

# Deutsches Eigenkapitalforum Herbst 2005

*Unternehmenspräsentation*

*22. November 2005*

## Agenda

- **Kurzprofil**
- **Zwischenbericht III/2005**
- **Strategie**
- **Anhang**

## *Starker Logistikpartner mit ausgeprägter Branchen- u. Methodenexpertise*

### ● **Kernmerkmale der Gruppe**

- Spezialist für Logistiklösungen mit Fokus auf Verpackung bei komplexen Projekten
- Langjähriges Branchen-Know-how insbes. für Konsumgüter (u.a. Automotive, Elektroindustrie) sowie Industriegüter (Maschinen- und Anlagenbau, Kraftwerksbau)
- Marktführer in Deutschland bei industriellen Exportverpackungen
- Eigenentwickelte IT-Lösungen, die Marktstandard sind, und SAP-zertifizierte IT-Basis
- Marktprägende E-Procurement- u. Dataclearing-Lösungen für Healthcare-Produkte

### ● **D.Logistics AG als Holding**

- Zentrale Holdingfunktionen, insbes. Finanzierung, Key Accounting
- Beteiligungsquote i.d.R. mind. 50%

## Dienstleistungsorientierte Segmentstruktur



## Ausgeprägte Branchen- u. Methodenexpertise

Segment	Konsumgüter- verpackung	Industriegüter- verpackung	Lagerlogistik
Güterart	Massengüter	Güter mit hoher Spezifität, z. B. Produktionsanlagen	Massengüter
Know-how des Logistik- Dienstleisters	<ul style="list-style-type: none"> <li>• „Total Packaging Solution“</li> <li>• Verpackungsdesign</li> <li>• Gestaltungs-Know-how für optimale Handhabbarkeit, Zweckmäßigkeit, Schutz</li> <li>• Verpackungstechnik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Technische Kompetenz</li> <li>• Prozess- und IT-Know-how</li> <li>• Internationales Netzwerk</li> <li>• Sichere, zuverlässige Lieferung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prozess- und IT-Know-how</li> <li>• Abdeckung aller Services von der Kommissionierung, Verpackung, Bewirtschaftung bis zum Versand</li> </ul>
Geografischer Fokus	Zentraleuropa USA	Deutschland	Zentraleuropa
Branchenfokus	Automobilzulieferer, Konsumgüter	Maschinen- u. Anlagenbau, Kraftwerksbau	Automobil, Chemie, Elektronik, Konsumgüter, Airport Services (Cargo)
Wesentliche Kunden	Beiersdorf, Bosch, Duracell, Gillette, Hewlett Packard, Sanford, Osram Sylvania	Alstom Power, Barmag, KHS, Krones, MAN, MPM Siemens, Singulus	Acordis, Fritz Winter, Infra- serv, Lufthansa Cargo, Medion, Mölnlycke, VW

## Positionierung im Wettbewerb

<b>Segment</b>	<b>Konsumgüter- verpackung</b>	<b>Industriegüter- verpackung</b>	<b>Lagerlogistik</b>
<b>Wettbewerbs- position D.Logistics</b>	Einer von wenigen Anbietern	Einzig flächendeckender Anbieter in Deutschland	Inhouse-Outsourcing®
<b>Wettbewerber</b>	Mit Einschränkung: Exel, Sonoco	Cargo Pack (K+N), Fritze, Securitas, OVG, VTS	Vielzahl von Anbietern

## Agenda

- **Kurzprofil**
- **Zwischenbericht III/2005**
- **Strategie**
- **Anhang**

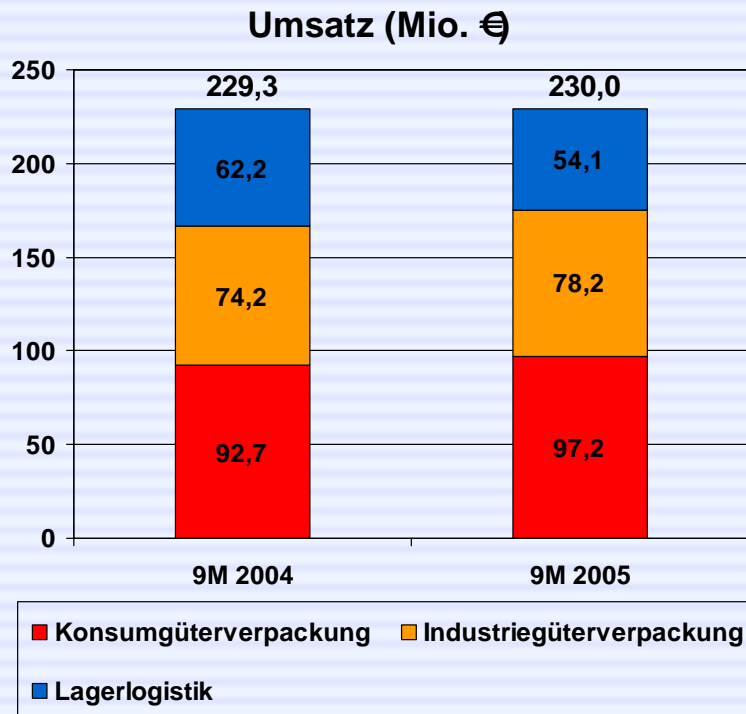
**Highlights 9 Monate 2005**

- **Umsatz leicht gestiegen (+0,3% auf 230,0 Mio. €), bereinigt um Veränderungen im Konsolidierungskreis +1,4%**
- **EBITDA plus 8,0% auf 17,7 Mio. €**
- **EBITA plus 22,8% auf 8,6 Mio. €**
- **Positives Nettoergebnis i.H.v. 2,7 Mio. € nach Konzernverlust von 0,9 Mio. € per 09/2004**
- **Netto-Finanzverschuldung seit Jahresbeginn um 14,6 auf 61,4 Mio. € gesenkt, Eigenkapitalquote im gleichen Zeitraum von 26,8% auf 33,4% erhöht**



## Leichtes Umsatzwachstum

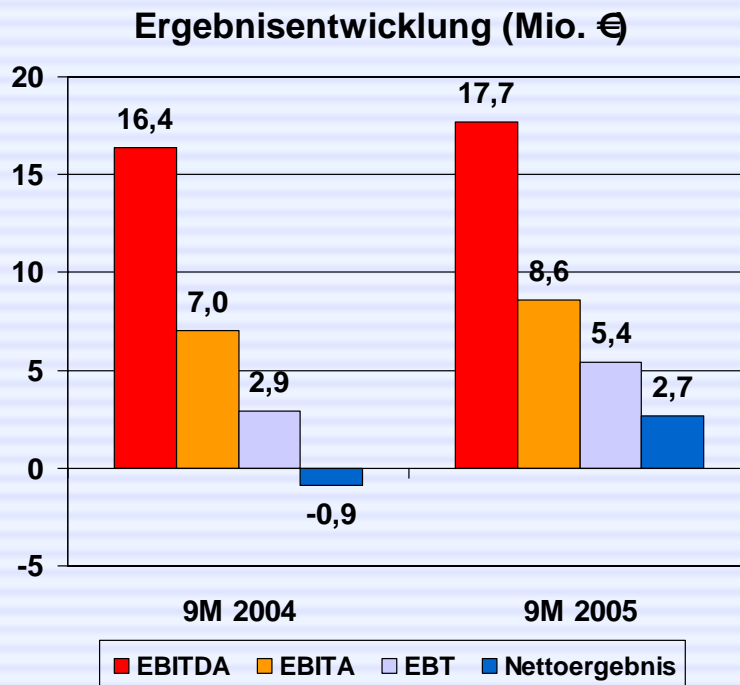
**Umsatz leicht gestiegen (+0,3% auf 230 Mio. €)  
(bereinigt um Veränderungen im Konsolidierungskreis +1,4%)**



- „Konsumgüterverpackung“ plus 4,8%; positive Entwicklung in Belgien und den USA; leichter Rückgang in Italien
- „Industriegüterverpackung“ plus 5,4%; zunehmende Übernahme von Transportmanagement-Aufgaben
- „Lagerlogistik“ um 13,0% rückläufig; planmäßig niedrigeres Niveau bei Dönne+Hellwig; niedrigeres Geschäftsvolumen bei Schumacher

## Ergebnisniveau deutlich verbessert

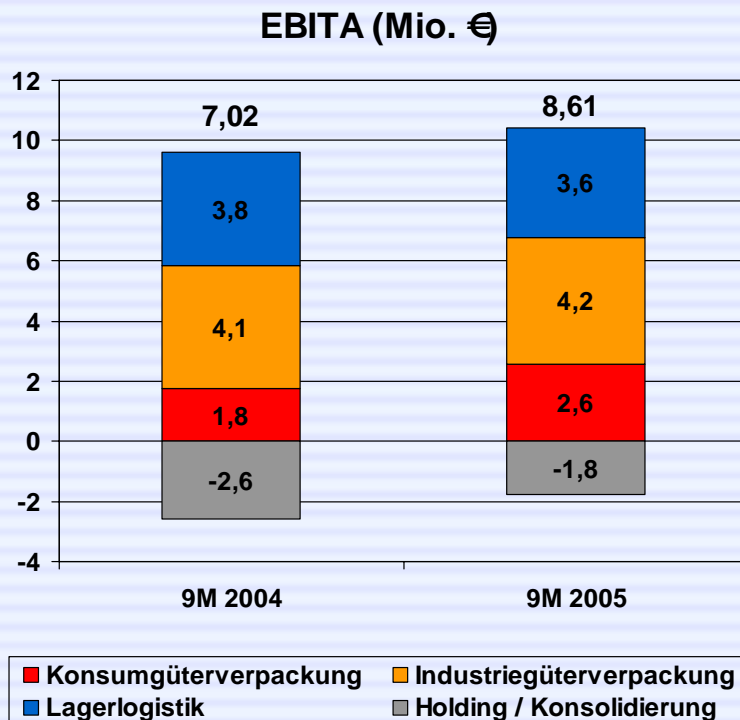
### Operatives Ergebnis (EBITA) +22,8%, positives Konzernergebnis



- Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) plus 8.0%
- EBITA legt um 22,8% zu; auf Basis der drei operativen Segmente (ohne Holding) stieg das EBITA um 8,3% auf 10,4 Mio. €
- Positives Konzernergebnis i.H.v. 2,7 Mio. €; darin sind Erträge aus nicht fortgeführten Aktivitäten (0,7 Mio. €) enthalten

## Starker Zuwachs beim operativen Ergebnis

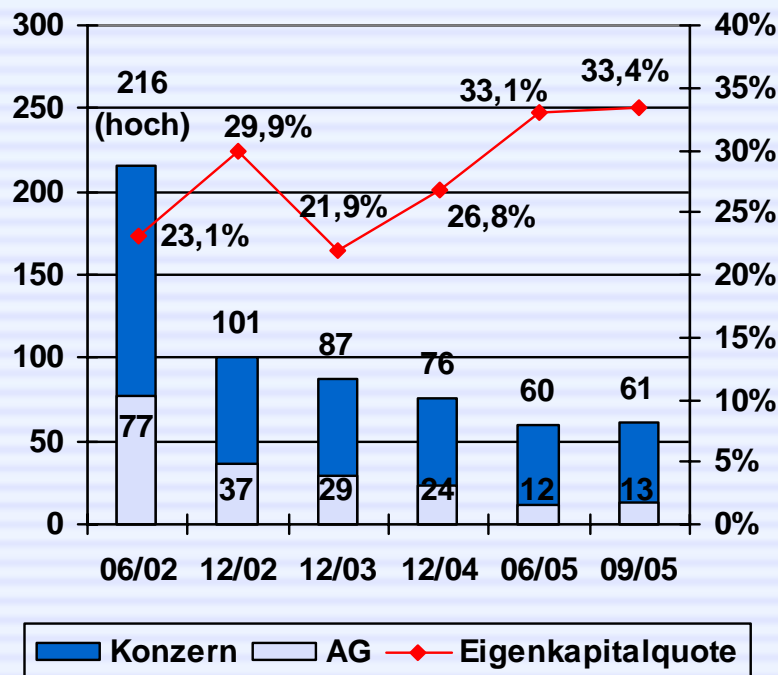
**EBITA plus 22,8% auf 8,6 Mio. €**  
**(bereinigt um Veränderungen im Konsolidierungskreis +32,6%)**



- „Konsumgüterverpackung“ mit höchster Zuwachsrate (+45,8%); Marge steigt von 1,9 auf 2,7%
- „Industriegüterverpackung“ plus +3,4%; Marge nahezu konstant (5,4 nach 5,5%)
- „Lagerlogistik“ 4,1% rückläufig; Marge steigt nach Bereinigung unprofitabler Verträge von 6,1 auf 6,7%
- Verlust der Holding aufgrund Netto-Rückstellungsauflösung deutlich geringer

## Deutliche Verbesserung der Passivseite

Netto-Finanzverschuldung (Mio. €) und Eigenkapitalquote (%)



- **Signifikante Reduzierung der Netto-Finanzverschuldung eröffnet Spielraum für weiteres Wachstum**
- **Erhöhung der Eigenkapitalquote und Verbesserung der Verschuldungskennziffern verbessert Kreditrating**
- **In 2004 wurden durchgeführt:**
  - Emission Wandelanleihe (7,2 Mio. €)
  - Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage (6,4 Mio. €)
- **In 2005: Mittelzufluss Infraseriv (14,2 Mio. €)**

**Planung 2005**

- **Planumsatz 2005: 301-310 Mio. €**
- **Plan-EBITA (Konzern) 2005: 9,6-11,0 Mio. €**  
**Plan-EBITA (ex Holding): 13,28-14,44 Mio. €**
- **Status nach neun Monaten**
  - **Umsatz 230,0 Mio. € (74,2-76,4% des Budgets)**
  - **EBITA Konzern 8,61 Mio. € (78,3-89,7% des Budgets)**
  - **EBITA (ex Holding) 10,55 Mio. € (73,1-79,5% des Budgets)**
- **Zahlen nach 9 Monaten weiterhin im oberen Bereich des Zielkorridors**

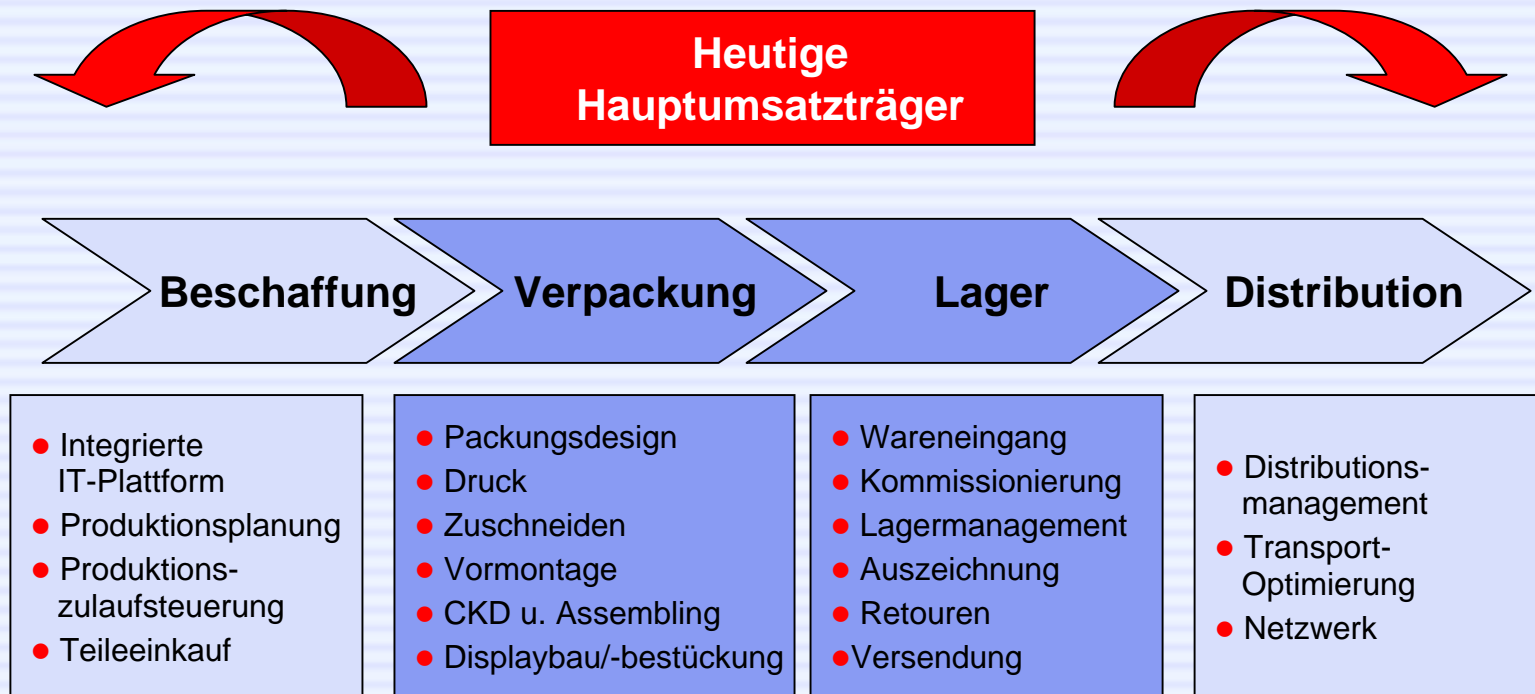
## Agenda

- **Kurzprofil**
- **Zwischenbericht III/2005**
- **Strategie**
- **Anhang**

## Ausgangsbasis

- **Holdingsstruktur hat sich bewährt**
  - Kundenspezifische Weiterentwicklung von Dienstleistungen
  - Höhere Kundenorientierung und flexiblere Lösungen für individuelle Kundenbedürfnisse
  - Ausgeprägteres Marktverständnis als bei zentraler Steuerung
- **Lean Management**
  - Motivation und Unternehmerverständnis
  - Eigenverantwortliches Handeln
  - Kurze Entscheidungswege

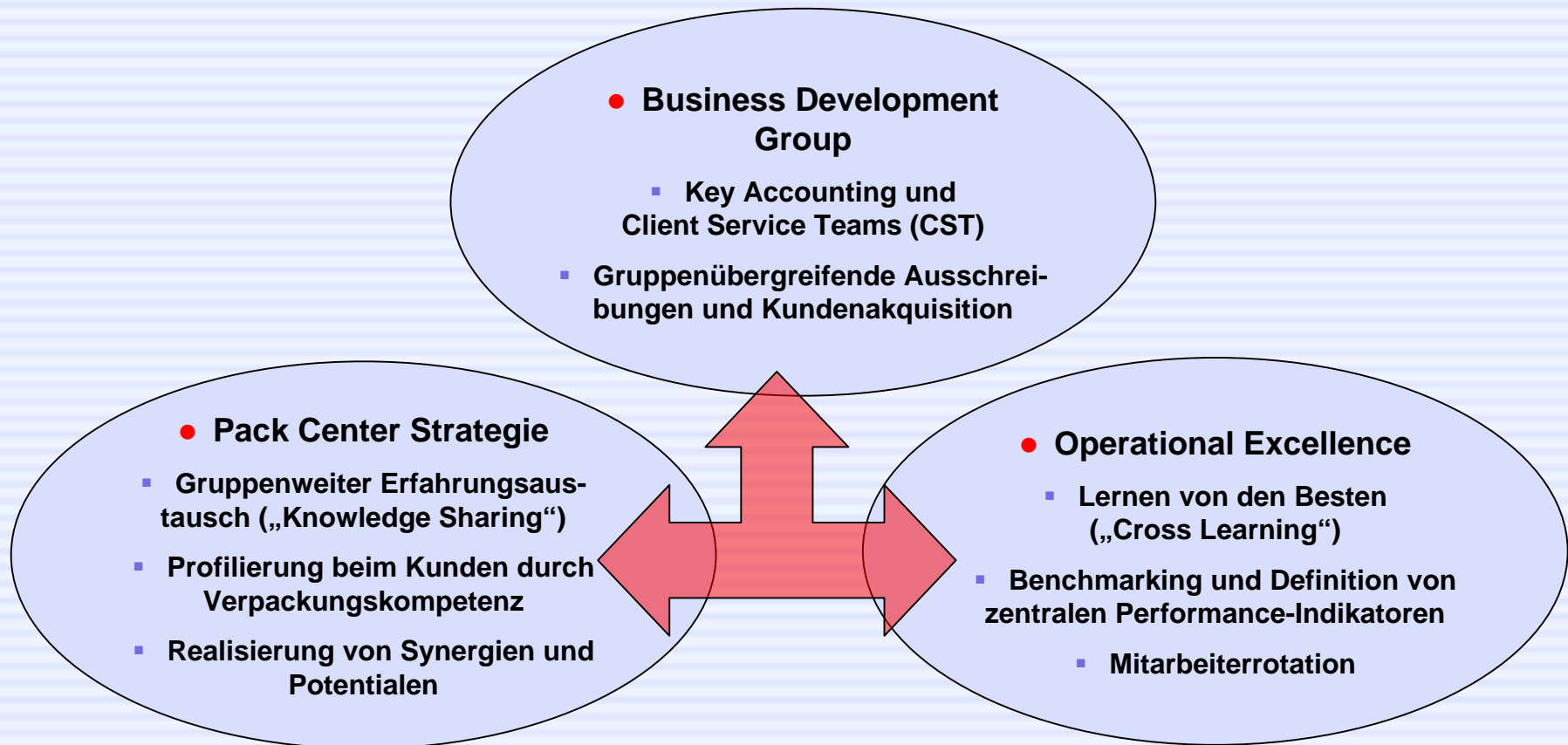
## Verstärkter Ausbau des Leistungsspektrums



***D.Logistics: Der Partner für Konsum- und Industriegüterproduzenten über die gesamte Prozesskette***



## Business Development



## Zusammenfassung

- Fortführung dezentraler Führungsstrukturen und lokaler operativer Verantwortung
  - Verlängerung der Wertschöpfungskette
  - Ausbau des gruppenübergreifenden Business Development
- 
- Stabiles Wachstum mit bestehenden und neuen Kunden
  - Höhere Kundenbindung
  - Steigende Profitabilität

## Agenda

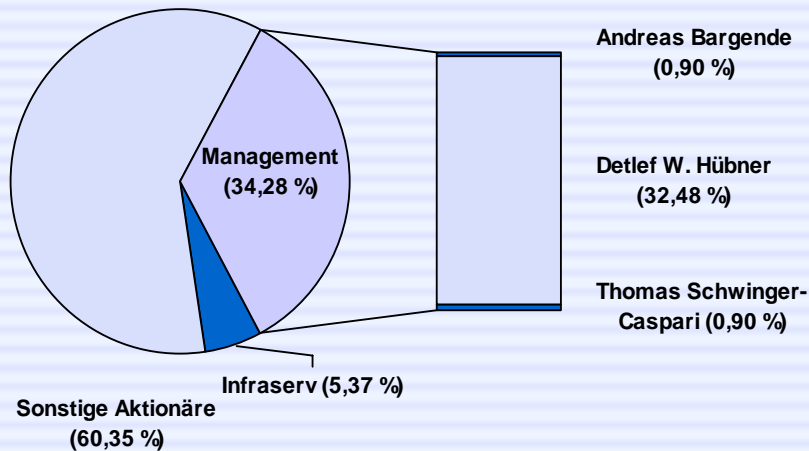
- **Kurzprofil**
- **Zwischenbericht III/2005**
- **Strategie**
- **Anhang**

## Finanzkalender

- **22. November 2005**      **Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt**  
Investorenkonferenz
- **27. April 2006**      **Jahresabschluss 2005**  
Presse-Telefonkonferenz  
Analysten-Telefonkonferenz
- **24. Mai 2006**      **Zwischenbericht I/2006, 1. Januar – 31. März**  
Presse-Telefonkonferenz  
Analysten-Telefonkonferenz
- **4. Juli 2006**      **AGM, Mainz**
- **17. August 2006**      **Zwischenbericht II/2006, 1. April – 30. Juni**  
Presse-Telefonkonferenz  
Analysten-Telefonkonferenz
- **15. November 2006**      **Zwischenbericht III/2005, 1. Juli – 30. September**  
Presse-Telefonkonferenz  
Analysten-Telefonkonferenz

### Die D.Logistics-Aktie

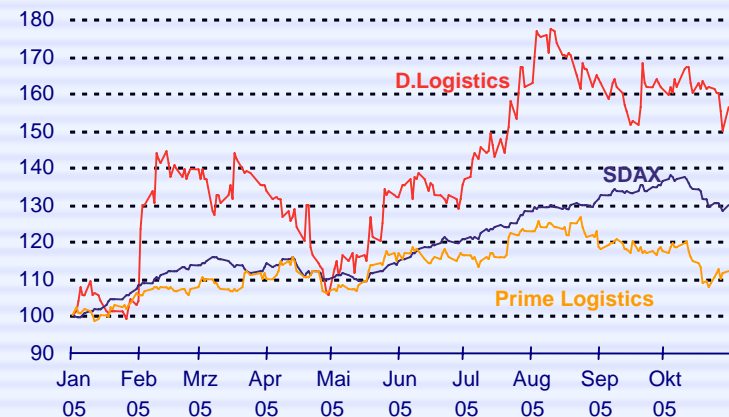
- Marktkapitalisierung: 85 Mio. e
- Geregelter Markt (Prime Standard)
- Index: SDAX, Prime Transport & Logistik, GEX
- ISIN: DE0005101505
- Aktionärsstruktur



Stand: 31. Oktober 2005

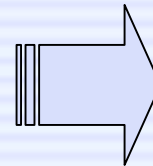
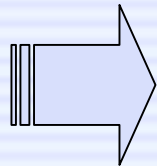
- Kurs (Xetra) 17.11.2004: 2,01 €  
(Hoch/Tief 52 Wochen: 2,33/1,09 €)

Entwicklung der D.Logistics-Aktie  
indexiert, in %, 1. Januar bis 31. Oktober



## Vom Design zum Versand - ein breites Leistungsspektrum unter einem Dach

### Beispiel Konsumgüterverpackung / Duracell: Standort Heist-op-den-Berg



#### Primärverpackung

- Kapazität: 2,1 Mrd. Batterien p.a.
- 12 High Speed Maschinen, 20 Verpackungsvarianten
- 50 Halbautomatische Maschinen, 50 Verpackungsvarianten
- Betrieb: 3 Schichten bis zu 7 Tage / Woche
- Verpackung: K-Pack und Blister
- Team: bis zu 350 MA (inkl. Teilzeit)

#### Sekundärverpackung

- Kapazität: 520.000 Displays p.a.
- 6 Vorbereitungslinien
- 100 % manuelle Arbeit
- 1.000 Verpackungsvarianten
- Betrieb: 2 Schichten, 5 Tage / Woche
- Verpackung: Sonderdisplays
- Team: bis zu 95 MA (inkl. Teilzeit)

#### Lagerlogistik

- Jährliches Volumen: 260.000 Paletten (40 LKW's / Tag)
- Kapazität: 30.000 Palettenplätze
- Aktivität: > 1 Mio. Palettenbewegungen / Jahr
- Umschlag: einmal pro Monat
- Betrieb: 3 Schichten bis zu 7 Tage / Woche
- Team: bis zu 75 MA (inkl. Teilzeit)

## Logistikmanagement für Industriegüter jeglicher Größenordnung

### Beispiel Industriegüterverpackung



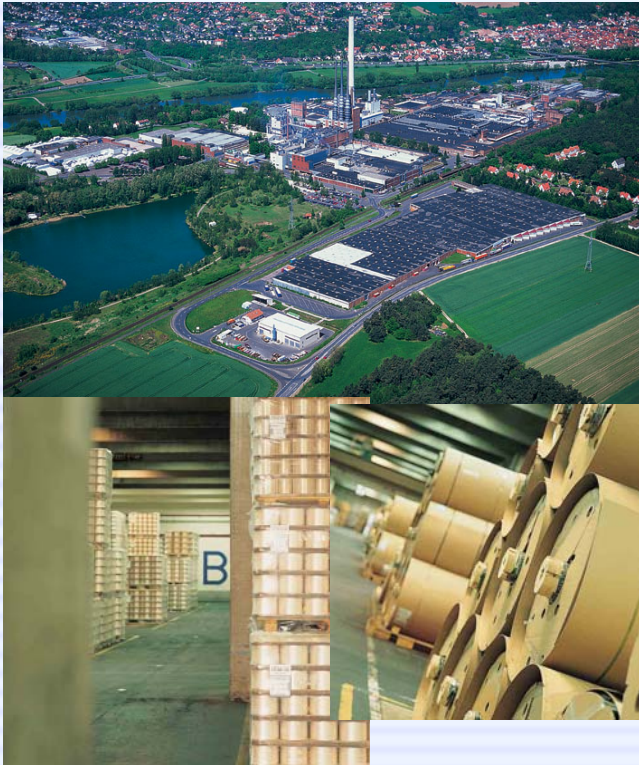
- Verpackungsberatung und -design
- Produktion von Spezialverpackung
- Exportverpackung für Luft, See, Land
- Dauerlager-Verpackungstechnik
- Management von Großprojekten
- Gefahrgutverpackung

*Kunden: Alstom, Barmag, KHS, Krones, Siemens*



## Modernes Lagermanagement als Voraussetzung für Just-in-Time-Lieferung

### Beispiel Lagerlogistik: Logistikzentrum Obernburg

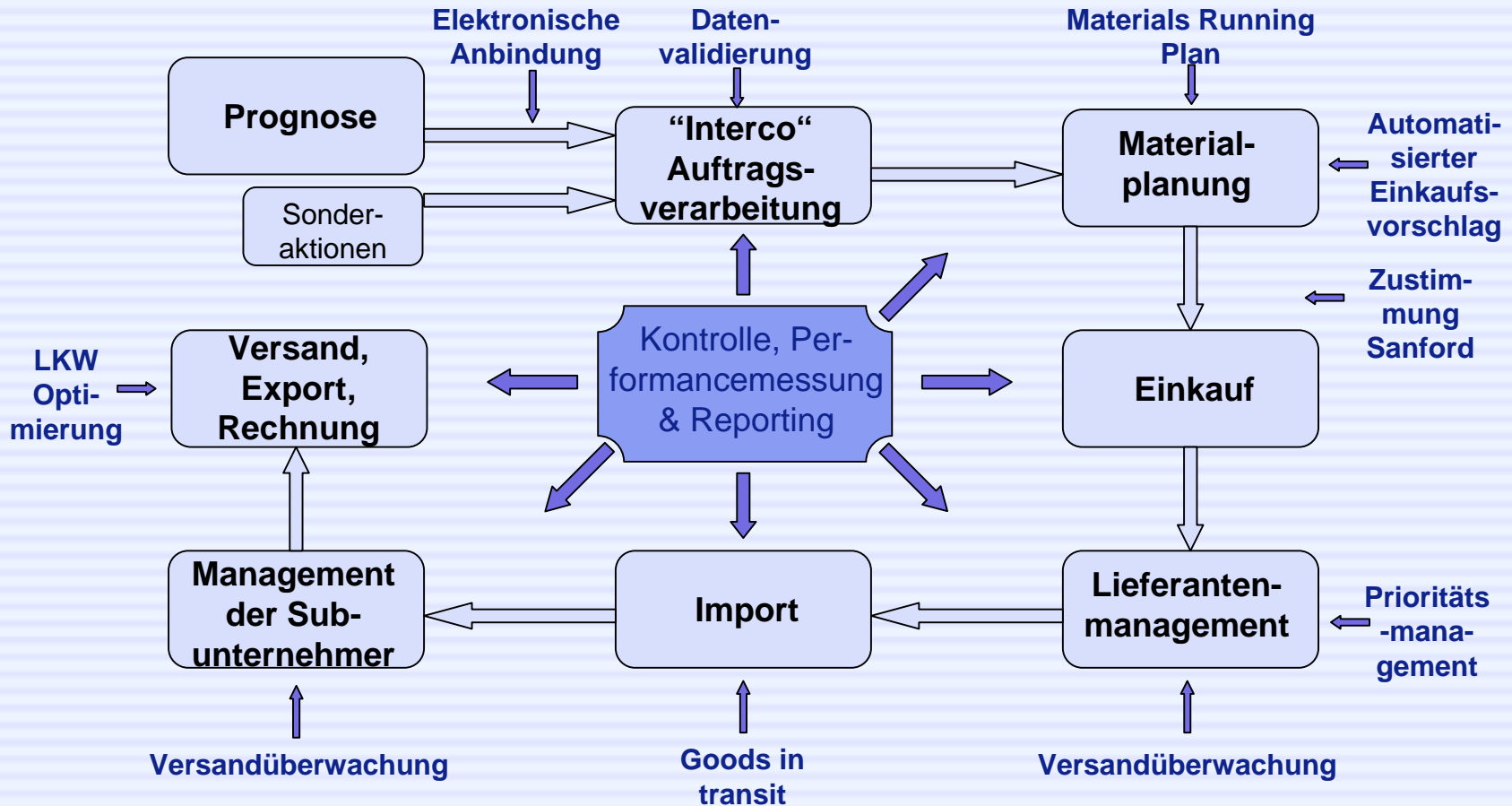


#### Bewirtschaftung des Fertigwarenlagers für Acordis Industrial Fibres

- 36.000 Palettenplätze im Hochregallager plus 20.000 m<sup>2</sup> zusätzliche Lagerfläche
- Steuerung des Wareneingangs und -ausgangs, Kommissionierung und Bereitstellung von über 270.000 Paletten im Jahr
- Auf 53.000 m<sup>2</sup> werden jährlich mehr als 120.000 t Chemiefasern pro Jahr bestandsgeführt bewegt
- Steuerung der Transportdisposition
- Umschlag von Rohstoffen zur Chemiefaserherstellung in mehr als 2.000 Waggons pro Jahr
- Team: 65 Mitarbeiter



## Management der kompletten Beschaffung für Sanford (SCM)



Einkaufsplanung, Importabwicklung, Pufferbestand, Verpackung, Exportmanagement

## Kontakt

- **Rainer Monetha**  
**Leiter Investor & Public Relations**  
**D.Logistics AG**  
**Johannes-Gutenberg-Straße 3-5**  
**65719 Hofheim (Wallau)**  
**Deutschland**  
**Telefon: 06122 / 50 – 12 38**  
**Fax: 06122 / 50 – 13 06**  
**E-Mail: [Rainer.Monetha@DLogistics.com](mailto:Rainer.Monetha@DLogistics.com)**