



schlott sebaldu[®]

the cross media company

Bilanz-Pressekonferenz und Analystenkonferenz 28. Januar 2003



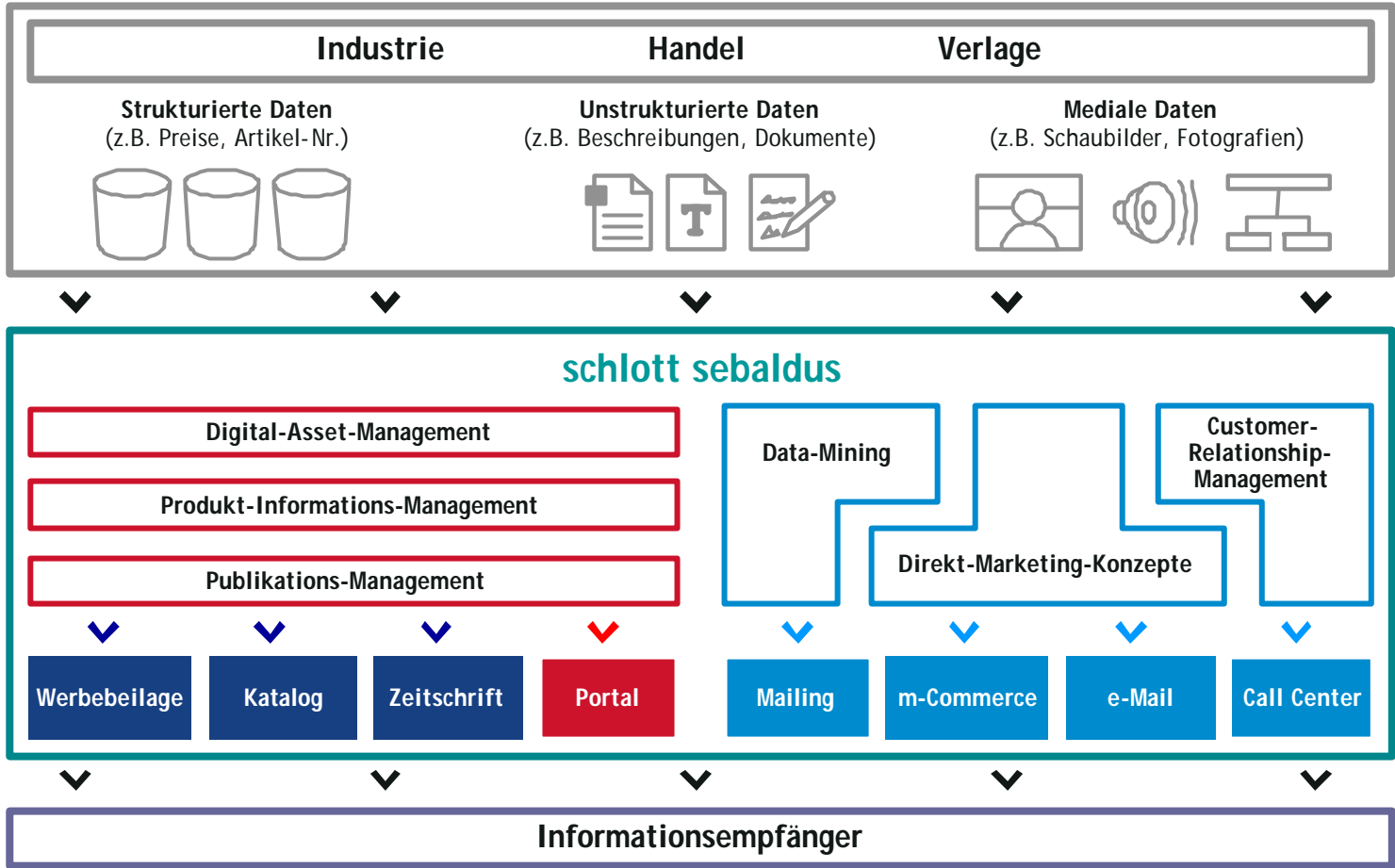
Vision und Investment Case

Europas führender Anbieter integrierter Lösungen für die werbetreibende Wirtschaft und die Verlagswirtschaft

- a Führend im Wettbewerb durch erstklassige technologische Ausstattung und hervorragende Kundenbasis
- a Erstklassige Positionierung, um die Marktkonsolidierung in Europa zu gestalten
- a Akquisitorische Wachstumsschübe in den nächsten Jahren ermöglichen substanzielle Prozess- und damit Kostenoptimierung
- a Hierdurch erhebliche Stärkung der Ertragskraft
- a Klare Wertorientierung: Künftig hoher Free Cash Flow



Wertschöpfung: Effiziente Erstellung von Publikationen



B

to

C + B

hpp 
 dm 
 ds 

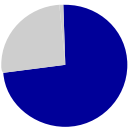


Unternehmens-Profil

- a **high performance printing:** Gesamte Wertschöpfungskette im klassischen Druckbereich einschließlich logistischer Distributionsleistungen — drittgrößter Anbieter im Tiefdruck in Europa
- a **direct marketing:** Lösungen für personalisierte Mailingaktionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette — Consulting und Database Marketing, Mailings und Kundenkarten, Internet- und klassisches Fulfilment
- a **digital services:** Abrundung des Portfolios: cross-mediales Produkt-Informationsmanagement, Business Consulting, Media-Services und Content-Management-Technologien.

Umsatzanteil

73%



26%



1%





Die schlott sebalduS Strategie **Eckpfeiler**

- a Marktanteilsgewinne durch strategische Akquisitionen in Europa
- a Übernahme von Anbietern mit moderner technologischer Ausstattung und attraktiver Kundenbasis
- a An steigender Nachfrage nach „intelligenten Kommunikationslösungen“ partizipieren
- a Auch in Deutschland werden sich Verlagsdruckereien zunehmend auf ihre Kernkompetenz *Inhalte* fokussieren und Druckaktivitäten outsourcen

→ ***Die Konsolidierungstendenzen des Marktes aktiv nutzen***

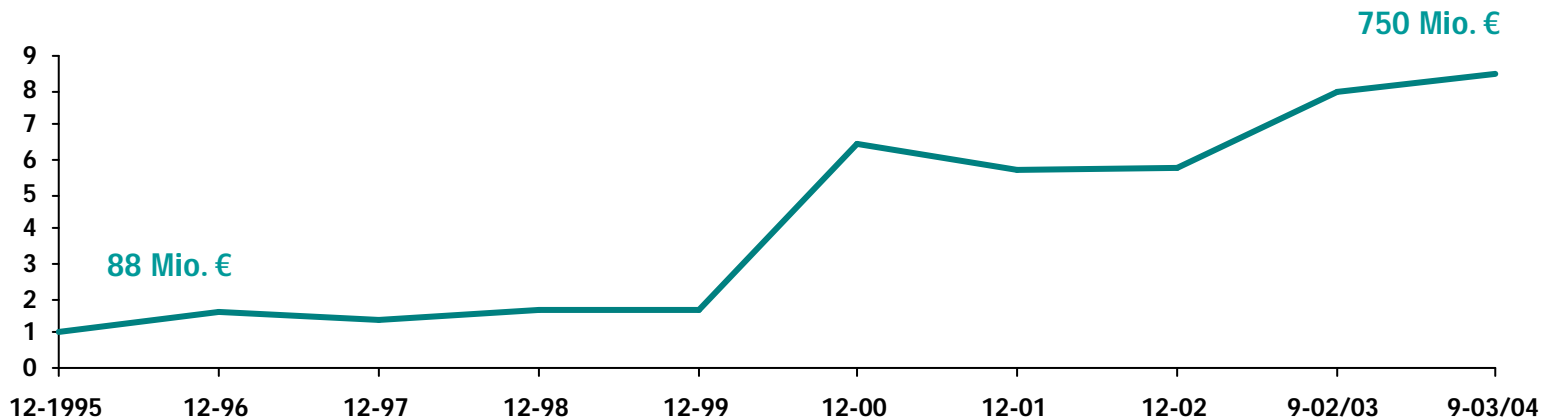


Die schlott sebalduS Strategie

Integrationserfahrenes Management

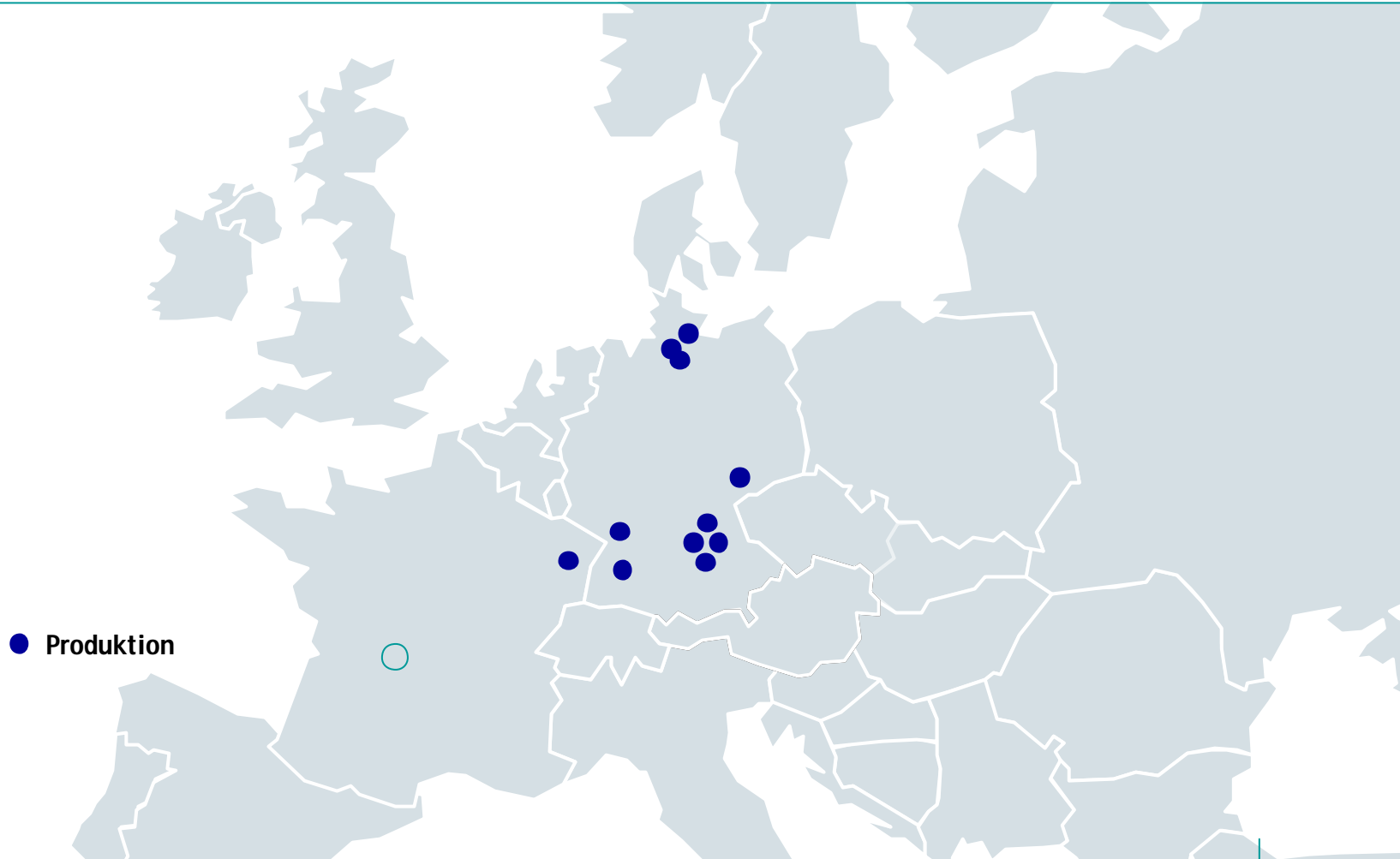
- a 1996 Akquisition *wwk druck GmbH*, Landau (*hpp*)
- a 2000 Akquisition der SebalduS Gruppe, Nürnberg (*hpp*, *dm* + *ds*)
- a 2002 Akquisition *meiller lithorex*, Schweden (*dm*)
- a 2002 Akquisition *broschek gruppe*, Hamburg (*hpp*)

a Umsatz, indexiert





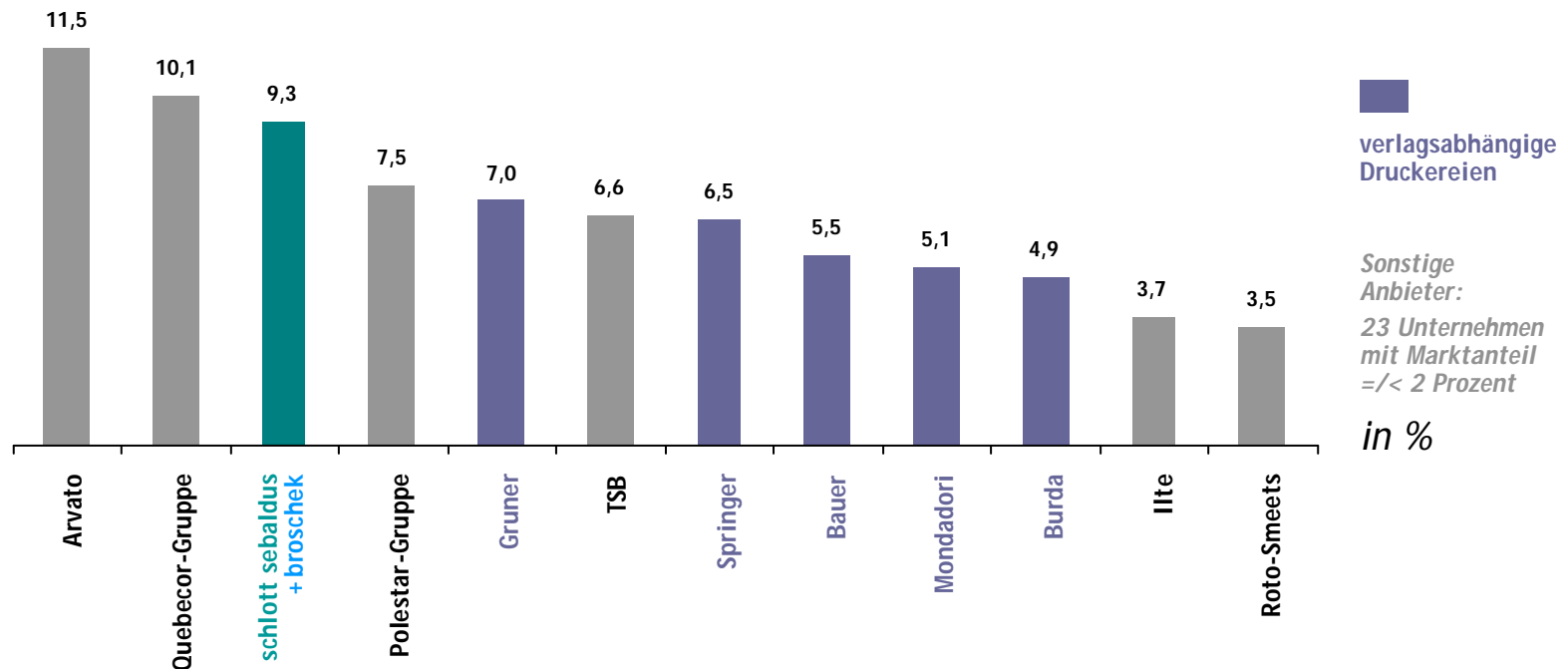
Standorte *high performance printing*





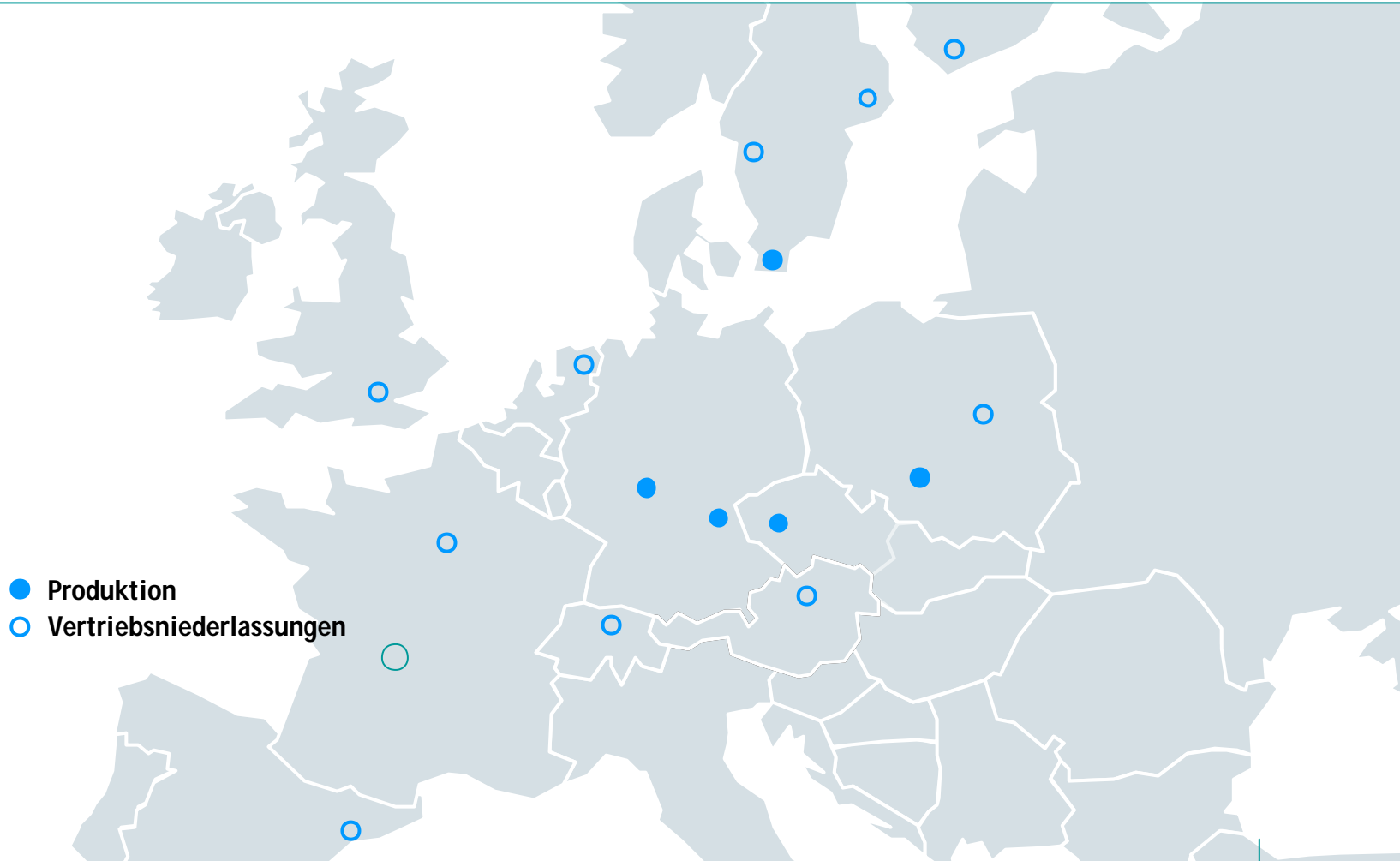
Stärkung durch broschek **schlott sebaldu** ist Nummer 3 in Europa

a Kapazitätsanteile der Unternehmen am Gesamtmarkt Tiefdruck
(Basierend auf der rechnerischen Normalkapazität)





Standorte *direct marketing*





Die schlott sebalduS Strategie Positionierung in Europa realisiert

- a Mit Akquisition von *lithorex* Marktführer in Skandinavien
- a Ausbau und Verlagerung personalintensiver Tätigkeiten ins bestehende Werk nach Nyrany (Tschechien)
- a Konzentration von *meiller direct* auf fertigungstechnische Lösungskompetenz rund um Mailingproduktion
- a Konzentration von *dialog concept* auf Bündelung aller Data-Base-Marketing-Komponenten
- a Umsatzverdoppelung bis 2006 durch Marktanteilsgewinne in Europa



Standorte *digital services*





Die schlott sebalduS Strategie **Ausbau von *digital services* wird forciert**

- a Reorganisation in drei Business Units
 - a Media Services
 - a Business Consulting
 - a Technologien
- a Kompetenzerweiterung durch gezielte Akquisitionen
- a Komplementäre Markterschließung durch strategische Allianzen
- a Aufbau von Direktvertrieb und Partnervertrieb
- a Positionierung als Lösungsanbieter für Produktinformations-Management, damit Integration in die Geschäftsprozesse des Kunden
- a Differenzierung durch Medienkompetenz, Publikations-Know-how und Medientechnologie-Expertise
- a Enge Verzahnung mit *high performance printing* und *direct marketing*



Die schlott sebalbus Strategie **Perspektiven**

- a Kritische Größe erreicht, um Spezialisierung der Standorte auf ihre jeweiligen Stärken zu forcieren
- a Spezialisierung bedeutet
 - Geringerer Investitionsbedarf je Standort
 - Rückläufige Investitionsquote in der Gruppe
 - Höhere Deckungsbeiträge, da langlaufende Druckaufträge weniger häufig durch Periodika unterbrochen werden
 - Optimierung des Ressourceneinsatzes schafft zusätzliche Kapazitäten ohne zusätzliche Investitionen



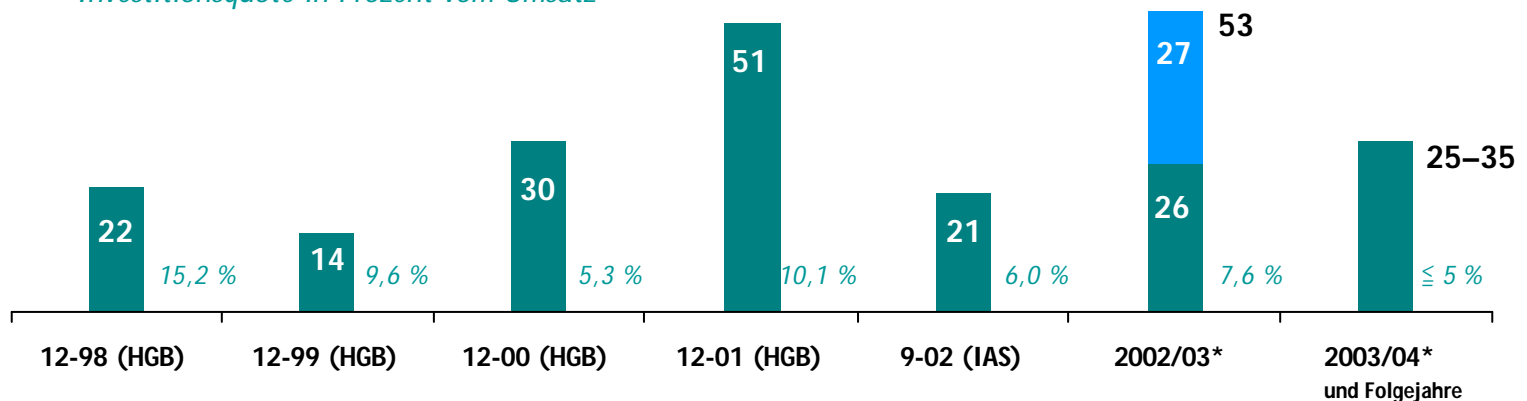
Die schlott sebalduS Strategie

Investitionen

a Nach mehreren Jahren hoher Investitionen verfügen wir heute über eine erstklassige technologische Ausstattung in der gesamten Gruppe sowie in Nürnberg über eines der modernsten Tiefdruckwerke in Europa

a **Liquiditätswirksame Investitionen vor Akquisitionen** *in Mio. €*

Investitionsquote in Prozent vom Umsatz



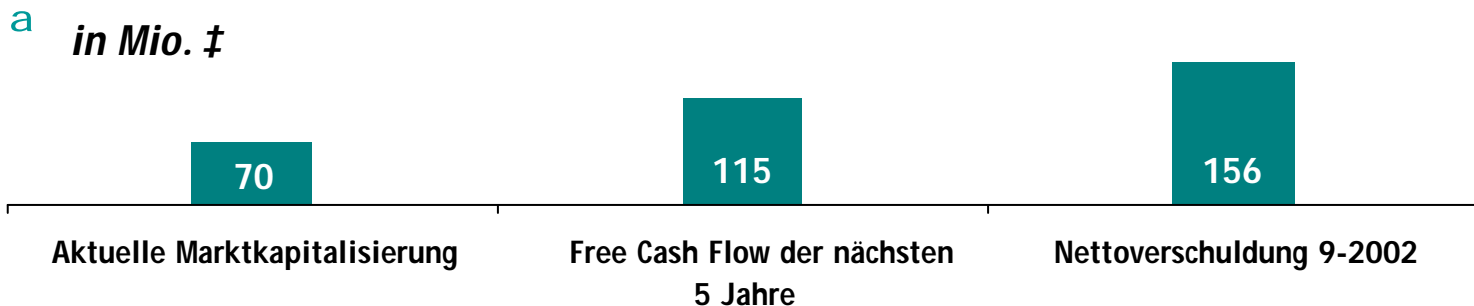
* Inklusive broschek



Die schlott sebalduß Strategie

Free Cash Flow: Fünfjahresplanung

- a Rückläufige Investitionsquote in der um *broschek* gewachsenen Gruppe
 - führt künftig zu einem Free Cash Flow zwischen 25–30 Mio. € p. a.
- a Der künftige Free Cash Flow
 - übersteigt die aktuelle Marktkapitalisierung um 60 %
 - entspricht 3/4 der derzeitigen Nettoverschuldung
 - steht zur Finanzierung künftiger Akquisitionen zur Verfügung





Kalenderjahr 2002 Ergebnisprognose erreicht

- a Prognose für das Kalenderjahr 2002 per 31.12.02 (d.h. vor Umstellung)
> **20 Mio. ₣ EBT** vor Kosten für Optimierungsmaßnahmen

→ *EBT für das Kalenderjahr 2002 beträgt ca. 20,0 Mio. ₣*

in Mio. ₣, nach IAS	9-2002
Erreichtes EBT	ca. 20
./.. Ergebnis Q1 Geschäftsjahr 2002/2003	> 10,0
= EBT vor Optimierungsmaßnahmen	9,5
EBT	0,4



Geschäftsjahr 2002 — Rumpfgeschäftsjahr per 30.09. Eckdaten

- a Vergleichbarkeit zum Vorjahr nicht aussagekräftig durch Rumpfgeschäftsjahr, Optimierungskosten, IAS-Umstellung
- a Detaillierte Überleitungen im Geschäftsbericht dargestellt

in Mio. ₣, nach IAS	9-2002	Anteil in %
Umsatz	349,9	92,3
Gesamtleistung	379,1	100,0
EBITDA	30,9	8,2
EBITA	11,4	3,0
EBIT	7,8	2,1
EBT	0,4	0,1
EBT vor Optimierungsmaßnahmen	9,5	2,5
Jahresüberschuss	(0,5)	-0,1
Ergebnis je Aktie <i>in ₣</i>	(0,09)	—
Durchschn. Anzahl Mitarbeiter	3.831	



Geschäftsjahr 2002 — Rumpfgeschäftsjahr per 30.09. Grundlagen gelegt für künftiges Ertragswachstum

- a Umfangreiche interne Optimierungsmaßnahmen eingeleitet
- Prozess wird im laufenden Geschäftsjahr abgeschlossen werden
 - Kosten im Abschluss per 30.09. verarbeitet

	Aufwand in Mio. ₺	langfristige Auswirkung
Optimierung Tiefdruck	3,2	Nürnberg als modernstes Werk, optimierte Standorte
Opt. Rollenoffset, insb. kro	2,6	Verlustbringer eliminiert, Konzentration auf 1 Standort
Verlagerung meiller Tschechien	0,3	Kostenopt. Herstellung personalintensiver Aufträge
Optimierung Weiterverarbeitung	0,9	flexible Organisation, Senkung Personalkosten
Verwaltung	1,6	Senkung Overhead-Kosten, schlanke Verwaltung
Sonstiges	0,5	optimierte Prozesse, Cross Selling
Summe	9,1	

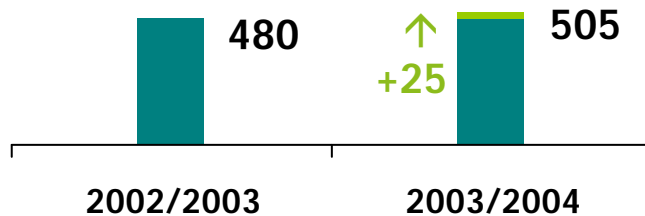


Ausblick

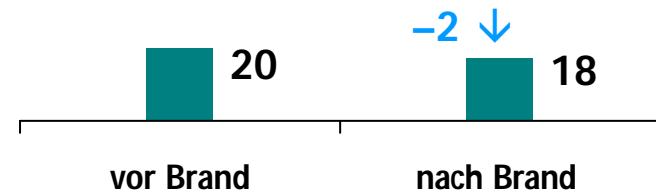
Indikationen Geschäftsjahre 02/03 und 03/04

a Entwicklung der Produktionskapazitäten im Tiefdruck

Kapazitäten in tausend Tonnen



Maschinen Anzahl



- a Nach Produktionsoptimierung und Wegfall umzugsbedingter Maschinenausfallzeiten wird der *schlott sebalduS* Gruppe im Geschäftsjahr 2003/2004 wieder die volle Produktionskapazität zur Verfügung stehen.



Ausblick

Indikationen Geschäftsjahre 02/03 und 03/04

a Geschäftsjahr 2002/2003

- Kapazitätseinbußen durch Umzug von zwei Maschinen
- Personalmaßnahmen nur zeitanteilig wirksam
- Investitionsvolumen durch Geschäftsjahreswechsel beeinflusst

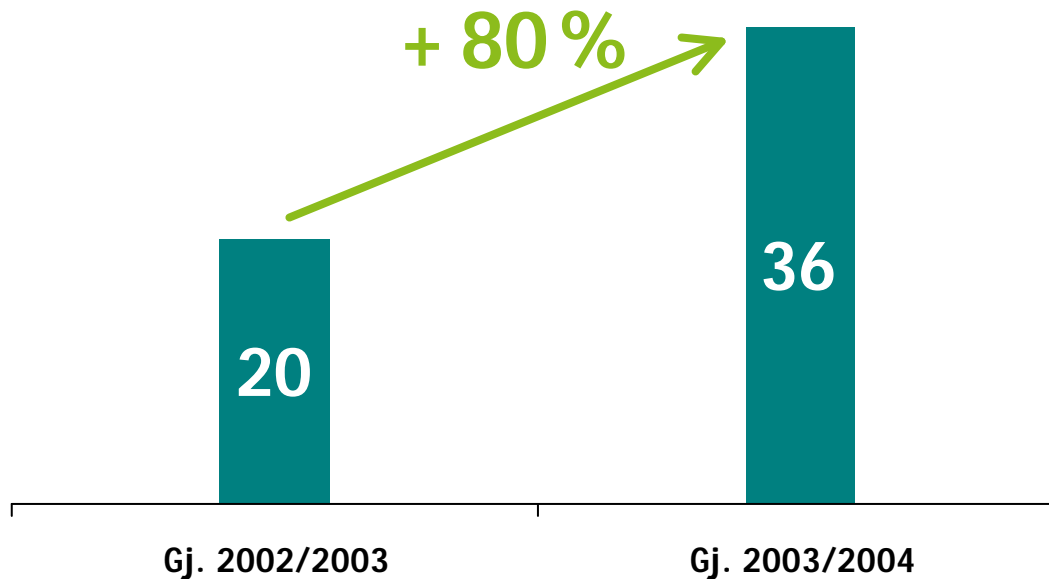
a Geschäftsjahr 2003/2004

- Rohertragssprung **ca. 10 Mio. ₣** ↗
- Nettoeffekte Personalkostenoptimierung **ca. 6 Mio. ₣** ↘
- Rückgang Investitionsvolumen **> 10 Mio. ₣** ↘



Ausblick Prognose

a Prognose für das EBT *in Mio. ₣*





Zusammenfassung

- a Anhaltend niedrige Investitionsquote
(durchschnittliches Maschinenalter 8,9 Jahre im Vergleich von bis zu 17,4 Jahren beim Wettbewerb!)
- a Spezialisierung der Standorte erhöht Deckungsbeiträge
- a Optimierte Personalkostensituation
- a Klare strategische Ausrichtung in allen drei Geschäftsbereichen
- a Generierung von hohem Free Cash Flow

→ **Langfristig positive Ertragsperspektiven**



schlott seabaldus *Ertragreiches Wachstum*