2019. február 21.

A Henkel nyereséges növekedést mutatott a 2018-as pénzügyi évben

**A Henkel jó szerves árbevétel-növekedést ért el, komoly nyereséggel, profittal és cash flow-val**

* **19,9 milliárd eurós árbevétel:** **1,1 milliárd eurós** **negatív devizahatásokkal; a szerves növekedés + 2,4%**
* **A korrigált üzemi eredmény (EBIT)** **1: + 1,0% 3.496 millió euró**
* **További EBIT marzs1** **javulás: +30 bázispont 17,6%-ra**
* **Elsőbbségi részvények hozama (EPS)1: + 2,7%-tól 6,01 euróig,** **állandó árfolyamon +7%**
* **A szabad cash flow erős növekedése: +12,7% 1.917 millió euróra**
* **Eddigi legmagasabb osztalék2** **fizetés: +3,4% 1,85 euró / elsőbbségi részvény**
* **Nagyon jó előrelépés a stratégiai prioritások végrehajtásában**
* **A növekedési kezdeményezések kiemelik a nyereséges növekedés iránti elkötelezettséget**

**„2018-ban tovább folytattuk a nyereséges növekedést a Henkelnél. Jó szerves növekedést értünk el, új csúcsokat meghódítva nyereségben és jövedelmezőségben. Jelentősen növeltük a szabad cash flow-t is. Ugyanakkor jelentős negatív árfolyamhatásokkal valamint a közvetlen anyagárak emelkedésével kellett szembenéznünk. A jó üzleti teljesítményt újra a sikeres márkáknak és az innovatív technológiáknak köszönhettük, vezető pozíciókat töltöttünk be a vonzó piacokon és kategóriákban. Nyereséges növekedésünket kiegészítettük az ipari és fogyasztási cikkek üzletágainak felvásárlásaival. Fenntartottuk fegyelmünket a költségek tekintetében, és folyamatosan javítottuk hatékonyságunkat”** **–** **mondta** **a Henkel igazgatóságának elnöke, Hans Van Bylen.**

**1** Az egyszeri díjakhoz/nyereségekhez igazítva, valamint a szerkezetátalakítási díjakhoz

2 Javaslat a részvényesek részére az éves közgyűlésen 2019. április 8-án

**„Jelentős előrehaladást értünk el stratégiai prioritásaink megvalósításában 2020-ig, és azon túl. Sikeresen megvalósítottuk a kulcsfontosságú stratégiai kezdeményezéseinket, és tovább javítottuk versenyképességünket. Célunk további növekedési lehetőségek felkutatása, főként a fogyasztási cikkekkel kapcsolatos üzletágainkban, valamint vállalatunk digitális átalakításának folytatása, januárban bejelentettük, hogy 2019-től kezdődően évente mintegy 300 millió euróval fogjuk növelni ez irányú befektetéseinket. Közép- és hosszú távú pénzügyi ambíciónk megerősíti elkötelezettségünket a fenntartható nyereséges növekedés és a vonzó megtérülés mellett” – tette hozzáa Hans Van Bylen.**

**Kilátások 2019-re**

**A Henkel 2019-től kezdődően várhatóan 2-4 százalék közötti szerves árbevétel-növekedésre számít a folyó pénzügyi évben, a megemelt növekedési befektetések miatt. A korrigált EBIT marzs tekintetében a Henkel 16-17 százalékos tartományt vár, valamint 5% körüli korrigált EPS-fejlődést az előző évhez képest állandó árfolyamon.**

**Értékesítés és bevételek 2018-ban**

A 2018-as pénzügyi év **árbevétele** némileg csökkent, 0,6%-kal 19.899 millió euróra. A devizaárfolyamok általános negatív hatása mintegy 1,1 milliárd euró, illetve -5,4% volt az értékesítést tekintve. Az értékesítés 4,8 százalékkal nőtt, beleértve a devizaárfolyamok hatását. A felvásárlások és felszámolások 2,4%-át tették ki az értékesítés növekedésének. A **szerves** árbevétel, amelybe nem tartoznak bele a valutahatások és a felvásárlások/befektetés‑megszüntetések eredményei, jó színvonalat jelentő, 2,4 százalékos növekedést mutattak.

Az **Adhesive Technologies** üzletág 4,0 százalékos erős szerves árbevétel-növekedést ért el. A **Beauty Care** üzletág szerves árbevétel-növekedése 0,7 százalékkal volt alacsonyabb az előző évhez képest. A **Laundry & Home Care** jó színvonalat jelentő, 1,9 százalékos szerves árbevétel‑növekedésről számolt be.

A **feltörekvő piacok** ismét erős, 6,3 százalékos szerves árbevétel-növekedést értek el. Az **érett piacok** némileg negatív, -0,4 százalékos szerves árbevétel teljesítményt mutattak.

Az értékesítés minden régióban szervesen nőtt, kivéve Észak-Amerikát. **Nyugat-Európában** az értékesítés pozitív szerves árbevétel-növekedést mutatott, 0,3 százalékkal. **Kelet-Európában** a szerves árbevétel 7,6 százalékkal nőtt. **Afrika/Közel-Kelet** 11,3 százalékos szerves árbevétel-növekedést jelentett. **Észak-Amerikában** az árbevétel szervesen 1,0 százalékkal volt alacsonyabb az előző évinél. Ezt a Henkel észak-amerikai fogyasztási cikkek üzletágának 2018 elején történt szállítási nehézségei okozták. Az Adhesive Technologies üzletág erős teljesítményt mutatott fel, és a Professional Hair Care üzletág is jelentős növekedést ért el ebben a régióban. **Latin-Amerika** 9,3 százalékos szerves árbevétel-növekedést jelentett, az **ázsiai-csendes-óceáni** térségben pedig az árbevétel 0,9 százalékkal nőtt.

**A korrigált üzemi eredmény** (EBIT) 1,0%-kal, 3.496 millió euróra javult, ami a Henkel számára új csúcs.

**A korrigált árbevétel-arányos megtérülés** (EBIT) 0,3 százalékponttal 17,6 százalékra emelkedett. Ez is egy új csúcs a vállalat számára.

A **pénzügyi eredmény** -65 millió euró lett a 2017-es pénzügyi évben tapasztalt -67 millió euró**3**-hoz képest.

**A** **korrigált nettó eredmény** 2,8 százalékkal, 2.604 millió euróra nőtt a nem ellenőrzött kamatok utáni évben (2017: 2.534 millió euró).

**3** Az előző év adatai módosultak (főként az IFRS szerinti számviteli irányelvek változása miatt)

**Az elsőbbségi részvények korrigált hozama** (EPS) 2,7 százalékkal, 5,85 euróról 6,01 euróra nőtt. Állandó árfolyam mellett az EPS növekedése elérte a 7 százalékot.

Az Igazgatóság, a Felügyelő Bizottság és a Közgyűlés 2019. április 8-án javasolni fogja az éves közgyűlésnek az **osztalék** 3,4 százalékos növelését 1,85 euróra (előző év: 1,79 euró). A javasolt osztalék törzsrészvényenként 1,83 euró, ami 3,4 százalékos növekedést jelent az előző évhez képest (1,77 euró). Ez lenne a vállalat történetében a legmagasabb osztalékfizetés, és 30,9 százalékos kifizetési aránynak felel meg.

**A nettó forgótőke** árbevételhez viszonyított 5,1 százalékos aránya az év folyamán rmegfelelő javulást mutat, különösen a második félévben, majdnem elérve az előző év azonos időszakának értékét (4,8 százalék).

A **nettó pénzügyi pozíció** -2.895 millió euróval zárta az évet (2017. december 31. -3.222 millió euró**3** ). A változás az előző év végéhez képest elsősorban az erős szabad cash-flow alakulásának köszönhető.

**Üzletágak teljesítménye**

Az **Adhesive Technologies** üzletág erős, 4,0 százalékos **szerves** **árbevétel‑növekedést** ért el a 2018-as pénzügyi évben. Nominálisan az árbevétel 0,2 százalékkal 9.403 millió euróra nőtt. A **korrigált üzemi (üzleti) eredmény** 1,6 százalékkal 1.761 millió euróra nőtt. A kiigazított árbevétel 0,2 százalékponttal nőtt, elérve a 18,7 százalékot.

A **Beauty Care** üzletág **szerves árbevétel teljesítménye** a 2018-as pénzügyi évben -0,7 százalékkal enyhén negatív volt. Nominálisan az árbevétel 2,1 százalékkal 3.950 millió euróra nőtt. A **korrigált üzemi (üzleti) eredmény** 1,6 százalékkal 675 millió euróra nőtt. A **korrigált árbevétel-arányos megtérülés** némileg elmaradt az előző évhez képest, 17,1 százalékot elérve.

**3** Az előző év adatai módosultak (főként az IFRS szerinti számviteli irányelvek változása miatt)

A **Laundry & Home Care** üzletág üzletág jó, 1,9 százalékos **szerves** **árbevétel‑növekedést** ért el a 2018-as pénzügyi évben. Nominálisan az árbevétel 6.419 millió eurót ért el az előző évi 6.651 millió euró után. **A korrigált üzemi (üzleti) eredmény** 0,7 százalékkal, 1.162 millió euróra csökkent. A **korrigált árbevétel-arányos megtérülés** erős, 0,5 százalékpontos növekedést mutatott, és elérte a 18,1 százalékot.

**Komoly előrelépések 2018-ban a stratégia végrehajtása terén**

„A Henkel hosszú távú stratégiát tűzött ki maga elé: Fenntartható nyereséges növekedést akarunk elérni. A Henkel 2020+ programmal négy stratégiai prioritást határoztunk meg 2020-ra és azon túlra: a növekedés ösztönzése, a digitalizálás felgyorsítása, az agilitás és az alapok növelése. Az elmúlt két évben nagyon jó előrehaladást értünk el, és sikeresen megvalósítottuk a kulcsfontosságú stratégiai kezdeményezéseket” – mondta Hans Van Bylen.

2018-ban a Henkel világszerte folytatta számos projekt és kezdeményezés megvalósítását a növekedés további ösztönzésére. A rendszeres, mélyreható kapcsolattartás, valamint a Henkel ipari és fogyasztói üzletága **ügyfeleivel** folytatott szoros együttműködés kulcsfontosságú szerepet töltött be a sikerben.

Különös figyelmet fordítottunk **az innovációs ciklusok felgyorsítására** és az innovációs idők lecsökkentésére az új piaci trendek és az ügyfelek igényeinek gyorsabb kezelése érdekében. A Henkel jó eredményeket ért el az innovációs folyamatok javításában, ami **magas innovációs rátákat eredményezett, valamint** **az első év árbevételének növekedését** az innovációknak vagy az első tíz innovációnak köszönhetően.

A Henkel további haladást ért el a **felvásárolt vállalkozások integrációjában,** számos új **vállalatot vásárolt fel**, amelyek erősítik a versenyképességet és kiegészítik az ipari és fogyasztói üzletek portfólióját.

Az **új növekedési források megragadása érdekében** a Henkel Corporate Venture Capital szervezete továbbra is új technológiákba, anyagokba, alkalmazásokba, üzleti- és szolgáltatási modellekbe fektetett be, csakúgy, mint start-upokba és egyéb kockázati alapokba. A Henkel azt tervezi, hogy 2017 és 2020 között mintegy 150 millió eurót fektet be kockázati tevékenységekbe. 2018 végére ennek az összegnek a fele már befektetésre került, vagy a befektetésről már döntés született.

A Henkel jó eredményeket ért el a vállalat **digitális átalakításában**. 2018-ban a digitális értékesítés csoport szinten két számjegyű növekedési rátával szervesen nőtt, melyet a fogyasztási cikkekkel kapcsolatos üzleti területek több mint 30 százalékos szerves növekedése eredményezett. A Henkel további pénzeket fektetett a gyáraiba, hogy kihasználja az Ipar 4.0 potenciálját. Ez lehetővé teszi a termelési helyszínek és folyamatok optimális vezetését, ami jobb minőséget, jobb hatékonyságot és nagyobb fenntarthatóságot eredményez.

Létrehoztunk egy **digitális tanácsadó testületet (Digital Advisory Board),** amelyben neves iparági szakértők adnak tanácsokat az igazgatóságnak a digitális átalakítási folyamattal kapcsolatban.

**A Henkel X** belső és külső platformként indult a Henkel digitális átalakításának felgyorsítására. A Henkel egy egyedülálló mentorálási hálózatot hozott létre, amely mintegy 150 külső mentorból áll, köztük vállalat alapítókból, digitális szakértőkből és véleményformálókból, annak érdekében, hogy támogassák a digitális projektekkel és kezdeményezésekkel foglalkozó munkatársakat és tanácsokat adjanak nekik. Ezt a belső és külső tevékenységek széles skálája egészíti ki, hogy tovább fejlessze a digitális képességeket és az egész szervezet képzettségét.

A digitális átalakítás a Henkel stratégiai prioritásához kapcsolódik, **növelve az agilitást** azegész szervezetben. 2018-ban a Henkel továbbra is támogatta az alkalmazottak és csapatok vállalkozói szellemét, ösztönözte a változásra való nyitottságot, optimalizált munkafolyamatokat, átláthatóbb kommunikációt vezetett be és tovább folytatta az egyéni döntéshozatal ösztönzését.

A **növekedés finanszírozására** irányuló stratégiai prioritás részeként a Henkel továbbra is a költségszabályozásra és a hatékonyságra összpontosít. Ebben a tekintetben a vállalat négy kezdeményezésre összpontosít. 2018-ban a Henkel a teljes vállalatra sikeresen kiépítette a ONE!ViEW és a Net Revenue Management kezdeményezéseit. A Henkel integrálta globális supply chain tevékenységét (ONE!GSC) valamint folytatta shared service folyamatai optimalizálását hozzájárulva a hatékonyság javulásához. E kezdeményezésekkel a vállalat várhatóan 2020-tól több mint 500 millió eurónyi **éves nyereséget ér el**. 2018-ban a Henkel már több mint 50 százalékát realizálta a megcélzott teljes hatékonysági eredménynek.

**Elkötelezettek vagyunk a hosszú távú fenntartható nyereséges növekedés iránt**

„2018 jó év volt a Henkel számára. A jelentős devizaproblémák és az emelkedő közvetlen anyagárak ellenére jó szerves árbevétel-növekedést értünk el, erős nyereséggel, jövedelmezőséggel és cash flow-val. Nagyon jó előrehaladást értünk el stratégiai prioritásaink megvalósításában, és tovább javítottuk versenyképességünket. Meggyőződésünk, hogy a Henkelnek jó kilátásai vannak a jövőre. Világos stratégiánk van és ambiciózus célokat tűztünk ki. A márkákba, technológiákba, innovációkba és digitalizációba történő fokozott befektetéseinkkel hangsúlyozzuk elkötelezettségünket a fenntartható jövedelmező növekedés megvalósítása iránt” – összegezte Hans Van Bylen.

**A Henkelről**

A Henkel világszerte kiegyensúlyozott és változatos portfólióval működik. Az erőteljes márkáknak, innovációknak és technológiáknak köszönhetően a társaság vezető pozíciókat foglal el három üzletágával mind az ipari, mind a fogyasztási cikkek terén. A Henkel Adhesive Technologies üzletága globális vezető szerepet tölt be a ragasztók piacán. A Henkel Laundry & Home Care és a Beauty Care üzletágaiban vezető pozícióban van sok piacon és kategóriában, szerte a világon. A 1876-ban alapított Henkel több mint 140 éves sikert tudhat maga mögött. A Henkel világszerte több mint 53 000 embert foglalkoztat – lelkes és sokszínű csapat, amelyet erős vállalati kultúra, a fenntartható érték létrehozásának közös célja és a közös értékek egyesítenek. A fenntarthatóság elismert vezetőjeként a Henkel számos nemzetközi indexben és rangsorban az első helyet foglalja el. A Henkel elsőbbségi részvényeit a német DAX tőzsdeindexben jegyzik. További információért kérjük, látogasson el a Henkel angol nyelvű honlapjára: [www.henkel.com](http://www.henkel.com).

A jelen dokumentum a jövőre vonatkozó állításokat tartalmaz, amelyek a Henkel AG & Co. KGaA vállalati vezetősége jelenlegi becslésein és feltételezésein alapszanak. A jövőre vonatkozó állításokat olyan és hasonló szavakkal fejezzük ki, mint a vár, szándékozik, tervez, jósol, feltételez, vél, becsül, számít. Az ilyen állítások semmiképpen sem értelmezendők úgy, hogy azok garanciát jelentenének az általuk kifejezett várakozások pontos teljesülésére. A Henkel AG & Co. KGaA és kapcsolt vállalkozásainak jövőbeli teljesítménye és tényleges eredményei számos kockázat és bizonytalanság függvényei, és így jelentősen eltérhetnek a jövőre vonatkozó állításoktól. Sok ilyen tényezőre nincs befolyása a Henkelnek, és ezek előre nem becsülhetők fel pontosan, mint például a későbbi gazdasági környezet, vagy a versenytársak és más piaci szereplők tevékenysége. A Henkel nem tervezi és nem vállalja, hogy a jövőre vonatkozó állításait frissítse.

**Kapcsolat**

**Investors & Analysts Sajtó & Média**

**Lars Korinth Lars Witteck**

Phone: +49 211 797 - 1631 Phone: +49 211 797 - 2606

Email: [lars.korinth@henkel.com](mailto:lars.korinth@henkel.com) Email: [lars.witteck@henkel.com](mailto:lars.witteck@henkel.com)

**Mona Niermann Wulf Klüppelholz**

Phone: +49 211 797 - 7151 Phone: +49 211 797 - 1875

Email: [mona.niermann@henkel.com](mailto:mona.niermann@henkel.com) Email: wulf.klueppelholz@henkel.com

**Steffen Nix** **Jennifer Ott**

Phone: +49 211 797 - 6459 Phone: +49 211 797 - 2756

Email: [steffen.nix@henkel.com](mailto:steffen.nix@henkel.com) Email: [jennifer.ott@henkel.com](mailto:jennifer.ott@henkel.com)

**Dorothee Brinkmann Hanna Philipps**

Phone: +49 211 797 - 5299 Phone: +49 211 797 - 3626

Email: [dorothee.brinkmann@henkel.com](mailto:dorothee.brinkmann@henkel.com) Email: [hanna.philipps@henkel.com](mailto:hanna.philipps@henkel.com)

A 2018-as Éves jelentés és a hozzá kapcsolódó dokumentumok angol nyelven az alábbi linken elérhetők:

[www.henkel.com/press](http://www.henkel.com/press)

[www.henkel.com/ir](http://www.henkel.com/ir)

Henkel Magyarország Kft.

Vállalati kommunikáció

Dispiter Dorottya

Tel. (1) 372-5555

Email: [vallalati.kommunikacio@henkel.com](mailto:vallalati.kommunikacio@henkel.com)