



Herbstkonferenz
1. – 3. September 2020

- 1. Was machen wir?**
- 2. Wo stehen wir?**
- 3. Wo wollen wir hin? Und wie wollen wir das erreichen?**

Was machen wir? Anwendungsbeispiele

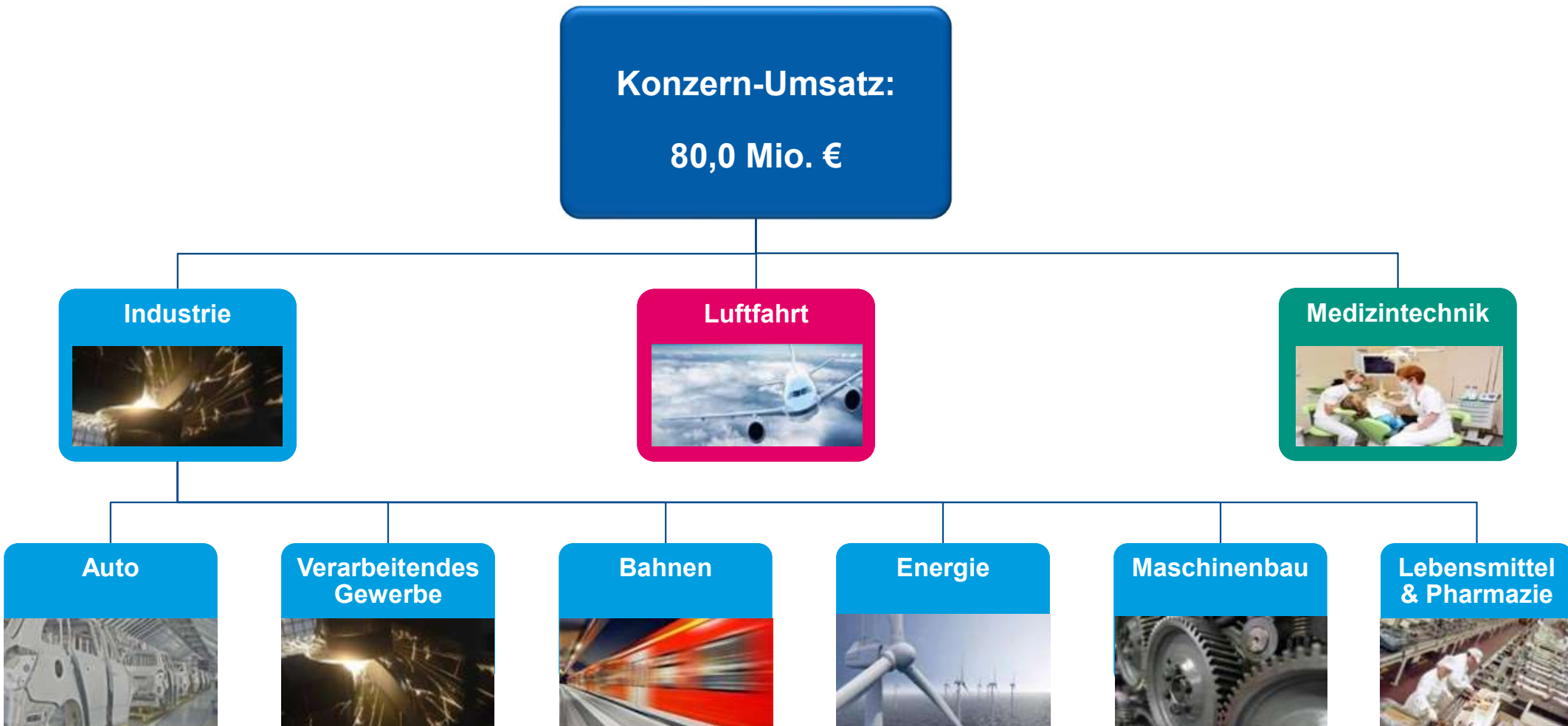


Was machen wir? Anwendungsbeispiele



Was machen wir?

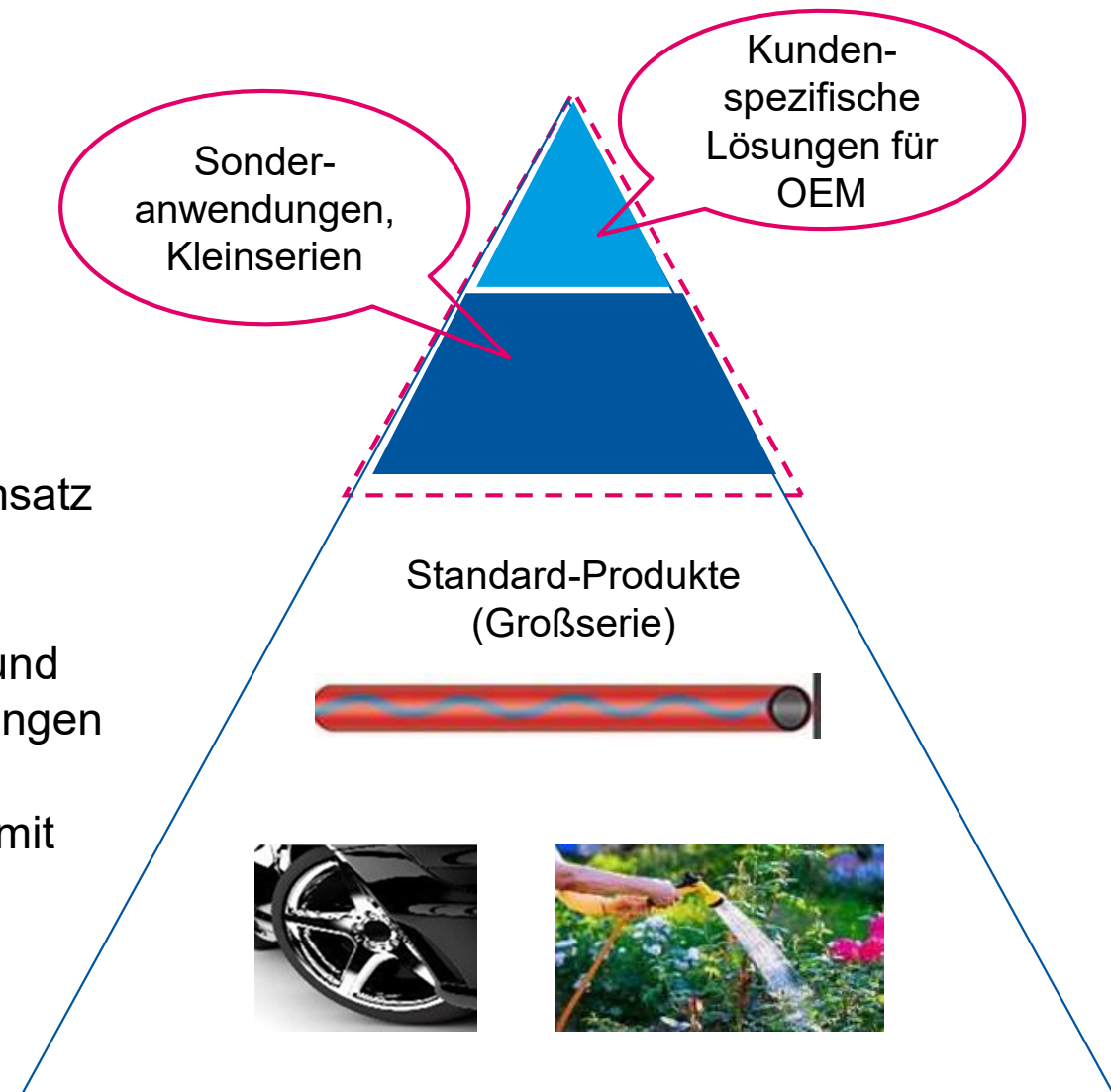
Unsere Kundenbranchen



Was machen wir? Unser Markt

Segmentierung nach Produkten und Losgrößen

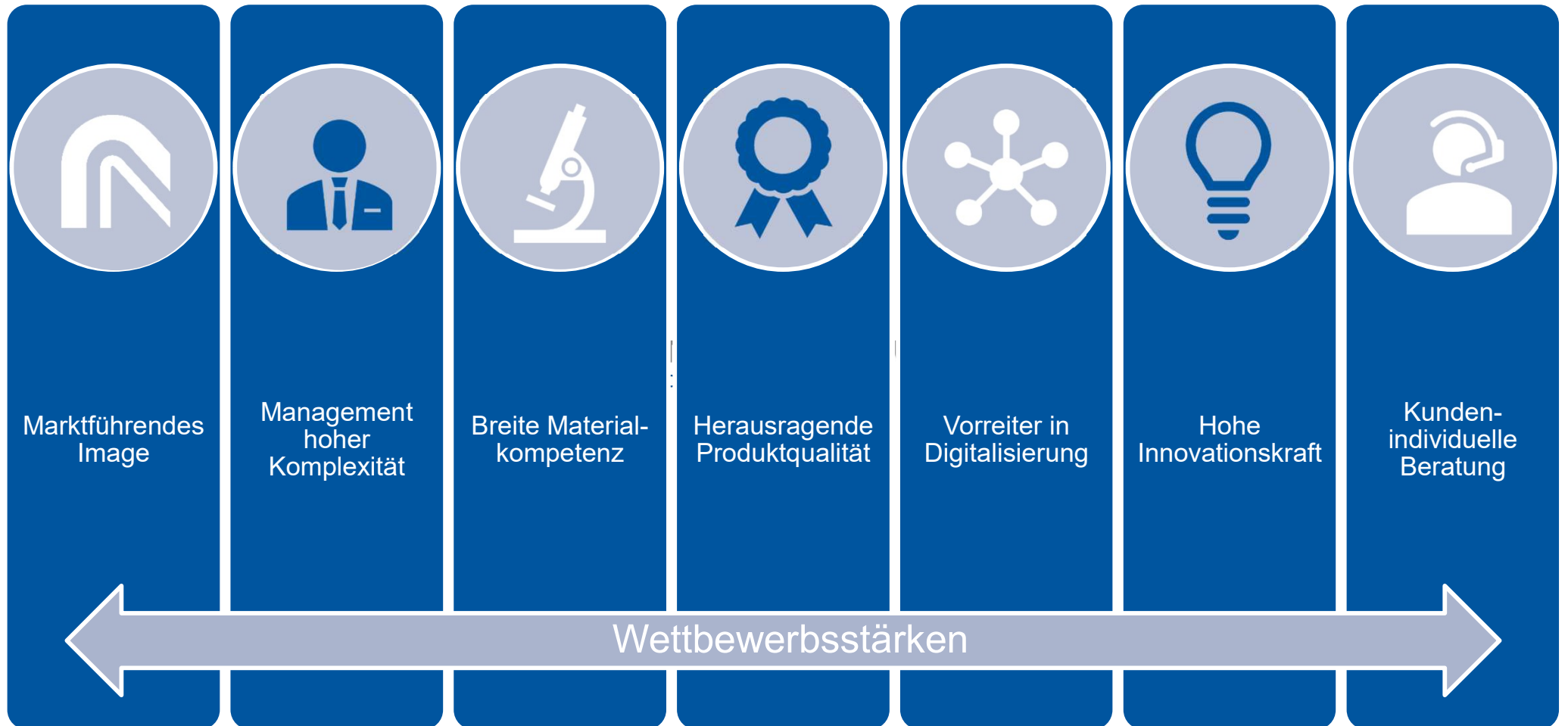
- **Gesamtes** Marktvolumen: 21 Mrd. €
(Europa, Amerika, Asien)
- Markt für **Spezialschläuche**: 2 Mrd. €
- **Unser** langfristiges **Ziel**: 200 Mio. € Umsatz
- **Unsere Lösungen: Langlebige**
Verbindungen für Gase, Flüssigkeiten und
feste Stoffe unter **speziellen** Anforderungen
- **Unser beratungsorientierter** Verkauf mit
eigener Entwicklungsleistung



Was machen wir? Unser breites Produktportfolio

Marke	Produkt	Materialien	Marktteilnehmer
 MASTERFLEX		PU, PVC, Gewebe	Schauenburg, Norres, Merlett
 MATZEN & TIMM		VMQ (Silikon), CMS (Hypalon®)	Hutchinson, MST, Flexfab
 NOVOPLAST SCHLAUCHTECHNIK		PU, PVC, PA, PE	Modenplast, Medi-Line, Raumedic
 FLEIMA-PLASTIC		PC ABS, PVC	Borla, Promepla, diverse
 MASTERDUCT		PU, PVC, Metalle	Hi-tech Duravent, Flexaust, Kanaflex
 APT		FEP, PFA, PTFE	Optinova, Saint Gobain

Was machen wir? Unsere Wettbewerbsstärken



Robuste Aufstellung in sehr herausforderndem Umfeld

- Trotz Corona-bedingt schwierigen Umsatzverlaufs bleibt Masterflex deutlich profitabel
- Nahezu alle Standorte (außer temporär China und Frankreich) durchgängig in Produktion
- Weiter steigender Umsatzanteil der eigenen Wachstumsmärkte Medizintechnik, Labortechnik, Lifesciences und Food-Industrie
- Anhaltend schwieriges Umfeld in Luftfahrttechnik, Automotive und Maschinenbau
- Robuste Aufstellung:
 - Optimierungsprogramm B2DD bereits in 2019 gestartet und um zusätzliche Kostensenkungsmaßnahmen ergänzt
 - 2019 neu abgeschlossener Konsortialkredit und vorsorglich vereinbarter Covenant-Waiver sichern Fremdfinanzierung nachhaltig ab (keine staatlichen Hilfskredite)
 - Liquidität erhöht und Netto-Verschuldung gesenkt; Dividende stabil; hoher operativer CF
- 2. Quartal 2020 sollte umsatzseitig bereits der Tiefpunkt gewesen sein
- Bestätigung der Jahresprognose 2020

Kennzahlen 1. Halbjahr

in Mio. €

	2019	2020
Umsatz	41,9	37,4
EBITDA	5,6	4,7
EBIT (operativ)	3,6	2,5
Konzernergebnis	2,1	1,3
EPS (in €)	0,22	0,13

Zufriedenstellende Ertragslage im aktuellen Umfeld

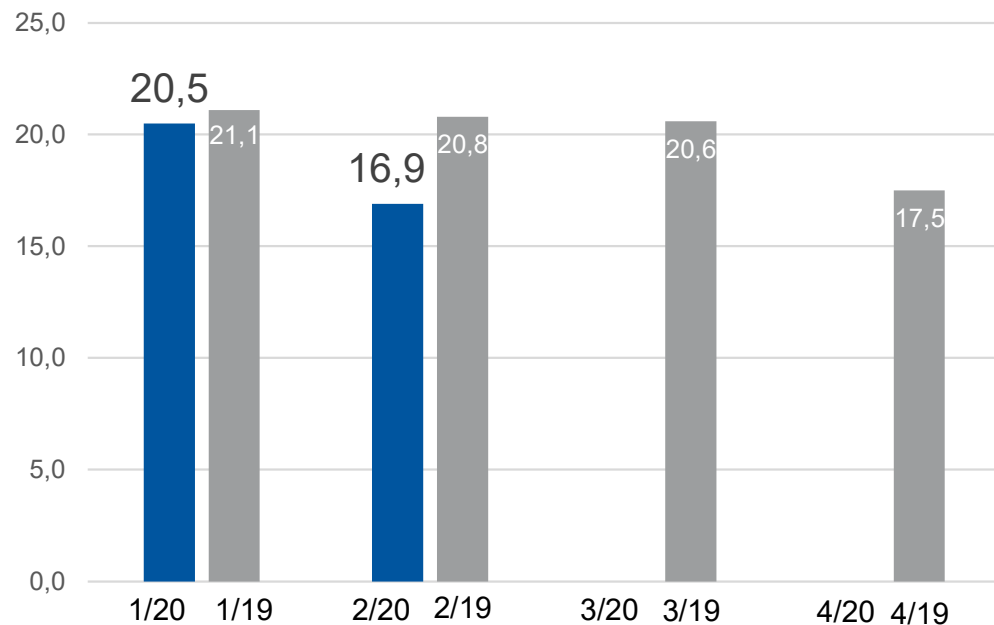
- Umsatzrückgang um 10,9 % bei teilweiser Kompensation der COVID-19-Effekte durch Wachstum in Medizintechnik
- Bündelung im Materialeinkauf und Preisverhandlungen senken Materialeinsatzquote von 33,2 % auf 30,8 %
- Personalabbau, Kurzarbeit und Effizienzsteigerung begrenzen Anstieg der Personaleinsatzquote auf 41,3 % (nach 38,6 %)
- EBIT-Marge bei 6,6 % nach 8,6 %

Wo stehen wir?

Einzelquartale 2020: Quartale profitabel

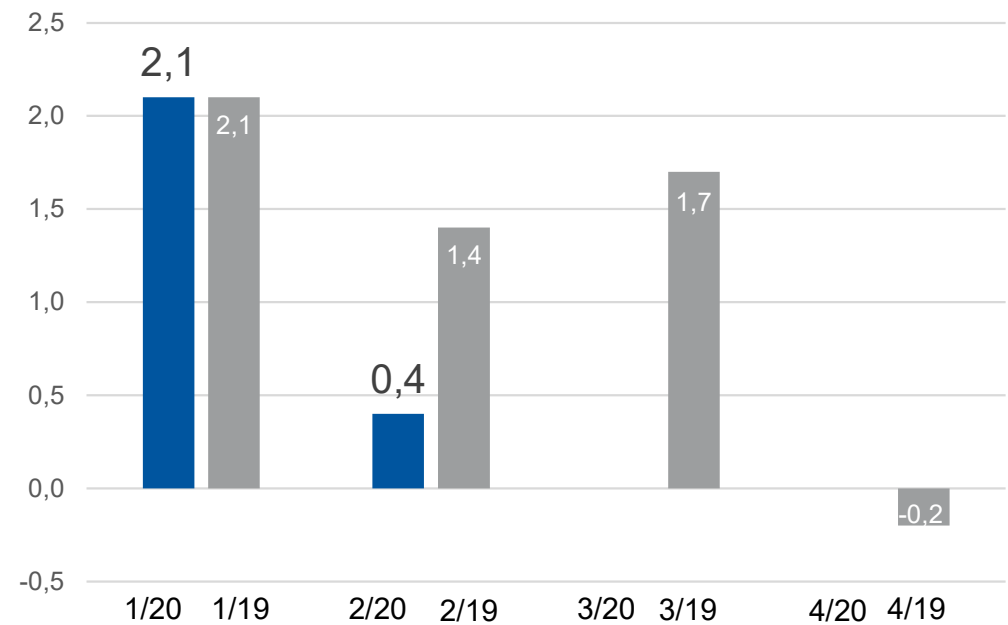
Umsatz nach Quartalen

in Mio. €



Operatives EBIT nach Quartalen

in Mio. €



Auf stabiles Q1 folgt Corona-bedingt schwieriges Q2

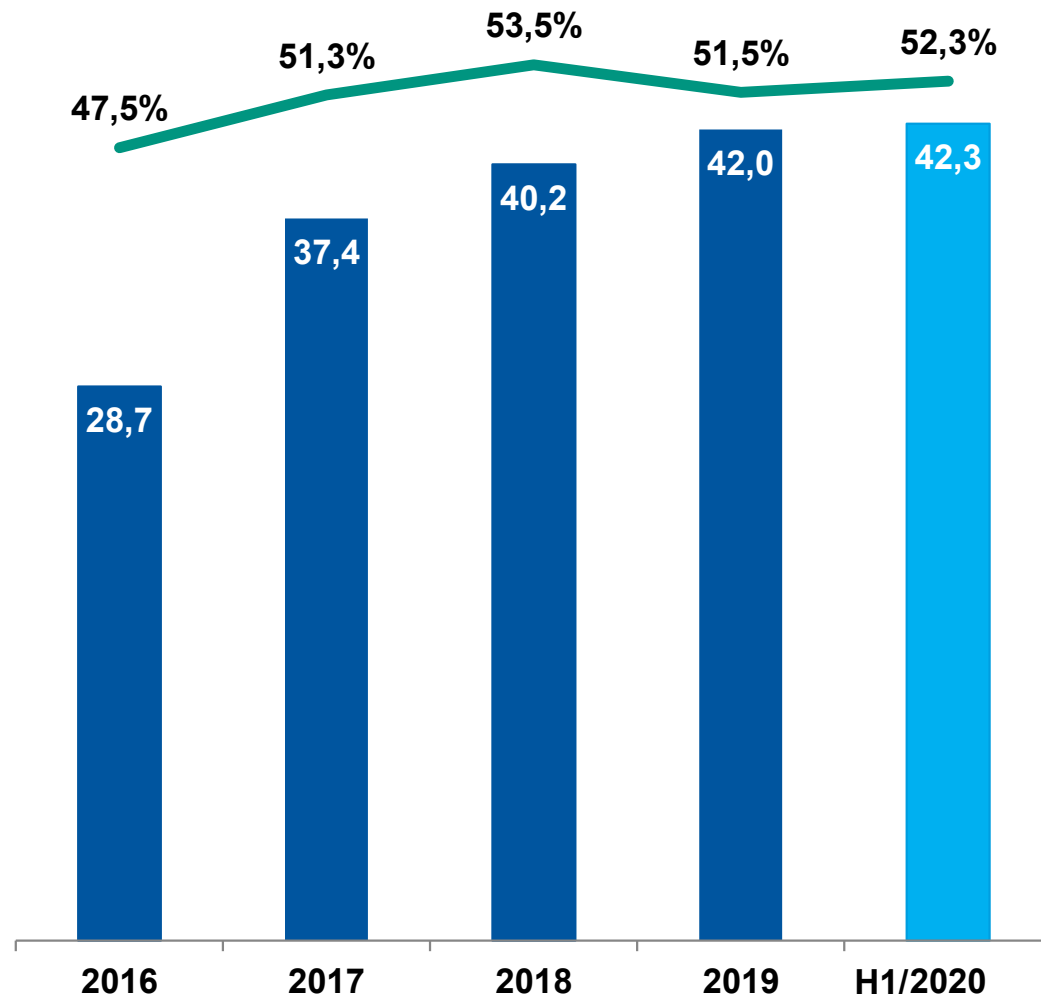
- COVID-19-Pandemie prägte im Q1 den Umsatzverlauf in China, im Q2 in Europa; USA robust
- Q2 mit -19,0 % sollte der Tiefpunkt in 2020 gewesen sein
- Erfolgreiche Optimierung und Eindämmung der belastenden Effekte sorgen für profitable Einzelquartale

Wo stehen wir?

Eigenkapitalquote weiterhin sehr solide

Konzern-Eigenkapital & -EK-Quote

in Mio. €



Solide und robuste Basis

- Stabiles Konzern-Eigenkapital bei gleichzeitiger Dividendenkontinuität
- Dividende von 7 ct/Aktie
- Ausbau der Liquidität auf 7,8 Mio. Euro
- Absenken der Netto-Verschuldung
- Starker operativer CF von 4,1 Mio. Euro

Faktoren für einen weiterhin robusten Geschäftsverlauf 2020

- Breite Diversifikation der Zielbranchen mit Fokus auf Medizin- und Labortechnik, Lebensmittelindustrie und Maschinenbau
- Globale Aufstellung und Kundenstruktur: China dank Windkraft wieder bei Vollausslastung, Europa mit Erholung ab Q3/Q4, USA bisher robust und Abschwächung in Q3
- Kaum Abhängigkeit von Großkunden (Ausnahme Airbus)
- Umfangreiche Kostensenkungen und Optimierungen 2019, ergänzt um weitere Kostensenkungsmaßnahmen
- 2019 abgeschlossenes Konsortialdarlehen mit größerem Liquiditätsfreiraum und vorsorglichem Waiver bis Q3/2021
- Weltmarktführer für anspruchsvolle Schläuche und Verbindungslösungen

Bereits 2019 gestartete Optimierungen und Kostensenkungen erhöhen die Robustheit für ein herausforderndes 2. HJ 2020 und legen Basis für gute mittelfristige Perspektive.

Wo wollen wir hin? Unser Ausblick 2020

Prognose für 2020

- U-förmiger Konjunkturverlauf
- Konjunkturelle Erholung für Ende Q3 oder spätestens Q4 2020
- Nochmals spürbarer Umsatzrückgang in Q3
- Umsatzrückgang im Gesamtjahr von 10 bis 15 %
- Operatives EBIT 2020 zwischen 1,0 und 2,5 Mio. €



Wo wollen wir hin?

Unser mittelfristiger Ausblick

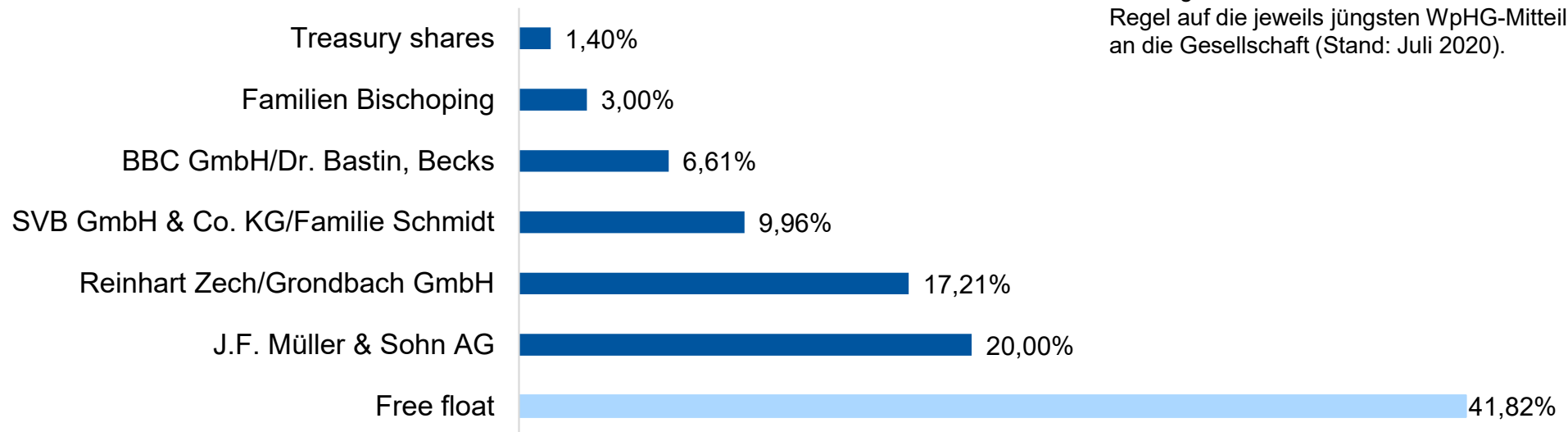
Mittel- und langfristige Perspektive

- **Marktführer** auf allen adressierten Märkten
- **Nachhaltige Steigerung** des operativen EBIT u. a. durch Optimierungsprogramm „Back to Double Digit“ (B2DD)
- **Zweistellige EBIT-Marge** ab 2022
- **100 Mio. Euro Umsatz** in 2023/2024 durch organisches Wachstum
- Weitere **Verbesserung** des operativen Cashflows
- Zusätzliches Wachstum durch **Akquisitionen** mit dem Ziel 200 Mio. € Umsatz bis 2030



Wir halten an unseren mittelfristigen Zielsetzungen trotz Corona-Krise fest.

Aufteilung des Grundkapitals von 9,8 Mio. Aktien



Die Angaben über die Anteile beziehen sich in der Regel auf die jeweils jüngsten WpHG-Mitteilungen an die Gesellschaft (Stand: Juli 2020).

- Steigende Bedeutung der Family Offices
- Ausstieg/Reduzierung von zwei niederländischen Fonds
- Management hat im Februar 2020 weitere Aktien im Volumen von 480.000 € erworben.

Nachhaltige Gründe für die Masterflex-Aktie

1. Masterflex ist ein mittelständischer Weltmarktführer und klarer Wachstumswert.
2. Masterflex ist mit seinen Kunden eng verzahnt – aber dank der breiten Aufstellung weitgehend kunden- und branchenunabhängig.
3. Masterflex ist eine etablierte B2B-Marke und wird als Technologieführer von Kunden und Wettbewerbern wahrgenommen.
4. Insbesondere die schon bearbeiteten Märkte USA und Asien bieten noch weit überproportionales Erschließungspotenzial.
5. Zukäufe entlang der strategischen Leitlinie bieten zusätzliches Wachstumspotenzial.
6. Masterflex ist klarer Vorreiter für die Digitalisierung im Bereich Schläuche und Verbindungslösungen.
7. Masterflex geht Schwächen in der Struktur an und wird Ergebnis stärker als den Umsatz steigern:
 - Ca. 100 Mio. € Umsatz in 2023/2024 durch rein organisches Wachstum
 - Zweistellige EBIT-Marge ab 2022
 - Verbesserung des operativen Cashflows
 - Zusätzliches Wachstum durch Akquisitionen mit dem Ziel 200 Mio. € Umsatz bis 2030

Finanzkalender 2020

31. März	Geschäftsbericht 2019
13. Mai	Mitteilung zu Q1/2020
23. Juni	Hauptversammlung
12. August	Halbjahresbericht 2020
20. August	Hamburger Investoren Tag
1.-3. September	Herbstkonferenz (virtuell)
11. November	Mitteilung zu Q3/2020

Ansprechpartner: ir@masterflexgroup.com

CFO	Mark Becks
IR	Frank Ostermair (Better Orange)

Aktueller Status in der Corona-Krise

- Für alle deutschen Standorte vorsorglich 100 % Kurzarbeit beantragt
- Großteil der Standorte systemrelevant, da Schläuche für Medizin-, Lebensmittel-, Pharmazie-, Labortechnik etc. gefertigt werden
- Alle großen Standorte in der bisherigen Krise mit durchgehend laufender Produktion
- Zum Teil Kurzarbeit umgesetzt
- Lieferketten stabil, stetiges Monitoring
- Strengste Ausgabendisziplin, Investitionen deutlich zurückgefahren
- Szenario-Rechnungen mit Auswirkungen auf Liquidität, Bankencovenants etc. zeigen robuste Aufstellung