

# Konzernzwischen- lagebericht

**08 Konzernstruktur und  
Geschäftsmodelle**

**10 Wirtschaftsbericht**

- 10 Haniel-Konzern
- 10 Umsatz- und Ertragslage
- 13 Finanzlage
- 16 Vermögenslage
- 17 Mitarbeiter

- 18 Holding Franz Haniel & Cie.
- 22 BekaertDeslee
- 24 CWS-boco
- 26 ELG
- 28 Optimar
- 30 ROVEMA
- 32 TAKKT
- 34 Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO

**36 Prognosebericht**

# Konzernstruktur und Geschäftsmodelle

Der Haniel-Konzern umfasst 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

## Haniel-Portfolio

### Geschäftsbereiche

BekaertDeslee	CWS-boco	ELG	Optimar	ROVEMA	TAKKT
<p><b>100 % Beteiligung</b> BekaertDeslee ist ein weltweit führender Spezialist für die Entwicklung und Herstellung von gewebten und gestrickten Stoffen für Matratzenbezüge sowie fertig konfektionierte Matratzenhüllen.</p>	<p><b>82,19 % Beteiligung</b> CWS-boco ist einer der international führenden Serviceanbieter von professionellen Mietlösungen für Waschraumhygiene und Schmutzfangmatten sowie Berufs- und Schutzkleidung.</p>	<p><b>100 % Beteiligung</b> 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><b>100 %<sup>1</sup> Beteiligung</b> Optimar ist ein weltweit führendes Unternehmen für automatisierte Fisch-Verarbeitungssysteme zur Nutzung auf Schiffen, an Land und für Aquakulturen.</p>	<p><b>100 % Beteiligung</b> ROVEMA ist ein international führender Hersteller von Verpackungsmaschinen und -anlagen für die unterschiedlichsten Produkte und Anwendungsbereiche.</p>	<p><b>50,25 % Beteiligung</b> TAKKT bündelt ein Portfolio von B2B-Spezialversandhändlern für Geschäftsausstattung in Europa und Nordamerika in einem Unternehmen.</p>

### Finanzbeteiligungen

CECONOMY	METRO
<p><b>25,00 % Beteiligung</b> CECONOMY ist die führende europäische Plattform für Unternehmen, Konzepte und Marken im Bereich Consumer Electronics.</p>	<p><b>22,50 % Beteiligung</b> METRO ist ein führender internationaler Spezialist für den Groß- und Lebensmittelhandel.</p>

<sup>1</sup> Für das Jahr 2018 ist eine Beteiligung des Managements vorgesehen.

Märkte und Geschäftsmodelle analysiert. So hat Haniel im Jahr 2017 das Portfolio um zwei Unternehmensgruppen ergänzt: ROVEMA und Optimar. Darüber hinaus unterstützt Haniel die Geschäftsbereiche bei ihrem weiteren organischen und akquisitorischen Wachstum im Sinne einer Buy&Build-Strategie. Im vergangenen Jahr wurde dies vor allem durch die Weiterentwicklung von CWS-boco deutlich. Haniel und Rentokil Initial haben am 30. Juni 2017 ein Joint Venture gebildet, in dem das CWS-boco-Geschäft und wesentliche Teile der europäischen Initial-Aktivitäten zusammengeführt wurden. Ferner sorgte die von Haniel unterstützte Aufteilung der METRO GROUP in CECONOMY und METRO für eine weitere Diversifikation des Portfolios.

---

**Family Equity bedeutet, für jedes  
Portfoliounternehmen einen individuell  
optimierten Führungs- und Unterstützungs-  
ansatz umzusetzen.**

---

### **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.

Die gesellschaftliche und wirtschaftliche Bedeutung der Digitalisierung hat Haniel dazu veranlasst, die sich bietenden Chancen als Wertentwicklungshebel zu nutzen. Die Digitalen Agenden der Geschäftsbereiche, welche die unterschiedlichen Rahmenbedingungen und Wertschöpfungstiefen berücksichtigen, bilden dafür die Grundlage. Die Haniel-Digitaleinheit Schacht One bietet relevante Angebote, Unterstützung und Netzwerke. Darüber hinaus hat Haniel Investitionen in verschiedene

Venture-Capital-Fonds getätigt. Eigenständige Venture-Capital-Aktivitäten der Geschäftsbereiche ergänzen das Engagement im Start-up-Umfeld. Ein umfassendes Schulungsangebot der Haniel Akademie rund um die Digitale Transformation sowie entsprechende Dialog- und Informationsangebote der Holding runden den Haniel-Ansatz ab. Dadurch soll sichergestellt werden, dass alle Geschäftsbereiche mit ihren jeweiligen Geschäftsmodellen langfristig zur Wertsteigerung des Beteiligungsportfolios beitragen.

### **Kennzahl Operatives Ergebnis angepasst**

Im Mittelpunkt der Aktivitäten der Geschäftsbereiche sowie der Haniel-Holding steht die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. Um ein auf dieses Ziel ausgerichtetes Handeln aller Beteiligten sicherzustellen, werden innerhalb der Geschäftsbereiche und der Haniel-Holding finanzielle und nichtfinanzielle Kennzahlen verwendet. Auf Konzernebene dient dem Vorstand neben dem Umsatz das Operative Ergebnis dazu, die Entwicklung der Geschäftsbereiche zu beurteilen. Im Jahr 2018 hat der Vorstand beschlossen, die Definition der Kennzahl Operatives Ergebnis anzupassen, um der zunehmenden Akquisitionstätigkeit Rechnung zu tragen. Das Operative Ergebnis wird nunmehr um planmäßige Abschreibungen auf Immaterielles Vermögen aus Kaufpreisallokation bereinigt, weil diese Aufwendungen aus Unternehmenserwerben resultieren und damit nicht im Zusammenhang mit der operativen Geschäftstätigkeit stehen. Zusätzlich kommt unverändert die Kennzahl Ergebnis vor Steuern zur Anwendung, die neben dem Operativen Ergebnis die planmäßigen Abschreibungen auf Immaterielles Vermögen aus Kaufpreisallokation, das Beteiligungsergebnis und das Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit beinhaltet.

### **Keine bestandsgefährdenden Risiken**

Derzeit sind weder bestandsgefährdende Risiken noch andere nennenswerte, über das normale unternehmerische Risiko hinausgehende Risiken erkennbar. Die im Geschäftsbericht 2017 ab Seite 52 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 36.

# Haniel-Konzern

## Umsatz- und Ertragslage

Insbesondere der Erwerb der Initial-Aktivitäten durch CWS-boco sowie die Akquisitionen von ROVEMA und Optimar im Vorjahr steigerten den Konzernumsatz im ersten Halbjahr 2018 deutlich. Aber auch organisch stieg der Umsatz erfreulich an. Das Operative Ergebnis fiel mit 157 Millionen Euro ebenfalls deutlich höher aus als im ersten Halbjahr 2017. Ergebnisbelastend wirkten jedoch die Wertminderungen auf die beiden Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO. Aufgrund dessen weist Haniel im ersten Halbjahr 2018 einen erheblichen Verlust vor und nach Steuern aus.

### Gesamtwirtschaftliches Umfeld robust mit Unwägbarkeiten

Die Weltwirtschaft ist 2018 robust gestartet und hat sich im bisherigen Jahresverlauf gegenüber den geopolitischen Konflikten als widerstandsfähig erwiesen. Allerdings spielten aufkommende Handelskonflikte eine zunehmend stärkere Rolle. Maßnahmen der USA sowie entsprechende Reaktionen Chinas und der EU haben zu ersten nennenswerten Belastungen des ökonomischen Klimas geführt. Die Rohstoffpreise zogen im Berichtszeitraum weiter an. In den Industrieländern beschleunigte sich die Inflation leicht. Die Geldpolitik wirkte in wichtigen Wirtschaftsräumen noch expansiv, obwohl die US-Notenbank die Leitzinsen weiter anhub. In vielen Ländern setzten die Regierungen zudem fiskalpolitische Impulse. Die Finanzmärkte standen im ersten Halbjahr 2018 in einem Spannungsfeld aus noch guten Konjunkturdaten und den wachsenden wirtschaftlichen Unsicherheiten.

**UMSATZ**  
Mio. Euro

**+17%**



Im Durchschnitt des ersten Halbjahres war der US-Dollar gegenüber dem Euro schwächer als im Vorjahreszeitraum.

In Europa setzte sich der Konjunkturaufschwung im Berichtszeitraum fort. Gemäß Eurostat wuchs die Wirtschaft in Europa um 2,3 Prozent. Die wesentlichen Treiber waren der robuste private Verbrauch, lebhaftere Investitionen und eine Verbesserung des Außenbeitrags.

Nach Angaben des US-Handelsministeriums ist die Wirtschaft in den USA im ersten Halbjahr 2018 um 3,2 Prozent gewachsen. Stützen waren Investitionen und Exporte sowie höhere Staatsausgaben, eine Belebung des privaten Konsums und der Industrieproduktion sowie der Bauwirtschaft.

Chinas Wirtschaftswachstum lag im ersten Halbjahr 2018 mit 6,8 Prozent weiterhin auf hohem Niveau.

### Relevante Rohstoffpreise auf deutlich höherem Niveau

Neben dem gesamtwirtschaftlichen Umfeld sind für den Haniel-Konzern die Bedingungen im Marktsegment Edelstahl von großer Bedeutung. Die für ELG relevanten Rohstoffpreise lagen im ersten Halbjahr 2018 auf einem deutlich höheren Niveau als im Vorjahreszeitraum.

### Gute Umsatzentwicklung bei CWS-boco und ELG

Der Haniel-Konzern verbuchte im ersten Halbjahr 2018 einen Umsatz von 2.403 Millionen Euro, was einem deutlichen Anstieg von 17 Prozent entspricht. Hierzu hat insbesondere der höhere Umsatz von CWS-boco beigetragen, der vorrangig aus dem erstmaligen Einbezug von Aktivitäten im Rahmen des 2017 gebildeten Gemeinschaftsunternehmens resultierte. Hinzu kommen die Umsatzbeiträge von Optimar und ROVEMA. Gegenläufig wirkten negative Währungseffekte durch den US-Dollar auf den Umsatz des Haniel-Konzerns.

Organisch, das heißt bereinigt um Währungseffekte sowie Unternehmenskäufe und -verkäufe, stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 8 Prozent. ELG profitierte von höheren durchschnittlichen Rohstoffpreisen sowie einer gestiegenen Ausgangstonnage. BekaertDeslee erreichte trotz der herausfordernden Entwicklung in den USA das Umsatzniveau des Vorjahreszeitraumes. CWS-boco wuchs in den beiden Divisionen Textile Solutions und Hygiene Solutions erfreulich. Auch der Umsatz von TAKKT entwickelte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum positiv und stieg um 2 Prozent.

**Operatives Ergebnis:  
Ergebniskommunikation auf EBITA umgestellt**

**Haniel-Konzern wächst profitabel**

Das Operative Ergebnis lag im ersten Halbjahr 2018 mit 157 Millionen Euro 16 Prozent über dem Wert des Vorjahreszeitraums in Höhe von 135 Millionen Euro. Ergebnisstärkend wirkte im ersten Halbjahr 2018 vorrangig der gestiegene Beitrag von CWS-boco, der überwiegend aus dem erstmaligen Einbezug der Initial-Aktivitäten resultierte. Der Geschäftsbereich ELG erwirtschaftete aufgrund dämpfender Absicherungsgeschäfte ein Operatives Ergebnis auf dem Niveau des ersten Halbjahres 2017. Aufgrund der herausfordernden Marktentwicklung in den USA und von Einkaufspreiserhöhungen für Garne lag das Operative Ergebnis von BeKaertDeslee unter dem des Vorjahreszeitraumes. Auch das Operative Ergebnis von TAKKT erreichte nicht den Wert des ersten Halbjahres 2017. Dies ist vor allem auf eine geringere Rohertragsmarge, bedingt durch gestiegene Frachtkosten, sowie erwartungsgemäß höhere geplante Kosten für die Digitale Transformation zurückzuführen. Die neuen Geschäftsbereiche Optimar und ROVEMA trugen ebenfalls zum Anstieg des Operativen Ergebnisses bei.

**EBIT ebenfalls gestiegen**

In der Folge stieg das EBIT des Haniel-Konzerns um 3 Prozent auf 126 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Anstieg ist geringer als beim Operativen Ergebnis, weil mit den Akquisitionen des Jahres 2017 höhere planmäßige Abschreibungen auf Immaterielles Vermögen aus Kaufpreisallokation einhergehen.

**Wertberichtigungen bei den Finanzbeteiligungen**

Das Ergebnis vor Steuern ist von 105 Millionen Euro auf -811 Millionen Euro gesunken. Das erheblich negative Beteiligungsergebnis überkompensierte das gestiegene EBIT und ein verbessertes Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit.

**OPERATIVES ERGEBNIS**  
Mio. Euro

**+16%**



**ERGEBNIS VOR STEUERN**  
Mio. Euro

**<-100%**



Das Haniel-Beteiligungsergebnis besteht im Wesentlichen aus dem Beteiligungsergebnis aus den Finanzbeteiligungen an CECONOMY und METRO.

**Operatives Ergebnis gestiegen; Wertberichtigung von -872 Millionen Euro auf Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO belastet Ergebnis vor und nach Steuern**

Nicht zuletzt die negative Börsenkursentwicklung sowohl der Metro- als auch der Ceconomy-Aktie im zweiten Quartal 2018 hat Haniel dazu bewogen, die Werthaltigkeit beider Finanzbeteiligungen zu überprüfen. Dabei hat sich ein Wertberichtigungsbedarf von -298 Millionen Euro für die Ceconomy-Beteiligung und -574 Millionen Euro für die Metro-Beteiligung ergeben.

Neben diesen Wertberichtigungen sind die anteiligen Ergebnisbeiträge beider Finanzbeteiligungen aus dem ersten Halbjahr 2018 in das Haniel-Beteiligungsergebnis eingeflossen. Das Beteiligungsergebnis ist von 6 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2017 auf -949 Millionen Euro gesunken.

Das Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit betrug im Berichtszeitraum 12 Millionen Euro. Im Vorjahreszeitraum hatte es bei -23 Millionen Euro gelegen. Dies lag zum einen an einem Ertrag aus der Optionskomponente aus der Umtauschanleihe auf Stammaktien der CECONOMY in Höhe von 36 Millionen Euro. Zum anderen reduzierten sich die Nettofinanzschulden auf Holding-Ebene – auch, weil die Haniel-Holding eine im Februar 2018 fällig gewordene Anleihe planmäßig zurückgezahlt hat.

### **Nachsteuerergebnis deutlich unter Vorjahreszeitraum**

Die negative Entwicklung des Ergebnisses vor Steuern führt bei einem leicht höheren Steueraufwand zu einem ebenfalls deutlich negativen Nachsteuerergebnis. Dieses sank von 71 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum auf -842 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2018.

#### **ERGEBNIS NACH STEUERN**

Mio. Euro

**<-100%**



# Haniel-Konzern

## Finanzlage

**Haniel investiert auch 2018 auf der Ebene der Geschäftsbereiche: TAKKT erwarb den führenden britischen Online-Händler für Büromöbel, Equip4Work, und den schwedischen Distanzhändler für Betriebsausstattung, Runelandhs. Die Finanzstruktur des Konzerns ist weiterhin solide. Nach einem Upgrade der Ratingagentur Moody's liegen nunmehr alle Ratings der Haniel-Holding im Investment-Grade-Bereich.**

### **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.

### **Drei Investment-Grade-Ratings nach Moody's Upgrade**

Haniel unterzieht sich freiwillig externen Ratingurteilen und sichert sich so einen breiten Kapitalmarktzugang. Dabei stützt sich Haniel nunmehr auf drei Ratingurteile im Investment-Grade-Bereich: Im April 2018 bewertete Moody's Haniel mit Baa3. Mit der Ratingverbesserung würdigt Moody's die gute Balance im Haniel-Portfolio und die niedrige Verschuldung auf Ebene der Geschäftsbereiche. Die europäische Ratingagentur Scope hat Haniel mit BBB- im Investment-Grade eingestuft, ebenso Standard & Poor's mit einer Bewertung von BBB-. Die Deutsche Bundesbank hat Haniel 2018 gleichbedeutend weiter mit der Notenbankfähigkeit eingestuft. 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: Es beträgt 15 Prozent zum Stichtag 30. Juni 2018 und liegt damit in einem sehr komfortablen Bereich.



### Finanzierung breit aufgestellt

Beim Finanzmanagement setzt der Haniel-Konzern auf eine Diversifikation der Finanzierung: Unterschiedliche Finanzierungsinstrumente mit einer großen Bandbreite an Geschäftspartnern sichern jederzeitigen Zugang zu Liquidität und reduzieren die Abhängigkeit von einzelnen Finanzierungsinstrumenten und Geschäftspartnern. Entsprechend sind finanzielle Sicherheit und Unabhängigkeit wichtige Zielgrößen des Finanzmanagements bei Haniel. Insgesamt verfügt der Haniel-Konzern zum Ende des ersten Halbjahres 2018 über gezogene und nicht gezogene Kreditlinien von 2 Milliarden Euro. Ein ausgewogenes Fälligkeitsprofil mit einer angemessenen, langfristigen Ausrichtung gewährleistet zusätzliche Finanzierungssicherheit.

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

Insgesamt betragen die finanziellen Verbindlichkeiten, die in der Bilanz des Haniel-Konzerns zum 30. Juni 2018 ausgewiesen werden, 1.699 Millionen Euro. Davon haben 712 Millionen Euro eine Laufzeit von über einem Jahr. Von den 987 Millionen Euro Verbindlichkeiten, die als kurzfristig ausgewiesen werden, entfallen 486 Millionen Euro auf die Umtauschanleihe auf Stammaktien von CECOMY. Obwohl diese erst im Jahr 2020 fällig ist, wird sie aufgrund des jederzeit ausübbareren Umtauschrechts der Inhaber als kurzfristige Verbindlichkeit ausgewiesen. Nach der Tilgung der im Februar 2018 fällig gewordenen Anleihe der Haniel-Holding liegt der Wert der ausstehenden Anleihen zum 30. Juni 2018 mit 0,5 Milliarden Euro unter dem Niveau zum Jahresende 2017.

Des Weiteren haben sich die Geschäftsbereiche CWS-boco, ELG und TAKKT in den vergangenen Jahren auch am Markt für Schuldscheindarlehen finanziert und verfügen 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 2018 bei 0,2 Milliarden Euro – und damit auf dem gleichen Niveau wie zum 31. Dezember 2017. Die Geschäftsbereiche CWS-boco und ELG unterhalten darüber hinaus Programme zum fortlaufenden Verkauf von Forderungen aus Lieferung und Leistung an Dritte.

### Finanzierung von Akquisitions- und Geschäftstätigkeit

Die Nettofinanzschulden des Haniel-Konzerns, also die finanziellen Verbindlichkeiten abzüglich der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sind mit 1.615 Millionen Euro zum 30. Juni 2018 gegenüber 1.427 Millionen Euro zum Jahresende 2017 gestiegen. Dies resultiert zum einen aus höheren finanziellen Verbindlichkeiten insbesondere bei ELG, wo sich aufgrund des höheren Nickelpreises und Geschäftsvolumens der Finanzierungsbedarf für Vorräte und Forderungen aus Lieferung und Leistung vergrößerte. Zum anderen haben die Akquisitionen von Equip4Work und Runelandhs bei TAKKT zum Anstieg der Nettofinanzschulden im Haniel-Konzern beigetragen.

Die Nettofinanzposition ergibt sich aus den Nettofinanzschulden abzüglich der Anlageposition der Haniel-Holding. Während sich die Anlageposition der Haniel-Holding durch die Rückzahlung von 195 Millionen Euro einer noch ausstehenden Anleihe verringerte, trugen die externen Kreditaufnahmen bei CWS-boco und BekaertDeslee zum Anstieg der Nettofinanzposition im Haniel-Konzern bei. Im ersten Halbjahr 2018 stieg diese von 1.331 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017 auf nun 1.592 Millionen Euro.

### Haniel-Cashflow gesteigert

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. Im ersten Halbjahr 2018 ist der Haniel-Cashflow von 267 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum auf 311 Millionen Euro gestiegen. Wesentliche Ursachen für den Anstieg sind die erstmaligen Beiträge der Initial-Gesellschaften sowie die Entwicklung des operativen Geschäfts in den Geschäftsbereichen.

#### HANIEL-CASHFLOW

Mio. Euro

**+16%**

30.06.2018	<b>311</b>
30.06.2017	<b>267</b>

Mio. Euro	30.06.2017	30.06.2018
Haniel-Cashflow	267	311
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	219	23
Cashflow aus Investitionstätigkeit	128	-120
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-485	114

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit, der zusätzlich zum Haniel-Cashflow die Veränderung des kurzfristigen Nettovermögens umfasst, betrug im ersten Halbjahr 2018 23 Millionen Euro und war damit deutlich niedriger als der Haniel-Cashflow. Dies ist insbesondere auf die Bindung finanzieller Mittel für preis- und mengenbedingt höhere Vorratsbestände und Forderungen aus Lieferung und Leistung bei der ELG zurückzuführen. Im Vorjahr hatte der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit bei 219 Millionen Euro gelegen.

#### **Haniel investiert auf Ebene der Geschäftsbereiche**

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit, also der Saldo aus Auszahlungen für die Investitionstätigkeit und Einzahlungen aus der Desinvestitionstätigkeit, lag im ersten Halbjahr 2018 bei -120 Millionen Euro. Die Auszahlungen waren dabei insbesondere auf den Erwerb der Unternehmen Equip4work und Runelandhs durch die TAKKT, die Investitionen in Sachanlagen insbesondere bei der CWS-boco und die Erneuerung der IT-Systeme in den Geschäftsbereichen zurückzuführen. Den Auszahlungen in Höhe von 197 Millionen Euro standen Einzahlungen aus Desinvestitionstätigkeit in Höhe von 77 Millionen Euro gegenüber. Diese resultierten überwiegend aus einem Abbau von Finanzanlagen der Haniel-Holding. Im Vorjahreszeitraum betrug der Cashflow aus Investitionstätigkeit 128 Millionen Euro. Auszahlungen in Höhe von 598 Millionen Euro – insbesondere für den Erwerb der Initial-Gesellschaften – standen dabei Einzahlungen in Höhe von 726 Millionen Euro gegenüber, welche überwiegend aus einem Abbau von Finanzanlagen der Haniel-Holding resultierten.

#### **Zahlungswirksame Investitionen**

Mio. Euro

**-67%**

30.06.2018 **197**

30.06.2017 **598**

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit im ersten Halbjahr 2018 betrug 114 Millionen Euro nach -485 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Während die Haniel-Holding zu Beginn des Jahres eine ausstehende Anleihe zurückzahlte, wurden in größerem Umfang Finanzverbindlichkeiten zur Finanzierung der Nickelpreis-bedingt höheren Vorratsbestände und Forderungen aus Lieferung und Leistung bei der ELG sowie für Unternehmenserwerbe durch die TAKKT aufgenommen. Im Jahr 2018 wurde für das Geschäftsjahr 2017 eine Dividende in Höhe von 60 Millionen Euro an die Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH gezahlt.

# Haniel-Konzern

## Vermögenslage

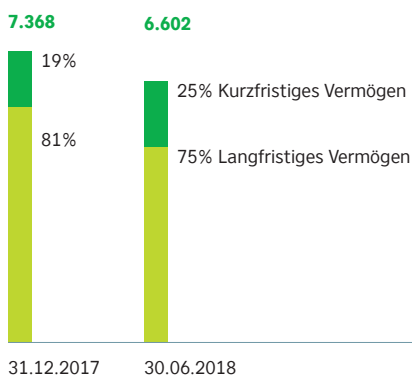
Die Wertminderung auf die Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO führte zu einem Rückgang des langfristigen Vermögens. Dementsprechend sank die Bilanzsumme. Die Eigenkapitalquote des Haniel-Konzerns bleibt mit 54 Prozent aber weiterhin hoch. Dies untermauert das weitere Investitionspotenzial.

### Niedrigere Bilanzsumme

Die Bilanzsumme des Haniel-Konzerns ist von 7.368 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017 auf 6.602 Millionen Euro zum 30. Juni 2018 gesunken. Dies lag vor allem an einem Rückgang des langfristigen Vermögens, verursacht durch die Wertberichtigungen auf die Finanzbeteiligungen an CECONOMY und METRO. Diese beliefen sich auf –872 Millionen Euro. Insgesamt betrug das langfristige Vermögen des Konzerns 4.947 Millionen Euro am 30. Juni 2018, nach 5.977 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017. Das kurzfristige Vermögen erhöhte sich von 1.391 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017 auf 1.655 Millionen Euro am 30. Juni 2018. Dies ist auf den positiven Geschäftsverlauf bei ELG und den damit einhergehenden Anstieg von Vorräten und Forderungen aus Lieferung und Leistung sowie Steuerforderungen der Haniel-Holding zurückzuführen.

### BILANZSTRUKTUR AKTIVA

Mio. Euro



### Weiterhin hohe Eigenkapitalquote

Das Eigenkapital des Haniel-Konzerns hat sich von 4.499 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017 auf 3.596 Millionen Euro zum 30. Juni 2018 reduziert. Ursächlich dafür war das negative Ergebnis nach Steuern, bedingt durch die Wertberichtigungen auf die Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO. Die Eigenkapitalquote sank von 61 Prozent auf 54 Prozent.

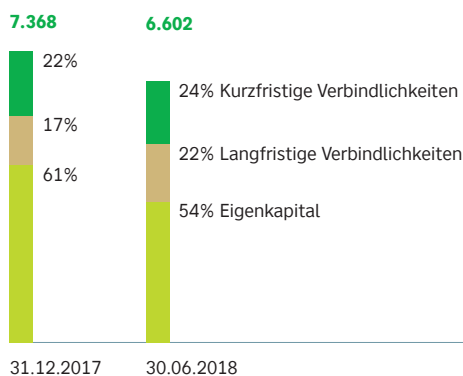
Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sanken – auch aufgrund der Tilgung einer im Februar 2018 planmäßig zurückgezahlten Anleihe der Haniel-Holding – insgesamt leicht von 1.633 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017 auf 1.574 Millionen Euro zum 30. Juni 2018. Dagegen stiegen die langfristigen Verbindlichkeiten insbesondere aufgrund einer Zunahme an langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten von 1.236 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017 auf 1.432 Millionen Euro zum 30. Juni 2018 an.

### Bilanzielle Investitionen deutlich unter Vorjahr

Die bilanziellen Investitionen des Haniel-Konzerns sind von 1.009 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2017 auf 198 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2018 stark gesunken. Im Vorjahreszeitraum hatte der Wert der Akquisitionen mit dem Erwerb zentraleuropäischer Initial-Gesellschaften deutlich über dem des ersten Halbjahres 2018 gelegen, in dem die Erwerbe von Equip4Work und Runelandhs durch TAKKT die größten Einzelinvestitionen darstellten. Die bilanziellen Investitionen im bestehenden Geschäft für Sachanlagen und sonstige Vermögenswerte reduzierten sich, da im Vorjahreszeitraum die Erwerbe von Finanzanlagen durch die Haniel-Holding diesen Posten stark erhöht hatten.

### BILANZSTRUKTUR PASSIVA

Mio. Euro



# Haniel-Konzern

## Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter im Haniel-Konzern blieb im ersten Halbjahr mit einem Anstieg von 1 Prozent nahezu konstant. Insgesamt beschäftigte die Gruppe durchschnittlich 18.732 Mitarbeiter. Zum Jahresende 2017 betrug die Mitarbeiterzahl 18.481 Mitarbeiter.

**BekaertDeslee** beschäftigte im ersten Halbjahr 2018 durchschnittlich 2.830 Mitarbeiter, nach 2.677 Mitarbeitern im Vorjahr. Der Anstieg resultierte aus dem Wachstum des personalintensiveren Geschäfts mit fertig konfektionierten Matratzenhüllen sowie aus der Einstellung befristet beschäftigter Arbeitskräfte zur Deckung kurzfristiger saisonal bedingter Kapazitätsspitzen.

Im Rahmen der Integration der Initial-Aktivitäten bei **CWS-boco** greifen zunehmend die geplanten Maßnahmen, um Strukturen und Prozesse des Geschäftsbereichs weiter zu optimieren. Als Folge sank die Zahl der Mitarbeiter bereits von durchschnittlich 10.768 Mitarbeitern im Vorjahr auf 10.612 im ersten Halbjahr 2018.

Aufgrund der weiterhin förderlichen Rahmenbedingungen des Marktumfelds verzeichnete der Geschäftsbereich **ELG** eine bessere Geschäftsentwicklung mit höheren Ausgangstonnagen. Dadurch erhöhte sich die Mitarbeiterzahl von durchschnittlich 1.240 im Jahr 2017 auf 1.317 im ersten Halbjahr 2018.

**ROVEMA** beschäftigte zum Erwerbszeitpunkt im vierten Quartal des letzten Geschäftsjahres 649 Mitarbeiter. Im ersten Halbjahr 2018 profitierte der Anbieter für Verpackungsmaschinen und -anlagen von einer anhaltend

**MITARBEITER**  
durchschnittliche Kopfzahl

+1%

30.06.2018		18.732
31.12.2017		18.481

hohen Nachfrage durch die Kunden. Um dieser entsprechen zu können, baute der Geschäftsbereich die Kapazitäten aus und stellte in diesem Zeitraum Mitarbeiter ein. Die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten erhöhte sich deshalb leicht auf 658 Mitarbeiter.

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 bei Firmenerwerb Ende 2017 beschäftigten Mitarbeiter bei 375, stieg sie im ersten Halbjahr 2018 deutlich auf 419 Mitarbeiter.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter bei **TAKKT** erhöhte sich im ersten Halbjahr 2018 durch den Erwerb von Equip4Work, eines führenden Online-Händlers für Büromöbel und Betriebsausstattung in Großbritannien, und von Runelandhs, einem schwedischen Distanzhändler für Betriebs- und Büroausstattung. Während die Mitarbeiterzahl im Vorjahr bei 2.566 gelegen hatte, betrug sie im ersten Halbjahr 2018 2.693.

### Organisches Wachstum, erfolgreiche Akquisitionen und Digitale Transformation stellen neue Anforderungen an den Personalbereich.

Die Digitalisierung verändert die Unternehmenskultur nachhaltig und beeinflusst die Zusammenarbeit. Sie hat einen maßgeblichen Einfluss auf den quantitativen und qualitativen Personalbedarf. In den Geschäftsbereichen sind die Auswirkungen der Digitalen Transformation auf Organisation und Zusammenarbeit dabei je nach Geschäftsmodell durchaus unterschiedlich. Die Haniel-Gruppe verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz, um die Digitalisierung im Konzern zu beschleunigen. Die Haniel Akademie, die Führungskräfte und Mitarbeiter der Haniel-Gruppe weiterbildet und -entwickelt, bietet eine Vielzahl an Angeboten rund um Fragestellungen der Digitalen Transformation. Haniel hat darüber hinaus mit Informations- und Dialogmaßnahmen sowie der Etablierung der Digitaleinheit Schacht One Schritte unternommen, um dieser Entwicklung Rechnung zu tragen.

# Holding Franz Haniel & Cie.

**Die Haniel-Holding<sup>1</sup> konzentrierte sich im ersten Halbjahr 2018 auf die Integration der neu erworbenen Unternehmen in das Haniel-Portfolio. Mit ROVEMA und Optimar wurde das Haniel-Portfolio um zwei wachstumsstarke Unternehmen diversifiziert. Die Weiterentwicklung des Portfolios würdigte die Ratingagentur Moody's im April 2018 mit einem Investment-Grade-Rating.**

## **Neue Führungs- und Governance-Modelle bei ROVEMA und Optimar**

Seit dem 30. November 2017 ist mit ROVEMA ein anerkannter Premium-Anbieter für Verpackungsmaschinen und -anlagen Teil der Haniel-Gruppe. Optimar, ein führender Produzent hochwertiger, automatisierter Fisch-Verarbeitungssysteme auf Schiffen, an Land sowie für Aquakulturen, gehört seit dem 20. Dezember 2017 zur Haniel-Gruppe. Im ersten Halbjahr 2018 hat Haniel für beide Unternehmen ein passgenaues Führungs- und Governance-Modell etabliert. Teil des Konzepts ist, dass der ROVEMA-Aufsichtsrat beziehungsweise das Board of Directors bei Optimar sowohl mit Haniel-Vertretern als auch mit einem sogenannten Active Chairman besetzt sind. Dieser leitet als erfahrener Industrieexperte den ROVEMA-Aufsichtsrat beziehungsweise das Board of Directors und berät das Management-Team als Sparringspartner. Zudem ist er für die Performance Reviews des Managements zuständig. Analog zu den anderen Geschäftsbereichen unterstützt Haniel die neuen Beteiligungen bei deren weiterem Wachstum: passend zur jeweiligen Unternehmenssituation und gemäß der Strategie des Family-Equity-Unternehmens „Flexibles Portfoliomanagement“.

## **Portfoliausbau geht weiter**

Nach den erfolgreichen Portfoliomaßnahmen im Vorjahr verfügt Haniel über finanzielle Mittel in der Größenordnung von über 800 Millionen 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, „enkel-fähig“ zu sein, kommen insbesondere Unternehmen in Frage, die durch nachhaltiges Handeln einen positiven Beitrag für eine langfristige Wertsteigerung erbringen können. Neben dem Erwerb neuer Geschäftsbereiche werden auch der Ausbau und die Weiterentwicklung der bestehenden Geschäftsbereiche im Sinne des Buy & Build-Ansatzes einen Schwerpunkt bilden.

---

## **Family-Equity-Unternehmen Haniel setzt flexibles Portfoliomanagement um: Führungs- und Governance-Modelle für ROVEMA und Optimar etabliert**

---

In einem herausfordernden Marktumfeld wird Haniel mit Geduld und Augenmaß weiterhin die sich bietenden Optionen vorausschauend abwägen und auf diese Weise passende Unternehmen finden.

## **Holding begleitet erfolgreich voranschreitende Integration bei CWS-boco**

CWS-boco hat erste Meilensteine bei der Integration des zentraleuropäischen Geschäfts von Initial in den Bereichen Hygiene, Berufskleidung und Reinraum erreicht. Damit eröffnen sich dem Geschäftsbereich attraktive Chancen zur strategischen Weiterentwicklung. Dank einer neu etablierten Organisationsstruktur mit den beiden Divisionen Hygiene Solutions und Textile Solutions bietet CWS-boco mehr Kundennähe und Innovationskraft.

<sup>1</sup> Inkl. der Beteiligungs-, Finanzierungs- und Servicegesellschaften der Holding. Den Abschluss des Teilkonzerns Franz Haniel & Cie. finden Sie auf [www.haniel.de](http://www.haniel.de) unter „Creditor Relations“.

### Wert des Portfolios durch Finanzbeteiligungen gesunken

Der Wert des Beteiligungsportfolios sank von 5.624 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017 auf 4.982 Millionen Euro zum 30. Juni 2018. Er 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 2018 deutlich gesunkenen Bewertungsniveaus der Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO haben den Wert des Haniel-Portfolios deutlich verringert.

### Digitale Transformation weiter im Fokus

Haniel fördert die Digitale Transformation der Geschäftsbereiche und folgt damit dem eigenen Anspruch, als Wertentwickler zu handeln und dabei auch Werte im Blick zu behalten. Auf Basis der von den Geschäftsbereichen entwickelten und kontinuierlich aktualisierten individuellen Digitalen Agenden setzt sich die Transformation Schritt für Schritt fort.

Die Haniel-Digitaleinheit Schacht One koordiniert, unterstützt und beschleunigt die Digitale Transformation. Alle Geschäftsbereiche verfolgen eine Vielzahl konkreter Projekte, die auf ihren Digitalen Agenden basieren. Viele davon sind derzeit in der konkreten Testphase. Insgesamt hat Schacht One bereits über 60 Projekte durchgeführt beziehungsweise in der Pipeline. Aufgrund dieser Auslastung hat Schacht One weitere Mitarbeiter eingestellt und die Büros auf Zeche Zollverein erweitert.

Mit der Investition in Venture-Capital-Fonds verfügt Haniel über eine sehr gute Basis, um die Geschäftsmodelle von Start-ups besser zu verstehen oder innovative Geschäftsmodelle frühzeitig kennen zu lernen. Zum 30. Juni 2018 hat Haniel insgesamt 42 Millionen Euro für sechs verschiedene Fonds zugesagt. Diese Fonds werden wiederum insgesamt in etwa 250 junge Unternehmen investieren. Dieses Netzwerk kann zudem die internen Innovationsprozesse befruchten und Impulse bei der weiteren Suche nach neuen Beteiligungen liefern. Darüber hinaus unterstützt die Holding ihre Beteiligungen weiterhin bei eigenen Investitionen in innovative Start-ups.

Im Rahmen des ganzheitlichen Ansatzes zur Digitalisierung ist der Wissenstransfer und Austausch innerhalb und außerhalb der Haniel-Gruppe ein wichtiger Aspekt. Dies steht auch im Fokus des Haniel Leadership Lab, der gruppenweiten Führungskräfte tagung. Außerdem unterstützt die Haniel-Holding, dass Mitarbeiter der Haniel-Gruppe ihre externen Netzwerke in der Digital- und Start-up-Szene ausbauen. Darüber hinaus bietet die Haniel Akademie ein umfangreiches Seminarprogramm zur Digitalisierung an, welches kontinuierlich ausgebaut wird.

---

**Für den Erwerb weiterer Geschäftsbereiche sowie Buy & Build-Akquisitionen in den bestehenden Beteiligungen steht ausreichend Liquidität zur Verfügung.**

---

### Verschuldungsgrad niedrig gehalten

Die Nettofinanzschulden der Haniel-Holding wurden gesenkt. Nach 1.040 Millionen Euro am 31. Dezember 2017 lagen sie zum 30. Juni 2018 bei 792 Millionen Euro. Im ersten Halbjahr 2018 hatte die Haniel-Holding einen weiteren Teil des verbleibenden Finanzvermögens dafür verwendet, den noch ausstehenden Betrag von 195 Millionen Euro einer im Februar 2018 fällig gewordenen Anleihe mit einem ursprünglichen Nominal von 400 Millionen Euro komplett an die Anleiheinvestoren zurückzuzahlen. Damit verbleibt zum 30. Juni 2018 ein Finanzvermögen im Wert von 633 Millionen Euro.

Die Nettofinanzposition der Haniel-Holding, definiert als Nettofinanzschulden abzüglich des Finanzvermögens, lag damit zum 30. Juni 2018 mit 159 Millionen Euro auf dem Niveau vom 31. Dezember 2017. Auf Basis der selbst gesteckten Obergrenze für Nettofinanzschulden von 1 Milliarde Euro stehen Haniel damit über 800 Millionen Euro zur Verfügung, um das Portfolio weiterzuentwickeln und auszubauen. Geplante Rückführungen von Darlehen an die Geschäftsbereiche werden in Zukunft die externe Verschuldung senken und damit weitere Freiräume schaffen. Zusätzlich verfügt die Haniel-Holding über freie, fest zugesagte Langfrist-Kreditlinien in Höhe von 655 Millionen Euro und damit in Summe über eine komfortable Liquiditätssituation.



Wesentlicher Baustein der Finanzierung ist die im Jahr 2015 begebene, nicht verzinsliche Umtauschanleihe auf Aktien der METRO AG, die nach der Aufteilung zur CECONOMY AG wurde. Dadurch hat sich Haniel hervorragende Finanzierungsbedingungen bis zum Jahr 2020 gesichert. Darüber hinaus ist die Finanzierung durch die bestehenden Kreditlinien sowie Gesellschafterdarlehen langfristig gesichert. Der wichtigste Teil der Finanzierung ist und bleibt jedoch die dauerhafte Bereitstellung von Eigenkapital durch die Familie Haniel.

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 bei S&P, Scope und Moody's**

Haniel unterzieht sich freiwillig externen Ratingurteilen mit dem Ziel eines langfristig stabilen Investment-Grade-Ratings. Im April 2018 bewertete Moody's Haniel mit Baa3 im Investment-Grade-Bereich. Mit der Ratingverbesserung würdigt Moody's die gute Balance im Haniel-Portfolio und die niedrige Verschuldung auf Ebene der Geschäftsbereiche. Damit ist Haniel bei allen drei beauftragten Ratingagenturen als Investment Grade eingestuft.

#### **Ergebnisbeitrag der Holding auf Niveau des Vorjahreszeitraums**

Der Beitrag der Haniel-Holding zum Operativen Ergebnis des Konzerns bewegte sich im ersten Halbjahr 2018 auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

#### **Verantwortung mit Tradition**

Das CR-Engagement der Haniel-Holding basiert auf zwei Säulen. Zum einen übernimmt Haniel als Family-Equity-Unternehmen Verantwortung beim Portfoliomanagement, von der Investitionsphase über die Steuerung der Beteiligungen bis hin zur Desinvestition: Gemäß einem strengen Investitionsfilter prüft Haniel mögliche Übernahmekandidaten auf ökologische und soziale Kriterien – in Frage kommen nur Geschäftsmodelle, die aktuell und künftig einen positiven Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten. Nach erfolgreicher Akquisition eines Unternehmens werden abhängig von bereits vorhandenen Aktivitäten Strukturen und Prozesse für die Verankerung von CR im Kerngeschäft ausgebaut.

Zum anderen übernimmt das Unternehmen seit mehr als 260 Jahren Verantwortung am Standort Duisburg und für die Region als „good corporate citizen“. 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.

Ein besonders in die Region wirkendes Projekt ist das Social Impact Lab Duisburg, das die Haniel-Holding gemeinsam mit der KfW Stiftung, der Beisheim Stiftung und der Social Impact gGmbH betreibt. Dieser Inkubator für Sozialunternehmer fördert Gründer, die mit ihren Ideen drängende gesellschaftliche Herausforderungen lösen wollen, vernetzt sie mit anderen Akteuren und etabliert sie in der Region. Zum 30. Juni 2018 haben 58 Teams das Programm durchlaufen oder sind noch in der Förderung. Daraus sind 25 Unternehmensgründungen hervorgegangen. Einzelne Teams sind bundesweit und international erfolgreich. Inhaltliche Angebote wie ein Mentoring-Programm fördern außerdem den Austausch zwischen den Gründerteams und Haniel-Mitarbeitern.

Die Haniel Stiftung ist ein weiterer wesentlicher Bestandteil der gesellschaftlichen Verantwortungsübernahme. Sie feierte im ersten Halbjahr 2018 bereits ihr 30-jähriges Jubiläum. Bis heute hat die Haniel Stiftung rund 1.250 Projekte im Umfang von 34 Millionen Euro gefördert. Mit jährlichen Projektförderungen von derzeit 3 Millionen Euro gehört die Haniel Stiftung zu den fünf Prozent der privaten Stiftungen in Deutschland mit den größten Fördermittelvolumina. Als Bildungsstiftung konzentriert sie ihre Arbeit auf die Schwerpunkte Bildungschancen und Nachwuchsförderung. Alle Förderungen richten sich an unternehmerisch nachhaltigem Denken und Handeln aus – nach dem Vorbild von Franz Haniel, der schon im 19. Jahrhundert als „ehrbarer Kaufmann“ sein unternehmerisches Handeln und gesellschaftliche Verantwortung als Einheit verstanden hat.



# BekaertDeslee

Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung von BekaertDeslee war im ersten Halbjahr 2018 durch die herausfordernde Situation in den USA geprägt. Zudem belasteten Währungseffekte. Bereinigt um diese erreichte das Unternehmen im ersten Halbjahr 2018 dennoch das Umsatzniveau des Vorjahreszeitraums. Aufgrund des schwächeren Geschäftsverlaufes in den USA und von Preissteigerungen für Garne ist das Operative Ergebnis von BekaertDeslee auf 13 Millionen Euro gesunken. Als Gegenmaßnahme hat BekaertDeslee begonnen, die Kostenstrukturen sowie die Preispolitik anzupassen.

## Geschäftsentwicklung in den USA belastet Umsatz

BekaertDeslee erzielte im ersten Halbjahr 2018 einen Umsatz von 159 Millionen Euro, nach 172 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Organisch, das heißt akquisitions- und währungsbereinigt, reichte der Umsatz jedoch an das Niveau des Vorjahreszeitraums heran. Während sich das Geschäft in den USA schwächer entwickelte, stieg die Nachfrage nach fertig konfektionierten Matratzenhüllen insbesondere in Europa erfreulich. Außerdem sah sich der Geschäftsbereich in China mit Preisdruck durch das Wettbewerbsumfeld im Low-Cost-Bereich konfrontiert.

## Langfristiger Trend zu höherwertigen Stoffen ungebrochen

BekaertDeslee profitierte weiterhin von langfristigen Megatrends. Durch die zunehmende Bereitschaft, qualitativ bessere Matratzen zu kaufen, ist der Markt

UMSATZ  
Mio. Euro

–8%



UMSATZVERTEILUNG  
nach Regionen



von einem langfristigen Trend zu höherwertigen Stoffen geprägt. Zu diesen gehören vor allem gestrickte Matratzenbezugsstoffe. Denn neben anspruchsvollen, dreidimensionalen Designs können mit diesen auch Zusatzfunktionen zur Verbesserung der Schlafqualität realisiert werden.

## Geschäft mit fertig konfektionierten Matratzenhüllen wächst

### Nachfrage nach Matratzenhüllen erfreulich gestiegen

Innerhalb des Produktportfolios hat sich die wachsende Nachfrage nach fertig konfektionierten Matratzenhüllen positiv auf die Umsatzentwicklung ausgewirkt. Das Geschäft mit den „Bed-in-a-Box“-Unternehmen, schwerpunktmäßig Online-Matratzenanbietern, konnte in Europa stark gesteigert werden. Die „Bed-in-a-Box“-Unternehmen sind eine neue Kundengruppe. Deren spezielle Anforderungen an die Produkteigenschaften, wie zum Beispiel Faltenfreiheit nach Knicken und Rollen für den Versand, kann BekaertDeslee dank seines Know-hows bedienen. BekaertDeslee baut das Geschäft mit diesen Produkten höherer Wertschöpfungstiefe weiter systematisch aus.

### Garnpreisanstieg belastet Operatives Ergebnis

Die Produktionskosten für gestrickte und gewebte Matratzenbezugsstoffe hängen erheblich von der Preisentwicklung der Garne ab. Diese sind im ersten Halbjahr 2018 deutlich gestiegen. Es gelang BekaertDeslee bisher nur in geringem Umfang, die gestiegenen Rohmaterialpreise für den Einkauf von Garnen an die Kunden weiterzugeben. Aus diesem Grund sowie infolge der umsatzbedingten

Ergebniseinbußen in den USA sank das Operative Ergebnis im ersten Halbjahr 2018 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum und betrug 13 Millionen Euro. Das Wachstum im Geschäft mit fertig konfektionierten Matratzenhüllen und die erzielten Effizienzgewinne konnten dies nicht kompensieren. Teil der künftigen Preispolitik ist es, Garnpreissteigerungen verstärkt an die Kunden weiterzugeben.

**Ergebnissteigernde Maßnahmen ergriffen**

Der Geschäftsbereich hat angesichts der Ergebnissituation in den USA Gegenmaßnahmen eingeleitet und ein Programm initiiert, um die Kostenstrukturen zu optimieren.

Außerdem hat BekaertDeslee im ersten Halbjahr 2018 die Lean-Manufacturing-Initiative systematisch fortgesetzt. Diese zielt auch auf die Standardisierung und Verbesserung der Produktionsprozesse ab.

**Ausbau des Marktanteils bei fertig konfektionierten Matratzenhüllen ist Teil der Strategie**

**Wachstum im Blick**

BekaertDeslee ist ein wachstumsorientiertes Unternehmen: Der Ausbau der globalen Marktposition wird sowohl durch organisches als auch akquisitorisches Wachstum angestrebt. Schwerpunkte der Strategie sind, das Potenzial im Kerngeschäft weiter auszuschöpfen, den Marktanteil bei fertig konfektionierten Matratzenhüllen auszubauen sowie angrenzende Produktfelder zu erschließen. Außerdem richtet BekaertDeslee den Design-Ansatz und das Produktportfolio weiter konsequent auf die Kundenanforderungen aus. Dies soll durch eine verbesserte Vertriebsorganisation und -steuerung unterstützt werden.

**OPERATIVES ERGEBNIS**

Mio. Euro

**-32%**



**MITARBEITER**

durchschnittliche Kopfzahl

**+6%**



**Innovation und Digitalisierung im Fokus**

Am Hauptsitz in Waregem, Belgien, hat BekaertDeslee ein Innovationszentrum errichtet, das die Entwicklungs- und Designabteilung sowie weitere zentrale Unternehmensfunktionen künftig unter einem Dach vereint. Damit schafft das Unternehmen noch bessere Bedingungen für Innovationen. Im ersten Halbjahr 2018 hat BekaertDeslee mit der digitalen Werkbank der Haniel-Gruppe, Schacht One, an mehreren Projekten seiner Digitalen Agenda gearbeitet. Für die Zukunft ist nicht nur die Exploration neuer Geschäftsmodelle vorgesehen, sondern es wird zum Beispiel auch beabsichtigt, Potenziale der Digitalisierung für die Produktionsprozesse oder die Kundenkommunikation zu erschließen. Die „BD Cloud“ wurde weiterentwickelt – eine Online-Plattform und App, die Kunden ein selbstständiges Konfigurieren von Matratzen ermöglichen und die Produktvisualisierung verbessern.

# CWS-boco

Der Geschäftsbereich CWS-boco hat die Integration der 2017 von Rentokil Initial erworbenen Initial-Aktivitäten in den Bereichen Hygiene, Berufskleidung und Reinraum im ersten Halbjahr erfolgreich vorangetrieben. Damit hat der Geschäftsbereich attraktive Chancen zur strategischen Weiterentwicklung ergriffen. In neu etablierter Organisationsstruktur bietet CWS-boco mehr Kundennähe und Innovationskraft. Der deutliche Umsatzanstieg auf 566 Millionen Euro resultierte nicht nur aus der Integration: Auch organisch wuchs CWS-boco und profitierte von der guten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Das Operative Ergebnis stieg entsprechend deutlich.

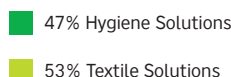
**Fortschritte bei der strategischen Ausrichtung erzielt**  
CWS-boco hat die Integration der 2017 von Rentokil Initial erworbenen Initial-Aktivitäten im ersten Halbjahr erfolgreich vorangetrieben. Dabei hat das Unternehmen die Ausrichtung in eine neue, divisionale Struktur vollzogen und zu Beginn 2018 umgesetzt. Über alle Länder hinweg hat CWS-boco zwei Divisionen gebildet: die Bereiche Hygiene Solutions mit Lösungsangeboten für Waschräumehygiene und Schmutzfangmatten sowie Textile Solutions mit dem Leistungsspektrum Berufs- und Schutzkleidung sowie Reinraum. Die neue Struktur ermöglicht es, europaweit Kundenbedürfnisse individueller zu adressieren.

**UMSATZ**  
Mio. Euro

**+38%**



**UMSATZVERTEILUNG**  
nach Bereichen



Seit der Bildung des Gemeinschaftsunternehmens erreichte CWS-boco nicht nur erste Meilensteine der Neuausrichtung bei Administration, Einkauf und IT, sondern machte auch Fortschritte bei der Verbesserung des Standort- und Servicenetzwerks.

## Ausbau bestehender und Pilotierung neuer Service-Angebote

Wachstumsinitiativen schafft CWS-boco durch den Ausbau bestehender sowie die Erschließung neuer Geschäftsfelder. So entwickelte das Unternehmen zum Beispiel 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. Im ersten Halbjahr wurden weitere Waschräume im Einzelhandel eröffnet.

Zusätzlich prüft CWS-boco permanent weitere Möglichkeiten, die Angebotspalette zu erweitern, beispielsweise im Bereich Brandschutz.

## Erfolgreiche Integration der Initial-Aktivitäten: Erste Meilensteine erreicht

### Digitalisierung beschleunigt

In mehreren Projekten erneuert CWS-boco die IT-Systeme und stärkt die technische Basis für die Digitale Transformation weiter. Der Geschäftsbereich erreichte hier Fortschritte und begann im ersten Halbjahr 2018 damit, in der Division Hygiene Solutions ein neues ERP-System einzuführen. In Zukunft ist die Implementierung in weiteren Ländern vorgesehen.

CWS-boco arbeitet intensiv an der kundenorientierten Digitalisierung seiner Produkte und Serviceangebote. Das Unternehmen hat auf Basis seiner Digitalen Agenda verschiedene Projekte mit Haniels Digitaleinheit Schacht One fortgesetzt. Mit den Online-Angeboten „fello.online“ und „matten.pro“ werden beispielsweise neue Lösungen mit flexiblen Vertragslaufzeiten getestet. Über fello.online können Kunden seit Herbst 2017 Arbeitskleidung schnell, flexibel und mit geringem Aufwand mieten. matten.pro bietet die Möglichkeit, Schmutzfangmatten im monatlich kündbaren Mietservice zu beziehen. Die Verträge können unmittelbar online abgeschlossen werden.

**Strategische Investition in Jonny Fresh stützt Digitale Transformation**

Zudem entschied CWS-boco, das Berliner Start-up Jonny Fresh als strategischer Investor zu unterstützen. Jonny Fresh hat sich aufgrund seiner gut vernetzten und individuellen Logistik als B2C-Plattform etabliert, die Privatwäsche und -textilien abholt und reinigt. Die Expertise von Jonny Fresh liegt in der Systemarchitektur und der verwendeten Softwarelösung. CWS-boco erhält mit diesem Investment vor allem Einblick in ein reines Online-Geschäftsmodell mit etablierter Kunden-Interaktion via App. Damit eröffnen sich CWS-boco unter anderem Perspektiven für flexiblere Logistikprozesse. Die Beteiligung am Start-up „Fit Analytics“, einem Online-Kleidergrößenberater, gehörte ebenfalls zu den ersten Initiativen der digitalen Strategie. Dadurch erhält CWS-boco Impulse, um die Umsetzung kundenindividueller Berufskleidung über einen Selfservice schneller und effizienter zu gestalten.

**OPERATIVES ERGEBNIS**

Mio. Euro

**+85%**



**MITARBEITER**

durchschnittliche Kopfzahl

**-1%**



**Umsatz erfreulich gesteigert**

Der Umsatz von CWS-boco lag im ersten Halbjahr 2018 mit 566 Millionen Euro um 38 Prozent über dem Wert des Vorjahres. Der erfreuliche Anstieg ergibt sich vorrangig aus dem erstmaligen Einbezug der Initial-Gesellschaften. Aber auch organisch, das bedeutet akquisitions- und währungsbereinigt, stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 3 Prozent. CWS-boco steigerte den Umsatz dabei in beiden Divisionen. Die Division Hygiene Solutions erzielte ein Wachstum von 3 Prozent, der Umsatz der Division Textile Solutions stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 4 Prozent. Der Geschäftsbereich profitierte von der guten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie von positiven Effekten aus der spezialisierten Vertriebsstruktur, dem zugehörigen Schulungsprogramm sowie verbesserter Kundenbetreuung.

**Operatives Ergebnis wächst deutlich**

Das Operative Ergebnis stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 39 Millionen Euro auf 72 Millionen Euro deutlich. Grund war vor allem der erstmalige Einbezug der Initial-Gesellschaften, aber auch das organische Wachstum und erste positive Effekte der Effizienzmaßnahmen im Zusammenhang mit der Integration haben dazu beigetragen.

# ELG

**ELG profitierte im ersten Halbjahr 2018 von einem Marktumfeld mit höheren Rohstoffpreisen und besserer Schrottverfügbarkeit im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Ausgangstonnagen entwickelten sich infolgedessen sehr erfreulich. Entsprechend stieg der Umsatz von ELG um 9 Prozent. Aufgrund dämpfender Absicherungseffekte lag das Operative Ergebnis mit 23 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2018 auf dem Niveau des Vorjahres.**

## Positives Marktumfeld im Edeltstahlschrottgeschäft

Im ersten Halbjahr 2018 lag die weltweite Edelstahlproduktion etwa 7 Prozent über dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Getragen wurde das Wachstum zum einen von neuen Produktionskapazitäten für Edelstahl in Indonesien. Außerdem wurde die Produktion in China und anderen asiatischen Wachstumsmärkten wie Indien ausgeweitet. In Europa konnte die Erzeugung ebenfalls leicht zulegen. Die Einführung von Zöllen auf Stahl- und Edelstahl-Importe in die USA führte in der EU zu einem erhöhten Importdruck. In den USA haben diese Handelsmaßnahmen bisher zu einem positiveren Marktumfeld im Segment Edelstahl beigetragen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum kam es durch höhere Rohstoffpreise zu einer Entspannung bei der Schrottverfügbarkeit auf dem Beschaffungsmarkt.

## Rohstoffpreise deutlich über Niveau der Vergleichsperiode

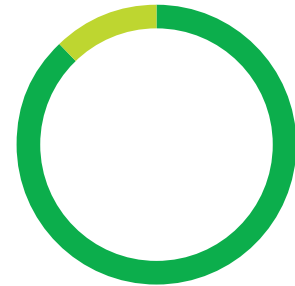
Nickel, Chrom und Eisen sind die Hauptwertträger in dem von ELG aufbereiteten Edeltstahlschrott, weshalb der Preis, den der Geschäftsbereich für seine Produkte erzielt,

**UMSATZ**  
Mio. Euro

**+9%**



**UMSATZVERTEILUNG**  
nach Bereichen



wesentlich von den Preisen dieser Rohstoffe abhängt. Gestützt durch ein strukturelles Defizit im ersten Halbjahr und die Aussicht auf eine langfristig stark steigende Nachfrage aus dem Bereich der Elektromobilität, kletterte der Preis für Nickel kurzzeitig auf über 15.700 US-Dollar pro Tonne. Im Durchschnitt des ersten Halbjahres lag der Nickel-Preis bei 13.780 US-Dollar pro Tonne und damit mehr als 40 Prozent über dem niedrigen Niveau der Vergleichsperiode.

## Positive Effekte durch förderliches Marktumfeld mit höheren Rohstoffpreisen im Edeltstahlgeschäft und verbesserter Schrottverfügbarkeit

Während der Preis für Eisen gegenüber dem des Vorjahreszeitraums durchschnittlich auf einem deutlich höheren Niveau lag, bewegte sich der Preis für Chrom im ersten Halbjahr 2018 durchschnittlich auf einem niedrigeren Niveau als in der Vergleichsperiode 2017. Dieser Vorjahreszeitraum war allerdings stark von einer temporären Knappheitssituation geprägt.

### Verbessertes Marktumfeld im Superlegierungsgeschäft

Auch ELG Utica Alloys, der auf Superlegierungen spezialisierte Bereich von ELG, profitierte im ersten Halbjahr 2018 von einem preis- und mengenmäßig leicht verbesserten Marktumfeld. Gegenüber den Durchschnittswerten der Vergleichsperiode ist bei für ELG Utica Alloys relevanten Rohstoffpreisen, darunter vor allem Titan und Nickel, ein deutlicher Anstieg zu verzeichnen. Die Nachfrage aus der Luftfahrtindustrie verblieb weiterhin auf einem hohen Niveau. ELG Utica Alloys erweiterte in der Folge die bestehenden Kapazitäten sowohl im Handels- als auch im Aufbereitungsgeschäft. Außerdem hat der Superlegierungs-Spezialist die Produktionsprozesse optimiert.

### ELG-Digitaleinheit am Standort Düsseldorf etabliert

### Umsatz steigt dank verbessertem Marktumfeld

Das insgesamt verbesserte Marktumfeld wirkte sich positiv auf die Geschäftsentwicklung bei ELG aus. Während die Edelmetallschrott-Ausgangstonnage von ELG deutlich um 4 Prozent stieg, lag die Ausgangstonnage der Superlegierungsschrotte im Bereich ELG Utica Alloys mit 1 Prozent leicht über dem Wert im Vorjahreszeitraum. Die höheren Durchschnittspreise für Nickel und weitere für ELG relevante Rohstoffe wirkten sich positiv auf den Umsatz aus: Dieser stieg um 9 Prozent auf 986 Millionen Euro. Zwar lagen die Nickelpreise durchschnittlich um mehr als 40 Prozent höher als im Vorjahreszeitraum, dem standen allerdings höhere Abschläge bei der Bewertung im Edelmetallschrott

### OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

**+/-0%**



### MITARBEITER

durchschnittliche Kopfzahl

**+6%**



sowie Währungseffekte entgegen. Trotz einer preis- und mengenbedingten Steigerung des Umsatzes belasteten höhere Einkaufspreise im Geschäft mit Edelmetallschrott und dämpfende Absicherungsgeschäfte auf Rohstoffpreise den Rohertrag im ersten Halbjahr 2018. Entsprechend erzielte ELG mit 23 Millionen Euro ein Operatives Ergebnis auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

### ELG-Innovationseinheit bündelt Ressourcen

In der Innovationseinheit EIE Services sollen alle Initiativen und Projekte rund um Innovation und Digitalisierung des Geschäftsbereichs gebündelt werden. Das Unternehmen legt den Fokus sowohl auf Optimierungsmöglichkeiten entlang der Wertschöpfungskette als auch auf Geschäftsmodellinnovationen im Sekundärrohstoffbereich. Lösungen, wie die App „MyELG“, die die Interaktion mit Lieferanten im Edelmetallschrottbereich verbessert, sind bereits im internationalen Einsatz. Die jüngsten Digitalprojekte sind der Online-Schrottmarktplatz „Remetal“ und die „Digital Yard App“, ein Track & Trace-System für Recyclingplätze. Durch diese App werden der Prozess und der Aufbereitungsstatus des Materials transparent. Externe Impulse werden durch die enge Verzahnung mit der Start-up-Szene gefördert.

# Optimar

**Optimar, eines der weltweit führenden Unternehmen für automatisierte Fisch-Verarbeitungssysteme, ist seit dem 20. Dezember 2017 Teil der Haniel-Gruppe. Das norwegische Unternehmen entwickelt, produziert und installiert Lösungen zur Nutzung auf Schiffen, an Land und für Aquakulturen. Optimar verzeichnete mit einem Umsatz von 72 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2018 ein erfreuliches Wachstum. Ein passgenaues Führungs- und Governance-Modell stützt das geplante starke Wachstum.**

## Internationale Positionierung

Die Maschinen und Anlagen des Produzenten hochwertiger, automatisierter Fisch-Verarbeitungssysteme werden entweder auf eigenständiger Basis oder zusammen mit Lösungen von Drittanbietern schlüsselfertig installiert. Optimar baut die Systeme für den Einsatz in unterschiedlichsten Umfeldbedingungen und findet dabei innovative Lösungen für die jeweiligen Anforderungsprofile: auf Schiffen, an Land und für Aquakulturen. Als Full-Service-Anbieter bietet Optimar zudem unterstützende Produkte und Dienstleistungen an. Das norwegische Unternehmen verfügt über weitere Produktionsstandorte in den USA, Spanien und Rumänien. Optimar beliefert internationale Kunden in mehr als 30 Ländern.

## UMSATZ

Mio. Euro

30.06.2018  72

---

**Die wachsende Weltbevölkerung mit ihrem steigenden Proteinbedarf, die fortschreitende Automatisierung in der Fischereiwirtschaft und der Modernisierungsbedarf von Fangflotten stützen das Geschäftsmodell langfristig.**

---

## Langfristige Megatrends als Wachstumstreiber

Der Markt für Maschinen und Anlagen zur Fischverarbeitung profitiert von mehreren langfristigen Megatrends und bietet deshalb großes Potenzial. Die steigende Proteinnachfrage der wachsenden Weltbevölkerung, das steigende Wohlstandsniveau und die fortschreitende Automatisierung der industriellen Wertschöpfungsketten sind Trends, welche zu einem langfristigen und dynamischen Wachstum des Unternehmens beitragen können.

## Kunden profitieren durch Optimar-Lösungen

Optimar bietet seinen Kunden bei Bedarf Produkte und Lösungen entlang der gesamten primären Wertschöpfungskette als Komplettpaket aus einer Hand: vom Transport über die Verarbeitung bis zur Palettierung. Die Verarbeitungslösungen werden durch unterstützende Projekt- und IT-Lösungen 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 der Systeme und reduzierte Durchlaufzeiten. Dabei wird der Fisch gleichzeitig schonender verarbeitet und es entstehen in Summe Effizienzgewinne.

Im ersten Halbjahr 2018 führte Optimar eine Weiterentwicklung des Produkts OptiLice ein. OptiLice befreit Lachse und Forellen vom Schädlingsbefall durch die Seelaus – ohne den Einsatz von Chemikalien oder Pharmazeutika. Das Verfahren funktioniert ausschließlich auf der Basis von temperiertem Wasser in Kombination mit einer Spülung der Fische, sowohl unter als auch über Wasser – ein Gewinn für die schonende Aufzucht der Fische, für Umwelt wie Endverbraucher.

**Digitale Cockpit-Lösung zur Wartung von Anlagen**

Optimar arbeitet im Zuge der Digitalen Transformation des Geschäfts bereits an speziellen Angeboten 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 ersten Halbjahr 2018 zur Marktreife gebracht. Im Hinblick auf eine weitere Automatisierung und Beschleunigung der Verarbeitungsprozesse forscht Optimar zudem an der optischen Erkennung unterschiedlicher Fischarten.

---

**Wachstum im Blick: Board of Directors mit Branchenexperten verstärkt**


---

**Passgenaues Governance-Modell stützt Wachstum**

Optimar verfolgt eine klare Wachstumsstrategie. Für das Unternehmen wurde ein passgenaues Führungs- und Governance-Modell entwickelt. Dadurch soll das geplante starke Wachstum bestmöglich unterstützt werden. Teil des Konzepts ist, dass das Board of Directors mit Haniel-Vertretern, Arbeitnehmervertretern und Branchenexperten besetzt ist. Einer der Experten nimmt zudem die Rolle des Active Chairman ein.

**Erfreuliche Umsatzentwicklung**

Optimar erreichte im ersten Halbjahr 2018 einen Umsatz in Höhe von 72 Millionen Euro und ein Operatives Ergebnis von 3 Millionen Euro, das durch höhere Kosten für die Auftragsabwicklung belastet wurde.

**OPERATIVES ERGEBNIS**

Mio. Euro

---

30.06.2018		<b>3</b>
------------	---	----------

---

**MITARBEITER**

durchschnittliche Kopfzahl

**+12%**


---

30.06.2018		<b>419</b>
31.12.2017		<b>375</b>

---



# ROVEMA

**ROVEMA, ein weltweit tätiger Premium-Anbieter für Verpackungsmaschinen und -anlagen, ist seit dem 30. November 2017 Teil der Haniel-Gruppe. Das Unternehmen verfügt über Präsenzen in mehr als 50 Ländern und setzte seine bisherige positive Entwicklung weiter fort. Umsatz und Ergebnis entwickelten sich erfreulich. Zudem hat Haniel im ersten Halbjahr 2018 ein passgenaues Steuerungs- und Führungsmodell etabliert, welches das geplante starke Wachstum unterstützt.**

## **Komplettangebot rund um Verpackungslösungen**

Der Premium-Anbieter für Verpackungsmaschinen und -anlagen bietet ein Komplettangebot: Von Beratung und Projektierung über Entwicklung und Bau bis zur Installation und Abnahme steht ROVEMA in engem Dialog mit den Kunden. Know-how über das Zusammenspiel von Produkten, Verpackungen und den entsprechenden Maschinen baut ROVEMA seit der Gründung im Jahr 1957 kontinuierlich aus. Das Produktportfolio des Unternehmens umfasst Lösungen für das gesamte Spektrum von Primär- und Sekundärverpackungen: Maschinen zur Dosierung, vertikalen Formfüllung und Versiegelung, Kartonierung und Endverpackung. Vielfältige Services ergänzen das Angebot. ROVEMA ist zudem im Handel, in der Aufarbeitung und mit Serviceangeboten rund um gebrauchte, hochwertige Verpackungsmaschinen aktiv. Bislang wurden über 30.000 Maschinen weltweit installiert.

## **Breites Anwendungsspektrum**

Hauptanwendungsfelder für ROVEMA-Maschinen liegen bisher in der sicheren und hygienischen Verpackung von Nahrungsmitteln verschiedenster Form und Konsistenz:

Pulver, stückige Produkte, Gefriergut sowie flüssige Produkte. Eine Erweiterung über den aktuellen Fokus hinaus ist möglich und wird angestrebt.

## **Megatrends stützen das Geschäftsmodell langfristig**

Der Verpackungsmarkt insgesamt und der Markt für vertikale Verpackungslösungen werden von einer Vielzahl von Trends unterstützt. Neben dem weltweit steigenden Konsum gebrauchsfertiger Nahrungsmittel werden in Schwellenländern zunehmend westliche Konsummuster adaptiert. Verpackungen dienen zunehmend als Marketing- und Differenzierungsinstrument zur Absatzsteigerung der angebotenen Produkte. Die Bedeutung von Lebensmittelsicherheit wächst und diese kann oftmals nur durch eine entsprechende Verpackung gewährleistet werden. 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 den Kunden zukunftsweisende Lösungen entwickeln. Beispiele sind Verpackungen aus recycelten Folien oder aus nachwachsenden Rohstoffen.

---

## **Klare Wachstumsstrategie verfolgt**

---

## **Passgenaues Führungs- und Governance-Modell etabliert**

ROVEMAs klare Wachstumsstrategie beinhaltet das Ziel, den Umsatz mittelfristig deutlich zu steigern – organisch und auch akquisitorisch. Um dieses starke Wachstum optimal unterstützen zu können, wurde für ROVEMA ein passgenaues Führungs- und Governance-Modell entwickelt. Teil des Konzepts ist, dass der Aufsichtsrat sowohl mit Haniel-Vertretern als auch mit einem sogenannten Active Chairman besetzt ist. Der Aufsichtsrat nimmt überwiegend Governance-Aufgaben wahr.

**UMSATZ**  
Mio. Euro

30.06.2018

53

---

**Industrie 4.0 und regionale Expansion  
als weitere Chancen**

---

**Wachstumschancen durch Innovationen**

Weitere Chancen für Wachstum liegen für ROVEMA in der regionalen Expansion sowie der zunehmenden Automatisierung und Digitalisierung im Verpackungsprozess (Industrie 4.0). Darüber hinaus ergeben sich durch die Position in der Wertschöpfungskette und das korrespondierende Anwendungswissen rings um Produkt, Verpackung und Maschine zahlreiche Anknüpfungspunkte zur Digitalen Transformation. So hat ROVEMA im Vorjahr das erste steuerungstechnisch voll integrierte Robotik-Konzept im eigenen Steuerungssystem „P@ck-Control“ auf den Markt gebracht. Zudem stellte ROVEMA 2017 das neue Human Machine Interface (HMI) vor. Diese Benutzeroberfläche der Maschinen stellt Informationen kompakt dar, sodass Prozesswerte unmittelbar verfügbar sind. Nach dem Red Dot Design Award im Vorjahr erhielt das Unternehmen im ersten Halbjahr 2018 außerdem den iF Design Award für das HMI. Qualität und Leistung von Design und Kommunikation der ROVEMA-Produkte wurden damit erneut prämiert.

**Umsatz und Operatives Ergebnis erfreulich**

ROVEMA erzielte im ersten Halbjahr 2018 einen Umsatz in Höhe von 53 Millionen Euro und ein Operatives Ergebnis von 5 Millionen Euro.

**OPERATIVES ERGEBNIS**

Mio. Euro

---

30.06.2018  **5**

---

**MITARBEITER**  
durchschnittliche Kopfzahl

**+1%**

---

30.06.2018		<b>658</b>
31.12.2017		<b>649</b>

---

# TAKKT

**TAKKT hat im ersten Halbjahr 2018 weiter in die Digitale Transformation investiert und sein Portfolio erweitert. Insbesondere aufgrund negativer Währungseffekte lag der Umsatz mit 567 Millionen Euro auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Organisch wuchs der Geschäftsbereich hingegen um 2 Prozent: Während die europäischen Gesellschaften größtenteils erfreuliche Wachstumsraten erzielten, konnte der Umsatz in den USA organisch nur leicht zulegen. Eine geringere Rohertragsmarge sowie die planmäßigen höheren Aufwendungen für die Umsetzung der Digitalen Agenda führten zu einem niedrigeren Operativen Ergebnis.**

## Akquisitionen stärken Geschäft

TAKKT hat im ersten Halbjahr 2018 Fortschritte bei der Umsetzung seiner Digitalen Agenda erzielt: Die Web-focused-Marken Certo, BiGDUG und Mydisplays bilden die neu gegründete newport Gruppe. Die Organisationsstruktur von newport ermöglicht eine agilere und zielgerichtete Marktpositionierung dieser Geschäftsmodelle in Europa. Zu Beginn des Jahres hat TAKKT außerdem den führenden britischen Online-Händler für Büromöbel, Equip4Work, akquiriert. Dieser wird ebenfalls unter der newport Gruppe geführt.

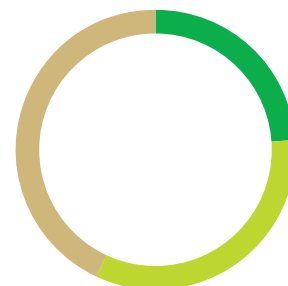
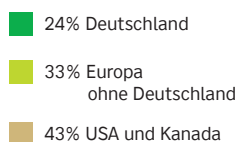
Auch die 2016 gegründete TAKKT Beteiligungsgesellschaft mit ihren Investments in innovative Start-ups ist Teil der newport Gruppe. Ziel der TAKKT Beteiligungsgesellschaft

**UMSATZ**  
Mio. Euro

**+/-0%**

30.06.2018	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #008000;"></div>	<b>567</b>
30.06.2017	<div style="width: 100%; height: 10px; background-color: #90EE90;"></div>	<b>565</b>

**UMSATZVERTEILUNG**  
nach Regionen



ist die strategische Beteiligung an wachstumsstarken Gesellschaften, die auf B2B-Spezialversandhandel oder Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette der TAKKT-Gesellschaften spezialisiert sind. 2018 hat die Beteiligungsgesellschaft in das Start-up odoscope investiert. Die von odoscope entwickelte Technologie ermöglicht es, Nutzern von Online-Shops personalisierte und situationsbezogene Inhalte sowie auf sie zugeschnittene Produktlisten automatisiert und in Millisekunden zur Verfügung zu stellen. Das Portfolio umfasst damit bereits sieben Start-ups. Im Rahmen von Wachstumsfinanzierungen hat die Beteiligungsgesellschaft außerdem das Engagement bei bestehenden Beteiligungen weiter ausgebaut. Verschiedene TAKKT-Vertriebsmarken arbeiten bereits operativ mit den Start-ups zusammen.

Auch die KAISER+KRAFT Gruppe konnte ihre Marktposition durch den Erwerb des schwedischen Distanzhändlers für Betriebsausstattung Runelandhs stärken. Runelandhs vertreibt über einen Multi-Channel-Ansatz rund 15.000 Produkte aus dem Bereich Betriebs- und Büroausstattung. Die KAISER+KRAFT Gruppe ist bereits mit der Vertriebsmarke Gerdmans in Skandinavien aktiv. Gerdmans wird mit Runelandhs einer der führenden Distanzhändler für Betriebs- und Büroausstattung in Schweden.

**Führenden britischen Online-Händler für Büromöbel Equip4Work und schwedischen Distanzhändler Runelandhs erworben**

## Deutliche Fortschritte bei Digitaler Transformation

Mit einem neuen Vorstandsmitglied, das für die newport Gruppe und die Digitale Transformation verantwortlich ist, treibt TAKKT den digitalen Wandel weiter voran.

Die Digitale Agenda umfasst drei zentrale Schlüsselaktivitäten: die Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette, flexiblere Unternehmensstrukturen und innovative Geschäftsmodelle. Über alle Gesellschaften hinweg hat TAKKT mehr als 100 Maßnahmen definiert. Neben dem Umbau der Organisationsstruktur mit der neuen Sparte newport und den Investitionen in Start-ups über die Beteiligungsgesellschaft liegt der Fokus auf Investitionen in Technologien und Mitarbeiter.

Im ersten Halbjahr 2018 entfiel erstmals mehr als die Hälfte des Auftragseingangs auf E-Commerce.

**Neue Sparte newport bündelt europäische webfokussierte Geschäftsmodelle**

**Umsatz steigt organisch**

Der Umsatz von TAKKT lag mit 567 Millionen Euro nur leicht über dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Positiv wirkten sich die Akquisitionen von Equip4Work und Runelandhs im ersten Halbjahr 2018 sowie Mydisplays 2017 aus. Hingegen belasteten negative Währungseffekte, insbesondere durch den schwachen US-Dollar, das Wachstum. Organisch, das heißt bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte, wuchs der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2 Prozent. Nach dem erwarteten schwachen Jahresstart hat sich das organische Wachstum im Verlauf des ersten Halbjahres verbessert.

Der Umsatz von TAKKT EUROPE stieg organisch um 3 Prozent. Die Wachstumsraten in nahezu allen Regionen waren erfreulich. Der Anbieter für Verpackungslösungen, die Ratioform Gruppe, legte etwas stärker zu als die KAISER+KRAFT Gruppe, die auf Betriebs-, Lager- und Büroausstattung spezialisiert ist.

**OPERATIVES ERGEBNIS**

Mio. Euro

**-19%**



**MITARBEITER**

durchschnittliche Kopfzahl

**+5%**



Der Umsatz von TAKKT AMERICA konnte organisch nur leicht zulegen, verbesserte sich aber im Verlauf des ersten Halbjahres. Die einzelnen Sparten entwickelten sich dabei unterschiedlich. Die auf Displayprodukte wie Werbebanner, Messestände und individuell bedruckte Displays spezialisierte Displays2Go Gruppe, die Büromöbel vertreibende NBF Gruppe sowie die auf Restaurantausstattung fokussierte Central Gruppe erwirtschafteten gegenüber dem Vorjahreszeitraum gute organische Umsatzsteigerungen. Die auf den Vertrieb von Artikeln zur Verkaufsförderung sowie Bedarfsartikeln und Ausstattungsgegenständen für den Gastronomiesektor spezialisierte Hubert Gruppe verzeichnete weiter Umsatzverluste gegenüber dem ersten Halbjahr 2017. Dies lag vor allem an der anhaltend schwachen Nachfrage im amerikanischen Cateringsegment und Lebensmittel-einzelhandel.

**Operatives Ergebnis geht zurück**

Das Operative Ergebnis von TAKKT sank von 74 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum auf 60 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2018. Die Rohertragsmarge ist vor allem aufgrund gestiegener Frachtkosten gesunken. Das Operative Ergebnis ist zudem durch die Kosten für die Digitale Transformation belastet.

# Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO

**Der Ergebnisbeitrag für Haniel aus den Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO fiel im ersten Halbjahr 2018 mit –949 Millionen Euro deutlich negativ aus. Ursächlich waren Wertberichtigungen auf sowohl die Ceconomy- als auch die Metro-Beteiligung, die nach der negativen Börsenkursentwicklung vorgenommen wurden.**

## Wertminderungen belasten Ergebnisbeitrag für Haniel

Die negative Börsenkursentwicklung sowohl der Ceconomy- als auch der Metro-Aktie im zweiten Quartal 2018 hat Haniel dazu bewogen, die Werthaltigkeit beider Finanzbeteiligungen zu überprüfen. Dabei hat sich ein Wertberichtigungsbedarf von –298 Millionen Euro für die Ceconomy-Beteiligung und von –574 Millionen Euro für die Metro-Beteiligung ergeben.

Neben diesen Bewertungsanpassungen sind die anteiligen Ergebnisbeiträge beider Finanzbeteiligungen aus dem ersten Halbjahr 2018 in das Haniel-Beteiligungsergebnis eingeflossen. Der Ergebnisbeitrag der Finanzbeteiligungen beläuft sich in Summe auf –949 Millionen Euro im Vergleich zu 5 Millionen Euro in der Vorjahresperiode, in der die Aufteilung der METRO GROUP in die eigenständigen Unternehmen CECONOMY und METRO noch nicht vollzogen war.

## CECONOMY setzt wichtige Meilensteine um

Am 20. Juni 2018 kündigte CECONOMY an, 15 Prozent an der börsennotierten M.video, dem führenden russischen Händler für Consumer Electronics, von Safmar zu erwerben und im Gegenzug das defizitäre russische Media-Markt-Geschäft an den M.video-Mehrheitsgesellschafter abzugeben.

Zur Stärkung seiner Position als führende europäische Plattform im Bereich Consumer Electronics hatte CECONOMY 2017 eine Beteiligung in Höhe von rund 24 Prozent an Fnac Darty, einem französischen Einzelhandelsunternehmen für Consumer Electronics, Haushaltsgeräte und Unterhaltungselektronik, erworben. Im Mai 2018 gründeten MediaMarktSaturn und Fnac Darty die European Retail Alliance zur Verbesserung der Partnerschaft mit Lieferanten und des Angebots für Endkunden.

Am 29. Juni 2018 hat das Unternehmen angekündigt, das Grundkapital um 10 Prozent zu erhöhen. Das gesamte Aktienpaket ging im Rahmen einer Privatplatzierung an den Digital-Lifestyle-Anbieter freenet AG. CECONOMY wird den Erlös für die weitere Umsetzung der strategischen Agenda verwenden.

---

## Wertberichtigungen auf CECONOMY und METRO belasten Haniel-Ergebnis deutlich

---

## CECONOMY verbessert EBIT

Bei CECONOMY blieb der Umsatz im ersten Halbjahr 2018 auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Insbesondere die Türkei, Spanien und Italien trugen positiv zur Umsatzentwicklung bei, während die Geschäftsentwicklung in Deutschland schwächer verlief. Neben positiven Impulsen durch die Fußball-Weltmeisterschaft entwickelte sich vor allem der über das Internet erzielte Umsatz der beiden Vertriebsmarken Media-Markt und Saturn sowie von Services & Solutions erfreulich. Das EBIT ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum stark gestiegen. Positiv wirkten sich hier neben dem Ergebnisbeitrag von Fnac Darty insbesondere die Abwicklung von redcoon, der Wegfall von negativen Einmaleffekten im Vorjahreszeitraum sowie eine rechtliche Änderung bei der bilanziellen Bewertung von Geschenkgutscheinen aus.

Allerdings wurde das Finanzergebnis durch eine Abwertung auf die 10-prozentige Beteiligung von CECONOMY an METRO erheblich belastet. Die Veräußerung der russischen Media-Markt-Aktivitäten an die Safmar-Gruppe hat im ersten Halbjahr zu einer weiteren erheblichen Ergebnisbelastung auf Ebene der CECONOMY geführt.

In der Folge sank der Jahresüberschuss, welcher anteilig zum Haniel-Beteiligungsergebnis beigetragen hat.

---

## CECONOMY erhöht das Grundkapital um 10 Prozent, die der Digital-Lifestyle-Anbieter freenet AG erwirbt.

---

## METRO setzt Strategie fort

Im ersten Halbjahr hat METRO die strategischen Initiativen weiter vorangetrieben.

**BETEILIGUNGSERGEBNIS FINANZBETEILIGUNGEN**

Mio. Euro

<-100%



Angesichts der sich wandelnden Einkaufsgewohnheiten der Kunden baut METRO das Belieferungsgeschäft im Großhandel weiter aus. In den letzten Jahren hat METRO, auch durch Akquisitionen, das Belieferungsgeschäft kontinuierlich weiterentwickelt.

Eine weitere Stoßrichtung der Strategie von METRO ist es, die Kunden bei der Weiterentwicklung ihres Geschäfts zu unterstützen – auch im Bereich Digitalisierung. Die Geschäftseinheit HoReCa Digital beschäftigt sich speziell mit digital orientierten Lösungen. Dazu gehören auch die METRO Accelerator Programme für Hospitality und Retail zur Förderung innovativer digitaler Lösungen für selbstständige Unternehmer im Bereich Hotellerie, Restaurants, Catering und Handel. Das Programm zur Unterstützung von Gründern bietet METRO seit fast vier Jahren an. Bislang wurden über 50 Start-ups gefördert.

Die Verbesserung der Qualität von Lieferantenbeziehungen ist ein wichtiges Element der Strategie von Handelsunternehmen. Zudem ist es bedeutend, bei Vereinbarungen die Interessen aller im Handel relevanten Stakeholder-Gruppen, wie Kunden, Landwirte und Erzeuger, einzubeziehen. Hierzu ist es METRO im Juni 2018 gelungen, gemeinsam mit Auchan Retail, Casino Group und Schiever Group eine Reihe von internationalen Einkaufskooperationen aufzusetzen.

**Metro-Umsatz organisch gesteigert, EBIT rückläufig**

Im ersten Halbjahr 2018 betrug der Umsatz von METRO 17.446 Millionen Euro und lag somit 2 Prozent unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Dies lag vor allem an negativen Währungseffekten. Organisch, das heißt währungs- und flächenbereinigt, wurde ein Wachstum von 1 Prozent erreicht. Während der Umsatz im Großhandelsgeschäft von METRO Wholesale organisch gesteigert werden konnte, entwickelte sich das Geschäft bei Real unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Bei METRO Wholesale verzeichnete das Belieferungsgeschäft erfreuliche Zuwächse. Belastend wirkte sich die schwache

Entwicklung in Russland aus, deren negative Dynamik sich jedoch im Jahresverlauf abschwächte. Der Umsatzrückgang bei Real hängt insbesondere mit den heißen klimatischen Bedingungen und zeitweise knapper Verfügbarkeit von Produkten zusammen. Der Onlineumsatz von Real stieg weiter an.

Das EBIT von METRO lag mit 116 Millionen Euro deutlich unter dem Vorjahreswert. Dies ist vor allem auf die Geschäftsentwicklung in Russland, auf die Aufkündigung des Tarifvertrags bei Real und geringere Erträge aus Immobilienverkäufen zurückzuführen.

Das deutlich niedrigere EBIT konnte dabei nicht durch das verbesserte Finanz- und Steuerergebnis der METRO kompensiert werden. In der Folge sank der Jahresüberschuss, welcher anteilig zum Haniel-Beteiligungsergebnis beigetragen hat.

# Prognosebericht

Für das Geschäftsjahr 2018 geht Haniel weiterhin von einem Umsatzanstieg aus. Hierzu werden auch der erstmalig ganzjährige Einbezug der Initial-Gesellschaften bei CWS-boco sowie die neuen Geschäftsbereiche ROVEMA und Optimar beitragen. Haniel rechnet außerdem nach wie vor mit einem deutlichen Anstieg des Operativen Ergebnisses. Zudem wird nun davon ausgegangen, dass das Beteiligungsergebnis aus den Finanzbeteiligungen an CECONOMY und METRO erheblich unter dem Vorjahreswert liegen wird. Dabei belastet insbesondere die substanzielle Wertminderung in Höhe von – 872 Millionen Euro auf die Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO das Ergebnis vor und nach Steuern deutlich. Dieses wird daher negativ und damit unter dem Vorjahreswert ausfallen.

## Dynamisches Wachstum bei steigenden Unsicherheiten

Der Internationale Währungsfonds (IWF) erwartet, dass die Weltwirtschaft 2018 mit 3,9 Prozent dynamisch wächst, hat aber wegen der gestiegenen Risiken eine wahrscheinliche Senkung der Prognose für den Herbst signalisiert. Der noch lebhaft aufschwung basiert laut IWF auf hohen Investitionen, steigender Industrieproduktion und einem bislang lebhaften internationalen Handel. Regional wird das Wachstum sowohl durch die großen Industrienationen als auch durch die Schwellen- und Entwicklungsländer getragen.

### WACHSTUMSPROGNOSE WELT UND NACH REGIONEN

%

#### Welt



#### Eurozone



#### USA



#### Schwellen-/Entwicklungsländer<sup>1</sup>



#### China



<sup>1</sup> Insgesamt 205 Länder inkl. China

Quelle: Internationaler Währungsfonds, World Economic Outlook Update, Juli 2018

In Summe sind die Risiken und Unsicherheiten zuletzt spürbar gestiegen. Neben der zum Teil hohen Verschuldung in wichtigen Schwellenländern und in Italien sowie den weiter steigenden US-Zinsen stellt die Verschärfung der Handelskonflikte der USA mit anderen wichtigen Volkswirtschaften das größte globale Konjunkturrisiko dar. Eine weitere Eskalation bis hin zu einem weitreichenden Handelskrieg würde die Weltwirtschaft massiv schwächen.

Für den Euroraum ist der IWF für 2018 weniger zuversichtlich als zuvor: Die Wirtschaft wird um 2,2 Prozent zulegen. Ein günstiges Finanzierungsumfeld, eine kräftige Binnen- nachfrage, eine expansive Fiskalpolitik und etwas höhere Exporte wirken sich laut IWF positiv aus. Hauptrisikofaktoren sind die zukünftigen Handelsbeziehungen zu den USA und zu Großbritannien.

Laut IWF nimmt die Wirtschaft in den USA, kurzfristig stimuliert durch massive Steuersenkungen, Fahrt auf und wächst 2018 mit 2,9 Prozent. Zudem geht der IWF neben höheren Exporten von Impulsen durch die expansivere Fiskalpolitik aus.

In den Schwellen- und Entwicklungsländern beschleunigt sich das Wachstum 2018 gemäß IWF leicht auf 4,9 Prozent. Zwar verlangsamt sich das Wachstum in China mit voraussichtlich 6,6 Prozent etwas, Indien wird sich mit geschätzt 7,3 Prozent jedoch dynamischer entwickeln. Russland und Lateinamerika wachsen laut IWF solide, aber vergleichsweise moderat.



**Höhere Leitzinsen und mehr Volatilität erwartet**

Die US-Notenbank hat die Leitzinsen nochmals angehoben und bis Jahresende 2018 zwei weitere Zinsanhebungen angekündigt. Die Europäische Zentralbank hat die Zinswende vorsichtig eingeleitet und plant, die Leitzinsen noch bis mindestens Mitte 2019 bei null Prozent zu belassen. Höhere Zinsen und ein dynamischeres Wirtschaftswachstum in den USA im Vergleich zu Europa sollten dem US-Dollar gegenüber dem Euro strukturell Rückenwind geben. Zudem könnten die Volatilitäten an den Devisenmärkten laut IWF zunehmen.

**Annahmen zur Rohstoffpreisentwicklung**

Neben der allgemeinen Konjunktur ist insbesondere die Entwicklung des Marktsegments Edelstahl für ELG von Bedeutung. Die weltweite Edelstahlproduktion hängt neben der allgemeinen konjunkturellen Entwicklung insbesondere von der Nachfrage in China ab. Dort und für das übrige Asien wird von einer weiterhin steigenden Edeltahlerzeugung ausgegangen. In Europa und den USA wird nun ein moderateres Wachstum erwartet. In Summe resultiert daraus ein prognostizierter Anstieg der Edelstahlproduktion von bis zu 5 Prozent. In diesem Umfeld wird davon ausgegangen, dass sich die relevanten Rohstoffpreise im Jahr 2018 teils deutlich oberhalb des durchschnittlichen Preisniveaus des Jahres 2017 bewegen werden.

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.

**Umsatzwachstum in allen Geschäftsbereichen**

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld beeinflusst die Geschäftsentwicklung in den Beteiligungen. Durch die zuvor genannten Unwägbarkeiten und Risiken können sich jedoch Abweichungen von den skizzierten Rahmenbedingungen und damit von der Umsatz- und Ergebnisprognose ergeben.

Der Geschäftsbereich **BekaertDeslee** erwartet im Geschäftsjahr 2018 trotz der schwachen Geschäftsentwicklung in den USA einen leichten Anstieg des Umsatzes – bereinigt um Unternehmenskäufe und -verkäufe sowie Währungseffekte. Der weitere Ausbau des Geschäfts mit Matratzenhüllen sowie höhere Absatzvolumina an gestrickten Stoffen dürften sich positiv im Umsatz niederschlagen. Aufgrund der angespannten Marktentwicklung in den USA sowie gestiegener Garnpreise erwartet das Unternehmen nunmehr, dass das Operative Ergebnis gegenüber dem Vorjahr deutlich zurückgehen wird.

Sowohl die Umsatz- als auch die Ergebnisentwicklung von **CWS-boco** werden im Jahr 2018 durch die erstmalig ganzjährig einbezogenen Initial-Aktivitäten positiv beeinflusst. Der Geschäftsbereich geht weiter davon aus, dass der Umsatz aufgrund des ganzjährigen Einbezugs der Initial-Aktivitäten steigen wird. Akquisitions- und währungsbereinigt erwartet CWS-boco 2018 ein Umsatzwachstum im einstelligen Prozentbereich. Als Folge des ganzjährigen Einbezugs der Initial-Gesellschaften, geringerer Sonderaufwendungen für die Integrationsmaßnahmen sowie positiver Effekte aus der Integration und operativen Optimierungsprojekten erwartet der Geschäftsbereich nach wie vor, dass das Operative Ergebnis im Vergleich zu 2017 erheblich höher ausfallen wird.

**ELG** blickt vorsichtig optimistisch auf die weitere Entwicklung im zweiten Halbjahr 2018. Die Ausgangstonnage beim Edeltahlschrott wird voraussichtlich im mittleren einstelligen Prozentbereich ansteigen. Dazu sollen sowohl eine steigende Schrottverfügbarkeit als auch die Erweiterung des Netzwerks an Schrottplätzen von ELG beitragen. Im Bereich ELG Utica Alloys erwartet das Unternehmen für das Geschäftsjahr 2018 eine anhaltend robuste Nachfrage in den Aufbereitungsprogrammen. In Summe erwartet ELG einen Anstieg der Ausgangstonnage von ELG Utica Alloys im niedrigen einstelligen Prozentbereich. Darüber hinaus geht der Geschäftsbereich weiter davon aus, dass die relevanten Rohstoffpreise im Jahresdurchschnitt über den Vergleichswerten aus der Vorjahresperiode liegen werden. Auf Basis dieser Annahmen rechnet ELG für 2018, bereinigt um Unternehmenskäufe und -verkäufe sowie Währungseffekte, mit einem deutlichen, über 10 Prozent liegenden Umsatzanstieg. Da der Geschäftsbereich jedoch mit einem steigenden Druck auf der Einkaufsseite rechnet, geht ELG nunmehr davon aus, dass das Operative Ergebnis an das Niveau des Vorjahres



heranreichen sollte. Da die Entwicklung an den Rohstoffmärkten sehr volatil ist, können Umsatz und Operatives Ergebnis von ELG allerdings auch deutlich von dieser Prognose abweichen.

Der Geschäftsbereich **Optimar** wird 2018 erstmals für ein volles Jahr in den Abschluss des Haniel-Konzerns einbezogen. Der Geschäftsbereich geht davon aus, das Wachstum der Vorjahre fortzusetzen und mit über 125 Millionen Euro zum Konzern-Umsatz beizutragen. Optimar prognostiziert nach wie vor, dass das Operative Ergebnis im einstelligen Millionenbereich liegen wird.

Der ebenfalls 2018 erstmals vollständig für das Gesamtjahr in den Abschluss des Haniel-Konzerns einbezogene Geschäftsbereich **ROVEMA** rechnet aufgrund der positiven Entwicklung der Nachfrage nach hochwertigen Verpackungsmaschinen für 2018 weiterhin mit einem Umsatzbeitrag von über 100 Millionen Euro. Für das Operative Ergebnis erwartet ROVEMA weiterhin einen Wert im einstelligen Millionenbereich.

Bereinigt um Unternehmenskäufe und -verkäufe sowie Währungseffekte geht der Geschäftsbereich **TAKKT** für 2018 weiterhin von einem Umsatzanstieg zwischen 2 und 4 Prozent aus. TAKKT erwartet in Europa ein günstiges Marktumfeld, sieht in den USA in einzelnen Marktsegmenten jedoch nach wie vor Unsicherheiten. Gleichzeitig erwartet das TAKKT-Management eine Steigerung der Profitabilität in der zweiten Jahreshälfte. Neben dem im Vergleich zum ersten Halbjahr stärker erwarteten Wachstum werden dazu auch Maßnahmen zum Kostenmanagement und Preisanpassungen infolge gestiegener Frachtkosten beitragen. Der Geschäftsbereich geht aufgrund der Ergebnisentwicklung im ersten Halbjahr 2018 nun davon aus, dass das Operative Ergebnis sich auf dem Niveau des Vorjahres bewegen sollte. Dabei erwartet TAKKT, dass im Jahr 2018 für die Umsetzung der Digitalen Agenda ein vergleichbarer Aufwand wie im Vorjahr entsteht. Die Umsetzung der Digitalen Agenda mit dem Ziel einer Verdoppelung des E-Commerce-Geschäfts, einer nachhaltigen Veränderung der Organisation, von Investitionen in Mitarbeiter und neue Technologien sowie der mittelfristigen Erhöhung des organischen Umsatzwachstums wird fortgesetzt.

Für die Finanzbeteiligungen **CECONOMY** und **METRO** erwartet Haniel weiterhin jeweils ein leichtes organisches Umsatzwachstum. Während für CECONOMY unverändert von einer deutlichen Steigerung des EBIT ausgegangen wird, rechnet Haniel bei METRO angesichts der schwachen Geschäftsentwicklung in Russland sowie der Aufkündigung des Tarifvertrags bei Real nur noch mit einer leichten Steigerung des EBIT. Trotz der erwarteten EBIT-Verbesserungen wird das Beteiligungsergebnis aus beiden Finanzbeteiligungen aufgrund der Wertminderung auf Haniel-Ebene deutlich unter dem Vorjahreswert liegen.

### **Wertberichtigungen belasten Ergebnis**

Insgesamt erwartet der Haniel-Vorstand für das Geschäftsjahr 2018 durch die übernommenen Initial-Aktivitäten bei CWS-boco und die Akquisitionen von ROVEMA und Optimar im Vorjahr positive Effekte für den Konzern. Akquisitions- und währungsbereinigt wird weiterhin von einem Umsatzanstieg im einstelligen Prozentbereich ausgegangen. Zu dieser Prognose werden voraussichtlich alle Geschäftsbereiche beitragen. Für das Operative Ergebnis wird nach wie vor ein deutlicher Anstieg erwartet. Neben dem erstmaligen ganzjährigen Einbezug der Initial-Aktivitäten bei CWS-boco gepaart mit geringeren Integrationsaufwendungen sowie den Beiträgen der Unternehmen ROVEMA und Optimar tragen außerdem auch die übrigen Geschäftsbereiche positiv zum Operativen Ergebnis bei.

Aufgrund der zum Halbjahr vorgenommenen Wertberichtigung auf die Finanzbeteiligungen METRO und CECONOMY wird das Beteiligungsergebnis deutlich niedriger ausfallen als im Vorjahr. Als Folge dieser Wertminderungen wird das Ergebnis vor und nach Steuern trotz der Verbesserung des Operativen Ergebnisses im Haniel-Konzern deutlich negativ und damit unter dem Vorjahreswert erwartet. Folglich werden auch die wertorientierten Steuerungskennzahlen Return on Capital Employed (ROCE) und Haniel Value Added (HVA) deutlich unter dem Niveau des Vorjahres liegen. Der Haniel-Cashflow ist unberührt von der Wertberichtigung der Finanzbeteiligungen, sodass dieser weiter von der positiven Entwicklung des operativen Geschäfts profitieren und über dem Niveau des Jahres 2017 liegen sollte.

Im bestehenden Geschäft, das heißt ohne Unternehmenserwerbe, plant der Haniel-Vorstand nach wie vor, dass die bilanziellen Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte deutlich über dem Vorjahr liegen werden. Auf Ebene der Haniel-Holding, aber auch in den Geschäftsbereichen, wird die Akquisitionstätigkeit weiterhin einen Schwerpunkt bilden. Im Jahr 2017 erhöhten die Akquisitionen der Anteile des zentral-europäischen Geschäfts von Rentokil Initial sowie von ROVEMA und Optimar das Investitionsvolumen erheblich. Ein solches Volumen wird für das Jahr 2018 nach wie vor nicht erwartet.

Durch den Erwerb weiterer Geschäftsbereiche oder ergänzender Akquisitionen in den derzeitigen Geschäftsbereichen können Umsatz und Ergebnis von der dargestellten Entwicklung abweichen.