

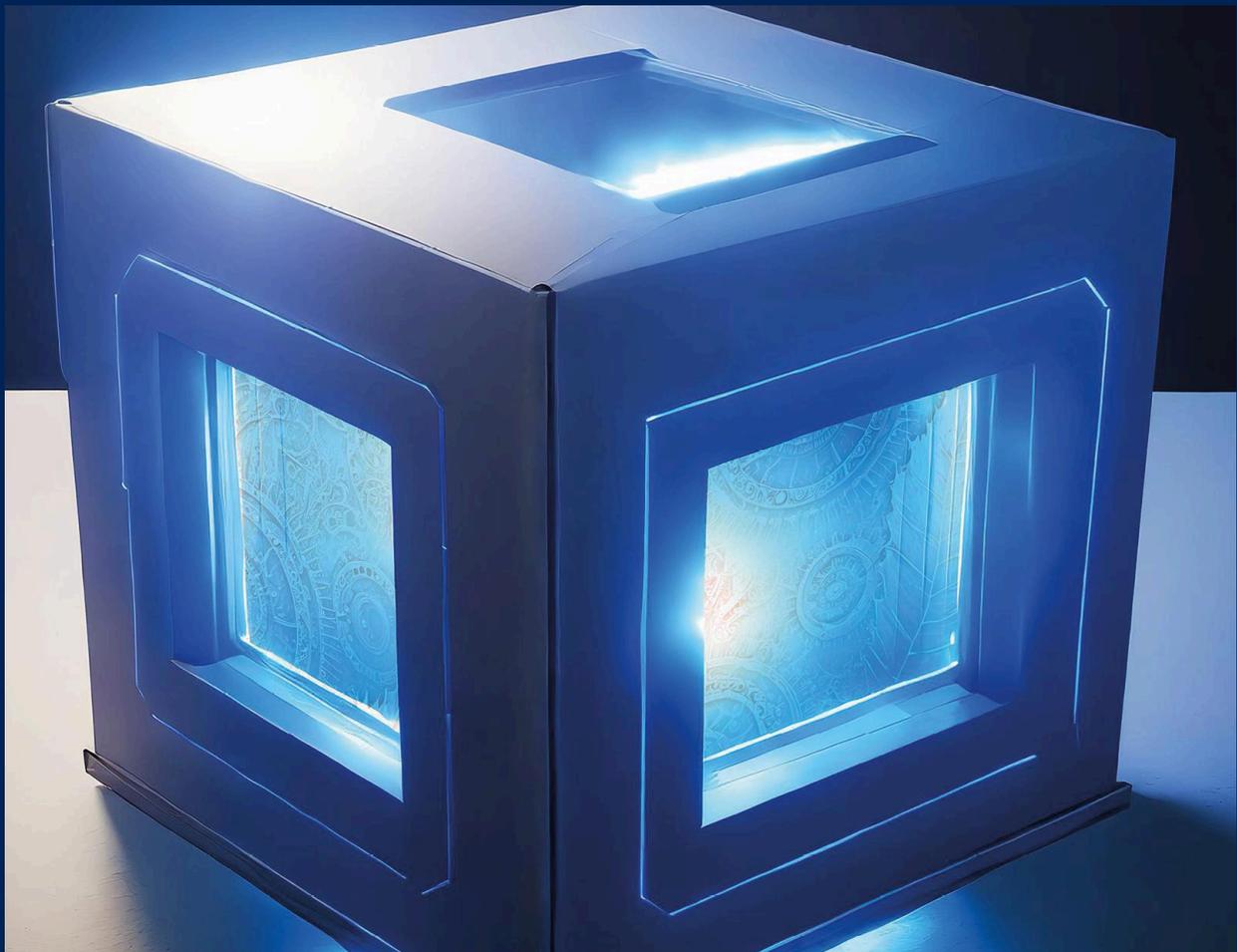
KOENIG & BAUER

# Ordentliche Hauptversammlung 2024

Kernaussagen der Reden

Dr. Andreas Pleßke , Vorstandsvorsitzender

Dr. Stephen Kimmich, CFO und stellv. Vorstandsvorsitzender



we're on it.

# Kernaussagen des Vorstands

Es gilt das gesprochene Wort!

## **Geschäftsjahr 2023: Wir haben den Wachstumskurs im volatilen Markt erfolgreich fortgesetzt.**

In einem nach wie vor herausfordernden weltwirtschaftlichen Umfeld haben wir ein Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von rund 30 Millionen Euro und einen Umsatz von rund 1,3 Milliarden Euro erzielt. Damit liegen wir im Rahmen unserer am 8. November angepassten EBIT-Prognose von 25 bis 35 Millionen Euro und haben unser ursprüngliches Umsatzziel von rund 1,3 Milliarden Euro erreicht. Beim Umsatz konnten wir eine Steigerung von rund 12 Prozent gegenüber dem Vorjahr erzielen. Beim EBIT bedeutet dies eine Steigerung von rund 36 Prozent.

## **Koenig & Bauer-Produkte gefragt: Die Auftragseingänge liegen deutlich über dem Branchenschnitt**

Der Auftragseingang lag mit einem Minus von rund 3 Prozent unter dem historisch hohen Vorjahreswert. Vergleicht man den Auftragseingang mit dem Branchendurchschnitt für Druckereimaschinen, der laut Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) für 2023 bei einem Minus von 17 Prozent liegt, haben wir deutlich mehr Kundenaufträge erhalten. Auch beim Umsatz haben wir uns besser entwickelt als der Branchendurchschnitt, der ein Minus von einem Prozent verzeichnete. Alles in allem ein "zufriedenstellendes" Ergebnis. Aber kein Grund zum Jubeln, denn es zeigt, wie anspruchsvoll das Branchenumfeld geworden ist.

Das schwierige Branchenumfeld spiegelt sich auch in den Geschäftszahlen von Koenig & Bauer wider. Auftragseingänge verschoben sich oder fielen schwächer aus als erwartet. Hinzu kommen Anlaufkosten für die Einführung neuer Produkte im zweiten Halbjahr 2023. Dennoch konnte das EBIT mit rund 30 Mio. Euro EBIT im dritten Jahr in Folge seit der COVID-Epidemie gegenüber dem Vorjahr verbessert werden. Um spätestens im Geschäftsjahr 2026 bei einem Konzernumsatz von 1,5 Milliarden Euro eine EBIT-Marge von 6 bis 7 Prozent zu erreichen, bleibt noch viel zu tun.

## **drupa 2024: Leitthemen der Weltmesse drupa verdeutlichen die starke strategische Positionierung von Koenig & Bauer.**

Als Vorstandsvorsitzender der Koenig & Bauer AG und Präsident der drupa 2024 möchte ich wichtige Parallelen zwischen der drupa und Koenig & Bauer aufzeigen. Das Motto der Messe “think digital” und “be sustainable” deckt sich mit unserer Unternehmensstrategie. Als wohl einziges Unternehmen der Branche sind wir Komplettanbieter für die Verpackungsproduktion auf nahezu allen relevanten Materialien. In jedem Produktbereich bietet Koenig & Bauer eine analoge Technologie, zum Beispiel Offset- oder Flexodruck, und parallel dazu Digitaldruckmaschinen an. Darüber hinaus ist Koenig & Bauer in starken Spezialbereichen wie dem Banknotendruck erfolgreich. An uns führt als Ansprechpartner für Verpackungsproduzenten kein Weg vorbei, es ist an uns dies in Aufträge umzuwandeln.

## **Wachstumstreiber: Der weltweit steigende Bedarf nach Verpackungslösungen ist Treibstoff für das Geschäftsmodell von Koenig & Bauer.**

Ein wichtiger Treiber ist die stark wachsende Weltbevölkerung, die verpackte Lebensmittel, Getränke etc. konsumiert. Die globale Mittelschicht verdoppelt sich gerade in einem Zeitraum von 15 Jahren nahezu von knapp 3 auf über 5 Milliarden Menschen. Mit einer stetig wachsenden „globalen Mittelschicht“ steigt auch die Nachfrage nach bedruckten Verpackungen – von Lebensmitteln und Getränken über Konsumgüter bis hin zu Kosmetika und Pharmazeutika. Das ist der Treibstoff für das Geschäftsmodell von Koenig & Bauer.

## **Diversifizierung: Wir bieten passende Lösungen für vielfältige Verpackungen. Damit sind wir einzigartig in der Branche.**

Die Diversifizierung und Innovation der Substrate stellt die Branche vor Herausforderungen. Neben traditionellen Materialien wie Papier und Karton gewinnen Folien und andere flexible Verpackungsmaterialien an Bedeutung. Dieser Wettbewerb der Substrate ist offen. Koenig & Bauer hat für jede Anwendung eine passende Lösung zur Bedruckung und Verarbeitung. Das ist einzigartig in der Branche.

## **Digitaldruck: Maßgeschneiderte und flexible Lösungen.**

Besonders hervorzuheben ist, dass überall im Portfolio neben einer klassischen Drucklösung eine Digitaldrucklösung vorhanden ist. Mit dem Digitaldruck werden maßgeschneiderte und flexible Lösungen angeboten, die den spezifischen Bedürfnissen der Kunden bestmöglich

entsprechen. Die Vorteile liegen klar auf der Hand. Mit dem Digitaldruck können auch kleine Auflagen bedient werden, es gibt praktisch keine Jobwechselzeiten, keine Anlaufmakulatur und die Bedienung ist einfacher.

### **Neue Trends und Marktnischen: Bestens positioniert mit breitem Produkt- und Service-Spektrum.**

Im Akzidenzdruck ist Koenig & Bauer ebenso gut positioniert. Der Bereich ist zwar als Marktsegment rückläufig, aber es gibt wachsende Nischen. Zum einen gibt es immer wieder hochinnovative Spezialisten, die in neue Anlagen investieren und mit ihrem Geschäftsmodell erfolgreich sind. Zum anderen gibt es Trends, die vor einigen Jahren noch nicht absehbar waren und neue Chancen eröffnen: Zum Beispiel das Wachstum des Buchdruckmarktes in verschiedenen Ländern. Das betrifft vor allem Schulbücher, religiöse Bücher, aber zunehmend auch andere Inhalte. Hier geht der Trend klar in Richtung „on demand“, und genau hier sind wir mit unseren Digitaldruckmaschinen besonders erfolgreich.

### **Banknotendruck: Außergewöhnlich hoher Auftragseingang und mittelfristig robuste Auftragspipeline.**

Im Banknotendruck entwickelt sich der Umsatz schon seit Jahren grundsätzlich stabil – allerdings mit dem zeitlich schwer planbaren „Auf und Ab“ eines Regierungsgeschäfts. Ende 2023 hat Koenig & Bauer über einen außergewöhnlich hohen Auftragseingang im Segment Special in Höhe von rund 270 Millionen Euro berichtet. Solche Aufträge erhält kein Unternehmen, das sich nicht auch technologisch weiterentwickelt und damit seine außerordentlich dominante Position auf dem Weltmarkt im Wettbewerb bestätigt. Auch mittelfristig erwartet Koenig & Bauer eine robuste Auftragspipeline, wobei der Rückgang des Banknoteneinsatzes in einigen Märkten dem Wachstum in vielen anderen gegenübersteht.

### **Proofpoint drupa: Hohes Interesse an Lösungen von Koenig & Bauer bestätigt Produkt- und Markenstrategie.**

Auf dem über 4.000 Quadratmeter großen Messestand präsentierte Koenig & Bauer gemeinsam mit dem Joint-Venture und Partnern Innovationen und Technologien, welche die Marktführerschaft in vielen Bereichen unterstreichen. Mit zahlreichen Live- und Hybridvorführungen präsentierte Koenig & Bauer zudem das gesamte Portfolio. Auf der Messe erlebte das Team ein hohes Interesse an den vorgestellten Lösungen und verzeichnete ein wieder anziehendes Investitionsverhalten. Das Feedback der Teilnehmer bestätigt: Mit der Produkt- und Markenstrategie liegt Koenig & Bauer absolut richtig.

### **myKyana-Ecosystems: Verbindung von traditioneller Druckkunst mit modernsten Technologien begeistert Messebesucher.**

Auf der drupa hat Koenig & Bauer mit dem myKyana Ecosystem gezeigt, wie sich traditionelle Druckkunst mit modernsten KI- und datenbasierten Technologien verbinden lässt. Die unzähligen Gespräche mit Kund:innen bestätigen, dass digitale Produktivitätstools zum Entscheidungskriterium für Investitionen in unsere Druck- und Weiterverarbeitungstechnologien werden. Damit setzt Koenig & Bauer einen neuen Standard für die Digitalisierung und Vernetzung in der Druckindustrie und unterstützen unsere Kunden dabei, ihre Prozesse noch effizienter und transparenter zu gestalten.

### **Individualisierter Packaging Workflow: Immer effizientere und speziell auf Kundenwünsche zugeschnittene Verpackungslösungen.**

Koenig & Bauer präsentierte auf der drupa das komplette Produktionssystem von der Vorstufe über Druck und Stanzen bis hin zum Faltschachtelkleben. Alle auf der drupa präsentierten Maschinen – eine Rapida 106 X, eine VariJET 106, eine Rotationsstanze CutPRO X 106, eine Flachbettstanze CutPRO Q 106 SB und eine Faltschachtelklebemaschine Omega Alius 90 – waren mit den neuesten Features ausgestattet. Diese steigern die Leistung gegenüber den Vorgängergenerationen um mindestens 20 Prozent und setzen damit erneut Maßstäbe in der Faltschachtelproduktion. Die Kunden haben die Wahl zwischen verschiedenen Lösungen, die exakt auf ihr Geschäftskonzept zugeschnitten sind.

### **Starker Auftragseingang auf und außerhalb der drupa: Seit Ende Mai 2024 ca. 250 Mio. Euro vermarktet.**

Seit Ende Mai konnte Koenig & Bauer auf und außerhalb der drupa über alle Segmente hinweg Neuaufträge mit einem Volumen von rund 250 Mio. Euro vermarkten, davon rund 200 Mio. Euro rechtsverbindlich. Das ist ein sehr gutes Ergebnis. Vor allem im Segment Sheetfed wurden die Planungen deutlich übertroffen. Die meisten Aufträge kamen aus China, Spanien und Brasilien. Aber auch aus der DACH-Region, vielen anderen zentraleuropäischen Ländern, Asien sowie Nord- und Südamerika gingen Bestellungen ein. Die Aufträge betreffen alle Formatklassen sowie den Postpress-Bereich. Vor allem das Segment Sheetfed übertraf die Erwartungen deutlich.

### **Green Dot Award: Immer mehr nachhaltige Lösungen überzeugen auch wirtschaftlich auf ganzer Linie.**

Koenig & Bauer hat auf der drupa zum zweiten Mal den eigens ins Leben gerufenen Green Dot

Award verliehen, um Führungskräfte auszuzeichnen, die mit herausragenden Ideen und großem Engagement innovative Beiträge zum nachhaltigen Drucken leisten. Die Kernbotschaft lautet: Nachhaltige produzierende Anlagen stehen nicht im Widerspruch zu Kosteneinsparungen bei unseren Kunden. Im Gegenteil: Anlagen, die weniger Druckabfälle produzieren, weniger elektrische Energie und weniger Farbe verbrauchen, sind immer gleichzeitig kostengünstiger in der Produktion und damit auch nachhaltiger. Best-Practice-Beispiele zeigen, dass es in der Druckindustrie keinen Interessenkonflikt zwischen Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit gibt.

### **„VisuEnergy X“: Leistungsstarke Lösung zur Energieüberwachung und -optimierung eröffnet Energieeinsparungspotential.**

Mit „VisuEnergy X“, ebenfalls Teil des myKyana-Ökosystems, bietet Koenig & Bauer eine leistungsstarke Lösung zur Energieüberwachung und -optimierung an, die es den Kunden ermöglicht, ihren Energieverbrauch in Echtzeit zu überwachen, Einsparpotenziale zu identifizieren und damit die Nachhaltigkeit ihrer Produktionsprozesse zu verbessern. Diese Innovation steht beispielhaft für das Engagement von Koenig & Bauer für eine umweltfreundlichere und nachhaltigere Produktion.

### **Lebenslanges Lernen: Koenig & Bauer Academy bietet umfassendes Angebot für Mitarbeiter:innen und für Kunden.**

Auch bestehende Lösungen und Angebote finden in der Koenig & Bauer Academy eine neue Heimat. Mit stellt Koenig & Bauer maßgeschneiderte Learning & Development Angebote zur Verfügung, bietet individuelle Beratung und entwickelt passgenaue Konzepte zur Organisationsentwicklung nicht nur für Mitarbeiter:innen, sondern auch für Kunden. Dafür steht ein breites Angebot an relevanten Qualifizierungsthemen zur Verfügung. Vom kurzen Online-Lern-Impuls bis hin zu mehrtägigen Weiterbildungsprogrammen mit Zertifikat.

### **Erfolgreicher Wissenstransfer: Koenig & Bauer nutzt das Know-how aus einigen Geschäftsbereichen und nutzt Synergiepotenziale.**

Der Bereich Vision & Authentication zeigt eindrucksvoll, wie das umfassende Know-how von Koenig & Bauer aus dem Banknotendruck in neuen Geschäftsfeldern eingesetzt wird. Das Team entwickelt und produziert Hochleistungselektronik, Kameratechnik, komplexe Bildverarbeitungssysteme sowie Datenverarbeitungslösungen. Die modular aufgebauten Lösungen können konzernweit für unterschiedliche Anwendungen eingesetzt werden. Inzwischen bietet Koenig & Bauer Teile dieser Lösungen auch außerhalb der Unternehmensgruppe an, zum Beispiel in der Batteriezellenfertigung. Hier haben wir im Februar

2024 eine strategische Partnerschaft mit Mitsubishi Electric bekannt gegeben, deren Ziel es ist, standardisierte und qualitativ hochwertige Komponenten für die industrielle Bildverarbeitung im Bereich der Elektrodenfertigung für Batteriezellen anzubieten.

### **Aktiv die Zukunft gestalten: Innovationen auf der drupa verdeutlichen die Stellung von Koenig & Bauer als Innovationstreiber der Branche.**

Die Innovationen und Präsentationen auf der drupa machen deutlich, dass Koenig & Bauer nicht nur auf die aktuellen Bedürfnisse der Kunden reagiert, sondern auch die Trends und Entwicklungen der Zukunft aktiv mitgestaltet. Um auch in Zukunft agil, anpassungsfähig und mit Pioniergeist voranzugehen, zeigt das Trendradar, in welchen Bereichen kurz-, mittel- und langfristig Handlungsbedarf und Chancen gesehen wird. Deutlich wird dabei die weitere Fokussierung des Verpackungsmarktes sowie die Digitalisierung auf verschiedenen Ebenen.

### **Digitalisierung: Neue Anwendungsfelder in der Verpackung bei digitalen Produktneuheiten.**

Auf der mit dem RotaJET im Digitaldruck hergestellten Verpackung wurden zwei digitale Produktneuheiten integriert, deren Funktion mit Hilfe eines Smartphones sichtbar wird. Um sicherzugehen, dass der Kunde ein Originalprodukt in den Händen hält, kann er die Stegano-Technologie per App aktivieren. Sie ist Teil der Markensicherheitslösung ValiPACK aus dem Bereich Vision & Authentication. Das Besondere an dieser Sicherheitslösung ist, dass sie schnell ist, viel offline verarbeiten kann und vor allem das Produkt so belässt, wie es ist, es aber sichert.

### **Neues Konsumerlebnis: Innovative Plattform verwandelt Verpackungen in durchgängige, multimediale Kommunikationskanäle.**

Die innovative Plattform verwandelt Verpackungen in durchgängige, multimediale Kommunikationskanäle und hebt das gesamte Konsumerlebnis auf eine neue Ebene. Mit Augmented Reality-Features und Gamification-Elementen sorgt FOLLOW für ein atemberaubendes Produkterlebnis - überzeugen Sie sich selbst in unserem Showroom. Damit zeigt Koenig & Bauer auf der drupa, was es heißt, die Grenzen des Druckens zu überschreiten und die Zukunft aktiv zu gestalten.

### **Topline: Langsam steigende Investitionsbereitschaft in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld.**

Koenig & Bauer sieht "langsam" wieder eine steigende Investitionsbereitschaft der Kunden. Die

Ertragslage ist allerdings aus unserer Sicht insgesamt nicht zufriedenstellend. Dennoch konnten wir im dritten Jahr in Folge in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld schrittweise Verbesserungen erzielen. Die rezessive weltwirtschaftliche Situation der letzten Quartale beeinflusst das Unternehmen weiterhin nachhaltig. Zum einen werden die gewonnenen Aufträge zu einem großen Teil erst ab 2025 umsatzwirksam. Zum anderen arbeitet Koenig & Bauer mit Nachdruck an der Verbesserung der Working-Capital-Situation.

### **Steigende Profitabilität: Fokusprogramm Spotlight wird die Effizienz von Koenig & Bauer weiter erhöhen.**

Wir wollen die Zukunft von Koenig & Bauer profitabler gestalten. Deshalb ist es zum einen unser erklärtes Ziel, uns unabhängiger von der Topline zu machen, und zum anderen ist es an der Zeit, die Ergebnisse der Produkt- und Marktinitiativen der letzten Jahre profitabel zu realisieren - darauf konzentrieren wir uns mit dem Fokusprogramm „Spotlight“, das wir Ende 2023 gestartet haben.

### **Spotlight-Zielsetzung: Absicherung des Unternehmensziels bis 2026 eine EBIT-Marge von 6 bis 7 Prozent bei einem Konzernumsatz von 1,5 Milliarden Euro.**

Ziel des Fokussierungsprogramms Spotlight ist es, Initiativen und Geschäftsmodelle, die die Ertrags- und Finanzkraft stärken, zu priorisieren und Initiativen, die sich nicht unmittelbar auf den Ertrag auswirken, zu depriorisieren. Dabei sollen die Konzern- und Segmentorganisation sowie die indirekte Kostenstruktur optimiert und die Prozesse noch schlanker und kundenfreundlicher gestaltet werden. „Spotlight“ dient damit auch der Absicherung des Unternehmensziels, bis 2026 eine EBIT-Marge von 6 bis 7 Prozent bei einem Konzernumsatz von 1,5 Milliarden Euro zu erreichen.

### **Spotlights auf einen Blick:**

**Erstens:** Wir reduzieren das konzernweite Projektportfolio, um den Fokus auf unmittelbar ergebniswirksame Modernisierungs-, Digitalisierungs- und Qualitätskosten- sowie Wachstumsprojekte und -initiativen zu legen.

**Zweitens:** In der Holding ist zum einen geplant, die inflationsbedingten Personal- und Sachkostensteigerungen mit einem Effizienzmaßnahmenpaket zu adressieren, zum anderen eine grundsätzliche Optimierung der zentralen Verwaltungsstruktur herbeizuführen. vereinfacht ausgedrückt: wir werden die Holding verschlanken.

**Drittens:** Einen besonderen Handlungsbedarf aber auch hohe Chancen der Ergebnisverbesserung ergibt sich im Segment Digital & Webfed. Dem tragen wir mit **“D&W 2.0”**

als Teil von "Spotlight" Rechnung, das unter der Leitung des Vorstandsvorsitzenden Herrn Dr. Pleßke steht. Damit adressieren wir die anhaltende Verlustsituation im Segment Digital & Webfed.

Das Programm "D&W 2.0" umfasst organisatorische, operative und strukturelle Maßnahmen zur Wahrung der Ertragschancen und Kostenreduktion in den Wachstumsmärkten der flexiblen Verpackung, des Digitaldrucks und der Wellpappe. Die organisatorischen Maßnahmen sind weitgehend umgesetzt: Mit Wirkung zum 1. Juni 2024 tritt Philipp Zimmermann die Nachfolge von Christoph Müller als CEO Digital & Webfed an und verantwortet die Gesamtleitung des Segments. Ein erfahrener CFO aus dem Konzern unterstützt mit dem langjährigen CTO das Geschäftsführungsteam, in der Organisation gab es Weiterentwicklungen und Verstärkungen.

Mit diesem Schritt sind auch die Weichen für einen Generationenübergang gestellt worden. Christoph Müller wird sich in seiner Funktion als verantwortliches Vorstandsmitglied der Koenig & Bauer AG vermehrt auf das über Jahrzehnte aufgebaute Netzwerk fokussieren, um so die Technologien und Partnerschaften im Bereich Digitaldruck weiter vorantreiben. Ein weiterer wesentlicher operativer Fokus liegt auf der Beseitigung von Nachlauf- und Anlaufkosten im Zuge der Einführung von neuen Produkten im Digital- und Wellpappenbereich sowie der Verschlanung und Rekonfiguration der wertschöpfenden und nicht-wertschöpfenden Strukturen und Prozesse im Segment.

Wir arbeiten an strukturellen Maßnahmen, die wir abhängig von der Marktsituation und den Ergebnissen aus und nach der drupa skalieren und anpassen werden. Insgesamt ist es das Ziel, die Verlustsituation der D&W auch unabhängig von Markterwartungen und der Topline in einem sehr überschaubaren Zeitraum aus eigener Kraft mit internen Maßnahmen zu beenden.

Ein weiteres Programm ist das Excellenceprojekt "BNSx" als Teil von "Spotlight", über das der Finanzvorstand Dr. Stephen Kimmich berichten wird.

**Zusammenfassend: Unsere Strategie ist abgeschlossen, die Umsetzung ist mit den neuen Produkten im Maschine- und digitalen Bereich auf der drupa präsentiert worden.**

Von nun an geht es darum, die Strategie weiter konsequent vertrieblich umzusetzen und das Fokusprogramm "Spotlight" zur Ertragsstärkung durchzuführen. Koenig & Bauer hat sich damit in weiten Bereichen wiederum neu erfunden: zum "Komplettlösungsanbieter in der

Verpackungsproduktion“ mit analogen und digitalen Druckmaschinen, Postprint  
Herstellungsanlagen, digitalem Workflow und digitalen Produkten unter Einschluss der  
Einführung von KI. Akzidenzdruck und Banknotendruck machen uns durch Diversifizierung in  
den Märkten stabil.

### **Auftragseingang, Umsatz und Auftragsbestand**

Der Geschäftsverlauf der Koenig & Bauer-Gruppe war im Jahr 2023 durch herausfordernde  
Rahmenbedingungen aufgrund der anhaltenden Inflation sowie steigender Kosten geprägt.  
Positiven Einfluss hatte, dass die Lieferbezugsprobleme sowie die enormen Preisanstiege in  
Teilen rückläufig sind. 2023 war zudem nicht mehr in dem Maße von gewissen Nachholeffekten  
auch aufgrund der Covid-Pandemie geprägt, wie das im Vorjahr der Fall war. Daher lag der  
Auftragseingang Ende Dezember mit rund 1,3 Milliarden Euro erwartbar leicht unter dem  
historisch hohen Vorjahreswert. Die Zusammensetzung des Auftragseingangs nach Segmenten  
ist dabei zu beachten: Hier ergab sich folgendes Bild: Während die Bestellungen im Segment  
Sheetfed unterhalb des extrem hohen Vorjahreswertes zurückblieben, konnte bei Digital &  
Webfed ein leichter Anstieg erzielt werden. In Special konnte ein signifikanter Anstieg erzielt  
werden. Alleine im vierten Quartal 2023 mit rund 270 Millionen Euro. Maßgeblich dafür war eine  
Bestellung in der Geschäftseinheit Banknote Solutions von der Bundesdruckerei der Vereinigten  
Staaten von Amerika.

Zum 31. März 2024 lag der Auftragseingang bei rund 243 Millionen Euro und damit, wie  
erwartet, unter dem Vorjahreswert von rund 300 Millionen Euro. Was uns positiv stimmt ist,  
Erstens: Die Auftragseingänge im Segment Sheetfed erholen sich seit dem schwachen dritten  
Quartal 2023 sukzessive. Zweitens: Der gute Auftragseingang der Geschäftseinheit Banknote  
Solutions im vierten Quartal und Drittens: Auf der drupa haben wir positive Anzeichen im  
Investitionsverhalten unserer Kunden gesehen.

Zum Geschäftsjahresende lag der Konzernumsatz mit 1.326,8 Millionen Euro um 11,9 % über  
dem Vorjahreswert von 1.185,7 Millionen Euro. Hier zeigten sich die Segmente einheitlich mit  
einer stärkeren zweiten Jahreshälfte.

Der Auftragsbestand reduzierte sich zum 31. Dezember 2023 planmäßig durch die erfolgten  
Auslieferungen auf 911,5 Millionen Euro und dient weiterhin als solide Basis für das

Geschäftsjahr 2024. Im ersten Quartal 2024 lag der Auftragsbestand mit 901,2 Millionen Euro rund 1 Prozent unter dem Wert zum Geschäftsjahresende und um rund 7 Prozent unter dem Wert zum 31. März 2023.

### **Ergebnis vor Zinsen und Steuern**

Trotz des anhaltend herausfordernden globalwirtschaftlichen Marktumfeldes, das von einer Reihe von Nebeneffekten wie höher ausfallende Energie-, Material- und Personalkosten zusätzlich noch verstärkt wird, wurde ein Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 29,9 Millionen Euro erzielt. Damit bewegt sich das EBIT innerhalb der am 8. November 2023 angepassten Prognose von 25 bis 35 Millionen Euro. Die EBIT-Marge betrug 2,3%, nach 1,9% im Vorjahr. Die operative Verbesserung ist im Vergleich zum Vorjahr ist trotz der Anlauf- und Nachlaufkosten im Segment Digital & Webfed sowie weiteren sonstigen Effekten hauptsächlich auf den in Summe positiven Volumen- und Mixeffekt und die Fähigkeit, die Inflationskosten bestehend aus Material-, Energie- und Personalsteuerung durch die angekündigten Preiserhöhungen auszugleichen, zurückzuführen.

Zum 31. März 2024 verzeichnete das EBIT im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen Rückgang um 7 Millionen Euro auf -10,2 Millionen Euro, gleichbedeutend mit einer EBIT-Marge von -4,0 % nach -1,1 % im Vorjahr. Ursächlich hierfür war insbesondere der Rückgang im Auftragseingang im dritten Quartal 2023, der in Summe auch zu einem negativen Volumen- und Mixeffekt geführt hat. Positiv entwickelte sich sowohl der Margeneffekt als auch der Funktionskosteneffekt.

### **Kostenseite**

Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen lagen mit 57,5 Millionen Euro über dem Niveau des Vorjahres, auch aufgrund der neuen Abteilung Digital Business Unit, die für die Digitalisierung im Konzern verantwortlich ist. Die Vertriebskosten erhöhten sich insbesondere durch die generell gestiegenen Aufwendungen für Dienstleistungen zusätzlich zu dem Anstieg der Personalkosten um 10,8 Millionen Euro auf 158,1 Millionen Euro. Die Verwaltungskosten erhöhten sich unter anderem durch den Anstieg der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte im Konzern um 11,9 Millionen Euro gegenüber ihrem Vorjahreswert und betragen 104,7 Millionen Euro.

### **Konzernergebnis**

Bei einem unter Vorjahresniveau liegenden Zinsergebnis von -16,9 Millionen Euro,

hauptsächlich aufgrund gestiegener Zinsen gegenüber Kreditinstituten, ergibt sich ein Ergebnis vor Steuern von 13,0 Millionen Euro. Nach Steuern vom Einkommen und Ertrag von 10,2 Millionen Euro lag das Konzernergebnis im Geschäftsjahr 2023 bei 2,8 Millionen Euro. Dies entspricht einem anteiligen Ergebnis je Aktie von 0,16 € (Vj.: 0,63 €).

### **Finanz- und Vermögenslage**

Der Free Cashflow lag bei -93,4 Millionen Euro. Das Net Working Capital lag zum 31. Dezember 2023 bei 379,0 Millionen Euro und wurde über ein Programm zur Optimierung der Supply Chain Financing positiv beeinflusst. Aus der Finanzierungstätigkeit resultierte ein Cashflow von 61,2 Millionen Euro, der auch auf Veränderungen im Konsortialkredit zurückzuführen ist. Ende Dezember 2023 lag der Finanzmittelbestand bei 96,4 Millionen Euro. Nach Abzug der Bankverbindlichkeiten von 244,0 Millionen Euro lag die Nettofinanzposition bei -147,6 Millionen Euro.

Zur Stärkung der Stabilität und strategischen Flexibilität der Unternehmensgruppe konnte Ende Oktober 2023 die Refinanzierung des bestehenden Konsortialkredits vorzeitig erfolgreich abgeschlossen werden. Die neue syndizierte Kreditlinie ersetzt die bisherigen Vereinbarungen, die Ende 2024 ausgelaufen wären. Damit entfallen auch alle damit einhergehenden Restriktionen des im Zuge der Covid-19-Pandemie vereinbarten KfW-Kredits. Finanziell ist die Koenig & Bauer-Gruppe mit einer Konzerneigenkapitalquote von 28,7 % (Vj.: 29,2 %) und mehr als 150 Millionen Euro frei verfügbaren liquiden Mitteln zum 31. Dezember 2023 gut aufgestellt.

### **Entwicklung in den Segmenten**

Der Auftragseingang im Segment Special stieg im Geschäftsjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr um 37,1% auf 538,8 Millionen Euro. Maßgeblich dafür war eine Bestellung in der Geschäftseinheit Banknote Solutions der Bundesdruckerei der Vereinigten Staaten von Amerika. Im Jahr 2023 lag der Umsatz bei 413,7 Millionen Euro leicht unter dem Vorjahr. Das EBIT erreichte mit 23,0 Mio. € allerdings nahezu das Vorjahresniveau.

Im Segment Sheetfed lag der Auftragseingang im Jahr 2024 unterhalb des extrem hohen Vorjahreswertes von 813,5 Millionen Euro. Dieser war durch Pandemie bedingte Nachholeffekte sowie mit einer stärkeren Bevorratung der Kunden und der Brand Owner infolge der Liefer- und Materialengpässe geprägt. Nach einem starken Schlussquartal erhöhte sich der Umsatz um

16,0% auf 779,8 Millionen Euro. Diese Entwicklung spiegelt sich auch beim EBIT wider, das mit 29,8 Millionen Euro ein Plus von 56,8% verzeichnete.

Das Segment Digital & Webfed konnte in Summe mit 179,8 Millionen Euro einen um 9,9% gestiegenen Auftragseingang verzeichnen. Der Umsatz erhöhte sich ebenfalls im Vorjahresvergleich um 23,2% auf 172,3 Millionen Euro, nicht zuletzt durch ein erfolgreiches Schlussquartal. Das EBIT war vor allem im zweiten und dritten Quartal noch von Anlauf- und Nachlaufkosten im Zusammenhang mit der Einführung der neuen Produkte belastet und lag nach zwölf Monaten bei -23,9 Millionen Euro.

Dr. Stephen Kimmich, Finanzvorstand und stellvertretender Vorstandsvorsitzender, hat zum 1. April 2024 zusätzlich das Segment Special als Segmentvorstand übernommen.

### **Excellenceprojekt “BNSx” im Segment Special**

Ein besonderer Handlungsbedarf aber auch hohe Chancen der Ergebnisverbesserung ergeben sich in dem Segment Special. Dr. Stephen Kimmich wird das Effizienz- und Ergebnissteigerungsprojekt “BNSx” als weiteren wesentlichen Baustein im Projekt “Spotlight” verantworten. Dabei soll die Umsetzung von profitabilitäts- und ertragskraftsteigernden Maßnahmenpaketen im Vordergrund stehen, um das Segment Special dauerhaft zu seiner ursprünglichen überdurchschnittlichen Performance wieder zurückzubringen. Das Projekt “BNSx” mit klarem Bekenntnis der Koenig & Bauer Gruppe zum Banknotenmarkt zielt nach dem Abschluss von wesentlichen F&E-Projekten auf die Optimierung der Strukturen der operativen Wertschöpfung am Standort in Mödling (Österreich) und der Gesamtverantwortung der Geschäftseinheit in Lausanne (Schweiz) sowie verschiedenen Support- und Fachfunktionen aus Würzburg ab. Darüber hinaus soll die erfolgreiche Markteinführung und Skalierung der in den vergangenen fünf Jahren entwickelten Technologien im Segment Special mit weiteren Maßnahmen stärker forciert werden.

### **Das Segment Special: mit drei Spezialitäten.**

Bildet die Aktivitäten der Banknote Solutions (Banknoten- und Sicherheitsdruck), der Kammann (Direktdekoration von Hohlkörpern aus Glas und Kunststoff) und der MetalPrint (Metallverpackungen) sowie der Coding (Kennzeichnungslösungen für alle Branchen) ab.

Der Auftragseingang erhöhte sich im Vorjahresvergleich um rund 37 Prozent auf 538.8 Millionen Euro. Alleine im vierten Quartal 2023 konnten 268,1 Millionen Euro erzielt werden. Maßgeblich dafür war eine Bestellung in der Geschäftseinheit Banknote Solutions des „Bureau of Engraving and Printing“, der Bundesdruckerei der Vereinigten Staaten von Amerika in Washington, D.C. Die Bestellungen bei Coding sowie bei MetalPrint lagen im Berichtszeitraum unter ihren Vorjahreswerten, dagegen erhöhten sich die Bestellungen bei Kammann. Zum 31. März 2024 lag der Auftragseingang um rund 42 % unter dem Vorjahreswert. Diese starken Schwankungen im Auftragseingang sind dem Regierungs- und Großanlagengeschäft geschuldet. Das Segment wird im weiteren Jahresverlauf von einem hohen Auftragsbestand profitieren. Für das weitere Geschäftsjahr gehen wir davon aus, dass es einen überproportionalen Beitrag sowohl zur Verbesserung des Konzern-EBIT als auch zum Konzernumsatz leisten kann.

### **Dividendenpolitik**

Vor dem Hintergrund der Ergebnisentwicklung im Geschäftsjahr 2023 und des anhaltend herausfordernden globalwirtschaftlichen Marktumfeldes schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, den bei der Holdinggesellschaft Koenig & Bauer AG generierten Bilanzgewinn in die Gewinnrücklagen einzustellen und somit auf eine Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2023 zu verzichten. Da die angemessene Beteiligung der Aktionär:innen am Unternehmenserfolg für Koenig & Bauer von hoher Bedeutung ist, wurde jedoch eine künftige Dividendenpolitik beschlossen, die bei profitabler Geschäftsentwicklung im Jahr eine Ausschüttung von 15 – 35 % des Konzernergebnisses bei einer Mindestdividende von 0,3 € pro Aktie anstrebt.

### **Ausblick: Fokusprogramm “Spotlight” auch zur Absicherung der Unternehmensziele.**

Mit dem Fokusprogramm "Spotlight" folgt Koenig & Bauer einem klaren Plan, um das Unternehmen bei steigenden Kosten als Folge von verzögerten inflationsbedingten Personal- und Sachkostensteigerungen gestärkt aus der aktuellen Marktphase zu führen. Auf Basis der realen Effekte nach der drupa soll das Fokusprogramm “Spotlight” entsprechend skaliert werden. Die weitere Detaillierung der Umsetzungspläne für die beschriebenen Projekte- und Maßnahmenpakete erfolgt in Verantwortung der jeweiligen Segmentvorstände. Mit “Spotlight” zielt Koenig & Bauer damit auch auf die Absicherung der Unternehmensziele, bis 2026 eine EBIT-Marge von 6 bis 7% bei einem Konzernumsatz von 1,5 Mrd. € zu erreichen, ab.

Koenig & Bauer sieht sich auch im Geschäftsjahr 2024 mit einem herausfordernden

gesamtwirtschaftlichen Umfeld konfrontiert. Dennoch rechnet der Vorstand mit einer EBIT-Marge und Umsatzentwicklung auf stabilem Vorjahresniveau. Das entspricht einem operativen Ergebnis zwischen 25 und 40 Millionen Euro und einem Umsatz von rund 1,3 Mrd. €. Das Konzern-EBIT für 2024 wird allerdings durch die Ausgaben für die drupa, um bis zu 10 Millionen Euro belastet sein, nach diesem Einmaleffekt ergibt sich damit ein Konzern-EBIT zwischen 15 und 30 Millionen Euro.

Dabei sollen die Segmente Special und Digital & Webfed einen überproportionalen Beitrag sowohl zur Verbesserung des EBIT als auch zum Umsatz leisten. Dagegen wird aus dem Segment Sheetfed insbesondere im ersten Halbjahr 2024 mit einem unterproportionalen Ergebnis- und Umsatzbeitrag zu rechnen sein. Der Rückgang im Auftragseingang im dritten Quartal 2023 führt zu Gegenwind im Umsatz und EBIT im ersten Halbjahr 2024. Unserer Guidance für das Gesamtjahr 2024 liegt ein Wiederanspringen der Auftragseingänge zugrunde, das wir seit dem vierten Quartal 2023 sehen konnten.

Mittelfristig soll ein Umsatzniveau im Konzern von rund 1,8 Mrd. € und eine EBIT- Marge von 8 bis 9 % erreicht werden. Eine weitere mittelfristige Zielsetzung ist die Absenkung des Net Working Capitals auf einen Wert von maximal 25 % des Jahresumsatzes.