

**Statement von Hans Van Bylen,
Vorstandsvorsitzender von Henkel**

Q3-Conference Call – 14. November 2019, 10.30 Uhr

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer Telefonkonferenz zu den Zahlen des dritten Quartals 2019.

Ich möchte Ihnen heute gemeinsam mit unserem Finanzvorstand Carsten Knobel die wichtigsten Aspekte unserer Geschäftsentwicklung im dritten Quartal und den ersten neun Monaten 2019 erläutern.

Doch zuvor möchte ich noch einige Worte zu dem vor kurzem angekündigten Wechsel im Vorstand sagen.

Wie wir bereits Ende Oktober mitgeteilt haben, stehe ich aus persönlichen Gründen nicht für eine weitere Amtszeit als CEO von Henkel zur Verfügung. Nach rund 35 Jahren bei Henkel, davon etwa 15 Jahre im Vorstand und 4 Jahren als Vorsitzender, bin ich zum Schluss gekommen, dass jetzt der geeignete Zeitpunkt für einen geordneten Wechsel an der Spitze des Unternehmens ist.

Ich freue mich daher, dass wir mit Carsten einen Nachfolger aus den Reihen unseres Vorstands benennen konnten. Ich bin überzeugt, dass Henkel sich unter seiner Führung nachhaltig erfolgreich weiterentwickeln wird. Er übernimmt seine neue Aufgabe Anfang nächsten Jahres. Bis dahin arbeiten wir in unseren Aufgaben – als CEO und CFO – wie bisher eng zusammen, um einen reibungslosen Übergang sicherzustellen.

Sie haben daher sicher Verständnis dafür, dass wir uns heute auf die Zahlen des dritten Quartals und den Ausblick für das Gesamtjahr 2019 konzentrieren.

Meine Damen und Herren,

die Geschäftsentwicklung von Henkel war im dritten Quartal durch ein zunehmend schwieriges Marktumfeld belastet. Zum einen machte sich die insgesamt rückläufige industrielle Nachfrage bemerkbar, zum anderen hielt die Unsicherheit über die weitere Entwicklung in der gesamten Wirtschaft an.

In diesem Umfeld legte der Umsatz im dritten Quartal nominal zu. Organisch, also bereinigt um Währungseffekte sowie Akquisitionen und Divestments, lag er leicht unter dem Niveau des Vorjahres.

Die bereinigte EBIT-Marge und das bereinigte Ergebnis je Vorzugsaktie lagen unter dem Vorjahr. Diese Entwicklung der Ergebnisse ist vor allem auf die zusätzlichen erhöhten Wachstumsinvestitionen in die Konsumgütergeschäfte und Digitalisierung zurückzuführen, die wir zu Beginn des Jahres angekündigt hatten.

Zugleich entwickelte sich unser Cash Flow aber sehr positiv und wir konnten unsere Nettoverschuldung weiter deutlich zurückführen.

Nun möchte ich näher auf unsere einzelnen Unternehmensbereiche eingehen. Hier zeigte sich im dritten Quartal eine unterschiedliche Entwicklung.

Die Geschäfte im Unternehmensbereich Adhesive Technologies waren im dritten Quartal erneut von einer deutlich rückläufigen Nachfrage in wichtigen Abnehmerindustrien geprägt. Dennoch erzielte der Unternehmensbereich weiter eine robuste Entwicklung. Nominal lag der Umsatz um 0,9 Prozent über dem Niveau des Vorjahresquartals. Organisch verringerte sich der Umsatz um -2,4 Prozent. Die bereinigte Umsatzrendite lag mit 19,1 Prozent weiter auf einem sehr hohen Niveau.

Die insgesamt robuste Entwicklung im Unternehmensbereich Adhesive Technologies in einem zunehmend schwierigen konjunkturellen Umfeld zeigt die Stärke unseres Produkt- und Technologieportfolios.

In unserem Halbleiter-Geschäft, in dem wir leistungsstarke Lösungen für die Elektronikindustrie bieten, verzeichneten wir im dritten Quartal 2019 ein deutliches Wachstum.

Starkes Wachstum erzielten wir mit recycelbaren Lösungen für Versandtaschen. Diese spielen insbesondere im Bereich der eCommerce-Lieferungen eine wichtige Rolle.

Mit unseren Konstruktionsklebstoffen konnten wir dank unserer innovativen Lösungen in den Wachstumsmärkten starkes Wachstum erzielen. Soweit zu Adhesive Technologies.

Kommen wir nun zum Bereich Beauty Care. Hier lag die Entwicklung insgesamt unter dem Vorjahr - trotz erster Erfolge unserer zusätzlichen Investitionen in Marken und Innovationen. So war der Umsatz von Beauty Care im dritten Quartal nominal -2,3 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres. Organisch ging er um -2,2 Prozent zurück. Die bereinigte Umsatzrendite lag bei 14,8 Prozent.

Dabei verlief die Entwicklung auch innerhalb von Beauty Care nicht einheitlich. Das Friseurgeschäft, das mit rund 1 Milliarde Euro Jahresumsatz für rund ein Viertel unseres Beauty Care-Geschäftes steht, konnte weiterhin zulegen. Zu dem guten Wachstum trugen sowohl das Basisgeschäft als auch die erworbenen Marken bei.

Im Retail-Geschäft konnten wir in Nordamerika ein starkes organisches Umsatzwachstum erzielen. Dies wurde insbesondere durch die positive Entwicklung im Bereich Körperpflege getragen. Die Erholung in Westeuropa verlief hingegen langsamer als erwartet.

In den Retail-Kategorien verzeichneten wir bei Colorationen und Styling ein gutes Wachstum und steigende Marktanteile. Dazu trugen unser Kerngeschäft ebenso wie Innovationen bei.

In China war das Retail-Geschäft wie erwartet weiter durch die fortgesetzten Anpassungen von Lagerbeständen belastet. Diese sollen bis Jahresende weitestgehend abgeschlossen sein.

Wir haben unser Beauty Care-Geschäft durch Akquisitionen weiter gestärkt. Mit der Übernahme der Mehrheit von eSalon im August bauen wir unser führendes Portfolio mit Haarcolorationen weiter aus und erweitern unser digitales Geschäft.

Und kürzlich haben wir einen Vertrag zur Übernahme von DevaCurl in den USA unterzeichnet. Dabei handelt es sich um eine hochwertige Haarpflegemarke, die im schnell wachsenden Segment für lockige Haare marktführend ist.

Im Bereich Laundry & Home Care verzeichneten wir eine gute Entwicklung. Dazu trug die erfolgreiche Einführung von Innovationen bei. Nominal stieg der Umsatz des Unternehmensbereichs im dritten Quartal um 2,5 Prozent. Organisch konnten wir eine starke organische Umsatzsteigerung von 4,0 Prozent erzielen. Die bereinigte Umsatzrendite erreichte 15,9 Prozent. Sie lag damit vor allem aufgrund der erhöhten Investitionen unter dem Niveau des Vorjahres.

Mit unserer Premium-Marke Persil erzielten wir ein zweistelliges Wachstum. Es wurde von dem sehr guten Start unserer Vier-Kammer-Discs in Europa und Nordamerika getragen.

Insgesamt lag die Entwicklung in Nordamerika für Laundry & Home Care noch unter unseren Erwartungen.

Im Geschäft mit Handgeschirrspülmitteln erzielten wir ein zweistelliges Wachstum. Hier entwickelte sich insbesondere Pril 5 erfolgreich. In Osteuropa wuchs unser Reinigungsmittelgeschäft dank starker Initiativen zweistellig.

Ich möchte nun kurz auf die Umsatzentwicklung des Gesamtkonzerns in den Regionen eingehen.

Die Wachstumsregionen erzielten eine gute organische Umsatzsteigerung von 2,7 Prozent. Dabei verlief die Entwicklung in den einzelnen Märkten der Wachstumsregionen unterschiedlich.

Die reifen Märkte zeigten im dritten Quartal hingegen eine rückläufige organische Umsatzentwicklung von -2,3 Prozent.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zu unserem Ausblick für das laufende Jahr.

Wir bewegen uns weiterhin in einem herausfordernden Marktumfeld, das von zunehmender Unsicherheit und Volatilität geprägt ist. Dennoch bestätigen wir heute unseren Ausblick für das Gesamtjahr 2019.

Wir erwarten für den Konzern weiterhin ein organisches Umsatzwachstum in Höhe von 0 bis 2 Prozent.

Die bereinigte EBIT-Marge soll für den Konzern weiterhin in der Bandbreite zwischen 16 und 17 Prozent liegen.

Beim bereinigten Ergebnis je Vorzugsaktie gehen wir weiter von einer Entwicklung im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich unter Vorjahresniveau bei konstanten Wechselkursen aus.

Meine Damen und Herren,

trotz des herausfordernden wirtschaftlichen Umfelds haben wir im dritten Quartal unsere strategischen Prioritäten weiter konsequent umgesetzt.

Wir haben unsere Investitionen in Marken und Innovationen in unseren Konsumgütergeschäften deutlich gesteigert.

Auch im Bereich Digitalisierung sind wir weiter vorangekommen. Wir konzentrieren uns auf die Stärkung unserer Geschäfte und wollen unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter erhöhen, um nachhaltig profitables Wachstum zu erzielen.

Das wirtschaftliche Umfeld in diesem Jahr war sicherlich sehr schwierig und wir haben nicht in allen Bereichen die angestrebten Fortschritte erzielt. Dennoch bin ich überzeugt, dass wir dank des Einsatzes und Engagements unserer Mitarbeiter weltweit auch in diesem Jahr viel erreicht haben. Dafür möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an dieser Stelle ausdrücklich danken.

Carsten Knobel und ich beantworten nun gerne Ihre Fragen.

Dieses Dokument enthält Aussagen, die sich auf unseren künftigen Geschäftsverlauf und künftige finanzielle Leistungen sowie auf künftige Henkel betreffende Vorgänge oder Entwicklungen beziehen und zukunftsgerichtete Aussagen darstellen können. Mit der Verwendung von Worten wie erwarten, beabsichtigen, planen, vorhersehen, davon ausgehen, glauben, schätzen und ähnlichen Formulierungen werden zukunftsgerichtete Aussagen gekennzeichnet. Solche Aussagen beruhen auf den gegenwärtigen Annahmen und Einschätzungen der Unternehmensleitung der Henkel AG & Co. KGaA. 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 (sowohl negativ als auch positiv) wesentlich von den zukunftsbezogenen Aussagen abweichen. Verschiedene dieser Faktoren liegen außerhalb des Einflussbereichs von Henkel und können nicht präzise vorausgeschätzt werden, zum Beispiel 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.

Dieses Dokument enthält – in einschlägigen Rechnungslegungsrahmen nicht genau bestimmte – ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte alternative Leistungskennzahlen sind oder sein können. Für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Henkel sollten diese ergänzenden Finanzkennzahlen nicht isoliert oder als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang mit einschlägigen Rechnungslegungsrahmen ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen, die alternative Leistungskennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung darstellen oder berichten, können diese anders berechnen.

Dieses Dokument wurde nur zu Informationszwecken erstellt und stellt somit weder eine Anlageberatung noch ein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren irgendwelcher Art dar.