

Dietmar Bochert  
Senior Vice President  
Communications

T +49 203 806-578  
F +49 203 80680-578  
M +49 170 3312996  
E dbochert@haniel.de

11.04.2018

## Haniel wächst deutlich und übertrifft Erwartungen

- Haniel steigert Umsatz und Ergebnis vor und nach Steuern deutlich
- Portfolio durch Akquisitionen erfolgreich ausgebaut
- Buy & Build-Strategie mit Joint Venture bei CWS-boco vorangetrieben
- Aufteilung der METRO GROUP erhöht Portfolio-Diversifikation
- Mehr als 800 Millionen Euro für weitere Unternehmenserwerbe verfügbar
- Breite Umsetzung der Digitalinitiative: über 50 Projekte mit Schacht One realisiert

Duisburg, 11. April 2018. Das Family-Equity-Unternehmen Haniel blickt sowohl in Bezug auf das operative Geschäft als auch die strategische Weiterentwicklung des Portfolios auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2017 zurück. Die Umsatz- und Ergebniserwartungen wurden übertroffen: Dies ist vorrangig auf die positive Entwicklung des führenden Rohstoffhändlers ELG und des Fullservice-Anbieters für Waschräumhygiene- und Textillösungen, CWS-boco, zurückzuführen. „Die positive Geschäftsentwicklung sowie die Bildung des Joint Venture bei CWS-boco und die erfolgreichen Akquisitionen der attraktiven Spezialmaschinenbauer ROVEMA und Optimar zeigen, dass wir auf Wachstumskurs sind. Neben der weiteren Ergänzung des Portfolios liegt der Fokus unverändert auf der Weiterentwicklung sowohl der neuen, als auch der bestehenden Unternehmen“, betont der Vorstandsvorsitzende Stephan Gemkow.

### Haniel steigert Umsatz deutlich

Im Geschäftsjahr 2017 erzielte der Haniel-Konzern einen deutlichen Umsatzzanstieg um 14 Prozent auf 4.138 Millionen Euro. Für ELG wirkten sich die konjunkturelle Entwicklung in Europa und die verbesserten Bedingungen in den Marktsegmenten Edelstahl und Superlegierungen förderlich aus: Das Unternehmen profitierte von höheren durchschnittlichen Preisniveaus bei Nickel und Eisen sowie einer gestiegenen Ausgangstonnage und erreichte einen Umsatzzanstieg von 22 Prozent auf 1.696 Millionen Euro. CWS-boco steigerte den Umsatz um 21 Prozent, insbesondere aufgrund

des erstmaligen Einbezugs [der am 30. Juni 2017 erworbenen Initial-Aktivitäten](#). Der Geschäftsbereich trug mit 970 Millionen Euro zum Gesamtumsatz des Haniel-Konzerns bei. Organisch, das heißt bereinigt um Währungseffekte sowie Unternehmenskäufe und -verkäufe, stieg der Umsatz des Haniel-Konzerns im Vergleich zum Vorjahr um 11 Prozent. Alle Geschäftsbereiche entwickelten sich organisch positiv gegenüber dem Vorjahr.

Ergebnis vor und nach Steuern deutlich gesteigert

Bereinigt um die integrationsbedingten Effekte des bei CWS-boco gebildeten Joint Venture steigerte der Haniel-Konzern das Operative Ergebnis um 11 Prozent im Vorjahresvergleich. Hierzu hat insbesondere der Geschäftsbereich ELG beigetragen, der sein Operatives Ergebnis auf 49 Millionen Euro mehr als verdoppeln konnte. Aufgrund der Aufwendungen für die Integration der Initial-Aktivitäten bei CWS-boco ging das Operative Ergebnis des Haniel-Konzerns wie erwartet leicht auf 214 Millionen Euro zurück. Zu dieser Entwicklung trug auch das Operative Ergebnis des B2B-Spezialversandhändlers TAKKT bei, das sich aufgrund eines höheren Aufwands für die Digitalisierung, eines fehlenden Sonderertrags sowie eines schwächeren US-Geschäfts unter dem Vorjahresniveau bewegte. Für das Ergebnis vor Steuern konnte Haniel insgesamt einen deutlichen Anstieg um 22 Prozent erzielen: Es erhöhte sich von 193 Millionen Euro im Vorjahr auf 235 Millionen Euro. Das höhere Ergebnis aus den Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO sowie das verbesserte Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit überkompensierten das leicht geringere Operative Ergebnis. Das Ergebnis nach Steuern legte mit 72 Prozent noch deutlicher zu und erreichte einen Wert von 248 Millionen Euro. Treiber dieser Entwicklung waren die US-Steuerreform sowie Struktureffekte im neu gebildeten Joint Venture bei CWS-boco.

Beteiligungsergebnis nach METRO-Aufteilung deutlich über Vorjahr

Die Aufteilung der METRO GROUP führt zu einer stärkeren Diversifikation des Haniel-Portfolios. Die daraus entstandenen Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO konnten ihre Umsätze im vergangenen Geschäftsjahr leicht steigern. Diese Entwicklung sowie geringere Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen trugen zu einer deutlichen Steigerung des Beteiligungsergebnisses bei. Es stieg im Vergleich zum Vorjahr um 74 Prozent auf 80 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2017 an. Auch das Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit erhöhte sich im Vorjahresvergleich, bedingt durch Verbesserungen der Finanzierungsbedingungen.

## Solide Finanzsituation schafft Spielraum für Portfolioentwicklung

Auch nach den erfolgreichen Akquisitionen des Jahres 2017 verfügt Haniel über weiteres Investitionspotenzial. So hat sich das Eigenkapital von 4.248 Millionen Euro zum 31. Dezember 2016 auf 4.499 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017 erhöht. Trotz gestiegener Bilanzsumme wuchs die Eigenkapitalquote leicht von 60 Prozent auf 61 Prozent.

Derzeit verfügt Haniel mit mehr als 800 Millionen Euro weiterhin über erheblichen finanziellen Spielraum für die Weiterentwicklung des Portfolios. Der primäre Fokus liegt auf Unternehmenserwerben sowie auf der Förderung der bestehenden und vor allem der 2017 neu erworbenen Beteiligungen ROVEMA und Optimar. „Beide Unternehmen sind hochinnovativ und mit ihren Geschäftsmodellen etabliert. Sie bedienen globale Megatrends und besitzen zugleich großes Potenzial – sowohl für organisches als auch für akquisitorisches Wachstum. Dies wollen wir gemeinsam mit den jeweiligen Managementteams vorantreiben“, unterstreicht Haniel-Vorstandsvorsitzender Stephan Gemkow.

## Wachstum bei CWS-boco, ROVEMA und Optimar im Fokus

[Haniels Family-Equity-Ansatz](#) bedeutet, die Beteiligungen jeweils bei definierten Kernthemen zu unterstützen, die für jeden Geschäftsbereich individuell festgelegt werden, und sie zu Marktführern weiterzuentwickeln. Ziel ist ein Portfolio von bis zu zehn Beteiligungen. CWS-boco ist nach Integration wesentlicher Initial-Aktivitäten strategisch wie operativ stärker aufgestellt: Das Unternehmen verfügt über flächendeckende, kundenorientierte Serviceangebote und eine herausragende operative Leistungsfähigkeit. Konkrete Vorteile sind unter anderem Skaleneffekte beim Einkauf sowie eine erweiterte und optimierte Standort- und Logistikstruktur.

Der Premium-Hersteller von Verpackungsmaschinen und -anlagen, [ROVEMA, ist seit dem 30. November 2017 Teil der Haniel-Gruppe](#). Das Unternehmen mit weltweiter Präsenz verfügt über ein breites Produktportfolio und soll durch organisches und akquisitorisches Wachstum mittelfristig eine Verdopplung des Umsatzes auf über 200 Millionen Euro erreichen. Hauptanwendungsfelder für ROVEMA-Maschinen liegen bisher in der Verpackung von Nahrungsmitteln unterschiedlicher Konsistenz wie Pulver, stückige Produkte, Gefriergut sowie flüssige Produkte. Jeder dürfte schon einmal ein Produkt, zum Beispiel aus den Bereichen Kindernahrung, Süßwaren oder Snacks, in der Hand gehalten haben, das von einer ROVEMA-Maschine sicher und hygienisch verpackt wurde. Zum internationalen Kundenkreis zählen nahezu alle führenden

Markenartikelhersteller aus dem Lebensmittel-Bereich. Aber auch im Non-Food-Bereich ist ROVEMA bereits aktiv, ein weiterer Ausbau in diesem Segment wird angestrebt. Zudem liegen in der regionalen Expansion, zum Beispiel nach Asien, sowie der zunehmenden Automatisierung und Digitalisierung im Verpackungsprozess Chancen. So wurde im Jahr 2017 das erste steuerungstechnisch voll integrierte Robotik-Konzept im eigenen Steuerungssystem P@ck-Control auf den Markt gebracht. Das neue ROVEMA Human Machine Interface (HMI), die Bedienoberfläche der Maschinen, ist intuitiv und benutzerorientiert aufgebaut. Das Konzept wurde jüngst mit dem Red Dot Award prämiert.

[Seit dem 20. Dezember 2017 gehört Optimar](#), eines der weltweit führenden Unternehmen für automatisierte Fisch-Verarbeitungssysteme, zur Haniel-Gruppe. Das dynamisch wachsende Unternehmen bietet seinen Kunden aus der Fischereiwirtschaft und Aquakulturbetreibern Produkte und Lösungen als Komplettpaket aus einer Hand: vom Transport über die Verarbeitung bis zur Palettierung. Auch für Optimar wird mittelfristig eine organische Steigerung des Umsatzes auf über 200 Millionen Euro angestrebt. Mehrere Megatrends stützen das Geschäftsmodell: Steigende Proteinnachfrage, zunehmendes Wohlstandsniveau und fortschreitende Automatisierung der industriellen Wertschöpfungsketten sollen zum langfristigen Wachstum des Unternehmens beitragen. Neben einer Erweiterung der internationalen Produktionskapazitäten soll auch der Fokus auf neue Produkte Optimars Rolle als Innovationsführer weiter verstärken. Im Zuge der Digitalen Transformation des Geschäfts arbeitet Optimar bereits an speziellen Angeboten und Services. Durch den vermehrten Einsatz von Datenanalytik und Augmented Reality-Lösungen können die Kunden bei der Wartung ihrer Anlagen auch auf hoher See besser unterstützt und damit die Einsatzzeiten der Anlagen optimiert werden. Weitere Chancen ergeben sich durch optische Erkennungsverfahren, weil dadurch die Fisch-Verarbeitungsprozesse weiter automatisiert, beschleunigt und verbessert werden können.

Digital Journey nimmt Fahrt auf

Die Digitale Transformation der Haniel-Gruppe hat 2017 an Dynamik gewonnen. Als Family-Equity-Unternehmen bietet Haniel seinen Geschäftsbereichen bei der Digitalen Transformation konkrete Unterstützung und Plattformen für den Austausch, um voneinander zu lernen. Gemeinsam mit der eigenen Digitaleinheit Schacht One auf Zeche Zollverein in Essen wurden bereits über 50 Projekte realisiert oder befinden sich in der Umsetzung. So sorgt fello.online von CWS-boco dafür, dass Kunden seit Herbst

2017 Arbeitskleidung schnell, flexibel und mit geringem Aufwand mieten können. ELG bietet mit remetal.de ein Online-Portal, über das Schrottbesitzer jederzeit Abnehmer für ihre Altmetalle finden – unabhängig von Menge, Qualität und Ort. TAKKT bündelt in der neu gegründeten newport Gruppe die Onlinegeschäfte mit den Venture-Capital-Aktivitäten. Zudem schafft TAKKT moderne Arbeitsumgebungen mit zeitgemäßer Infrastruktur, die bereichsübergreifende Zusammenarbeit und Kommunikation fördern.

Den Horizont erweitern, neue Geschäftsmodelle kennenlernen, Vernetzung mit der Gründer- und Digitalzene, Einblick in Start-ups, die mit ihren Ideen drängende gesellschaftliche Herausforderungen lösen wollen: Möglichkeiten dazu liefern ein spezielles, umfassendes Bildungsprogramm der Haniel Akademie, die Investments in ausgewählte Venture-Capital-Fonds und der Inkubator für Sozialunternehmer, das Social Impact Lab am Franz-Haniel-Platz. „Die Digitale Transformation erfordert ein passendes Mindset. Kulturveränderung wird dabei auch durch neue Führungskräfte beschleunigt“, hebt Stephan Gemkow hervor. So verstärkten sich alle Geschäftsbereiche bis hinauf ins Top-Management auch personell.

Haniel erwartet für 2018 weiteren Wachstumskurs

Für das Geschäftsjahr 2018 geht Haniel von einem deutlichen Umsatzanstieg im einstelligen Prozentbereich aus. Hierzu werden voraussichtlich alle Geschäftsbereiche, auch der erstmalig ganzjährige Einbezug der Initial-Gesellschaften in CWS-boco sowie die neuen Geschäftsbereiche ROVEMA und Optimar, beitragen. Zudem rechnet Haniel mit einem deutlichen Anstieg des Operativen Ergebnisses. Auch wird davon ausgegangen, dass das Beteiligungsergebnis aus den Finanzbeteiligungen an CECONOMY und METRO deutlich über dem Vorjahreswert liegen wird und entsprechend auch das Ergebnis vor Steuern deutlich höher ausfallen sollte.

Geschäftszahlen 2017 im Überblick:

IFRS in Mio. Euro	2016	2017	Veränderung in Prozent
<b>Haniel-Konzern</b>			
Umsatz	3.620	4.138	+14%
Operatives Ergebnis	229	214	-7%
Ergebnis vor Steuern	193	235	+22%
Ergebnis nach Steuern	144	248	+72%
Nettofinanzposition	575	1.331	>+100%
Eigenkapitalquote (in Prozent)	60%	61%	+1%-Punkt
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (Kopfzahl)	13.882	18.481	+33%
<b>BekaertDeslee</b>			
Umsatz	310	337	+9%
Operatives Ergebnis	28	28	+/-0%
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (Kopfzahl)	2.340	2.677	+14%
<b>CWS-boco</b>			
Umsatz	800	970	+21%
Operatives Ergebnis	77	51	-34%
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (Kopfzahl)	7.661	10.768	+41%
<b>ELG</b>			
Umsatz	1.386	1.696	+22%
Operatives Ergebnis	18	49	>+100%
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (Kopfzahl)	1.181	1.240	+5%
<b>ROVEMA <sup>1</sup></b>			
Umsatz		20	
Operatives Ergebnis		2	
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (Kopfzahl)		649	
<b>TAKKT</b>			
Umsatz	1.125	1.116	-1%
Operatives Ergebnis	142	123	-13%
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (Kopfzahl)	2.489	2.566	+3%
<b>Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO</b>			
Beteiligungsergebnis Finanzbeteiligungen	46	80	+74%

<sup>1</sup> Zeitraum vom 30. November 2017 bis 31. Dezember 2017.

## Hinweise an die Redaktionen:

- Alle Informationen finden Sie auch im interaktiven und für mobile Endgeräte [optimierten Online-Geschäftsbericht 2017](#), welcher neue Filme zur [Holding-Strategie](#), zur [Corporate Governance](#) und zur [Digitalinitiative](#) sowie [Creditor-Relations-Informationen](#) beinhaltet.
- Die Pressekonferenz für Medienvertreter wird ab 10:00 Uhr (MEZ) [live per Webcast übertragen](#) (auf Deutsch und Englisch)
- Weitere Informationen finden Sie in der [digitalen Pressemappe](#).
- Haniel auf [Facebook](#), [Twitter](#) und [LinkedIn](#)
- Bild- und Bewegtbildmaterial zu Haniel und den Geschäftsbereichen finden Sie [in unserer Mediathek](#).

## Haniel

Die Franz Haniel & Cie. GmbH ist ein deutsches Family-Equity-Unternehmen, das seinen Sitz seit der Gründung im Jahr 1756 in Duisburg-Ruhrort hat. Von dort aus gestaltet die zu 100 Prozent in Familienbesitz befindliche Holding ein diversifiziertes Portfolio und verfolgt dabei als Wertentwickler eine langfristige Investmentstrategie. Derzeit gehören sechs Geschäftsbereiche zum Haniel-Portfolio, die das operative Geschäft eigenständig verantworten und in ihren Bereichen marktführende Positionen halten: BekaertDeslee, CWS-boco, ELG, Optimar, ROVEMA und TAKKT. Hinzu kommen Finanzbeteiligungen an CECONOMY und METRO.

Mehr Informationen zu Haniel finden Sie auf [www.haniel.de](http://www.haniel.de) und [www.enkelfaehig.de](http://www.enkelfaehig.de).

Diese Meldung finden Sie auch unter [www.haniel.de](http://www.haniel.de).

## Ansprechpartner

Dietmar Bochert, Corporate Communications, +49 203 806-578,  
Telefax: +49 203 806-80578, E-Mail: [dbochert@haniel.de](mailto:dbochert@haniel.de)

Diese Meldung finden Sie auch unter [www.haniel.de](http://www.haniel.de).

Zeichenanzahl: 11.479