



ZUMTOBEL Group

ZUMTOBEL GROUP AG

46. ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG

29. Juli 2022

Alfred Felder | CEO & Thomas Erath | CFO

Disclaimer

Die hierin enthaltenen Fakten und Informationen stellen zukunftsgerichtete Aussagen zu dem Zeitpunkt dar, zu dem sie gemacht wurden, und basieren auf Annahmen bezüglich zukünftiger Ereignisse oder Umstände, die sich möglicherweise nicht als vollständig oder korrekt erweisen. Diese Aussagen sind naturgemäß mit Risiken und Unsicherheiten behaftet, da sie sich auf Ereignisse beziehen und von Umständen abhängen, die in der Zukunft eintreten werden und schwer vorhersehbar sind. Daher können die tatsächlichen Ergebnisse oder Resultate erheblich von dem abweichen, was in diesen Aussagen ausgedrückt, angedeutet oder vorhergesagt wird. Weder die Zumtobel Group AG noch ein mit ihr verbundenes Unternehmen oder einer ihrer Verwaltungsräte, Führungskräfte, Mitarbeiter oder Berater noch irgendeine andere Person gibt eine ausdrückliche oder stillschweigende Zusicherung oder Gewährleistung hinsichtlich der Richtigkeit oder Vollständigkeit der in diesem Dokument oder der zugehörigen mündlichen Präsentation enthaltenen Fakten und Informationen, einschließlich der Antworten auf Fragen im Anschluss an die Präsentation. Weder die Zumtobel Group AG noch ein mit ihr verbundenes Unternehmen oder einer ihrer Verwaltungsräte, Führungskräfte, Mitarbeiter und Berater oder eine andere Person übernimmt irgendeine Haftung für Verluste, die direkt oder indirekt aus der Verwendung dieses Dokuments, der Fakten und/oder Informationen entstehen.

Obwohl alle angemessene Sorgfalt aufgewendet wurde, um sicherzustellen, dass die in diesem Dokument dargelegten Fakten korrekt sind und dass die darin enthaltenen Annahmen und Meinungen fair und angemessen sind, ist dieses Dokument selektiv und soll eine Einführung in und einen Überblick über die Geschäftstätigkeit der Zumtobel Group AG zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Dokuments geben. Wenn Informationen und Statistiken aus externen Quellen zitiert werden, dürfen diese Informationen oder Statistiken nicht so interpretiert werden, als seien sie von der Zumtobel Group AG übernommen oder als richtig befunden worden.

Ebenso stellt dieses Dokument kein Angebot und keine Einladung zum Kauf oder zur Zeichnung von Wertpapieren dar und es bildet auch keinerlei Grundlage oder verlässliche Aussage im Zusammenhang mit einem Vertrag oder einer Verpflichtung jeglicher Art.

AGENDA

01

DAS GESCHÄFTSJAHR 2021/22 IM ÜBERBLICK

02

ZAHLEN IM DETAIL

03

STRATEGIE UPDATE

04

AUSBLICK GESCHÄFTSJAHR 2022/23

Die Ergebnisse auf einen Blick

Geschäftsjahr 2021/22

UMSATZ

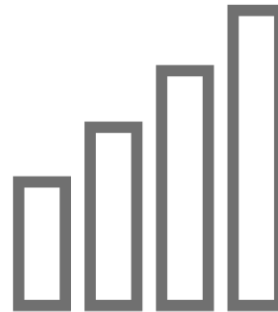


+9,9 %

1.148,3 Mio. EUR

(VJ 1.044,5 Mio. EUR)

EBIT



+40,1 %

60,8 Mio. EUR

(VJ 43,4 Mio. EUR)

JAHRESERGEBNIS



+0,3 %

45,8 Mio. EUR

(VJ 45,6 Mio. EUR)

Alle Zahlen – Konzernabschluss Geschäftsjahr 2021/22 (1. Mai 2021 – 30. April 2022)

Gesetzte Ziele für Umsatz und EBIT-Marge übertroffen

Geschäftsjahr 2021/22

Umsatzwachstum von 4 bis 7 %



Umsatzwachstum von 9,9 %

EBIT-Marge von 4 bis 5 %



EBIT-Marge von 5,3 %

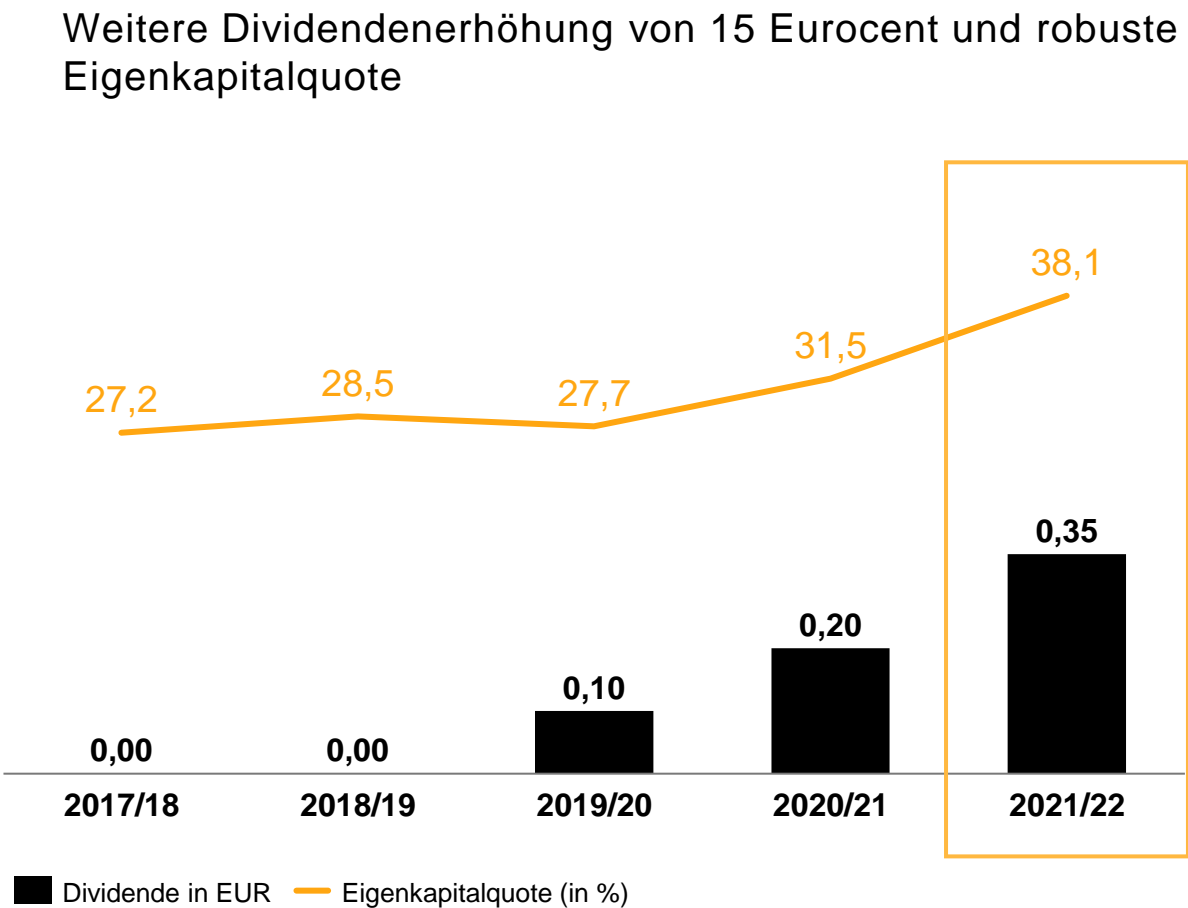
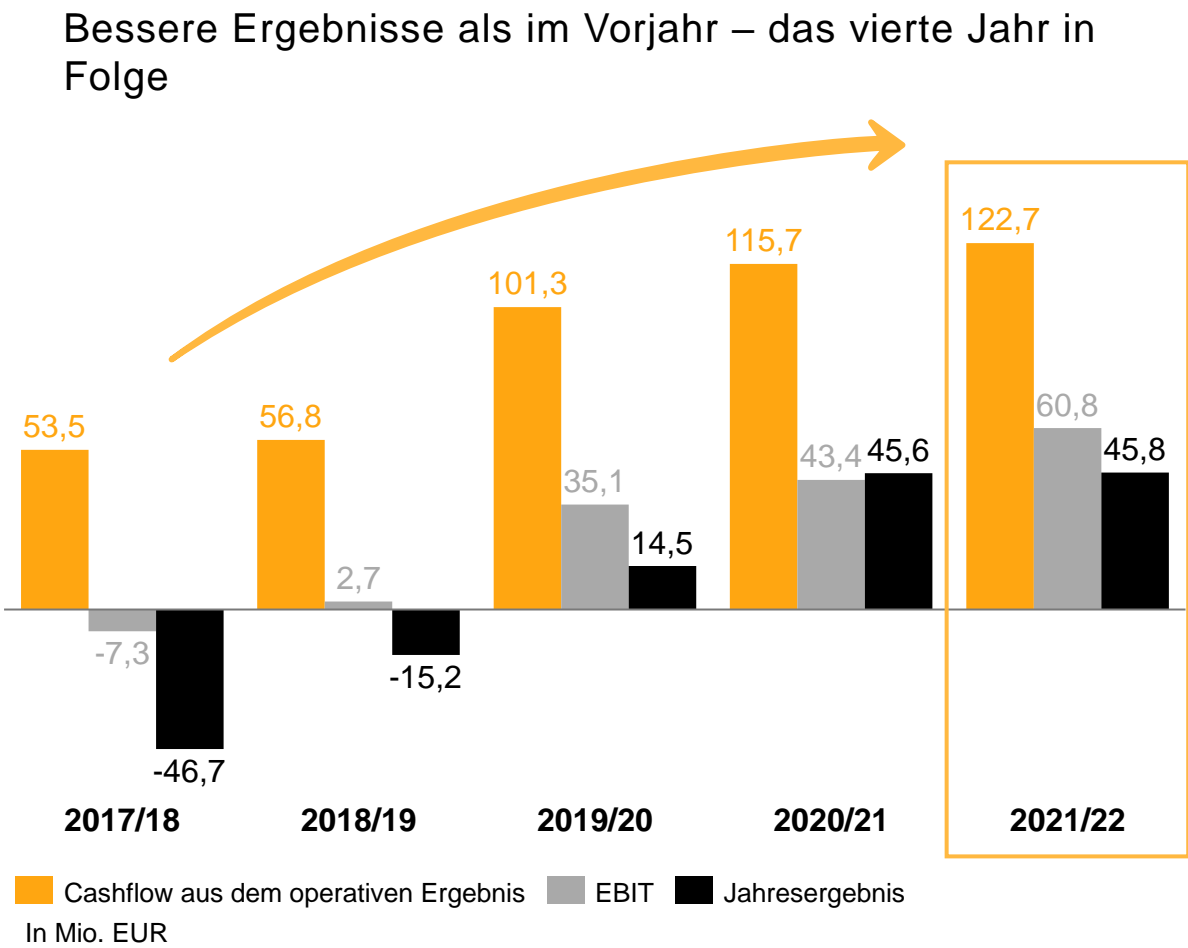
Kontinuierliche und zuverlässige Dividende



Dividende: 0,35 EUR (plus 75 %)

Weiter deutliche Verbesserung der wichtigsten Finanzkennzahlen

Wichtigste Finanzkennzahlen – Fünfjahresübersicht



AGENDA

01

DAS GESCHÄFTSJAHR 2021/22 IM ÜBERBLICK

02

ZAHLEN IM DETAIL

03

STRATEGIE UPDATE

04

AUSBLICK GESCHÄFTSJAHR 2022/23

Starke Ergebnisentwicklung

Geschäftsjahr 2021/22

- **Gruppenumsatz steigt auf 1.148,3 Mio. EUR (VJ: 1.044,5 Mio. EUR)**
 - Umsatz Leuchtensegment von 844,7 Mio. EUR (+6,4 %)
 - Umsatz Komponentensegment von 363 Mio. EUR (+19,9 %)
 - Starker Umsatzzuwachs insbesondere in Großbritannien, Österreich, Frankreich und Spanien
- **EBIT steigt auf 60,8 Mio. EUR (VJ: 43,4 Mio. EUR)**
 - Anstieg der Fixkosten durch das starke Umsatzwachstum mehr als ausgeglichen
 - Vertriebs- und Verwaltungskosten von 320,2 Mio. EUR
- **Jahresüberschuss steigt marginal auf 45,8 Mio. EUR (VJ: 45,6 Mio. EUR), aufgrund von Steuereffekten im VJ iHv 16,2 Mio. EUR**
- **Ergebnis je Aktie von 1,06 EUR (VJ 1,06 EUR)**
- **Starker Cash Flow aus dem operativen Geschäft von 122,7 Mio. EUR**
- **Solide Bilanz**
- **Eigenkapital steigt von 308,4 Mio. EUR (32,7 %) auf 382,8 Mio. EUR (38,1 %)**

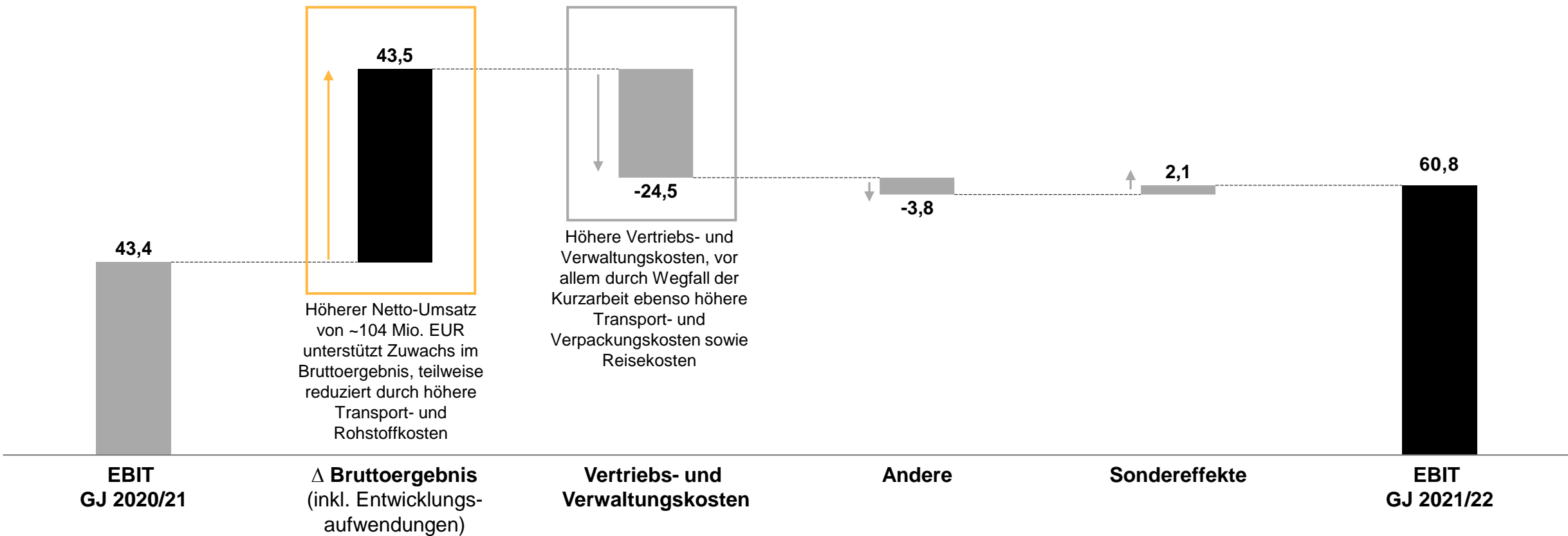


Kunsthhaus Zürich, Schweiz © Faruk Pinjo

Starke Verbesserung des Bruttoergebnisses

führt zu signifikantem EBIT-Wachstum

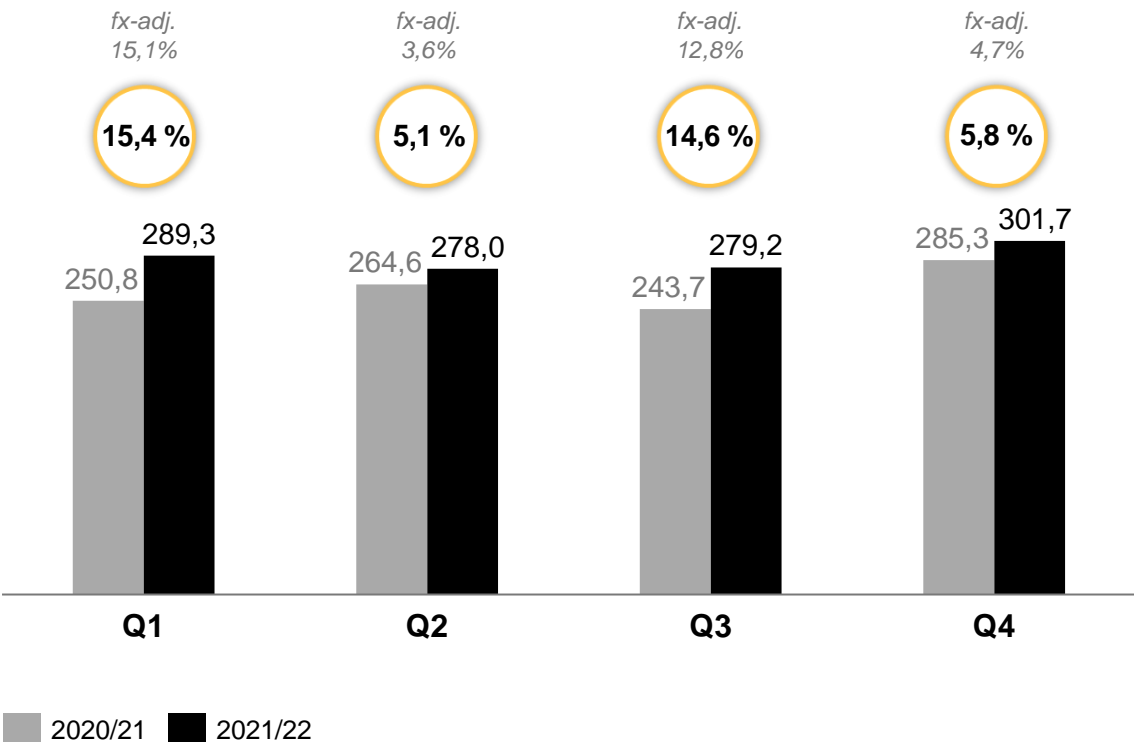
EBIT Bridge in Mio. EUR



Umsatz und EBIT im Gesamtjahr deutlich über Vorjahr

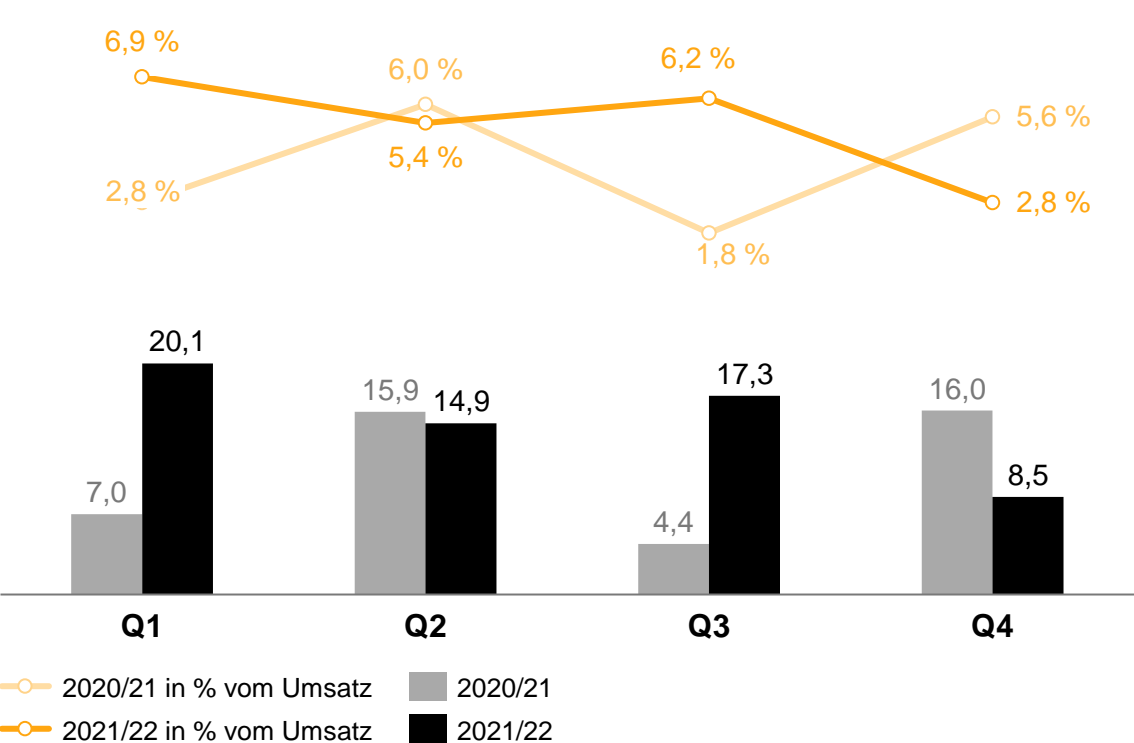
Geschäftsjahr 2021/22

Umsatz in Mio. EUR



GJ 2021/22 1.148,3 Mio. EUR (plus 9,9 %)
GJ 2020/21 1.044,5 Mio. EUR

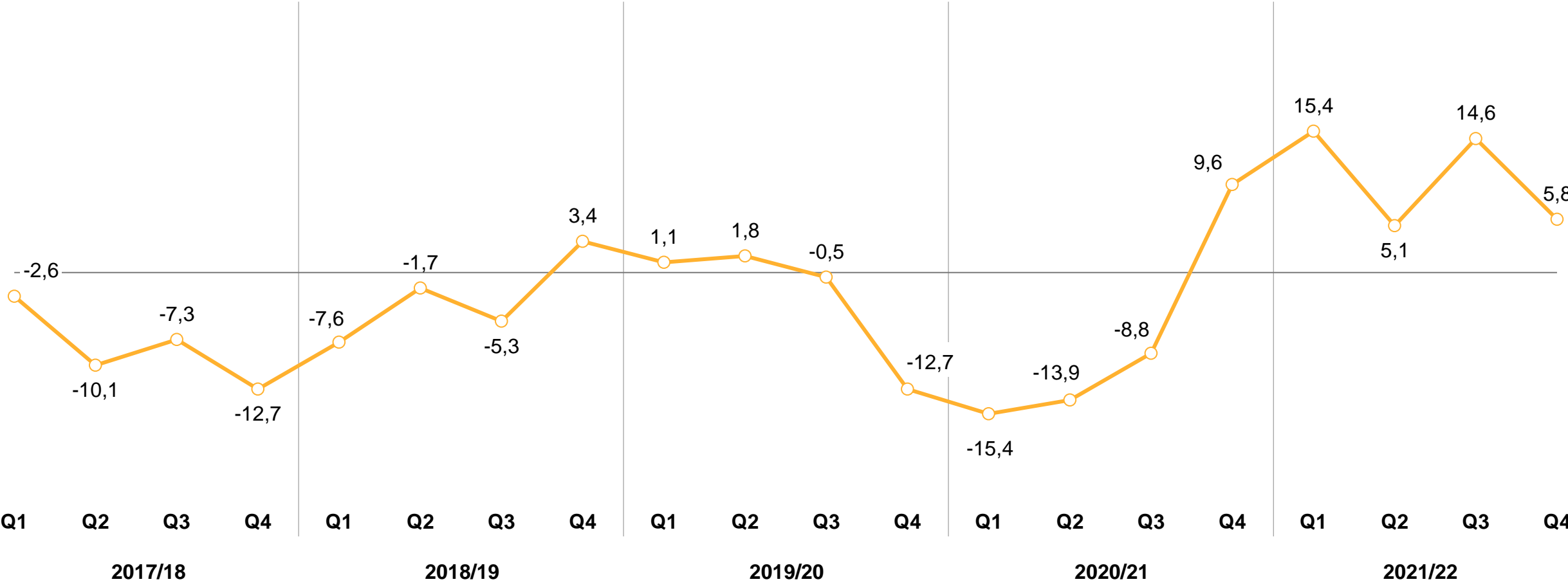
EBIT in Mio. EUR



GJ 2021/22 60,8 Mio. EUR (Marge von 5,3 %)
GJ 2020/21 43,4 Mio. EUR (Marge von 4,2 %)

Fünftes positives Quartal in Folge

nach dem Umsatzrückgang wegen der Covid-19-Pandemie



Zumtobel Group – Umsatzentwicklung nach Quartalen in %

Starke Nachholeffekte in relevanten Teilen Europas

Zumtobel Group – Regionale Umsatzverteilung

in Mio. EUR	GJ 2021/22	GJ 2020/21	Veränderung in %	
			nominal	währungs- bereinigt
D/A/CH	362,2	347,6	4,2	3,5
Nord- und Westeuropa	291,7	256,8	13,6	10,0
Süd- und Osteuropa	311,6	266,7	16,8	18,8
Asien & Pazifik	123,0	108,3	13,6	9,3
MEIA & Amerika	59,9	65,1	–8,0	–9,8
Gesamt	1.148,3	1.044,5	9,9	8,8

Solide Bilanz: Schuldendeckungsgrad bei 0,79

Geschäftsjahr 2021/22

Bilanzkennzahlen in Mio. EUR	30. April 2022	30. April 2021
Bilanzsumme	1.005,4	943,3
Nettoverschuldung	95,1	88,5
<i>Schuldendeckungsgrad</i>	<i>0,79</i>	<i>0,77</i>
Eigenkapital	382,8	308,4
<i>Eigenkapitalquote in %</i>	<i>38,1</i>	<i>32,7</i>
<i>Verschuldungsgrad in %</i>	<i>24,8</i>	<i>28,7</i>
Investitionen	45,3	38,1
Working capital	211,3	152,5
<i>in % vom rollierenden Zwölfmonatsumsatz</i>	<i>18,4</i>	<i>14,6</i>

¹ Schuldendeckungsgrad = Nettoverschuldung/EBITDA

Solide Liquiditätsposition gestützt durch:

- Konsortialkreditvertrag mit einer Laufzeit bis Dezember 2026 und einem Volumen von 125 Mio. EUR (inklusive Erhöhungsklausel, die eine Aufstockung der Kreditlinie auf bis zu 350 Mio. EUR ermöglicht), davon 0 EUR gezogen
- Zwei langfristige Kreditvereinbarungen über jeweils 40 Mio. EUR mit der Europäischen Investitionsbank (EIB) (endfällige Rückzahlung im September 2024 bzw. Februar 2025; beide vollständig gezogen)
- Nicht zweckgebundene Kreditlinie von 58,2 Mio. EUR

Covenants für die Finanzierung:

- Schuldendeckungsgrad¹ < 3,55
☒ **0,79 (Stand 30. April 2022)**
- Eigenkapitalquote > 23,5 %
☒ **38,1 % (Stand 30. April 2022)**

Prüfung der Covenants jeweils zum 31.10. und 30.04.

AGENDA

01

DAS GESCHÄFTSJAHR 2020/21 IM ÜBERBLICK

02

ZAHLEN IM DETAIL

03

STRATEGIE UPDATE

04

AUSBLICK GESCHÄFTSJAHR 2022/23

Unternehmensstrategie

Von „FOCUS“ zu „be FOCUSED“

F FOCUS ON KEY MARKETS AND APPLICATIONS

Nachhaltiges und profitables Wachstum in Kernanwendungsbereichen und definierten Zukunftsfeldern

Lighting Segment

Fokus auf Europa

Components Segment

Fokus auf dem globalen Markt

O OPERATIONAL EXCELLENCE

Effiziente Organisation zur Sicherung exzellenter Qualität und wettbewerbsfähiger Kostenstrukturen entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Zuverlässige Lieferung und kundennaher Service

Eigene Produktion mit global wettbewerbsfähigem Zulieferernetzwerk

C COMPETENCE IN EVERY DETAIL

Innovationsführer bei Komponenten und Sensoren

Hohe Kompetenz bei Miniaturisierung und Integration von Produkten

Internet-of-Things-Lösungen für die Welt des Lichts

U UNIQUE BRANDS UNDER ONE ROOF

Marken decken Großteil der Lichtwertschöpfungskette ab, von der Komponente bis zur Gesamtlösung

Lighting Segment

Zwei-Marken-Strategie (Thorn & Zumtobel) mit ausgewogenem Produktportfolio und Mix aus Projektgeschäft, Key-Account und Trade Business

Components Segment

Ein-Marken-Strategie (Tridonic) mit hoher Kundennähe

S SMART SOLUTIONS AND SERVICES

Innovative und schlüsselfertige Lösungen, bestehend aus Produkten, Systemen und Services inklusive digitaler Angebote

Teil unserer Differenzierungsmerkmale und treibende Kraft für künftiges Wachstum

Services als integraler Bestandteil des Angebots, vor allem im Lighting Segment

E ENVIRONMENT AND ENGAGED EMPLOYEES

Ziel: Klimaneutralität bis 2025 und Vorreiterrolle im Bereich Kreislaufwirtschaft

Lösungen der Zumtobel Group helfen Kunden beim Erreichen ihrer Nachhaltigkeitsziele

Umfeld bieten, in dem die Mitarbeiter*innen wachsen und wesentlich zum Unternehmenserfolg beitragen können

D DIGITALISATION

Durchgängig digitale End-to-End-Prozesse, von Auftragseingang bis After-Sales

Angebot digitaler Produkte mit erweiterten Funktionalitäten

Digitale Dienstleistungen für neue Kundenerlebnisse und Ertragsmodelle

+ **FOCUSED**

E: Environment and Engaged Employees

Vision und Umsetzung

Zielsetzung:

- Nachhaltigkeitsaktivitäten sind in der DNA und der Strategie des Unternehmens verankert
- **Gemeinsam mit Stakeholdern** wird Nachhaltigkeit **entlang der Wertschöpfungskette umgesetzt**
- Solide **Kennzahlen** weisen den Weg
- Weiterhin gruppenweites **Umfeld bieten, in dem Mitarbeiter*innen persönlich und beruflich wachsen** und wesentlich zum Unternehmenserfolg beitragen können

Im Geschäftsjahr 2021/22 realisiert:

- Alle europäischen Standorte wurden auf den Bezug von Strom aus erneuerbaren Energiequellen umgestellt
- Zertifizierung des Standorts Niš nach ISO 45001
- Rollout der Circular Design Rules an allen Entwicklungsstandorten
- Cradle-to-Cradle-Prozessstruktur auf Lighting Brands und Tridonic übertragen
- Development Conferences: Bewertung von Potential und Leistung der Mitarbeiter*innen, Identifikation von Entwicklungsmöglichkeiten → Nachfolgeplanung und Sicherung von Know-how



Produktion am Standort Dornbirn, Schweizerstraße © Faruk Pinjo

Drei Themenschwerpunkte

auf dem Weg zu einer nachhaltigen Zukunft



Klimaneutralität

- **Bis 2025 Klimaneutralität** im Scope 1 & 2 (gemäß des GHGP) erreichen
- **Emissionen** in allen Bereichen so weit wie möglich **reduzieren** und Kunden dabei unterstützen, ihren Fußabdruck zu minimieren



Partner der Wahl

- **Zusammenarbeit mit Lieferanten** für eine nachhaltige Beschaffung
- Ein **hervorragendes Arbeitsumfeld** bieten
- **Kunden in ihren Nachhaltigkeitszielen helfen** mit Produkten, Dienstleistungen, Daten und Tools

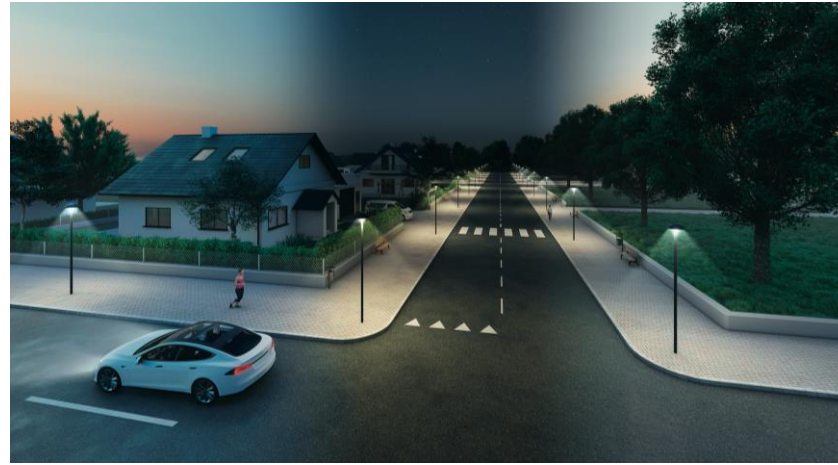


Kreislaufwirtschaft

- Die Möglichkeiten der Kreislaufwirtschaft nutzen
- **Circular Design Rules** sind integraler Bestandteil des Entwicklungsprozesses
- Durch den **Austausch mit Partnern** werden neue, **zirkuläre Geschäftsmodelle** evaluiert

Nachhaltig mit den Marken der Zumtobel Group

Mit Neugier und innovativer Stärke



Fußabdruck reduzieren

Die Marke **Zumtobel** verbessert die Energieeffizienz der eigenen Produkte und hilft somit ihren Kunden bei der Reduzierung ihres Fußabdruckes. Projekte wie das der Schweizerischen Post zeigen, wie gutes Licht nicht nur den Fußabdruck, sondern auch den Menschen positiv beeinflussen kann.

Wahrung des Nachthimmels

Thorn stellt sich der Herausforderung, in den dunklen Stunden des Tages für ausreichend Licht zu sorgen und gleichzeitig den Nachthimmel, die Umwelt und ihre Bewohner zu schützen. IDA Dark Sky-zertifizierte Leuchten von Thorn schützen Menschen und Umwelt gleichermaßen.

Kreislaufgedanke

Als erstes Unternehmen in der Elektronikbranche strebt **Tridonic** eine C2C-Zertifizierung für eine elektrische Komponente an. Weitere Zertifizierungen für LED-Module und Treiber sind in Planung.

Bisherige Meilensteine

auf dem Weg zu einer nachhaltigen Zukunft

Zumtobel Group
erhält erstes
EcoVadis-Zertifikat



2018

Photovoltaik-Anlage (7.300 m²)
wird am Standort Dornbirn
in Betrieb genommen



2019



Anschluss des Dornbirner
Produktionsstandorts an
lokales Nahwärmenetzwerk

2018



Zumtobel Group tritt dem
UN Global Compact bei

2020

Neudefinition der
Wesentlichkeitsmatrix
im Rahmen einer
Stakeholder-Analyse



2020



Zumtobel Group wird
assoziiierter **klimaaktiv**
Paktpartner

2021

Umstellung auf
Strom aus 100 %
„Green Energy“



2021



Erstmalige **EcoVadis**
Gold-Auszeichnung

2022

D: Digitalisation

Vision und Umsetzung

Zielsetzung:

- Systematische Implementierung **durchgängig digitalisierter Prozessabläufe mit modernen IT-Systemen** „end to end“, d. h. **vom ersten Kundenkontakt bis zum After Sales**
- Zunehmendes Angebot **digitaler Produkte mit erweiterten Funktionalitäten** sowie **digitaler Dienstleistungen** → neue Kundenerlebnisse, Erhöhung der Kundenbindung und neue Ertragsmodelle

Im Geschäftsjahr 2021/22 realisiert:

- u. a. Implementierung neuer digitaler Prozesse und Arbeitsweisen in Vertrieb, Marketing & Service mit Unterstützung cloudbasierter, moderner IT-Systeme
- Kunden konsequenter im Fokus, bessere und zielgerichtetere Kundenansprache, frühzeitiges Erkennen von Marktpotentialen und Kundenwünschen

Next Steps:

Konsequente Umsetzung der Digitalen Agenda mit folgenden Schwerpunkten:

- Ausbau der digitalisierten, smarten Sales- und Marketingaktivitäten inkl. neue Website
- Verschlankte und automatisierte Fertigungs- und Logistikprozesse
- Migration auf SAP S/4 HANA für den Geschäftsbereich Tridonic sowie für alle gruppenweiten Finanz- und Controllingprozesse

Digitalisierung

Digital Factory – Produktionsprozesse weiter optimiert

Einführung von Best Practice Prozessabläufen in der Materialversorgung, Qualitätsprüfung und Auftragssteuerung

Mehrstufige Planung basierend auf Kundenpriorität

- Visualisierte Plantafel
- Kontrolle der Termintreue und mögliche Verkürzung der Durchlaufzeit

Auftrags- und Materialverfügbarkeit

- Lagerverfügbarkeit, Status der Materialanlieferung, Auftragsreihenfolge

Papierlose „Fabrik“

- Barcode Label unterstützen den Materialfluss

Serialnummernverfolgung von z. B. Leuchten / LED / Treiber / Akkus

- Nachverfolgbarkeit der Qualität, Transparenz im Fall von Kundenreklamation

Chargenverfolgung

- Chargeninformation wird bei der Montage der Leuchte im System zugeordnet

Qualitätsabfragen und -tests während der Produktion

- Digitalisierte Personaleinsatzplanung

Führt zu...

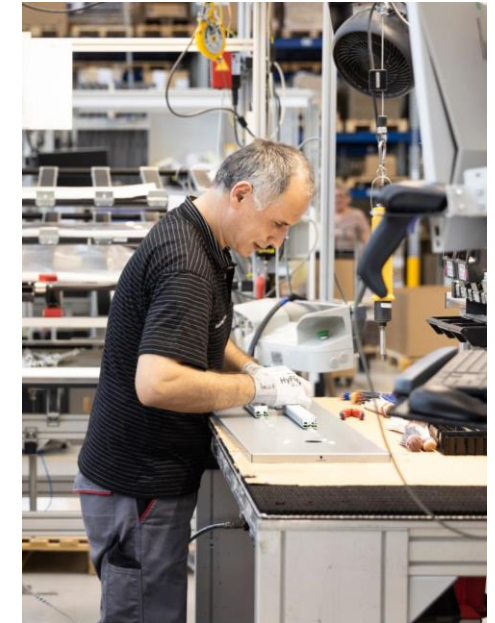
konkurrenzfähigen
Produktkosten

hoher Produktqualität

Flexibilität gemäß
Kundenwunsch

Verlässlichkeit

Trägt bei zu...



Umsatzwachstum

AGENDA

01

DAS GESCHÄFTSJAHR 2021/22 IM ÜBERBLICK

02

ZAHLEN IM DETAIL

03

STRATEGIE UPDATE

04

AUSBLICK GESCHÄFTSJAHR 2022/23

Ausblick: Geschäftsjahr 2022/23

Weiter auf Wachstumskurs

Umsatzzuwachs von 3 bis 6 %

EBIT-Marge von 4 bis 5 %

CAPEX von ~70 Mio. EUR

Hauptannahmen:

- Verfügbarkeit von Halbleitern
- Keine weiteren größeren Auswirkungen des Ukraine-Kriegs, z. B. Gasstopp für Europa
- Abflachen der Inflation
- Nachlassende Dynamik der Rohstoffpreiserhöhungen und/oder zunehmend erfolgreiche Weitergabe der Preiserhöhungen an die Kunden

VIELEN DANK

ZUMTOBEL GROUP AG

Investor Relations

Tel.: +43 (5572) 509-1125

investorrelations@zumtobelgroup.com

www.zumtobelgroup.com

ZUMTOBEL Group