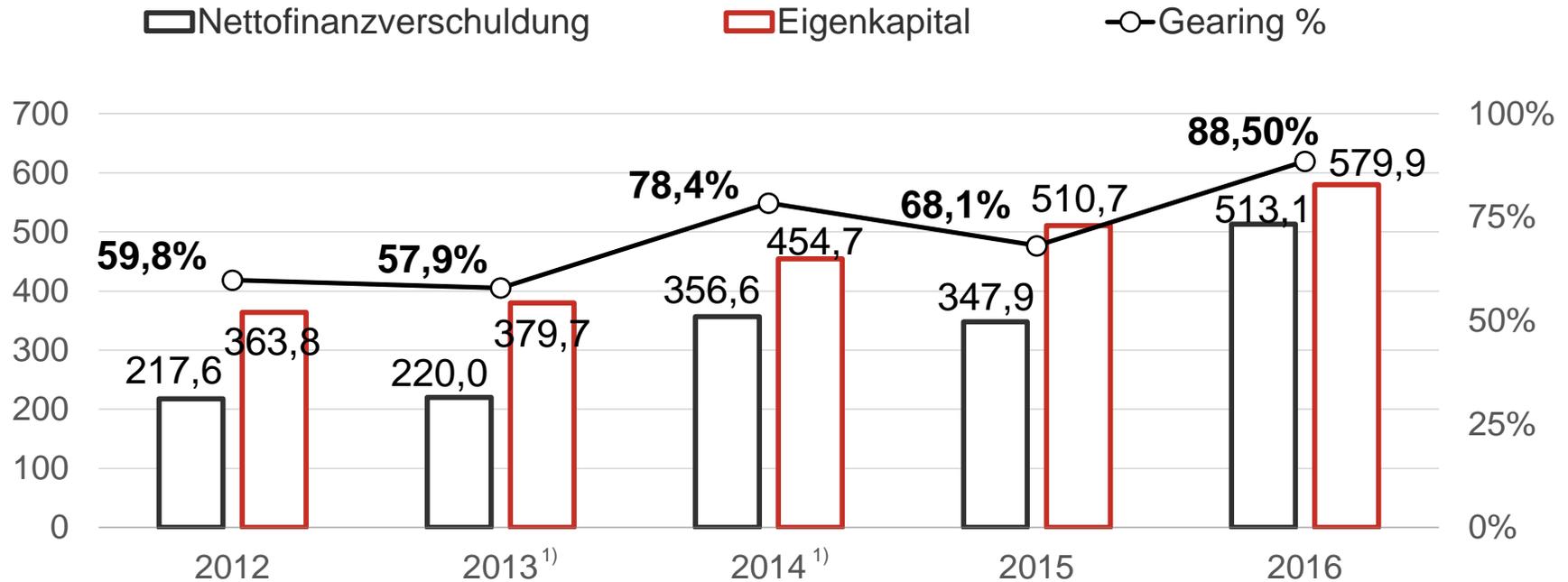


➔ Investitionen für Ausbau der Produktionskapazitäten und Ersatzinvestitionen

¹⁾ Die Werte 2013 und 2014 wurden rückwirkend angepasst.

²⁾ Bereinigt um Beteiligungserwerb an SANY, insgesamt: 175.855 TEUR.

VERSCHULDUNGSGRAD UND EIGENKAPITAL



➔ Akquisition von Harding erhöht Verschuldung, jedoch solide Entwicklung des Eigenkapitals

¹⁾ Die Werte 2013 und 2014 wurden rückwirkend angepasst.

FREE CASHFLOW

	2014 ¹⁾	2015	2016
EBTDA	92,4	133,9	143,2
+/- Zahlungsunwirksames Ergebnis aus At-equity-Gesellschaften	-1,1	-4,0	-3,6
+/- Veränderung des Working Capital	-37,6	-11,0	0,1
+/- Cashflow aus Steuerzahlungen	-6,5	-8,3	-30,1
Cashflow aus dem operativen Bereich	47,2	110,6	109,6
+/- Cashflow aus dem Investitionsbereich	-217,4	-64,6	-187,7
Cashflow nach Änderungen im Working Capital & Investitionen	-170,2	46,0	-78,1
+/- Cashflow aus Fremdkapitalzinsen bereinigt um Steueraufwand	10,7	8,7	9,4
Free Cashflow	-159,5	54,7	-68,7
Cashflow aus Eigenkapital/Anlegerkapital	31,3	-36,7	-17,6
Cashflow aus Nettofinanzverschuldung	138,9	-9,3	95,7

¹⁾ Die Werte 2014 wurden rückwirkend angepasst.

AUSBLICK HERBERT ORTNER, CEO

- Fortsetzung des Wachstumskurses
 - » Kompletierung des Produktportfolios in allen Regionen
 - » Fortsetzung der Markterschließung in Asien und GUS
 - » Digitale Services als Wachstums- und Werttreiber
 - » Reduktion des Current Capital
 - » Industrie 4.0 als Turbo für Flexibilisierung
 - » Weiterentwicklung der Unternehmenskultur
- Weiterer Ausbau des Marinebereichs
 - » Integration und Restrukturierung des gesamten Bereichs
 - » Weitere Akquisitionen geplant
- Restrukturierungsmaßnahmen bis Mitte 2017 abschließen
- **2017: zweistellige EBITn-Marge angestrebt**

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.