

KOENIG & BAUER

Zahlen erstes Halbjahr 2026

06. August 2026

Dr. Stephen Kimmich, CEO
Dr. Alexander Blum, CFO

we're on it.

Business Highlights

Starke operative Beschleunigung im zweiten Quartal und historisches Orderbuch sichern Resilienz im volatilen Marktumfeld

1

Historischer Auftragseingang und Rekord-Bestand

Höchster H1-Auftragseingang seit acht Jahren (709,3 Mio. €) und ein neuer Rekord-Auftragsbestand von 1.121,7 Mio. €. Dies ist ein enormer Vertrauensbeweis der Kunden – und das trotz schwacher Weltkonjunktur, belastender US-Zollpolitik und anhaltender Lieferkettenrisiken.

2

Ertrags-Turnaround und positiver Free Cashflow

Signifikante unterjährige Ergebnisverbesserung mit einem operativen EBITDA von +17,0 Mio. € im Q2-26 (Q1-26: -2,9 Mio. €; H1-26: 14,1 Mio. €). Gezieltes Working-Capital-Management führt zu starkem positiven Free Cashflow von +16,8 Mio. € im Q2-26 – deutliche Steigerung sowohl gegenüber dem Vorquartal (-37,8 Mio. €) als auch dem Vorjahr (-55,3 Mio. €).

3

„IMPACT“ – Competitiveness: Sicherung der Ertragskraft im Segment P&P

Zum 1. Juli 2026 wurde eine anteilige Preisanpassung von +3 % umgesetzt, welche die Effekte kompensiert, die über die gezielten Kostensenkungsmaßnahmen gegen den geopolitischen Kostendruck hinausgehen.

4

Bestätigung der Jahresziele 2026: Trotz schwachen Jahresauftakts haben die Gesamtjahresziele nach dem starken Q2-26 weiterhin vollumfänglich Bestand. Der strategische Fokus für das zweite Halbjahr liegt auf der effizienten Abarbeitung des hohen Auftragsbestands und der Realisierung eines stark positiven Cashflows.

Aktuelle Marktdynamik und Positionierung

Koenig & Bauer übertrifft Branchentrend: Marktkonsolidierungen im Bogenoffset bieten Wachstumschancen – Diversifikationsstrategie beweist ihre ausgleichende Stärke

Koenig & Bauer
Markt-Outperformance
H1-26

Auftragseingang

+280 bps

Koenig & Bauer: +16,9 %

VDMA-Trend: +14,1 %

Umsatz

+1.540 bps

Koenig & Bauer: +1,4 %

VDMA-Trend: -14,0 %

Paper & Packaging Sheetfed Systems
(P&P)

- **Konsolidierung als Chance:**
Marktdynamik im Bogenoffset treibt den Kundenbedarf nach Investitionssicherheit bei stabilen Partnern.
- **Robuster Auftragseingang:**
Anhaltend hohe Nachfrage bestätigt starke Marktposition & Wettbewerbsfähigkeit.
- **Sicherung der Ertragskraft:**
Zum 1. Juli 2026 wurde eine anteilige Preisanpassung von +3 % umgesetzt, welche die Effekte kompensiert, die über die gezielten Kostensenkungsmaßnahmen gegen den geopolitischen Kostendruck hinausgehen.

Special & New Technologies
(S&T)

- **Antizyklische Resilienz:**
Spezialisierte Projektgeschäft (u.a. Banknote Solutions) federt makroökonomischen Schwankungen ab.
- **Wachstumsmotor:**
Wachstum des Segments stabilisiert das Konzernportfolio.
- **„Spotlight“ wirkt:**
Sichtbarer Ergebnisturnaround seit Q1-26 in D&W, MetalPrint, Banknote Solutions.

Aktuelle Marktdynamik und Positionierung: Banknote & Security

Globale Unsicherheiten & regulatorische Maßnahmen stärken die Relevanz von Bargeld

Operative Stärke und Visibilität im Segment Special & New Technologies



Starkes Projektgeschäft (Q2-26):

Erfolgreiche Projektabschlüsse im Banknotendruck in Afrika und Lateinamerika (LATAM) treiben den anhaltend guten Auftragseingang im Segment S&T.



Robuste Pipeline:

Weitere internationale Projekte sind bereits in Aussicht, was die hohe Stabilität und Resilienz dieses Geschäftsfeldes untermauert.



Wertspeicher & Umlaufwachstum:

Umlaufwert der Euro-Banknoten stieg um +28% (2019-2024) auf über 1,5 Bio. €. Bargeld stärkt seine Rolle als Store of Value und unterstreicht einen anhaltenden Bevorratungstrend trotz digitaler Zahlungsmittel.



Sicherheitsnetz & Resilienz:

Unverzichtbares Backup bei Stromausfällen, Cyberangriffen oder Naturkatastrophen (z.B. Spanien 2025). +62% der Europäer halten Bargeld für wichtig. Offizielle Empfehlungen zur Bevorratung (z.B. AT, SE).



Datenschutz & Privatsphäre:

Keine Datenspuren bei Transaktionen. 60% der Verbraucher im Euroraum haben Bedenken bezüglich Privatsphäre bei digitalen Zahlungen.



Neugestaltung Euro-Banknote:

Entscheidung Ende 2026. Fokus auf höchste Sicherheitsstandards. Modernisierungs- & Upgradebedarf bei europäischen Druckereien.



Schweden:

Gesetzliche Kehrtwende zur Bargeld-Annahmepflicht. Stärkung der Zahlungsfähigkeit in Krisenzeiten. Signalwirkung für globale Marktstabilität.

Aktuelle Marktdynamik und Positionierung: Protection Technologies

Globale Unsicherheit treibt die Nachfrage nach „Protected at Print“



Globale Marktdurchdringung:

Erfolgreiche Ausweitung des internationalen Partnernetzwerks für fälschungssichere Verpackungslösungen durch die „cp³ Certified Protected Print Provider“-Zertifizierung.



Technologische Skalierbarkeit:

Die nahtlose Integration digitaler Schutzmerkmale in den Druckprozess erschließt neue Kundensegmente in der Pharma- und Konsumgüterindustrie.



Boomender Markt für Karten und Sammlerstücke:

Da Authentizität und Perfektion in diesem Bereich alles sind.



Ajanta Print Arts: Expansion nach Asien

Technologie-Rollout auf Rapida-106-Anlagen erschließt neue Anwendungsfelder wie fälschungssicheres In-Mold-Labeling für die Industrie.

DOUBLE CERTIFIED



Eurpack: Doppel-Zertifizierung im Pharma-Sektor

Unsichtbarer Fälschungsschutz („aegis“ & „atheneum“) direkt in Lackschicht und Druckbild – bei 100 % unverändertem Verpackungsdesign.



MARKETS

ADAPTABILITY

TECHNOLOGY

IMPACT

INTELLIGENCE

PEOPLE

COMPETITIVENESS

“IMPACT” in Aktion

Disruptive Technologiepartnerschaften und gezielte Go-to-Market-Exekution



Intelligence: Softwaredefinierte Architektur

- **Siemens-Kooperation:** Produktbezogenen IT-Infrastruktur für den Hochleistungsmaschinenbau.
- **Fokus Fachkräftemangel:** Modulare Softwarebausteine vereinfachen die Maschinensteuerung massiv.
- **Fahrplan:** Prototypen-Erprobung läuft; Ziel-Launch zur drupa 2028.



Intelligence: Autonome Fabrik

- **RobCo-Partnerschaft:** Einsatz von No-Code-Robotik für durchgängige Workflows.
- **Zero-Barrier-Automation:** Postpress-Automatisierung, die ohne IT-Spezialwissen bedienbar ist.
- **Rollout:** Erste Kundeninstallation im Q1 2027 anvisiert.



Go-to-Market: Bogen-Digitaldruck

- **VariJET 106 bei Tamir:** Einstieg des Kunden in die hochvolumige digitale Faltschachtelproduktion.
- **Geschäftsmodell:** Höchste Effizienz und weniger Makulatur bei Klein- und Mittelaufgaben.
- **Exekution:** Operativer Produktionsstart in Polen bereits Ende August.

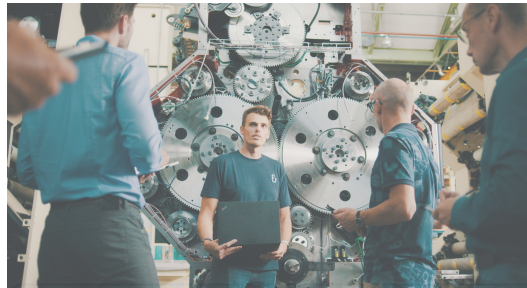
“IMPACT” in Aktion

Konzernfokussierung, praxisnahe Kundenqualifizierung und neues Führungs-Setup



Adaptability: Konsequente Konzernfokussierung

- **Termingerechter Vollzug:** Abschluss der Stilllegung der Albert-Frankenthal GmbH zum 31. Mai 2026 zur Straffung des Konzern-Footprints.
- **Finanzielle Transparenz:** Nicht operative Sondereinflüsse von 6,7 Mio. € in H1-26 bereits erfasst (4,5 Mio. € P&P | 2,2 Mio. € S&T).



People: US Customer Training Center

- **Eröffnung im Nov. 2026** stärkt den wichtigen US-Markt.
- **Eigene Trainings-Maschine** für praxisnahe Kundens Schulungen.
- **Service-Treiber:** Qualifizierung vor Ort fördert Upgrade-Geschäft.



People: Neues Management für die Koenig & Bauer Coding

- **Coding:** Strategische Fortführung zur Potenzialmaximierung.
- **Neuer CEO:** Benjamin Zierold (bisher Banknote Solutions) übernimmt die Leitung.
- **Wachstumstreiber GS1 Sunrise:** Ausrichtung auf den steigenden Bedarf an 2D-Barcode-Lösungen.

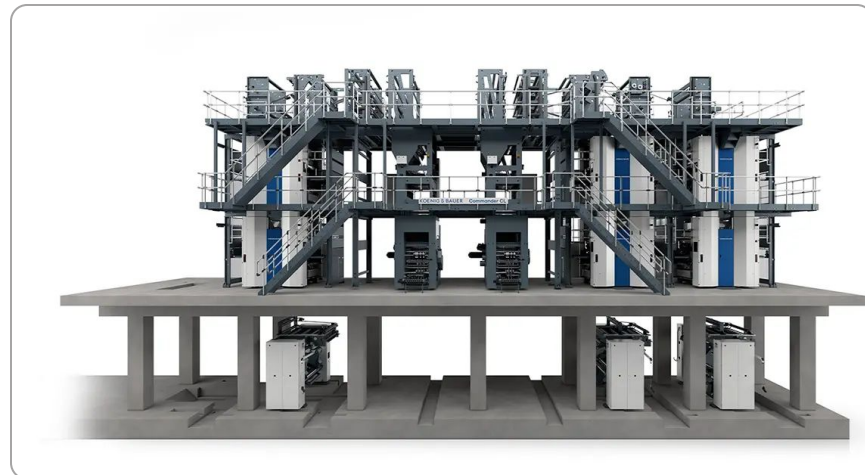
Koenig & Bauer: Moderne trifft Tradition

Feierliche Einweihung der neuen Zeitungsrotation Koenig & Bauer Commander CL 4/2 bei der Augsburger Allgemeinen



Tradition & Partnerschaft

(v.l.n.r.): Philipp Zimmermann, CEO Koenig & Bauer Digital & Webfed, Christian Steinmaßl, Mitglied der Konzernleitung bei Koenig & Bauer, Dr. Alexander Blum, CFO Koenig & Bauer, Alexandra Holland, Verlegerin der Augsburger Allgemeinen, Karoline Kalb, Mitglied des Aufsichtsrats Koenig & Bauer, Andreas Schmutterer, Vorsitzender der Geschäftsleitung Augsburger Allgemeine, Alex Wüstmann, Vorsitzender Geschäftsführung Augsburger Allgemeine



Höchste Effizienz und Automatisierung

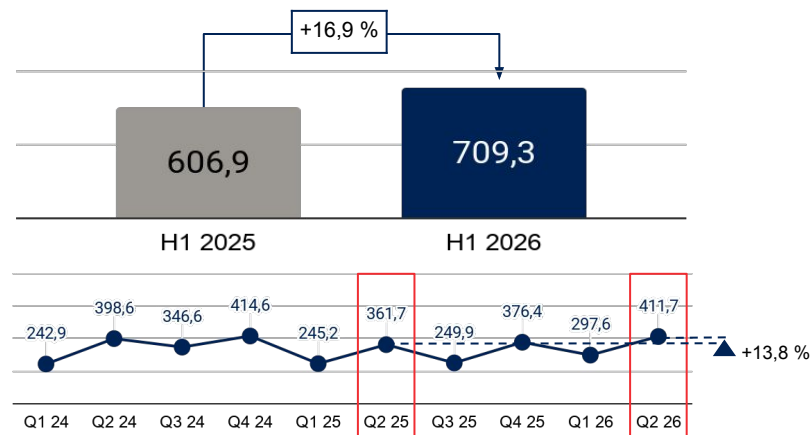
Durch modernste Features wie automatischen Plattenwechsel und vorausschauende Wartung (Predictive Maintenance) werden Rüstzeiten, Makulatur und Stillstandszeiten nachhaltig minimiert

Auftragseingang

Höchster H1-Auftragseingang seit acht Jahren belegt hohe Nachfragedynamik trotz globaler Krisen – getrieben von einer weiteren Beschleunigung im zweiten Quartal

Auftragseingang

Mio. €



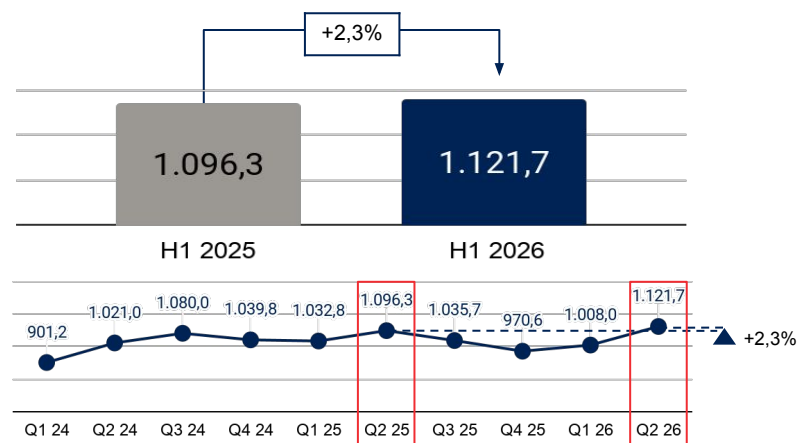
- **Höchster H1-Auftragseingang seit acht Jahren:** Konzernweiter Anstieg um +16,9 % auf 709,3 Mio. €. Getragen von einer starken sequenziellen Nachfragebeschleunigung auf 411,7 Mio. € in Q2-26.
- **Antizyklische Dynamik:** Realisierung des Wachstums trotz geopolitischer Krisen (Ukraine, Nahost), schwacher Weltkonjunktur und belastender US-Zollpolitik für den Maschinenbau.
- **Relative Marktstärke:** Das dynamische Marktumfeld im Bogenoffset führt zu strukturellen Veränderungen bei Marktbegleitern (u. a. Insolvenz und Teilübernahmen); starke Marktpositionierung in einem konsolidierenden Umfeld.
- **Segment Paper & Packaging (P&P):** Erneuter Zuwachs um **13,7 %**, maßgeblich getragen durch eine starke Nachfrage im **Mittel- und Großformat**.
- **Segment Special & New Technologies (S&T):** Kräftiges Plus von **+22,1 %** auf 329,0 Mio. €; wesentliche Impulse durch **Banknote Solutions** – angetrieben durch das starke Projektgeschäft in Afrika –, bei der **D&W**, und **MetalPrint**.

Auftragsbestand

Historischer Höchststand in der jüngsten Unternehmensgeschichte beim Auftragsbestand – wichtiger Anker in einem volatilen Marktumfeld

Auftragsbestand

Mio. €



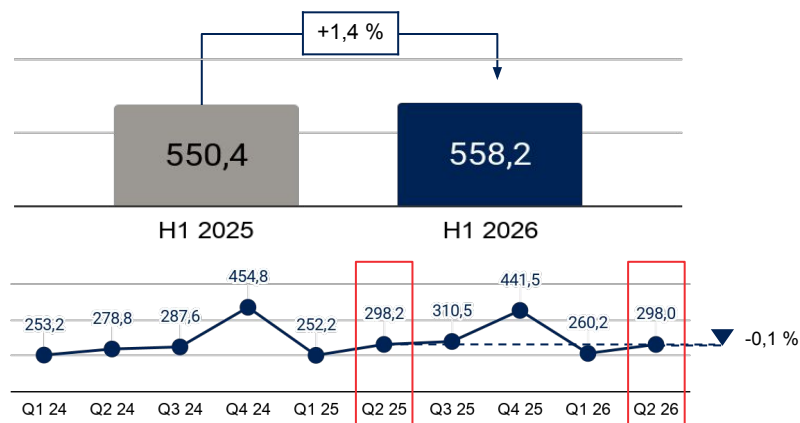
- **Planungssicherheit:** Mit **1.121,7 Mio. €** erreicht das Orderbuch einen neuen historischen Höchststand in der jüngsten Unternehmensgeschichte (+2,3 % zum Vj.: 1.096,3 Mio. €) und bildet eine verlässliche Basis für die kommenden Quartale; heterogene Verteilung über die einzelnen Geschäftsbereiche.
- **Stabilität bei P&P:** Mit **468,6 Mio. €** (+4,5 % zum Vj.: 448,5 Mio. €) zeigt sich der Bestand dank der starken Nachfragedynamik resilient im anhaltend herausfordernden makroökonomischen Umfeld.
- **Langfristige Reichweite bei S&T:** Der Bestand verbleibt mit **657,3 Mio. €** (+1,3 % zum Vj.: 648,7 Mio. €) auf einem sehr hohen Niveau. Er ist maßgeblich durch Banknote Solutions geprägt und reicht über mehrere Jahre hinweg.

Umsatz

Top-Line-Wachstum trotz volatiler Rahmenbedingungen – starke Book-to-Bill Ratio von 1,27 belegt die operative Wachstumsdynamik gegen den Branchentrend

Umsatz

Mio. €



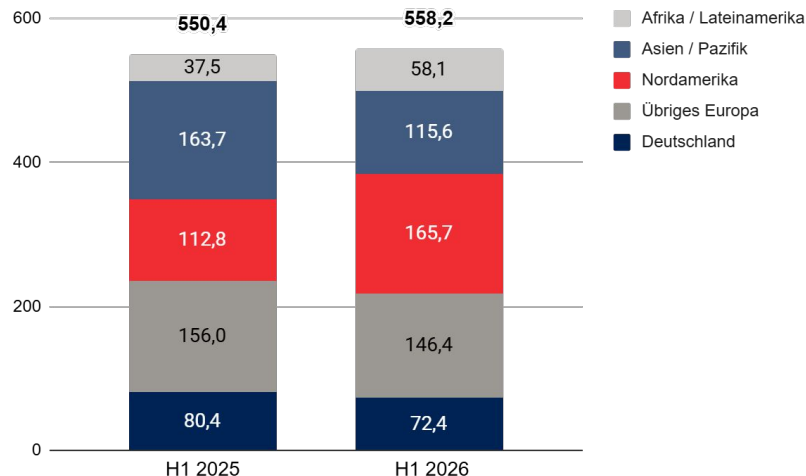
- **Konzernumsatz und Book-to-Bill:** Leichter Anstieg des Umsatzes um **1,4 % auf 558,2 Mio. €** bei einer starken Book-to-Bill-Ratio von **1,27** (Vj.: 1,10); Beleg für die operative Wachstumsdynamik gegen den Branchentrend.
- Im ersten Halbjahr 2026 wurden **33,6 %** (Vj.: 34,0 %) des Umsatzes im **Servicebereich** erzielt.
- **Segment P&P:** Leichter Umsatzrückgang von **-3,1 %** auf **299,3 Mio. €** aufgrund des niedrigeren Orderniveaus aus 2025, jedoch mit spürbarer sequenzieller Umsatzbelegung im zweiten Quartal (165,9 Mio. €). Die aktuelle Book-to-Bill-Ratio von **1,33** füllt das Orderbuch und bildet eine solide Basis für künftige Umsatzrealisierungen.
- **Segment S&T:** Umsatzanstieg von **+5,2 % auf 269,9 Mio. €**, getrieben durch Leistungsfortschritte bei Projektentwicklungen (Banknote Solutions) in Nordamerika sowie bei MetalPrint und Rollenmaschinen aus dem ehemaligen Segment D&W; die Book-to-Bill-Ratio dreht mit der starken Bestelldynamik wieder auf **1,22**.

Umsatz

Globale Marktpräsenz federt regionale Investitionszurückhaltungen erfolgreich ab – gestützt durch ein zurückkommendes Nordamerika-Geschäft und Wachstum in Afrika/Lateinamerika

Umsatzerlöse nach Regionen

Mio. €

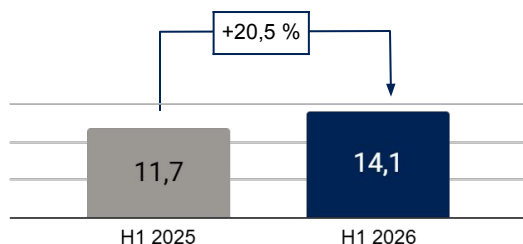


- Exportstärke und Nordamerika-Dynamik:**
 Die Konzernexportquote stieg im Berichtshalbjahr auf 87,0 % (Vj.: 85,4 %). Maßgeblicher Treiber war das starke Nordamerika-Geschäft, dessen Umsatzanteil durch einen Zuwachs von +52,9 Mio. € auf 29,7 % (Vj.: 20,5 %) anstieg.
- Segment-Differenzierung:**
 Dieses Wachstum resultiert aus beiden Segmenten – aus dem starken Projektgeschäft bei Banknote Solutions sowie aus hochkonfigurierten P&P-Anlagen. Für das Segment P&P fungiert Nordamerika dabei als wichtiger Ausgleich zur aktuellen Investitionszurückhaltung in Deutschland und dem übrigen Europa. Das Segment S&T bleibt von dieser regionalen Marktschwäche unberührt.
- Wachstumsregionen:**
 Abseits von Nordamerika stieg der regionale Umsatzanteil in Afrika/Lateinamerika auf 10,4 % (Vj.: 6,8 %).
- Konsolidierende Regionen:**
 Demgegenüber reduzierten sich die Anteile in Deutschland auf 13,0 % (Vj.: 14,6 %), im übrigen Europa auf 26,2 % (Vj.: 28,3 %) sowie in Asien/Pazifik auf 20,7 % (Vj.: 29,8 %).

Ertragslage

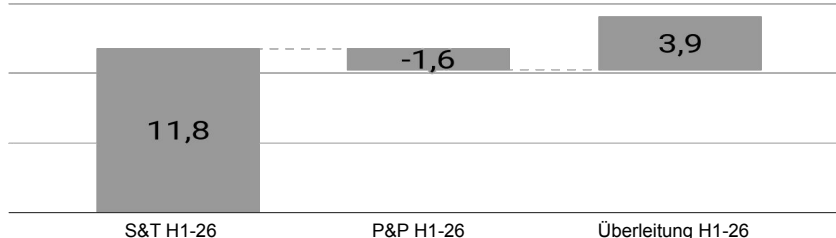
Erfolgreicher operativer Turnaround führt zu einer deutlichen Ergebnisverbesserung im ersten Halbjahr auf ein operatives EBITDA von 14,1 Mio. €

Operatives EBITDA 01.01. - 30.06. Mio. €



Operatives EBITDA 01.01. - 30.06

Mio. €

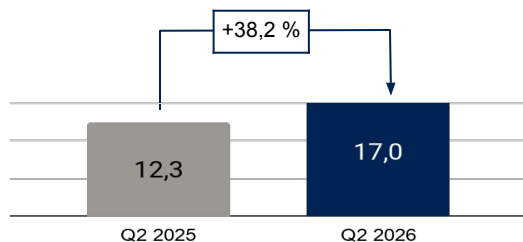


- **Deutliche Ergebnisverbesserung im Konzern:** Das operative EBITDA steigt in H1-26 auf **14,1 Mio. €** (Vj.: 11,7 Mio. €) bei einer verbesserten operativen EBITDA-Marge von 2,5 % (Vj.: 2,1 %).
- **Turnaround S&T:** Eine signifikante Ergebnisverbesserung auf **11,8 Mio. €** (Vj.: -4,0 Mio. €) belegt den Erfolg der konsequenten Restrukturierungsmaßnahmen.
- **Aufwärtstrend P&P:** Das kumulierte operative EBITDA liegt bei **-1,6 Mio. €** (Vj.: 8,9 Mio. €), zeigt durch das starke zweite Quartal jedoch eine klare Rückkehr zur Profitabilität.
- **Plangemäße Sondereinflüsse:** Die **nicht operativen Sondereinflüsse** lagen bei 6,7 Mio. € für die **Stilllegung des Betriebs der Albert-Frankenthal GmbH** zum 31. Mai 2026. Davon entfallen 4,5 Mio. € auf das Segment P&P und 2,2 Mio. € auf das Segment S&T.

Ertragslage

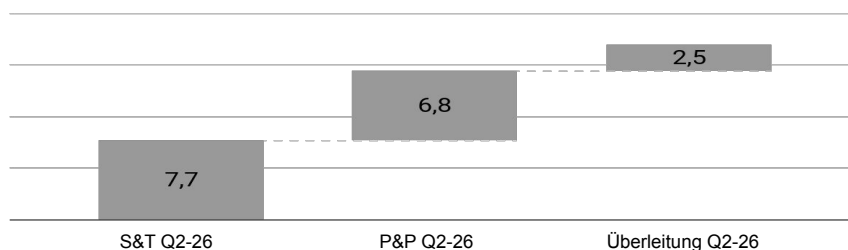
Starkes zweites Quartal: Operatives EBITDA steigt um 38,2 % auf 17,0 Mio. € – erfolgreicher Turnaround in P&P und starke S&T-Performance treiben das Ergebnis

Operatives EBITDA 01.04. - 30.06. Mio. €



Operatives EBITDA 01.04. - 30.06

Mio. €



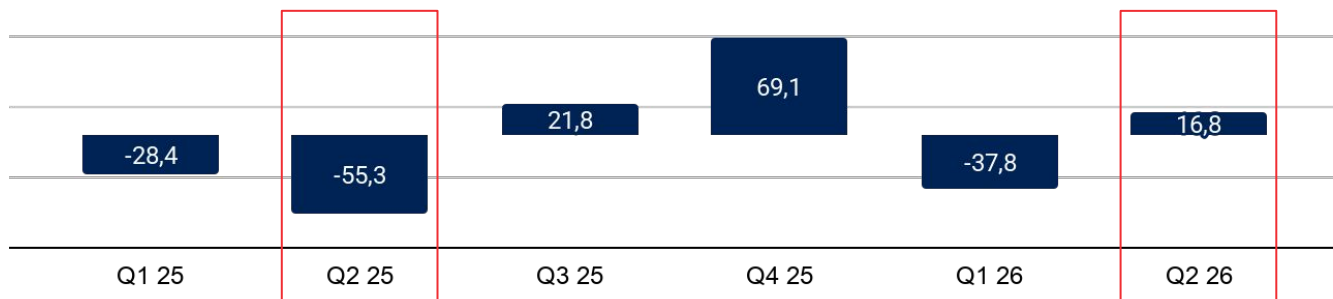
- **Ergebnissprung im Konzern:** Signifikanter Anstieg des operativen EBITDA um 38,2 % auf **17,0 Mio. €** im Q2-26 (Vj.: 12,3 Mio. €).
- **Performance S&T:** Greifende Restrukturierungsmaßnahmen und starke operative Ergebnisse (u.a. Banknote Solutions) verdoppeln den Ergebnisbeitrag im Q2-26 nahezu auf **7,7 Mio. €** (Vj.: 4,1 Mio. €).
- **Turnaround P&P:** Ein starker sequenzieller Umsatzanstieg führt das Segment im Q2-26 zurück in die Profitabilität mit **+6,8 Mio. €** (Vj.: 4,3 Mio. €).

Finanzlage

Aktives Working-Capital-Management und hohe Kundenanzahlungen stärken die Liquidität des Konzerns – positiver Free Cashflow von +16,8 Mio. € im zweiten Quartal

Free Cashflow

Mio. €



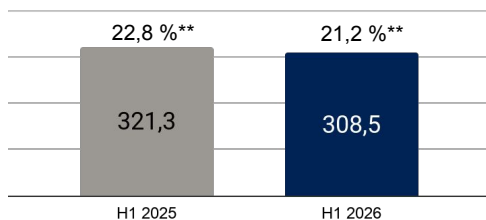
- Deutliche Erholung des Free Cashflow:** Im Saldo verbesserte sich der Free Cashflow im ersten Halbjahr signifikant um +62,7 Mio. € auf -21,0 Mio. € (Vj.: -83,7 Mio. €). Maßgeblich getragen wurde diese Entwicklung von einem **stark positiven Free Cashflow von +16,8 Mio. €** im Q2-26 (Vj.: -55,3 Mio. €), der die planmäßige Mittelbindung des Jahresauftakts abfederte.
- Aktives Working Capital-Management:** Erfolgreiche Umkehr des Working Capital-Aufbaus aus Q1-26; maßgeblich getrieben durch einen starken Anstieg der erhaltenen Kundenanzahlungen.

Konzern-Bilanz

Bilanzielle Stabilität: Verbessertes Net Working Capital mit einer Quote unterhalb der 25 %-Zielgröße reduziert deutlich die Nettofinanzposition

Eigenkapital & EK-Quote

Mio. €

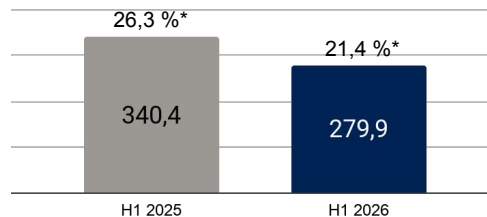


- Eigenkapitalbasis:**

Ein Eigenkapital von **308,5 Mio. €** (Vj. 321,3 Mio. €) sichert eine solide Eigenkapitalquote von **21,2 %**.

Net Working Capital & Quote

Mio. €

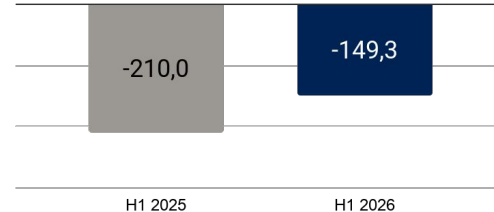


- Net Working Capital:**

Erfolgreiche und deutliche Reduzierung des Net Working Capitals auf **279,9 Mio. €** (Vj.: 340,4 Mio. €). Die NWC-Quote (LTM) liegt mit **21,4 %** (Vj.: 26,3 %) weiterhin absolut sicher innerhalb der angestrebten Zielgröße von maximal 25 % des Konzernumsatzes.

Nettofinanzposition

Mio. €



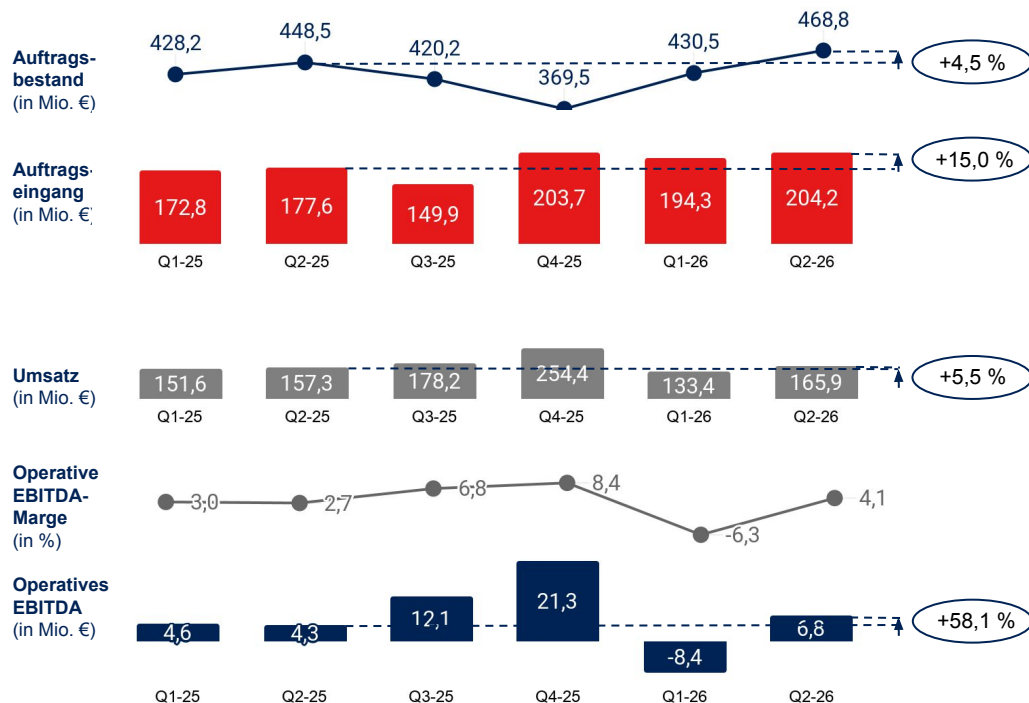
- Nettofinanzposition:**

Nach Abzug der Bankverbindlichkeiten von **271,1 Mio. €** (Vj.: 271,3 Mio. €) belief sich die Nettofinanzposition auf **-149,3 Mio. €** (Vj.: -210,0 Mio. €). Die Veränderung zum Jahresende (-124,4 Mio. €) ist nahezu vollständig durch den Free Cashflow von **-21,0 Mio. €** geprägt.

* NWC in % zu Umsatz LTM, ** Eigenkapitalquote

Paper & Packaging Sheetfed Systems (P&P)

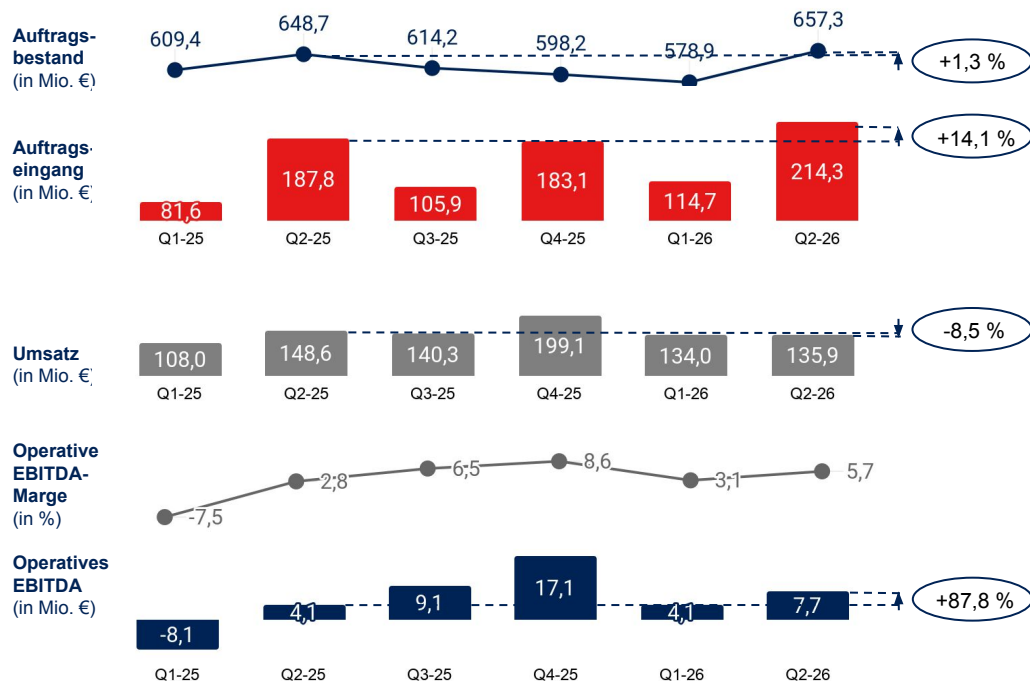
Operativer EBITDA-Turnaround im zweiten Quartal erfolgreich erzielt – bei anhaltend starkem Auftragseingang und spürbarer Umsatzbelegung



- **Auftragsbestand:** Solide Basis für das GJ-26 und darüber hinaus.
- **Auftragseingang:** Erneuter dynamischer Zuwachs in Q2-26 – maßgeblich getragen durch eine starke Nachfrage im **Mittel- und Großformat** – belegt die Marktstärke und die anhaltende Nachfrage nach P&P-Lösungen trotz der schwierigen Marktsituation.
- **Umsatz:** Spürbare sequenzielle Belegung im zweiten Quartal und Zuwachs gegenüber dem Vorjahresquartal. Der niedrigere Umsatz aus Q1 resultierte noch aus dem geringeren Orderniveau. Zudem reflektiert er die spürbare Investitionszurückhaltung in Deutschland und übrigen Europa; der Ausbau des Geschäfts in Nordamerika wirkt hier stabilisierend.
- **Relative Marktstärke:** Das dynamische Marktumfeld im Bogenoffset führt zu strukturellen Veränderungen bei Marktbegleitern (u. a. Insolvenz und Teilübernahmen); starke Marktpositionierung in einem konsolidierenden Umfeld.
- **Ergebnis:** Operativer Turnaround im Q2-26 mit +6,8 Mio. €; die Umsatzbelegung kompensiert zunehmend den von Markt- und Preisdruck geprägten Jahresauftakt (H1-26: -1,6 Mio. €). Zur Sicherung der Ertragskraft wurde zum 1. Juli 2026 eine anteilige Preisanpassung von +3 % umgesetzt, welche die Effekte kompensiert, die über die gezielten Kostensenkungsmaßnahmen gegen den geopolitischen Kostendruck hinausgehen.
- **Sondereinflüsse:** Das reported EBITDA i.H.v. 6,6 Mio. € beinhaltet nicht operative Sondereinflüsse von 0,2 Mio. € (H1-26: 4,5 Mio. €) für die Stilllegung des Betriebs der Albert-Frankenthal GmbH.

Special & New Technologies (S&T)

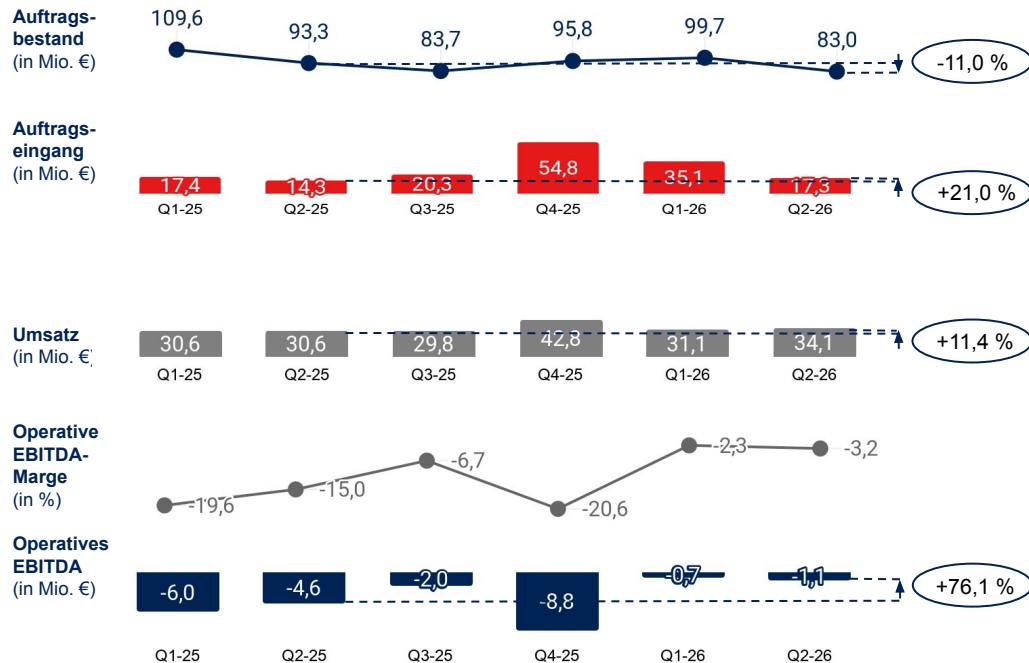
Erneuter Anstieg beim operativen EBITDA im zweiten Quartal erzielt – bei sehr starkem Auftragseingang und einem Umsatz auf hohem Niveau



- **Auftragsbestand:** Verbleibt auf einem sehr hohen Niveau und sichert eine langfristige Reichweite, insb. durch das Banknotengeschäft.
- **Auftragseingang:** Kräftige sequenzielle Beschleunigung im Q2-26; wesentliche Impulse resultieren aus Banknote Solutions (Projektgeschäft in Afrika), MetalPrint und dem Bereich D&W.
- **Umsatzentwicklung:** Stabiler Umsatz in Q2-26, maßgeblich getrieben durch Leistungsfortschritte bei Großprojekten (Banknote Solutions) insbesondere in Nordamerika sowie bei MetalPrint und Rollenmaschinen aus der D&W.
- **Ergebnistreiber:** Die gezielten Maßnahmen der Restrukturierung greifen; maßgeblich hierfür waren die starken operativen Ergebnisse von Banknote Solutions und MetalPrint sowie die Trendwende in D&W.
- **Operative Ergebnisentwicklung:** Der Anstieg des operativen EBITDA in Q2-26 belegt den erfolgreichen Turnaround des Segments.
- **Sondereinflüsse:** Das reported EBITDA i.H.v. +7,8 Mio. € im Q2-26 beinhaltet keine nicht operative Sondereinflüsse (H1-26: 2,2 Mio. € Belastung) im Zusammenhang mit der Stilllegung der Albert-Frankenthal GmbH.

Pro-forma-Ausweis von Digital & Webfed

Operatives EBITDA erneut verbessert gegenüber Vorjahr – flankiert von einem Plus beim Auftragseingang und Umsatz



- **Auftragsbestand:** Planmäßige Abarbeitung des Bestands.
- **Auftragseingang:** Erneutes Plus gegenüber dem Vorjahresquartal; erwartungsgemäße Normalisierung nach der herausragenden Projektvergabe im ersten Quartal (kapitalintensiver Rollendigitaldruck).
- **Umsatzentwicklung:** Erneute Steigerung im zweiten Quartal (sowohl sequenziell als auch gegenüber Vorjahr).
- **Ergebnistreiber:** Konsequente Umsetzung von Kostensenkungs- und Effizienzmaßnahmen führen zur deutlichen Performance-Steigerung.
- **Operative Ergebnisentwicklung:** Die deutliche Ergebnisverbesserung beim operativen EBITDA gegenüber dem Vorjahresquartal unterstreicht die nachhaltige Wirksamkeit der operativen Optimierungen.

Ausblick auf 2026

Umstellung der Guidance auf das operative EBITDA – Stabiler Geschäftsverlauf in volatilen Umfeld erwartet

Umstellung der Guidance: Ab GJ-26 wurde auf das **operative EBITDA** umgestellt, um die operative Cash-Generierung zu schärfen, die Vergleichbarkeit in der Peer Group zu erhöhen und IFRS 18 Anforderungen zu erfüllen.

Konzernumsatz

~ 1,3 Mrd. €

Erwartet auf Vorjahresniveau (2025: 1.302,4 Mio. €), sofern die weltwirtschaftliche Entwicklung und die Nachfrageimpulse in den relevanten Teilmärkten stabil bleiben.

Operatives EBITDA

~ 80 Mio. €

Auf Vorjahresniveau prognostiziert, unter Annahme zeitnaher Klärung der US-Einfuhrzölle.

Operative Resilienz

Gestützt durch:

Auftragsbestand zum 30. Juni 2026:
1.121,7 Mio. €

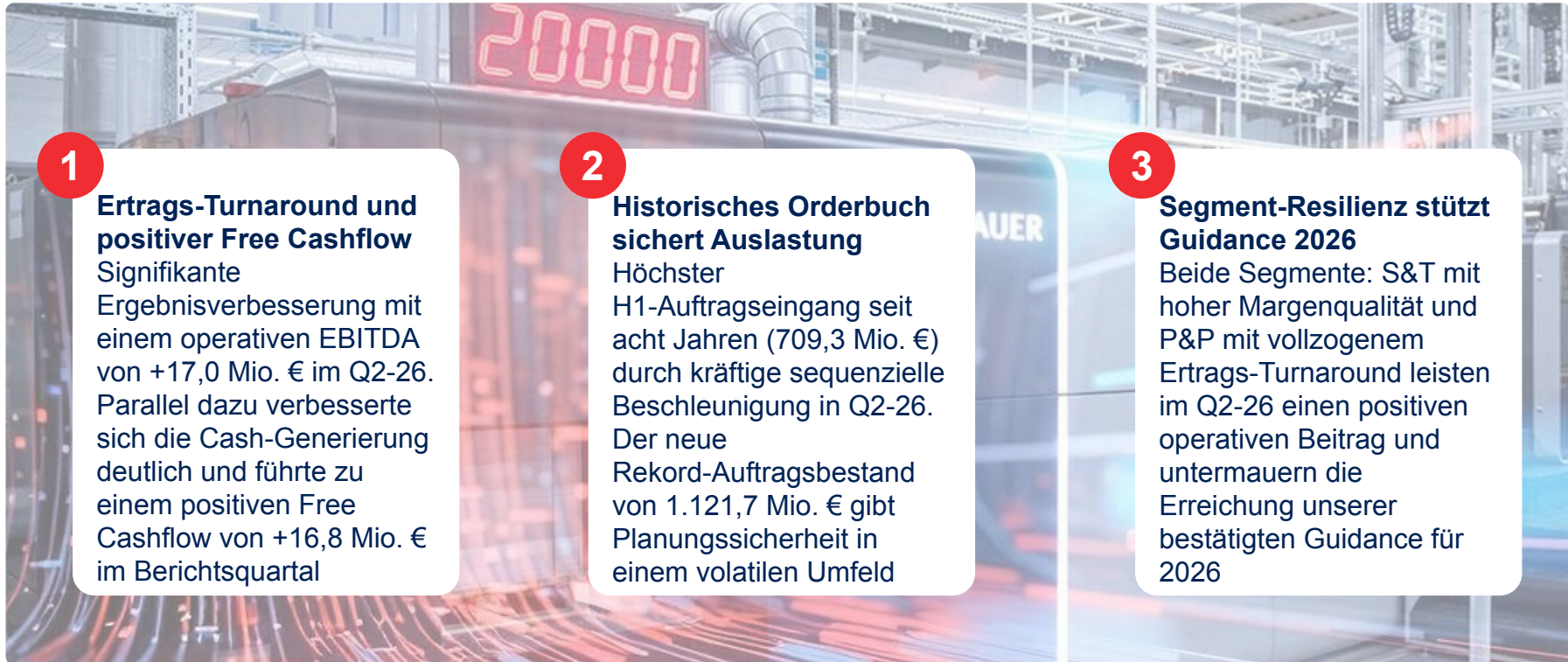
„Adaptability“ („IMPACT“) und flexible Prozesse.

Annahmen & Disclaimer

Prognosen basieren auf stabilen Rahmenbedingungen. Externe Faktoren: Geopolitik, handelspolitische Unsicherheiten, Makroökonomie.
Vorbehalt: Keine militärische Eskalation im Nahen Osten, stabile Handelswege, keine Energiepreiskrise oder signifikante Eintrübung des Investitionsklimas.

Key Takeaways

Operative Beschleunigung und starke Cash-Generierung im zweiten Quartal untermauern die Konzernziele



1

Ertrags-Turnaround und positiver Free Cashflow

Signifikante Ergebnisverbesserung mit einem operativen EBITDA von +17,0 Mio. € im Q2-26. Parallel dazu verbesserte sich die Cash-Generierung deutlich und führte zu einem positiven Free Cashflow von +16,8 Mio. € im Berichtsquartal

2

Historisches Orderbuch sichert Auslastung

Höchster H1-Auftragseingang seit acht Jahren (709,3 Mio. €) durch kräftige sequenzielle Beschleunigung in Q2-26. Der neue Rekord-Auftragsbestand von 1.121,7 Mio. € gibt Planungssicherheit in einem volatilen Umfeld

3

Segment-Resilienz stützt Guidance 2026

Beide Segmente: S&T mit hoher Margenqualität und P&P mit vollzogenem Ertrags-Turnaround leisten im Q2-26 einen positiven operativen Beitrag und untermauern die Erreichung unserer bestätigten Guidance für 2026

Intelligence

- Siemens
- RobCo
- AI Empower
- ...

Adaptability

- Albert-Frankenthal GmbH
- Service Excellence
- Cyber Resilience
- ...

Technology

- Dry-Coating
- Cartamundi cp3
- ...

IMPACT.

Markets

- Technology Days
- VariJET (Open House, Tamir)
- MetPack
- Commander CL für Augsburger Allgemeine
- ...

People

- Veränderungen im Management
- Next Gen
- Academy
- US Customer Training Center
- ...

Competitiveness

- HK-Senkung
- Make or Buy
- CI Flexo
- MetalKing
- Prima Series
- ...

Koenig & Bauer – Finanzkalender

6. August 2026	Bericht zum 2. Quartal 2026
12. November 2026	Mitteilung zum 3. Quartal 2026
24. März 2027	Veröffentlichung Jahresabschluss 2026
5. Mai 2027	Mitteilung zum 1. Quartal 2027
30. Juni 2027	Hauptversammlung der Koenig & Bauer AG
4. August 2027	Bericht zum 2. Quartal 2027
10. November 2027	Mitteilung zum 3. Quartal 2027

Änderungen vorbehalten.



Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Umsatzsteigerung und deutlich verbessertes Bruttoergebnis trotz Belastungen durch Sondereinflüsse

in Mio. €	H1 2025	in % ¹	H1 2026	in % ¹	Δ in %
Umsatzerlöse	550,4		558,2		+1,4
Herstellungskosten des Umsatzes	-413,0	-75,0	-397,4	-71,2	+3,8
Bruttoergebnis vom Umsatz	137,4	25,0	160,8	28,8	+17,0
Forschungs- und Entwicklungskosten	-22,9	-4,2	-29,0	-5,2	-26,6
Vertriebskosten	-75,0	-13,6	-96,8	-17,3	-29,1
Verwaltungskosten	-53,6	-9,7	-54,3	-9,7	-1,3
Sonstige Erträge und Aufwendungen	0,3	0,1	6,0	1,1	+1900,0
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	-13,8	-2,5	-13,3	-2,4	+3,6
Zinsergebnis	-13,1	-2,4	-10,3	-1,8	+21,4
Ergebnis vor Steuern (EBT)	-26,9	-4,9	-23,6	-4,2	+12,3
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-3,9	-0,7	-3,9	-0,7	0,0
Konzernergebnis	-30,8	-5,6	-27,5	-4,9	+10,7

- Die **Umsatzerlöse** lagen mit 558,2 Mio. € um 1,4 % über dem Vorjahreswert von 550,4 Mio. €.
- Das **Bruttoergebnis** des Umsatzes erhöhte sich deutlich auf 160,8 Mio. € (Vj.: 137,4 Mio. €), was zu einer stark verbesserten Bruttomarge von 28,8 % (Vj.: 25,0 %) führte.
- Die Aufwendungen für **Forschung und Entwicklung** stiegen um 26,6 % auf 29,0 Mio. € (Vj.: 22,9 Mio. €), was auf einen Anstieg der Personalkosten, einen Rückgang der aktivierten Entwicklungskosten sowie auf höhere Entwicklungstätigkeiten in der Vision & Protection GmbH und Kyana GmbH zurückzuführen ist.
- Die **Vertriebskosten** erhöhten sich auf 96,8 Mio. € (Vj.: 75,0 Mio. €), was vor allem auf höhere Zölle in Nordamerika sowie leicht höhere Personalaufwendungen zurückzuführen ist.
- Die **Verwaltungskosten** erhöhten sich leicht aufgrund eines höheren Personalaufwands um 1,3 % auf 54,3 Mio. € (Vj.: 53,6 Mio. €).
- Der **Saldo aus sonstigen Aufwendungen und Erträgen** lag bei 6,0 Mio. € nach 0,3 Mio. € im Vorjahr. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus Währungskursgewinnen.
- Das **EBIT** verbesserte sich auf -13,3 Mio. € (Vj.: -13,8 Mio. €), was einer EBIT-Marge von -2,4 % (Vj.: -2,5 %) entspricht. Es beinhaltet nicht operative Sondereinflüsse von 6,7 Mio. € für die Stilllegung des Betriebs der Albert-Frankenthal GmbH. Somit belief sich das **operative EBIT** auf -6,6 Mio. € (Vj.: -9,6 Mio. €), was einer operativen EBIT-Marge von -1,2 % (Vj.: -1,7 %) entspricht.
- Bei einem auf -10,3 Mio. € (Vj.: -13,1 Mio. €) verbesserten **Zinsergebnis**, begünstigt durch einen gesunkenen Zinssatz auf Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, ergibt sich ein **Ergebnis vor Steuern (EBT)** von -23,6 Mio. € (Vj.: -26,9 Mio. €).
- Nach **Steuern vom Einkommen und vom Ertrag** in Höhe von -3,9 Mio. € (Vj.: -3,9 Mio. €), lag das **Konzernergebnis** im ersten Halbjahr 2026 bei -27,5 Mio. € (Vj.: -30,8 Mio. €). Dies entspricht einem anteiligen **Ergebnis je Aktie** von -1,66 € (Vj.: -1,86 €).

Konzern-Kapitalflussrechnung

Deutliche Verbesserung des Free Cashflows durch positiven Beitrag im zweiten Quartal und aktives Working-Capital-Management

in Mio. €	H1 2025	H1 2026
Ergebnis vor Steuern	-26,9	-23,6
Zahlungsneutrale Aufwendungen und Erträge	24,8	25,3
Bruttocashflow	-2,1	1,7
Veränderung der Vorräte, Forderungen und anderer Aktiva	-77,6	-35,0
Veränderung der Rückstellungen und Verbindlichkeiten inkl. Zins- und Ertragsteuerzahlungen/-erstattungen	14,4	34,7
Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	-65,3	1,4
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-18,4	-22,4
Free Cashflow	-83,7	-21,0
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	14,0	3,7
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-69,7	-17,3
Wechselkursbedingte Veränderung des Finanzmittelbestands	-2,7	1,6
Finanzmittelbestand am Anfang des Geschäftsjahres	133,7	137,5
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	61,3	121,8

- Der **Bruttocashflow** lag bei 1,7 Mio. € (Vj.: -2,1 Mio. €).
- Der **Cashflow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit** verbesserte sich im ersten Halbjahr auf 1,4 Mio. € (Vj.: -65,3 Mio. €). Maßgeblich getrieben wurde diese Entwicklung durch einen Anstieg der erhaltenen Kundenanzahlungen.
- Der **Cashflow aus Investitionstätigkeit** lag aufgrund leicht gestiegener Investitionen im Berichtszeitraum bei -22,4 Mio. € (Vj.: -18,4 Mio. €).
- Im Saldo verbesserte sich der **Free Cashflow** im ersten Halbjahr um +62,7 Mio. € auf -21,0 Mio. € (Vj.: -83,7 Mio. €). Diese Verbesserung gegenüber dem Vorjahr ist maßgeblich getragen von einem positiven Free Cashflow von +16,8 Mio. € im zweiten Quartal.
- Das **Net Working Capital** verbesserte sich durch aktives Management im Vorjahresvergleich signifikant auf 279,9 Mio. € (Vj.: 340,4 Mio. €). Damit wurde die Kapitalbindung trotz des hohen Auftragseingangs nahezu konstant auf dem Niveau des Jahresendes 2025 gehalten. Es wurde über ein Programm zur Optimierung der Supply Chain mit 25,0 Mio. € (Vj.: 24,4 Mio. €) positiv beeinflusst.
- Aus der **Finanzierungstätigkeit** resultierte ein **Cashflow** von 3,7 Mio. € (Vj.: 14,0 Mio. €), der neben der Veränderung der Bank- und Leasingverbindlichkeiten auch durch Ein- und Auszahlungen gegenüber einem Finanzdienstleister beeinflusst wurde.
- Ende Juni 2026 lag der **Finanzmittelbestand** bei 121,8 Mio. € (Vj.: 61,3 Mio. €).
- Nach Abzug der Bankverbindlichkeiten von 271,1 Mio. € (Vj.: 271,3 Mio. €) lag die **Nettofinanzposition** bei -149,3 Mio. € (Vj.: -210,0 Mio. €) nach -124,4 Mio. € zum Geschäftsjahresende 2025.

Konzernbilanz

Bilanzielle Stabilität: Solides Eigenkapital und deutlich verbessertes Working Capital trotz Mittelbindung in der Nettofinanzposition

in Mio. €	31.12.2025	30.06.2026
Aktiva		
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	400,2	406,6
Finanzinvestitionen und sonstige finanzielle Forderungen	27,7	17,2
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	13,3	12,8
Langfristige sonstige Vermögenswerte	2,7	1,9
Latente Steueransprüche	78,0	77,0
	521,9	515,5
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	352,9	398,3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	132,1	150,4
Sonstige finanzielle Forderungen	70,3	64,0
Kurzfristige sonstige Vermögenswerte	207,9	198,0
Wertpapiere	4,8	5,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	137,5	121,8
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	3,1	–
	908,6	937,6
Bilanzsumme	1.430,5	1.453,1

1.

2.

3.

- Im Berichtszeitraum wurden 23,4 Mio. € (Vj.: 16,0 Mio. €) in **Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte** für Bau- und IT-Projekte investiert.
Das Investitionsvolumen beinhaltet aktivierte Entwicklungskosten von 2,9 Mio. € (Vj.: 3,9 Mio. €).
Den Investitionen standen Abschreibungen in Höhe von 20,8 Mio. € (Vj.: 21,3 Mio. €) gegenüber.
- Die **langfristigen Vermögenswerte** sind im Vergleich zum Geschäftsjahresende 2025 um 6,4 Mio. € auf 515,5 Mio. € gesunken. Dieser Rückgang resultiert hauptsächlich aus der Reduzierung der Finanzinvestitionen und sonstigen finanziellen Forderungen.
- Die **kurzfristigen Vermögenswerte** erhöhten sich im Vergleich zum 31. Dezember 2025 um 29,0 Mio. € auf 937,6 Mio. €. Dabei stiegen die Vorräte auftragsbedingt um 45,4 Mio. € und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 18,3 Mio. €. Gegenläufig wirkte die Reduzierung der kurzfristigen sonstigen Vermögenswerte um 9,9 Mio. € sowie der Zahlungsmittel um 15,7 Mio. €. Insgesamt lag die Bilanzsumme im Konzern mit 1.453,1 Mio. € um 22,6 Mio. € über dem Wert zum Jahresende 2025 von 1.430,5 Mio. €.

Konzernbilanz

Bilanzielle Stabilität: Solides Eigenkapital und deutlich verbessertes Working Capital trotz Mittelbindung in der Nettofinanzposition

in Mio. €	31.12.2025	30.06.2026
Passiva		
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	43,0	43,0
Kapitalrücklage	87,5	87,5
Gewinnrücklagen	212,0	177,5
Eigenkapital der Anteilseigner des Mutterunternehmens	342,5	308,0
Anteile anderer Gesellschafter	0,6	0,5
	343,1	308,5
Schulden		
Langfristige Schulden		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	95,6	91,6
Langfristige sonstige Rückstellungen	25,7	24,4
Langfristige Finanzschulden	250,7	260,6
Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	23,7	18,1
Langfristige sonstige Schulden	3,0	4,1
Latente Steuerverbindlichkeiten	78,3	78,4
	477,0	477,2
Kurzfristige Schulden		
Kurzfristige sonstige Rückstellungen	111,5	100,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	116,1	115,7
Kurzfristige Finanzschulden	11,2	10,5
Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	87,6	111,2
Kurzfristige sonstige Schulden	284,0	329,1
	610,4	667,4
Bilanzsumme	1.430,5	1.453,1

4.

4. Das negative Konzernergebnis trug maßgeblich zur Reduzierung des **Eigenkapitals** auf 308,5 Mio. € (31.12.2025: 343,1 Mio. €) bei, entsprechend sank die **Eigenkapitalquote** auf 21,2 % (31.12.2025: 24,0 %). Die Pensionsrückstellungen sind um 4,0 Mio. € auf 91,6 Mio. € (31.12.2025: 95,6 Mio. €) gesunken. Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus positiven Bewertungseffekten bei den schweizerischen Versorgungsplänen, während der Abzinsungssatz für inländische Pensionen mit 4,0 % (31.12.2025: 4,05 %) nahezu unverändert blieb.

4.

5.

5. Die **langfristigen Schulden** verblieben mit 477,2 Mio. € nahezu konstant auf dem Niveau des Jahresendes 2025 (477,0 Mio. €). Die **kurzfristigen Schulden** stiegen um 57,0 Mio. € auf 667,4 Mio. € an (31.12.2025: 610,4 Mio. €). Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf höhere erhaltene Kundenanzahlungen infolge der starken Auftragslage zurückzuführen.

5.

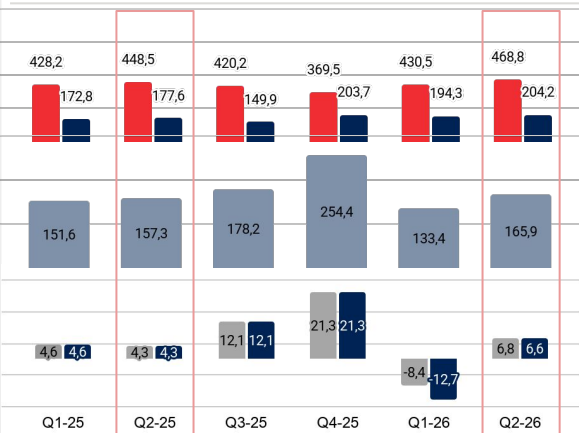


Backup

Segmente auf einen Blick

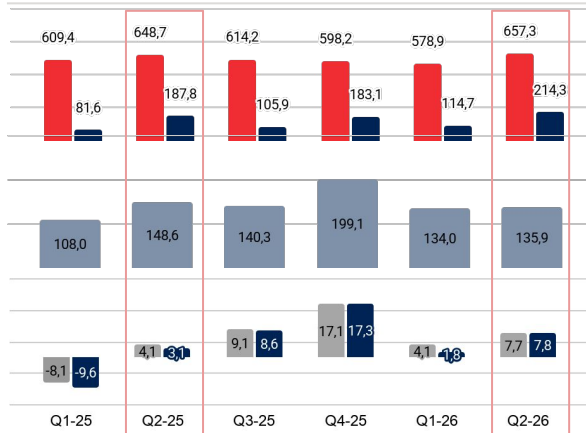
Paper & Packaging Sheetfed Systems

in Mio. €	H1 2025	in %	H1 2026	in %	Δ in %
Auftragsbestand	448,5		468,8		+4,5
Auftragseingang	350,4		398,5		+13,7
Umsatz	308,9		299,3		-3,1
Ergebnis vor Zinsen, Steuern & Abschreibungen (EBITDA)	8,9	2,9	-6,1	-2,0	-168,5
Operatives EBITDA	8,9	2,9	-1,6	-0,5	-118,0



Special & New Technologies

in Mio. €	H1 2025	in %	H1 2026	in %	Δ in %
Auftragsbestand	648,7		657,3		+1,3
Auftragseingang	269,4		329,0		+22,1
Umsatz	256,6		269,9		+5,2
Ergebnis vor Zinsen, Steuern & Abschreibungen (EBITDA)	-6,5	-2,5	9,6	3,6	+247,7
Operatives EBITDA	-4,0	-1,6	11,8	4,4	+395,0



■ Auftragsbestand
 ■ Auftragseingang
 ■ Umsatz
 ■ EBITDA
 ■ Operatives EBITDA

Pro-Forma ehemals Digital & Webfed



KOENIG & BAUER

Koenig & Bauer AG

Friedrich-Koenig-Straße 4
97080 Würzburg

info@koenig-bauer.com
+49 931 909 - 0

www.koenig-bauer.com

   @koenigandbauer

we're on it.

Disclaimer

This presentation contains forward-looking statements about the business, financial performance and earnings of the Koenig & Bauer Group. These statements are based on assumptions and projections resting on currently available information and present estimates. They are subject to a multitude of uncertainties and risks. While management believes them to be accurate, the impact of external factors beyond its control, such as changes in the economy, exchange rates and in our industry, may give rise to a different outcome from that projected. In particular, the outlook does not include meaningful portfolio effects and influences related to legal and regulatory matters. It also depends on ongoing earnings growth and the absence of disruptive temporary market changes. The actual course of business may therefore deviate substantially from the expected development. Koenig & Bauer therefore accepts no liability for transactions based on these forecasts, nor does it undertake any obligation to update forward-looking statements beyond that required by law.

