



**Villeroy & Boch**

1748

# Bilanzpressekonferenz

**Frank Göring, Vorstandsvorsitzender**

**Manfred Finger, Vorstand Finanzen & Personal**

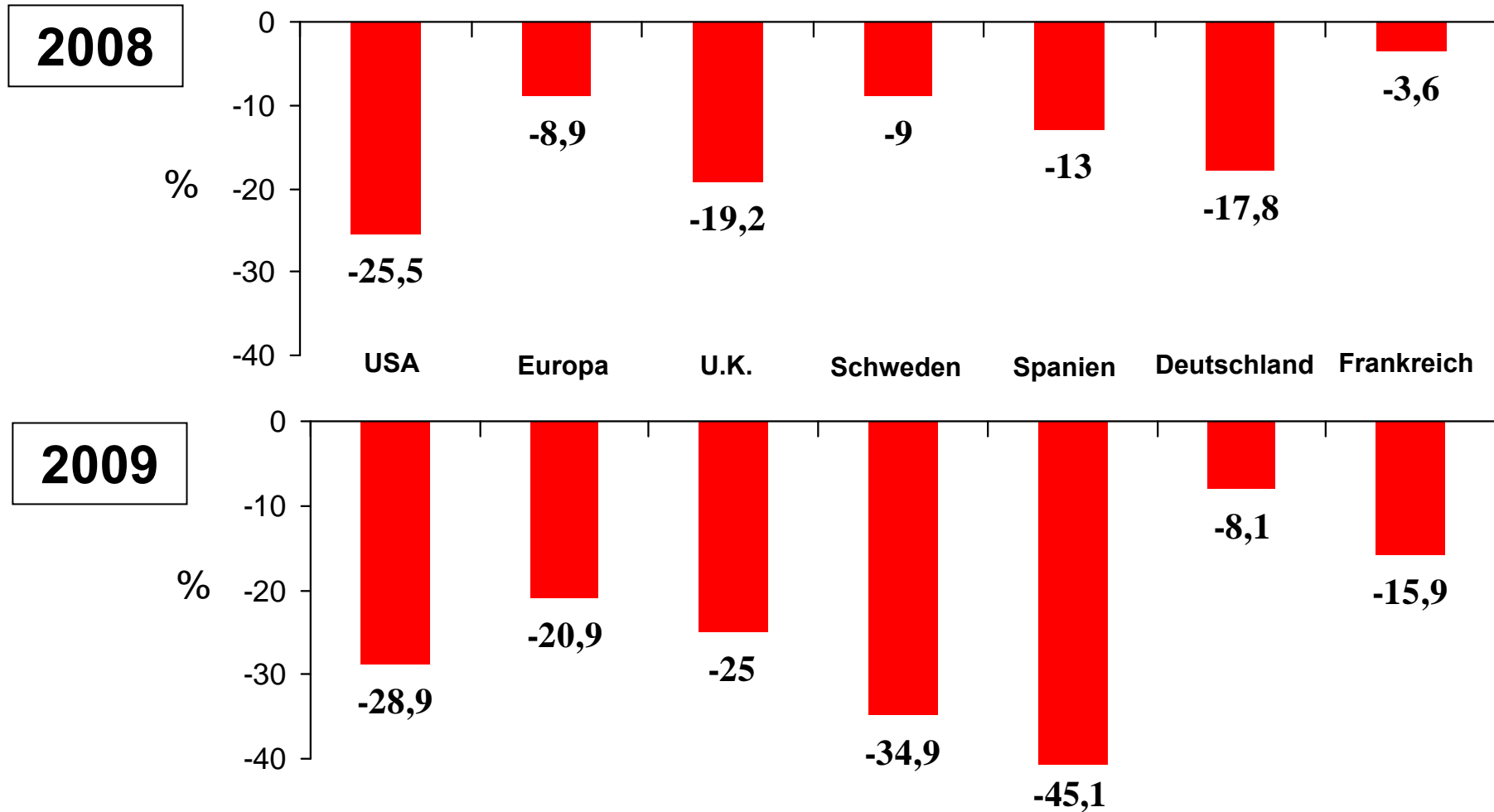
**Frankfurt, 26. März 2010**



# Villeroy & Boch 2009

# Wohnungsbau. Weiterer Einbruch in 2009 (weltweit).

Baufertigstellungen (Wohnungsbau) 2008 und 2009 im Vergleich zum Vorjahr (in %)



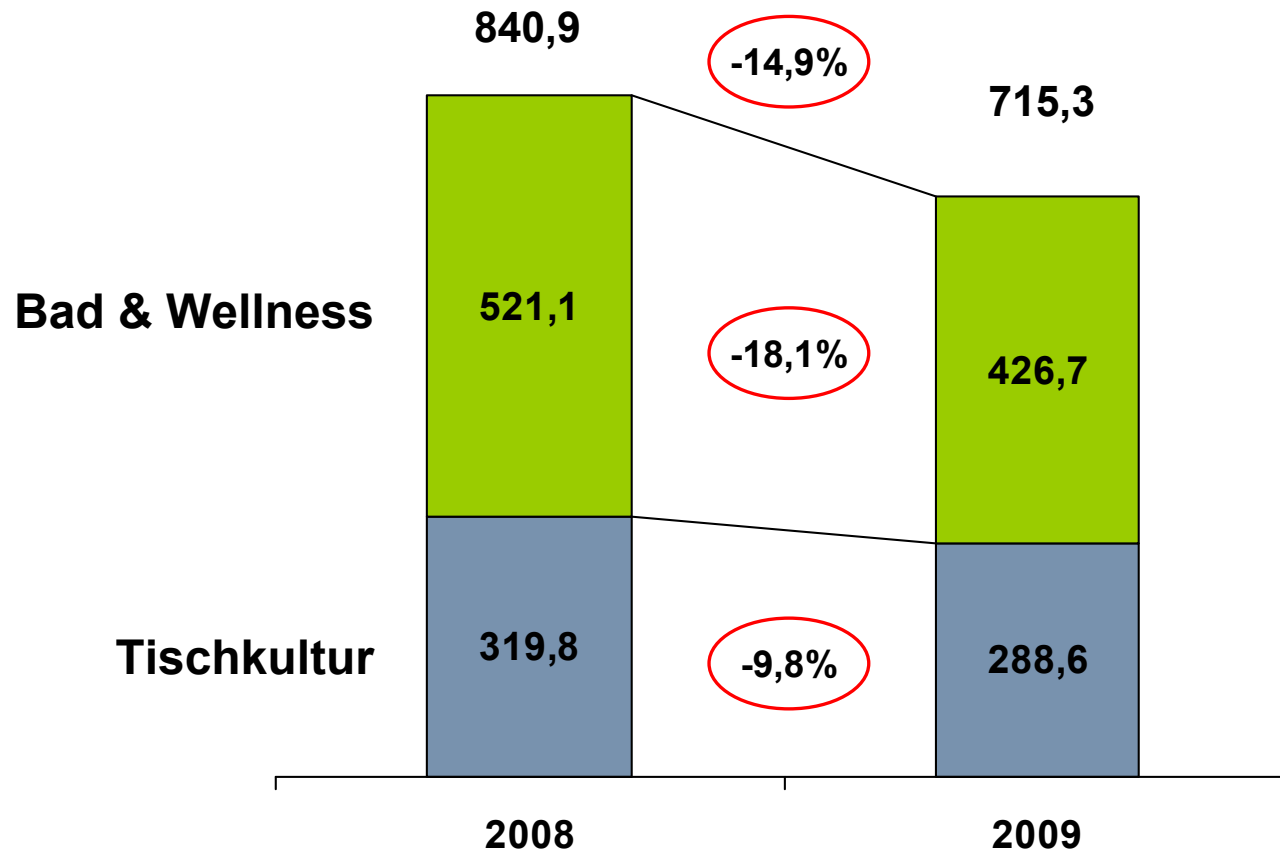
Quelle: Euroconstruct (Nov 2009, Konferenz Zürich), Census Bureau, V&B Business Intelligence



# Umsatzrückgang von 15 % gegenüber Vorjahr.

Umsatz nach Unternehmensbereichen

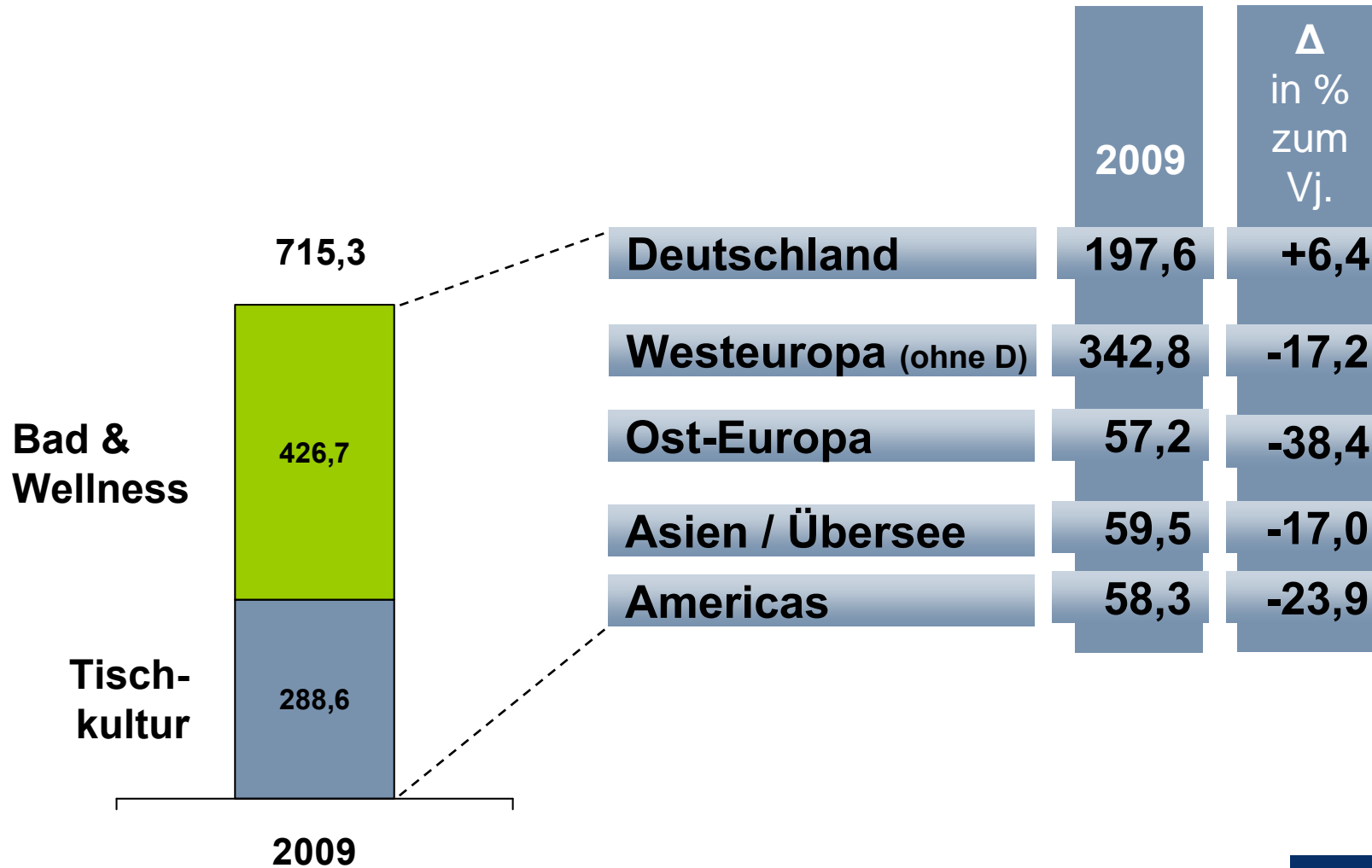
In Mio. €



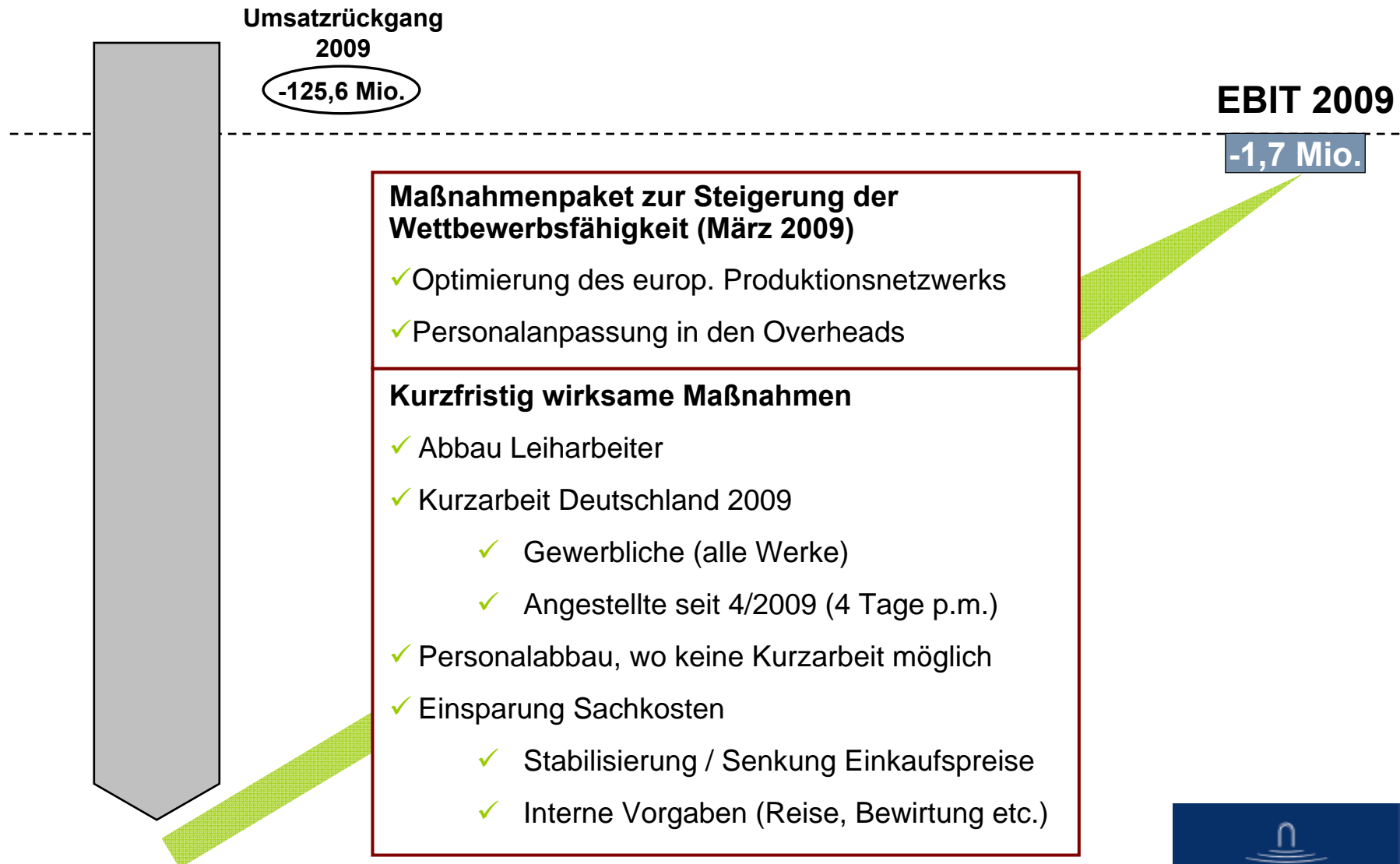
# Hohe Verluste in allen Regionen, lediglich Deutschland stabil.

Umsatz nach Regionen

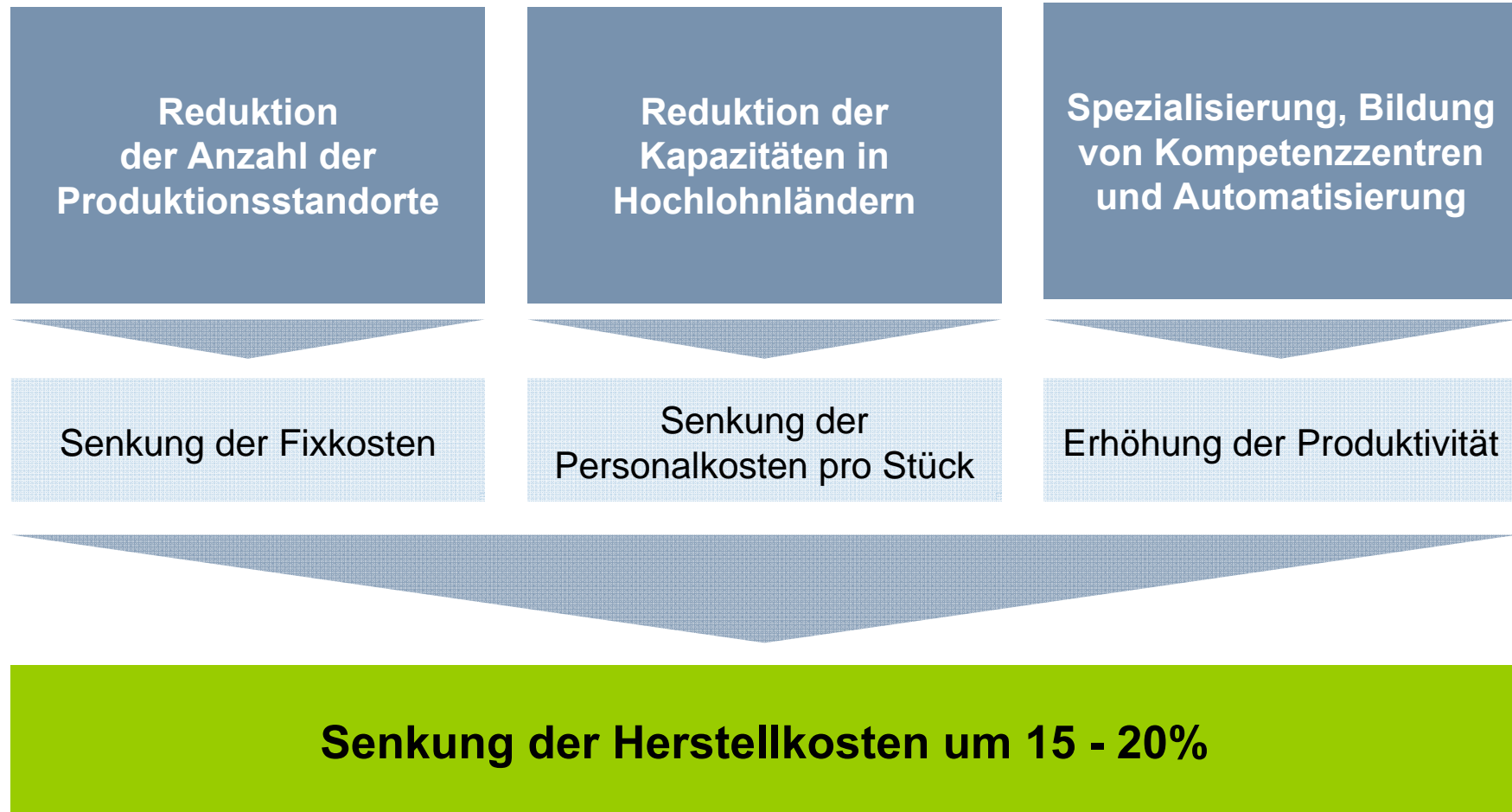
In Mio. €



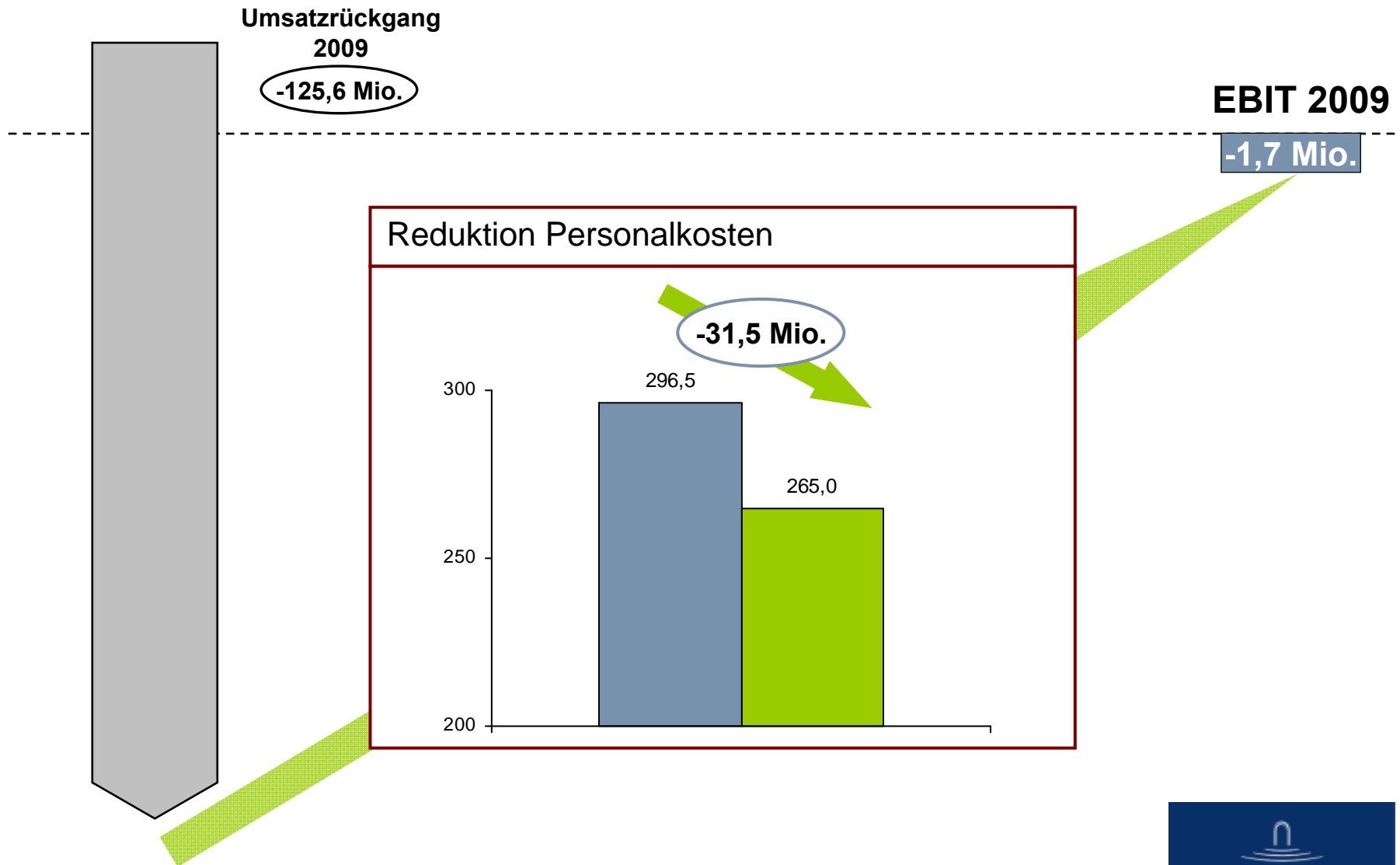
Striktes Kostenmanagement führt zu deutlich gedämpftem operativen Verlust.



# Industrielles Maßnahmenpaket zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

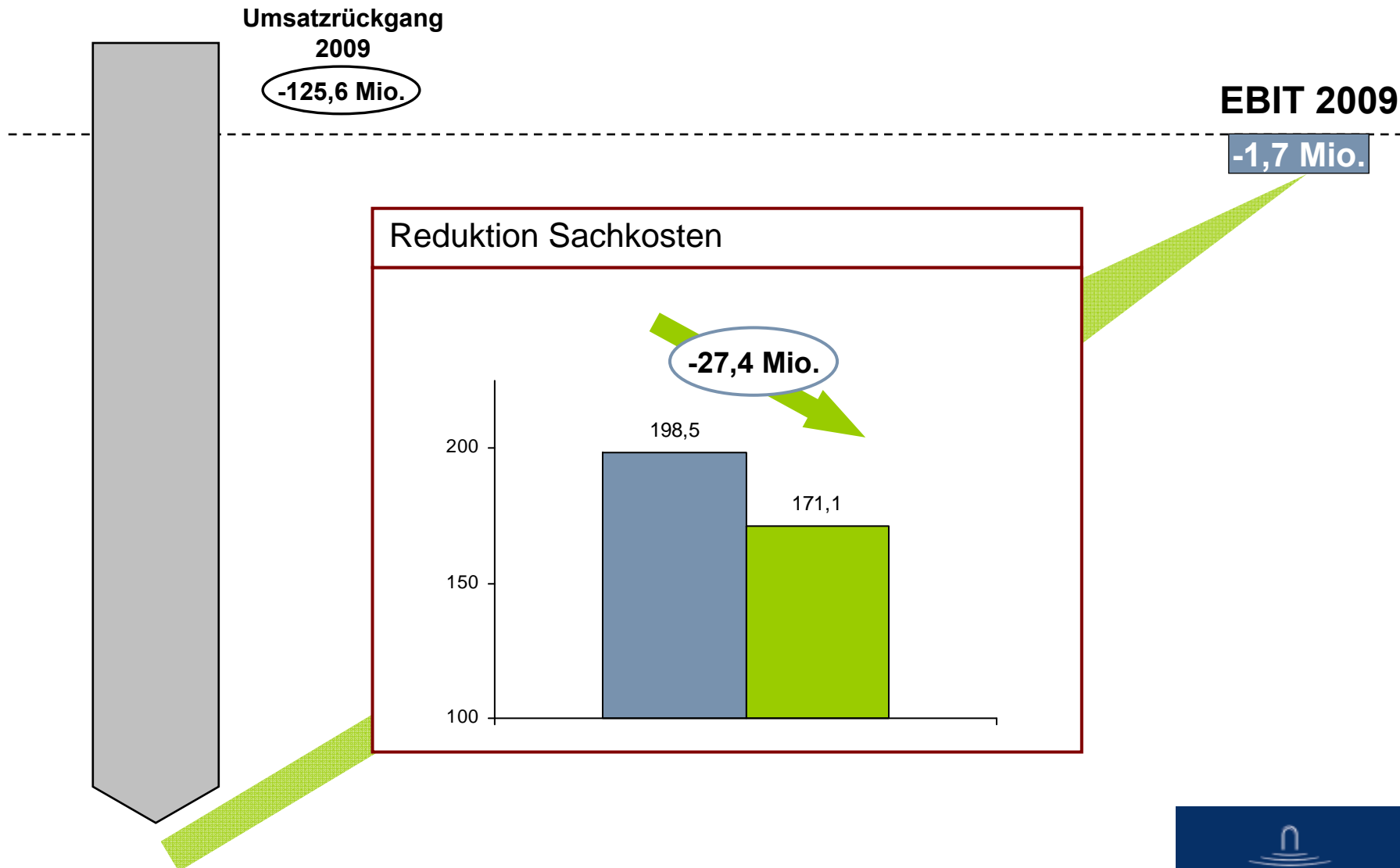


Striktes Kostenmanagement führt zu deutlich gedämpftem operativen Verlust.





Striktes Kostenmanagement führt zu deutlich gedämpftem operativen Verlust.



# Finanzbericht 2009

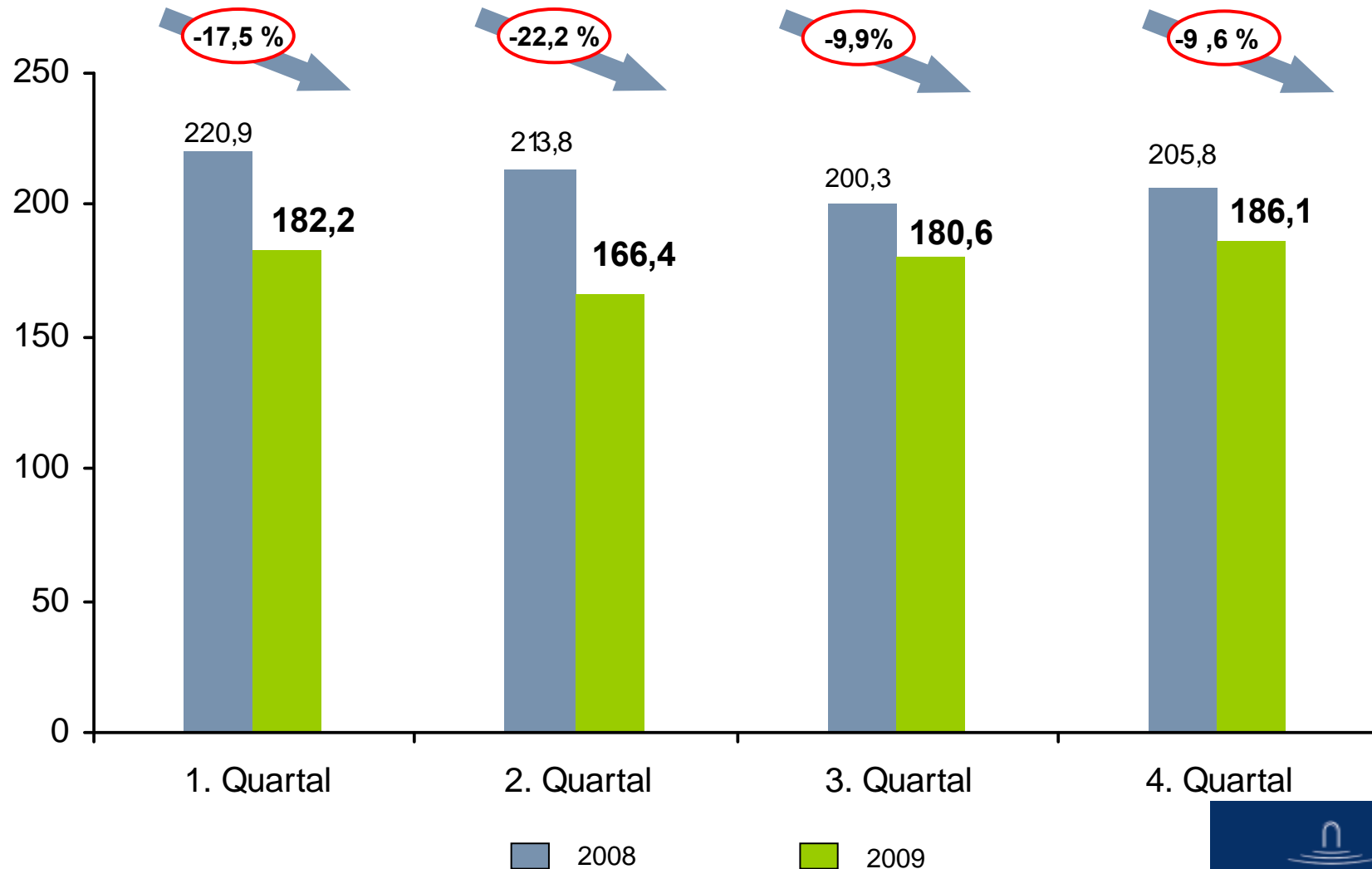
# Gewinn & Verlust 2009

in Mio. EUR

	2008	2009	Δ
<b>Umsatz</b>	840,9	715,3	- 125,6
<b>Bruttoergebnis</b>	327,9	275,8	- 52,1
<b>Bruttomarge (in %)</b>	39,0	38,6	- 0,4
<b>Overheads/Erträge/Aufwendungen</b>	- 303,8	- 277,4	+ 26,4
<b>EBIT</b>	24,1	- 1,7	- 25,8
<b>Restrukturierung &amp; Impairment</b>	/	- 84,0	
<b>EBIT inkl. Sonderaufwand</b>	24,1	- 85,7	
<b>Finanzergebnis</b>	- 8,1	- 10,8	
<b>EBT</b>	16,0	- 96,5	
<b>Steuern</b>	-5,0	/	
<b>Konzernergebnis</b>	11,0	-96,5	

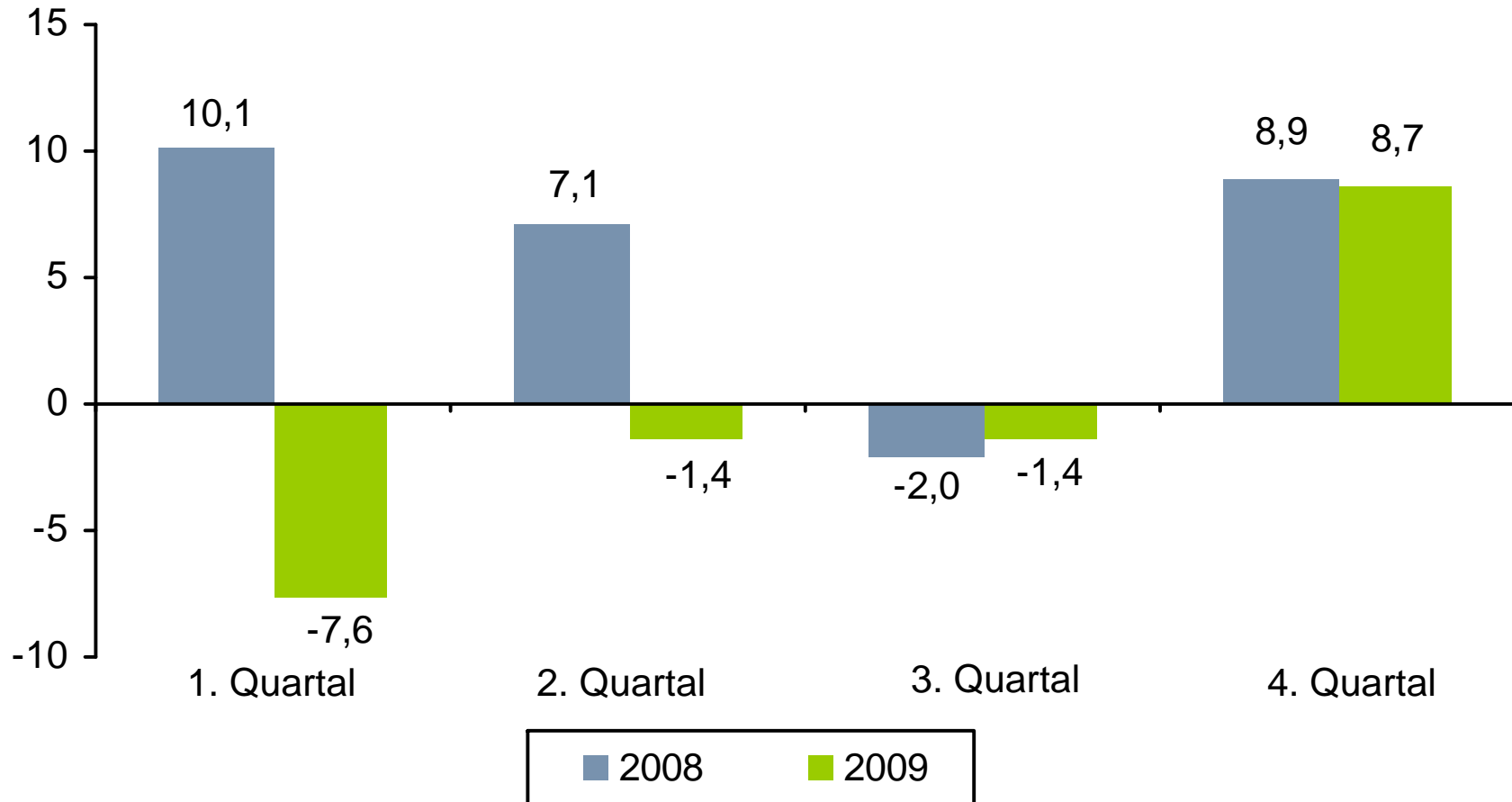
# Umsatz nach Quartalen 2008 / 2009

in Mio. EUR

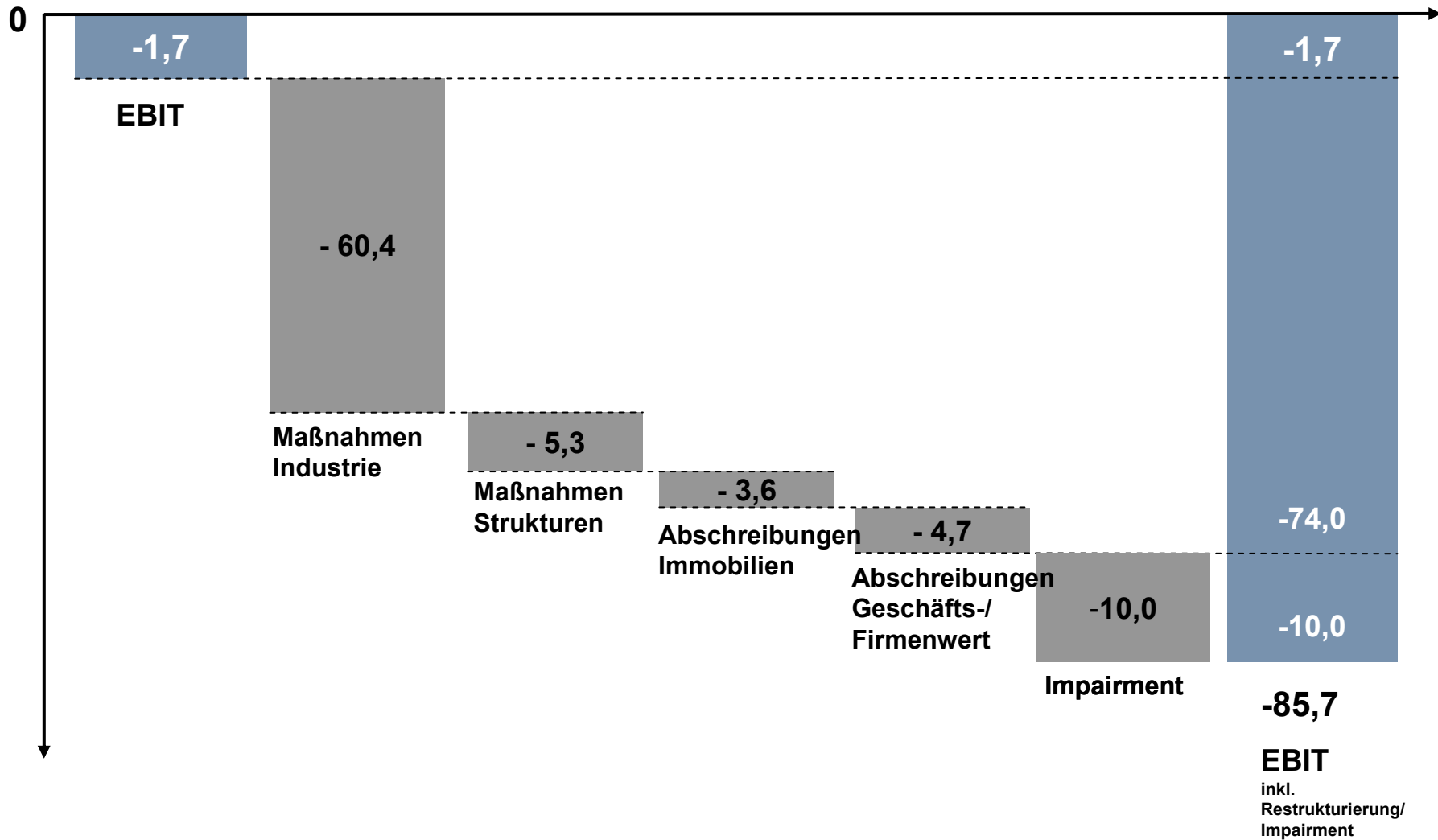


# EBIT nach Quartalen vor Sonderaufwand

in Mio. EUR



# Sonderaufwand in Höhe von 84 Mio. Euro.



# Cash Flow

in Mio. EUR

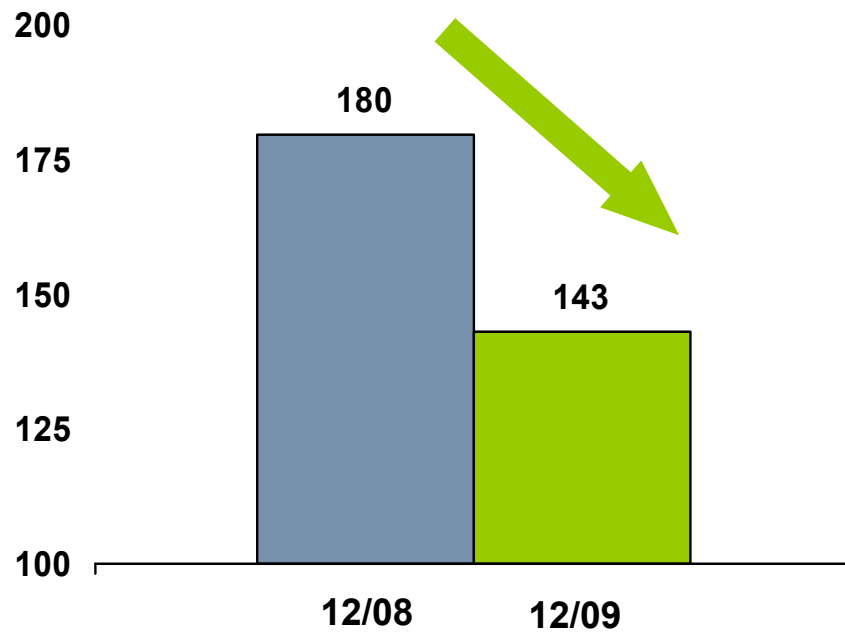
	2008	2009	Δ
Operativer Cash Flow	17,5	50,5	+ 33,0
Cash Flow aus Investitionen	- 22,3	4,4	+ 26,7
Cash Flow aus Finanzierung	- 11,4	- 35,1	- 23,7
<b>Cash Flow Gesamt</b>	<b>- 16,2</b>	<b>19,8</b>	<b>+ 36,0</b>
<b>Zahlungsmittelbestand am 31.12.</b>	<b>59,0</b>	<b>78,8</b>	<b>+ 19,8</b>
<b>Bankverbindlichkeiten</b>	<b>78,0</b>	<b>52,0</b>	<b>- 26,0</b>

# Verbesserung der Liquidität durch Bestands- und Forderungsabbau

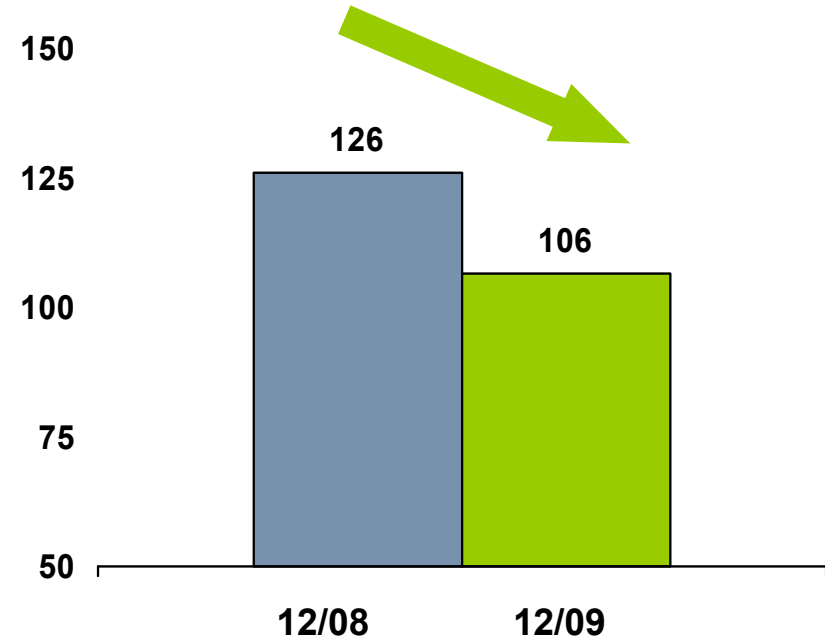
Bestand Vorräte in Mio. EUR (Stichtag)

Bestand Forderungen in Mio. EUR (Stichtag)

**Bestandsabbau**  
→ Cash: +37 Mio. Euro



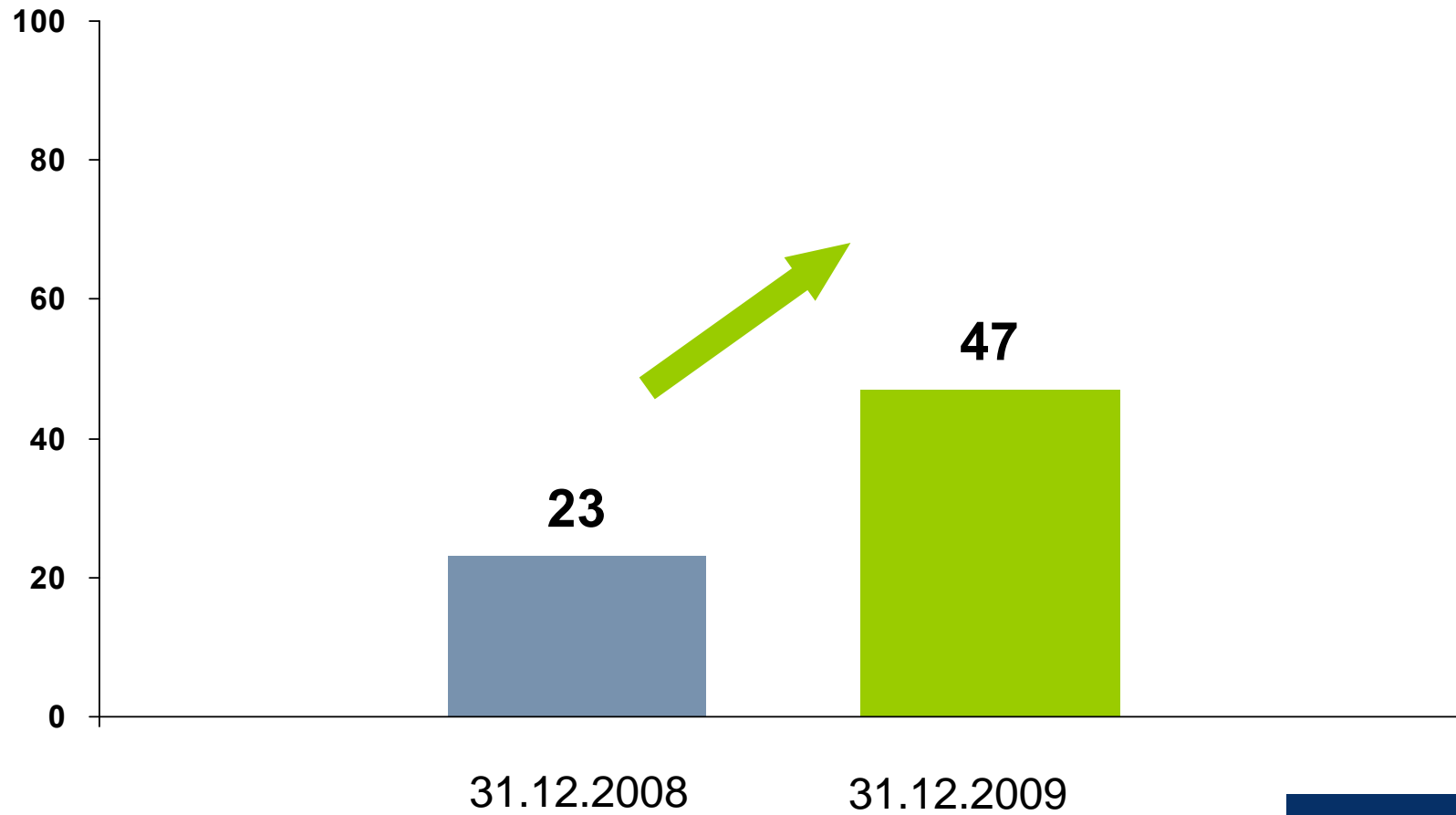
**Forderungsabbau**  
→ Cash: +20 Mio. Euro





# Nettoliquidität verdoppelt

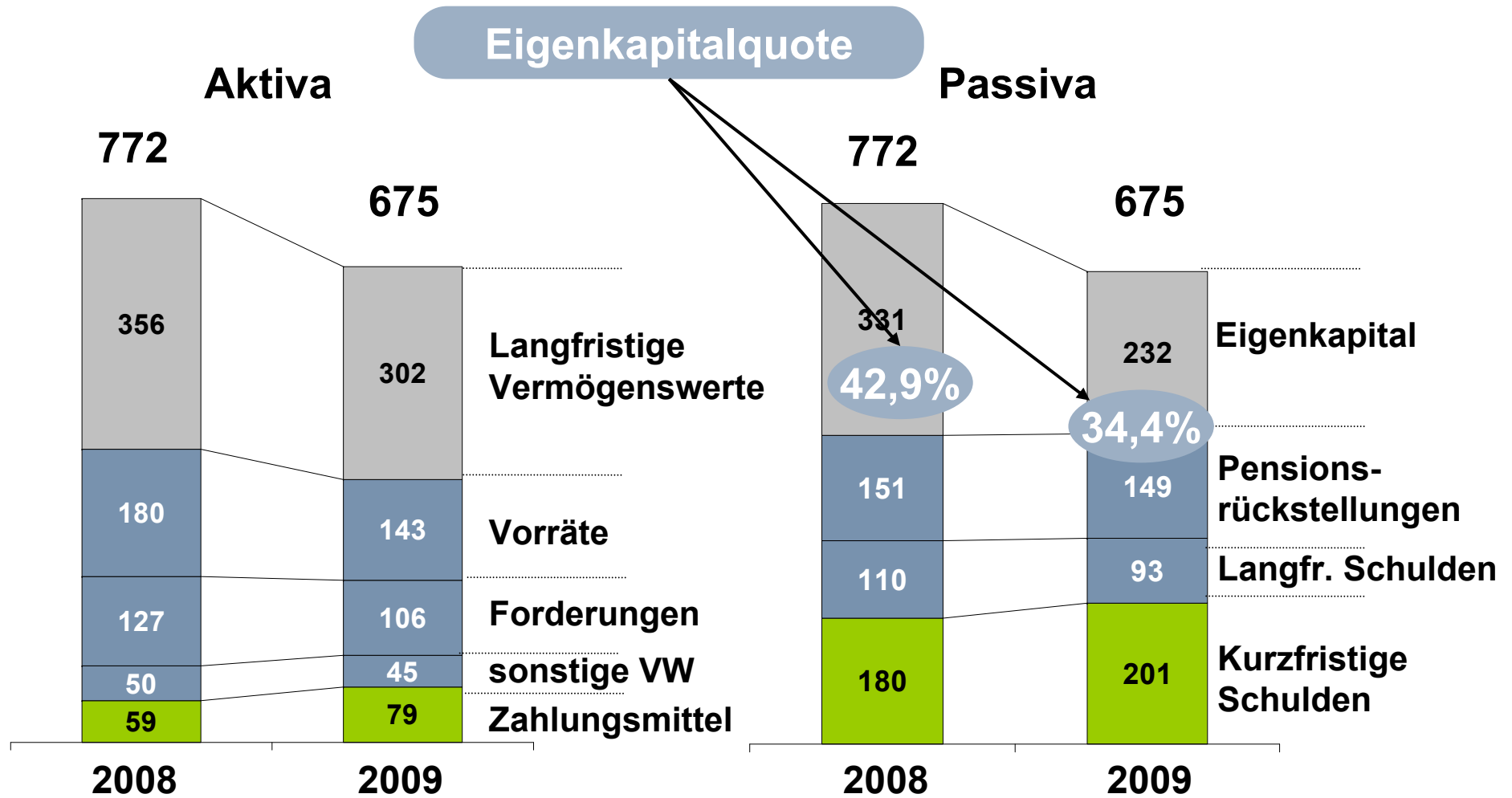
in Mio. EUR



# Villeroy & Boch Gruppe Bilanzstruktur

zum 31.12.2008 / 31.12.2009

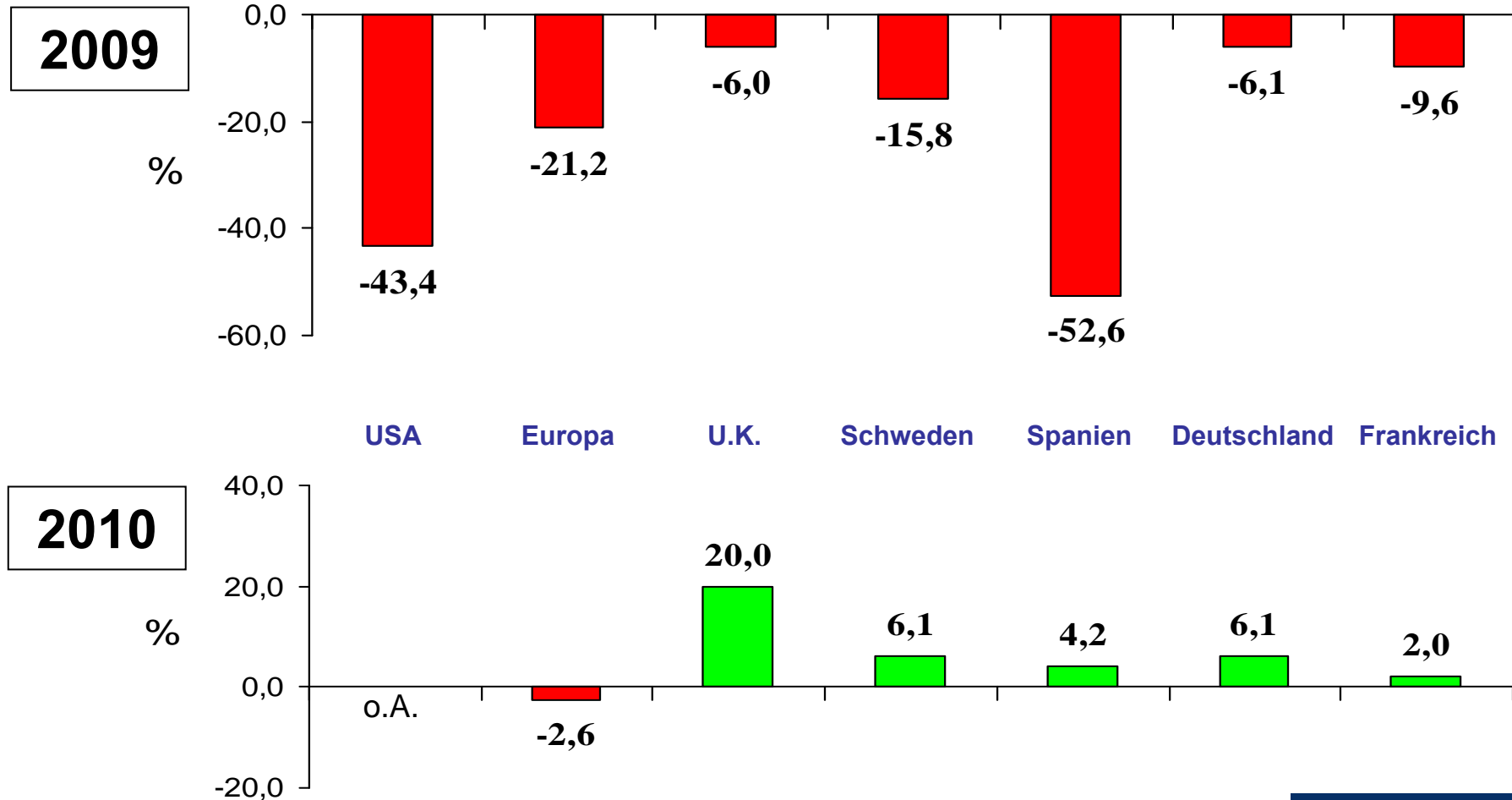
in Mio. EUR



Was erwartet uns 2010?

# Baugenehmigungen. Erholung für 2010 erwartet.

Baugenehmigungen (Wohnungsbau) 2009 und 2010 im Vergleich zum Vorjahr (in %)

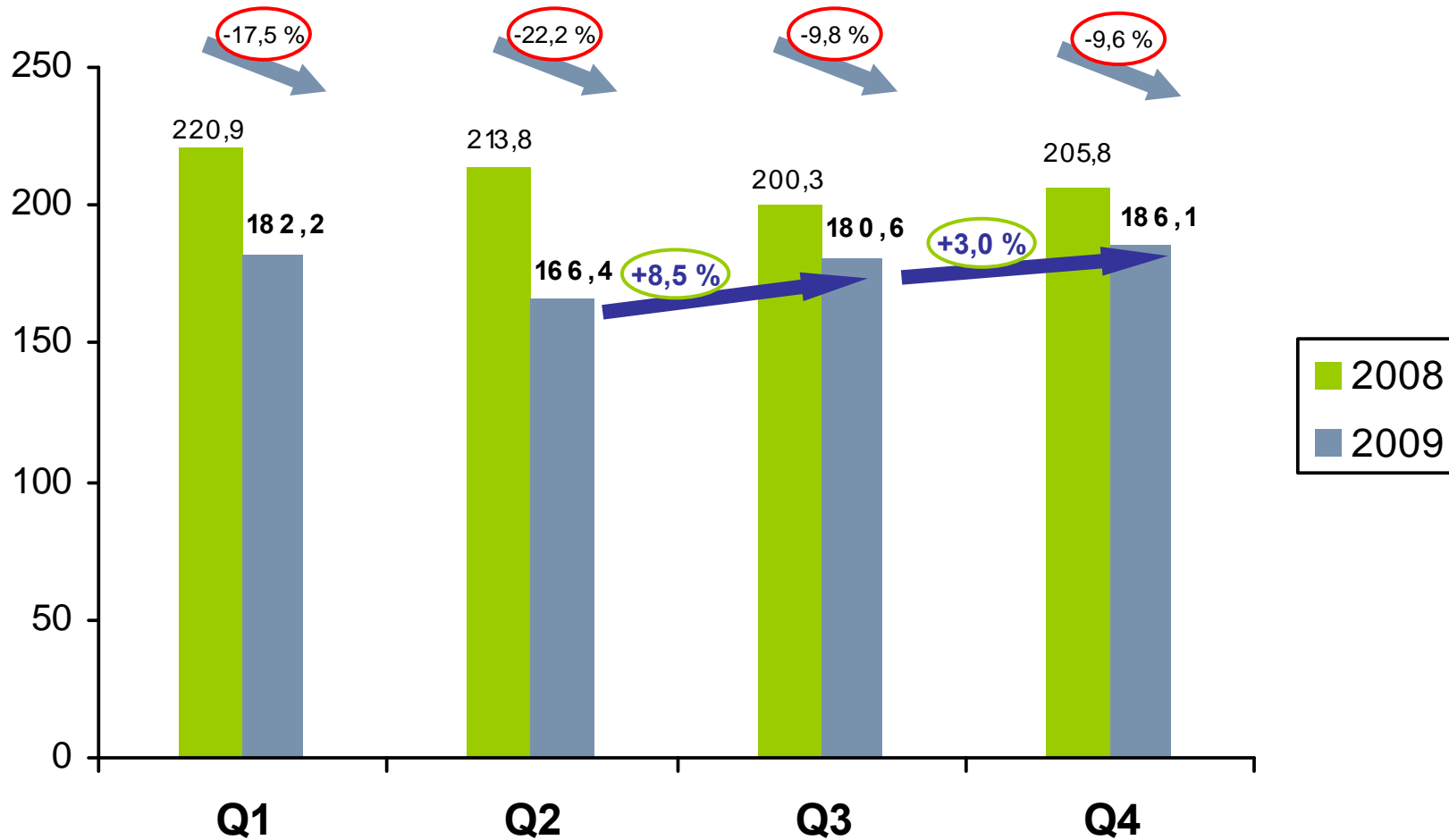


Quelle: Euroconstruct (Nov 2009, Konferenz Zürich), Census Bureau



# V&B: Bodenbildung auf niedrigem Niveau.

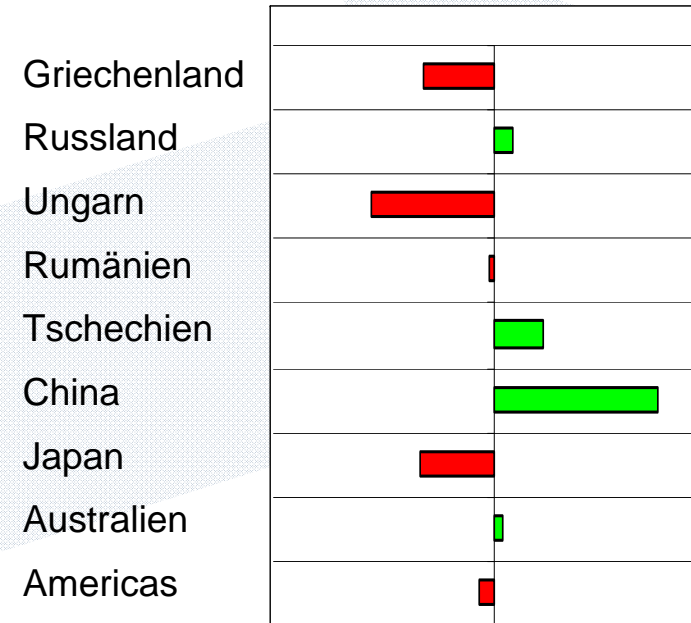
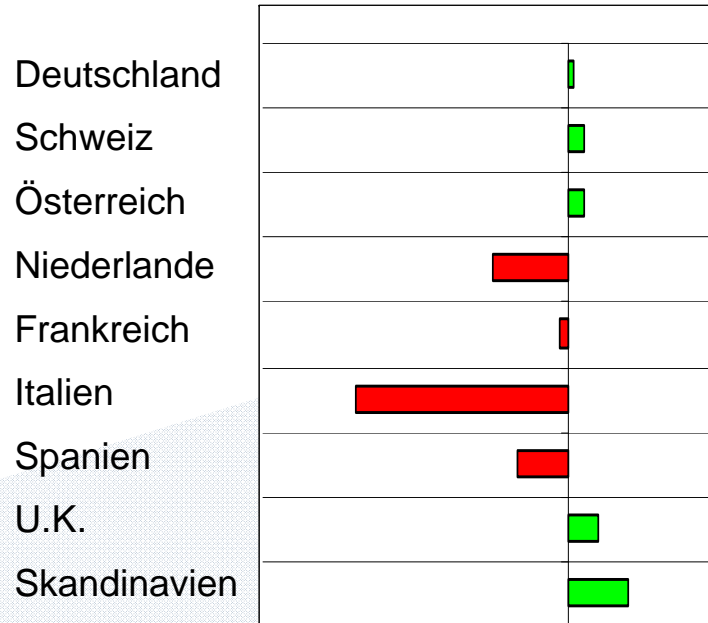
in Mio. EUR



# Umsatz vieler Länder bereits über Vorjahresniveau.

Villeroy & Boch Konzern (1-2/2010)

Positive / Negative Abweichungen gegenüber Vorjahr



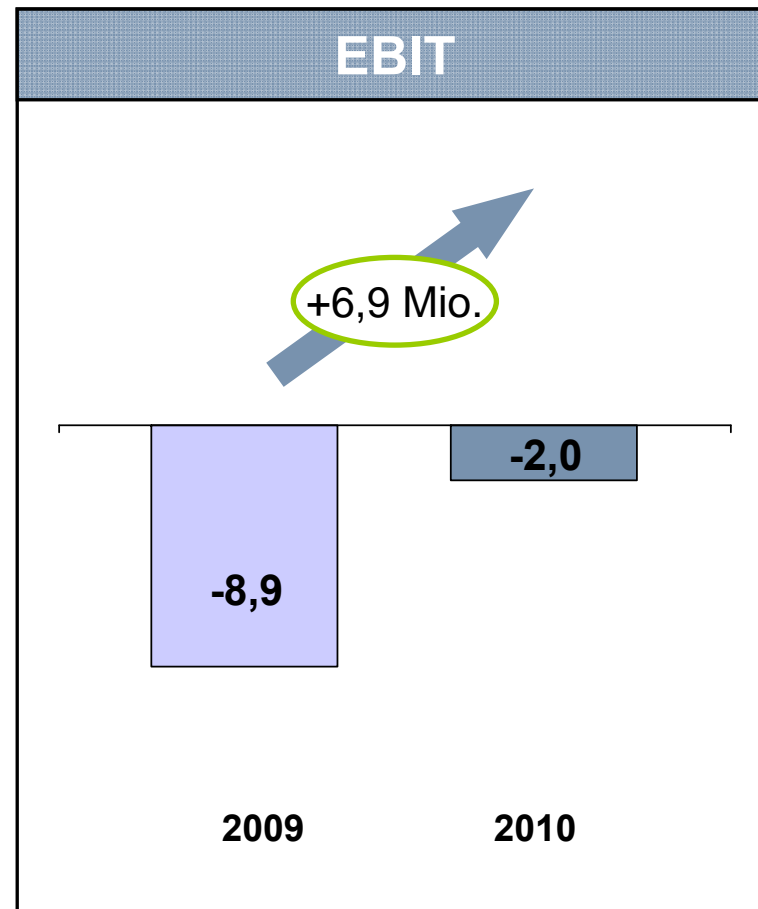
Umsatz Jan-Feb 2010: 109,5 Mio. € (Vorjahr: 120,0)



# Januar – Februar 2010: EBIT um fast 7 Mio. € verbessert.

Villeroy & Boch Konzern (1-2/2010)

In Mio. €



## Gute Startposition geschaffen.

1

Kostenstrukturen deutlich angepasst

2

Nachhaltige Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit in Umsetzung

3

Solide finanziert:  
Hohe Netto-Liquidität und gesunde Eigenkapitalquote

4

Plan 2010:  
Stabilisierung Umsatz und positiver EBIT (> 10 Mio. Euro)

**Voraus-  
setzungen**

**für**

**profitables  
Wachstum**

**geschaffen**



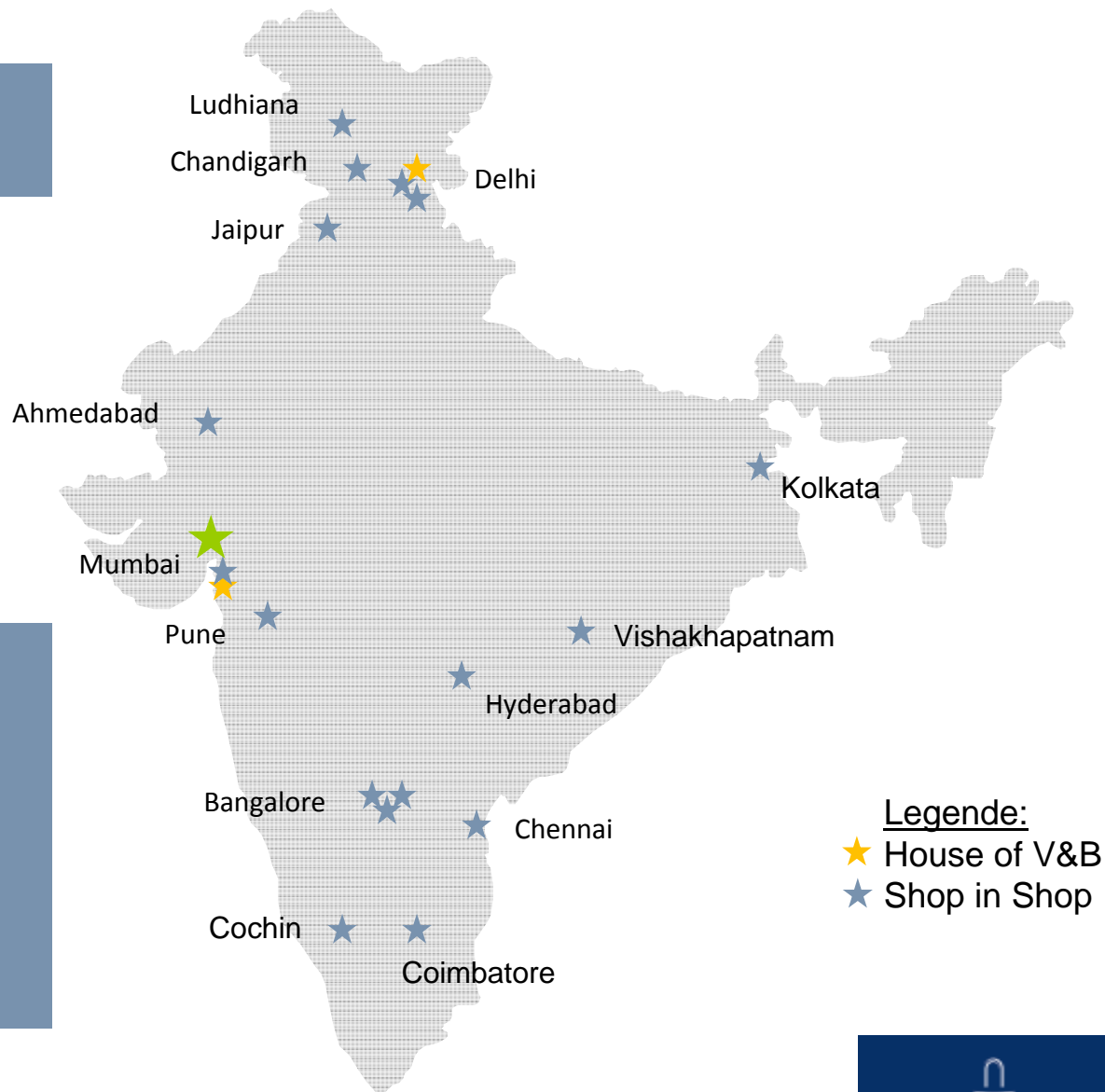
# Investitionen in die Zukunft

## Märkte

# Ausbau Asien. Bad und Wellness in Indien.

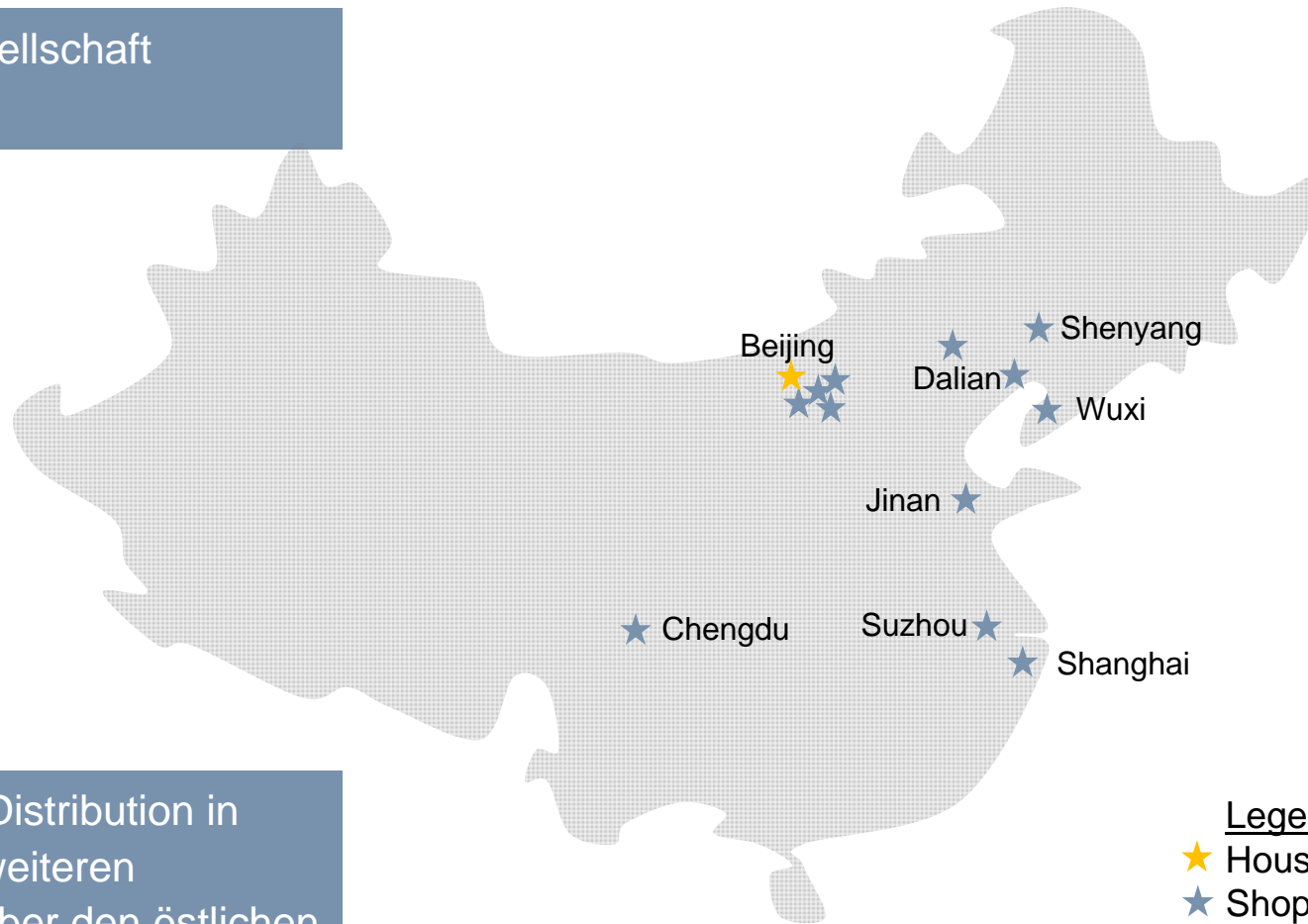
Vertriebsgesellschaft  
in Mumbai

Aufbau einer nationalen  
Distribution:  
18 Stützpunkthändler mit  
eigener Ausstellung und zur  
Betreuung von nationalen  
Projekten



# Ausbau Asien. Tischkultur in China.

Vertriebsgesellschaft  
in Shanghai



Ausbau der Distribution in  
Beijing und weiteren  
Standorten über den östlichen  
Küstengürtel

Legende:  
★ House of V&B  
★ Shop in Shop



## Mit gestärktem Marketing in die Zukunft.



Zielgruppen-spezifische Angebote



- ✓ Verstärkung Marketingteam (u.a. Creative Director)
- ✓ Verstärkung Entwicklungsteams und Erhöhung Budgets

# Fit für zukünftiges Wachstum.

