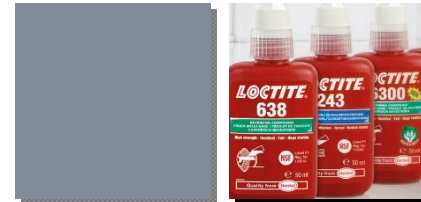
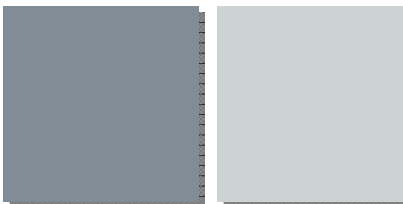


Henkel Bilanzpresse- konferenz

Kasper Rorsted
Carsten Knobel
Kathrin Menges

Düsseldorf
20. Feb. 2014



Disclaimer

Diese Information enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen der Unternehmensleitung der Henkel AG & Co. KGaA beruhen. Mit der Verwendung von Worten wie erwarten, beabsichtigen, planen, vorhersehen, davon ausgehen, glauben, schätzen und ähnlichen Formulierungen werden zukunftsgerichtete Aussagen gekennzeichnet. Diese Aussagen sind nicht als Garantien dafür zu verstehen, dass sich diese Erwartungen auch als richtig erweisen. Die zukünftige Entwicklung sowie die von der Henkel AG & Co. KGaA und ihren Verbundenen Unternehmen tatsächlich erreichten Ergebnisse sind abhängig von einer Reihe von Risiken und Unsicherheiten und können daher wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen abweichen. Verschiedene dieser Faktoren liegen außerhalb des Einflussbereichs von Henkel und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, wie z.B. das künftige wirtschaftliche Umfeld sowie das Verhalten von Wettbewerbern und anderen Marktteilnehmern. Eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen ist weder geplant noch übernimmt Henkel hierzu eine gesonderte Verpflichtung.

Agenda

1 Wichtige Entwicklungen 2013

2 Fortschritte Strategieumsetzung

3 Finanzdaten Gesamtjahr 2013 & herausragende Wertschöpfung

4 Erfolgsfaktor Nachhaltigkeit

5 Zusammenfassung & Ausblick Gesamtjahr 2014

Finanzkennzahlen 2013

Organisches
Umsatzwachstum

+3,5%

Bereinigte
EBIT-Marge

15,4%

Bereinigtes
EPS-Wachstum

+10,0%

NUV in % vom
Umsatz

2,3%

Nettofinanzposition

959 Mio. €

Dividenden Aus-
schüttungsquote

30%

Ziele für 2013 erreicht

	Ausblick 2013	2013
Organisches Umsatzwachstum	3 - 5%	3,5%
Bereinigte EBIT-Marge	~ 15,0%	15,4%
Bereinigtes EPS-Wachstum	~ 10%	10,0%

 Alle Zielvorgaben erfüllt

Erfolge 2013

Henkel

- Gutes organisches Umsatzwachstum, getragen von allen Unternehmensbereichen und Regionen
- Wachstumsmärkte mit sehr starkem organischem Umsatzwachstum
- Bereinigte EBIT-Marge auf neuem Höchststand, getragen von allen Unternehmensbereichen
- Nettoverschuldung in Nettogeldanlage überführt
- Erhöhung der Dividendenausschüttungsquote
- Erfolgreicher Start der Strategieumsetzung 2016



Herausforderungen 2013

Henkel

- Negative Währungskurseffekte, insbesondere in der zweiten Jahreshälfte
- Anhaltende geo-politische und soziale Unruhen in einigen Ländern
- Westeuropa von schwacher Entwicklung in Südeuropa beeinträchtigt
- Nordamerika und Japan unter den Erwartungen
- Klebstoffe für die Elektronikindustrie und Beauty Care Friseurgeschäft mit organischem Umsatzrückgang
- Aggressive Promotionsaktivitäten im HPC-Bereich



Laundry & Home Care

Wichtige Entwicklungen 2013



Umsatz

- Starkes organisches Umsatzwachstum
- Gutes Wachstum im Bereich Waschmittel, Reinigungsmittel mit sehr starkem Wachstum
- Wachstumsmärkte legen organisch zweistellig zu
- Reife Märkte organisch leicht negativ

Ergebnis

- Bereinigte EBIT-Marge mit signifikanter Steigerung
- ROCE weiter verbessert

Laundry & Home Care

Neueinführungen 2013

Persil Duo-Caps



- Erstes Zweikammer-System in Europa
- Erfolgreicher globaler Roll-out

Bref Power / WC Frisch



- Trendsetter im Segment WC-Produkte
- Weiterer Roll-out der erfolgreichen Innovation

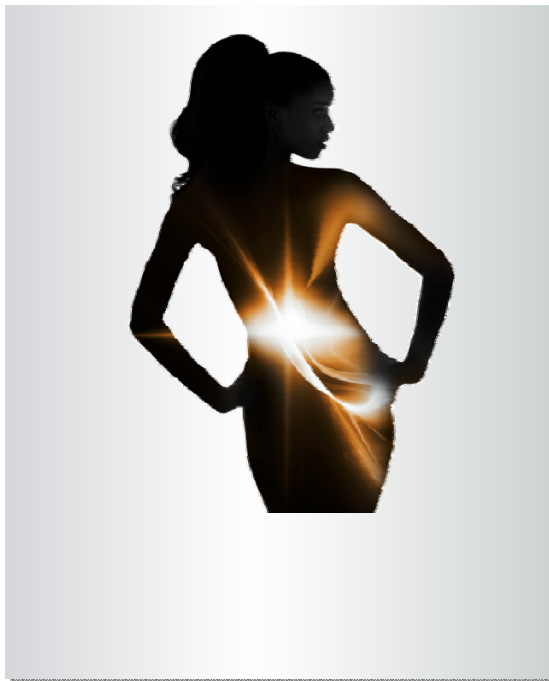
Somat / Pril Gel Tabs



- Kraftvolle Reinigung und brillanter Glanz
- Weltweite Markteinführung 2013 gestartet

Beauty Care

Wichtige Entwicklungen 2013



Umsatz

- Gutes organisches Umsatzwachstum
- Retail mit gutem Wachstum, Friseurgeschäft negativ
- Wachstumsmärkte mit sehr starkem organischem Wachstum
- Reife Märkte organisch positiv

Ergebnis

- Starker Anstieg der bereinigten EBIT-Marge
- ROCE verbessert

Beauty Care

Neueinführungen 2013

Gliss Kur Ultimate Oil Elixir



- Erste Haarpflege mit nährendem Öl-Elixier und goldenen Partikeln

Dial Coconut Water



- Erstes Duschgel mit Feuchtigkeitspflege durch Kokoswasser

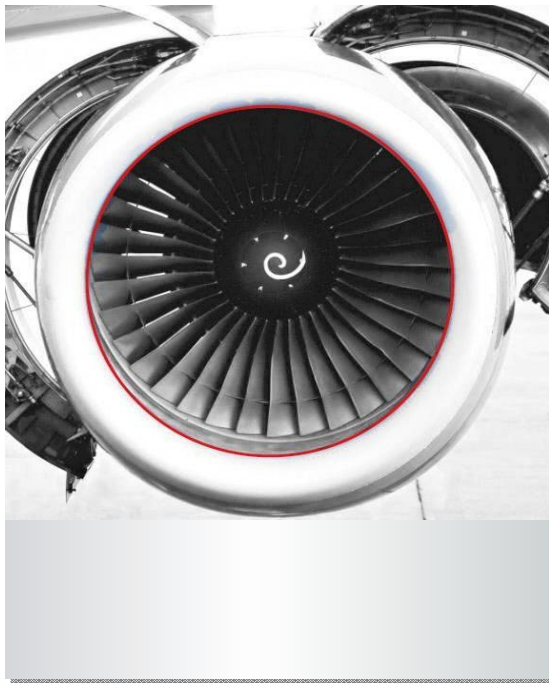
Syoss Oleo Intense



- Erste permanente Coloration von Syoss
- Besondere, nicht-tropfende Öl-Creme-Formel

Adhesive Technologies

Wichtige Entwicklungen 2013



Umsatz

- Gutes organisches Umsatzwachstum
- Wachstumsmärkte mit starker organischer Umsatzentwicklung
- Reife Märkte organisch positiv

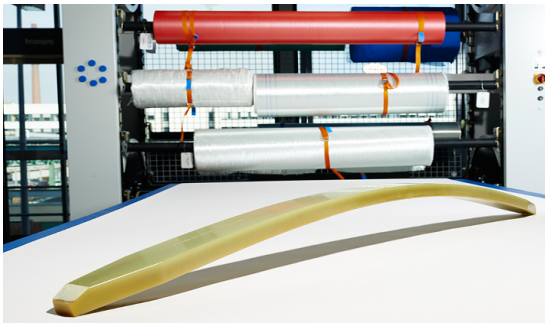
Ergebnis

- Bereinigte EBIT-Marge mit signifikanter Steigerung
- ROCE weiter verbessert

Adhesive Technologies

Neueinführungen 2013

Loctite MAX 2



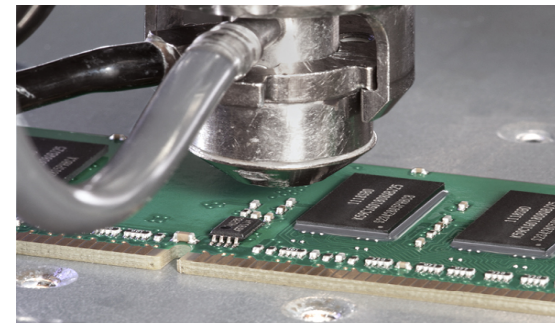
- Matrixharz zur Produktion von glasfaserverstärkten Blattfedern
- Ersatz von Stahl führt zu 65 Prozent Gewichtsreduktion

Allianz mit Nordson



- Innovative Lösung zur Effizienzsteigerung und Energieeinsparung
- Weltweiter Roll-out

Loctite UF3808



- Erster halogenfreier „Underfill“-Klebstoff
- Ausgezeichneter Fall- und Stoßschutz

Agenda

- 1 Wichtige Entwicklungen 2013
- 2 Fortschritte Strategieumsetzung**
- 3 Finanzdaten Gesamtjahr 2013 & herausragende Wertschöpfung
- 4 Erfolgsfaktor Nachhaltigkeit
- 5 Zusammenfassung & Ausblick Gesamtjahr 2014

Strategie & Finanzziele 2016



Unsere Ziele 2016

20 Mrd € Umsatz

10 Mrd € Umsatz in Wachstumsmärkten

10 % jährliches Wachstum des Ergebnisses je Aktie

Outperform – Ausgehend von einer starken Basis



Top-Marken



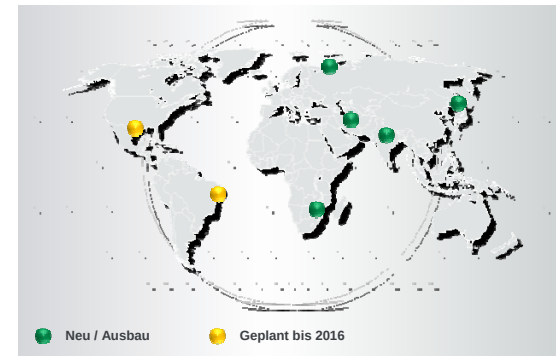
- Top-10-Marken mit Umsatzanteil von 57 Prozent (2012: 44%)
- Schwarzkopf erreicht erstmals 2 Mrd. € Umsatz

Starke Innovationen



- Permanente Produktneueinführungen
- Weitere Steigerung der Innovationsrate

Kundennähe



- Eröffnung / umfassender Ausbau von 5 F&E Standorten in den Wachstumsmärkten

Globalize – Fokus auf Regionen mit hohem Potenzial



Reife Märkte: Stärken ausbauen



- Hightech-Entwicklungszentrum bei München
- Vollautomatisches Hochregallager in Düsseldorf

Wachstumsmärkte: Gezieltes Vorgehen



- Kontinuierlich sehr starkes Wachstum
- Umsatzanteil der Wachstumsmärkte auf 44 Prozent erhöht

Wachstumsmärkte: „Go Deep“



- China unter den Top 5 Beauty Care-Ländern
- Größte Klebstoffproduktionsstätte in Shanghai eröffnet

Simplify – Operational Excellence vorantreiben



Best-in-Class Prozesse



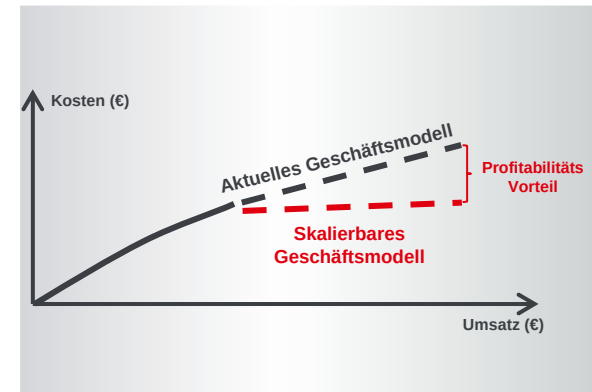
- >2000 Mitarbeiter im Bereich Shared Services
- Neue IBS-Organisation

IT Fokus



- Konsolidierung verschiedener IT-Systeme in eine SAP Plattform in Asien ("Horizon")

Kosteneffizienz



- Vorbereitung einer integrierten globalen Supply Chain

Entwicklung eines skalierbaren Geschäftsmodells

Inspire – Unser globales Team stärken



Führung



- Einführung neuer Führungsprinzipien
- 6.800 Führungskräfte in 350 Workshops geschult

Talent & Performance



- >1.000 Führungskräfte befördert
- Langfristiges Incentive System überarbeitet

Vielfalt

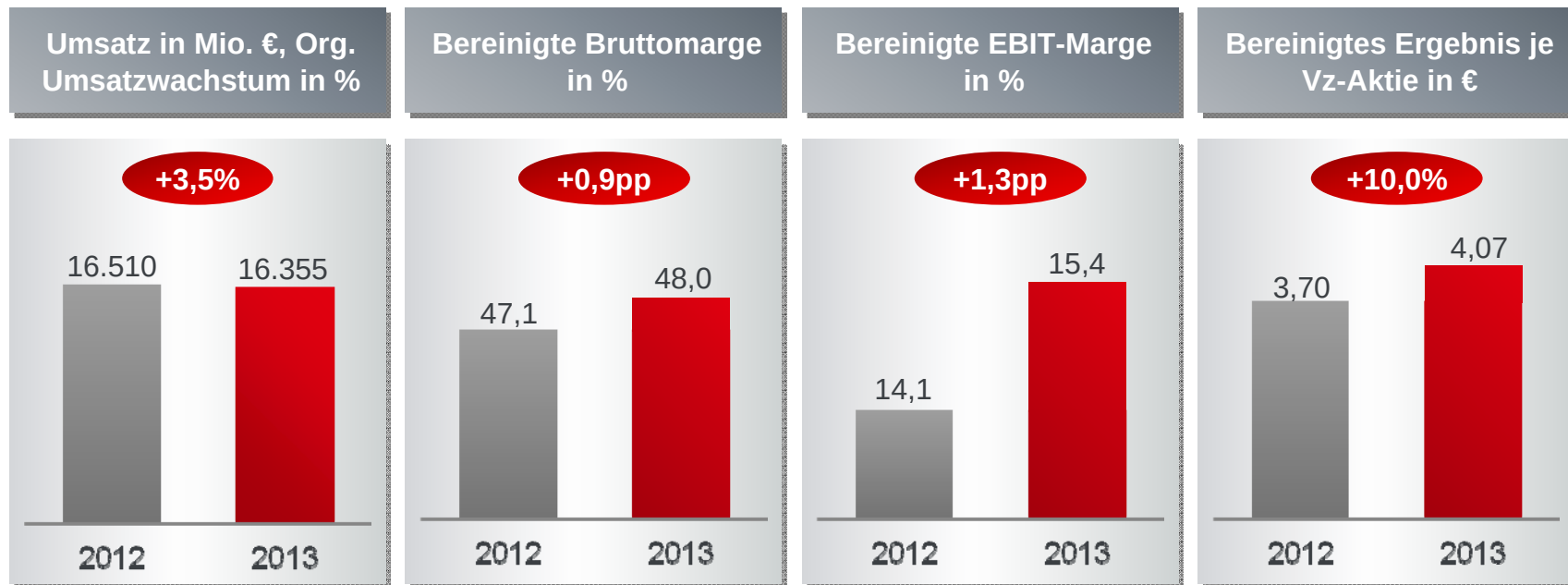


- Anteil weiblicher Führungskräfte bei rund 32 Prozent
- Anteil der Führungskräfte in den Wachstumsmärkten bei 31 Prozent

Agenda

- 1 Wichtige Entwicklungen 2013
- 2 Fortschritte Strategieumsetzung
- 3 Finanzdaten Gesamtjahr 2013 & herausragende Wertschöpfung**
- 4 Erfolgsfaktor Nachhaltigkeit
- 5 Zusammenfassung & Ausblick Gesamtjahr 2014

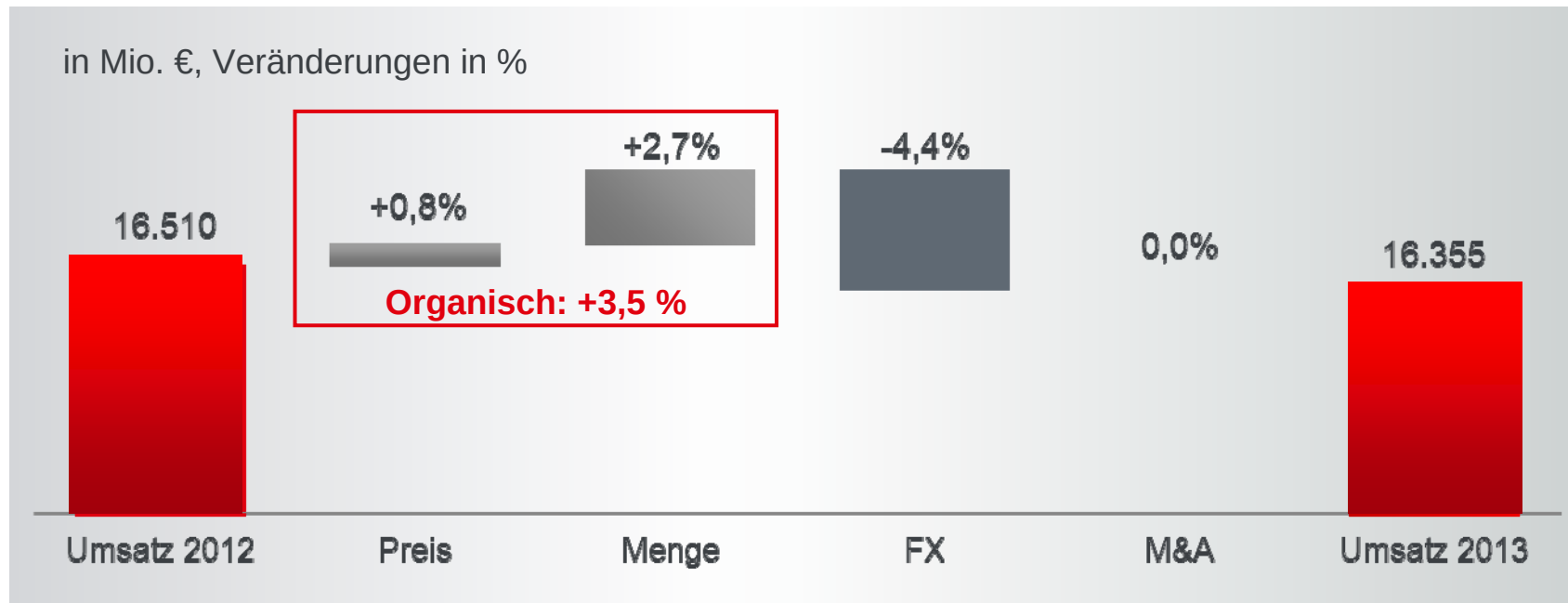
Finanzkennzahlen 2013 (1/2)



Finanzkennzahlen 2013 (2/2)



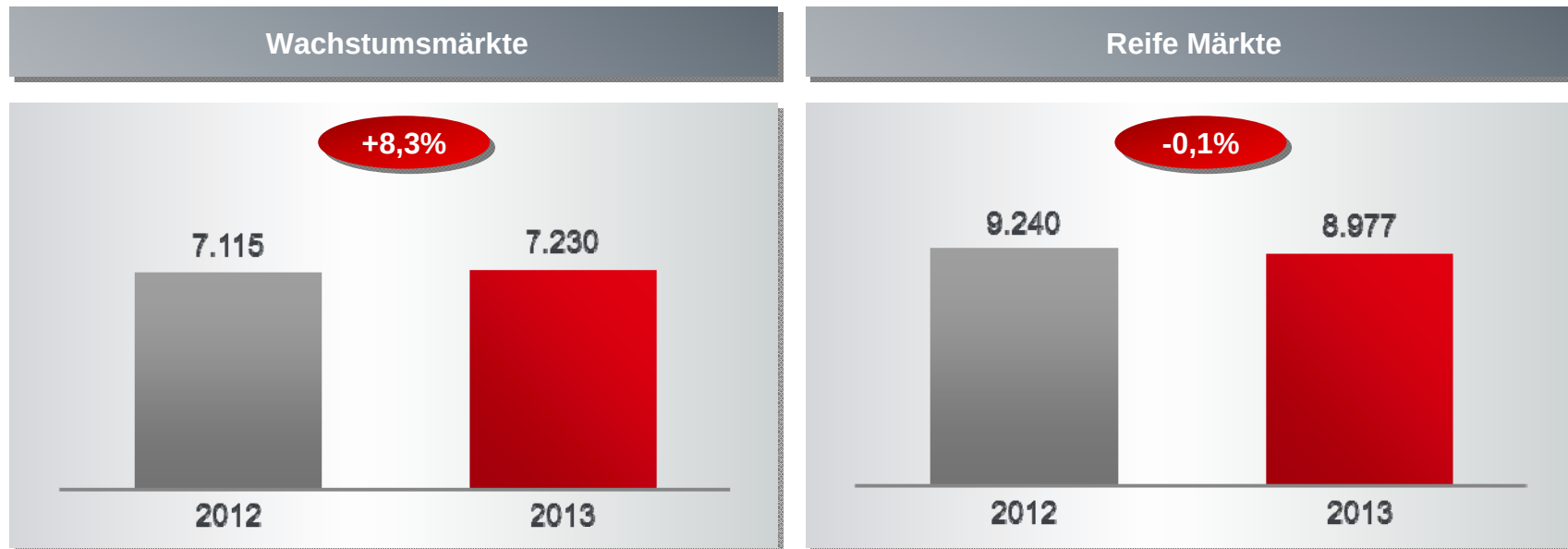
Umsatzwachstum



- Negative Wechselkurseffekte: insbesondere US-Dollar und Währungen in den Wachstumsmärkten

Umsatzwachstum nach Regionen

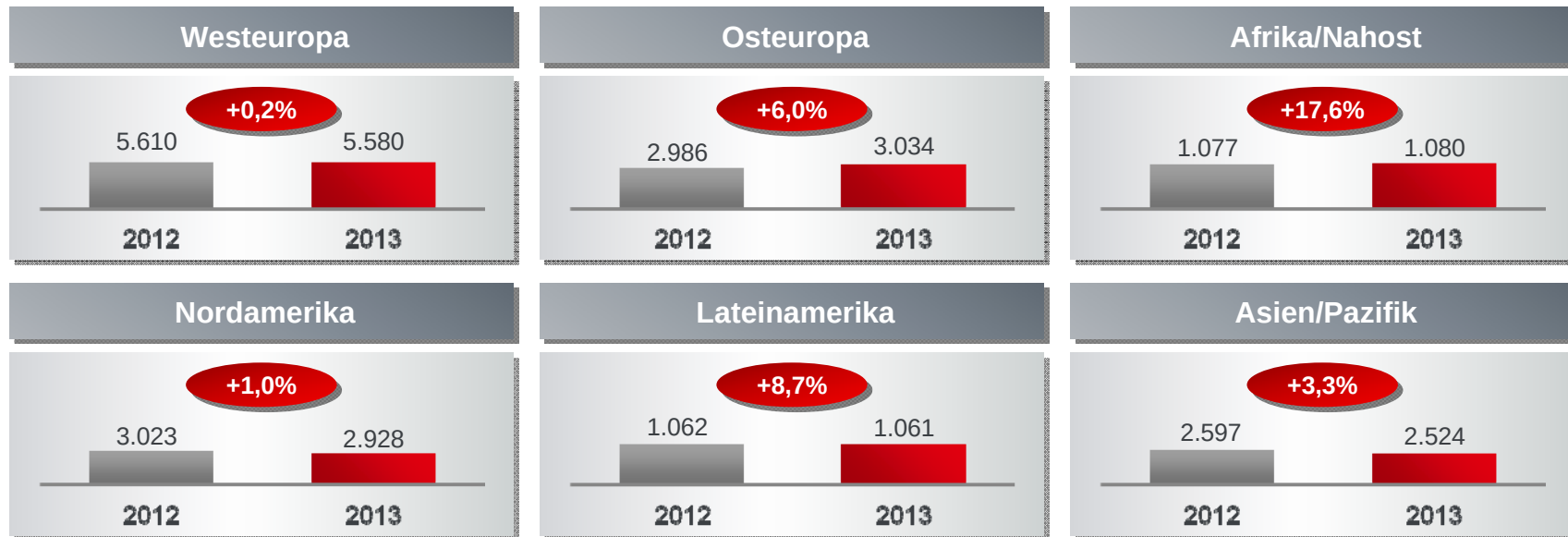
in Mio. €, Organisches Umsatzwachstum in %



- Weiterhin ausgewogener und fokussierter Ansatz in den Wachstumsmärkten

Umsatzwachstum nach Regionen

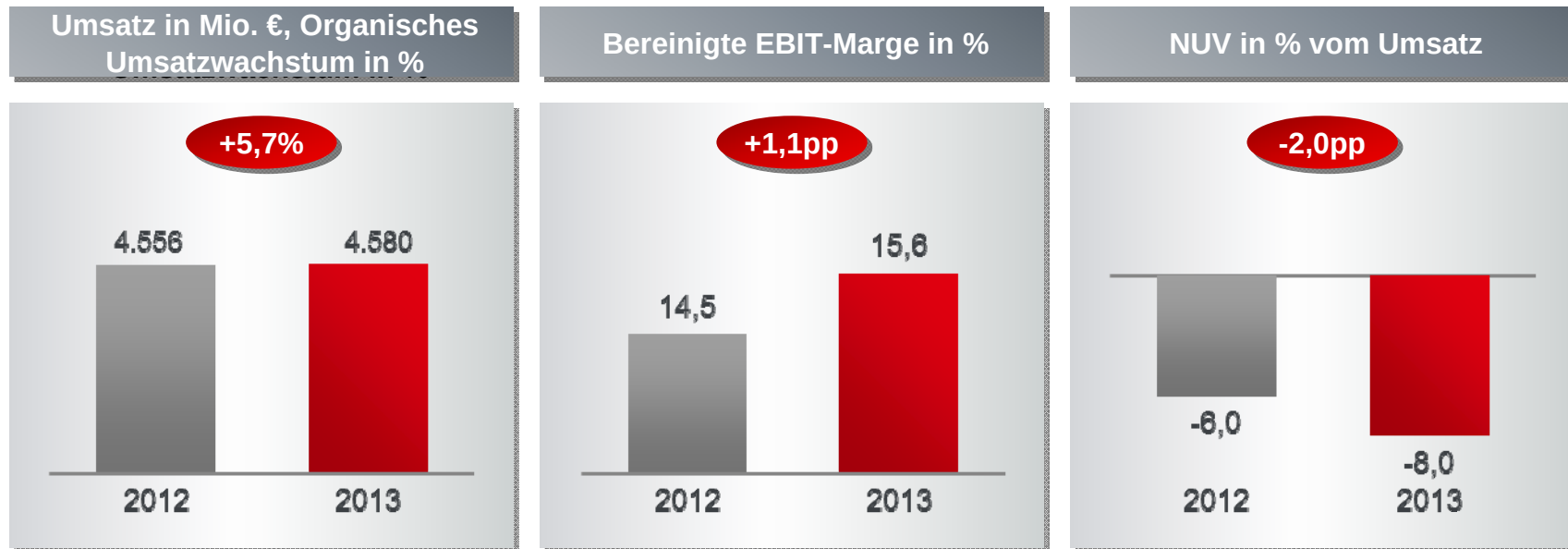
in Mio. €, Organisches Umsatzwachstum in %



- BRIC-Länder sehr stark, Wachstumsmärkte in Asien stark
- Südeuropa und Japan weiterhin schwach

Laundry & Home Care

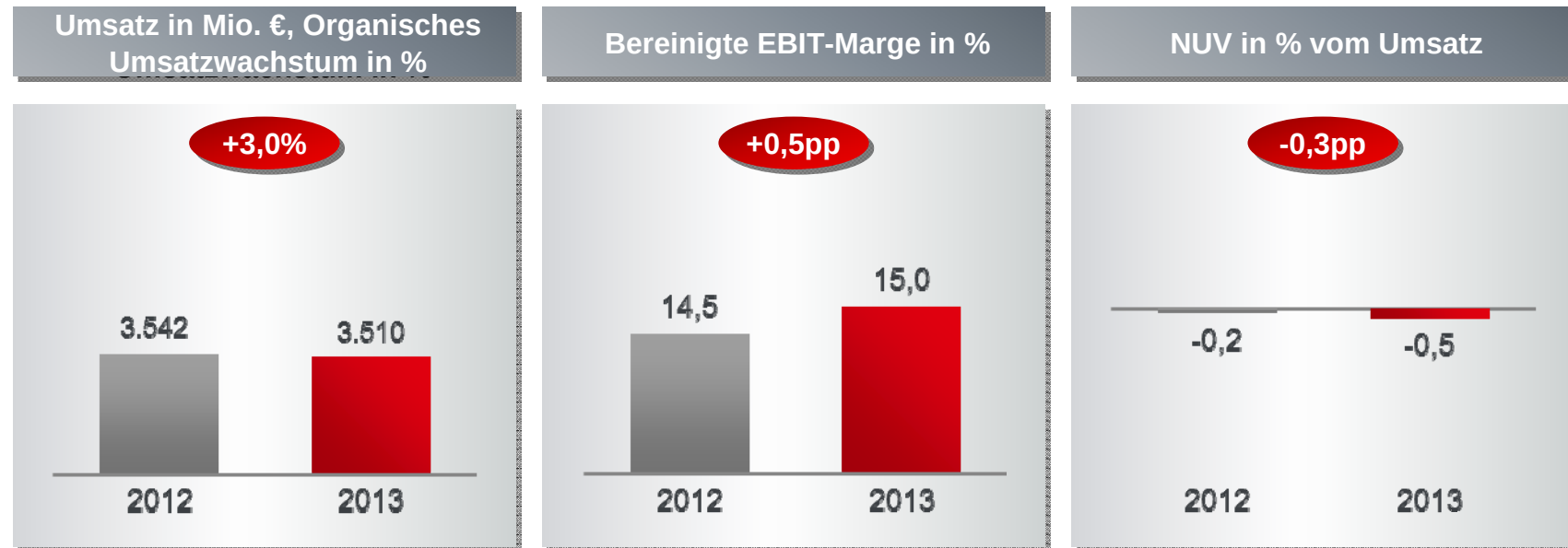
Finanzkennzahlen 2013



- Signifikante Verbesserung der EBIT-Marge dank erfolgreicher Innovationen und Effizienzsteigerungen

Beauty Care

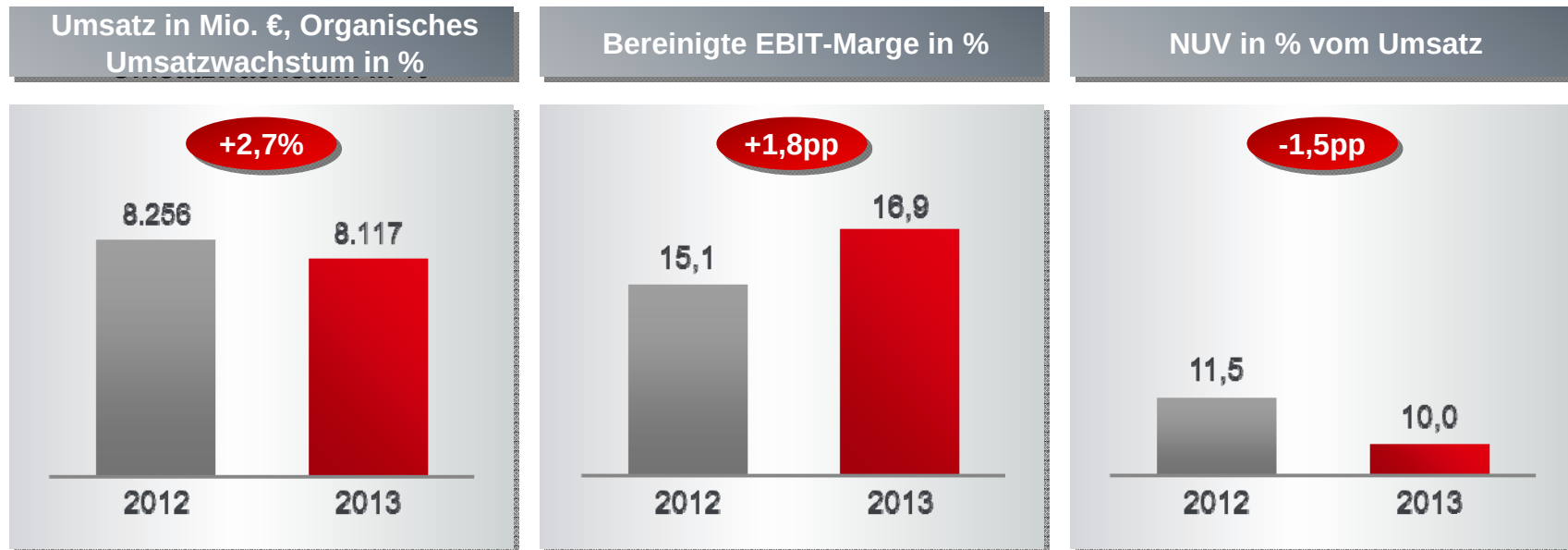
Finanzkennzahlen 2013



- Starke Steigerung der EBIT-Marge dank erfolgreicher Innovationen und Effizienzsteigerungen

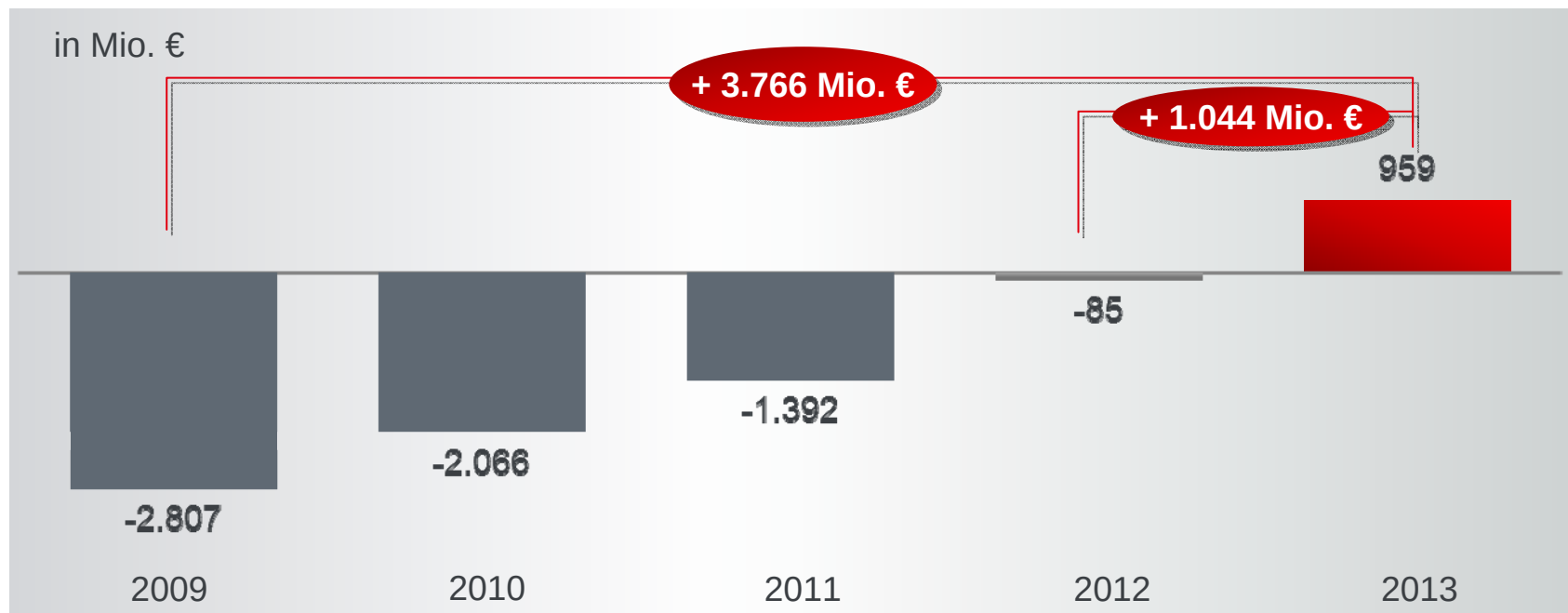
Adhesive Technologies

Finanzkennzahlen 2013



- Signifikante Verbesserung der EBIT-Marge durch Portfolio-Optimierung und Effizienzsteigerungen

Entwicklung der Nettofinanzposition



Herausragende Wertschöpfung

Organische Entwicklung



- Investitionen in Sachanlagen: 404 Mio. €
- Entwicklung eines skalierbaren Geschäftsmodells

Akquisitionen

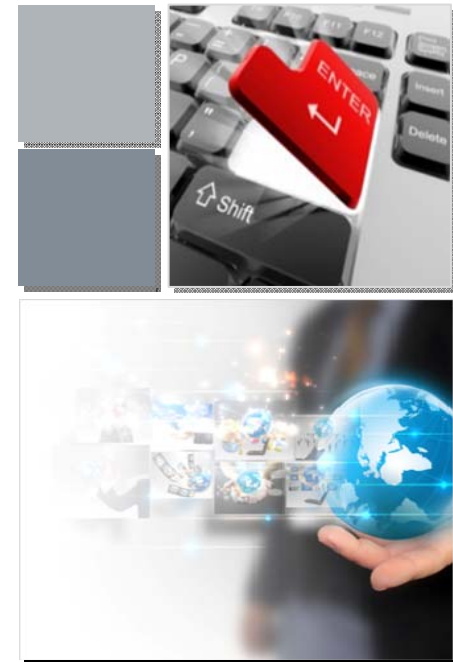
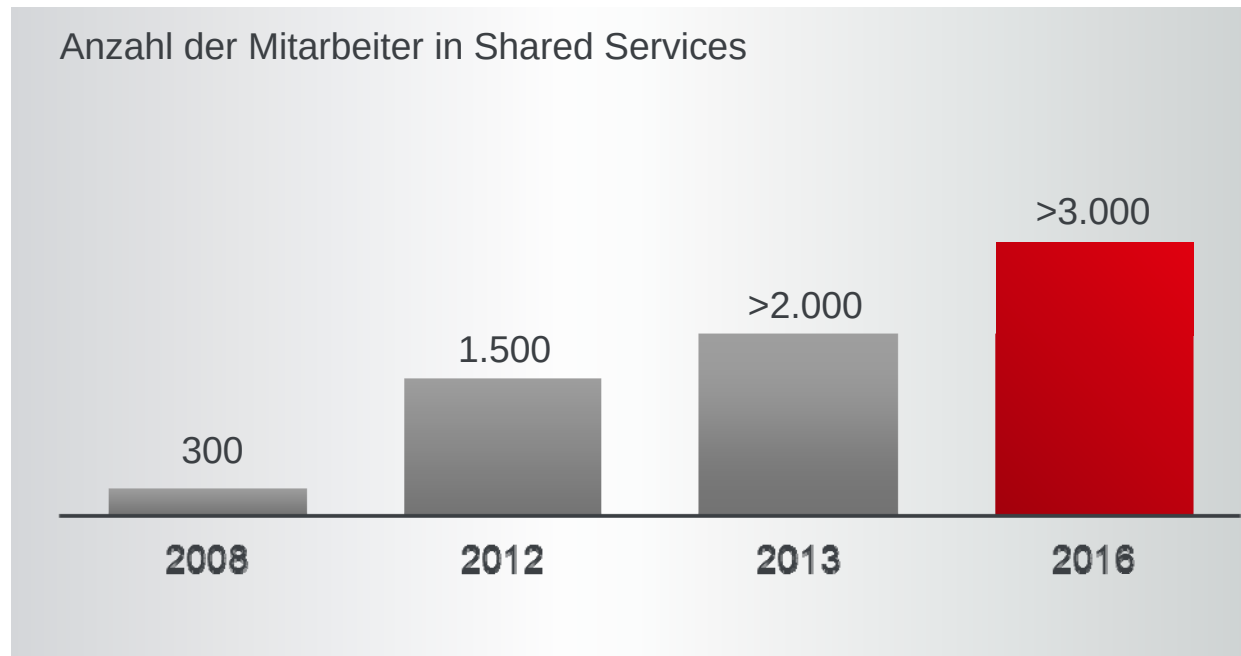


Cash-Return Optionen



Entwicklung eines skalierbaren Geschäftsmodells

IBS - Zusammenführung von Shared Services und IT



Bis 2016 zwei weitere Shared Service Center geplant

Entwicklung eines skalierbaren Geschäftsmodells

IT Horizon – Erfolgreiche Einführung in Asien/Pazifik

Horizon: Eine IT-Plattform für alle Bereiche und Länder

- System-Konsolidierung: von 21 auf 1 System
- Anzahl von Prozessen: Reduzierung um >50%
- Standardisierung: 4.500 Nutzer auf Horizon
- Fortschritt: 95% abgeschlossen im Jahr 2013



Weltweiter Roll-out der Horizon-Plattform

Entwicklung eines skalierbaren Geschäftsmodells

Integrierte globale Supply Chain

- Integrierte globale Supply Chain, inkl. Einkauf
- Standardisierung der Prozesse über alle Unternehmensbereiche hinweg
- Eine einheitliche IT-Plattform (Horizon) unter Nutzung von Shared Services
- Verbesserung des Service Level für unsere Kunden



> Verbesserte Wettbewerbsfähigkeit mit höherem Service Level und mehr Effizienz

Herausragende Wertschöpfung

Organisches Wachstum



- Investitionen in Sachanlagen: 404 Mio. €
- Entwicklung eines skalierbaren Geschäftsmodells

Akquisitionen



- Disziplinierter & fokussierter Ansatz
- Portfolio-Optimierung

Cash-Return Optionen



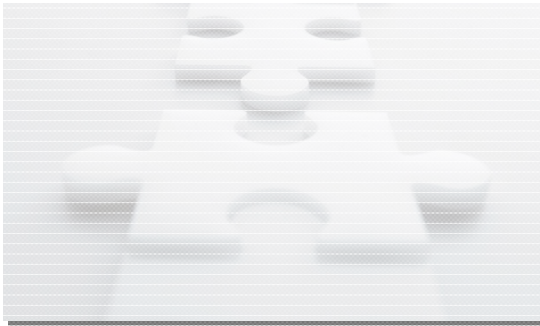
Herausragende Wertschöpfung

Organisches Wachstum



- Investitionen in Sachanlagen: 404 Mio. €
- Entwicklung eines skalierbaren Geschäftsmodells

Akquisitionen



- Disziplinierter & fokussierter Ansatz
- Portfolio-Optimierung

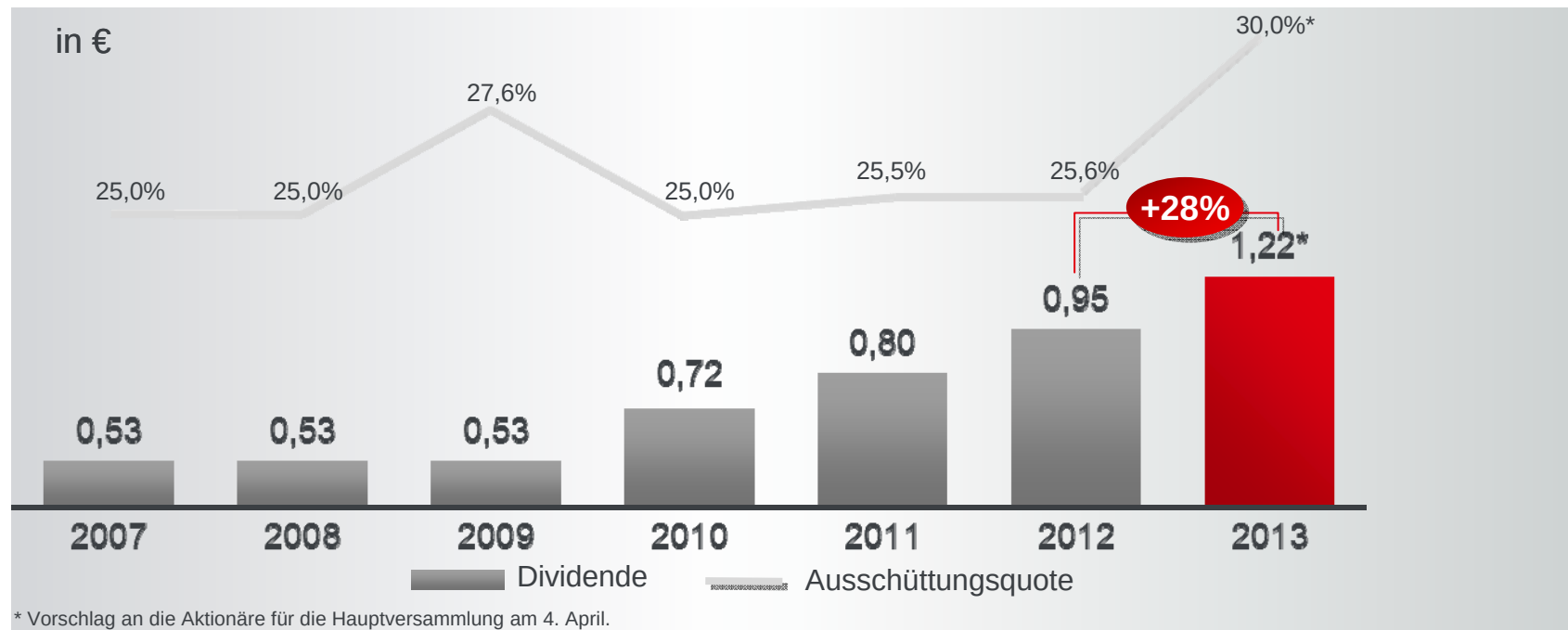
Cash-Return Optionen



- Dividenden-Ausschüttungsquote: 30%* für 2013
- Neue Dividendenpolitik: 25%-35% Ausschüttung

* Vorschlag an die Aktionäre für die Hauptversammlung am 4. April.

Entwicklung der Dividende & Ausschüttungsquote 2007-2013



 **Neue Dividendenpolitik: Zukünftig 25 - 35 Prozent Ausschüttungsquote**

Agenda

- 1 Wichtige Entwicklungen 2013
- 2 Fortschritte Strategieumsetzung
- 3 Finanzdaten Gesamtjahr 2013 & herausragende Wertschöpfung
- 4 Erfolgsfaktor Nachhaltigkeit**
- 5 Zusammenfassung & Ausblick Gesamtjahr 2014

Globale Trends bestätigen Henkels Nachhaltigkeitsstrategie

Wachstum von
Ressourcen-
verbrauch
entkoppeln



Globale
Transparenz, “Real
Time” Information



Steigende
Regulierung



Verbraucherbewusst-
sein vorhanden,
wenig Bereitschaft zu
Kompromissen



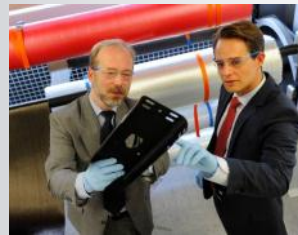
Strategie 2030: Mit weniger Ressourcen mehr erreichen

Faktor 3 Verdreifachung des Werts im Verhältnis zum Fußabdruck bis 2030

Sechs Fokusfelder:



Drei strategische Prinzipien:



Produkte



Partner



Mitarbeiter

Erfolg messen

Nachhaltige Produktinnovationen

Laundry & Home Care



Somat Gel Tabs

- Weniger Verpackung und verbesserte Glanzkraft sogar im Kurzprogramm

Beauty Care



Gliss Kur Tägliches Öl-Elixier

- Weniger Rohstoffe durch konzentrierte Öl-Formel bei gleichzeitig hoher Pflegeleistung

Adhesive Technologies



Zwei-Stufen-Prozess zur Oberflächenbehandlung

- Ressourcen-schonende Vorbehandlung von Karosserien mit hohem Aluminiumanteil

Zusammenarbeit mit unseren Kunden

Unterstützen



Entwickeln



Vermitteln



Zusammen mit und für unsere Kunden entwickeln wir nachhaltige Lösungen

Unsere Mitarbeiter als Nachhaltigkeitsbotschafter

Botschafter werden



Global agieren

>1500 Henkel
Nachhaltigkeits-
botschafter

Wissen teilen



Mitarbeiter sind wichtige Botschafter und Kompetenzträger für Nachhaltigkeit

Unsere Erfolge

Ziele



Ratings & Rankings



Deutliche Fortschritte und externe Anerkennung bestätigen unseren Erfolg

Agenda

- 1 Wichtige Entwicklungen 2013
- 2 Fortschritte Strategieumsetzung
- 3 Finanzdaten Gesamtjahr 2013 & herausragende Wertschöpfung
- 4 Erfolgsfaktor Nachhaltigkeit
- 5 Zusammenfassung & Ausblick Gesamtjahr 2014**

Zusammenfassung 2013

- Alle Finanzziele 2013 erreicht
- Gutes organisches Umsatzwachstum
- Umsatzanteil der Wachstumsmärkte auf 44% gesteigert
- Nettoverschuldung in Nettogeldanlage überführt
- Erhöhung der Dividendenausschüttungsquote



Erfolgreicher Start der Strategieumsetzung 2016

Ausblick 2014

- Anziehendes Wirtschaftswachstum
- Weiterhin negative Währungskurseffekte, insbesondere in der ersten Jahreshälfte
- Dauerhafte Einsparungen durch kontinuierliche Effizienzverbesserungen
- Starke Innovations-Pipeline
- Fokussierte und ausgewogene Investitionen in Wachstumsinitiativen

Ausblick Geschäftsjahr 2014

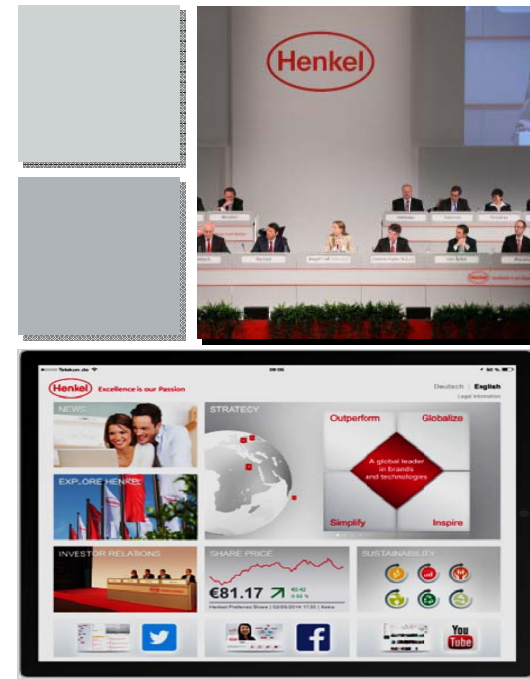
	Ausblick 2014
Organisches Umsatzwachstum - Laundry & Home Care - Beauty Care - Adhesive Technologies	3 - 5% Alle Bereiche 3 - 5%
Umsatzanteil Wachstumsmärkte	Leichter Anstieg
Bereinigte EBIT-Marge - Laundry & Home Care - Beauty Care - Adhesive Technologies	~15,5% Beitrag von allen Bereichen
Bereinigtes EPS-Wachstum	Hoher einstelliger Prozentbereich



Kontinuierliche Anpassung unserer Strukturen an Marktbedingungen

Finanzkalender 2014

- 4. April 2014
Hauptversammlung
- 7. Mai 2014
Veröffentlichung des Berichts über das erste Quartal 2014
- 12. August 2014
Veröffentlichung des Berichts über das zweite Quartal 2014
- 11. November 2014
Veröffentlichung des Berichts über das dritte Quartal 2014



Vielen Dank!

