21 Februari 2019

Henkel mengantarkan pertumbuhan fiskal yang menguntungkan di 2018

**Henkel Mencapai Pertumbuhan Penjualan Organik yang Baik dengan Kinerja, Profitabilitas, dan Arus Kas yang Kuat**

* **Penjualan sebesar 19,9 miliar euro: dipengaruhi oleh efek negatif mata uang sebesar 1,1 miliar euro; pertumbuhan organik + 2,4%**
* **Peningkatan laba operasi (EBIT)1: + 1,0% menjadi 3,496 miliar euro**
* **Peningkatan EBIT margin1 lebih lanjut: +30 basis poin menjadi 17,6%**
* **Laba per saham preferen yang disesuaikan (EPS)1: + 2,7% hingga 6,01 euro, dengan nilai tukar mata uang konstan + 7%**
* **Ekspansi kuat arus kas bebas: + 12,7% menjadi 1,917 miliar euro**
* **Catatan pembayaran dividen2: + 3,4% hingga 1,85 euro per saham preferen**
* **Kemajuan yang sangat baik dalam implementasi prioritas strategis**
* **Inisiatif pertumbuhan yang menggarisbawahi komitmen untuk pertumbuhan yang menguntungkan**

**Düsseldorf - “Pada 2018, kami telah membawa pertumbuhan yang menguntungkan bagi Henkel. Kami juga telah mencapai pertumbuhan organik yang baik dengan kinerja dan keuntungan yang tinggi. Henkel juga telah meningkatkan arus kas bebas secara signifikan. Pada saat yang sama, Henkel menghadapi dampak negatif mata uang yang substansial serta kenaikan harga material langsung. Kinerja bisnis yang baik secara keseluruhan sekali lagi didorong oleh merek-merek ternama Henkel dan teknologi inovatif dengan posisi terdepan di pasar dan kategori yang sangat menarik. Pertumbuhan yang menguntungkan didukung oleh kontribusi dari akuisisi dalam bisnis barang industri dan konsumen kami. Henkel mempertahankan disiplin biaya yang kuat dan terus meningkatkan efisiensi,” kata CEO Henkel Hans Van Bylen.**

1 Disesuaikan dengan biaya / keuntungan satu kali dan biaya restrukturisasi

2 Proposal kepada pemegang saham untuk Rapat Umum Tahunan pada tanggal 8 April 2019

**“Kami menghasilkan kemajuan substansial dalam pelaksanaan prioritas strategis untuk 2020 dan seterusnya. Henkel berhasil mengimplementasikan inisiatif strategi utama dan semakin meningkatkan daya saing. Untuk menangkap peluang pertumbuhan tambahan, khususnya dalam bisnis barang konsumen, dan untuk mempercepat transformasi digital perusahaan kami, Henkel mengumumkan peningkatan investasi sekitar 300 juta euro per tahun mulai 2019 dan seterusnya pada bulan Januari lalu,” kata Hans Van Bylen. "Target keuangan jangka menengah dan panjang kami menekankan komitmen Henkel untuk memberikan pertumbuhan keuntungan yang berkelanjutan dan menarik."**

**Proyeksi 2019**

**Bercermin dari peningkatan pertumbuhan investasi sejak 2019 dan seterusnya, Henkel mengharapkan pertumbuhan penjualan organik antara 2 dan 4 persen pada tahun fiskal yang sedang berjalan. Untuk margin EBIT yang disesuaikan, Henkel mengharapkan kisaran 16 persen dan EPS yang disesuaikan dalam nilai tukar tengah pada nilai tukar konstan.**

**Kinerja Penjualan dan Pendapatan 2018**

Secara nominal, **penjualan** pada tahun fiskal 2018 sedikit menurun yaitu sebesar 0,6 persen menjadi 19,899 milliar euro. Pergerakan nilai mata uang memiliki efek negatif keseluruhan sekitar 1,1 miliar euro atau -5,4 persen terhadap penjualan. Menyesuaikan dengan efek nilai tukar valuta asing, penjualan tumbuh sebesar 4,8 persen. Akuisisi dan divestasi menyumbang 2,4 persen dari pertumbuhan penjualan. Di luar dampak dari nilai tukar dan akuisisi/divestasi, **penjualan organik**, menunjukkan peningkatan yang baik sebesar 2,4 persen.

Unit bisnis **Adhesive Technologies** menghasilkan pertumbuhan penjualan organik yang kuat sebesar 4,0 persen. Secara organik, penjualan unit bisnis **Beauty Care** sebesar 0,7 persen di bawah tahun sebelumnya. Unit bisnis **Laundry & Home Care** menunjukkan peningkatan penjualan organik yang baik sebesar 1,9 persen.

**Pasar berkembang** kembali mencatat peningkatan yang sangat kuat dalam penjualan organik sebesar 6,3 persen. **Pasar negara maju** mencatat kinerja penjualan organik yang sedikit negatif sebesar -0,4 persen

Penjualan meningkat secara organik di semua wilayah, kecuali **Amerika Utara**. Di **Eropa Barat,** penjualan menunjukkan perkembangan organik positif sebesar 0,3 persen. **Di Eropa Timur**, penjualan tumbuh secara organik sebesar 7,6 persen. Di **Afrika/Timur Tengah** mencatat pertumbuhan penjualan organik sebesar 11,3 persen. Penjualan di **Amerika Utara** secara organik 1,0 persen di bawah tahun sebelumnya. Perkembangan ini disebabkan oleh kesulitan pengiriman yang menimpa bisnis barang konsumsi Henkel di Amerika Utara pada awal 2018. Bisnis Adhesive Technologies menunjukkan kinerja yang kuat dan bisnis Perawatan Rambut Profesional mencapai pertumbuhan yang signifikan di wilayah ini. Di **Amerika Latin** penjualan organik mencapai angka 9,3 persen, dan di kawasan **Asia-Pasifik** penjualan tumbuh secara organik sebanyak 0,9 persen

**Laba operasi yang disesuaikan** (EBIT) meningkat sebesar 1,0 persen menjadi 3,496 milliar euro, rekor terbaru bagi Henkel.

**Imbal hasil atas penjualan yang** (EBIT) naik 0,3 poin persen menjadi 17,6 persen. Ini juga merupakan rekor baru bagi perusahaan.

**Pencapaian keuangan** mencapai -65 juta euro dari -67 juta euro3 pada tahun fiskal 2017.

3 Angka tahun sebelumnya telah diubah (hal ini diakibatkan perubahan kebijakan akuntansi, sesuai dengan IFRS)

**Laba bersih yang disesuaikan** untuk tahun ini setelah non-controlling interests meningkat 2,8 persen menjadi 2,604 miliar euro (2017: 2,534 miliar euro).

**Laba per saham preferen (EPS) yang disesuaikan** tumbuh 2,7 persen dari 5,85 euro menjadi 6,01 euro. Pada nilai tukar konstan, pertumbuhan EPS mencapai 7 persen.

Management Board, Supervisory Board dan Shareholders’ Committee akan mengusulkan Rapat Umum Tahunan pada 8 April 2019, peningkatan dividen per saham preferen sebesar 3,4 persen menjadi 1,85 euro (tahun sebelumnya: 1,79 euro). Dividen yang diusulkan per saham biasa adalah 1,83 euro atau naik 3,4 persen dari tahun sebelumnya (1,77 euro). Ini akan menjadi pembayaran dividen tertinggi dalam sejarah perusahaan dan sama dengan rasio pembayaran 30,9 persen.

**Modal kerja bersih** dalam persentase penjualan mencapai 5,1 persen, menunjukkan peningkatan yang baik sepanjang tahun, terutama di babak kedua, hampir menyamai tingkat periode tahun sebelumnya (4,8 persen).

**Posisi keuangan bersih** ditutup tahun ini di -2,895 miliar euro (31 Desember 2017: -3,222 miliar euro3). Perubahan dibandingkan dengan akhir tahun sebelumnya terutama disebabkan oleh perkembangan arus kas bebas yang kuat.

**Kinerja Unit Bisnis**

Unit bisnis **Adhesive Technologies** menghasilkan **pertumbuhan penjualan organik** yang kuat sebesar 4,0 persen pada tahun fiskal 2018. Secara nominal, penjualan tumbuh sebesar 0,2 persen menjadi 9,403 miliar euro. **Laba operasi yang disesuaikan** naik 1,6 persen menjadi 1,761 miliar euro. Imbal hasil penjualan yang disesuaikan tumbuh sebesar 0,2 poin persentase, mencapai 18,7 persen.

**Pengembangan penjualan organik** di unit bisnis **Beauty Care** sedikit negatif pada -0,7 persen pada tahun fiskal 2018. Secara nominal, penjualan tumbuh sebesar 2,1 persen menjadi 3,950 miliar euro. **Laba operasi yang disesuaikan** tumbuh 1,6 persen menjadi 675 juta euro. Imbal hasil penjualan yang disesuaikan sedikit di bawah tingkat tahun sebelumnya, mencapai 17,1 persen.

Unit bisnis **Laundry & Home Care** menghasilkan **pertumbuhan penjualan organik** yang baik sebesar 1,9 persen pada tahun fiskal 2018. Secara nominal, penjualan mencapai 6,419 miliar euro setelah 6,651 miliar euro pada tahun sebelumnya. **Laba operasi yang disesuaikan** menurun sedikit sebesar 0,7 persen menjadi 1,162 miliar euro. Pengembalian hasil penjualan yang disesuaikan tumbuh kuat sebesar 0,5 poin persentase dan mencapai 18,1 persen.

**Kemajuan yang Sangat Baik dalam Implementasi Strategi pada 2018**

“Kami mengejar strategi jangka panjang yang jelas untuk Henkel: Kami ingin menghasilkan pertumbuhan menguntungkan yang berkelanjutan. Dengan visi Henkel 2020+, kami menetapkan empat prioritas strategis kami untuk tahun 2020 dan seterusnya: mendorong pertumbuhan, mempercepat digitalisasi, meningkatkan ketangkasan dan pertumbuhan dana. Selama dua tahun terakhir, kami telah membuat kemajuan yang sangat baik dan berhasil mengimplementasikan inisiatif strategis utama,” kata Hans Van Bylen

Pada 2018, Henkel terus melaksanakan berbagai proyek dan inisiatif untuk lebih mendorong pertumbuhan di pasarnya di seluruh dunia. Pertukaran mendalam secara teratur serta kolaborasi erat dengan **pelanggan** di bisnis industri dan konsumen Henkel adalah faktor kunci keberhasilan.

Fokus khusus ditempatkan pada **percepatan siklus inovasi** dan pengurangan waktu tunggu inovasi untuk mengatasi tren pasar baru dan kebutuhan pelanggan lebih cepat. Henkel membuat kemajuan yang baik dalam meningkatkan proses inovasinya, menghasilkan tingkat **inovasi yang tinggi serta meningkatkan penjualan tahun pertama** dari inovasi atau dari sepuluh inovasi teratas.

Henkel juga membuat kemajuan lebih lanjut dalam **integrasi bisnis yang diakuisisi** dan menyelesaikan beberapa **akuisisi** baru yang akan memperkuat daya saing dan melengkapi portofolio dalam bisnis industri dan konsumen.

Untuk menangkap **sumber pertumbuhan baru**, unit Henkel Corporate Venture Capital terus berinvestasi dalam teknologi, bahan, aplikasi, model bisnis dan layanan baru dengan investasi langsung di perusahaan baru maupun dana ventura lainnya. Henkel telah merencanakan untuk menginvestasikan sekitar 150 juta euro dalam kegiatan menjelajah antara 2017 dan 2020. Pada akhir 2018, sekitar setengah dari jumlah ini sudah diinvestasikan atau dilakukan.

Henkel membuat kemajuan yang baik dalam **transformasi digital** di perusahaan. Pada 2018, penjualan digital di tingkat grup meningkat secara organik dengan tingkat pertumbuhan dua digit, didorong oleh pertumbuhan organik lebih dari 30 persen dalam bisnis barang konsumen kami. Henkel berinvestasi lebih lanjut dalam fasilitas produksinya untuk meningkatkan potensi Industri 4.0. Ini memungkinkan pengemudian yang optimal dari lokasi dan proses produksi, menghasilkan kualitas yang lebih tinggi, peningkatan efisiensi, dan lebih berkelanjutan.

**Digital Advisory Board** dengan para pakar industri terkenal dibentuk untuk memberi nasihat kepada Dewan Manajemen tentang proses transformasi digital.

**Henkel X** diluncurkan sebagai platform internal dan eksternal untuk mempercepat transformasi digital Henkel. Dalam rangka mendukung dan berkonsultasi dengan karyawannya yang bekerja pada proyek dan inisiatif digital, Henkel juga membangun jaringan bimbingan yang unik dari sekitar 150 mentor eksternal yang mencakup pendiri, pakar digital, dan pemikir terkemuka. Ini dilengkapi dengan berbagai kegiatan internal dan eksternal untuk lebih memajukan kemampuan digital dan peningkatan keterampilan seluruh organisasi.

Transformasi digital terhubung ke prioritas strategis Henkel untuk **meningkatkan ketangkasan** di seluruh organisasi. Pada 2018, Henkel terus memupuk semangat kewirausahaan para karyawan dan timnya, mendorong keterbukaan untuk berubah, alur kerja yang dioptimalkan, mendukung komunikasi yang lebih transparan dan bertujuan untuk semakin memperluas ruang individu untuk pengambilan keputusan.

Sebagai bagian dari prioritas strategis untuk **pertumbuhan dana,** Henkel terus fokus pada disiplin biaya dan efisiensi. Dalam konteks ini, perusahaan mengejar empat inisiatif. Pada tahun 2018, Henkel berhasil meluncurkan inisiatif ONE! VIEW dan Net Revenue Management di seluruh perusahaan, sementara organisasi rantai pasokan global terpadu (ONE! GSC) Henkel serta optimalisasi berkelanjutan dari kegiatan layanan bersama terus berkontribusi pada peningkatan efisiensi. Digabungkan, inisiatif ini diharapkan menghasilkan lebih dari 500 juta euro dalam **peningkatan efisiensi tahunan** hingga 2020. Pada 2018, Henkel telah merealisasikan lebih dari 50 persen dari total efisiensi yang ditargetkan.

**Berkomitmen untuk Pertumbuhan Menguntungkan yang Berkelanjutan Jangka Panjang**

“2018 adalah tahun yang baik bagi Henkel. Terlepas dari hambatan mata uang yang signifikan dan kenaikan harga bahan langsung, kami mencapai pertumbuhan penjualan organik yang baik, dengan pendapatan yang kuat, profitabilitas, dan arus kas. Kami membuat kemajuan yang sangat baik dalam mengimplementasikan prioritas strategis kami dan semakin meningkatkan daya saing kami. Kami yakin bahwa Henkel berada di posisi yang baik untuk masa depan. Kami memiliki strategi yang jelas dan mengejar target yang ambisius. Dengan peningkatan investasi kami dalam merek, teknologi, inovasi dan digitalisasi, kami menekankan komitmen kami untuk memberikan pertumbuhan menguntungkan yang berkelanjutan,” kata Hans Van Bylen

**Tentang Henkel**

Henkel beroperasi secara global dengan portofolio yang beragam dan seimbang. Perusahaan ini memimpin dengan tiga unit bisnisnya, baik dalam hal industri maupun bisnis, berkat kekuatan merek Henkel, inovasi, dan teknologinya. Henkel Adhesive Technologies adalah pemimpin global dalam pasar produk perekat – di semua segmen industri di seluruh dunia. Dalam bisnis Laundry & Home Care and Beauty Care, Henkel menempati posisi terkemuka di banyak pasar dan kategori di seluruh dunia. Didirikan pada 1876, Henkel telah mencatat keberhasilannya selama 140 tahun. Pada 2018, penjualan Henkel mencapai 20 miliar euro (23,9 miliar dolar AS) dengan laba operasi yang disesuaian sebesar 3,5 miliar euro (4,1 miliar dolar AS). Henkel mempekerjakan lebih dari 53.000 karyawan di seluruh dunia dengan latar belakang yang sangat beragam dan disatukan oleh budaya perusahaan yang kuat, serta tujuan bersama untuk mewujudkan nilai berkelanjutan. Sebagai perusahaan terdepan dalam hal keberlanjutan, Henkel menempati posisi teratas dalam berbagai indeks dan peringkat internasional. Saham Henkel tercatat di indeks saham Jerman, DAX. Untuk informasi lebih lanjut, silakan kunjungi [www.henkel.com](http://www.henkel.com).

Dokumen ini berisi pernyataan prediksi masa depan berdasarkan estimasi dan asumsi dari kondisi terkini yang dibuat oleh manajemen perusahaan Henkel AG & Co. KgaA. Pernyataan prediksi tersebut ditandai dengan penggunaan kata-kata seperti diperkirakan, direncanakan, diprediksi, menganggap, estimasi, antisipasi,perkiraan dan kata-kata sejenis lainnya. Pernyataan tersebut tidak untuk diartikan sebagai pernyataan yang paling akurat di kemudian hari. Kinerja dan hasil yang dicapai oleh Henkel AG & Co. KgaA dan perusahaan afiliasinya tergantung pada sejumlah risiko dan ketidakpastian, oleh karena itu hasil kinerja Henkel di kemudian hari belum tentu sama dengan apa yang tertulis dalam dokumen ini. Banyak faktor eksternal di luar kendali Henkel yang tidak dapat diprediksi secara akurat, seperti situasi ekonomi di masa depan dan tindakan yang dilakukan oleh competitor dan pihak lain yang terkait di pasar dan industri. Henkel tidak berencana atau menyanggupi untuk memperbarui pernyataan prediksi ini.

Dokumen ini mencakup - dalam kerangka pelaporan keuangan yang berlaku yang tidak didefinisikan secara jelas - langkah-langkah keuangan tambahan yang atau mungkin merupakan langkah-langkah kinerja alternatif (langkah-langkah non-GAAP). Tindakan keuangan tambahan ini tidak boleh dilihat secara terpisah atau sebagai alternatif dari tindakan aset bersih Henkel dan posisi keuangan atau hasil operasi seperti yang disajikan sesuai dengan kerangka pelaporan keuangan yang berlaku dalam Laporan Keuangan Konsolidasinya. Perusahaan lain yang melaporkan atau menggambarkan pengukuran kinerja alternatif dengan judul yang sama dapat menghitungnya secara berbeda.

Dokumen ini telah dikeluarkan sebagai informasi saja dan tidak dimaksudkan untuk menjadi saran investasi atau tawaran untuk menjual, atau permintaan penawaran untuk membeli, sekuritas apa pun.

**Kontak**

**Investor & Analis Press & Media**

**Lars Korinth Lars Witteck**

Telepon:+49 211 797 - 1631 Telepon:+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**

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

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

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

Telepon: +49 211 797 - 6459 Telepon:+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**

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

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

Laporan Tahunan 2018 dan informasi dengan material terkait tahun fiskal 2018 dapat diakses di bagian pers & ruang berita melalui internet di:

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

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