MASTERFLEX GROUP

MASTERFLEX

Investoren Präsentation



Agenda

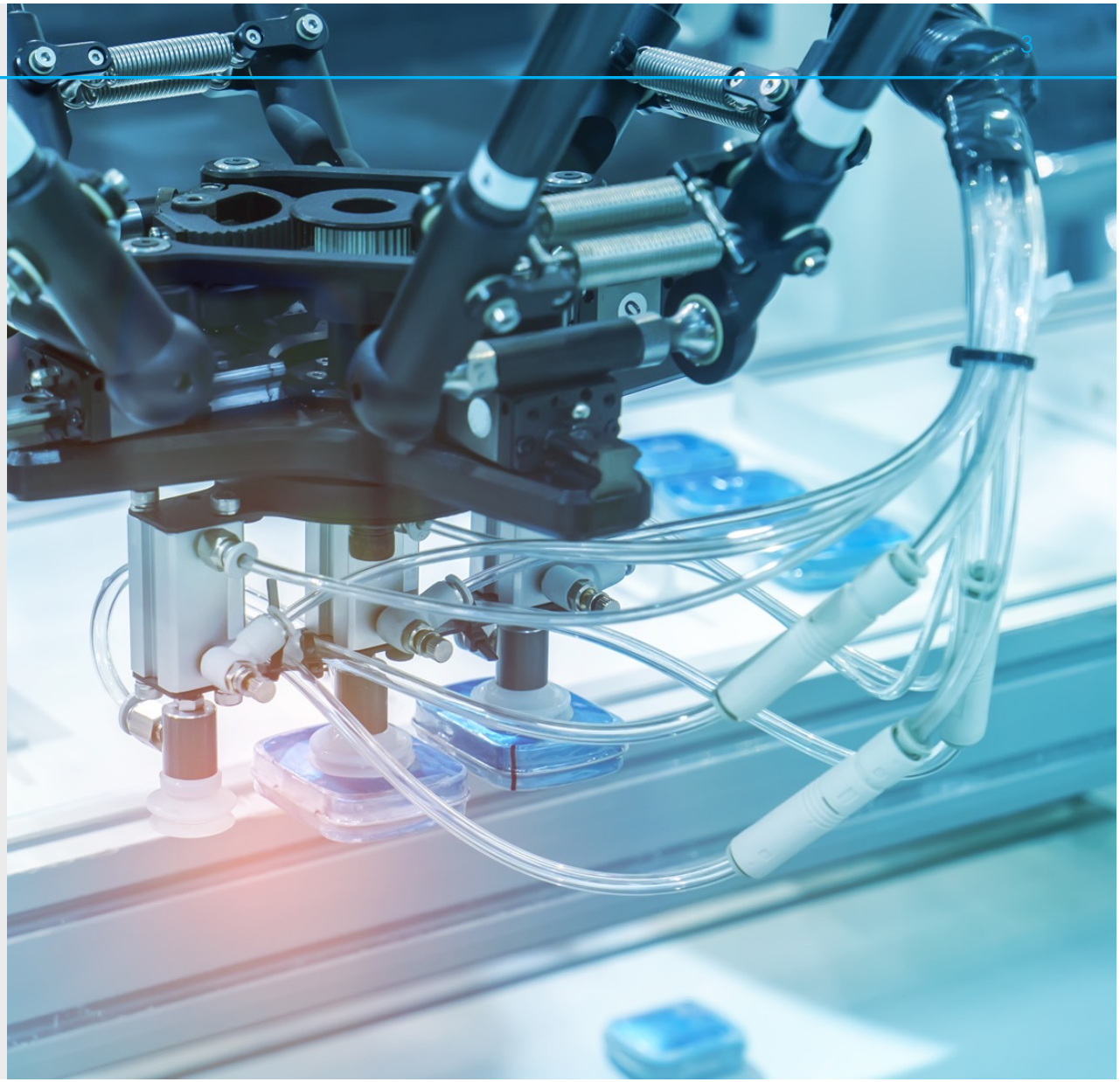
Überblick

Geschäftsmodell und Strategie

Kennzahlen

Ausblick

Anhang





MASTERFLEX GROUP

Überblick

Masterflex Group – Connecting Values



1987

Gründung



613

Mitarbeiter



13

Standorte weltweit



2020

Umsatz: 71,9 Mio. Euro
Operatives EBIT: 3,2 Mio. Euro

Masterflex Spezialist für Hightech-Verbindungslösungen



Masterflex Schlauchsysteme in unterschiedlichen Branchen einsetzbar

Masterflex Verbindungslösungen in einer Vielzahl von Branchen einsetzbar

- Medizintechnik
- Food & Pharma
- Erneuerbare Energien
- Automotive
- Luftfahrt
- Prozessindustrie & Robotics
- Predictive Maintenance

Branchen profitieren von nachhaltigen Wachstumstrends

Megatrends bleiben langfristige Wachstumstreiber

- Globalisierung & demografischer Wandel
- Digitalisierung
- Nachhaltigkeit

Branchendiversifikation gleicht konjunkturelle Schwankungen aus.

Anwendungsbeispiele















Breites Produktportfolio als Folge der Branchendiversifikation

Materialien	Produkt	Marktteilnehmer
PU, PVC, Gewebe		Schauenburg, Norres, Merlett
VMQ (Silikon), CMS (Hypalon®)		Hutchinson, MST, Flexfab
PU, PVC, PA, PE		Modenplast, Medi-Line, Raumedic
PC ABS, PVC		Borla, Promepla, Diverse
PU, PVC, Metalle		Hi-tech Duravent, Flexaust, Kanaflex
FEP, PFA, PTFE		Optinova, Saint Gobain

Unsere Wettbewerbsstärken



MASTERFLEX GROUP

Geschäftsmodell und Strategie

Geschäftsmodell steht für nachhaltiges, langfristiges und profitables Wachstum



Internationalisierung



Wir wollen unsere Präsenz in Amerika und Asien weiter ausbauen.

Ziel der Internationalisierung

- Masterflex ist auf allen Kontinenten mit einer eigenen Produktion vertreten
- Vertrieb der gesamten „deutschen Produktpalette“ auch im Ausland – bietet großes Potenzial
- Wachstum über Akquisitionen



Innovationsstrategie mit Fokus auf langfristige Wachstumstreiber

Globalisierung

- Die Bevölkerung wird immer älter
- Der Wunsch nach mehr Wohlstand in den Schwellenländern wächst

Treiber für die Branchen Medizintechnik, Food & Pharma, Mobilität

Digitalisierung

- Der Trend einer zunehmenden Vernetzung von Prozessen und Systemen durch intelligente Verbindungslösungen lässt sich nicht aufhalten

Disruptive Innovationen im Fokus der Entwicklungsstrategie

Nachhaltigkeit

- Hightech-Kunststoffe werden konventionelle Werkstoffe, vor allem Stahl und Gummi, in vielen Teilbereichen substituieren

Innovationsstrategie auf den Einsatz umweltschonender Kunststoffe ausgerichtet

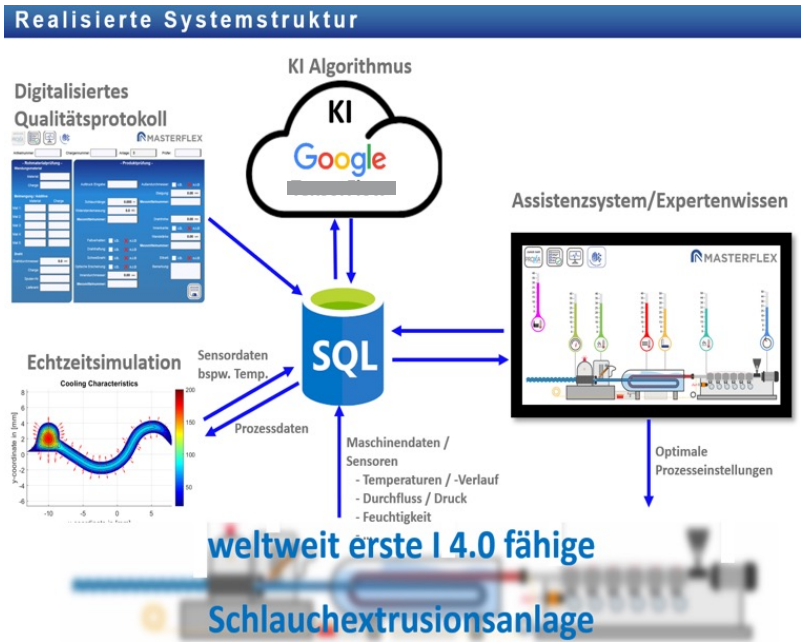
Seit 2016 als Top Innovator ausgezeichnet







Digitale Transformation: Industrie 4.0-fähige Produktion nicht mehr aufzuhalten



Assistenzsysteme für Produktionsanlagen

- Kontinuierliche Unterstützung des Anlagenbetreibers durch intuitive Kommunikation
- Live-Simulation
- Automatisierte Empfehlung von optimalen Prozesseinstellungen

Nächste Ziele

- Autonomer Eingriff
- Übertragung auf andere Produktionslinien und Anlagen

AMPIUS® ist Bestandteil der weltweit ersten Industrie 4.0-fähigen Schlauchextrusionsanlage.

Digitale Transformation am Beispiel: Ampius®

- Vernetzungsfähiges und intelligentes Schlauchsystem
- Echtzeitdaten aus dem Schlauchbetrieb (im täglichen Betrieb/Kontakt mit tausenden von Maschinen und Anlagen)
- Implementierung zusätzlicher digitaler Funktionen, wie z. B. Lebenszyklustransparenz und Verschleißüberwachung
- Kunden- und anwendungsspezifische Mehrwerte
- Keimzelle für smarte Services - mit Potenzial für innovative Geschäftsmodelle
- Pilotprojekte seit 2018, erster intelligenter Serienschlauch seit Juli 2019



Operative Exzellenz

Unser Anspruch:

- Laufende Optimierung der Kernprozesse
- Skalierung der Produkte
- Effizienzsteigerungen
- Ausbau der digitalen Kompetenzen

EBIT Ziele* aus dem ‚B2DD Programm' in 2019:

• Personalabbau:	1,4 Mio. Euro
• Innovationen:	0,6 Mio. Euro
• Material:	0,5 Mio. Euro
Summe:	**2,5 Mio. Euro**

Weitere Maßnahmen in 2020
(auch zur Volumenanpassung aufgrund der Pandemie):

- Schließung Produktion Tschechien
- Schließung Produktion Frankreich
- Weiterer Personalabbau an den deutschen Standorten

* Einmalkosten zur Umsetzung der Effizienzsteigerungen im Geschäftsjahr 2020: 0,8 Mio. Euro

Zusammenfassung unserer strategischen Ziele

Internationalisierung

- Erschließung der überproportionalen Potenziale in Amerika und Asien
- Stärkere Umsatzbalance zwischen Europa und Amerika/Asien
- Akquisitionspotenziale nutzen
- Breite Produktpalette weltweit verfügbar machen

Innovation

- Ausbau der Innovations- und Technologie-führerschaft
- Höchste Kundennähe in der Entwicklungsarbeit
- Führende Lösungen für flexible Verbindungs-systeme mit anspruchsvollen und nachhaltigen Kunststoffen
- Akquisitionspotenziale nutzen

Digitale Transformation

- Weitere Automatisierung der internen Wertschöpfungsketten
- Kreieren neuartiger Service- und Leistungsangebote auf Basis von Echtzeitdaten aus dem Schlaucheinsatz mit AMPIUS (smart hoses)

Operative Exzellenz

- Grundlagen für sehr rentables Wachstum
- Stärkere Fokussierung auf Skalierungen und Effizienzsteigerung
- B2DD-Programm

1. Organisches Wachstum auf 100 Mio. Euro bis spätestens 2024 und zweistellige EBIT-Marge bis 2022.

2. Wachstum im Zuge einer Buy & Build Strategie auf 200 Mio. Euro Umsatz bis 2030.

MASTERFLEX GROUP

Kennzahlen

Das Geschäftsjahr 2020 auf einen Blick

Prognose wurde trotz coronabedingter Auswirkungen übertroffen

- Ausrichtung auf die zukunftsstarke Branche **Medizintechnik** verleiht **Stabilität**
- Ertragsseitige **Prognose** für das Geschäftsjahr 2020 **übertroffen**
- **Konzern-Umsatz** mit **71,9 Mio**. **Euro** am oberen Rand der Prognose
- Operatives **Konzern-EBIT** mit **3,2 Mio. Euro** deutlich über der Prognose 2020
- **Schließungskosten des Produktionsstandorts in Tschechien** im Q3/2020, mit rund TEuro 500 im Rahmen des erwarteten Kostenrahmens
- **Liquidität** weiter **erhöht** und **Nettoverschuldung gesenkt**
- Erfolgreiche Umsetzung und Erweiterung des Optimierungsprogamms **„Back to Double Digit“**
- Weitere Maßnahmen auf dem Weg zu einer **zweistelligen EBIT-Marge bis 2022** umgesetzt

12/2020: Kennzahlen

In Mio. Euro	31.12.2020	31.12.2019
Umsatz	71,9	80,0
EBITDA	7,9	9,7
EBIT (operativ)	3,2	5,1
Konzernergebnis	0,8	2,5
EPS (in Euro)	0,08	0,26

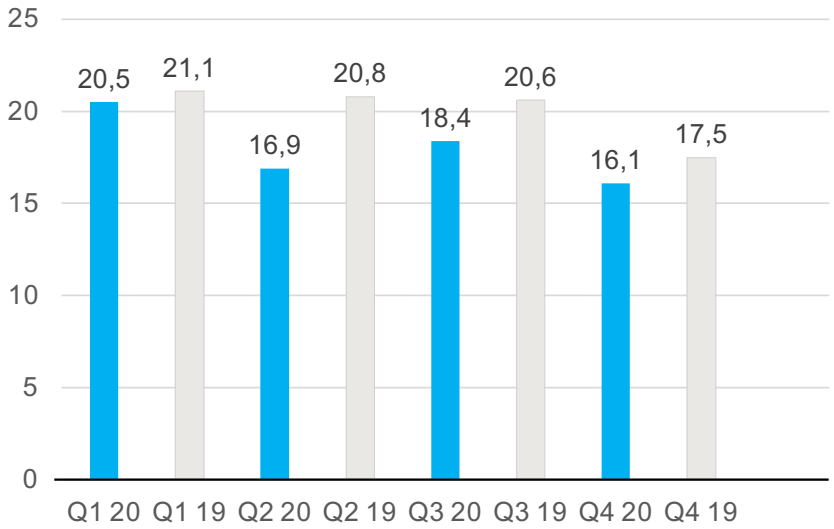
Positive Ertragslage im herausfordernden Umfeld

- Corona-bedingter Umsatzrückgang von 10,1 % (oberer Rand der Gesamtjahresprognose: minus 10-15 %)
- Stabilität dank positivem Nachfragetrend in den Branchen Medizintechnik sowie Lebensmittel- und Pharmaindustrie.
- Wesentliche positive Ergebnisbeiträge durch Personalkosteneinsparungen, Erhöhung der Personalproduktivität und Kostenoptimierung beim Materialeinsatz.
- EBIT-Marge 2020 bei 4,4 % (Vj: 6,3 %).

Einzelquartale 2020

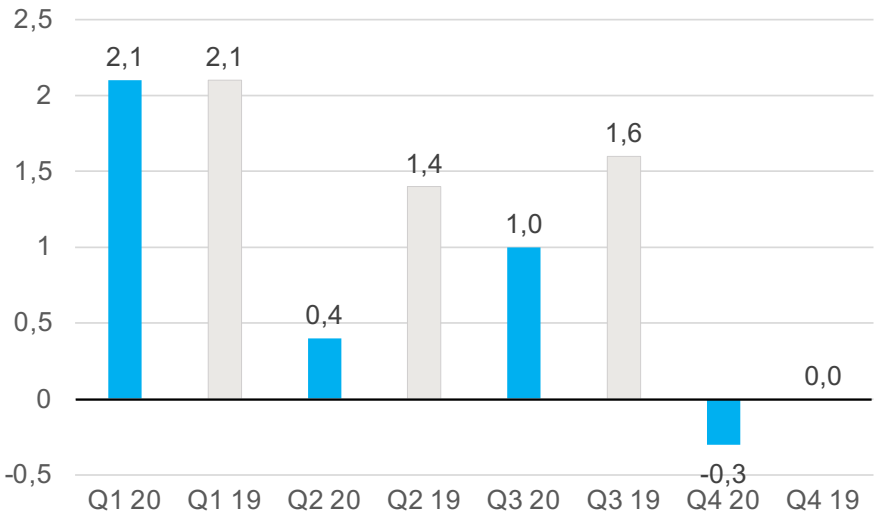
Umsatz nach Quartalen

in Mio. Euro



Operatives EBIT nach Quartalen

in Mio. Euro

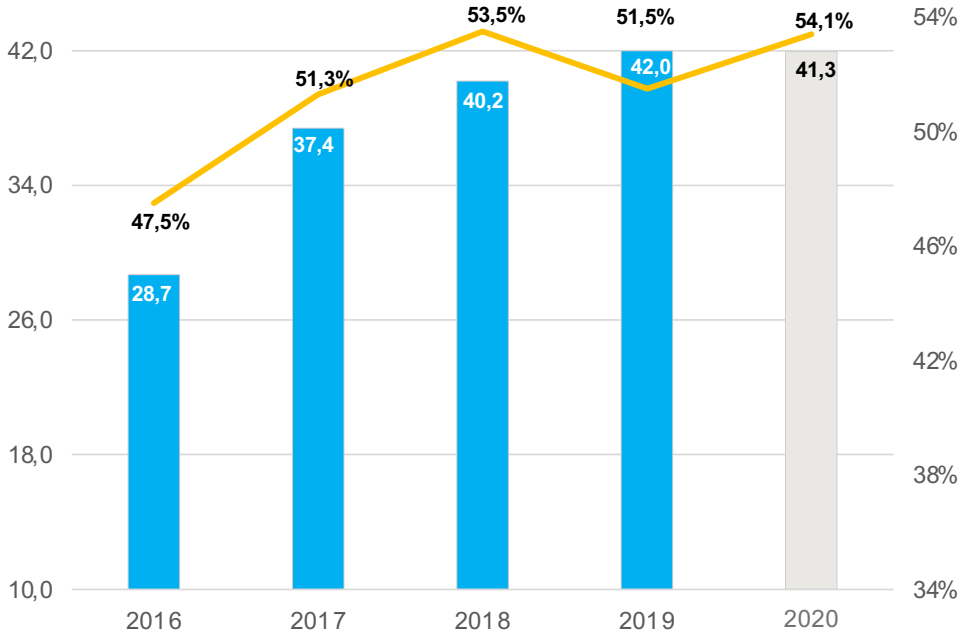


- Solide Geschäftsentwicklung im Gesamtjahr im Rahmen der Erwartungen des Managements
- Umsatzminus im Q2 (-19,1 %) konnte im Q3 und Q4 deutlich reduziert werden (-10,6 %, -8,0 %)

Eigenkapitalquote weiterhin sehr solide

Konzern-Eigenkapital und EK-Quote

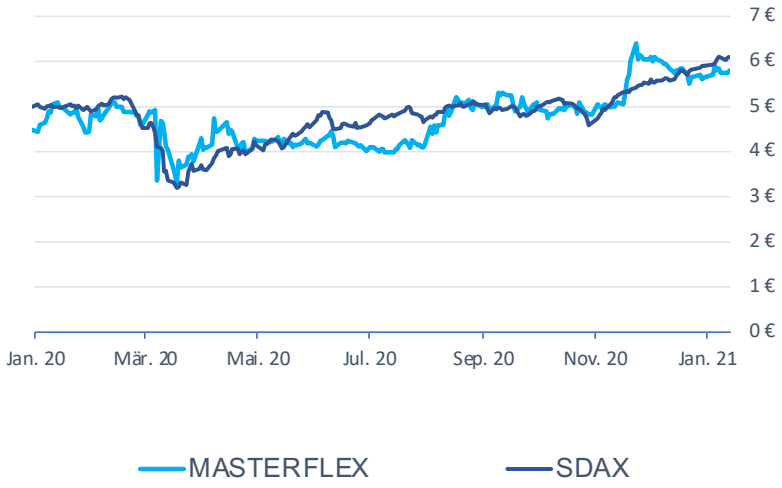
in Mio. Euro und %

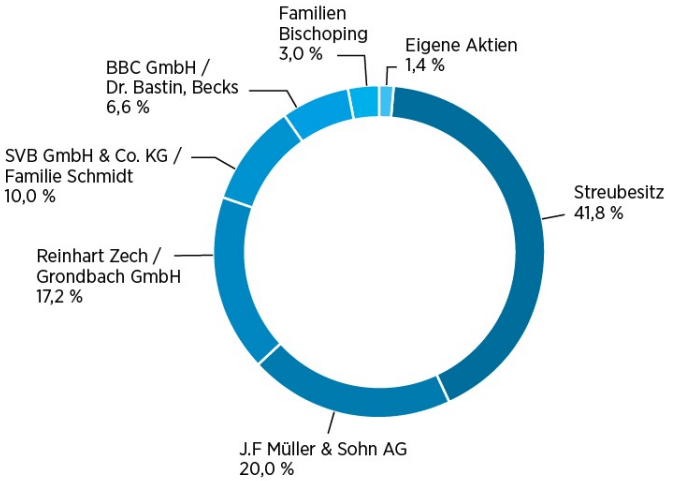


- Stabiles Konzern-Eigenkapital zum 31.12.2020 bei 41,3 Mio. Euro und gleichzeitiger Dividendenkontinuität
- Zunahme der liquiden Mittel zum 31.12.2020 auf 9,2 Mio. Euro (2019: 6,9 Mio. Euro)
- Operativer Cashflow steigt 2020 auf -2,1 Mio. Euro (2019: -3,7 Mio. Euro)
- Liquidität erhöht und Nettoverschuldung gesenkt

Masterflex-Aktie und Dividendeninformation

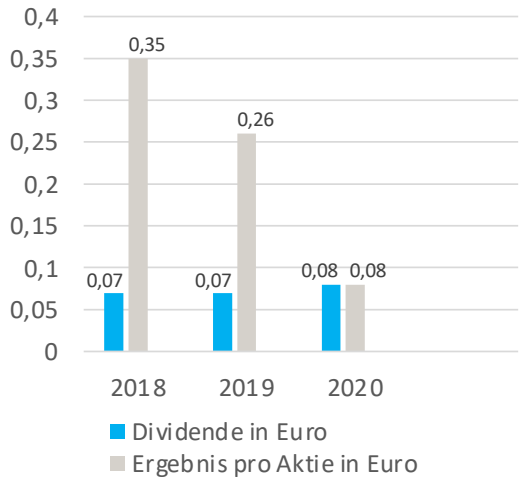
Kursentwicklung Januar 2020 - 2021





Marktkapitalisierung: rund 63,4 Mio. Euro

Dividende/ EPS



Analystenempfehlungen

- METZLER: 28. Oktober 2020 – Urteil: BUY Kursziel: 7,50 Euro
- SMC Research: 15. März 2021 – Urteil: BUY Kursziel: 9,00 Euro



MASTERFLEX GROUP

Ausblick

Ausblick 2021

- Geschäftsentwicklung und -erwartung in den einzelnen Zielbranchen weiterhin stark heterogen, aber grundsätzlich positiv
- Vor dem Hintergrund der anhaltenden COVID-19-Pandemie wird das Q1/2021 unter dem Vorjahresniveau erwartet
- Im zweiten Quartal rechnen wir mit einem moderaten und im weiteren Jahresverlauf stärker ansteigenden Wachstum
- Im Gesamtjahr 2021 erwarten wir ein Umsatzwachstum von 2,0 % bis 5,0 %
- Das operative EBIT soll auf dieser Basis absolut und prozentual über dem Vorjahr liegen

Mittelfristprognose

Das Ergebnis der Masterflex wird zukünftig stärker als der Umsatz wachsen:

- Organisches Umsatzwachstum auf ca. 100 Mio. Euro bis spätestens 2024
- Zweistellige EBIT-Marge ab 2022
- Zusätzliches Wachstum durch Akquisitionen auf ein Umsatzniveau von 200 Mio. Euro bis 2030

Warum in Masterflex investieren?

1. Masterflex ist ein mittelständischer Weltmarktführer und damit ein klarer Wachstumswert.
2. Masterflex ist eng mit seinen Kunden verbunden - durch seine breite Aufstellung aber weitgehend kunden- und branchenunabhängig.
3. Masterflex ist eine etablierte B2B-Marke und wird von Kunden und Wettbewerbern als Technologieführer (TOP100 Innovator, Global Market Leader 2021) wahrgenommen.
4. Insbesondere die bereits erschlossenen Märkte in den USA und Asien bieten noch überproportionales Entwicklungspotenzial.
5. Akquisitionen im Sinne der strategischen Leitlinie bieten zusätzliches Wachstumspotenzial.
6. Masterflex ist ein klarer Vorreiter bei der Digitalisierung von Schläuchen und Verbindungslösungen.

MASTERFLEX GROUP

Anhang

Masterflex auf einen Blick

in TEUR	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Umsatz	64.112	66.486	74.675	77.243	79.969	71.881
EBITDA	7.672	8.811	10.263	9.592	9.656	7.892
EBIT (operativ)	4.870	6.097	7.081	6.251	5.058	3.167
Konzernergebnis	1.948	2.928	4.311	3.373	2.532	793
EPS (in Euro)	0,22	0,34	0,45	0,35	0,26	0,08

1. **Organisches Wachstum bis spätestens 2024: Umsatz 100 Mio. Euro**
2. **Zweistelliges EBIT und verbesserter operativer Cashflow bis 2022**

Finanzkalender und Kontakt

Finanzkalender 2021

31. März	Geschäftsbericht 2020
12. April	Virtuelle Roadshow Paris, Metzler
12. Mai	Mitteilung zu Q1/2021
19. Mai	Hauptversammlung
11. August	Halbjahresbericht 2021
25. - 26. August	Hamburger Investoren Tag
6. - 7. September	Herbstkonferenz Frankfurt
10. November	Mitteilung zu Q3/2021

Masterflex SE

Mark Becks, CFO

Willy-Brandt-Allee 300
45891 Gelsenkirchen
Deutschland

CROSS ALLIANCE

Susan Hoffmeister
Investor Relations

Tel.: 089 125 09 03-33
ir@masterflexgroup.com