



**FAMILY
NETZWERKE**

**EQUITY
GESTALTEN**

HANIEL-KONZERN

KENNZAHLEN

KENNZAHLENÜBERSICHT KONZERNZWISCHENABSCHLUSS

Mio. Euro	1. Halbjahr 2018	1. Halbjahr 2019	Veränderung
Umsatz	2.403	2.292	-5 %
Operatives Ergebnis (EBITA)	157	132	-16 %
Ergebnis vor Steuern	-811	27	>+100 %
Ergebnis nach Steuern	-842	0	+100 %
Haniel-Cashflow	311	307	-1 %

GESCHÄFTSBEREICHE

BEKAERTDESLEE



100%
BETEILIGUNG

BekaertDeslee ist ein weltweit führender Spezialist für die Entwicklung und Herstellung von gewebten und gestrickten Stoffen für Matratzenbezüge sowie fertig konfektionierte Matratzenhüllen.
www.bekaertdeslee.com

CWS



82,19%
BETEILIGUNG

CWS ist einer der international führenden Serviceanbieter von Hygiene- und Berufskleidungslosungen.
www.cws.com

ELG



100%
BETEILIGUNG

ELG ist ein weltweit führendes Unternehmen für Handel, Aufbereitung und Recycling von Rohstoffen für die Edelstahlindustrie sowie Hochleistungswerkstoffen wie Superlegierungen, Titan und Karbonfasern.
www.elg.de

OPTIMAR



100%
BETEILIGUNG

Optimar ist ein weltweit führendes Unternehmen für automatisierte Fisch-Verarbeitungssysteme zur Nutzung auf Schiffen, an Land und für Aquakulturen.
www.optimar.no

FRANZ HANIEL & CIE. GMBH

RÜCKBLICK 1. HALBJAHR 2019

- **Umsatz und Operatives Ergebnis** konjunkturbedingt unter Vorjahr, vor allem aufgrund der Geschäftsbereiche ELG und ROVEMA
- **Ergebnis vor und nach Steuern deutlich gestiegen**, aber Finanzbeteiligungen weiter mit negativen Ergebnisbeiträgen
- **Konzernweite Programme zur Kostensenkung und -flexibilisierung** angesichts der gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen gestartet
- **CWS** mit neuem Markenauftritt und erweitertem Leistungsspektrum – beispielhaft für **erfolgreiche Buy & Build-Strategie**
- Nach eingeleitetem **Ausstieg aus Metro-Investment** weiterhin Optionsvereinbarungen für Veräußerung der verbliebenen Metro-Anteile
- **1,3 Milliarden Euro** für Portfolioentwicklung verfügbar

FINANZBETEILIGUNGEN

ROVEMA



100%
BETEILIGUNG

ROVEMA ist ein international führender Hersteller von Verpackungsmaschinen und -anlagen für die unterschiedlichsten Produkte und Anwendungsbereiche.
www.rovema.com

TAKKT



50,25%
BETEILIGUNG

TAKKT bündelt ein Portfolio von B2B-Spezialversandhändlern für Geschäftsausstattung in Europa und Nordamerika in einem Unternehmen.
www.takkt.de

CECONOMY



22,71%
BETEILIGUNG

CECONOMY ist die führende europäische Plattform für Unternehmen, Konzepte und Marken im Bereich Consumer Electronics.
www.ceconomy.de

METRO



15,20%
BETEILIGUNG

METRO ist ein führender internationaler Spezialist für den Groß- und Lebensmittelhandel.
www.metroag.de

FRANZ HANIEL & CIE. GMBH

CREDITOR RELATIONS

01

VERTRAUVENSVOLLER DIALOG

Als Family-Equity-Unternehmen in Familienbesitz ist die Haniel-Holding nicht an der Börse notiert – dennoch handeln wir kapitalmarktorientiert. Denn der sichere Zugang zu Fremdkapital spielt in unserer konservativen Finanzierung eine wichtige Rolle. Unsere Zusammenarbeit mit Fremdkapitalgebern ist geprägt von Gleichbehandlung, Offenheit und Vertrauen. Deshalb ist es unser Anspruch, unsere Investoren und Finanzdienstleister aktuell und umfassend mit allen wesentlichen Informationen und Entwicklungen zur Haniel-Holding zu versorgen.

FINANZIERUNGSSTRATEGIE

SOLIDE UND FLEXIBLE FINANZIERUNG

Unser langfristiger Finanzierungsbedarf ist durch Eigenkapital und subordinierte Darlehen unserer Gesellschafter gesichert. Darüber hinaus finanzieren wir uns über den Kapitalmarkt sowie über langfristige, bilaterale Kreditlinien.

Ein konservatives Marktwert-Gearing sowie ein ausgewogener Cashflow auf Holding-Ebene gehören für uns zu einem „enkelfähigen“ Finanzmanagement.

Im Rahmen unserer konservativen Finanzierungsstrategie halten wir weiterhin Nettofinanzschulden von bis zu 1 Milliarde Euro für derzeit angemessen. Wir analysieren diese Zielverschuldung regelmäßig in Abhängigkeit der Entwicklungen von Holding-Cashflows und Marktwert des Portfolios. Die Nettofinanzschulden per 30.6.2019 betragen 337 Millionen Euro.

MARKTWERT-GEARING

%



¹ Nettofinanzschulden der Holding im Verhältnis zu Brutto-Marktwert des Portfolios der Holding zu Spot-Kursen

TOTAL CASH COVER

Faktor²

² Eingehender operativer Cashflow der Holding (insbesondere aus Beteiligungen) im Verhältnis zu der Summe aus ausgehendem operativem Cashflow der Holding (insbesondere Holdingkosten und Zinsen) und Dividendenzahlungen der Holding an die Gesellschafter

02 RATING

ZIEL: STABILES INVESTMENT-GRADE-RATING

Für einen sicheren und attraktiven Zugang zu den Kapitalmärkten möchten wir unseren Investoren mit dem Rating eine externe Beurteilung unserer Bonität sowie entsprechende Analysen zur Verfügung stellen. Ziel ist die dauerhafte Beibehaltung unserer Investment-Grade-Ratings, wofür wir uns auch in der Zukunft entsprechend aufgestellt sehen.

Die Deutsche Bundesbank hat Haniel 2019 gleichbedeutend weiter mit der Notenbankfähigkeit eingestuft. Darüber hinaus ist Haniel bei allen beauftragten Rating-Agenturen als Investment Grade eingestuft.

BAA3

MOODY'S INVESTORS SERVICE (MOODY'S)

Moody's hat unser langfristiges Emittentenrating im April 2019 mit Baa3 bestätigt und den Ausblick mit „stabil“ bewertet.

BBB-

SCOPE RATINGS AG (SCOPE)

Im April 2019 bestätigte Scope unsere Bonität mit einem langfristigen Emittentenrating von BBB- mit stabilem Ausblick.

03 INSTRUMENTE

LIQUIDITÄT LANGFRISTIG SICHERN

Um unseren Liquiditätsbedarf nachhaltig abzudecken, setzen wir auf einen diversifizierten Fremdfinanzierungsmix aus Bank- und Kapitalmarktfinanzierung. Dabei achten wir auf eine ausgewogene Fälligkeitsstruktur der abgeschlossenen Finanzierungsinstrumente und ausreichend freie Kreditlinien. Unsere bilateralen, fest zugesagten Kreditlinien ohne Financial Covenants verlängern wir regelmäßig. Als wichtige Bausteine in der Finanzierungsstrategie emittiert Haniel Commercial Papers sowie Anleihen auf dem Kapitalmarkt.

COMMERCIAL PAPER PROGRAMME

Emittenten	Franz Haniel & Cie. GmbH Haniel Finance B.V.
Garantin	Franz Haniel & Cie. GmbH
Volumen des Programms (in EUR)	500.000.000
Arrangers	Deutsche Bank AG Goldman Sachs International
Listings	—

HANIEL 0,000 % UMTAUSCHSCHULDVERSCHREIBUNG

Laufzeit	2015 / 2020
Volumen bei Emissionen (in EUR)	500.000.000
ISIN-Code	DE000A161GV3

ZUR CREDITOR RELATIONS-HOMEPAGE

www.haniel.de/creditor-relations



Konzernzwischen- lagebericht

**06 Konzernstruktur und
Geschäftsmodelle****08 Wirtschaftsbericht**

08 Haniel-Konzern

08 Umsatz- und Ertragslage

11 Finanzlage

14 Vermögenslage

15 Mitarbeiter

16 Holding Franz Haniel & Cie.

20 BekaertDeslee

22 CWS

24 ELG

26 Optimar

28 ROVEMA

30 TAKKT

32 Finanzbeteiligung CECONOMY

33 Finanzbeteiligung METRO

34 Prognosebericht

Konzernstruktur und Geschäftsmodelle

Der Haniel-Konzern vereint sechs Geschäftsbereiche und zwei Finanzbeteiligungen. Die Franz Haniel & Cie. GmbH fungiert dabei als strategische Führungsholding und verantwortet das Portfoliomanagement. Das operative Geschäft liegt in den Händen der Geschäftsbereiche, die unabhängig voneinander agieren und jeweils marktführende Positionen einnehmen.

Holding gestaltet Portfolio

Die Franz Haniel & Cie. GmbH ist ein traditionsreiches deutsches Family-Equity-Unternehmen, das es sich zum Ziel gesetzt hat, den Wert des Beteiligungsportfolios langfristig und nachhaltig zu steigern. Da die Familiengesellschafter das Eigenkapital unbefristet zur Verfügung stellen, kann Haniel eine langfristige Investmentstrategie verfolgen. Auf diese Weise sollen Renditen erwirtschaftet werden, die dauerhaft über den Kapitalkosten liegen. Haniel strebt an, dieses ökonomische Ziel im Einklang mit ökologischen und gesellschaftlichen Zielen zu erreichen. Das Unternehmen orientiert sich dabei am Leitbild des „Ehrbaren Kaufmanns“. Zudem gilt bei Haniel die Trennung von Kapital und Management: Obwohl zu 100 Prozent in Familienbesitz, ist kein Gesellschafter im Unternehmen tätig.

Bei der Gestaltung des Portfolios konzentriert sich Haniel auf Geschäftsmodelle, die von globalen Megatrends gestützt werden und somit langfristig ein hohes Wertsteigerungspotenzial besitzen. Um Wachstumschancen wahrnehmen zu können, werden kontinuierlich aussichtsreiche Märkte und Geschäftsmodelle analysiert. Darüber hinaus unterstützt Haniel die Geschäftsbereiche bei ihrem weiteren organischen und akquisitorischen Wachstum im Sinne einer Buy & Build-Strategie.

Haniel und Rentokil Initial, kurz RI, haben 2017 ein Gemeinschaftsunternehmen gebildet, in dem RI vereinbarungsgemäß im Rahmen der Transaktion als Kaufpreisanteil 17,8 Prozent an der CWS erhielt. Am 31. Juli 2019 hat Haniel sämtliche bislang von RI gehaltenen Minderheiten-Anteile an der CWS erworben. Mit der Übernahme dieser 17,8 Prozent gewinnt Haniel die vollumfängliche strategische Handlungsfreiheit. Damit erhöhen sich die Flexibilität und Geschwindigkeit bei unternehmerischen Entscheidungen zur Weiterentwicklung des Geschäfts.

Im Vorjahr entschied Haniel, den Ausstieg aus dem Engagement bei der Finanzbeteiligung METRO einzuleiten. Haniel hat 2018 zunächst 7,3 Prozent der ausgegebenen Stammaktien der METRO AG an die EP Global Commerce GmbH, kurz EPGC, veräußert. Nach wie vor bestehen Optionsvereinbarungen zum Verkauf der noch verbliebenen Metro-Aktien in Höhe von 15,2 Prozent.

Ausstieg aus Engagement bei METRO weiterverfolgt, Anteile von Rentokil Initial an CWS komplett übernommen

Strategische Impulse der Holding

Neben dem Portfoliomanagement verantwortet die Holding auch die strategischen Leitlinien für die operativ tätigen Geschäftsbereiche – hier versteht sich Haniel als Impulsgeber. Im Dialog werden strategische Initiativen vereinbart und von den Geschäftsbereichen eigenverantwortlich umgesetzt. Über den Fortschritt berichtet das Management der Geschäftsbereiche regelmäßig dem Haniel-Vorstand. Darüber hinaus liegt es in der Verantwortung der Haniel-Holding, Top-Führungskräfte für die Geschäftsbereiche auszuwählen und zu entwickeln sowie den Unternehmen Instrumente und ausgewählte Dienstleistungen anzubieten. Am 1. Juli 2019 übernahm Thomas Schmidt den Vorstandsvorsitz von Stephan Gemkow. Er führt den Haniel-Konzern seitdem gemeinsam mit dem Finanzvorstand, Dr. Florian Funck. In der Folge wurde ein Strategie-Projekt gestartet, um das Portfolio und das Unternehmen zukunftssicher und wachstumsstärker weiterzuentwickeln.

Keine bestandsgefährdenden Risiken

Derzeit sind weder bestandsgefährdende Risiken noch andere nennenswerte, über das normale unternehmerische Risiko hinausgehende Risiken erkennbar. Die im Geschäftsbericht 2018 ab Seite 56 umfassend erläuterten Risiken und Chancen der zukünftigen Entwicklung für den Haniel-Konzern sind weiterhin relevant. Ausführungen zu erwarteten Entwicklungen im aktuellen Geschäftsjahr enthält der vorliegende Halbjahresfinanzbericht im Prognosebericht ab Seite 34.

Haniel-Portfolio

Geschäftsbereiche

BekaertDeslee

100 % Beteiligung
BekaertDeslee ist ein weltweit führender Spezialist für die Entwicklung und Herstellung von gewebten und gestrickten Stoffen für Matratzenbezüge sowie fertig konfektionierte Matratzenhüllen.

CWS

82,19 % Beteiligung
CWS ist einer der international führenden Serviceanbieter von Hygiene- und Berufskleidungs-lösungen.

ELG

100 % Beteiligung
ELG ist ein weltweit führendes Unternehmen für Handel, Aufbereitung und Recycling von Rohstoffen für die Edelstahl-industrie sowie Hochleistungswerkstoffen wie Superlegierungen, Titan und Karbonfasern.

Optimar

100 % Beteiligung
Optimar ist ein weltweit führendes Unternehmen für automatisierte Fisch-Verarbeitungssysteme zur Nutzung auf Schiffen, an Land und für Aqua-kulturen.

ROVEMA

100 % Beteiligung
ROVEMA ist ein international führender Hersteller von Verpackungsmaschinen und -anlagen für die unterschiedlichsten Produkte und Anwendungsbereiche.

TAKKT

50,25 % Beteiligung
TAKKT bündelt ein Portfolio von B2B-Spezialversandhändlern für Geschäftsausstattung in Europa und Nordamerika in einem Unternehmen.

Finanzbeteiligungen

CECONOMY

22,71 % Beteiligung
CECONOMY ist die führende europäische Plattform für Unternehmen, Konzepte und Marken im Bereich Consumer Electronics.

METRO

15,20 % Beteiligung
METRO ist ein führender internationaler Spezialist für den Groß- und Lebensmittelhandel.

Haniel-Konzern

Umsatz- und Ertragslage

Der Umsatz des Haniel-Konzerns sank im ersten Halbjahr 2019 – insbesondere aufgrund der schwächeren Entwicklung beim frühzyklischen Geschäftsbereich ELG – um 5 Prozent. Die erfreulichen Umsatzanstiege bei CWS und TAKKT konnten den Rückgang dabei nicht kompensieren. Auch das Operative Ergebnis fiel niedriger aus. Das Ergebnis nach Steuern stieg dennoch deutlich an, da es im Vorjahreszeitraum massiv durch Wertberichtigungen auf die Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO belastet war.

Stark eingetrübtes Umfeld belastet die Weltwirtschaft

Die seit Mitte letzten Jahres weltweit spürbare Konjunkturabschwächung setzte sich im ersten Halbjahr fort. Handelskonflikte zwischen den USA und ihren Handelspartnern sowie verschärfte Sanktionen trübten die Stimmung in vielen Regionen spürbar und schwächten den Handel sowie die Investitionstätigkeit vor allem in Europa und China.

Den Zahlen der Weltbank zufolge wuchs die globale Industrieproduktion im ersten Quartal 2019 nur noch um 1,9 Prozent nach 3,5 Prozent im Vorjahreszeitraum. In den Industriestaaten ist sie sogar geschrumpft. Im Durchschnitt des ersten Halbjahres tendierte der US-Dollar gegenüber dem Euro stärker als im Vorjahreszeitraum.

Europas Wirtschaftswachstum kühlte sich im Sog der globalen Belastungen ab. Stabilisierend wirkten der private Verbrauch und robuste Investitionen. Im zweiten Quartal 2019 ist die Wirtschaft im Euroraum nach

UMSATZ
Mio. Euro

- 5%



vorläufigen Daten von Eurostat um 1,1 Prozent gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum gewachsen, nach 1,2 Prozent im ersten Quartal 2019.

Nach Angaben des US-Handelsministeriums verlangsamte sich das Wirtschaftswachstum der USA im ersten Halbjahr 2019 deutlich: Während es im ersten Quartal noch bei 3,1 Prozent gelegen hatte, fiel es im zweiten Quartal 2019 mit 2,1 Prozent deutlich gebremst aus. Treiber waren der Privatkonsum und hohe Staatsausgaben.

In China hat sich das Wirtschaftswachstum im ersten Halbjahr 2019 bedingt durch eine hohe private und öffentliche Verschuldung und vor allem durch die verschärften Handelskonflikte mit den USA auf 6,3 Prozent verlangsamt.

Die dargelegten konjunkturellen Entwicklungen in Europa und den USA wirkten sich belastend auf die Umsatz- und Ertragslage des Haniel-Konzerns aus, vor allem für die frühzyklischen Geschäftsbereiche ELG und ROVEMA.

Umsatzentwicklung belastet

Der Haniel-Konzern erzielte im ersten Halbjahr 2019 insgesamt einen Umsatz von 2.292 Millionen Euro, was einem Rückgang von 5 Prozent entspricht. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum kamen positive Währungseffekte durch den US-Dollar sowie Beiträge aus Akquisitionen – vor allem bei TAKKT – zum Tragen.

Organisch, das heißt bereinigt um Währungseffekte sowie Unternehmenskäufe und -verkäufe, ging der Umsatz im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 um 7 Prozent zurück. ELG belastete das zunehmend schwierigere Marktumfeld mit niedrigeren durchschnittlichen Nickelpreisen, aber auch der Tonnagerückgang im Handel mit Edlstahlschrott wirkte sich negativ auf die Geschäftsentwicklung aus. Auch bei den beiden Spezialmaschinenbauunternehmen, ROVEMA und Optimar, gingen die Umsätze zurück. BekaertDeslee bewegte sich auf dem Umsatzniveau des Vorjahreszeitraums. CWS hingegen wuchs in den beiden Divisionen Workwear und Hygiene. Der Umsatz von TAKKT entwickelte sich gegenüber dem des Vorjahreszeitraums ebenfalls positiv.

Operatives Ergebnis mit Rückgang

Das Operative Ergebnis lag im ersten Halbjahr 2019 mit 132 Millionen Euro unter dem Wert des Vorjahreszeitraums in Höhe von 157 Millionen Euro. Grund war insbesondere die deutlich schwächere operative Entwicklung des frühzyklischen Geschäftsbereichs ELG, der in einem schwierigeren Marktumfeld im Handel mit Edelstahl-schrotten ein Operatives Ergebnis erwirtschaftete, das deutlich unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums lag. Die gebremste Konjunktur belastete auch ROVEMA: Bei dem Hersteller von Verpackungsmaschinen fiel die operative Ergebnisentwicklung im Berichtszeitraum gleichfalls deutlich schlechter als im ersten Halbjahr 2018 aus. Das Operative Ergebnis von CWS bewegte sich aufgrund höherer Sonderaufwendungen für Schlüsselprojekte leicht unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Die Garnpreisentwicklung und höhere Produktionskosten führten darüber hinaus bei BekaertDeslee zu einem Operativen Ergebnis unter dem des Vorjahreszeitraums.

**Operatives Ergebnis deutlich gesunken:
insbesondere Geschäftsentwicklung von
ELG belastet**

TAKKT und Optimar hingegen steigerten das Operative Ergebnis jeweils. Dieser Anstieg war jedoch nicht ausreichend, um die Rückgänge der anderen Geschäftsbereiche zu kompensieren. Aufgrund der schwächeren Geschäftsentwicklung und der zunehmenden gesamtwirtschaftlichen Eintrübung wurden in allen Geschäftsbereichen Programme zur Kostensenkung und -flexibilisierung initiiert.

In der Folge fiel auch das EBIT des Haniel-Konzerns im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 126 Millionen Euro auf 103 Millionen Euro.

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

-16%



ERGEBNIS VOR STEUERN

Mio. Euro

>+100%



Ergebnis vor Steuern gestiegen

Das Ergebnis vor Steuern, welches sich aus dem Beteiligungsergebnis sowie aus dem Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit zusammensetzt, war im Vorjahreszeitraum durch massive Wertberichtigungen auf die Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO belastet und stieg daher im Berichtszeitraum von -811 Millionen Euro auf 27 Millionen Euro an.

Das Haniel-Beteiligungsergebnis besteht im Wesentlichen aus dem Beteiligungsergebnis der Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO. Während CECONOMY mit -5 Millionen Euro zum Haniel-Beteiligungsergebnis beitrug, war der Ergebnisbeitrag von METRO aufgrund erheblicher Wertminderungen auf die Real-Aktivitäten belastet und fiel mit -62 Millionen Euro wieder negativ aus. Insgesamt ist das Beteiligungsergebnis von Haniel daher von -949 Millionen im ersten Halbjahr 2018 lediglich auf -66 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019 angestiegen und fiel erneut negativ aus.

Das Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit betrug im Berichtszeitraum -10 Millionen Euro. Im Vorjahreszeitraum hatte es bei 12 Millionen Euro gelegen. Auch bereinigt um Einmaleffekte, unter anderem im Zusammenhang mit Optionsgeschäften, lag das Ergebnis aus Finanzierungstätigkeit im ersten Halbjahr 2019 unter dem entsprechenden Ergebnis des Vorjahreszeitraums.

Nachsteuerergebnis deutlich über Vorjahreszeitraum

Das höhere Ergebnis vor Steuern führte bei einem leicht niedrigeren Steueraufwand zu einem Anstieg von –842 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum auf 0 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019.

ERGEBNIS NACH STEUERN

Mio. Euro

+100%



Haniel-Konzern

Finanzlage

Haniel investierte auch 2019 auf Ebene der Geschäftsbereiche und verfolgte zur Portfolioentwicklung weiter einen Buy&Build-Ansatz: TAKKT erwarb XXLhoreca, einen niederländischen E-Commerce-Anbieter von Gastronomieausstattung. Zudem stärkten Projekte zur Einführung neuer ERP-Systeme die Geschäftsbereiche. Haniel verfügt weiterhin über eine solide Finanzstruktur. Sowohl die Ratingagentur Moody's als auch Scope bestätigten ihre Investment-Grade-Ratings für die Haniel-Holding.

Ausgewogene Financial Governance

Die obersten Ziele des Finanzmanagements liegen in der jederzeitigen Deckung des Finanzierungs- und Liquiditätsbedarfs unter Wahrung der unternehmerischen Selbstständigkeit sowie der Begrenzung finanzieller Risiken. Die Holding gibt den Geschäftsbereichen Grundsätze vor, um organisatorische Mindestvoraussetzungen zu etablieren und die Ausgestaltung wesentlicher Prozesse des Finanzmanagements einschließlich des finanzwirtschaftlichen Risikomanagements zu regeln. Diese Vorgaben sind in Richtlinien für die Treasury-Abteilungen der Holding und der Geschäftsbereiche festgehalten. Auf dieser Basis identifizieren, analysieren und bewerten die Holding und die Geschäftsbereiche, die jeweils das operative Geschäft verantworten, finanzielle Risiken – insbesondere Liquiditäts-, Ausfall-, Zinsänderungs- und Währungsrisiken – und treffen Maßnahmen, um diese zu vermeiden oder zu begrenzen. Neben diesen Grundsätzen gibt es zusätzliche Vorgaben der Holding in den Bereichen Finanzierungs- und Finanzrisikopraxis, Freigabe von Finanzkontrahenten und -instrumenten sowie Limit- und Meldewesen.

Innerhalb dieser Vorgaben steuern die Geschäftsbereiche ihre jeweilige Finanzierung basierend auf einer eigenen Finanz- und Liquiditätsplanung. Auch das Cash Management liegt in ihrer Verantwortung. Zur Ausnutzung von Größenvorteilen unterstützen die Holding und ihre Finanzierungsgesellschaften die Geschäftsbereiche und bieten zusammen mit Bankpartnern in verschiedenen Ländern Cash Pools an. Durch die Kombination von zentralen Vorgaben mit der Eigenständigkeit der Geschäftsbereiche

hinsichtlich ihrer Finanzierung wird den individuellen Anforderungen der Geschäftsbereiche an das Finanzmanagement Rechnung getragen.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit

Als Familienunternehmen mit stabiler, aber begrenzter Eigenkapitalfinanzierung ist der Zugang zu Fremdkapitalquellen für Haniel von hoher Bedeutung. Folglich ist ein guter Ruf bei den Finanzierungspartnern unerlässlich. Wesentliche Aspekte dabei sind die zeitnahe und offene Information von Ratingagenturen und Geschäftspartnern sowie die Beachtung der Gleichbehandlung von Banken und Investoren. Wenn dies gewährleistet ist, kann sich ein Unternehmen als langjähriger und verlässlicher Geschäftspartner bei Banken und Investoren ein hohes Maß an Vertrauen verdienen.

Investment-Grade-Ratings bestätigt

Haniel unterzieht sich freiwillig externen Ratingurteilen und sichert sich so einen breiten Kapitalmarktzugang. Haniels Ratings liegen alle im Investment-Grade-Bereich: Moody's bestätigte das Rating im ersten Halbjahr 2019 mit Baa3 erneut. Auch die europäische Ratingagentur Scope hat das bestehende Rating von BBB- im Investment-Grade bekräftigt, ebenfalls mit stabilem Ausblick. Standard & Poor's bestätigte die Bewertung von BBB- am 29. Januar 2019 nochmals. Zuvor hatte Haniel die Beauftragung zur Erstellung eines Ratings von S&P gekündigt. Ziel ist ein dauerhaftes Investment-Grade-Rating. Die Voraussetzungen werden auch für die Zukunft als gegeben angesehen.

Die Ratingeinstufungen sind Folge der nachhaltig konservativen Finanzpolitik Haniels. Diese zeichnet sich durch eine maßvolle Ziel-Nettofinanzverschuldung auf Holding-Ebene von bis zu 1 Milliarde Euro gepaart mit einer soliden langfristigen Finanzierungsstruktur aus. Auch die solide Entwicklung der für das Rating wesentlichen Kennzahlen Total Cash Cover und Marktwert-Gearing trug zu den Ratingbewertungen bei. Die Total Cash Cover wird als Verhältnis zwischen Einzahlungen aus Dividenden und Gewinnabführungen und den Auszahlungen für laufende Holdingkosten, Zinsen und Dividende an die Familie Haniel berechnet. Das Marktwert-Gearing entspricht dem Verhältnis zwischen Nettofinanzschulden und Wert des Haniel-Beteiligungsportfolios zu Spotkursen: Es beträgt 8 Prozent zum Stichtag 30. Juni 2019.

Finanzierung breit aufgestellt

Beim Finanzmanagement setzt der Haniel-Konzern auf eine Diversifikation der Finanzierung: Unterschiedliche Finanzierungsinstrumente mit diversen Geschäftspartnern sichern jederzeit den Zugang zu Liquidität und reduzieren die Abhängigkeit von einzelnen Finanzierungsinstrumenten und Geschäftspartnern. Insgesamt verfügt der Haniel-Konzern zum 30. Juni 2019 über gezogene und nicht gezogene Kreditlinien von 2,2 Milliarden Euro. Dies ist Ausdruck des Strebens nach Sicherheit und Unabhängigkeit.

Eine weitere zentrale Säule im Finanzmanagement ist die Refinanzierung über den Kapitalmarkt. Hierzu aktualisiert die Haniel-Holding in größeren Abständen ihr Commercial Paper Programme.

Insgesamt betragen die finanziellen Verbindlichkeiten, die in der Bilanz des Haniel-Konzerns zum 30. Juni 2019 ausgewiesen werden, 1.685 Millionen Euro. Davon haben 864 Millionen Euro eine Laufzeit von über einem Jahr. Von den 821 Millionen Euro, die als kurzfristige Verbindlichkeiten ausgewiesen werden, entfallen nach den Rückkäufen im ersten Halbjahr 2019 402 Millionen Euro auf die Umtauschanleihe auf Stammaktien von CECONOMY.

Des Weiteren verfügen die Geschäftsbereiche BekaertDeslee, CWS, ELG und TAKKT neben Kreditlinien bei Banken über ein breites Spektrum zur Finanzierung. Der Wert von Schuldscheindarlehen, Commercial Papers sowie sonstigen verbrieften Verbindlichkeiten im Haniel-Konzern lag zum 30. Juni 2019 bei 140 Millionen Euro – und damit auf dem Niveau zum 31. Dezember 2018. Der Geschäftsbereich ELG unterhält darüber hinaus ein Programm zum fortlaufenden Verkauf von Forderungen aus Lieferung und Leistung an Dritte.

HANIEL-CASHFLOW

Mio. Euro

-1%

30.06.2019		307
30.06.2018		311

Solides Finanzpolster

Die Nettofinanzschulden des Haniel-Konzerns, also die finanziellen Verbindlichkeiten abzüglich der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, sind mit 1.378 Millionen Euro zum 30. Juni 2019 gegenüber 1.274 Millionen Euro zum Jahresende 2018 gestiegen. Hauptgrund ist der veränderte IFRS-Standard für Leasing-Verhältnisse, die nun als Finanzschulden auszuweisen sind.

Dieser Effekt führte neben dem Abbau der Anlageposition der Haniel-Holding auch zu einem Anstieg der Nettofinanzposition im Haniel-Konzern: Während sie zum 31. Dezember 2018 974 Millionen Euro betrug, lag sie zum 30. Juni 2019 bei 1.207 Millionen Euro. Die Nettofinanzposition ergibt sich aus den Nettofinanzschulden abzüglich der Anlageposition der Haniel-Holding – ohne Berücksichtigung kurz- und langfristiger Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen.

1,3 Milliarden Euro für Portfolioentwicklung verfügbar

Auf Ebene der Haniel-Holding stehen rund 1,3 Milliarden Euro zur Verfügung, um das Portfolio weiterzuentwickeln und auszubauen. Dies ergibt sich zum einen aus der selbst gesteckten Obergrenze für Nettofinanzschulden von 1 Milliarde Euro und zum anderen aus der Nettofinanzposition der Haniel-Holding, definiert als Nettofinanzschulden abzüglich des Finanzvermögens, die zum 30. Juni 2019 einen Saldo von –341 Millionen Euro und damit einen Liquiditätsüberschuss aufwies.

Haniel-Cashflow auf Vorjahresniveau

Um die Liquiditätsstärke der laufenden Geschäftstätigkeit zu beurteilen, verwendet der Haniel-Konzern die Steuerungskennzahl Haniel-Cashflow. Der Haniel-Cashflow steht in erster Linie für die Finanzierung von kurzfristigem Nettovermögen und von Investitionen zur Verfügung. Obwohl der Haniel-Cashflow infolge der Erstanwendung des neuen IFRS-Standards für Leasing positiv beeinflusst war, lag er mit 307 Millionen Euro insbesondere aufgrund geringerer Zuflüsse aus Dividendenzahlungen der Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO lediglich auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums in Höhe von 311 Millionen Euro.

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit, der zusätzlich zum Haniel-Cashflow die Veränderung des kurzfristigen Nettovermögens umfasst, stieg im ersten Halbjahr 2019 auf 288 Millionen Euro an. Im Vorjahreszeitraum war der Operative Cashflow insbesondere aufgrund der Bindung finanzieller Mittel für preis- und mengenbedingt höhere Vorratsbestände bei ELG erheblich belastet und lag mit 23 Millionen Euro deutlich unter dem Haniel-Cashflow. Der Operative Cashflow lag 2019 auch unter dem Haniel-Cashflow. Dies ist unter anderem auf die Verwendung von Mitteln im Zusammenhang mit der Inanspruchnahme von Rückstellungen für beispielsweise Tantiemen zurückzuführen.

Haniel investiert erheblich in Geschäftsbereichen und baut Finanzvermögen ab

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit, also der Saldo aus Auszahlungen für die Investitionstätigkeit und Einzahlungen aus der Desinvestitionstätigkeit, lag im ersten Halbjahr 2019 bei –20 Millionen Euro. Erneut investierten die Geschäftsbereiche dabei erheblich in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte wie ERP-Systeme. Daneben wurden auch Mittel verwendet, um das Geschäft akquisitorisch zu stärken. So erwarb TAKKT den E-Commerce-Anbieter von Gastronomieausstattung XXLhoreca. Der Verkauf von Finanzvermögen durch die Haniel-Holding wirkte hingegen positiv auf den Cashflow aus Investitionstätigkeit. Insgesamt standen den Auszahlungen in Höhe von 164 Millionen Euro somit Einzahlungen aus Desinvestitionstätigkeit in Höhe von 144 Millionen Euro gegenüber. Im Vorjahr betrug der Cashflow aus Investitionstätigkeit –120 Millionen Euro. Auszahlungen in Höhe von 197 Millionen Euro – unter anderem auch für den Erwerb der Unternehmen Equip4work und Runelandhs durch TAKKT – standen dabei Einzahlungen in Höhe von 77 Millionen Euro gegenüber. Diese resultierten insbesondere aus einem Abbau von Finanzanlagen der Haniel-Holding.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit betrug im ersten Halbjahr 2019 –77 Millionen Euro und spiegelt neben einer geringfügigen Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten im Wesentlichen die Dividendenzahlungen an Gesellschafter wider. Im Vorjahreszeitraum lag er insbesondere aufgrund einer Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten in größerem Umfang zur Finanzierung von Nickelpreisbedingt höheren Vorratsbeständen und Forderungen aus Lieferung und Leistung bei ELG sowie für Unternehmenserwerbe durch TAKKT bei 114 Millionen Euro.

CASHFLOW AUS OPERATIVER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Mio. Euro

>+100%



Im ersten Halbjahr 2019 wurde wie im Vorjahr eine Dividende in Höhe von 60 Millionen Euro an die Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH gezahlt.

Mio. Euro	30.06.2018	30.06.2019
Haniel-Cashflow	311	307
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	23	288
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-120	-20
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	114	-77

Haniel-Konzern

Vermögenslage

Bei leicht gestiegener Bilanzsumme blieb die Eigenkapitalquote des Haniel-Konzerns mit 55 Prozent weiterhin hoch. Dies belegt das weitere Investitionspotenzial von Haniel.

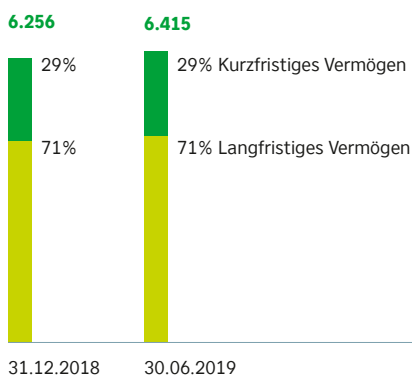
Bilanzsumme leicht gestiegen

Die Bilanzsumme des Haniel-Konzerns ist von 6.256 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018 auf 6.415 Millionen Euro zum 30. Juni 2019 leicht gestiegen. Während sich das langfristige Vermögen erhöhte, veränderte sich das kurzfristige Vermögen im Vergleich zum Vorjahr kaum. Die Gründe für das höhere langfristige Vermögen liegen überwiegend in neuen Bilanzierungsstandards für Leasing, die dazu führen, dass alle Leasingverhältnisse als Vermögenswerte zu bilanzieren sind. Dem standen geringere Werte der Finanzbeteiligungen gegenüber. Insgesamt betrug das langfristige Vermögen des Konzerns 4.580 Millionen Euro am 30. Juni 2019, nach 4.445 Millionen Euro am 31. Dezember 2018.

Das kurzfristige Vermögen lag insgesamt auf dem Niveau des Vorjahres: Während die Vorräte insbesondere aufgrund des schwachen Geschäftsverlaufs bei ELG zurückgingen, stiegen die Forderungen aus Lieferung und Leistung, welche zum 31. Dezember 2018 aufgrund geringer Umsätze zum Jahresende bei ELG ungewöhnlich niedrig waren, insgesamt erheblich an. Weiterhin wurde Finanzvermögen veräußert und die erhaltenen finanziellen Mittel sind in Vorbereitung auf die anstehende Übernahme der CWS-Restanteile von Rentokil Initial in Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

BILANZSTRUKTUR AKTIVA

Mio. Euro



geflossen. Entsprechend lag das kurzfristige Vermögen bei 1.835 Millionen Euro zum 30. Juni 2019, nach 1.811 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018.

Weiterhin hohe Eigenkapitalquote

Das Eigenkapital des Haniel-Konzerns hat sich von 3.630 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018 auf 3.498 Millionen Euro zum 30. Juni 2019 reduziert. Ursächlich dafür waren überwiegend Dividendenzahlungen an die Gesellschafter beziehungsweise Fremdkaktionäre bei TAKKT.

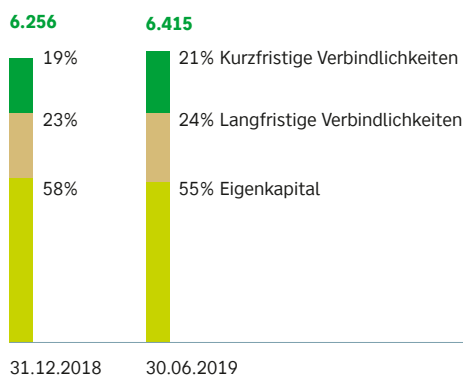
Mit der Erstanwendung des neuen IFRS-Leasingstandards sind alle Leasingverhältnisse als Finanzschulden auszuweisen. Infolgedessen erhöhten sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten von 1.206 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018 auf 1.355 Millionen Euro zum 30. Juni 2019 und die langfristigen Verbindlichkeiten von 1.420 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018 auf 1.562 Millionen Euro zum 30. Juni 2019. Insbesondere aufgrund der veränderten Leasing-Bilanzierung sank die Eigenkapitalquote in der Folge von 58 Prozent auf 55 Prozent. Das weiterhin hohe Niveau der Eigenkapitalquote belegt das Investitionspotenzial von Haniel.

Bilanzielle Investitionen auf Vorjahres-Niveau

Die bilanziellen Investitionen des Haniel-Konzerns lagen mit 192 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019 auf dem Niveau der 198 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Mit der Akquisition von XXLhoreca bei TAKKT lag der Wert der Akquisitionen im ersten Halbjahr 2019 unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Dahingegen führte der neue IFRS-Standard für die Bilanzierung von Leasing zu einem Anstieg des bilanziellen Investitionsvolumens.

BILANZSTRUKTUR PASSIVA

Mio. Euro



Haniel-Konzern

Mitarbeiter

Die Zahl der Mitarbeiter im Haniel-Konzern lag im ersten Halbjahr mit einem Anstieg von 2 Prozent leicht über dem Niveau des Vorjahres. Insgesamt beschäftigte die Gruppe durchschnittlich 19.155 Mitarbeiter. Zum Jahresende 2018 betrug die Mitarbeiterzahl 18.824.

BekaertDeslee beschäftigte im ersten Halbjahr 2019 durchschnittlich 3.308 Mitarbeiter, nach 2.876 Mitarbeitern im Vorjahr. Der Anstieg ergab sich aufgrund anhaltend steigender Nachfrage nach fertig konfektionierten Matratzenhüllen, sodass der Geschäftsbereich dieses personalintensivere Geschäft weiter ausbaute. Zudem wurden Mitarbeiter eingestellt, um die Nachfrage im wachsenden asiatischen Absatzmarkt bedienen zu können.

Im Rahmen der Integration der Initial-Aktivitäten bei **CWS** wurden Strukturen und Prozesse des Geschäftsbereichs weiter erfolgreich optimiert. Als Folge sank die Zahl der Mitarbeiter weiter – von durchschnittlich 10.585 Mitarbeitern im Vorjahr auf 10.387 im ersten Halbjahr 2019.

Die Mitarbeiterzahl von **ELG** erhöhte sich leicht – von durchschnittlich 1.343 im Jahr 2018 auf 1.380 im ersten Halbjahr 2019. In einem schwierigen konjunkturellen Umfeld forcierte ELG weiterhin die Digitale Transformation des Geschäftsbereichs.

Auch **Optimar** vergrößerte im Hinblick auf die Wachstumsstrategie die Kapazitäten – sowohl in der Produktion als auch im Bereich Softwareentwicklung und in der Automatisierungstechnik. Lag die Zahl der 2018 durchschnittlich beschäftigten Mitarbeiter bei 422, stieg sie im ersten Halbjahr 2019 auf 466 Mitarbeiter.

ROVEMA beschäftigte im ersten Halbjahr 2019 durchschnittlich 702 Mitarbeiter, nachdem die durchschnittliche Zahl der Beschäftigten im Jahr 2018 bei 676 Mitarbeitern gelegen hatte. Der Anstieg hängt mit dem Aufbau von Strukturen – unter anderem für effizientere Produktionsprozesse und Vertrieb – zusammen, die für die geplante Weiterentwicklung von ROVEMA erforderlich sind.

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter bei **TAKKT** lag im ersten Halbjahr 2019 auf dem Niveau des Vorjahres. Dem sukzessiven Personalaufbau bei der wachsenden Newport Gruppe standen die Schließung der europäischen Standorte der Hubert Gruppe und Effizienzmaßnahmen bei Hubert Amerika gegenüber. Während die Mitarbeiterzahl im Vorjahr bei 2.718 gelegen hatte, betrug sie im ersten Halbjahr 2019 2.711.

MITARBEITER
durchschnittliche Kopfzahl

+2%



Holding Franz Haniel & Cie.

Aufgrund der eingetrübten Ergebnissituation hat die Holding¹ ein Programm zur Verbesserung der Ertragskraft für die Haniel-Gruppe initiiert. Haniel stehen auch vor der Veräußerung der verbliebenen Metro-Anteile 1,3 Milliarden Euro für die Weiterentwicklung des Portfolios zur Verfügung.

Ausstieg aus dem Metro-Engagement eingeleitet

Im Frühjahr 2018 hatte Haniel sich entschieden, den Ausstieg aus dem Engagement bei der Finanzbeteiligung METRO einzuleiten. Nach Unterzeichnung des Vertrags mit EP Global Commerce, kurz EPGC, wurden im Vorjahr 7,3 Prozent der ausgegebenen Stammaktien der METRO AG veräußert. Nach wie vor bestehen mit EPGC Optionsvereinbarungen über einen Verkauf der Restanteile.

Portfolioentwicklung weiter im Fokus

Nach dem Verkauf der ersten Tranche der Metro-Anteile verfügt Haniel zum Ende des ersten Halbjahres 2019 über finanzielle Mittel von 1,3 Milliarden Euro zum Erwerb weiterer Geschäftsaktivitäten. Als Family-Equity-Unternehmen verfolgt Haniel bei den Erwerben grundsätzlich einen langfristigen Investitionsansatz. Im Fokus stehen gut positionierte mittelständische Unternehmen in attraktiven Nischen, die mit Haniels Unterstützung ihre marktführende Stellung ausbauen können und einen Beitrag zur Diversifikation des Portfolios leisten. Zudem bevorzugt Haniel den Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen an nicht börsennotierten Unternehmen, wobei dies auch in Stufen erfolgen kann. Im Sinne des Anspruchs von Haniel, „enkelfähig“ zu sein, kommen insbesondere

Unternehmen in Frage, die durch nachhaltiges Handeln einen positiven Beitrag zu einer langfristigen Wertsteigerung und einer lebenswerten Zukunft leisten können. Neben dem Erwerb neuer Geschäftsbereiche stehen auch der Ausbau und die Weiterentwicklung der bestehenden Geschäftsbereiche im Sinne des Buy & Build-Ansatzes stärker im Fokus.

Ein Beispiel des Ansatzes ist die Weiterentwicklung des Geschäftsbereichs CWS, wo Haniel gezielt in das bestehende Geschäft investiert hat. Haniel und Rentokil Initial, kurz RI, haben 2017 ein Gemeinschaftsunternehmen gebildet, in dem RI vereinbarungsgemäß im Rahmen der Transaktion als Kaufpreisanteil 17,8 Prozent an der CWS erhielt. Am 31. Juli 2019 hat Haniel sämtliche von RI gehaltenen Minderheiten-Anteile an der CWS erworben. Mit der Übernahme dieser 17,8 Prozent gewinnt Haniel die vollumfängliche strategische Handlungsfreiheit. Damit erhöhen sich die Flexibilität und Geschwindigkeit bei unternehmerischen Entscheidungen zur Weiterentwicklung des Geschäfts.

Portfolio-Diversifikation im Blick

Als Family-Equity-Unternehmen entwickelt Haniel seine Beteiligungen aktiv und erweitert das Beteiligungsportfolio um wachstumsstarke und zukunftsichere Unternehmen. Ziel ist es, Klumpenrisiken und die Abhängigkeit von einzelnen Branchen weiter deutlich zu reduzieren.

**Für den Ausbau des Portfolios stehen Haniel
1,3 Milliarden Euro zur Verfügung.**

In einem herausfordernden Marktumfeld wird Haniel mit Augenmaß weiterhin die sich bietenden Optionen vorausschauend abwägen und auf Basis seiner starken finanziellen Situation passende Unternehmen finden.

¹ Inklusive der Beteiligungs-, Finanzierungs- und Servicegesellschaften der Holding. Den Abschluss des Teilkonzerns Franz Haniel & Cie. finden Sie auf www.haniel.de unter „Creditor Relations“.

Führungswechsel bei Haniel vorbereitet

Die Haniel-Holding bereitete im ersten Halbjahr 2019 den Vorstandswechsel vor: Der Vorstandsvorsitzende der Franz Haniel & Cie. GmbH, Stephan Gemkow, hat das Unternehmen zum 30. Juni 2019 in freundschaftlichem Einvernehmen mit den Gesellschaftern verlassen. Ihm folgte Thomas Schmidt, der am 30. Januar 2017 in den Vorstand der Haniel-Holding eintrat und zuvor in Personalunion Vorsitzender der Geschäftsführung von CWS war. Gemeinsam mit Florian Funck führt er seit dem 1. Juli 2019 das Unternehmen. In der Folge wurde ein konzernweites Kostensenkungsprogramm erarbeitet und ein Strategieprojekt gestartet, um das Portfolio und das Unternehmen zukunftssicher und wachstumsstärker weiterzuentwickeln.

Marktwert des Portfolios gestiegen

Der Wert des Beteiligungsportfolios ergibt sich als Summe der Bewertungen der Geschäftsbereiche, der Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO, der Finanzanlagen sowie sonstiger Vermögenswerte abzüglich der Nettofinanzschulden auf Holding-Ebene. Bei dem börsennotierten Geschäftsbereich und den Finanzbeteiligungen erfolgt die Bewertung auf Basis von Drei-Monats-Durchschnittskursen, bei den übrigen Geschäftsbereichen auf Basis von Marktmultiplikatoren und bei den Finanzanlagen auf Basis von Marktwerten zum Bilanzstichtag. Insbesondere die im ersten Halbjahr 2019 deutlich gestiegenen Bewertungsniveaus der Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO und des Geschäftsbereichs CWS haben den Wert des Haniel-Portfolios deutlich gesteigert. Er stieg von 4.255 Millionen Euro zum 31. Dezember 2018 auf 4.691 Millionen Euro zum 30. Juni 2019.

**Marktwert des Beteiligungsportfolios
auf 4.691 Millionen Euro gestiegen**

Digitale Transformation wird vorangetrieben

Die Geschäftsbereiche treiben die Digitale Transformation voran und verfolgen eine Vielzahl konkreter Projekte, die auf ihren eigenen Digitalen Agenden basieren und oft gemeinsam mit Schacht One realisiert werden. Mit den jüngsten Geschäftsbereichen ROVEMA und Optimar hat Schacht One die Zusammenarbeit in Projekten gestartet. Mit den übrigen Geschäftsbereichen waren bereits sogenannte „Digital Maturity Assessments“ Teil der Zusammenarbeit: Ziel ist unter anderem eine Übersicht über die Entwicklung der digitalen Weiterentwicklung. Schacht One hat zudem einen Trendmanagement-Prozess etabliert, der helfen soll, geschäftsrelevante Chancen oder disruptive Entwicklungen rechtzeitig zu erkennen.

Wissenstransfer und Austausch unterstützen die Weiterentwicklung der Haniel-Gruppe. Die Geschäftsbereiche profitieren unter anderem vom Schacht One-Ökosystem sowie von themenspezifischen Veranstaltungen wie dem Start-up-Event „Beyond Conventions“ oder Digital Learning Journeys.

Die Haniel Akademie bietet 2019 erneut zahlreiche maßgeschneiderte Angebote und Veranstaltungen zu Fragestellungen der Digitalen Transformation an – wie Führung, Teamarbeit oder Tools – und hat mit „60 Minutes“ eine neue Veranstaltungsserie etabliert.

Verschuldungsgrad niedrig gehalten

Die Nettofinanzschulden der Haniel-Holding wurden gesenkt. Nach 549 Millionen Euro am 31. Dezember 2018 lagen sie zum 30. Juni 2019 bei 337 Millionen Euro. Mit den Dividendenzahlungen und Rückführungen von internen Darlehen der Geschäftsbereiche sind Haniel finanzielle Mittel zugeflossen. Dem stehen Dividendenzahlungen an die Familie sowie der Rückkauf von Umtauschanleihen auf Ceconomy-Aktien gegenüber. Darüber hinaus hat die Haniel-Holding im ersten Halbjahr 2019 ihre Anlageposition in Vorbereitung auf die anstehende Übernahme der CWS-Restanteile von Rentokil Initial teilweise in Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umgeschichtet.

Das Finanzvermögen der Haniel-Holding lag zum 30. Juni 2019 mit 678 Millionen Euro betragsmäßig über den Nettofinanzschulden. Auf dieser Basis verbesserte sich die Nettofinanzposition der Haniel-Holding, definiert als Nettofinanzschulden abzüglich des Finanzvermögens, und wies zum 30. Juni 2019 einen Finanzmittelüberschuss von –341 Millionen Euro aus.

Auf Basis der selbst gesteckten Obergrenze für Nettofinanzschulden von 1 Milliarde Euro stehen Haniel zum Stichtag 30. Juni 2019 somit 1,3 Milliarden Euro zur Verfügung, um das Portfolio weiterzuentwickeln und auszubauen. Geplante Rückführungen von Darlehen an die Geschäftsbereiche werden in Zukunft weitere Freiräume für den Portfolio-Ausbau schaffen. Zusätzlich verfügt die Haniel-Holding über freie, fest zugesagte Langfrist-Kreditlinien in Höhe von 685 Millionen Euro und damit in Summe über eine komfortable Liquiditätssituation.

Die Zielverschuldung wird regelmäßig in Abhängigkeit von der Entwicklung des Holding-Cashflows und der Marktwertentwicklung des Portfolios analysiert. Auch nach dem geplanten Erwerb neuer Geschäftsbereiche strebt Haniel für ein Investment-Grade-Rating angemessene Nettofinanzschulden von weiterhin etwa 1 Milliarde Euro an.

Ratings im Investment Grade

Die Haniel-Holding profitiert weiter von Investment-Grade-Ratings bei allen beauftragten Ratingagenturen: Moody's bestätigte das Rating von Baa3 im Investment-Grade-Bereich und auch Scope hat sein Ratingurteil von BBB- bestätigt.

Verantwortung mit Tradition

Als Wertentwickler mit einer langfristigen Investmentstrategie verfolgt Haniel im Bereich Corporate Responsibility einen ganzheitlichen Ansatz entlang der Wertschöpfungskette – von der Investitions- über die Haltephase bis hin zur Desinvestition. Ziel ist es, Corporate Responsibility in alle Phasen unserer Wertschöpfung konsequent zu verankern. Dabei setzt Haniel vier Schwerpunkte: CR-Engagement in den Geschäftsbereichen, CR-Aspekte bei Unternehmenskäufen, Verankerung der Unternehmenswerte und Verantwortung für Mitarbeiter. Gemäß eines strengen Investitionsfilters prüft Haniel mögliche Übernahmekandidaten auf ökologische und soziale Kriterien.

Zudem übernimmt das Unternehmen seit mehr als 260 Jahren als „Unternehmensbürger“ Verantwortung für den Standort Duisburg und die Region. Es werden zahlreiche Initiativen und Projekte vor allem am Unternehmenssitz unterstützt. Dabei konzentriert sich das gesellschaftliche Engagement auf drei Schwerpunkte, die systematisch weiterentwickelt werden: Bildungsförderung, Standortverantwortung und Mitarbeiterengagement.

Mit Unterstützung von Haniel wurde die „Impact Factory“ zum 1. Januar 2019 unter dem neuen Träger „Anthropia“ als Nachfolgeorganisation des Social Impact Lab Duisburg am Franz-Haniel-Platz neu gegründet und am 11. April der Öffentlichkeit vorgestellt. Ziel ist eine weitere Professionalisierung des Inkubators für Gründungen mit Impact im Ruhrgebiet. Es sollen Start-ups gefördert werden, die nachhaltigkeitsorientierte Märkte erschließen und dabei mehr als Profitmaximierung anstreben. Im Vergleich zur Social Impact Factory stehen nun wirtschaftlich tragfähige Geschäftsmodelle im Vordergrund. Die erste Bewerbungsphase endete am 3. Juli 2019 erfolgreich: 52 Start-up-Unternehmer aus ganz Deutschland haben sich für das Förderprogramm beworben.

Die Haniel Stiftung ist ein weiterer wesentlicher Bestandteil des gesellschaftlichen Engagements von Haniel. Bis heute hat die Haniel Stiftung rund 1.250 Projekte im Umfang von 34 Millionen Euro gefördert. Sie gehört zu den fünf Prozent der privaten Stiftungen in Deutschland mit den größten Fördermittelvolumina. Als Bildungstiftung konzentriert sie ihre Arbeit auf die Schwerpunkte Bildungschancen und Nachwuchsförderung. Das erste Halbjahr 2019 stand dabei ganz im Zeichen der Weiterentwicklung des Projekts „Bildung als Chance“, das benachteiligte Schüler unterstützt. Darüber hinaus setzte sich die Haniel Stiftung dafür ein, die Werte des Ehrbaren Kaufmanns und des nachhaltigen Unternehmertums an junge Nachwuchsführungskräfte weiterzugeben.

Mehr über das Engagement von Haniel im Bereich Nachhaltigkeit erfahren Sie im CR-Bericht nach GRI und unter Verantwortung auf Haniel.de.

BekaertDeslee

BekaertDeslee verzeichnete ein leichtes Umsatzwachstum auf 161 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019. Der Geschäftsbereich profitierte von erfreulich steigenden Umsätzen im Geschäft mit fertig konfektionierten Matratzenhüllen und auch von einer leichten Verbesserung des US-Geschäfts. Ungünstige Garnpreisentwicklungen und gestiegene Produktionskosten führten dazu, dass das Operative Ergebnis von BekaertDeslee auf 10 Millionen Euro gesunken ist. Die im Vorjahr eingeleiteten Maßnahmen zur Anpassung der Kosten werden fortgesetzt.

Geschäftsentwicklung in Amerika verbessert

BekaertDeslee erzielte im ersten Halbjahr 2019 einen Umsatz von 161 Millionen Euro, nach 159 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Organisch, das heißt akquisitions- und währungsbereinigt, lag der Umsatz von BekaertDeslee auf dem Niveau des Vorjahres. Nach belastenden marktlichen Veränderungen im Vorjahr stieg die Nachfrage von Großkunden in den USA wieder an und das Geschäft entwickelte sich stärker. Die schwächere wirtschaftliche Entwicklung in Mittel- und Südamerika wirkte sich allerdings negativ aus. In China sah sich der Geschäftsbereich weiterhin mit Preisdruck durch das Wettbewerbsumfeld im Low-Cost-Bereich und als Folge der Handelskonflikte zwischen den USA und China konfrontiert.




Innerhalb des Produktportfolios hat sich die wachsende Nachfrage nach fertig konfektionierten Matratzenhüllen positiv auf die Umsatzentwicklung ausgewirkt. Das

UMSATZ
Mio. Euro

+1%

30.06.2019		161
30.06.2018		159

UMSATZVERTEILUNG
nach Regionen

-  45% Europa
-  41% Amerika
-  14% Asien/Pazifik



Geschäft mit den „Bed-in-a-Box“-Unternehmen, schwerpunktmäßig Online-Matratzenanbieter, konnte stark gesteigert werden. Deren spezielle Anforderungen an die Produkteigenschaften, wie zum Beispiel Faltenfreiheit nach dem Versand, kann BekaertDeslee dank seines Know-hows erfolgreich bedienen. BekaertDeslee baute das Geschäft mit diesen Produkten höherer Wertschöpfungstiefe weiter systematisch aus und erweiterte die Produktionskapazitäten.

Nachfrage nach konfektionierten Matratzenhüllen steigt

Garnpreise und Produktionskosten belasten Operatives Ergebnis

Das Operative Ergebnis von BekaertDeslee sank im ersten Halbjahr 2019 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 13 Millionen Euro auf 10 Millionen Euro. Die wesentlichen Gründe dafür waren weiterer Preisdruck in einem hochkompetitiven Marktumfeld sowie höhere Materialkosten für Garne.

Der Geschäftsbereich hat angesichts der Ergebnissituation weitere Gegenmaßnahmen eingeleitet und ein Programm initiiert, um die Kostenstrukturen zu optimieren. Außerdem hat BekaertDeslee die Lean-Manufacturing-Initiative systematisch fortgesetzt. Diese zielt auch auf die Standardisierung und Verbesserung der Produktionsprozesse ab.

Ausbau der globalen Marktposition strategisches Ziel

Als wachstumsorientiertes Unternehmen strebt BekaertDeslee den Ausbau der globalen Marktposition an. Schwerpunkte der Strategie sind: das Potenzial im Kerngeschäft weiter auszuschöpfen, den Marktanteil bei fertig konfektionierten Matratzenhüllen auszubauen sowie angrenzende Produktfelder zu erschließen. Im ersten Halbjahr 2019 vergrößerte BekaertDeslee die Produktionskapazitäten für den Ausbau des entsprechenden Geschäfts in Europa und Mexiko. Außerdem richtet das Unternehmen den Design-Ansatz, das Produktportfolio und das Service-Modell weiter konsequent auf die Kundenanforderungen aus.

Produktionskapazität im Cover-Geschäft in Europa und Mexiko ausgebaut

Innovative Produkte und Nachhaltigkeit im Blick

Zum Leistungsportfolio von BekaertDeslee gehören, neben gewebten Matratzenbezugsstoffen, auch gestrickte Matratzenbezugsstoffe. Denn zusätzlich zum anspruchsvollen, dreidimensionalen Designs können damit auch Zusatzfunktionen zur Verbesserung der Schlafqualität realisiert werden. Dadurch kann BekaertDeslee vom Langfristtrend der zunehmenden Bedeutung von Schlafqualität für die Gesundheit profitieren.

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

-23%



MITARBEITER

durchschnittliche Kopfzahl

+15%



Bei der Entwicklung der Matratzenbezugsstoffe werden nicht nur besondere Kundenanforderungen berücksichtigt, sondern auch ökologische Aspekte mitbedacht. Für das neu eingeführte Produkt „SEAQUAL™“ bezahlt BekaertDeslee Fischer, damit sie Kunststoffe aus dem Meer sammeln und an Land bringen. Die intelligente Textiltechnologie ermöglicht es BekaertDeslee, die aus dem Meer gesammelten Kunststoffe zu neuen Garnen zu verarbeiten, die wiederum für die Herstellung hochwertiger Matratzentextilien und Matratzenbezüge verwendet werden.

Mit der Textiltechnologie „XCITE“ gewann BekaertDeslee auf der Messe Interzum die Auszeichnung „Best of the Best“. Diese Stoffe für Matratzen und Matratzenhüllen fühlen sich nicht nur glatt an, sondern sind auch atmungsaktiv und luftdurchlässig.

CWS

Der Geschäftsbereich CWS hat weitere strategische Meilensteine im Rahmen der Integration der Initial-Aktivitäten erreicht. Seit April 2019 werden alle Leistungen und Services in den Bereichen Hygiene, Workwear und dem neuen Geschäftsfeld Fire Safety unter der einheitlichen Dachmarke CWS angeboten. Das Unternehmen steigerte den Umsatz erfreulich auf 581 Millionen Euro. Das Operative Ergebnis betrug 69 Millionen Euro.

Kontinuierliche Integrationsfortschritte

Seit dem 1. April 2019 bietet CWS seine Leistungen unter der einheitlichen Dachmarke CWS an. Darunter werden die Lösungsangebote für Waschräume und Matten in der Division Hygiene sowie das Leistungsspektrum für Berufskleidung, Reinraum, Gesundheit und Pflege in der Division Workwear geführt. Hinzu kommt das neue Geschäftsfeld CWS Fire Safety.

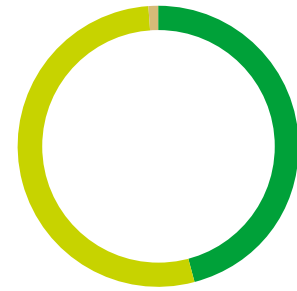
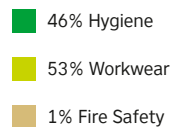
Die Integration der Initial-Aktivitäten wurde erfolgreich vorangetrieben. Aktivitäten wurden zusammengeführt, neu strukturiert und die Effizienz von Abläufen verbessert. Seit der Bildung des Gemeinschaftsunternehmens mit Rentokil Initial, kurz RI, erreichte CWS nicht nur erste Meilensteine bei Administration, Einkauf und IT, sondern machte auch Fortschritte bei der Optimierung des Standort- und Servicenetzwerks. Ein Beispiel sind Effizienzgewinne und ein Mehr an Service, das CWS dank einer zentralen Lieferkettenorganisation und dem erweiterten Customer Fulfillment Center der Division Workwear in Polen erreicht: Die Bedarfs- und Bestandsplanung, Beschaffung und Warenwirtschaft werden optimiert

UMSATZ
Mio. Euro

+3%

30.06.2019		581
30.06.2018		566

UMSATZVERTEILUNG
nach Bereichen



und die Distribution von Berufskleidung wird zentral ermöglicht. Am 31. Juli 2019 hat Haniel sämtliche von RI gehaltenen Minderheiten-Anteile an CWS erworben. Damit erhöhen sich die Flexibilität und Geschwindigkeit bei unternehmerischen Entscheidungen zur Weiterentwicklung des Geschäfts.

Division Fire Safety mit Wachstumsplan

CWS prüft permanent zusätzliche Möglichkeiten, das Leistungsangebot um weitere Services zu erweitern. Mit der dritten Division, CWS Fire Safety, bietet der Geschäftsbereich nun auch Full-Service-Leistungen im Bereich des vorbeugenden Brandschutzes an. Das Angebot ist zunächst regional begrenzt, soll jedoch insbesondere durch Akquisitionen weiter wachsen. Erste regional tätige Unternehmen wurden erworben, sodass mittelfristig ein deutschlandweites Niederlassungsnetzwerk entsteht. In diesem soll flächendeckend und mit einem einheitlich hohen Qualitätsstandard das gesamte Produkt- und Dienstleistungsspektrum angeboten werden. Das Angebot erstreckt sich von technischen Systemen, wie zum Beispiel Rauchabzugsanlagen, bis hin zu Basisprodukten, wie Feuerlöschern, und wird durch Brandschutzservices ergänzt.

Fire Safety wird neben Hygiene und Workwear ausgebaut.

Ganzheitliche Hygienelösungen für Waschräume

Wachstumschancen ergreift CWS auch durch den Ausbau bestehender Geschäftsfelder. So richtete sich das Unternehmen als Lösungsanbieter für Waschräume fokussierter aus und entwickelte das Service-Angebot rund um den Betrieb hochwertiger öffentlicher Waschräume weiter. Dabei werden Nutzern in öffentlichen Bereichen

ganzheitliche Hygienelösungen für Waschräume in flexiblen Entgeltmodellen zur Verfügung gestellt. Das steigende Hygienebewusstsein in der Gesellschaft sowie die Digitalisierung sind wesentliche Trends, denen CWS zum Beispiel mit einem Angebot für ganzheitliche Waschräumlösungen begegnet. Das Angebot besteht aus einem modularen Konzept mit verschiedenen Paketen. „Smart-Wash“ umfasst zum Beispiel den neuartigen digitalen Wasserhahn „CWS SmixIN“, der gleichzeitig Wasser, Luft und Seife mischt.

Digital-Strategie unterstützt Geschäftsentwicklung

CWS arbeitet intensiv an der kundenorientierten Digitalisierung seiner Leistungen. Die CWS-Digitaleinheit hat im ersten Halbjahr 2019 bereichs- und funktionsübergreifende Teams gebildet, die die Digitale Transformation der Geschäftsmodelle weiter vorantreiben. Ein Beirat aus Experten unterstützt diese Entwicklung. Das Spektrum der Projekte reicht von Strategie & Innovation, Customer Experience, Process & Automation, Organisation, Technology bis hin zu Data & Insights. Ziele der ersten Teilprojekte sind Nachfragesteigerung und eine verbesserte Verkaufsproduktivität.

Investment in Jonny Fresh auf 16 Prozent ausgebaut

Partnerschaften und Kooperationen sind ebenfalls Teil der Digitalstrategie. Das strategische Investment in das Start-up „Jonny Fresh“ hat CWS im ersten Halbjahr 2019 auf einen Anteil von 16 Prozent ausgebaut. CWS erhält mit dem Investment vor allem Einblick in ein reines Online-Geschäftsmodell mit etablierter Kundeninteraktion via App. Damit eröffnen sich unter anderem Perspektiven für flexiblere Logistikprozesse.

Das Start-up „matten.pro“, das CWS mit der Haniel-Digitaleinheit Schacht One entwickelt hat, bietet neue Lösungen mit flexiblen Vertragslaufzeiten. Im Unter-

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

-4%



MITARBEITER

durchschnittliche Kopfzahl

-2%



schied zu sonst üblichen langen Vertragslaufzeiten ermöglicht es matten.pro, Schmutzfangmatten im monatlich kündbaren Mietservice zu beziehen. Die Verträge können unmittelbar online abgeschlossen werden.

In mehreren Projekten erneuert CWS die IT-Systeme und stärkt die technische Basis für die Digitale Transformation weiter. Im ersten Halbjahr 2019 führte CWS in der Division Workwear in Österreich ein neues ERP-System ein. Zudem bereitete CWS die geplante Einführung eines neuen ERP-Systems für weitere Länder der Division Hygiene vor, das im Vorjahr bereits in der Schweiz eingeführt wurde.

Umsatz erfreulich gesteigert

Der Umsatz von CWS lag im ersten Halbjahr 2019 mit 581 Millionen Euro um 3 Prozent über dem Wert des Vorjahreszeitraums. Der Anstieg ergibt sich vorrangig aus der guten Entwicklung des Servicegeschäfts in beiden Divisionen. Insbesondere steigerte CWS den Umsatz im Reinraumbereich und wuchs regional im Workwear-Bereich stark in Polen. Organisch, das bedeutet akquisitions- und währungsbereinigt, stieg der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2 Prozent. CWS steigerte den Umsatz dabei in beiden Divisionen: Sowohl die Division Hygiene Solutions als auch die Division Workwear erzielten ein Wachstum von 2 Prozent.

Operatives Ergebnis durch Schlüsselprojekte belastet

Das Operative Ergebnis lag mit 69 Millionen Euro leicht unter den 72 Millionen Euro des Vorjahreszeitraums. Gründe sind die Aufwendungen, die für die beiden Schlüsselprojekte – das internationale Ausrollen des neuen Markenauftritts und der ERP-Systemwechsel – zum Tragen kamen. Das organische Wachstum und die erzielten positiven Effekte aus Effizienzmaßnahmen konnten dies nicht vollständig kompensieren.

ELG

Das deutlich schwächere Marktumfeld mit erhöhtem Preis- und Wettbewerbsdruck und die sich abschwächende Konjunktur belasteten die Umsatz- und Ergebnisentwicklung von ELG im ersten Halbjahr 2019 erheblich. Der Umsatz ging in der Folge insbesondere durch das schwächere Edelstahlschrottgeschäft um 16 Prozent zurück und lag bei 833 Millionen Euro. Die gute Entwicklung im Superlegierungsgeschäft konnte den negativen Umsatz-Trend im Edelstahlschrott-Geschäft nicht kompensieren. Der erhöhte Wettbewerbsdruck belastete die Rohertragsmargen in beiden Geschäftsbereichen. Insgesamt führte dies zu einem Einbruch des Operativen Ergebnisses auf 4 Millionen Euro.

Marktumfeld zunehmend schwieriger

Das gesamtwirtschaftlich eingetrübte Umfeld wirkte sich negativ auf die Nachfrage und Produktion von Edelstählen aus. Im ersten Halbjahr 2019 ging die Produktion in Europa und den USA circa 2 bis 3 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurück. In beiden Regionen sahen sich Produzenten in einem schwächeren Marktumfeld erhöhtem Preisdruck ausgesetzt, der in der Europäischen Union zudem durch Importe aus Drittländern verstärkt wurde.

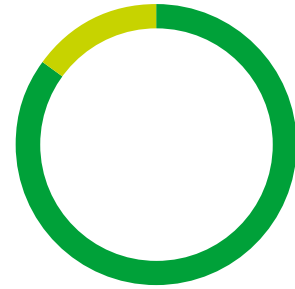
UMSATZ
Mio. Euro

-16%



UMSATZVERTEILUNG
nach Bereichen

- 85% Edelstahlschrott
- 15% Superlegierungen



Relevante Rohstoffpreise deutlich gesunken

Vor allem Nickel, aber auch Chrom und Eisen sind die Hauptwertträger in dem von ELG aufbereiteten Edelstahlschrott, weshalb der Preis, den der Geschäftsbereich für seine Produkte erzielt, wesentlich von den Preisen dieser Rohstoffe abhängt. Die Kurse für Nickel schwankten seit Jahresbeginn zwischen 10.000 US-Dollar pro Tonne und 14.000 US-Dollar pro Tonne. Die andauernde konjunkturelle Schwäche sowie der laufende Handelsstreit zwischen den USA und China drückten auf das Preisniveau. Preissteigerungen seit Mitte Juni waren größtenteils technischer Natur und im Wesentlichen durch die Deckung von Verkaufspositionen bestimmt. Zudem spielten Spekulationen über einen möglichen Exportbann für Nickelerze aus Indonesien sowie der zunehmende Bedarf an Nickel für Elektrofahrzeuge eine Rolle. Insgesamt lag der durchschnittliche Nickelpreis in den ersten sechs Monaten des Jahres 2019 bei 12.320 US-Dollar pro Tonne. Damit bewegte er sich 11 Prozent unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

Schwächste Edelstahlkonjunktur seit fünf Jahren und niedrigere Rohstoffpreise

Robuste Nachfrage im Superlegierungsgeschäft

ELG Utica Alloys, der auf Superlegierungen spezialisierte Bereich, verzeichnete eine erfreuliche Nachfrage im ersten Halbjahr 2019: Das Segment Luft- und Raumfahrt zeigte sich deutlich robust, die Nachfrage nach Titanschrotten sowie nickelbasierten Superlegierungsschrotten blieb weiterhin hoch, sodass sich die Ausgangstonnage im Superlegierungsgeschäft erhöhte. Die

Zollpolitik der USA gegenüber China beeinflusste die Beschaffungsseite des nickelbasierten Superlegierungsschrotts allerdings negativ.

Umsatz gesunken und Operatives Ergebnis stark rückläufig

Das insgesamt deutlich schwierigere Marktumfeld wirkte sich belastend auf die Geschäftsentwicklung bei ELG aus. Die Ausgangstonnage blieb 8 Prozent hinter der des Vorjahreszeitraums zurück. Grund ist der Rückgang der Ausgangstonnage im Bereich Edelstahlschrott. Zusätzliche Ausgangstonnagen der Superlegierungsschrotte im Bereich ELG Utica Alloys kompensierten diesen Effekt nicht. Auch der niedrige Durchschnittspreis für Nickel wirkte sich negativ auf den Umsatz aus: Dieser fiel um 16 Prozent auf 833 Millionen Euro. Belastet von der konjunkturellen Entwicklung erreichte der Geschäftsbereich ein Operatives Ergebnis von 4 Millionen Euro.

Superlegierungsgeschäft mit stabiler Nachfrage aus Luft- und Raumfahrtindustrie

Joint Venture für Karbonrecycling mit Mitsubishi besiegelt

Am 5. April 2019 bildete ELG Carbon Fibre mit der Mitsubishi Corporation ein Joint Venture: Mitsubishi UK übernahm 25 Prozent der Anteile an ELG Carbon Fibre. Damit erhält ELG Carbon Fibre Zugang zu potenziellen Kundengruppen in den Märkten Asien und Nordamerika und kann die weitere Entwicklung des Produktportfolios forcierter vorantreiben.

Digitalisierung im Blick

Im Rahmen der Digitalen Transformation fokussiert sich der Geschäftsbereich sowohl auf Optimierungsmöglichkeiten entlang der Wertschöpfungskette als auch auf Geschäftsmodellinnovationen im Sekundärrohstoffbereich.

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

-83%



MITARBEITER
durchschnittliche Kopfzahl

+3%



Optimar

Optimar profitierte im ersten Halbjahr 2019 von einem guten Auftragseingang und der im Vorjahr weiterentwickelten Aufstellung des Unternehmens. Während der Umsatz von Optimar bedingt durch einen positiven Sondereffekt im Vorjahreszeitraum auf 63 Millionen Euro sank, steigerte das Unternehmen das Operative Ergebnis im ersten Halbjahr 2019 deutlich auf 5 Millionen Euro.

Aufstellung als System-Integrator

Der Produzent hochwertiger, automatisierter Fisch-Verarbeitungssysteme hat sein Angebot an innovativen Lösungen für die jeweiligen Anforderungsprofile auf Schiffen, an Land und für Aquakulturen weiterentwickelt. Als Full-Service-Anbieter, der zudem ergänzende Produkte und Dienstleistungen wie Ferndiagnostik, Ersatzteilversorgung oder Wartung anbietet, hat Optimar im ersten Halbjahr 2019 ein Konzept entwickelt, das Unternehmen gezielt als System-Integrator aufzustellen. Für diesen Wachstumspfad wurde eine neue Organisation zur Abwicklung von Fertigungsaufträgen mit standardisiertem Workflow und klaren Verantwortlichkeiten etabliert. Alle Optimar-Projekte werden entsprechend dieser neuen Organisationsstruktur umgesetzt. Orientiert an der Ausrichtung als System-Integrator wird derzeit auch eine neue Marketing-Kampagne entwickelt.

UMSATZ
Mio. Euro

-13%



Positionierung als System-Integrator vorangetrieben

Kunden profitieren von Optimar-Lösungen

Optimar bietet seinen Kunden Produkte und Lösungen entlang der gesamten primären Wertschöpfungskette an: vom Transport über die Verarbeitung bis hin zur Palettierung. Diese werden durch unterstützende Projekt- und IT-Lösungen zur Überwachung der Produktionsprozesse ergänzt. Damit optimieren Kunden aus der Fischereiwirtschaft und Aquakulturbetreiber ihre Produktion und somit die Produktqualität. Die Lösungen von Optimar sorgen durch einen geringeren Platzbedarf auf den Schiffen für verbesserte Kapazitätsauslastungen und reduzierte Durchlaufzeiten. Dabei wird der Fisch gleichzeitig schonender verarbeitet.

Digitale Cockpit-Lösung weiterentwickelt

Optimar entwickelt im Zuge der Digitalen Transformation des Geschäfts spezielle Angebote und Services. Der vermehrte Einsatz von Datenanalytik und Augmented-Reality-Lösungen bietet den Kunden eine bessere Wartung ihrer Anlagen auch auf hoher See. Dadurch können die Einsatzzeiten optimiert werden. Die entsprechende Optimar-Cockpit-Lösung „Commander“ wurde im Vorjahr in den Markt eingeführt. Sie ermöglicht es den Kunden, ihre Fertigung digital abzubilden und zu steuern. Im ersten Halbjahr 2019 arbeitete Optimar gemeinsam mit Schacht One an einem skalierbaren Business Model.

Digitale Cockpit-Lösung „Commander“ bietet bessere Steuerung und Wartung von Anlagen – auch auf hoher See.

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

+67%**Umsatz gesunken und Operatives Ergebnis gesteigert**

Optimar erzielte im ersten Halbjahr 2019 einen Umsatz in Höhe von 63 Millionen Euro und erreichte damit nicht das Niveau des Vorjahreszeitraums, das durch außergewöhnlich hohen Handelsumsatz im Segment Aquakulturen geprägt war. Das Geschäft für Lösungen auf Schiffen und an Land entwickelte sich gut. Der Anteil der margenstärkeren Produkte aus dem Segment Aquakulturen fiel hingegen geringer aus als erwartet. Das Operative Ergebnis steigerte Optimar deutlich: Nach 3 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum stieg es – auch dank der verbesserten Auftragsabwicklung – auf 5 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019.

MITARBEITER

durchschnittliche Kopfzahl

+10%

ROVEMA

Die Abschwächung der Konjunktur beeinflusste die Geschäftsentwicklung von ROVEMA, dem weltweit tätigen Premium-Anbieter für Verpackungsmaschinen und -anlagen, im ersten Halbjahr 2019 negativ. Der Auftragseingang entwickelte sich deutlich schlechter als im Vorjahreszeitraum. Der Umsatz lag bei 45 Millionen Euro und ist bedingt durch das geringere Neumaschinengeschäft deutlich gesunken. Auch das Ergebnis ging zurück. Der Geschäftsbereich entwickelt ein Programm von Gegenmaßnahmen.

Nachhaltigkeit im Geschäftsmodell

Der Premium-Anbieter für Verpackungsmaschinen und -anlagen bietet ein Komplettangebot: Von der Beratung und Projektierung über die Entwicklung und den Bau bis hin zur Installation und Abnahme steht ROVEMA in einem engen Dialog mit den Kunden. Das Know-how über das Zusammenspiel von Produkten, Verpackungen und den entsprechenden Maschinen baut ROVEMA kontinuierlich aus.

Ökologische Aspekte wie Müllvermeidung und schonender Umgang mit Ressourcen spielen eine wachsende Rolle im Verpackungsmarkt. Hier kann ROVEMA dank der Kompetenz rund um Produkt, Verpackung und Maschine gemeinsam mit dem Kunden zukunftsweisende Lösungen entwickeln. Im Vorjahr hat sich ROVEMA im Bereich Nachhaltigkeit klarer positioniert. Die Nachhaltigkeits-Strategie von ROVEMA umfasst dabei die Elemente Safe Food, Save Energy, Sustainable Packaging und Supply Chain. Beispiele des Produktportfolios sind

UMSATZ Mio. Euro

-15%



Verpackungen aus recycelten Folien und nachwachsenden Rohstoffen. Aber auch die Reduktion von Transportvolumina oder eine längere Haltbarkeit von Lebensmitteln zeigen, wie ROVEMA-Maschinen dank nachhaltigkeitsorientierter Verpackungslösungen Ressourcen schonen und die Ökobilanz verbessern können.

Wachstumschancen durch Innovationen

Chancen für Wachstum liegen für ROVEMA in der regionalen Expansion sowie der zunehmenden Automatisierung und Digitalisierung im Verpackungsprozess. Darüber hinaus ergeben sich durch die Position in der Wertschöpfungskette und das korrespondierende Anwendungswissen rund um Produkt, Verpackung und Maschine zahlreiche Anknüpfungspunkte zur Digitalen Transformation. Im ersten Halbjahr 2019 hat ROVEMA die Projektzusammenarbeit mit Schacht One begonnen.

Zukunftsweisende Verpackungslösungen im Fokus

Marktumfeld im Maschinenbau herausfordernd

Laut VDMA, dem Branchenverband des Maschinen- und Anlagenbaus, befindet sich der Maschinenbau 2019 im Abschwung. Im ersten Halbjahr 2019 verbuchten die Maschinenbauer in Deutschland nach VDMA einen Orderrückgang von 9 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Auch in Europa ist die Situation angespannt. Insgesamt ergibt sich für den europäischen Wirtschaftsraum eine rote Null.

Verbesserte Produktionsprozesse im Blick

Unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung verfolgt ROVEMA seine Strategie weiter, das Unternehmen in Strukturen und Prozessen wettbewerbsfähig und zukunftssicher aufzustellen.

Im ersten Halbjahr begann ROVEMA damit, die Einführung eines neuen ERP-Systems vorzubereiten. Ziele des Systems, das unternehmensweit ausgerollt werden soll, sind verbesserte Produktionsprozesse und mehr Transparenz. Das System ermöglicht es ROVEMA unter anderem, die Produktion zentral zu steuern und Abläufe effizienter zu gestalten.

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

-100%

30.06.2019 | 0

30.06.2018 | 5

Zudem hat ROVEMA im ersten Halbjahr die Produktionskapazitäten erweitert und modernisiert. Die neue Halle ermöglicht, dass Produktionsprozesse und Logistik auch räumlich effizienter gestaltet werden können. Zudem ermöglicht die Erweiterung, Arbeitsabläufe noch besser auf Aspekte der Arbeitssicherheit, Gesundheit, Umweltschutz und Qualität auszurichten.

Umsatz und Operatives Ergebnis konjunkturell belastet

Aufgrund der konjunkturell bedingt sinkenden Nachfrage nach Verpackungsmaschinen erzielte ROVEMA im ersten Halbjahr 2019 mit 45 Millionen Euro einen um 15 Prozent niedrigeren Umsatz. Während das Geschäft mit neuen Maschinen zurückging, entwickelten sich das Service- und Ersatzteil-Geschäft für die bereits installierten Maschinen positiv. Infolge der Umsatzentwicklung erzielte ROVEMA ein Operatives Ergebnis von 0 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019. Der Geschäftsbereich erarbeitet ein Programm, mit dem ROVEMA die Effizienz steigern und die Kosten an die Auftragslage anpassen will.

MITARBEITER

durchschnittliche Kopfzahl

+4%

30.06.2019 | 702

31.12.2018 | 676

TAKKT

TAKKT hat im ersten Halbjahr 2019 weiter in wachstumsstarke Geschäftsmodelle investiert, sein Portfolio erweitert und weitere Fortschritte bei der Digitalen Transformation erreicht. Den Umsatz hat der B2B-Versandhändler um 7 Prozent auf 609 Millionen Euro gesteigert. Auch organisch wuchs der Geschäftsbereich trotz sich eintrübender Konjunktur um 2 Prozent. Aufgrund des deutlich höheren Umsatzes steigerte TAKKT das Operative Ergebnis auf 63 Millionen Euro.

Akquisitionen stärken das Geschäft

Die im Vorjahr als neue Sparte für jüngere wachstumsstarke Geschäftsmodelle gegründete Newport Gruppe wächst weiter dynamisch: Anfang Mai wurde die Gruppe durch die Akquisition von XXLhoreca verstärkt, einem niederländischen E-Commerce-Anbieter von Gastronomieausstattung. Das Unternehmen beliefert hauptsächlich Geschäftskunden wie Hotels, Restaurants, Kantinen und Cateringfirmen.

Auch die TAKKT Beteiligungsgesellschaft mit ihren Investments in innovative Start-ups, die auf B2B-Spezialversandhandel oder Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette der TAKKT-Gesellschaften spezialisiert sind, ist Teil der Newport Gruppe. Mit Profishop, einer wachstumsstarken B2B-Händlerplattform für Verbrauchsgüter und Ausstattungsgegenstände aus den Bereichen Betrieb und Lager, Industriebedarf sowie Haus- und Gebäudetechnik, hat TAKKT im Berichtszeitraum die neunte Beteiligung erworben.

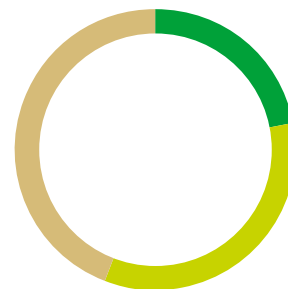
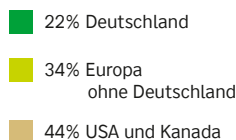
UMSATZ

Mio. Euro

+7%



UMSATZVERTEILUNG nach Regionen



Umsatz steigt deutlich

Im ersten Halbjahr 2019 erzielte TAKKT mit 609 Millionen Euro einen gegenüber dem Vorjahreszeitraum 7 Prozent höheren Umsatz. Portfolioveränderungen aufgrund der Akquisitionen von OfficeFurnitureOnline, Runelandhs und XXLhoreca sowie die Schließung von Hubert Europa hatten insgesamt einen positiven Effekt. Wechselkurseffekte, vor allem aus dem stärkeren US-Dollar, trugen außerdem zum Umsatzanstieg bei. Organisch, das heißt bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte, wuchs der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2 Prozent.

Newport Gruppe um XXLhoreca ergänzt

Der Umsatz von TAKKT EUROPE stieg organisch um 2 Prozent. Während die auf Betriebs-, Lager- und Büroausstattung spezialisierte KAISER+KRAFT organisch nicht gewachsen ist, konnte ratioform als Anbieter für Verpackungslösungen im niedrigen einstelligen Prozentbereich wachsen. Der Umsatz der Newport-Sparte, welche die wachstumsstarken Web-focused-Geschäftsmodelle sowie die TAKKT Beteiligungsgesellschaft unter einem Dach bündelt, entwickelte sich sehr erfreulich und wuchs mit zweistelligen Wachstumsraten.

Einen höheren Umsatz als im Vorjahreszeitraum erzielte TAKKT AMERICA. Organisch legte der Umsatz dabei um 3 Prozent zu. Die einzelnen Sparten entwickelten sich unterschiedlich. Die Büromöbel vertreibende NBF-Gruppe verzeichnete die höchste Wachstumsrate, aber auch die auf Displayprodukte wie Werbebanner, Messestände und individuell bedruckte Displays spezialisierte Displays2Go

realisierte gegenüber dem Vorjahreszeitraum gute organische Umsatzsteigerungen. Die Central-Gruppe, deren Fokus Restaurantausstattung ist, erwirtschaftete Umsätze auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Hubert, der Spezialist für den Vertrieb von Artikeln zur Verkaufsförderung sowie für Bedarfsartikel und Ausrüstungsgegenstände für den Gastronomiesektor, verzeichnete aufgrund der erwarteten Einstellung der Geschäftsbeziehung mit einem Großkunden weitere Umsatzverluste gegenüber dem ersten Halbjahr 2018.

Operatives Ergebnis gesteigert

TAKKT hat das Operative Ergebnis von 60 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum auf 63 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2019 gesteigert. Das Operative Ergebnis von TAKKT profitierte dabei im Wesentlichen vom höheren Umsatzniveau, unter anderem aufgrund des positiven Beitrags der Akquisitionen.

Weitere Fortschritte bei Digitaler Transformation

Bei der Digitalen Transformation hat TAKKT im ersten Halbjahr weitere Fortschritte gemacht. Der Anteil der Auftragseingänge über E-Commerce-Kanäle stieg im ersten Halbjahr auf 54 Prozent gegenüber 51 Prozent im ersten Halbjahr 2018. Das organische E-Commerce-Wachstum war wie die Geschäftsentwicklung insgesamt von den sich eintrübenden Rahmenbedingungen beeinflusst und lag bei 6 Prozent.

OPERATIVES ERGEBNIS

Mio. Euro

+5%



MITARBEITER durchschnittliche Kopfzahl

-0%



Finanzbeteiligung CECONOMY

Der Ergebnisbeitrag für Haniel aus der Finanzbeteiligung CECONOMY war im ersten Halbjahr 2019 mit –5 Millionen Euro zwar negativ, fiel aber deutlich höher aus als im Vorjahreszeitraum, in dem Wertberichtigungen massiv belasteten. Das Unternehmen beschloss im ersten Halbjahr 2019 ein Kosten- und Effizienzprogramm, das auch mit einer Reduktion der Mitarbeiterzahl verbunden ist. Die Kosten des Programms belasteten das EBIT von CECONOMY und damit auch das Haniel-Beteiligungsergebnis.

CECONOMY treibt Transformation voran

Im ersten Halbjahr 2019 hat CECONOMY die im Vorjahr entwickelte Strategie zur Transformation des Geschäfts vorangetrieben. Dabei sind die zentralen Hebel die Beschleunigung des Ausbaus von Multi-Channel- und Service-Angeboten sowie die Reduzierung der Kostenbasis, um Mittel für Investitionen in IT und Logistik freizusetzen. So hat das Unternehmen im April 2019 ein Kosten- und Effizienzprogramm beschlossen. Ziel ist es, die Prozesse, Strukturen und Geschäftsaktivitäten der Gruppe zu straffen, Kosten zu senken und so die Grundlagen für profitables Wachstum zu schaffen. Die Optimierung und Umstrukturierung betreffen insbesondere die Zentral- und Verwaltungseinheiten in Deutschland.

CECONOMY hat am 24. Juni 2019 den im September 2018 beschlossenen strukturierten Verkauf ihres rund 9-prozentigen Anteils an der METRO AG an EP Global Commerce II GmbH (EPGC) abgeschlossen: EPGC hatte die 2018 vereinbarte Call-Option zur Übertragung der verbleibenden 5,4 Prozent der Anteile ausgeübt.

BETEILIGUNGSERGEBNIS FINANZBETEILIGUNG

Mio. Euro

+99%



CECONOMY in herausforderndem Marktumfeld

Bei CECONOMY lag der Umsatz im ersten Halbjahr 2019 mit 9.580 Millionen Euro organisch, das heißt währungs- und flächenbereinigt, leicht unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Deutschland entwickelte sich stabil. Dazu trugen unter anderem Impulse aus erfolgreichen Werbekampagnen bei. Demgegenüber entwickelte sich vor allem das Geschäft in Osteuropa rückläufig. Aber auch in West- und Südeuropa ging das Wachstum bei CECONOMY zurück. Hingegen entwickelte sich vor allem der über das Internet erzielte Umsatz der beiden Vertriebsmarken MediaMarkt und Saturn erfreulich.

CECONOMY veräußert Metro-Anteile an EPGC.

Das EBIT ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 17 Millionen Euro auf –106 Millionen Euro gesunken. Belastet wurde das EBIT von Kosten in der Folge des Restrukturierungsprogramms. Das Finanzergebnis von CECONOMY hat sich gegenüber dem des Vorjahreszeitraums deutlich verbessert, da im Vorjahreszeitraum Wertberichtigungen auf die Anteile an der METRO AG und demgegenüber im Berichtszeitraum Erlöse aus dem Verkauf der Metro-Anteile zum Tragen kamen. Insgesamt ergab sich ein deutlich negatives Ergebnis nach Steuern von CECONOMY.

Restrukturierungsprogramm belastet Haniel-Beteiligungsergebnis

Da der anteilige Ergebnisbeitrag der CECONOMY AG, der in das Haniel-Beteiligungsergebnis eingeflossen ist, wieder deutlich negativ ausfiel, betrug das Beteiligungsergebnis aus der Finanzbeteiligung CECONOMY bei Haniel –5 Millionen Euro, nachdem es im Vorjahreszeitraum bei –370 Millionen Euro gelegen hatte. Die negative Börsenkursentwicklung der Ceconomy-Aktie im zweiten Quartal 2018 hatte Haniel dazu bewogen, die Werthaltigkeit der Finanzbeteiligung zu überprüfen. Dabei hatte sich ein Wertberichtigungsbedarf von –298 Millionen Euro ergeben.

Finanzbeteiligung METRO

Haniel hat 2018 den Ausstieg aus dem Engagement bei der METRO AG eingeleitet. Der Ergebnisbeitrag für Haniel aus der Finanzbeteiligung METRO fiel im ersten Halbjahr 2019 mit –62 Millionen Euro deutlich negativ aus. Ursächlich dafür war das infolge der Wertberichtigung auf die Real-Aktivitäten gesunkene Ergebnis nach Steuern von METRO, das anteilig zum Haniel-Beteiligungsergebnis beigetragen hatte.

Haniel verfolgt Ausstieg aus Metro-Engagement weiter

Im Vorjahr entschied Haniel, den Ausstieg aus dem Engagement bei der Finanzbeteiligung METRO einzuleiten. Haniel hat 2018 zunächst 7,3 Prozent der ausgegebenen Stammaktien der METRO AG an EPGC veräußert. Es liegt in der Verantwortung der METRO AG, das prognostizierte Potenzial des Metro-Geschäftsmodells zum Nutzen aller Beteiligten zu realisieren. Haniel wird diesen Prozess auch in Zukunft konstruktiv begleiten. Es bestehen weiterhin Optionsvereinbarungen mit EPGC, die einen Verkauf ermöglichen.

Verkauf von Real wird von METRO vorangetrieben

Im September 2018 beschloss METRO, sich künftig auf das Großhandelsgeschäft zu fokussieren und sich aus dem Lebensmitteleinzelhandel zurückzuziehen. Für Real und alle zugehörigen Geschäftsaktivitäten hat METRO daher einen strukturierten Verkaufsprozess gestartet, der weit fortgeschritten ist. Zudem sucht METRO für das China-Geschäft einen strategischen Partner.

Im Bereich Wholesale hat METRO aufgrund der sich wandelnden Einkaufsgewohnheiten der Kunden in den vergangenen Jahren das Belieferungsgeschäft kontinuierlich, auch durch Akquisitionen, weiterentwickelt.

Eine weitere Stoßrichtung der Strategie von METRO ist es, die Kunden bei der Weiterentwicklung ihres Geschäfts zu unterstützen – auch im Bereich der Digitalisierung. Die Geschäftseinheit HoReCa Digital beschäftigt sich mit digital orientierten Lösungen. Das METRO Accelerator Programme für Hospitality und Retail zur Förderung innovativer digitaler Lösungen für selbstständige Unternehmer im Bereich Hotellerie, Restaurant, Catering und Handel wird seit Mai 2019 mit Target, der zweitgrößten Einzelhandelskette der USA, ausgeführt.

Metro-Umsatz auf Vorjahresniveau, EBIT gesteigert

Im ersten Halbjahr 2019 erzielte METRO in den fortgeführten Bereichen, im Wesentlichen durch METRO Wholesale, einen Umsatz von 14.303 Millionen Euro, der somit leicht über dem Niveau des Vorjahreszeitraums lag. Organisch, das heißt währungs- und flächenbereinigt, wurde ein Wachstum von 2 Prozent erreicht. Bei METRO Wholesale verzeichnete das Geschäft in Osteuropa und Asien erfreuliche Wachstumsraten. Das Belieferungsgeschäft entwickelte sich in nahezu allen Regionen positiv. Belastend wirkte sich die rückläufige Entwicklung in Russland aus. Das EBIT von METRO lag mit 178 Millionen Euro deutlich über dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Im Wesentlichen haben dazu höhere Erlöse aus Immobilientransaktionen als im ersten Halbjahr 2018 beigetragen.

Wertberichtigung auf Real belastet Ergebnisbeitrag für Haniel

Während sich das Finanzergebnis von METRO gegenüber dem Vorjahreszeitraum verbesserte, verschlechterten sich sowohl das Steuerergebnis als auch das Ergebnis der nicht fortgeführten Bereiche. Hierin war auch eine Wertberichtigung auf die Real-Aktivitäten in Höhe von 385 Millionen Euro enthalten. In der Folge sank das Ergebnis nach Steuern von METRO, welches anteilig zum Haniel-Beteiligungsergebnis beigetragen hat. Insgesamt betrug das Beteiligungsergebnis von Haniel aus der Finanzbeteiligung METRO –62 Millionen Euro, nachdem es im Vorjahreszeitraum bei –579 Millionen Euro gelegen hatte. Die negative Börsenkursentwicklung der Metro-Aktie im zweiten Quartal 2018 hatte Haniel dazu bewogen, die Werthaltigkeit der Finanzbeteiligung zu überprüfen. Dabei hatte sich ein Wertberichtigungsbedarf von –574 Millionen Euro für die Metro-Beteiligung ergeben.

BETEILIGUNGSENERGEBNIS FINANZBETEILIGUNG

Mio. Euro

+89%



Prognosebericht

Der Haniel-Vorstand geht für das Geschäftsjahr 2019 nun davon aus, dass der Konzern-Umsatz unter dem Niveau des Vorjahres liegen wird. Zudem prognostiziert Haniel konjunkturbedingt und infolge von Sonderaufwendungen ein Operatives Ergebnis deutlich unter Vorjahresniveau. Bereinigt um die Sonderaufwendungen sollte das Operative Ergebnis jedoch im Rahmen des Vorjahres ausfallen. Es wird nach wie vor erwartet, dass sich das Beteiligungsergebnis aus den Finanzbeteiligungen an CECONOMY und METRO deutlich über dem Niveau des Vorjahres bewegen wird. Dementsprechend sollte auch das Ergebnis vor Steuern deutlich höher ausfallen.

Schwaches Wirtschaftswachstum bei hohen Risiken

Angesichts der weiterhin hohen Risiken, die sich aus den Handels- und geopolitischen Konflikten ergeben, nehmen die Unsicherheiten weltweit zu. Dies hat seit etwa einem Jahr zu einer Schwächung der Weltwirtschaft geführt. Vor allem in China und Europa ist die Konjunkturdynamik spürbar geringer als in den letzten Jahren. Vor diesem Hintergrund hat der Internationale Währungsfonds (IWF)

seine Wachstumsprognosen sowohl für die Industriestaaten als auch für die Schwellen- und Entwicklungsländer erneut gesenkt. Bezogen auf das globale Wachstum rechnet der IWF im Juli 2019 nur noch mit einem Anstieg um 3,2 Prozent für das Jahr 2019.

In Summe sind die Risiken und Unsicherheiten zuletzt weiter gestiegen. Neben der zum Teil hohen Verschuldung vieler Staaten sowie den weiterhin nicht kalkulierbaren Brexit-Folgen stellen die Handelskonflikte der USA mit China und möglicherweise zukünftig auch mit Europa die größten globalen Risiken dar. Eine weitere Eskalation bis hin zu einem weitreichenden Handelskrieg würde die Weltwirtschaft zusätzlich massiv schwächen. Bisher geht der IWF in seiner aktuellen Prognose für 2020 trotzdem von einer Konjunkturbelebung aus. Diese Perspektive setzt laut IWF aber u. a. voraus, dass Fortschritte bei der Auflösung der Handelskonflikte erzielt werden.

Für die Eurozone ist der IWF für 2019 pessimistisch. Die Wirtschaft wird lediglich um 1,3 Prozent zulegen. Ein günstiges Finanzierungsumfeld, eine kräftige Binnen- nachfrage und eine zum Teil stimulierende Fiskalpolitik stützen die Wirtschaft. Belastend wirkt sich dagegen die mittlerweile ausgeprägte Schwäche der Industrie aus. Die unklaren zukünftigen Handelsbeziehungen zu den USA und zu Großbritannien sowie die hohe Verschuldung Italiens bleiben substantielle Risikofaktoren für den Euroraum.

In den USA laufen die positiven Einmaleffekte der letztjährigen massiven Steuersenkungen aus. Zudem belastet auch hier die schwächere Weltwirtschaft die Entwicklung. Der IWF rechnet damit, dass der Wachstumskurs in den USA 2019 auf 2,6 Prozent abflacht.

WACHSTUMSPROGNOSE WELT UND NACH REGIONEN

%

Welt



Eurozone



USA



Schwellen-/Entwicklungsländer¹



China



¹ Inkl. China

In den Schwellen- und Entwicklungsländern schwächt sich das Wachstumstempo 2019 gemäß IWF auf 4,1 Prozent weiter ab. Zwar soll Indiens Wirtschaft mit 7,0 Prozent dynamisch expandieren, aber in China – mit einem Wachstum von voraussichtlich nur 6,2 Prozent – flacht der Aufschwung weiter ab. Zudem bleibt die Konjunktur in Russland und Lateinamerika vergleichsweise moderat.

Sinkende Zinsen und Devisen-Volatilitäten zu erwarten

Entgegen der ursprünglichen Absicht hat die US-Notenbank die Zinsen mit Blick auf die Konjunkturrisiken im ersten Halbjahr 2019 nicht weiter angehoben. Die Europäische Zentralbank EZB setzt ihre expansive Politik fort und plant, das Nullzinsniveau nunmehr mindestens bis Mitte 2020 zu halten. Auch die EZB schließt zusätzliche Lockerungen etwa durch höhere Negativzinsen für Banken und neue Anleihekäufe nicht mehr aus.

Da die verschiedenen Geschäftsbereiche international tätig sind, ist das Ergebnis des Haniel-Konzerns auch abhängig von der Entwicklung verschiedener Währungskurse, vor allem des US-Dollars, des Britischen Pfunds und des Schweizer Frankens. Die Entwicklung des Russischen Rubels beeinflusst zudem signifikant das Metro-Beteiligungsergebnis.

Konjunkturelles Umfeld belastet Umsatz und Ergebnisentwicklung

Die konjunkturelle Abkühlung belastet insbesondere die Geschäftsentwicklung der frühzyklischen Geschäftsbereiche ELG und ROVEMA, was sich im ersten Halbjahr 2019 bereits deutlich in der Umsatz- und Ergebnisentwicklung niedergeschlagen hat.

Der Haniel-Vorstand erwartet nunmehr, dass der Umsatz organisch, das heißt akquisitions- und währungsbereinigt, trotz leichtem organischem Wachstum der Geschäftsbereiche CWS und TAKKT, insbesondere aufgrund des erwarteten deutlichen Umsatzrückgangs bei ELG leicht unter dem Niveau des Vorjahres liegen wird.

Um den gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen entgegenzutreten und für eine weitere Abschwächung des globalen Wirtschaftswachstums gerüstet zu sein, hat Haniel ein Kostensenkungs- und Flexibilisierungsprogramm initiiert. In diesem Zusammenhang können Sonderaufwendungen entstehen. Aufgrund dessen und in der Folge der konjunkturellen Entwicklung prognostiziert Haniel ein berichtetes Operatives Ergebnis deutlich unter Vorjahresniveau. Bereinigt um die Sonderaufwendungen sollte das Operative Ergebnis im Rahmen des Vorjahres ausfallen.

Das Beteiligungsergebnis wird aufgrund des Wegfalls der massiven Wertberichtigungen auf die Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO deutlich besser ausfallen, weshalb der Haniel-Vorstand insgesamt mit einer deutlichen Steigerung des Ergebnisses vor und nach Steuern und einer entsprechenden Verbesserung der Steuerungskennzahlen Return on Capital Employed (ROCE) und Haniel Value Added (HVA) rechnet. Der Haniel-Cashflow wird voraussichtlich insbesondere aufgrund eines technischen Effekts aus der Anwendung des neuen Leasing-Standards über dem Wert des Jahres 2018 liegen. Ebenso erwartet der Haniel-Vorstand auch aufgrund dieses technischen Effekts weiterhin einen deutlichen Anstieg der bilanziellen Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögensgegenstände im bestehenden Geschäft.

Durch den Erwerb weiterer Geschäftsbereiche oder ergänzender Akquisitionen in den derzeitigen Geschäftsbereichen, aber auch durch die Veräußerung von Geschäftsbereichen, können Umsatz und Ergebnis von der dargestellten Entwicklung abweichen. Zudem kann eine weitere Eintrübung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu erheblichen Abweichungen von dieser Prognose führen.

Konzernzwischen- abschluss

38	Bilanz
40	Gewinn- und Verlustrechnung
41	Gesamtergebnisrechnung
42	Entwicklung des Eigenkapitals
43	Kapitalflussrechnung
44	Verkürzter Konzernanhang
44	Segmentangaben
46	Sonstige Angaben

Haniel-Konzern

Bilanz

AKTIVA

Mio. Euro	30.06.2019	31.12.2018
Sachanlagen	934	728
Immaterielles Vermögen	2.570	2.570
At-Equity bewertete Beteiligungen	913	999
Finanzielles Vermögen	48	40
Übrige langfristige Vermögenswerte	67	66
Latente Steuern	48	42
Langfristiges Vermögen	4.580	4.445
Vorräte	516	617
Forderungen aus Lieferung und Leistung und ähnliche Vermögenswerte	621	553
Finanzielles Vermögen	148	279
Ertragsteuerforderungen	69	46
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	307	116
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	173	197
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte	1	3
Kurzfristiges Vermögen	1.835	1.811
Bilanzsumme	6.415	6.256

PASSIVA

Mio. Euro	30.06.2019	31.12.2018
Eigenkapital der Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH	3.113	3.236
Nicht beherrschende Anteile	385	394
Eigenkapital	3.498	3.630
Finanzielle Verbindlichkeiten	864	749
Rückstellungen für Pensionen	443	375
Übrige langfristige Rückstellungen	59	71
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	41	61
Latente Steuern	155	164
Langfristige Verbindlichkeiten	1.562	1.420
Finanzielle Verbindlichkeiten	821	641
Kurzfristige Rückstellungen	67	104
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung und ähnliche Verbindlichkeiten	204	214
Ertragsteuerverbindlichkeiten	19	19
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	244	228
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.355	1.206
Bilanzsumme	6.415	6.256

Haniel-Konzern

Gewinn- und Verlustrechnung

1. HALBJAHR

Mio. Euro	2019	2018
Umsatzerlöse	2.292	2.403
Veränderungen des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	3	4
Andere aktivierte Eigenleistungen	11	10
Gesamtleistung	2.306	2.417
Materialaufwand	1.279	1.405
Rohhertrag	1.027	1.012
Übrige betriebliche Erträge	6	9
Gesamtbetriebsertrag	1.033	1.021
Personalaufwand	458	442
Übrige betriebliche Aufwendungen	287	299
EBITDA	288	280
Planmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen und Immaterielles Vermögen (außer auf Immaterielles Vermögen aus Kaufpreisallokation)	156	123
Wertminderungen von Sachanlagen und Immateriellem Vermögen	0	0
Operatives Ergebnis (EBITA)	132	157
Planmäßige Abschreibungen auf Immaterielles Vermögen aus Kaufpreisallokation	29	31
EBIT	103	126
Ergebnis At-Equity bewerteter Beteiligungen	-67	-949
Übriges Beteiligungsergebnis	1	0
Finanzierungsaufwand	30	29
Übriges Finanzergebnis	20	41
Finanzergebnis	-76	-937
Ergebnis vor Steuern	27	-811
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	27	31
Ergebnis nach Steuern	0	-842
Davon entfallen auf Nicht beherrschende Anteile	28	27
Davon entfallen auf die Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH	-28	-869

Haniel-Konzern

Gesamtergebnisrechnung

1. HALBJAHR

Mio. Euro	2019	2018
Ergebnis nach Steuern	0	-842
Erfolgsneutrale Erfassung von Neubewertungskomponenten leistungsorientierter Versorgungspläne	-64	10
Auf die erfolgsneutrale Erfassung von Neubewertungskomponenten leistungsorientierter Versorgungspläne entfallende latente Steuern	19	-3
Neubewertungskomponenten leistungsorientierter Versorgungspläne	-45	7
Erfolgsneutrale Erfassung der anteiligen nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedernden sonstigen Ergebnisbestandteile von At-Equity bewerteten Beteiligungen	-20	3
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Folgebewertung von Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente	-1	0
Auf Folgebewertung von Eigenkapitalinstrumenten entfallende latente Steuern	0	0
Folgebewertung von Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente	-1	0
Summe des nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedernden Sonstigen Ergebnisses	-66	10
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus der Folgebewertung von Derivativen Finanzinstrumenten	-2	-1
Erfolgswirksame Auflösung in der Gewinn- und Verlustrechnung	0	1
Auf Folgebewertung von Derivativen Finanzinstrumenten entfallende latente Steuern	1	0
Folgebewertung von Derivativen Finanzinstrumenten	-1	0
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus Fremdwährungsumrechnung	6	9
Erfolgswirksame Auflösung in der Gewinn- und Verlustrechnung	-1	0
Währungseffekte	5	9
Erfolgsneutrale Erfassung von Erträgen und Aufwendungen aus Direkt im Eigenkapital von At-Equity bewerteten Beteiligungen erfassten Änderungen	23	-5
Erfolgswirksame Auflösung in der Gewinn- und Verlustrechnung	0	0
Sonstiges Ergebnis von At-Equity bewerteten Beteiligungen	23	-5
Summe des in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedernden Sonstigen Ergebnisses und der erfolgswirksamen Auflösungen in der Gewinn- und Verlustrechnung	27	4
Summe Sonstiges Ergebnis	-39	14
Davon entfallen auf Nicht beherrschende Anteile	-8	4
Davon entfallen auf die Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH	-31	10
Gesamtergebnis	-39	-828
Davon entfallen auf Nicht beherrschende Anteile	20	31
Davon entfallen auf die Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH	-59	-859

Haniel-Konzern

Entwicklung des Eigenkapitals

1. HALBJAHR 2019

Mio. Euro	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Kumuliertes Sonstiges Ergebnis	Gewinnrücklagen	Eigene Anteile	Eigenkapital der Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
Stand 01.01.2019 vor Anpassung	1.000	678	-456	2.037	-23	3.236	394	3.630
Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden			0	0		0	0	0
Stand 01.01.2019	1.000	678	-456	2.037	-23	3.236	394	3.630
Dividenden				-60		-60	-29	-89
Veränderung im Konsolidierungskreis						0		0
Anteilsveränderungen bei bereits konsolidierten Unternehmen						0		0
Veränderung Eigene Anteile					-4	-4		-4
Gesamtergebnis			-31	-28		-59	20	-39
Davon Ergebnis nach Steuern				-28		-28	28	0
Davon Sonstiges Ergebnis			-31			-31	-8	-39
Stand 30.06.2019	1.000	678	-487	1.949	-27	3.113	385	3.498

1. HALBJAHR 2018

Mio. Euro	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Kumuliertes Sonstiges Ergebnis	Gewinnrücklagen	Eigene Anteile	Eigenkapital der Gesellschafter der Franz Haniel & Cie. GmbH	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
Stand 01.01.2018 vor Anpassung	1.000	678	-538	3.033	-19	4.154	345	4.499
Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden			-2	8		6	2	8
Stand 01.01.2018	1.000	678	-540	3.041	-19	4.160	347	4.507
Dividenden				-60		-60	-18	-78
Veränderung im Konsolidierungskreis						0		0
Anteilsveränderungen bei bereits konsolidierten Unternehmen						0		0
Veränderung Eigene Anteile					-5	-5		-5
Gesamtergebnis			10	-869		-859	31	-828
Davon Ergebnis nach Steuern				-869		-869	27	-842
Davon Sonstiges Ergebnis			10			10	4	14
Stand 30.06.2018	1.000	678	-530	2.112	-24	3.236	360	3.596

Haniel-Konzern

Kapitalflussrechnung

1. HALBJAHR

Mio. Euro	2019	2018
Ergebnis nach Steuern	0	-842
Zu- und Abschreibungen auf das langfristige Vermögen	185	154
Veränderung der Pensionsrückstellungen und Übriger langfristiger Rückstellungen	3	4
Ergebnis aus der Veränderung latenter Steuern	1	0
Nicht zahlungswirksames Ergebnis und Dividenden von At-Equity bewerteten Beteiligungen	105	1.028
Ergebnis aus dem Abgang langfristiger Vermögenswerte und konsolidierter Unternehmen sowie aus Neubewertung bei Anteilsveränderungen	-1	0
Sonstige nicht zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen sowie sonstige Zahlungen	14	-33
Haniel-Cashflow	307	311
Veränderung der Vorräte, Forderungen und ähnlicher Aktiva	15	-240
Veränderung der kurzfristigen unverzinslichen Verbindlichkeiten, kurzfristiger Rückstellungen und ähnlicher Passiva	-34	-48
Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit	288	23
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und anderen Vermögenswerten	137	78
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und andere Vermögenswerte	-140	-139
Einzahlungen aus Abgängen von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten	7	-1
Auszahlungen für Erwerbe von konsolidierten Unternehmen und sonstigen Geschäftseinheiten	-24	-58
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-20	-120
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	0	0
Auszahlungen an Gesellschafter	-108	-78
Zahlungen aus Anteilsveränderungen bei bereits konsolidierten Unternehmen	0	0
Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten	476	778
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten	-445	-586
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-77	114
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	116	68
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	191	17
Nicht zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	0	-1
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	307	84

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit beinhaltet Dividendeneinzahlungen in Höhe von 38 Mio. Euro (Vorjahr: 79 Mio. Euro), Zinseinzahlungen von 5 Mio. Euro (Vorjahr: 8 Mio. Euro) und Zinsauszahlungen von 24 Mio. Euro (Vorjahr: 34 Mio. Euro). Es wurden Ertragsteuern in Höhe von 38 Mio. Euro (Vorjahr: 40 Mio. Euro) gezahlt.

Verkürzter Konzernanhang

A. Segmentangaben

1. HALBJAHR 2019 NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Mio. Euro	Bekaert Deslee	CWS	ELG	Optimar	ROVEMA	TAKKT	Finanz- beteiligung CECONOMY	Finanz- beteiligung METRO	Holding und sonstige Gesell- schaften	Konsoli- dierung	Konzern
Segmenterlöse aus Verkäufen an externe Kunden	161	581	833	63	45	609					2.292
Segmenterlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten											0
Umsatzerlöse	161	581	833	63	45	609	0	0	0	0	2.292
Operatives Ergebnis (EBITA)	10	69	4	5	0	63	0	0	-19	0	132
Ergebnisbeiträge von At-Equity bewerteten Beteiligungen							-5	-62			-67
Ergebnis vor Steuern	3	52	-7	0	-4	54	-5	-62	23	-27	27
Mitarbeiter (durchschnittliche Kopfzahl)	3.308	10.387	1.380	466	702	2.711	0	0	201		19.155

1. HALBJAHR 2018 NACH GESCHÄFTSBEREICHEN

Mio. Euro	Bekaert Deslee	CWS	ELG	Optimar	ROVEMA	TAKKT	Finanz- beteiligung CECONOMY	Finanz- beteiligung METRO	Holding und sonstige Gesell- schaften	Konsoli- dierung	Konzern
Segmenterlöse aus Verkäufen an externe Kunden	159	566	986	72	53	567					2.403
Segmenterlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten											0
Umsatzerlöse	159	566	986	72	53	567	0	0	0	0	2.403
Operatives Ergebnis (EBITA)	13	72	23	3	5	60	0	0	-19	0	157
Ergebnisbeiträge von At-Equity bewerteten Beteiligungen							-370	-579			-949
Ergebnis vor Steuern	4	56	16	-2	2	52	-370	-579	28	-18	-811
Mitarbeiter (durchschnittliche Kopfzahl)	2.830	10.612	1.317	419	658	2.693	0	0	203		18.732

In der Segmentberichterstattung bilden die sechs Geschäftsbereiche, die beiden At-Equity bewerteten Finanzbeteiligungen CECONOMY und METRO sowie der Bereich Holding und sonstige Gesellschaften die Berichtssegmente. Das Segment Holding und sonstige Gesellschaften umfasst im Wesentlichen die Franz Haniel & Cie. GmbH und ihre Beteiligungs-, Finanzierungs- und Servicegesellschaften ohne die Finanzbeteiligungen.

Die Aufteilung der Segmente erfolgt nach dem Management Approach unter Berücksichtigung der internen Steuerung und Berichterstattung sowie der organisatorischen Struktur. Es werden für die Segmentinformationen die gleichen Rechnungslegungsvorschriften wie für den Konzernzwischenabschluss angewendet.

In der folgenden Übersicht werden die Umsatzerlöse der Geschäftsbereiche nach wesentlichen Kategorien weiter aufgliedert:

Mio. Euro		2019	2018
BekaertDeslee	Europa	73	73
	Amerika	65	61
	Asien / Pazifik	23	25
	Summe	161	159
CWS	Hygiene	270	263
	Workwear	308	301
	Fire Safety	3	2
	Summe	581	566
ELG	Edelstahlschrott	707	871
	Superlegierungen	126	115
	Summe	833	986
Optimar		63	72
ROVEMA		45	53
TAKKT	Deutschland	136	135
	Europa ohne Deutschland	205	188
	USA und Kanada	268	244
	Summe	609	567
Konzern		2.292	2.403

Die Geschäftsbereiche Optimar und ROVEMA erzielen Umsatzerlöse im Wesentlichen aus dem Verkauf von automatisierten Fisch-Verarbeitungssystemen zur Nutzung auf Schiffen, an Land und für Aquakulturen bzw. aus dem Verkauf von Verpackungsmaschinen und -anlagen. Die Erfassung der Umsatzerlöse von Optimar und ROVEMA erfolgt überwiegend zeitraumbezogen.

B. Sonstige Angaben

Rechnungslegungsgrundsätze

Der Konzernzwischenabschluss der Franz Haniel & Cie. GmbH, Duisburg, zum 30. Juni 2019 ist nach den am Bilanzstichtag gültigen und von der Kommission der Europäischen Union übernommenen International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt.

Die bei der Erstellung des Konzernzwischenabschlusses nach IAS 34 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen denen des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2018 unter Berücksichtigung der Vorschriften zur Zwischenberichterstattung. Für weitere Informationen zu den im Einzelnen angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wird auf den Konzernabschluss der Franz Haniel & Cie. GmbH zum 31. Dezember 2018 verwiesen.

Der Konzernzwischenabschluss und der Konzernzwischenlagebericht wurden weder geprüft noch einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Neue Rechnungslegungsvorschriften

Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2019 waren nachfolgende durch den International Accounting Standards Board (IASB) bzw. das IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) überarbeitete bzw. neu erlassene sowie von der Kommission der Europäischen Union übernommene Standards und Interpretationen erstmals verpflichtend anzuwenden:

IFRS 16 (2015): „Leases“

Amendments to IFRS 9 (2017): „Prepayment Features with Negative Compensation“

Annual Improvements to IFRS Standards 2015–2017 Cycle (2017)

Amendments to IAS 19 (2018): „Plan Amendment, Curtailment or Settlement“

Amendments to IAS 28 (2017): „Long-term Interests in Associates and Joint Ventures“

IFRIC 23 (2017): „Uncertainty over Income Tax Treatments“

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“

IFRS 16 ersetzt die bestehenden Vorschriften zu Leasingverhältnissen. Der Standard sieht vor, dass grundsätzlich alle Leasingverhältnisse und die damit verbundenen vertraglichen Rechte und Pflichten in der Bilanz des Leasingnehmers abzubilden sind. Damit entfällt die unter IAS 17 erforderliche Unterscheidung in Operating- bzw. Finanzierungsleasingverhältnisse beim Leasingnehmer. Für Leasingverhältnisse bilanziert der Leasingnehmer den Barwert der zukünftigen Leasingzahlungen als Finanzielle Verbindlichkeit. Korrespondierend wird in den Sachanlagen ein Nutzungsrecht am geleasteten Vermögenswert aktiviert, das grundsätzlich dem Barwert der zukünftigen Leasingzahlungen zuzüglich direkt zurechenbarer Kosten entspricht. Das Nutzungsrecht wird über die Laufzeit des Leasingverhältnisses oder – falls kürzer – über die Nutzungsdauer des geleasteten Vermögenswerts linear abgeschrieben. Dabei gelten die Regelungen des IAS 36 zur Ermittlung und Erfassung von Wertminderungen auch für die aktivierten Nutzungsrechte.

Bei der Umstellung auf IFRS 16 macht Haniel von der Möglichkeit der modifiziert retrospektiven Erstanwendung Gebrauch. Hierbei besteht die Vereinfachung darin, dass das aktivierte Nutzungsrecht am Leasinggegenstand dem Barwert der Leasingverbindlichkeit entspricht. Die Vergleichszahlen des Vorjahres wurden nicht angepasst. Anfängliche, dem Nutzungsrecht direkt zurechenbare Kosten wurden nicht berücksichtigt. Zudem wurden Nutzungsrechte um etwaige Rückstellungen für belastende Leasingverhältnisse angepasst, die in der Bilanz unmittelbar vor dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung erfasst waren. Die Leasingverhältnisse wurden unter Verwendung des Grenzfremdkapitalzinssatzes zum 1. Januar 2019 abgezinst. Der gewichtete durchschnittliche Grenzfremdkapitalzinssatz für die zu Beginn des Berichtszeitraums erstmals bilanzierten Leasingverbindlichkeiten beträgt 2,9 Prozent.

Die Überleitung der Mindestauszahlungen für das operative Leasing zum 31. Dezember 2018 auf die bilanzierten Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019 ergibt sich wie folgt:

Mio. Euro	
Mindestauszahlungen für das operative Leasing zum 31.12.2018	256
Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von weniger als 12 Monaten	-10
Leasingverhältnisse von geringwertigen Vermögenswerten	-13
Effekte aus Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen sowie sonstige Effekte	32
Effekt aus Diskontierung	-35
Zusätzliche Leasingverbindlichkeiten aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 zum 01.01.2019	230
Leasingverbindlichkeiten zum 31.12.2018	30
Leasingverbindlichkeiten zum 01.01.2019	260

Von dem Wahlrecht für kurzfristige Leasingvereinbarungen mit einer Laufzeit von nicht mehr als 12 Monaten sowie für Leasingvereinbarungen, bei denen der dem Leasingvertrag zugrunde liegende Vermögenswert von geringem Wert ist, wird grundsätzlich Gebrauch gemacht. Die Leasingzahlungen dieser Vereinbarungen werden als Übrige betriebliche Aufwendungen erfasst.

Die nachfolgende Übersicht fasst die Auswirkungen aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 auf die Konzernbilanz zusammen:

Mio. Euro	31.12.2018	Anpassungen IFRS 16	01.01.2019
Aktiva			
Sachanlagen	728	217	945
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	197	-1	196
		216	
Passiva			
Langfristige Finanzielle Verbindlichkeiten	749	178	927
Übrige langfristige Rückstellungen	71	-11	60
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	61	-2	59
Kurzfristige Finanzielle Verbindlichkeiten	641	52	693
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	228	-1	227
		216	

Die aktivierten Nutzungsrechte in den Sachanlagen betreffen neben Betriebs- und Geschäftsausstattung vor allem Grundstücke, Bauten und ähnliche Vermögenswerte.

Bei wenigen Leasingverhältnissen tritt Haniel als Leasinggeber auf. Diese werden als Operating Lease behandelt, d. h., das Leasingobjekt wird weiterhin in der Bilanz ausgewiesen und die Leasingzahlungen werden als Übrige betriebliche Erträge erfasst.

Aus der erstmaligen Anwendung der weiteren geänderten und neuen Standards ergeben sich keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Haniel-Konzerns.

Abgrenzung und Änderungen des Konsolidierungskreises

Im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 wurden neben der Franz Haniel & Cie. GmbH 218 inländische und ausländische Unternehmen vollkonsolidiert. Im Berichtszeitraum ergaben sich folgende Veränderungen in der Zahl der Tochterunternehmen:

Zugang durch Erwerb von Anteilen bzw. Kontrollerlangung	2
Zugang durch Neugründung	3
Abgang durch Veräußerung von Anteilen bzw. Kontrollverlust	5
Abgang durch Verschmelzung oder Liquidation	6

Neben der Franz Haniel & Cie. GmbH werden damit zum 30. Juni 2019 insgesamt 212 Tochterunternehmen in den Konzernzwischenabschluss einbezogen. Davon entfallen auf den Geschäftsbereich BekaertDeslee 30 Unternehmen, auf CWS 41 Unternehmen, auf ELG 40 Unternehmen, auf Optimar 5 Unternehmen, auf ROVEMA 14 Unternehmen und auf TAKKT 70 Unternehmen. 12 Tochterunternehmen werden dem Segment Holding und sonstige Gesellschaften zugeordnet.

Unternehmenserwerbe

Im Berichtszeitraum wurden 3 Unternehmenserwerbe in den Geschäftsbereichen CWS und TAKKT durchgeführt. Dabei wurden 2 Einzelgesellschaften (Share Deals) und eine sonstige Geschäftseinheit (Asset Deal) erworben. Die Einzelgesellschaften wurden beide zu 100 Prozent erworben.

Die durch die Unternehmenserwerbe im Berichtszeitraum insgesamt zugehenden Vermögenswerte und Schulden setzen sich wie folgt zusammen:

Mio. Euro	Zeitwerte
Vermögenswerte	
Sachanlagen	1
Immaterielles Vermögen	6
Vorräte	1
Forderungen aus Lieferung und Leistung und ähnliche Vermögenswerte	2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1
Übrige Vermögenswerte	1
	12
Schulden	
Finanzielle Verbindlichkeiten	1
Latente Steuern	1
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung und ähnliche Verbindlichkeiten	1
Übrige Schulden	1
	4

Das vertragliche Nominalvolumen der erworbenen Forderungen aus Lieferung und Leistung beläuft sich auf 2 Mio. Euro. Unter Berücksichtigung von voraussichtlich uneinbringlichen Beträgen in Höhe von 0 Mio. Euro ergibt sich ein beizulegender Zeitwert der erworbenen Forderungen aus Lieferung und Leistung in Höhe von 2 Mio. Euro.

Die für die Unternehmenserwerbe übertragenen Gegenleistungen sowie die resultierenden Goodwills sind der folgenden Übersicht zu entnehmen:

Mio. Euro	Summe
Zahlungswirksame Gegenleistungen	24
Bedingte Gegenleistungen	3
Sonstige nicht zahlungswirksame Bestandteile	2
Übernommene liquide Mittel	1
Übertragene Gegenleistungen	30
Übernommenes Nettovermögen	8
Goodwill	22

Der bilanzierte Goodwill repräsentiert im Wesentlichen die mit den Unternehmenserwerben verbundenen erwarteten Zukunftsaussichten sowie den Erfahrungswert der übernommenen Mitarbeiter. Die aktivierten Goodwills sind steuerlich nicht abzugsfähig.

Die im Zusammenhang mit den Unternehmenserwerben angefallenen Transaktionskosten sind unwesentlich.

Die erworbenen Unternehmen steuerten während des Berichtszeitraums 4 Mio. Euro zu den Umsatzerlösen und 0 Mio. Euro zum Ergebnis nach Steuern bei. Wären alle erworbenen Einheiten bereits zu Beginn des Berichtszeitraums erworben worden, hätten sie 12 Mio. Euro zu den Umsatzerlösen und 1 Mio. Euro zum Ergebnis nach Steuern beigetragen.

Die bedingten Gegenleistungen aus Unternehmenserwerben haben sich im Berichtszeitraum wie folgt entwickelt:

Mio. Euro	Bedingte Kaufpreis- forderungen	Bedingte Kaufpreis- verbindlichkeiten
Stand 01.01.	13	3
Zugänge		3
Abgänge		2
Währungsänderungen		
Zinseffekt		
Neubewertungen		
Stand 30.06.	13	4

Der beizulegende Zeitwert der bedingten Gegenleistungen wird auf Grundlage von Umsatz- bzw. Ergebnisgrößen und unter Berücksichtigung der Langfristplanung ermittelt. Aus den zum Bilanzstichtag vorhandenen bedingten Gegenleistungen erscheint eine Bandbreite möglicher Zahlungen zwischen -13 Mio. Euro und 32 Mio. Euro möglich. Die Wertermittlung der bedingten Gegenleistungen erfolgt regelmäßig durch qualifizierte Mitarbeiter der betroffenen Einheiten und wird mit dem zuständigen Management abgestimmt.

Unternehmensveräußerungen

Im Berichtszeitraum hat der Geschäftsbereich ELG seine Geschäftsaktivität Carbon Fibre in ein Joint Venture eingebracht. Hierdurch wurden 5 Einzelgesellschaften entkonsolidiert. Die insgesamt abgehenden Vermögenswerte und Schulden setzen sich wie folgt zusammen:

Mio. Euro	Buchwerte
Vermögenswerte	
Sachanlagen	6
Immaterielles Vermögen	11
Vorräte	5
Forderungen aus Lieferung und Leistung	1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3
Übrige Vermögenswerte	2
	28
Schulden	
Finanzielle Verbindlichkeiten	1
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	1
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1
	3

Die für die Veräußerung erhaltene Gegenleistung beträgt 25 Mio. Euro. Unter Einbeziehung der in den veräußerten Einheiten vorhandenen liquiden Mitteln in Höhe von 3 Mio. Euro und von sonstigen nicht zahlungswirksamen Komponenten in Höhe von 15 Mio. Euro ergibt sich ein zahlungswirksamer Betrag für die Veräußerung von 7 Mio. Euro. Unter Berücksichtigung von im Berichtszeitraum aufwandswirksamen Transaktionskosten in Höhe von 1 Mio. Euro sowie dem in die Gewinn- und Verlustrechnung umzugliedernden kumulierten Sonstigen Ergebnis in Höhe von 1 Mio. Euro beträgt das Entkonsolidierungsergebnis 0 Mio. Euro. Im Rahmen des Joint Venture werden die Anteile an ELG Carbon Fibre Ltd. seitdem At-Equity bewertet.

At-Equity bewertete Beteiligungen

In den At-Equity bewerteten Beteiligungen sind die Finanzbeteiligungen von Haniel an der CECONOMY AG und der METRO AG enthalten.

Im Berichtszeitraum wurde die von Haniel am 24. August 2018 gewährte Call-Option auf den Erwerb von bis zu 15,20 Prozent der ausgegebenen Stammaktien der METRO AG verlängert. Am 21. Juni 2019 haben Haniel und EP Global Commerce (EPGC) ferner eine Änderung der ursprünglichen Optionsvereinbarung sowie eine Andienungsvereinbarung im Zusammenhang mit einem potenziellen öffentlichen Übernahmeangebot unterzeichnet.

Aufgrund der im Vorjahr nachhaltig gesunkenen Börsenkurse der CECONOMY AG und METRO AG wurde die Werthaltigkeit der Beteiligungsbuchwerte der beiden Finanzbeteiligungen überprüft. Die Werthaltigkeitstests hatten einen Wertminderungsbedarf zum 30. Juni 2018 bei CECONOMY von 298 Mio. Euro und bei METRO von 574 Mio. Euro ergeben, sodass das Ergebnis At-Equity bewerteter Beteiligungen im Vorjahr mit Wertminderungen von insgesamt 872 Mio. Euro belastet war.

Eventualverbindlichkeiten

Die Eventualverbindlichkeiten haben sich im Vergleich zum 31. Dezember 2018 nicht wesentlich verändert.

Bewertung zum beizulegenden Zeitwert (Fair-Value-Bewertung)

Die folgende Übersicht zeigt die zum 30. Juni 2019 in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerte und Schulden, aufgeteilt nach den folgenden Bewertungsstufen:

- Stufe 1: Notierte Preise an aktiven Märkten für den gleichen Vermögenswert bzw. die gleiche Schuld
- Stufe 2: Notierte Preise an aktiven Märkten für ähnliche Vermögenswerte und Schulden oder andere Bewertungstechniken, bei denen alle wesentlichen verwendeten Daten auf beobachtbaren Marktdaten basieren
- Stufe 3: Bewertungstechniken, bei denen wesentliche verwendete Daten nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren

Sofern bei wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten und Schulden Umgliederungen zwischen den verschiedenen Stufen erforderlich sind, da beispielsweise ein Vermögenswert nicht mehr auf einem aktiven Markt gehandelt bzw. erstmalig gehandelt wird, erfolgt die Umgliederung zum Ende der Berichtsperiode. Im Berichtszeitraum haben keine Umgliederungen zwischen Stufe 1 und Stufe 2 stattgefunden.

Mio. Euro	Gesamt 30.06.2019	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet
Aktiva					
Wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewertet					
Langfristiges Finanzielles Vermögen					
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente	32			32	
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente	2			2	
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente	12			12	
Übrige langfristige Vermögenswerte					
Bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenserwerben	13			13	
Kurzfristiges Finanzielles Vermögen					
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente	0				
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente	0				
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente	20	20			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente					
Geldmarktfonds	188	188			
Übrige kurzfristige Vermögenswerte					
Derivative Finanzinstrumente	3		3		
Bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenserwerben	0				
Nicht wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewertet					
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte	1			1	
Passiva					
Wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewertet					
Übrige langfristige Verbindlichkeiten					
Bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenserwerben	1			1	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten					
Derivative Finanzinstrumente	9		9		
Bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenserwerben	3			3	
Nicht wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewertet					
Zur Veräußerung vorgesehene Verbindlichkeiten	0				

Die folgende Übersicht zeigt die zum 31. Dezember 2018 in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerte und Schulden:

Mio. Euro	Gesamt 31.12.2018	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	Nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet
Aktiva					
Wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewertet					
Langfristiges Finanzielles Vermögen					
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente	27			27	
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente	2			2	
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente	9			9	
Übrige langfristige Vermögenswerte					
Bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenserwerben	13			13	
Kurzfristiges Finanzielles Vermögen					
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente	0				
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente	0				
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente	0				
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente					
Geldmarktfonds	25	25			
Übrige kurzfristige Vermögenswerte					
Derivative Finanzinstrumente	12		12		
Bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenserwerben	0				
Nicht wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewertet					
Zur Veräußerung vorgesehene Vermögenswerte	3			3	
Passiva					
Wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewertet					
Übrige langfristige Verbindlichkeiten					
Bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenserwerben	0				
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten					
Derivative Finanzinstrumente	10		10		
Bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenserwerben	2			2	
Nicht wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewertet					
Zur Veräußerung vorgesehene Verbindlichkeiten	0				

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf einem aktiven Markt gehandelt werden (Stufe 1), basiert auf den notierten Preisen am Bilanzstichtag. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 2 erfolgt bei den wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten und Schulden anhand der DCF-Methode. Dabei werden die künftig aus den Finanzinstrumenten erwarteten Zahlungsflüsse unter Anwendung von laufzeitadäquaten Marktzinssätzen diskontiert. Der Bonität des jeweiligen Schuldners wird durch Berücksichtigung von

rating- und laufzeitabhängigen Risikoprämien in den Diskontfaktoren Rechnung getragen. Die Risikoprämien werden unter Verwendung von am Markt beobachtbaren Preisen von festverzinslichen Wertpapieren ermittelt. Die DCF-Methode wird auch zur Bewertung der bedingten Gegenleistungen aus Unternehmenserwerben eingesetzt.

Die folgende Übersicht zeigt eine detaillierte Überleitung der wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerte und Schulden in Stufe 3 ohne bedingte Gegenleistungen aus Unternehmenserwerben. Die Überleitungsrechnung betrifft Venture-Capital-Fonds im Wesentlichen im Segment Holding und sonstige Gesellschaften sowie Beteiligungen an nicht-börsennotierten Kapitalgesellschaften in den Geschäftsbereichen CWS und TAKKT. Die Bewertung der Venture-Capital-Fonds erfolgt anhand der sogenannten Adjusted-Net-Asset-Methode. Hierbei werden die von den Fonds auf Basis anerkannter Bewertungsmethoden ermittelten Fair Values der Einzelinvestments aggregiert und um angemessene Illiquiditätsabschläge für die Gesamtfonds korrigiert. Für die Bewertung der nicht-börsennotierten Beteiligungen an Kapitalgesellschaften wird zum einen auf weitere Kapitaleinlagen der Investoren bzw. auf den Preis, zu dem eine dritte Partei im Zuge einer weiteren Finanzierungsrunde neu einsteigt (Price of Recent Investment Valuation Method), abgestellt. Zum anderen kommen anerkannte Verfahren der Unternehmensbewertung (Multiple-Verfahren) zur Anwendung.

Mio. Euro	2019	2018
Stand 01.01.	38	19
Währungsänderungen	0	0
Änderung Konsolidierungskreis	0	0
Zugänge	8	8
Im Sonstigen Ergebnis erfasste Fair-Value-Änderungen	-1	0
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Fair-Value-Änderungen	1	0
Abgänge	0	0
Umgliederungen in Stufe 3	0	0
Umgliederungen aus Stufe 3	0	0
Stand 30.06.	46	27
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste unrealisierte Gewinne und Verluste aus zum Bilanzstichtag gehaltenen Finanzinstrumenten	0	0

Die folgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte von Finanzinstrumenten zum 30. Juni 2019, die in der Bilanz nicht zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden:

Mio. Euro	Buchwert	Beizulegender Zeitwert		
		Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Aktiva				
Langfristiges Finanzielles Vermögen				
Ausleihungen	2		2	
Passiva				
Finanzielle Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	676		676	
Anleihen, Commercial Papers und sonstige verbrieftete Verbindlichkeiten	542		549	
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	138		139	
Übrige Finanzielle Verbindlichkeiten	77		84	
Übrige langfristige Verbindlichkeiten				
Unbedingte Kaufpreisverbindlichkeiten und Ausgleichsverpflichtung Minderheitsgesellschafter	38		38	

Die folgende Übersicht zeigt die beizulegenden Zeitwerte von Finanzinstrumenten zum 31. Dezember 2018, die in der Bilanz nicht zum beizulegenden Zeitwert bilanziert wurden:

Mio. Euro	Buchwert	Beizulegender Zeitwert		
		Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3
Aktiva				
Langfristiges Finanzielles Vermögen				
Ausleihungen	2		2	
Passiva				
Finanzielle Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	570		570	
Anleihen, Commercial Papers und sonstige verbriefte Verbindlichkeiten	595		602	
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	120		124	
Leasingverbindlichkeiten	30		30	
Übrige Finanzielle Verbindlichkeiten	75		82	
Übrige langfristige Verbindlichkeiten				
Unbedingte Kaufpreisverbindlichkeiten und Ausgleichsverpflichtung Minderheitsgesellschafter	59		59	

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf einem aktiven Markt gehandelt werden (Stufe 1), basiert auf den notierten Preisen am Bilanzstichtag. Die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der Stufe 2 erfolgt analog zum Vorgehen bei den wiederkehrend zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Vermögenswerten und Schulden anhand der DCF-Methode. Für kurzfristige Finanzinstrumente stellt der Buchwert aufgrund der kurzen Restlaufzeit einen angemessenen Schätzwert für den beizulegenden Zeitwert dar.

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt die Veränderung der liquiden Mittel des Haniel-Konzerns im Berichtszeitraum durch Mittelzu- und -abflüsse. Sie ist gegliedert nach Cashflows aus operativer Geschäftstätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit. Der zum Bilanzstichtag ausgewiesene Finanzmittelbestand ergibt sich als Summe aus Guthaben bei Kreditinstituten mit einer ursprünglichen Laufzeit von bis zu drei Monaten, Kassenbestand und Schecks sowie Geldmarktfonds und stimmt mit dem Bilanzposten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente überein.

Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit wird ausgehend vom Ergebnis nach Steuern indirekt ermittelt und enthält im Wesentlichen umsatzbezogene Zahlungen, Dividenden von At-Equity bewerteten Beteiligungen, gezahlte und erhaltene Zinsen sowie Steuerzahlungen. Als Zwischenzeile ist die Haniel-interne Steuerungskennzahl Haniel-Cashflow im Sinne einer Cash-Earnings-Kennzahl ausgewiesen. Diese ergibt sich, indem das Ergebnis nach Steuern um alle wesentlichen nicht zahlungswirksamen Erträge und Aufwendungen sowie nicht operativ bedingte Einmalerträge und -aufwendungen korrigiert sowie um sonstige zahlungswirksame Bestandteile ergänzt wird. Der Haniel-Cashflow entspricht folglich dem Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit ohne die Veränderungen des kurzfristigen Nettovermögens.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit beinhaltet Zahlungen für Erwerbe und Abgänge einzelner Vermögenswerte sowie für konsolidierte Unternehmen und sonstige Geschäftseinheiten. In den Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und anderen Vermögenswerten sind im Berichtszeitraum insbesondere die Einzahlungen aus der Tilgung bzw. dem Verkauf von Finanzinvestitionen der Haniel-Holding enthalten.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit umfasst Zahlungen im Zusammenhang mit Anteilseignertransaktionen sowie finanziellen Verbindlichkeiten. Die Transaktionen mit Anteilseignern enthalten im Wesentlichen Auszahlungen an Gesellschafter und Zahlungen aus Anteilsveränderungen bei bereits konsolidierten Unternehmen. Die Auszahlungen an Gesellschafter umfassen Dividendenzahlungen an die Anteilseigner der Franz Haniel & Cie. GmbH in Höhe von 60 Mio. Euro (Vorjahr: 60 Mio. Euro) und Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile in Höhe von 0 Mio. Euro (Vorjahr: 0 Mio. Euro). Bestandteil der Auszahlungen für die Tilgung von Finanzverbindlichkeiten war im Vorjahr die planmäßige Tilgung einer Anleihe der Franz Haniel & Cie. GmbH in Höhe von 195 Mio. Euro.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Haniel hat am 16. Juli 2019 gemäß der Andienungsvereinbarung vom 21. Juni 2019 eine Erklärung zur Annahme des von EP Global Commerce (EPGC) am 10. Juli 2019 veröffentlichten freiwilligen Übernahmeangebots für alle von Haniel gehaltenen METRO-Stammaktien abgegeben. Mit Ablauf der Annahmefrist am 7. August 2019 wurde die von EPGC gesetzte Mindestannahmeschwelle des Angebots von 67,5 Prozent nicht erreicht, sodass das Angebot nicht vollzogen wurde. Die am 21. Juni 2019 geänderte Optionsvereinbarung mit einer Call-Option zugunsten von EPGC besteht auch nach der nicht erfolgten Übernahme fort.

Am 31. Juli 2019 hat Haniel die von Rentokil Initial gehaltenen Minderheiten-Anteile in Höhe von 17,8 Prozent an der CWS-boco International GmbH erworben. Seither verfügt Haniel über 100 Prozent der Anteile.

Am 9. August 2019 hat der Geschäftsbereich CWS einen Kaufvertrag über den Erwerb der Vendor Holding Tilburg B.V. mit Sitz in Tilburg / Niederlande unterzeichnet. Vendor ist ein Spezialist für Hygienelösungen.

Duisburg, den 28. August 2019

Der Vorstand



Schmidt



Funck

Kontakt / Impressum

Franz Haniel & Cie. GmbH

Franz-Haniel-Platz 1
47119 Duisburg
Deutschland
Telefon +49 203 806-0
info@haniel.de
www.haniel.de

BekaertDeslee Holding NV

Deerlijkseweg 22
8790 Waregem
Belgien
Telefon +32 56 62 41 11
info@bekaertdeslee.com
www.bekaertdeslee.com

CWS-boco International GmbH

Franz-Haniel-Platz 6-8
47119 Duisburg
Deutschland
Telefon +49 203 987165-8000
info.de@cws.com
www.cws.com

Verantwortlich für den Inhalt**Franz Haniel & Cie. GmbH**

Franz-Haniel-Platz 1
47119 Duisburg
Deutschland
Telefon +49 203 806-0
info@haniel.de
www.haniel.de

ELG Haniel GmbH

Kremerskamp 16
47138 Duisburg
Deutschland
Telefon +49 203 4501-0
info@elg.de
www.elg.de

Optimar International AS

Valderøyvegen 1129
6050 Valderøy
Norwegen
Telefon +47 70 10 80 00
info@optimar.no
www.optimar.no

ROVEMA International GmbH

Industriestraße 1
35463 Fernwald
Deutschland
Telefon +49 641 409-0
info@rovema.de
www.rovema.com

Beratung, Konzept & Design

Silvester Group
www.silvestergroup.com

TAKKT AG

Presselstraße 12
70191 Stuttgart
Deutschland
Telefon +49 711 3465-80
service@takkt.de
www.takkt.de

METRO AG

Metro-Straße 1
40235 Düsseldorf
Deutschland
Telefon +49 211 6886-4252
presse@metro.de
www.metroag.de

CECONOMY AG

Benrather Straße 18-20
40213 Düsseldorf
Deutschland
Telefon +49 211 5408-7000
info@ceconomy.de
www.ceconomy.de

haniel.de

Franz Haniel & Cie. GmbH

Franz-Haniel-Platz 1
47119 Duisburg
Deutschland
Telefon +49 203 806-0
info@haniel.de
www.haniel.de



*Sie finden den Haniel-Halbjahres-
finanzbericht auch online:
<https://haniel-2019h1.corporate-report.net/>*
