



Einhell

CORDLESS EXCELLENCE.

POWER X-CHANGE



**Münchener
Kapitalmarkt Konferenz**

02. April 2025

**Einhell Germany AG
Jan Teichert / CFO**

Kurzprofil

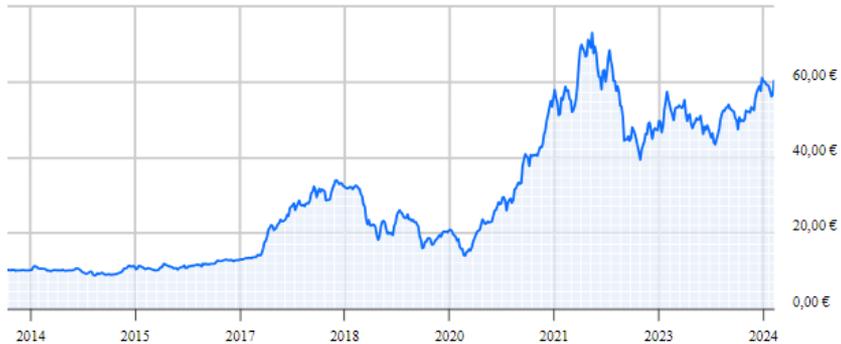


- Herstellung und Vertrieb von Elektrowerkzeugen und Gartengeräten für den Do-it-yourself-Bereich
- Gründung: 1964
- Mitarbeiter weltweit: > 2.700
- Tochterunternehmen: 49
- Umsatz 2022: 1.032 Mio. Euro EBT: 8,5%
- Umsatz 2023: 971 Mio. Euro EBT: 7,8%
- Umsatz 2024: 1.109,7 Mio. Euro EBT: 8,9%
- Research Studie: M.M. Warburg & Co.
Hauck & Aufhäuser



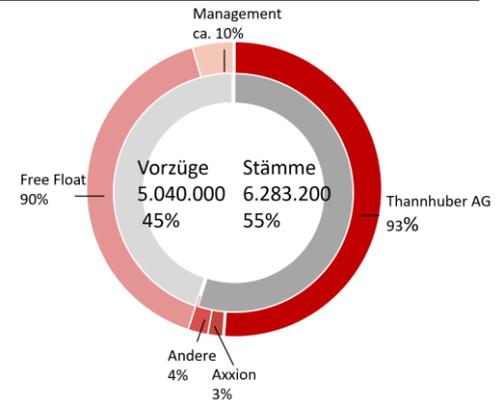
„Einhell Aktie: Nachhaltige Dividenden und Kurssteigerungen“

KURSVERLAUF BIS 2024



„Langfristig nachhaltige Wertsteigerung“

AKTIONÄRE



„Stabile Aktionärsstruktur durch Gründerfamilie als Stammaktionär“

Dividenden-Historie

Für die jeweiligen Geschäftsjahre wurden folgende Dividenden ausgeschüttet:

In Euro	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024e
Gesamt	2.138.976	2.893.856	2.893.856	2.138.976	1.384.096	1.384.096	2.138.976	2.893.856	4.403.616	5.158.496	5.158.496	8.178.016	9.687.776	10.820.096	10.820.096	16.859.136
Stammaktien	0,18	0,25	0,25	0,18	0,11	0,11	0,18	0,25	0,38	0,45	0,45	0,71	0,85	0,95	0,95	1,48
Premium-Aktien	0,20	0,27	0,27	0,20	0,13	0,13	0,20	0,27	0,40	0,47	0,47	0,73	0,87	0,97	0,97	1,50

Geschäftszahlen



POWER XCHANGE

Gegenüberstellung

2024

2023

Umsatz

1.109,7 Mio €

971,5 Mio €

EBT

8,9%

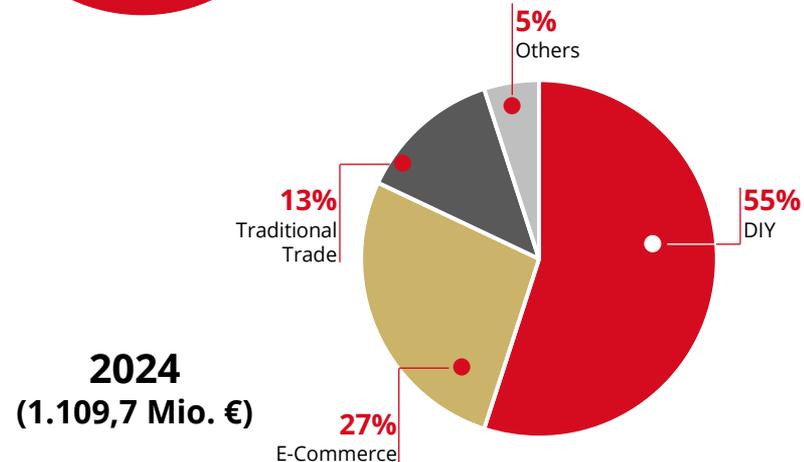
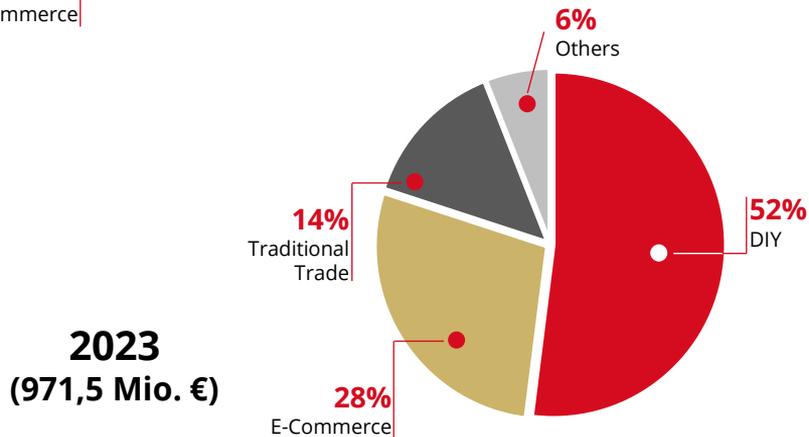
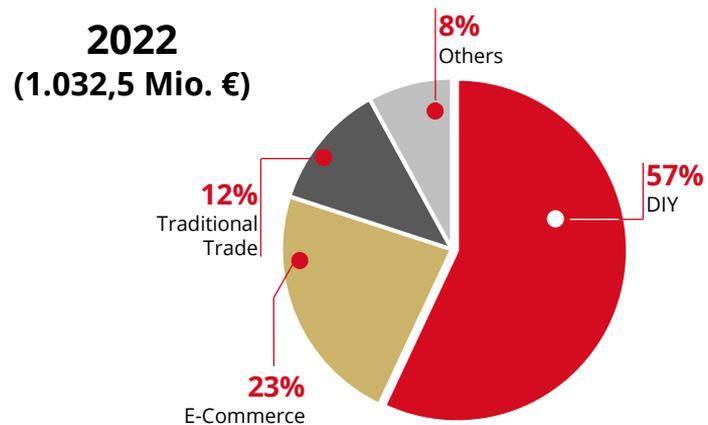
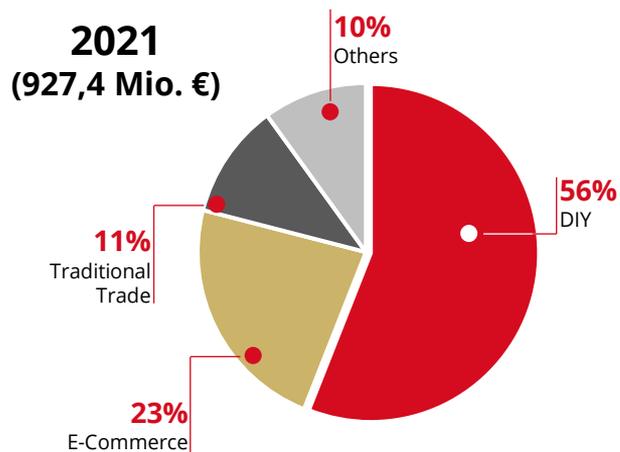
7,8%

Dividende

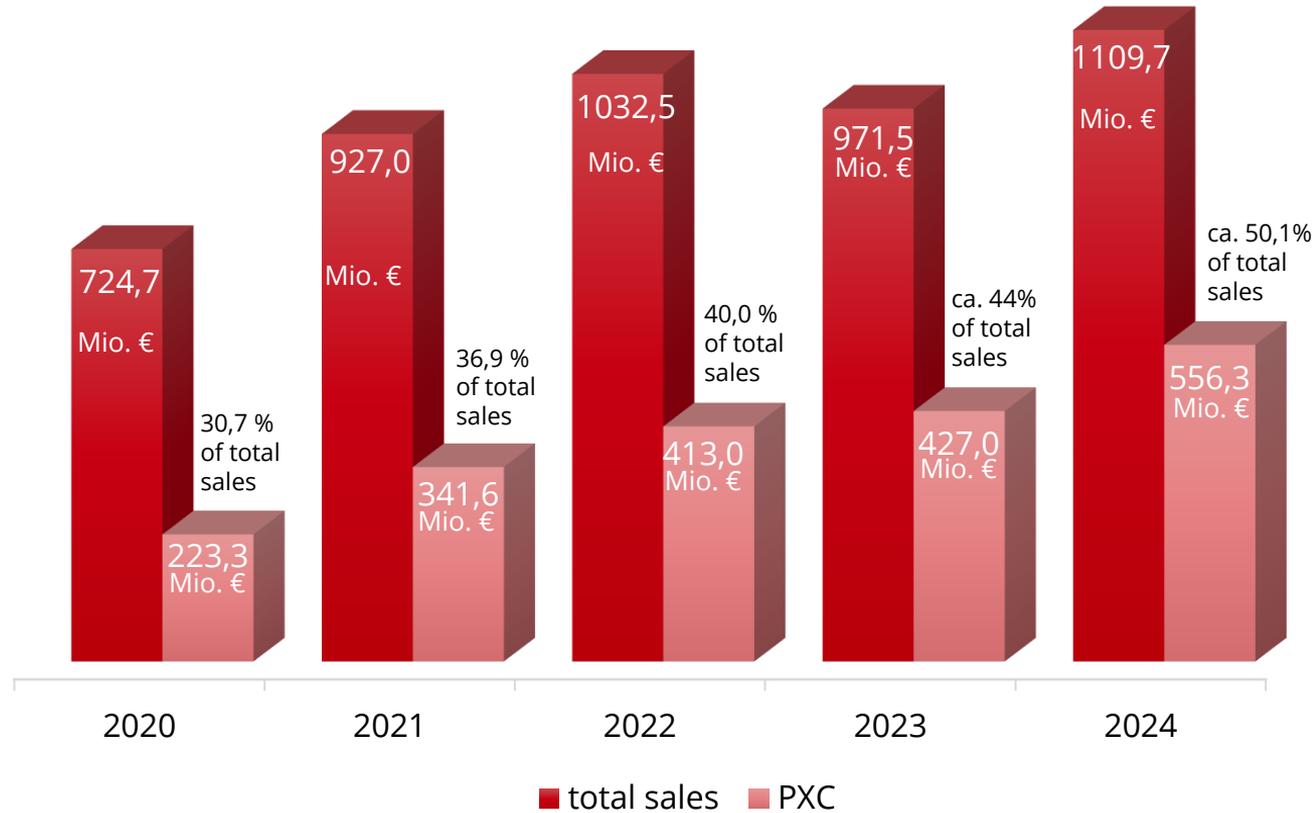
1,50€ / 1,48€

0,97€ / 0,95€

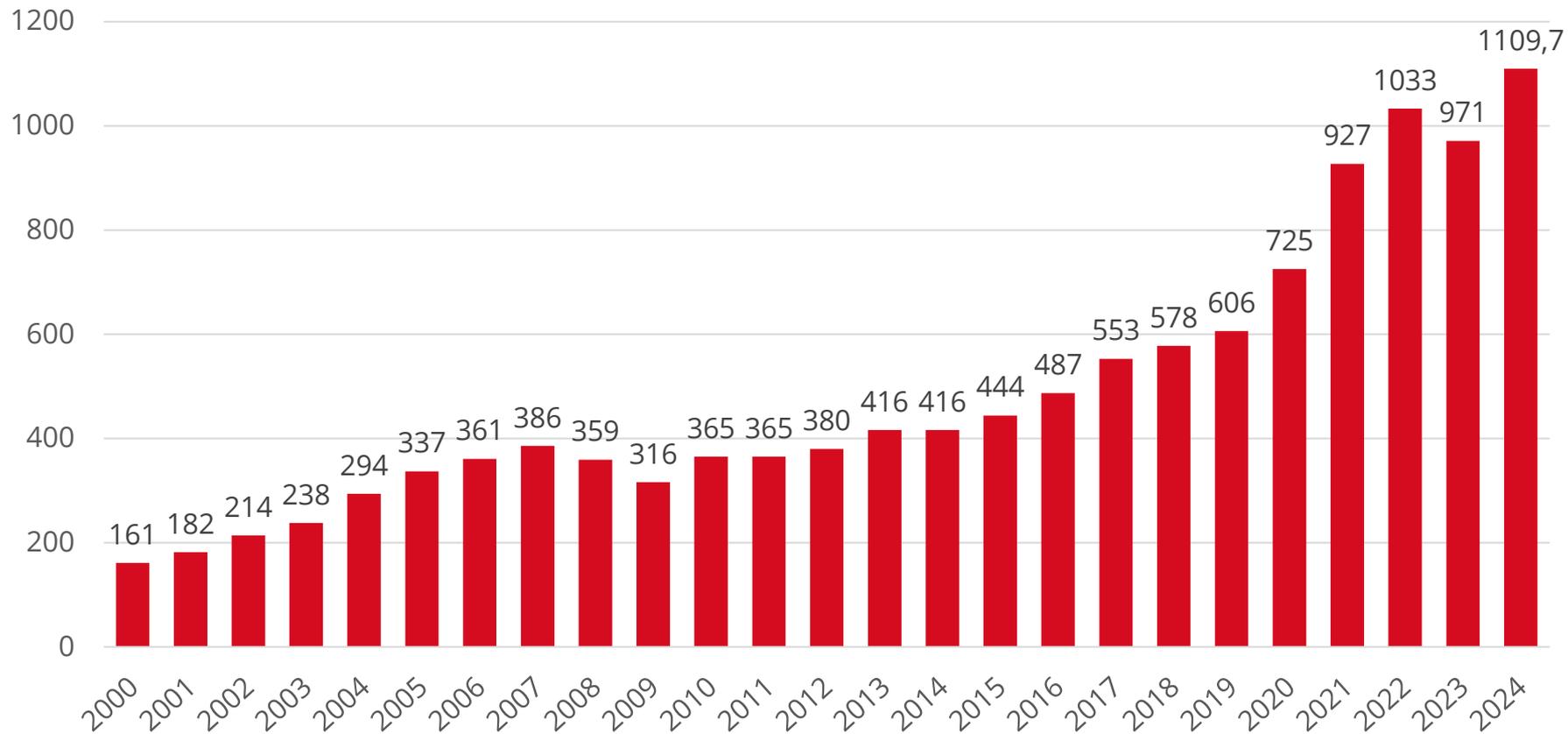
Entwicklung Vertriebskanäle



Umsatzentwicklung Power X-Change



Umsatzentwicklung (Mio. €)



Strategie



POWER XCHANGE

Unser Weg zur zweiten Milliarde

Akku-Strategie

UMSATZ 2029:

> 2.000 MIO EUR

VISION

Mindestens ein Power X-Change Akku in jedem Haus / jeder Wohnung mit Garten.

MISSION

Wir bieten unseren Kunden kabellose Freiheit für alle Arbeiten im und rund ums Haus, wo immer unser Kunde mobil und frei sein möchte. Mit der kompetentesten Akkuplattform nur von Einhell, helfen wir 100 Millionen Haus- und Gartenbesitzern weltweit, Spaß zu haben und ihre Heimwerkerprojekte und Gartenarbeit mit kabelloser Freiheit zu genießen.

STRATEGISCHE SÄULEN

Internationale Expansion

Kompetenter & markenunabhängiger
Experte für Elektrowerkzeugzubehör

Appearance Excellence –
Produkte und PoS

Bester Arbeitgeber in der DIY-Branche

Nachhaltigkeit

Volle Konzentration auf
Fokusproduktgruppen

Strategische Partnerschaften mit
Stakeholdern

Bester digitaler Anbieter in der
DIY-Branche

Bester Service in der DIY-Branche

Reduzierung der
Beschaffungsabhängigkeit von China

Akku-Kompetenz mit Power X-Change

Internationale Positionierung von Einhell
als A-Marke

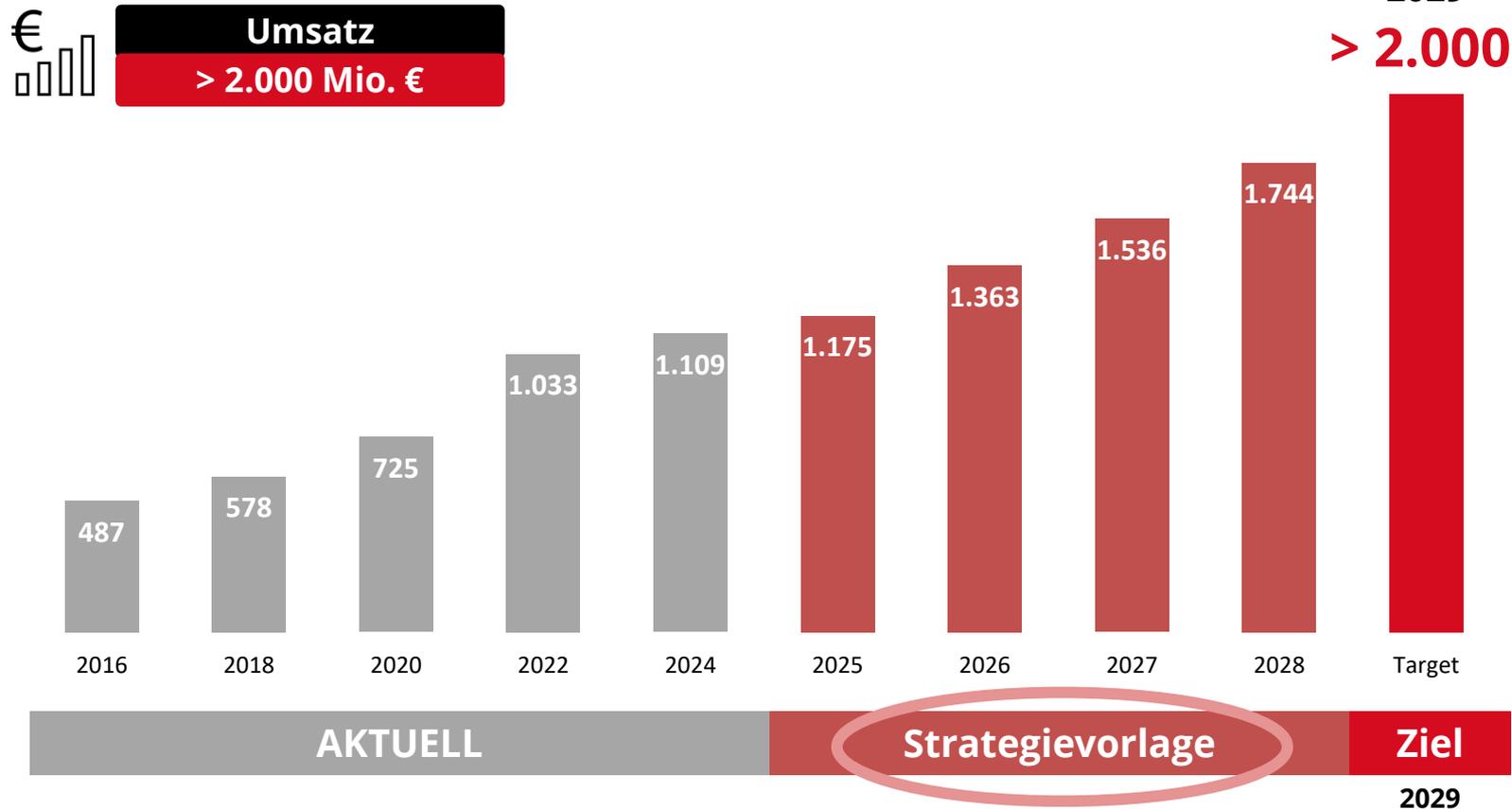
Digitalisierung der
Unternehmensprozesse

Optimierung der Konzernwarenströme

Fokussierung auf DIY, E-Commerce und
Fachhandel

Unser Weg zur zweiten Milliarde

Umsatz in Strategievorlagen und Zielen



Unser Weg zur zweiten Milliarde

Umsatzpotentiale und Ziele

Anorganisches Wachstum → neue Tochtergesellschaften und Partner

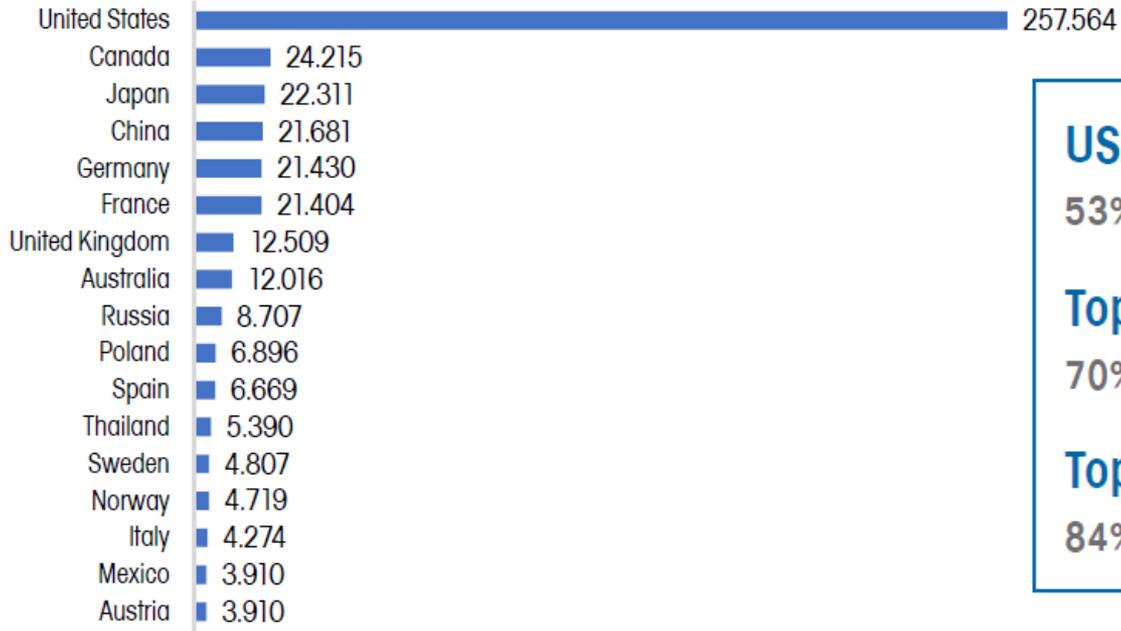
» Bis 2030 werden wir in allen relevanten Baumärkten mit eigenen Vertriebsgesellschaften vertreten sein

» USA, Mexiko, Südkorea, Indien, Japan, Naher Osten, China, Malaysia, ...



Wichtigste Nationale Märkte – nach DIY-Umsatz

2023 main DIY market sizes (in EUR bn)



IN SHORT

USA

53% of global market

Top 5 countries

70% of global market

Top 10 countries

84% of global market

Unser Weg zur zweiten Milliarde

Neue strategische Entwicklungen

1

D2C (direct to consumer)

Für das Einhell **D2C business** planen wir **> 120 mio. EUR** in den nächsten fünf Jahren

- » Eigene Onlineshops in allen Ländern
- » Fokus auf Marktplätze (Verkäuferkonten)
- » Firmen-Benefit-Shops
- » Liveshopping auf Social Media / Eigener Onlineshop



2

Einhell Professional

Für **Einhell Professional** planen wir **>30% des PXC-Umsatzes** in den nächsten fünf Jahren

- » Mit unserem **Professional-Sortiment** betreten wir ein neues Feld.
- » Es wird noch viele Hürden geben, was die **Qualität und die Überzeugung unserer Kunden** von unserer **Professional-Strategie** angeht – **aber wir geben nicht auf!**



3

Neue Produktkategorien entwickeln

Wir fokussieren uns auf **neue Kategorien** mit großem **Umsatz- und Margenpotenzial**



Aufbewahrung

PXC-Reinigung

Messung

Unser Weg zur zweiten Milliarde

Neue strategische Entwicklungen

4

Volumen außerhalb Chinas

>25% unseres weltweiten Volumens werden von außerhalb Chinas kommen



Eigene Akku-Produktion in Ungarn



Start eines eigenen Unternehmens in Vietnam

5

Lieferkettenoptimierung

Wir optimieren unsere Lieferketten hinsichtlich **Kapazität, Leistung und Kosten**



Konsolidierung von Lagern



Lieferung an Kunden >95% pünktlicher



Sinkende Importe aus China

MOQ

MOQ-Lösung für max. PXC-Kompetenz in allen Ländern

6

SAP-Implementierung

SAP S/4HANA wird unser wichtigstes ERP-System sein, das uns unseren zukünftigen Umsatzwachstum ermöglicht



Finalisierung in China / Asien bis Ende 2025 und Ablösung von WBOS durch **SAP Commerce Cloud**

Einführung bei EAG bis Ende 2026 und anschließend schrittweise **Einarbeitung der Tochtergesellschaften**

» Diese neuen **strategischen Entwicklungen** sind Teil der **strategischen Weiterentwicklung** und werden zum Erreichen unserer **strategischen Ziele** beitragen.

Fokusproduktgruppen und Category Leadership



POWER X-CHANGE

Marktführerschaft kabellose Freiheit

ERFOLGSFAKTOREN FÜR EINHELL, UM ZUM SYNONYM FÜR KABELLOSE FREIHEIT ZU WERDEN

- 1 Die breiteste und kompetenteste Plattform - kabellose Lösungen für alle Anwendungen** in Haus & Garten, die der Kunde erwartet. Produkte von Plattformpartnern erweitern den Einsatz unserer PXC-Akkus
- 2 Innovative Akku-, Lade-, Motor- und Robotiktechnologie**
- 3 Bester Kundenservice**, der den Kunden bei jedem **Servicekontakt** und an jedem **Point of Sale** zufriedenstellt
- 4 Positionierung der Marke als Synonym für kabellose Freiheit und Exzellenz.** PXC wird in den Köpfen der Endverbraucher **zur ersten Wahl** und zum **Marktführer** in allen Ländern



Technologiekompetenz – Akkus & Laden

Fokus auf Akkutechnologie:

- >> Längere Laufzeiten - **Ausdauer**
- >> Mehr Kraft - **Leistung**
- >> Längere **Lebensdauer**
- >> Besserer Staub- und Feuchtigkeitsschutz



TWIN-PACK® TECHNOLOGY.
18V + 18V = 36V.



1 AKKU.
1.000 MÖGLICHKEITEN.



KABELLOSE FREIHEIT.
FÜR GARTEN & WERKZEUG



HIGH-PERFORMANCE GERÄTE.
AUSDAUERENDE AKKUS.

Fokus auf Ladetechnik:

- >> Intelligente Ladetechnik mit bedarfsgerechtem Laden und Entladen



ACTIVE BATTERY MANAGEMENT SYSTEM.
INTELLIGENTE KONTROLLELEKTRONIK.



MODERNE TECHNOLOGIE.
VERTRAUTE QUALITÄT.

POWER X-CHANGE

» **UNSERE PLATTFORMSTRATEGIE.**
Einhell bietet die breiteste und kompetenteste
Akkuplattform für den privaten Haus- und Gartenbesitzer.

2024

300+ SKU's

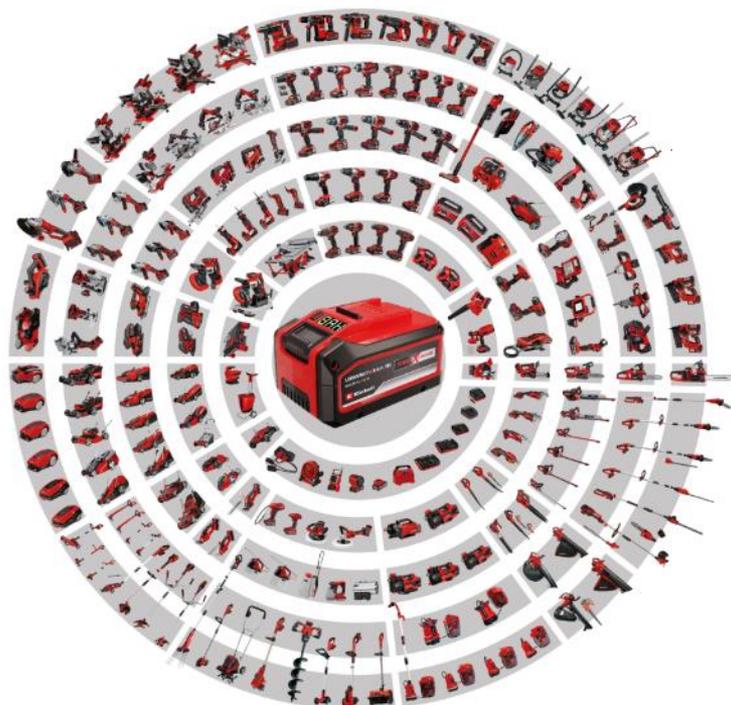


2029

450+ SKU's

»» **Innerhalb dieser Plattform** ist es sehr wichtig, dass wir eine Lösung für jede DIY-Aufgabe in Haus und Garten anbieten, bei der der Kunde kabellose Freiheit benötigt und wünscht.

»» Die kompetenteste Plattform zu bieten bedeutet, dass wir **in unseren Fokuskategorien, die absolute Kompetenz in Bezug auf Breite und Tiefe** anbieten.
(Preispositionierung: "Markenqualität zum besten Preis")



AKKU-PRODUKTION

» EIGENER PRODUKTIONSSTANDORT FÜR AKKUS UND LADEGERÄTE

Seit 2023: Eigenfertigung für Akkus und Ladegeräte in Kunshan/China.
Ab 2024: Akku-Produktion in Ungarn

An diesen Produktionsstandorten werden wir folgendes produzieren:

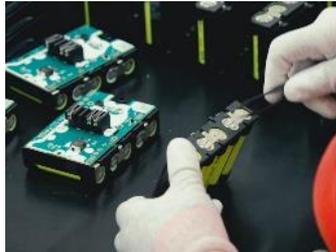
- **Akkus und Ladegeräte mit großem Volumen**
- Zusätzlich **Zubehörakkus und -ladegeräte**



Wir produzieren die **besten und sichersten Akkus und Ladegeräte** basierend auf **neuesten technologischen Standards** und wir produzieren diese in **großen Stückzahlen**.



LANGZEITZIEL (INKL. CHINA)
> 13 MILLIONEN AKKUS PRO JAHR





3Ah + 4Ah SEALED

POWER X-CHANGE PLUS BATTERY



FEATURES

3Ah + 4Ah SEALED Power X-Change Plus Akkus



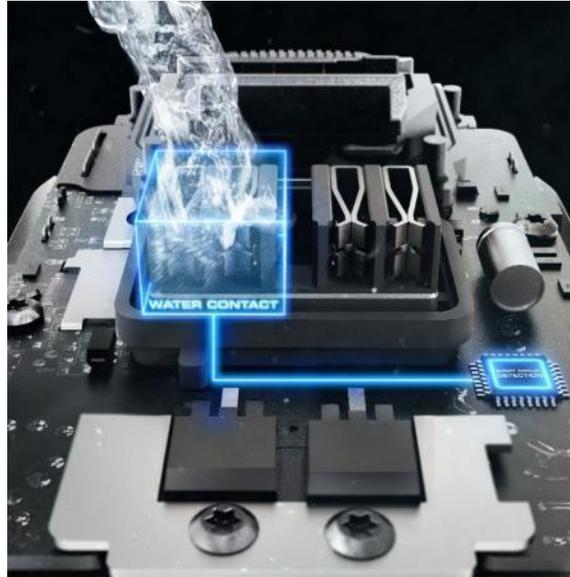
POWER XCHANGE

KURZSCHLUSSEKKNUNG

1. Wasserkontakt



2. Erkennung



3. Abschalten



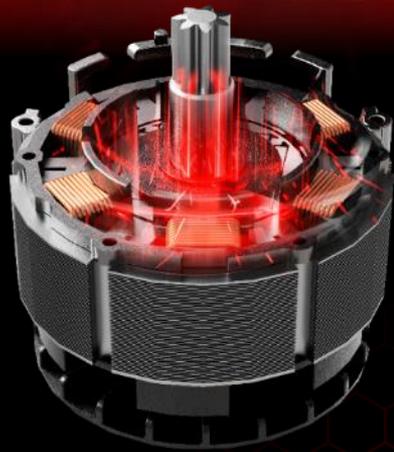
» 4. Kein Schaden, nach dem Trocknen WIEDER EINSATZBEREIT

USP!
Patent Pending



Einhell

PROFESSIONAL



PUREPOWER
BRUSHLESS

POWER X-CHANGE



Einhell Professional

DIE LETZTEN 20 JAHRE:

2002

Wir haben alles getan, um uns als starke DIY-M Marke zu etablieren.



Einhell



2021 - 2024



NUN IST ES ZEIT FÜR DEN NÄCHSTEN SCHRITT

2025

Wir bauen ein neues Produktsortiment für den ambitionierten Heimerker, Handwerker und Landschaftsgärtner auf.



Einhell
PROFESSIONAL

2030 - 2032



**CHALLENGE
ACCEPTED!**



Marken- positionierung



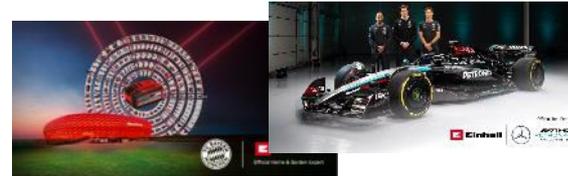
POWER XCHANGE

Unser Weg zur zweiten Milliarde

Markenpositionierung



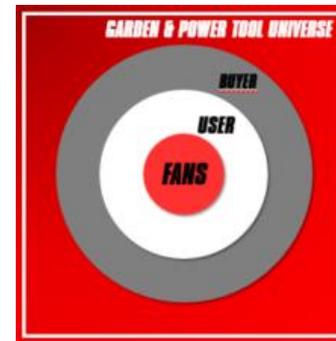
Partnerschaften



Kundenzielgruppen stärken



Digital / Social Media



Unser Weg zur zweiten Milliarde

Markenpositionierungsstatement

- » **Positionierung von Einhell** als die „kabellose Exzellenz“ und Erreichen der Marktführerschaft **mit Power X-Change in allen Ländern** mit eigener Niederlassung.



Unser Weg zur zweiten Milliarde



Partnerschaften mit Mercedes & FC Bayern

» Als **Positionierungsbeschleuniger** verfügen wir über **zwei Markenkooperationen** die uns dabei helfen, unsere Marke schneller dort zu positionieren, wo wir sie haben wollen und unser Image zu verbessern.



**MAXIMALE PERFORMANCE
TECHNOLOGIE
LEISTUNG
AUSDAUER**

GLOBALER FOKUS



**KOMPETENZ
DOMINANZ
ERFOLG
LEIDENSCHAFT**

D/A/CH FOKUS

Unser Weg zur zweiten Milliarde

Partnerschaft mit Mercedes-AMG Petronas F1 Team

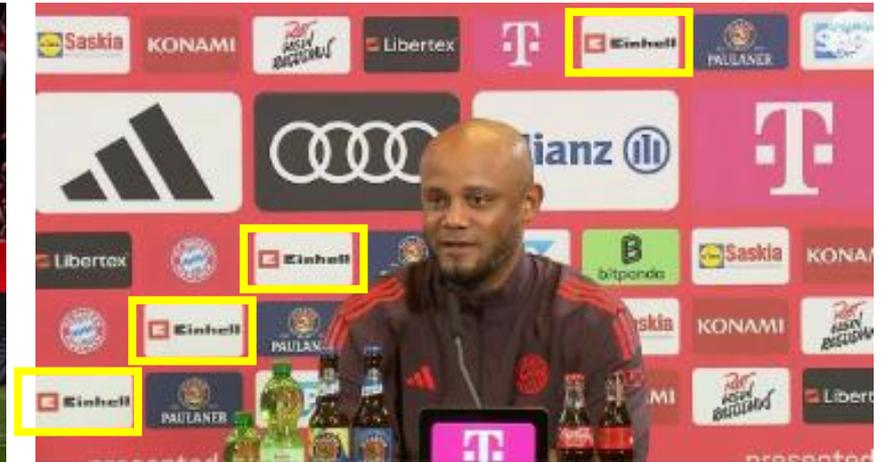
» Sichtbarkeit im Jahr 2024:



Unser Weg zur zweiten Milliarde

Partnerschaft mit FC Bayern

- » **Markenbildung – verbesserte Sichtbarkeit als Platinum Partner**
- » **LED-Tafel:**
Bildschirmzeit: 4 min. LED-Tafel bei FC Bayern-Heimspiel der Bundesliga
- » **Logo auf Pressehintergründe:**
z.B. Pressekonferenzhintergrund, flash zone interviews, mixed zone
- » **Videowand im Stadion:**
Bildschirmzeit: variabel bei jedem Spiel



Visionen & Ziele 2029

Unser **klares Ziel** ist es, innerhalb der **nächsten 4-5 Jahre** zu unseren A-Marken-Wettbewerbern aufzuschließen und **Teil der internationalen DIY-Champions-League zu werden!!**

2025

 **Einhell**



2029

 **Einhell**



BOSCH



BOSCH

Marktzahlen



POWER XCHANGE

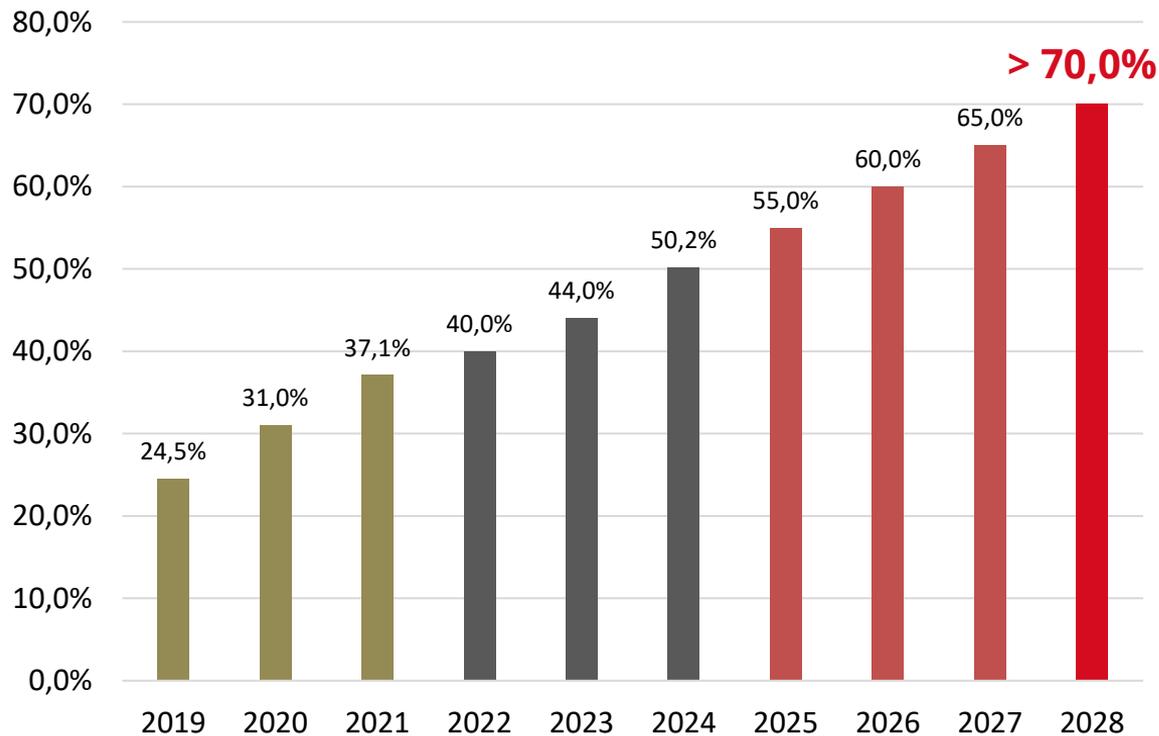
Unser Weg zur zweiten Milliarde

Power X-Change – Umsatzanteil



Umsatzanteil PXC

> 70%



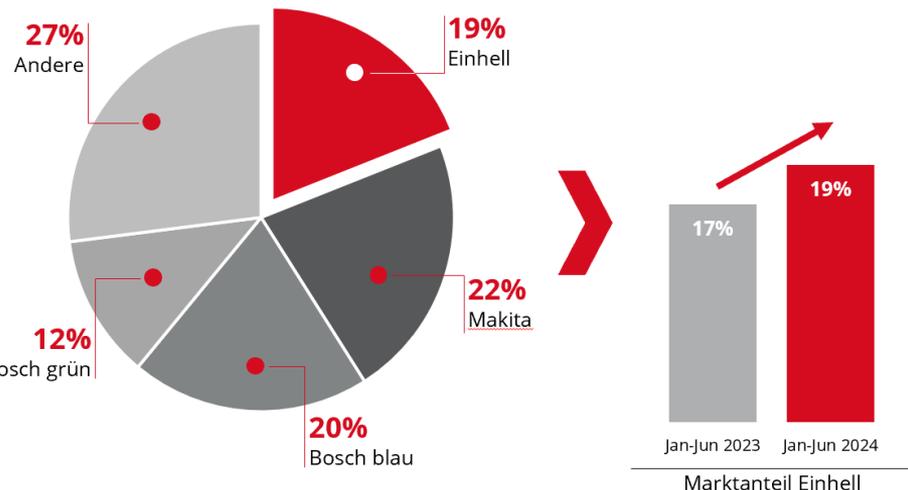
MARKTFÜHRERSCHAFT

GfK Zahlen für 01.01.2024 – 31.12.2024



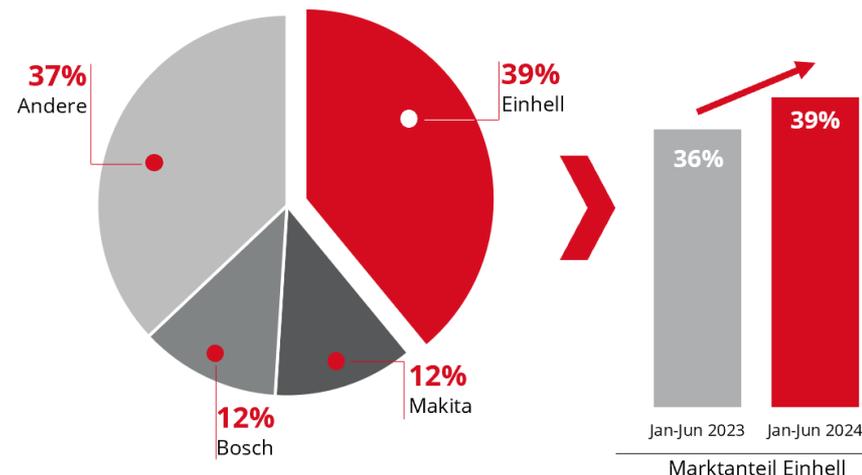
AKKU-WERKZEUG

Marktanteile (Jan-Jun 2024)



AKKU-GARTENGERÄTE

Marktanteile (Jan-Jun 2024)



CUMULATIVE

#1

VOR
BOSCH & MAKITA

STÄRKSTE AKKU-PLATTFORM AUF DEM MARKT. AKKU-KOMPETENZ. NUR VON EINHELL.

Zusammenfassung



POWER XCHANGE

Ziele und Ergebnisse 2024

- Umsatz > 1. Mrd. € ✓
- EBT ca. 8% ✓
- Erhöhung PXC – Anteil > 50% ✓
- Erweiterung PXC Sortiment um + ca. 50 Skins ✓
- TV-Kampagne in 12 Ländern ✓
- Start der Akkufertigung in Ungarn ✓
- Weitere M&A Suche USA
- Aktiensplit 1:3 ✓

Ziele 2025

- Umsatz > 1.150 – 1.175 Mio €
- EBT ca. 8,5 - 9,0%
- Power X-Change: > 350 Geräte bis Ende 2025
- Einhell PROFESSIONAL: > 100 Geräte bis Ende 2025
- Marktrecherche für Firmenübernahme in den USA
- SAP-Rollout zentrale Einkaufsgesellschaft
- Ausbau Influencer-Netzwerk (> 10 Mio. Reichweite)
- Produktion in Ungarn: > 1 Mio. gefertigte PXC Batterien

Das spricht für Einhell:

1. INTERNATIONALISIERUNG IN NEUE MÄRKTE

- weiterhin hohe Marktchancen durch Internationalisierung
- hohe Chancen durch Skalierung der Umsatzbasis auf Grundlage des aktuellen Sortiments
- erfolgreicher Track-record über viele Jahre

2. FOKUSPRODUKTGRUPPEN

- führende Rolle bei Akku-Plattformen
- hohe Marktwachstumsraten, hohe Umsatzwachstumsraten im Bereich Akku-Geräte

3. MARKENSTRATEGIE

- Aufbau von Einhell zur A-Marke international
- hohe Marktanteilsgewinne bei kabellosen Geräten der Marke Einhell

4. FINANZIELLE STÄRKE / SOLIDE FINANZKENNZAHEN

- hohe Eigenkapitalquote
- nachhaltig langfristig positive Cashflows
- Langfristig ausgerichtete Dividendenpolitik (20 – 30% des Konzern-Jahresüberschuss)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Disclaimer

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf bestimmten Annahmen und Erwartungen zum Zeitpunkt der Präsentation.

Sie sind daher mit Risiken und Ungewissheiten verbunden und die tatsächlichen Ergebnisse können erheblich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen abweichen.

Eine Vielzahl dieser Risiken und Ungewissheiten wird von Faktoren bestimmt, die nicht dem Einfluss des EINHELL-Konzerns unterliegen und heute auch nicht verlässlich abgeschätzt werden können.

Dazu zählen unter anderem künftige Marktbedingungen und wirtschaftliche Entwicklungen sowie gesetzliche und politische Entscheidungen.

Alle Beträge werden, soweit nicht anders angegeben, in Mio. Euro (Mio. €) ausgewiesen. In diesem und in anderen Berichten kann es aufgrund von Rundungen bei Summenbildungen und bei der Berechnung von Prozentangaben zu geringfügigen Abweichungen kommen.