



Virtuelle Hauptversammlung

6. Oktober 2020

KHD Humboldt Wedag International AG

Shen, CEO | Luckas, CFO | Xing, EVP | Jochem, COO | Mersmann, CTO

KHD | HUMBOLDT
WEDAG
Get more out of your plant.

Ansprache Chief Operating Officer der KHD

- Das Geschäftsjahr 2019 war ein Jahr voller Herausforderungen aber auch voller positiver Veränderungen.
- Wesentliche Mehrkosten bei einigen Altaufträgen belasteten das Ergebnis.
- In den USA konnten wir einen der größten Aufträge unserer Unternehmensgeschichte gewinnen. Dieser EP-Auftrag beinhaltet nicht den risikoreichen Bau- und Montageteil.
- KHD setzt im preisintensiven Wettbewerb bei weltweit niedrigem Investitionsvolumen für Zementanlagen nicht primär auf das Wachstum des Umsatzvolumens sondern auf Technologien, mit denen wir unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten.
- Mit zwei zukunftsweisenden Eigenentwicklungen, PYROROTOR® und PYROREDOX®, erzielen wir zunehmend Vertriebsfolge: Technologisch führende Produkte sind unsere Kernkompetenz!



Ansprache Chief Operating Officer der KHD

- Die erfolgreiche Umsetzung der Reorganisation der Humboldt Wedag GmbH am Kölner Stammsitz unter Federführung des CEO Mario Zhu führte zu deutlich reduzierten Strukturkosten und ermöglicht ein effizienteres Arbeiten.
- Mit den beiden neuen Vorständen Jochem (COO) und Mersmann (CTO) verbessert die KHD die Qualität und Effizienz in der Abwicklung sowie die technologische Kompetenz.
- Der neue CEO, Jianlong Shen, stellt auch künftig eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit der AVIC-Organisation sicher.



Vorstand



CEO
Jianlong Shen

- ▶ Seit dem 1. Oktober Vorstandsvorsitzender
- ▶ Bisher verantwortlich für die Business Unit Zement der AVIC Beijing und als Geschäftsführer der KHD Beijing
- ▶ Fast 30 Jahre Erfahrung in der Zementindustrie
- ▶ Bachelorstudium an der Wuhan University of Technology



CFO
Jürgen Luckas

- ▶ Seit 2006 bei KHD
- ▶ CFO seit April 2015
- ▶ Langjährige Tätigkeit als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater bei einer globalen Prüfungs- und Beratungsgesellschaft
- ▶ BWL-Studium an der Universität des Saarlandes



EVP
Tao Xing

- ▶ Im GJ 2016 und seit Dez. 2018 Mitglied des KHD Vorstands
- ▶ Über 30 Jahre Führungserfahrung in der Zementindustrie
- ▶ Masterstudium des Ingenieurwesens an der Southeast University in Nanjing (China)



COO
Dr. Matthias Jochem

- ▶ Seit Juni 2019 als Vorstand zurück bei KHD
- ▶ Kennt KHD aus den Jahren 2003-08
- ▶ Über 30 Jahre Erfahrung im Anlagenbau (Zement und Kraftwerke)
- ▶ Ingenieurstudium und Promotion an der RWTH Aachen



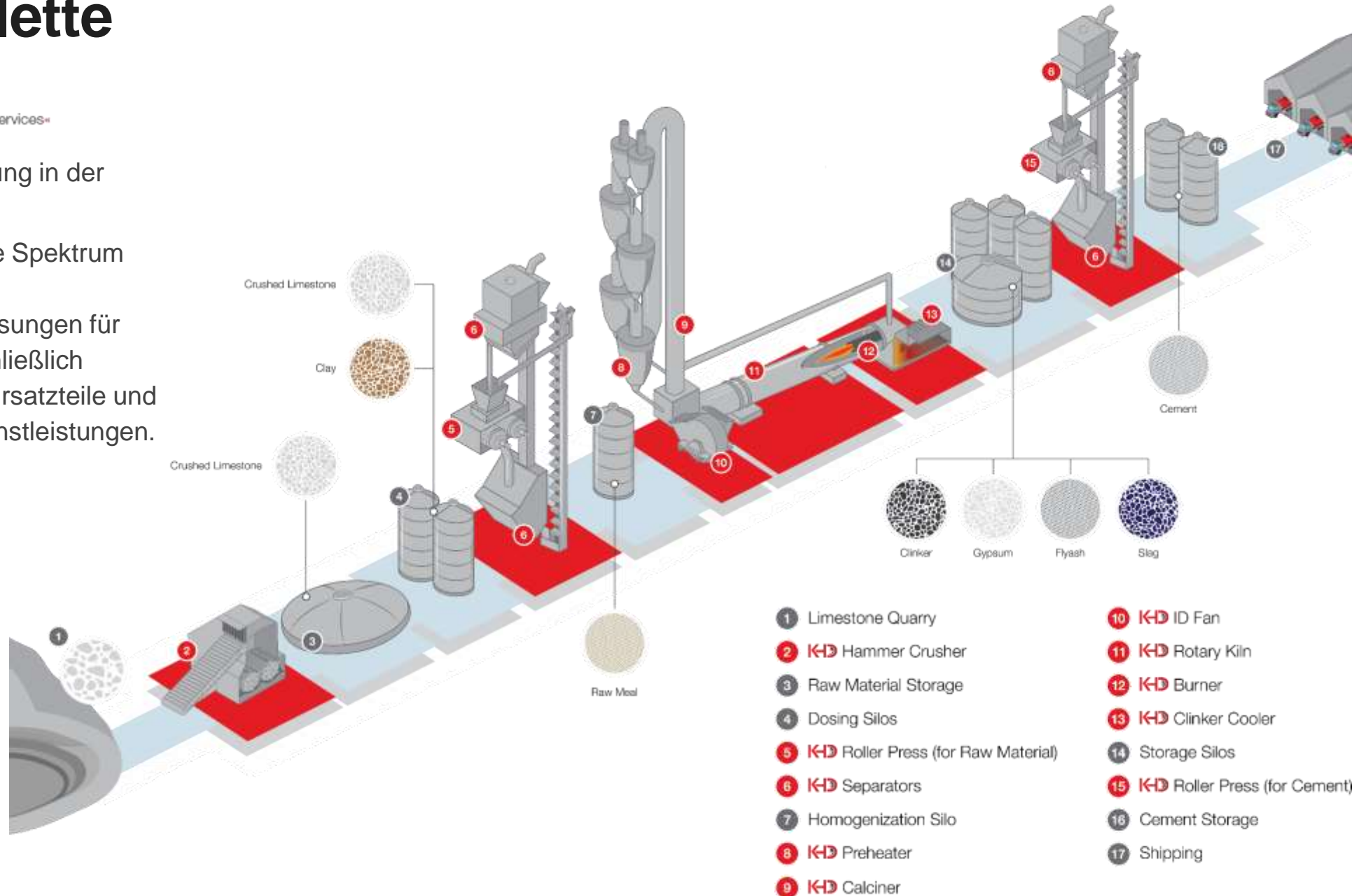
CTO
Matthias Mersmann

- ▶ Seit Februar 2020 als Vorstand zurück bei KHD
- ▶ Kennt KHD aus den Jahren 1994-2008
- ▶ Über 25 Jahre Erfahrung in der Zementindustrie mit dem Focus auf Technologie
- ▶ Ingenieursstudium an der RWTH Aachen

Produktpalette

a global leader
in cement plant technology, equipment and services»

- » Über 160 Jahre Erfahrung in der Zementindustrie.
- » Wir bieten das gesamte Spektrum von Ausrüstung und maßgeschneiderten Lösungen für Zementanlagen, einschließlich einzelner Maschinen, Ersatzteile und damit verbundener Dienstleistungen.



Agenda

Geschäftsentwicklung 2019

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage 2019

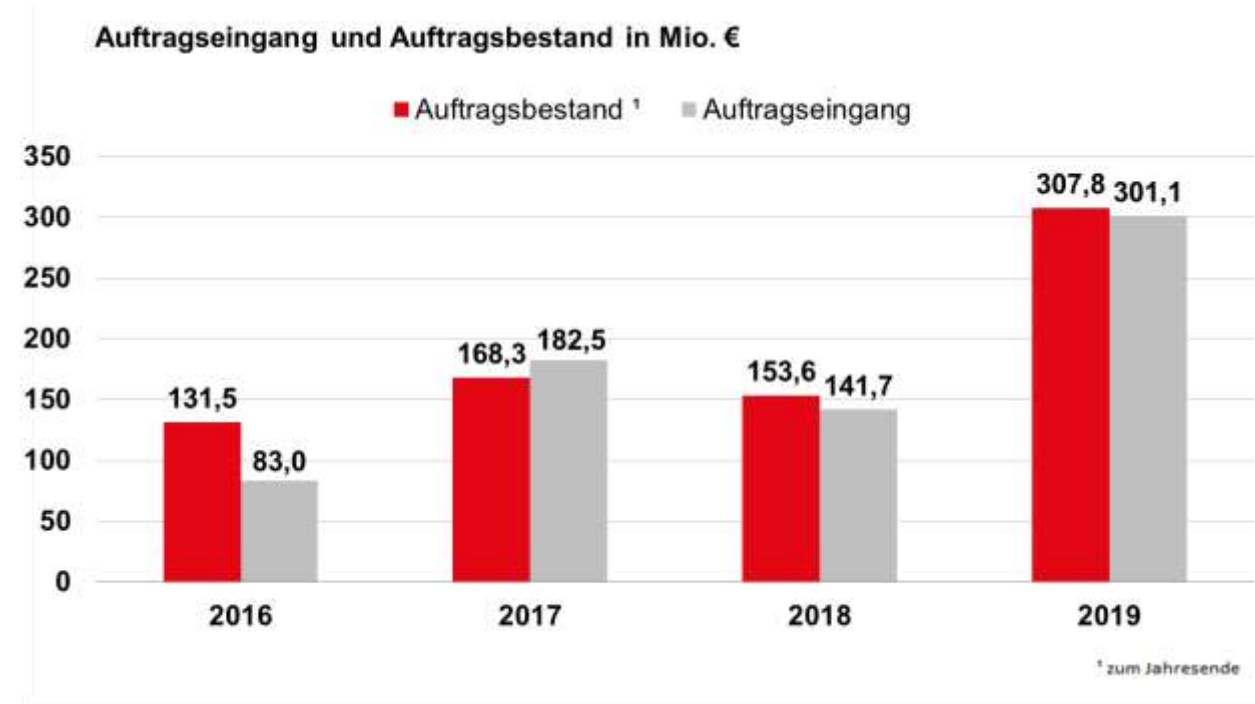
Erste acht Monate (Jan. – August) des Geschäftsjahres 2020

Ausblick und Strategie

Fragen

Auftragseingang

- Summe des Auftragseingangs war mit € 301,1 Mio. deutlich höher als im Vorjahr (€ 141,7 Mio.). Hierzu trug ein Großauftrag in den USA wesentlich bei.
- Das Segment Capex erzielte einen Auftragseingang von € 265,8 Mio. deutlich über dem Vorjahreswert von € 98,6 Mio. Das Segment Plant Services steuerte mit € 35,3 Mio. (Vorjahr: € 43,1 Mio.) einen Beitrag von 11,7 % zum gesamten Auftragseingang bei.
- Trotz regional unterschiedlicher Verteilung ist mit einem Auftragsbestand zum 31. Dezember 2019 in Höhe von € 307,8 Mio. (Vorjahr: € 153,6 Mio.) die Auslastung der Kapazitäten im Geschäftsjahr 2019 in höherem Maße als in Vorjahren sichergestellt.



- Bei Auftragseingängen im Segment Capex haben eine adäquate Risikostruktur und Margenqualität Vorrang vor rein volumengetriebenem Wachstum.
- Im Segment Plant Services wirkte sich eine deutlich gesunkene Anfragetätigkeit aus. Hier wird durch organisatorische Maßnahmen (mehr Kundennähe, schnellere Erstellung der Angebote) gegengesteuert.

Agenda

Geschäftsentwicklung 2019

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage 2019

Erste acht Monate (Jan. – August) des Geschäftsjahres 2020

Ausblick und Strategie

Fragen

Kennzahlen im Überblick

| (in € Mio.) | 2019 | 2018 | Differenz |
|---|-------|--------|-----------|
| Auftragseingang | 301,1 | 141,7 | 159,4 |
| Umsatz | 146,3 | 151,8 | -5,5 |
| Bereinigtes Bruttoergebnis vom Umsatz * | 12,1 | -0,6 | 12,7 |
| <i>Bereinigte Bruttoergebnismarge</i> | 8,3% | -0,4% | |
| Bereinigtes EBIT * | -14,4 | -28,6 | 14,2 |
| <i>Bereinigte EBIT Marge</i> | -9,8% | -18,8% | |
| EBT | -15,1 | -23,9 | 8,8 |
| Konzernjahresfehlbetrag | -18,8 | -25,3 | 6,5 |
| Ergebnis je Aktie (in €) | -0,38 | -0,51 | 0,13 |
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | 10,8 | -13,5 | 24,3 |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit | 3,0 | 2,8 | 0,2 |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit | -2,9 | -0,4 | -2,5 |

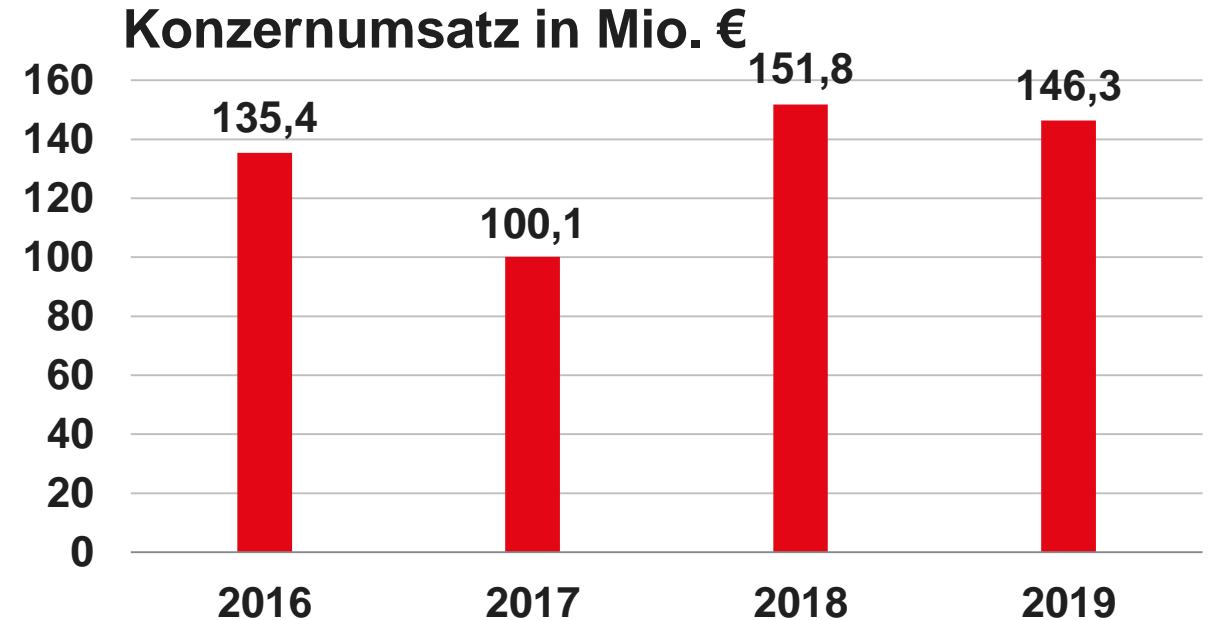
*** Bereinigungen:**

2019: € 1,8 Mio. Leerkosten,
€ 6,4 Mio. Reorganisation

2018: € 2,6 Mio. Leerkosten

Umsatz

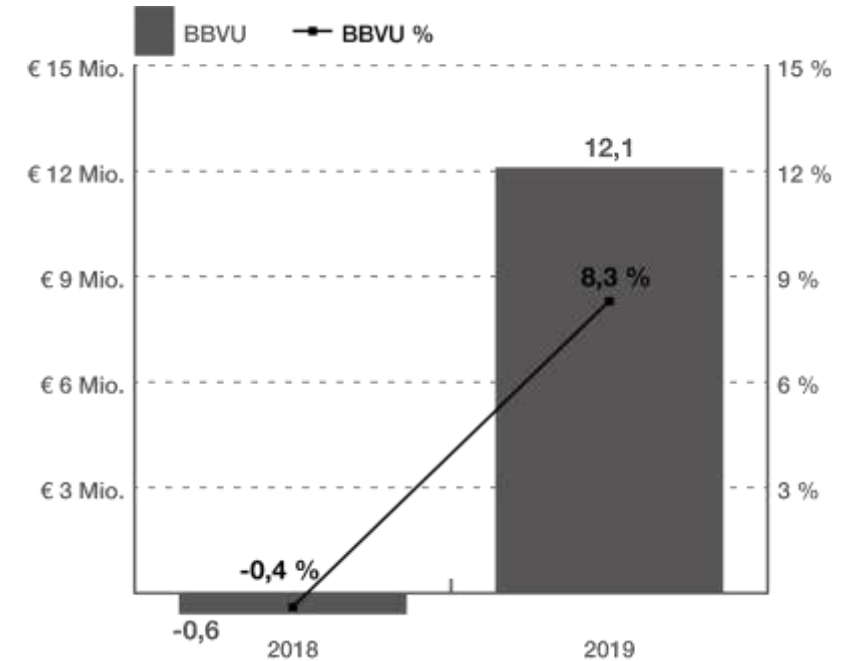
- Gegenüber dem Vorjahr niedrigerer Auftragsbestand zu Beginn des Geschäftsjahres 2019 führte zu einem Umsatz von € 146,3 Mio. - ein Rückgang von 3,6 % im Vergleich zum Vorjahr (€ 151,8 Mio.).
- Mit € 104,2 Mio. lag der Umsatz im Segment Capex leicht unter dem Umsatz des Vorjahres (€ 108,8 Mio.).
- Die Umsatzerlöse im Segment Plant Services waren mit € 42,1 Mio. (Vorjahr: € 43,0 Mio.) nahezu konstant.



Ertragslage

- Das bereinigte Bruttoergebnis* vom Umsatz verbesserte sich sehr deutlich von € -0,6 Mio. im GJ 2018 auf € 12,1 Mio. im Jahr 2019.
- Auch im GJ 2019 war das bereinigte Bruttoergebnis durch Mehrkosten aufgrund von Schwierigkeiten bei der Abwicklung einiger Alt-Aufträge belastet, was eine noch deutlichere Verbesserung bei der Marge verhinderte.
- Niedriger Auftragsbestand führte zur Unterauslastung der Kapazitäten. Die Leerkosten von € 1,8 Mio. lagen jedoch – auch aufgrund des mit der Reorganisation verbundenen Personalabbaus – unter dem Wert des Vorjahres von € 2,6 Mio.
- Unbefriedigendes bereinigtes EBIT* von € -14,4 Mio. (€ -28,6 Mio. im GJ 2018) / bereinigte EBIT-Marge in Höhe von -9,8 % (Vorjahr: -18,8 %).
- EBT € -15,1 Mio. (€ -23,9 Mio. im GJ 2018).

Bereinigtes Bruttoergebnis vom Umsatz



* Bereinigungen

1. Herstellungskosten:
GJ 2019: € 1,8 Mio. Leerkosten;
GJ 2018: € 2,6 Mio. Leerkosten,
2. Sonstige betriebliche Aufwendungen
GJ 2019: € 6,4 Mio. aus Reorganisation
GJ 2018: n/a

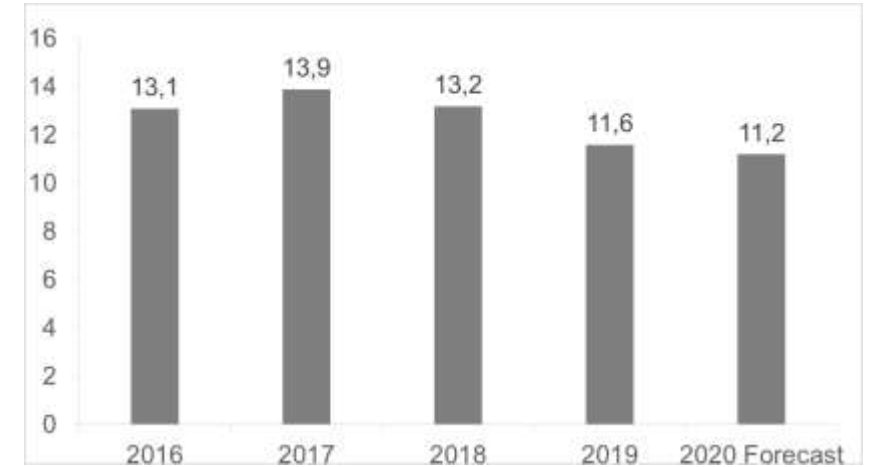
Ertragslage - Vertriebs- und Verwaltungskosten

■ Vertriebskosten

KHD investiert weiterhin aktiv in die Marktbearbeitung und die Intensivierung der Kundenbeziehungen.

Bewusste Auswahl der zu bearbeitenden Angebote führt zu höherer Effizienz und Reduzierung der Vertriebskosten.

Die Vertriebskosten enthalten auch Kosten der Angebotsbearbeitung sowie Kosten für Kundenevents und Messeauftritte.

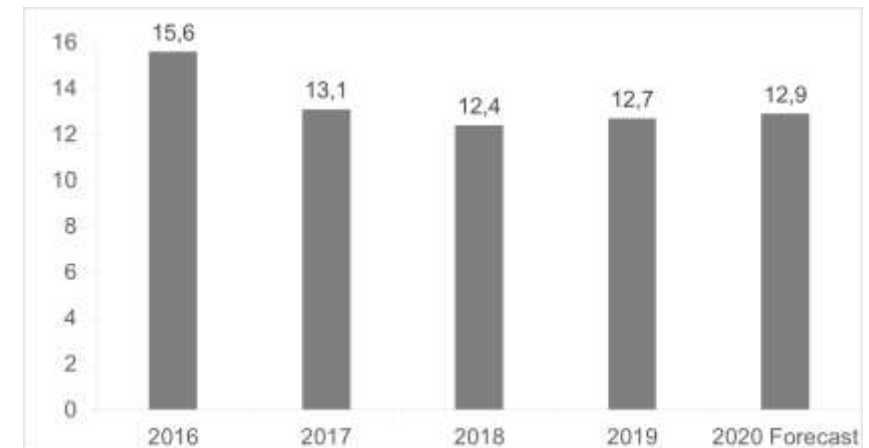


Vertriebskosten in € Mio.

■ Verwaltungskosten

Kontinuierliche Maßnahmen zur Kostenreduzierung führten im Mehrjahresvergleich zu einem deutlichen Rückgang der Verwaltungskosten.

Aktives Kostenmanagement stellt sicher, dass die Verwaltungskosten für einen börsennotierten Konzern auf einem relativ niedrigen Niveau bleiben.



Verwaltungskosten in € Mio.

Ertragslage der Segmente

Segment Capex

- Umsatzerlöse in Höhe von € 104,2 Mio. lagen leicht unter denen des Vorjahres (€ 108,8 Mio.).
- Bereinigtes Bruttoergebnis von € -0,2 Mio. (€ -12,0 Mio. im GJ 2018); bereinigte Bruttoergebnismarge von -0,2 % (-11,0 % im GJ 2018).
- Bereinigtes EBIT belief sich auf € -20,8 Mio. (Vorjahr: € -33,8 Mio.).

Segment Plant Services

- Umsatz von € 42,1 Mio. ist im Vergleich zum Vorjahr (€ 43,0 Mio.) nahezu unverändert.
- Zufriedenstellendes Bruttoergebnis in Höhe von € 12,3 Mio. (€ 11,4 Mio. im GJ 2018); Bruttoergebnismarge von 29,2 % liegt leicht über dem Vorjahreswert.
- Deutlich positives bereinigtes EBIT von € 6,4 Mio. (Vorjahr: € 5,2 Mio.).

Kennzahlen im Überblick

| <i>(in € Mio.)</i> | 31.12.2019 | 31.12.2018 | Differenz |
|--------------------------|------------|------------|-----------|
| Eigenkapital | 101,5 | 123,1 | -21,6 |
| <i>Eigenkapitalquote</i> | 39,6% | 45,5% | |
| Liquide Mittel | 82,6 | 72,2 | 10,4 |
| Intercompany Darlehen | 100,0 | 100,0 | 0,0 |
| Net Working Capital * | -51,2 | -22,5 | -28,7 |
| Auftragsbestand | 307,8 | 153,6 | 154,2 |
| Mitarbeiter | 664 | 703 | -39 |

* Differenz aus Umlaufvermögen (abzüglich liquider Mittel) und kurzfristigen Verbindlichkeiten

- KHD mit robuster Liquidität, Finanzierungsstruktur und Eigenkapitalausstattung (€ 101,5 Mio. / EK-Quote 39,6 %).
- Net Working Capital in Höhe von € -51,2 Mio. (Vorjahr: € -22,5 Mio.) spiegelt gesunde Finanzierungsstruktur der Aufträge wider.
- Darlehen an die AVIC wurden bis Juli / November 2023 verlängert (Zinssatz: 5 %).

Finanzielle Lage

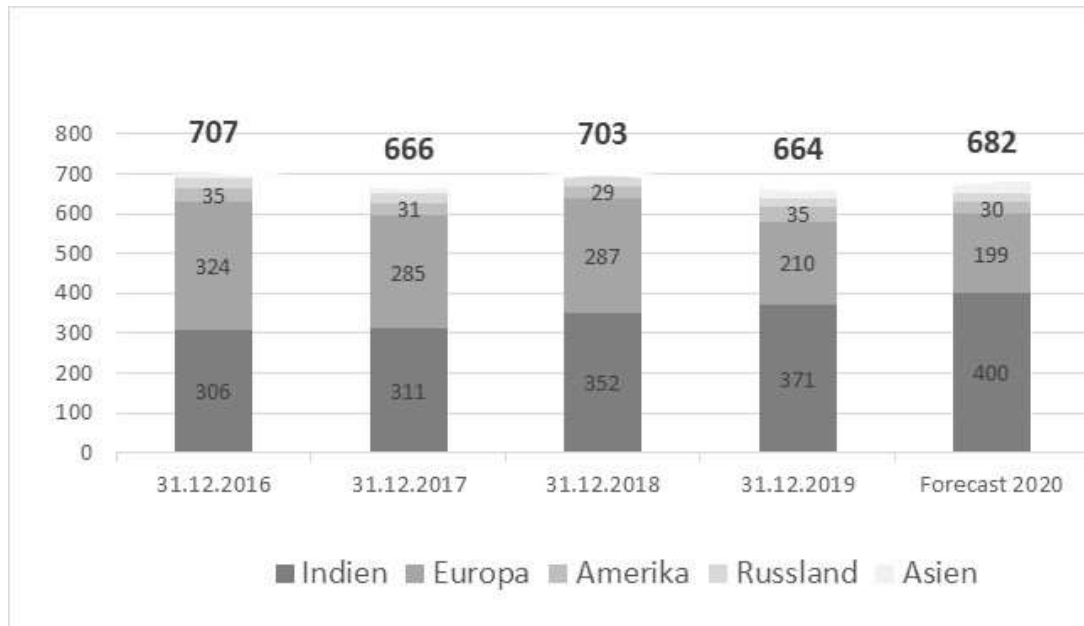
- Vermögenswerte per 31. Dez. 2019 insgesamt € 256,7 Mio. (Vorjahr: € 270,4 Mio.), davon:
 - Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente € 82,6 Mio. (Vorjahr: € 72,2 Mio.).
 - Darlehen an AVIC in Summe € 100 Mio. (Vorjahr: € 100 Mio.).
 - In Summe sind damit 67 % der Bilanzsumme unmittelbar oder mittelbar als Cash verfügbar.
 - Lediglich € 23,4 Mio. langfristig gebundenes Vermögen



- Robuste Liquidität und gute Eigenkapitalausstattung sichern die Basis für künftiges Wachstum
- Gutes Working Capital und Cash Management sind nicht zuletzt in der durch die COVID-19 Pandemie ausgelösten Krise ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Mitarbeiter

- 664 Mitarbeiter Ende 2019 (Ende 2018: 703 Mitarbeiter)
- Über drei Jahre deutliche Verschiebung zwischen Europa (-114 Mitarbeiter) und Indien (+65 Mitarbeiter)
- Reorganisation bei der Humboldt Wedag GmbH im GJ 2019 deutlich erkennbar



- Der Forecastwert zum 31. Dezember 2020 bestätigt die Tendenz zur Verschlankung der Kostenstruktur.
- In Deutschland verbliebener Mitarbeiterstamm hat eine besondere Bedeutung zur Sicherung und zum Ausbau der (technologischen) Kernkompetenzen.

Agenda

Geschäftsentwicklung 2019

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage 2019

Erste acht Monate (Jan. – August) des Geschäftsjahres 2020

Ausblick und Strategie

Fragen

Kennzahlen Jan. bis August 2020

| <i>(in € Mio.)</i> | Jan. - Aug. 2020 | Jan. - Aug. 2019 | Differenz |
|---|---------------------|---------------------|-----------|
| Auftragseingang | 36,5 | 254,7 | -218,2 |
| Umsatz | 89,7 | 103,8 | -14,1 |
| Bereinigtes Bruttoergebnis vom Umsatz * | 11,6 | 9,2 | 2,4 |
| <i>Bereinigte Bruttoergebnismarge</i> | 12,9% | 8,9% | |
| Bereinigtes EBIT * | -4,0 | -8,7 | 4,7 |
| <i>Bereinigte EBIT Marge</i> | -4,5% | -8,4% | |
| EBT | -0,4 | -13,3 | 12,9 |
| Periodenergebnis | -1,9 | -16,1 | 14,2 |
| Ergebnis je Aktie (in €) | -0,04 | -0,32 | 0,28 |

*** Bereinigungen:**

2020: € 1,1 Mio. Leerkosten

2019: € 2,3 Mio. Leerkosten, € 7,2 Mio. Reorganisation

Kennzahlen Jan. bis August 2020

| <i>(in € Mio.)</i> | 31.08.2020 | 31.12.2019 | Differenz |
|--------------------------|------------|------------|-----------|
| Eigenkapital | 96,7 | 101,5 | -4,8 |
| <i>Eigenkapitalquote</i> | 38,7% | 37,5% | |
| Liquide Mittel | 72,8 | 82,6 | -9,8 |
| Intercompany Darlehen | 100,0 | 100,0 | 0,0 |
| Net Working Capital | -46,3 | -51,2 | 4,9 |
| Auftragsbestand | 239,1 | 307,8 | -68,7 |
| Mitarbeiter | 667 | 664 | 3 |

| <i>(in € Mio.)</i> | Jan. - Aug. 2020 | Jan. - Aug. 2019 | Differenz |
|--------------------------------------|---------------------|---------------------|-----------|
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | -9,7 | -10,7 | 1,0 |
| Cashflow aus Investitionstätigkeit | 3,3 | 2,0 | 1,3 |
| Cashflow aus Finanzierungstätigkeit | -1,5 | -2,4 | 0,9 |

Agenda

Geschäftsentwicklung 2019

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage 2019

Erste acht Monate (Jan. – August) des Geschäftsjahres 2020

Ausblick und Strategie

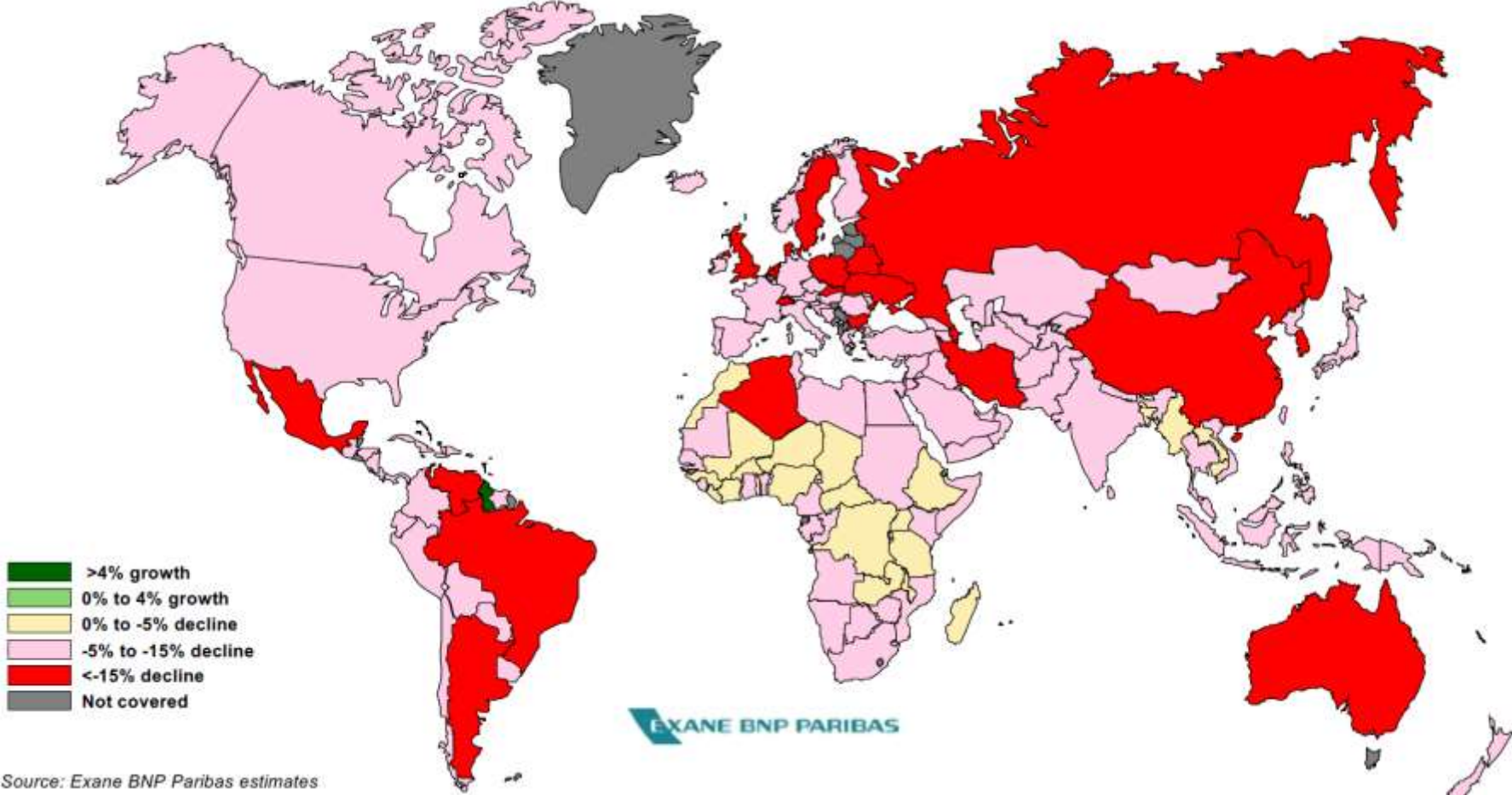
Fragen

Ausblick – Märkte 2020

- Die COVID-19 Pandemie hat in den Prognosen für den Zementverbrauch sowie dem Investitionsverhalten der Zementproduzenten sehr deutliche Spuren hinterlassen:
 - Lt. CW Research soll der weltweite Zementverbrauch im Jahr 2020 um etwa 9 % zurückgehen.
 - Unsicherheiten im Hinblick auf die künftige Entwicklung sind derzeit besonders hoch.
 - Tendenz der Kunden, Vergabeentscheidungen zu verschieben.
- Investitionsvorhaben der Kunden fokussieren sich auf Projekte mit (sehr) kurzem Return on Investment, Umweltaspekte, Modernisierungen und Senkung der Produktionskosten.
- Nach Überwinden der COVID-19 Pandemie sollten demographische Trends und der Bedarf zum Wohnungsbau sowie zum Ausbau der Infrastruktur zu einem wachsenden Zementkonsum insbesondere in Afrika, Indien und Südostasien führen.

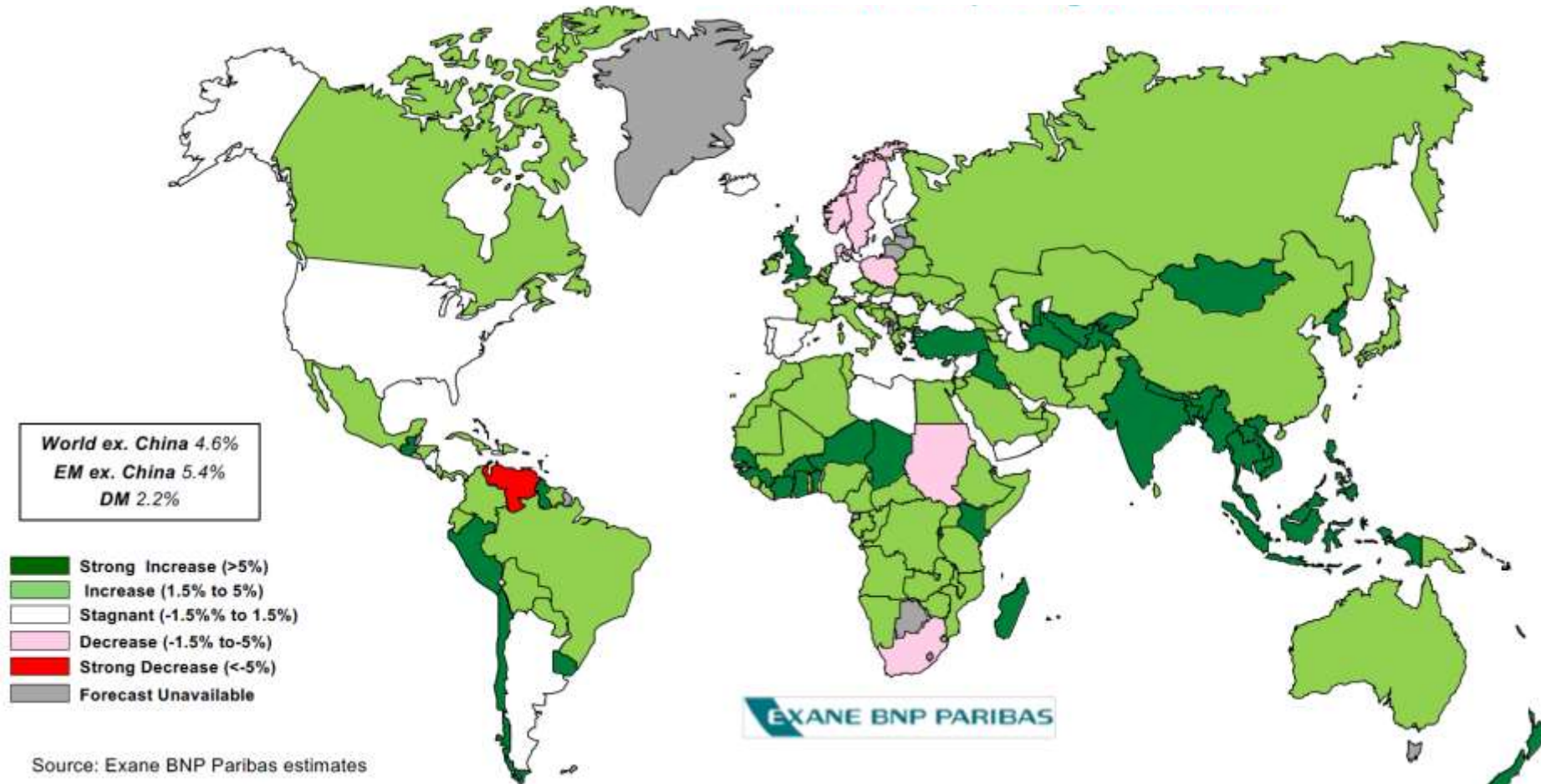
Ausblick – Märkte 2020

- Prognostizierter Zementverbrauch für 2020 lt. BNP Paribas

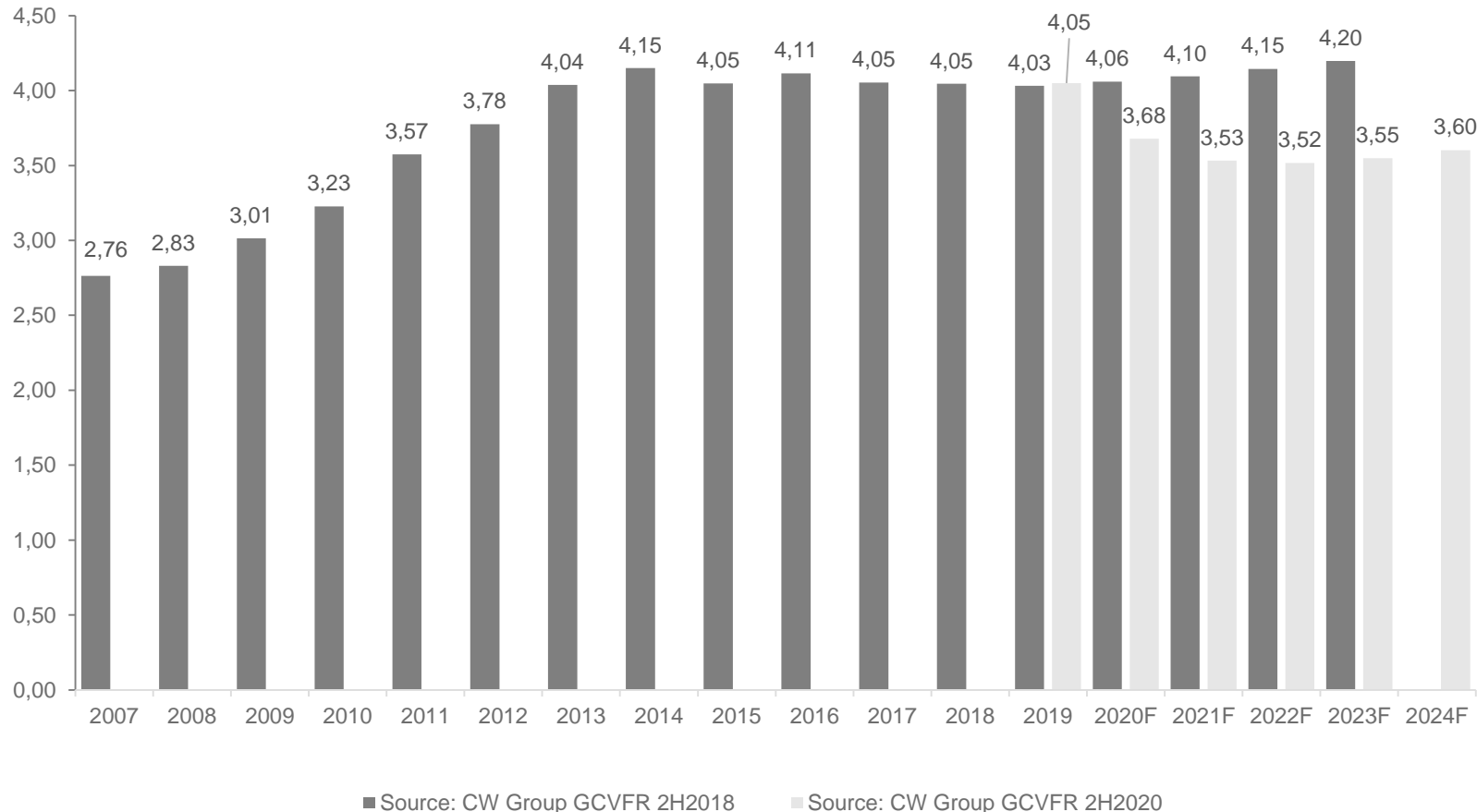


Ausblick – Märkte 2021 f.

- Prognostizierter Zementverbrauch für 2021/2022 lt. BNP Paribas



Globaler Zementkonsum (in Mrd. Tonnen)



- Der Zementkonsum stagniert seit 2013.
- Das Jahr 2020 und die folgenden Jahre werden durch die Auswirkungen der COVID-19 Pandemie empfindlich getroffen.
- Margendruck im Zementanlagenbau wird anhalten.
- Qualitatives Wachstum wird es nur in ausgewählten Einzelmärkten sowie insbesondere mit technologisch führenden Lösungen geben.

Geschäftsstrategie KHD (1)

- Konsequente Fortführung der in den Vorjahren eingeleiteten Maßnahmen.
- Fokus auf Projekte, bei denen KHD den Kunden einen echten Mehrwert bietet → kein rein volumengetriebenes Wachstum.
- Sorgfältige Auswahl bzgl. der Risikostruktur von Aufträgen.
- Keine Beteiligung an einem ruinösen Preiswettbewerb.
- Anhaltender Fokus auf Kostenmanagement in allen Bereichen.
- Bessere Nutzung des vollen Potenzials unserer Mitarbeiter.
- Stärkung von Führung und Unternehmenskultur.

Geschäftsstrategie KHD (2)

| Strategie / Ziele | Maßnahmen |
|--|--|
| Technologieführerschaft | <ul style="list-style-type: none"> • Fortlaufende Produktentwicklung durch Investitionen in F&E mit Fokus auf Umwelt- und Energieeffizienz • Erfolgsbeispiele: PYRORDOX® und PYROROTOR® |
| Qualitätsführerschaft durch Abwicklungsexzellenz | <ul style="list-style-type: none"> • Globales Engineering zur optimalen Nutzung der Kapazitäten mit Fokus auf dem indischen Standort • Optimierung der Auftragsbearbeitung („First time right“) • Ausbau des Know-how und der Kernkompetenzen |
| Bessere Nutzung des chinesischen Beschaffungsmarkts | <ul style="list-style-type: none"> • Gründung des KHD Nanjing Office • Erschließung / Nutzung der Engineeringkompetenz in China (z.B. Anlagenplanung) • Zertifizierung / Qualifizierung von Fertigungsunternehmen in China |
| Erschließung / Nutzung des chinesischen Absatzmarkts | <ul style="list-style-type: none"> • Aktive Vermarktung von technologisch führenden Produkten (insbes. im Hinblick auf Umweltauflagen in China → PYRORDOX® und PYROROTOR®) • Enge Zusammenarbeit mit der AVIC Beijing |

Geschäftsstrategie KHD (3)

| Strategie / Ziele | Maßnahmen |
|--|--|
| Generierung von zusätzlichem Geschäftsvolumen in dem Segment Plant Services | <ul style="list-style-type: none">• Fokussierung der Vertriebsaktivitäten und schnelle Bearbeitung von Kundenanfragen• Stärkung der Beratungsfunktion für unsere Kunden (Plant Audits)• Entwicklung von Servicekonzepten• Vermarktung der Qualität der KHD Ersatzteile im Vergleich zu Produktpiraten |
| Auswahl / Ausbau von strategischen Partnerschaften | <ul style="list-style-type: none">• Enge Zusammenarbeit mit Weir Minerals• Aufbau / Ausbau von Lieferanten zur Fertigung von Kernkomponenten• Nutzung des Trends zur Marktkonsolidierung als Chance und nicht als Bedrohung |
| Erweiterung des Angebotsspektrums durch Entwicklung von Produkten und Leistungen in den Zukunftsfeldern Digitalisierung und Dekarbonisierung | <ul style="list-style-type: none">• Erhöhung des Anteils an innovativer Produktentwicklung im F&E-Programm• Einbindung von KI-Technologien in Automations- und Serviceprodukten• Entwicklung von low-Carbon Technologien in Eigenentwicklung und Industriekooperationen |

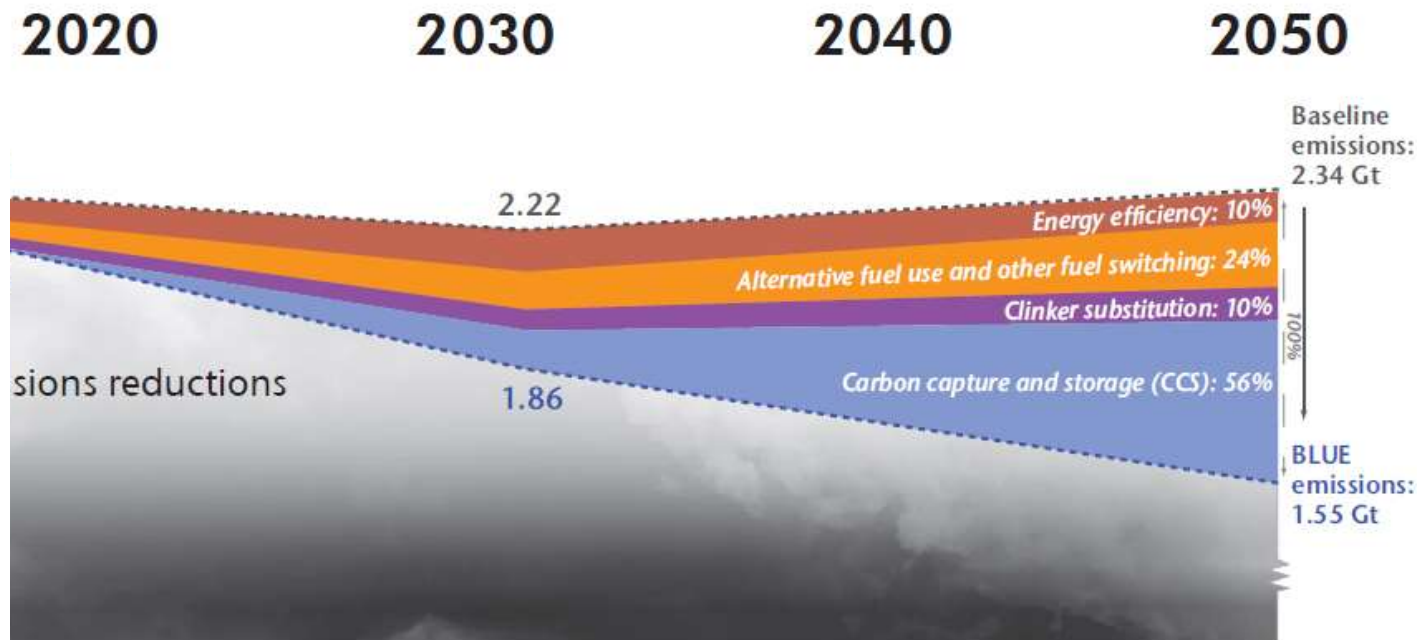
F&E bei KHD - Erweiterung der Produktpalette

| Heute verfügbar | F&E Schwerpunkte |
|--|--|
| Exzellentes PYRO Equipment, Neue Produkte PYROREDOX®, PYROROTOR® | <ul style="list-style-type: none"> • AF-Lösungen mit integrativer Scope-Erweiterung • Neue WT-Technologie |
| Gute Rollenpresse / Comflex | <ul style="list-style-type: none"> • Eignung für höhere Feinheiten und Kompositzemente • Leistungssteigerung/Kostenreduktion • Minerals- und Erzanwendungen |
| Gute Verfahrenstechnik | <ul style="list-style-type: none"> • Kompetenzerweiterung durch Modellierung & Simulation für <ul style="list-style-type: none"> • F&E und Vertrieb • Reduzierung der technischen Risiken • Service Integration |
| Automation | <ul style="list-style-type: none"> • High-level Control Systeme auf Basis digitaler Zwillingstechnologie und KI • Datenintegration und –Verarbeitung mit Remote-Konzepten zur Unterstützung bei Wartung und Betrieb |
| CO ₂ -Reduktion mit Flash-Calciner (SCM) | <ul style="list-style-type: none"> • Weiterreichende CO₂-Reduktionstechnologien: <ul style="list-style-type: none"> • Oxyfuel Technologien • CCUS • Re-Karbonatisierung von Alt-Betonen |

F&E bei KHD – Decarbonisierung der Zementproduktion

Roadmap zur CO₂-Reduktion der Zementindustrie

(iea, World Business Council for Sustainable Development)



Schwerpunkte der Technologie-Entwicklung:

- » **Energie-Effizienz:**
 - » KHD Rollenpressen
 - » KHD Ofenanlagen
- » **Alternative Brennstoffe:**
 - » PYROROTOR®
 - » PYROREDOX®
- » **Klinker Substitution:**
 - » Mahlanlagen für Schlacken, Aschen und Aktivierten Ton
 - » Anlagen zur Aktivierung von Ton
- » **Carbon Capture and Storage:**
 - » Ofenanlagen zur CO₂-geminderten Klinkerproduktion

Agenda

Geschäftsentwicklung 2019

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage 2019

Erste acht Monate (Jan. – August) des Geschäftsjahres 2020

Ausblick und Strategie

Fragen

Fragen



Haftungsausschluss für zukunftsgerichtete Aussagen

Dieses Dokument enthält Aussagen, bei denen es sich um "zukunftsgerichtete Aussagen" handelt oder die als solche erachtet werden können. Zukunftsgerichtete Aussagen basieren nicht auf historischen Fakten, sondern repräsentieren aktuelle Erwartungen und Prognosen über künftige Ereignisse und unterliegen daher Risiken und Ungewissheiten. Die tatsächlichen Ergebnisse können deshalb erheblich von den Resultaten abweichen, die in Form solcher ausdrücklichen oder stillschweigenden zukunftsgerichteten Aussagen prognostiziert werden. Zukunftsgerichtete Aussagen lassen sich oft, aber nicht immer, durch die Verwendung von Wörtern oder Begriffen wie "planen", "erwarten" oder "nicht erwarten", "wird erwartet", "geplant", "schätzen", "prognostizieren", "beabsichtigen", "antizipieren" oder "nicht antizipieren" oder "der Meinung sein" oder Varianten solcher Wörter oder Phrasen oder an Aussagen erkennen, dass bestimmte Maßnahmen, Ereignisse oder Ergebnisse ergriffen werden oder sich ereignen oder erreicht werden „könnten“, „sollten“, „dürften“ oder „werden“. Sämtliche Aussagen sind mit dem Vorbehalt der Risiken und Ungewissheiten versehen, die Zukunftserwartungen inhärent sind. Solche zukunftsgerichteten Aussagen beinhalten bekannte und unbekannt Risiken, Ungewissheiten und weitere Faktoren, die dazu führen können, dass künftige Ergebnisse, Entwicklungen oder Leistungen des Unternehmens erheblich von in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder stillschweigend enthaltenen künftigen Ergebnissen, Leistungen oder Entwicklungen abweichen. Zu den wichtigsten Faktoren, die erhebliche Abweichungen der Ergebnisse, Leistungen oder Entwicklungen des Unternehmens von den Erwartungen des Unternehmens verursachen können, zählen unter anderem grundsätzliche geschäftliche und wirtschaftliche Verhältnisse weltweit, Schwankungen bei Rohstoffpreisen, Industrietrends, Wettbewerb, Änderungen in staatlichen und sonstigen Vorschriften, etwa in Bezug auf Umwelt, Gesundheit, Sicherheit oder Steuern, Arbeitsbeziehungen und Arbeitsniederlegungen, Veränderungen in der politischen und wirtschaftlichen Stabilität, die Nichterfüllung bestimmter Bedingungen des Angebots und/oder das Scheitern der (rechtzeitigen) Einholung von erforderlichen Genehmigungen oder Freigaben von Aufsichtsbehörden oder anderen zuständigen Stellen, die Unfähigkeit, die Geschäftsbetriebe und Programme von übernommenen Betrieben und/oder Gesellschaften erfolgreich in die des Unternehmens einzugliedern, unerwartete Kosten und/oder Verzögerungen bei der Integration übernommener Betriebe, Geschäftsunterbrechungen aufgrund von Umstrukturierungsmaßnahmen sowie Zins- und Währungsschwankungen. Solche zukunftsgerichteten Aussagen sind deshalb vor dem Hintergrund solcher Faktoren auszulegen. Außer rechtlich und behördlich geregelten Pflichten unterliegt das Unternehmen keinen sonstigen Pflichten, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder zu überarbeiten, und zwar weder aufgrund neuer Informationen noch aufgrund künftiger Ereignisse oder aus anderen Gründen, und lehnt solche Intentionen oder Pflichten ausdrücklich ab. Weitere Informationen zu diesen und anderen Annahmen, Risiken und Ungewissheiten sind in unserem Geschäftsbericht für das am 31. Dezember 2019 endende Geschäftsjahr zu finden.