



Christoph Klenk, Finanzvorstand der Krones AG und
Volker Kronseder, Vorstandsvorsitzender der Krones AG

Volker Kronseder

Sehr geehrte Damen und Herren, herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Ich freue mich über Ihr Interesse an Krones und bedanke mich für Ihr Kommen und Ihre Wertschätzung für Krones.

Der Begriff Werte wird Ihnen heute noch mehrmals begegnen, denn wir wollen Ihnen nähere Informationen zu unserem im letzten Jahr gestarteten Strategieprogramm Value vorstellen.

An allererster Stelle dabei stehen natürlich unsere Kunden, die wir mit wirtschaftlich attraktiven Produkten und Dienstleistungen beliefern, aber auch die Menschen bei Krones, mit denen wir unsere Zukunft gestalten, in einem von unterschiedlichen Kulturen geprägtem globalen Netzwerk. Value liefert uns einen klaren strategischen Handlungsrahmen, um die gesetzten Ziele zu erreichen und natürlich im Sinne von Ihnen, werte Aktionäre, den Wert des Unternehmens nachhaltig zu steigern.

Wir können heute sagen, dass Value im Unternehmen angekommen ist und an verschiedenen Stellen bereits gute Beiträge zur Zielerreichung liefert. Einige Beispiele hierzu finden Sie auch im Krones Geschäftsbericht 2011, der im Eingangsbereich ausliegt.

Bevor wir nun in den Bericht zur Geschäftslage einsteigen, möchte ich mich im Namen aller Krones Mitarbeiter nochmals bei unserem ehemaligen stv. Vorstandsvorsitzenden und Finanzvorstand, Hans-Jürgen Thaus, den Sie auch alle kennen, bedanken. Sein Beitrag im Krones Team hat entscheidend zum Erfolg von Krones in den letzten 15 Jahren beigetragen.

Wir beginnen unseren Bericht mit dem Geschäftsjahr 2011 und informieren Sie über das Ergebnis des 1. Quartals 2012. Anschließend bekommen Sie einen Überblick über einige technische Innovationen sowie dann die Zielsetzungen unseres Strategieprogramms Value. Last but not least kommt der Ausblick für das Jahr 2012 und ein Blick auf Krones bis 2015.

Jetzt zu 2011: Wie Sie aus unseren Quartalsberichten wissen, hatte das Jahr 2011 gut begonnen. Im ersten Halbjahr entwickelten sich Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis gut. Wo hingegen sich insbesondere das Ergebnis im zweiten Halbjahr nicht mehr entsprechend gestaltet hat.

Christoph Klenk

Herr Kronseder, vielen Dank. Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter, bevor ich an dieser Stelle fortfahre: Herr Thaus, herzlich willkommen, es freut mich persönlich, dass Sie heute da sind und nach wie vor das Geschehen bei Krones, wenn nun auch aus anderem Blickwinkel, begleiten.

Marktentwicklung 2011 - Krones weltweit

Jetzt aber zur Marktentwicklung 2011: Die weltweiten Märkte, auf denen Krones im Jahr 2011 agierte, haben unterschiedlich zum Unternehmenswachstum beigetragen.

So waren zu Beginn des Jahres in allen Vertriebsregionen gute Wachstumsraten mit leicht verbesserter Erlösqualität zu verzeichnen, was uns zu diesem Zeitpunkt zuversichtlich stimmte. Leider hat sich dieser Trend nicht über das ganze Jahr fortgesetzt. Insbesondere die Eintrübung in Europa durch die Euro- und Schuldenkrise hatte in der zweiten Hälfte des Jahres einen leicht negativen Einfluss auf das Wachstum und die Erlösqualität.

Auftragseingang

Der Auftragseingang entwickelte sich 2011 insgesamt erfreulich und stieg im Vergleich zum Vorjahr um 15 % auf 2,514 Mrd. Euro. Besonders erfreulich war die nachhaltig gute Entwicklung des Auftragseingangs in den aufstrebenden Volkswirtschaften in Afrika, im Mittleren Osten sowie in Südamerika.

Natürlich nahm auch China wieder einen wichtigen Stellenwert ein. Dank unserer guten Positionierung, auch gegen chinesische Wettbewerber, konnten wir wichtige neue Kunden hinzugewinnen. Obwohl der Ordereingang in Asien leicht rückläufig war, war die Region ein wichtiger Stabilitätsfaktor im Auftragseingang von Krones.

In Europa war der Auftragseingang in Summe gut, allerdings schwächte sich die Ordertätigkeit der Kunden in der zweiten Jahreshälfte deutlich ab.

Insgesamt entwickelte sich der Auftragseingang von Krones den Erwartungen entsprechend und lag leicht über dem Umsatz 2011. Das hatte eine positive Signalwirkung für das Jahr 2012.

Auftragsbestand

Der Auftragsbestand lag Ende 2011 mit 942 Mio. Euro um 4 % höher als

im Vorjahr. Damit konnten wir mit einer guten Planungssicherheit in das Jahr 2012 starten.

Umsatzentwicklung

Mit 2,48 Mrd. Euro überstieg der Konzernumsatz den Vorjahreswert um 307 Mio. Euro bzw. 14 %. Zur Umsatzsteigerung trugen sowohl das Neumaschinengeschäft als auch der Bereich des Lifecycle Services bei. Mehr als 60 % unseres Umsatzes erzielten wir außerhalb Europas und nur noch 10 % im Inland. Dabei sind die Umsatzanteile gleichmäßig in den Emerging Markets verteilt. Besonders hervorheben möchten wir unseren Umsatz in Afrika und dem mittleren Osten, der rund 14 % des Konzernumsatzes betrug.

In unserem Kernsegment Produktabfüllung und Ausstattung kletterte der Umsatz um 14,8 % von 1,86 Mrd. Euro im Vorjahr auf 2,14 Mrd. Euro im Berichtszeitraum. Dieser Umsatz resultiert auf einem in allen Branchen, also vom Bier über Softdrinks, Wasser und Säfte, regen Investitionsverhalten unserer Kunden.

Im Segment Getränkeproduktion/Prozesstechnik konnten wir erst zum Jahresende unseren Umsatz steigern, da das Geschäft in diesem Segment von großen Projekten beeinflusst ist und der Umsatz damit abrechnungsbedingt schwankt. Mit einem Umsatz von 259,7 Mio. Euro konnten wir aber noch eine Steigerung von 11,9 % realisieren.

Im kleinsten Segment von Krones, den Maschinen und Anlagen für den unteren Leistungsbereich, den wir mit unserer Tochter Kosme in Italien realisieren, stieg der Umsatz 2011 im Vergleich zum Vorjahr um 3,8 % von 80,5 auf 83,6 Mio. Euro. Nach einem starken ersten Halbjahr unterschritt

der Segmentumsatz in der zweiten Jahreshälfte das Vorjahresniveau deutlich. Überproportional wuchs Kosme in Osteuropa. Im Geschäftsjahr 2011 trug Kosme 3,4 % zum Konzernumsatz bei.

Trotz des geringen Anteils am Konzernumsatz halten wir Kosme mit seinem Leistungsspektrum nach wie vor für eine wichtige strategische Ausrichtung. Kosme hat zum Ziel, einerseits neue Märkte zu erschließen, aber auch die spezielle Funktion, kleine Wettbewerber abzuwehren.

Wirtschaftliche Entwicklung

Krones entwickelte sich im Jahr 2011 operativ positiv. Dabei hatten insbesondere die Quartalsergebnisse Q1 und Q2 einen sehr positiven Verlauf für das Jahr 2011 erwarten lassen. Wir rechneten aufgrund dieser Ergebnisse damit, dass das Vorsteuerergebnis 2011 deutlich über unseren Planungen liegen würde.

Leider verlief besonders das dritte Quartal dann schlechter als erhofft. Im vierten Quartal belasteten Einmalaufwendungen das Quartalsergebnis. Insgesamt stieg das Ergebnis vor Steuern im Vergleich zum Vorjahr um 5 % von 70,8 auf 74,6 Mio. Euro. Dieses Ergebnis ist belastet durch eine Rückstellung, die Krones im Jahresabschluss 2011 für einen potentiellen Vergleichsabschluss aus dem Rechtsstreit Le-Nature's gebildet hat (dazu später nähere Details).

Die EBT-Marge, also das Ergebnis vor Steuern im Verhältnis zum Umsatz, betrug 3,0 % nach 3,3 % im Vorjahr. Die operative Ertragskraft, also bereinigt um den außerordentlichen Aufwand aufgrund der Rückstellung, konnten wir trotz des herausfordernden gesamtwirtschaftlichen Umfelds stärken.

Obwohl sich das Vorsteuerergebnis verbesserte, verringerte sich das Nachsteuerergebnis von 50,9 auf 43,7 Mio. Euro. Dies resultiert aus einer erhöhten Steuerquote, die im Wesentlichen aus Belastungen aus einer Betriebsprüfung der Jahre 2007-2009 verursacht ist.

Ergebnisentwicklung

In unserem Kernsegment Produktabfüllung und Ausstattung litt die Ertragsstärke unter dem Einmaleffekt Le Nature's. Zusätzliche Aufwendungen für die Produkteinführung und die Anlaufkosten für die neue Füller- und Streckblasmaschinen-Generation, Modulfill und Contiform 3, sind ebenfalls im Ergebnis dieses Segments verarbeitet. Dennoch verbesserte sich das Ergebnis vor Steuern im Vergleich zum Vorjahr um 8,4 % von 100,5 Mio. Euro auf 108,9 Mio. Euro. Dies entspricht einer EBT-Marge von 5,1 %.

Im Segment Getränkeproduktion/Prozesstechnik entwickelte sich die Ertragslage nicht wie geplant. Unser gesetztes Ziel, den Verlust zu reduzieren, haben wir nicht erreicht. Das EBT ging im Berichtszeitraum um 5,2 Mio. Euro auf minus 19,3 Mio. Euro zurück. Dies entspricht einer EBT-Marge von minus 7,4 %.

Im kleinsten Segment von Krones, das wir mit unserer Tochter Kosme in Italien realisieren, verringerte sich der Verlust um 0,6 Mio. Euro auf minus 15 Mio. Euro. Damit ist das Ergebnis auch in diesem Segment weit unter den gesetzten Erwartungen. Speziell der Umsatzeinbruch im zweiten Halbjahr hat zu diesem negativen Ergebnis geführt. Herr Kronseder wird zu den Segmenten später Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung darstellen.

Im Konzern verstärkten wir die Krones-Mannschaft weltweit um 814

Mitarbeiter, deshalb stiegen die Personalaufwendungen im dritten und vierten Quartal. Ein zusätzlicher Effekt, der das Ergebnis in diesen Quartalen belastet hat.

Als Fazit über die Ertragskraft des Geschäftsjahres 2011 lässt sich zusammenfassen, dass das Niveau des ersten Halbjahres nicht über das ganze Jahr gehalten werden konnte. Insbesondere das dritte Quartal mit einer geringen Leistung und auch die notwendige Veränderung in der Personalstruktur haben das operative Ergebnis negativ beeinflusst.

Für das Geschäftsjahr 2012 ist es unser Ziel, die von Krones gewohnte Nachhaltigkeit in der Ertragskraft wieder zu erreichen. Hierzu sind Verbesserungen in unseren beiden Segmenten Prozesstechnik und Kosme unabdingbar.

Konzernbilanz

Die Vermögens- und Finanzlage unseres Unternehmens ist grundsollide und kerngesund, dies gibt uns Sicherheit und Unabhängigkeit. Die Eigenkapitalquote betrug Ende 2011 39 %.

Der Konzern hatte zum 31.12.2011 keine Bankschulden und verfügte über eine Netto-Liquidität von 125 Mio. Euro. Positiv ist noch anzumerken, dass sich die Bilanzsumme mit einer Zunahme von 10 % unterproportional zum Umsatzwachstum von 14 % entwickelt hat.

Investitionen

Die Investitionen betragen im Berichtsjahr rund 106 Mio. Euro. Davon haben wir rund 82 Mio. Euro in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte investiert. Die Investitionen dienten zur weiteren Prozessoptimierung in der Produktion, um

entsprechende Produktivitätssteigerungen realisieren zu können.

Weitere Investitionen flossen in unsere ausländischen Tochtergesellschaften, um auch hier unsere Kapazitäten für das lokale Lifecycle-Geschäft zu stärken. Schwerpunkt waren hier Logistik und IT-Themen, um unsere Kunden schnell und zuverlässig mit Wechsel- und Ersatzteilen versorgen zu können.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten betragen im Berichtszeitraum 70,2 Mio. Euro und lagen damit 9,6 Mio. Euro über dem Vorjahr. Die Investitionen betragen ca. das 1,5-fache der Abschreibungen und stellen das Fundament für das mittel- bis langfristige Wachstum dar.

Working Capital

Die Relation Working Capital zum Umsatz konnten wir 2011 nochmals verbessern und lag mit 22,8 % deutlich besser als unser Benchmark von 30 %. Für einen Anlagenbauer mit kundenspezifischer Technologie ist das ein sehr guter Wert.

Dividende

Die grundsätzliche Dividendenpolitik von Krones ist es, 20-25 % unseres Gewinns an Sie, unsere Aktionäre, auszuschütten. Dies war in der Vergangenheit so und wird auch weiterhin unsere Dividendenpolitik in der Zukunft sein.

Für das Wirtschaftsjahr 2011 möchten wir aber von dieser Regelung abweichen. Wir werden Ihnen auf der heutigen Hauptversammlung eine Dividende pro Aktie von 60 Cent vorschlagen, dies entspricht 41 % des Gewinns. Hintergrund für diesen Vorschlag ist die positive operative

Entwicklung des Unternehmens im Geschäftsjahr 2011. Wir wollen, dass unsere Aktionäre an dieser positiven Entwicklung teilhaben.

Wir halten es für unangemessen, unseren Dividendenvorschlag an einem Ergebnis zu orientieren, das durch die Rückstellung für den Rechtsstreit Le-Nature´s geprägt ist. Zumal die Vorgänge weit in der Vergangenheit liegen.

Mitarbeiterentwicklung

Als innovatives Maschinenbauunternehmen ist die Basis unseres Tuns das Können und Wissen unserer Mitarbeiter. Krones setzte auch 2011 auf eine nachhaltige Personalpolitik: im Inland mit einem strategischen Blick auf den kommenden Fachkräftemangel, an den internationalen Standorten mit dem Blick auf profitable Wachstumspotentiale. In Summe vergrößerten wir unsere Mannschaft um 814 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und hatten am Jahresende 11.389 hochqualifizierte Menschen im Krones-Team.

Dabei haben wir an unseren deutschen Standorten über 600 Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen eingestellt, um auch hier unsere langfristigen Wachstumsziele realisieren zu können. Etwas mehr als 25 % der neuen Mitarbeiter haben wir an unseren ausländischen Standorten eingestellt.

Die personellen Investitionen an unseren weltweiten Standorten sehen wir als wichtige Voraussetzung, um unser langfristiges Wachstum im profitablen Lifecycle-Bereich auszubauen. Deshalb haben wir, auch mit dem festen Blick auf unser Wachstumsprogramm Value, kurzfristige Ergebniseinbußen bewusst hingenommen und unser Team verstärkt.

Le-Nature´s

Wie bereits erwähnt, möchten wir Ihnen einen detaillierteren Einblick in unsere seit Ende 2008 in den USA laufenden Rechtsstreitigkeiten geben, die sich aus dem Konkurs des vormaligen Krones-Kunden Le-Nature´s entwickelt hatten.

Unsere Ausführungen sind so detailliert wie möglich. Sie können aber leider nicht alle Details erhalten, da wir uns nach wie vor in einem Rechtsstreit und zudem in Vergleichsverhandlungen befinden.

Die Nennung von Daten und Zusammenhängen könnte Krones in diesen Verhandlungen in eine schlechtere Position bringen. Darüber hinaus unterliegen Daten und Fakten aus prozessualen Gründen der Geheimhaltung. Bitte haben Sie dafür Verständnis.

Gegenstand der Klagen gegen die US-Gesellschaft der Krones-Gruppe, die Firma Krones Inc. in Franklin Wisconsin, sowie gegen die Krones AG Neutraubling sind Schadensersatzforderungen mehrerer Finanzdienstleister und eines Insolvenzverwalters. Die Klagen stehen im Zusammenhang mit dem Finanzskandal um den Konkurs des US-Unternehmens Le Nature´s, dessen Direktorium zwischenzeitlich rechtskräftig wegen Betrugs verurteilt wurde.

Bei einem groß angelegten Betrug durch das Management des US-Getränkeunternehmens in den Jahren 2002 bis 2006 entstand ein Gesamtschaden von mehr als 850 Mio. US Dollar.

Wie wir heute wissen, haben die Verantwortlichen von Le-Nature´s umfangreiche Betrügereien vorgenommen. Unter den Opfern waren

Banken, Leasingfirmen, Finanzgeber und auch Lieferanten wie Krones. So wurden von Le-Nature´s z. B. falsche Bilanzbelege erstellt und dadurch die Wirtschaftsprüfer getäuscht, Geschäftsunterlagen von Lieferanten, wie zum Beispiel Krones, gefälscht und diese als Finanzierungsbelege eingesetzt und so die Kreditgeber getäuscht. Damit hatte Le Nature´s deutlich überhöhte Finanzierungen realisiert und diese Gelder im Anschluss veruntreut.

Krones hatte im Zeitraum 2005/2006 für den Standort von Le-Nature´s in Phoenix/Arizona Abfüllanlagen mit einem Gesamtvolumen von 100 Mio. US-Dollar produziert, geliefert und erfolgreich in Betrieb genommen. Nach dem Konkurs von Le Nature´s, bei dem kaum Vermögenswerte verwertbar waren, suchten die Gläubiger nach finanzstarken Beteiligten, wie Krones, um auf diesem Wege einen Teil ihrer Verluste zu kompensieren.

Die Klagen gegen Krones basieren im Wesentlichen auf drei Vorwürfen, nämlich – dass angebliche Hinweise auf Betrügereien bei Le-Nature´s nicht beachtet wurden, - dass Zahlungen von Finanzgebern unberechtigt weitergeleitet worden seien und – dass der Vertragspreis für das Projekt mit Le-Nature´s nicht klar genug gegenüber Dritten kommuniziert worden sei.

Alle Vorwürfe hält Krones nach wie vor für unbegründet und geht davon aus, dass dies mit entsprechenden Dokumenten auch vor Gericht belegt werden kann. Nachdem die US-typischen Vorverfahren seit 2009 ohne nennenswerte Aufklärung fortdauernden, hatten wir nun im Januar 2012 in einer Ad-hoc-Meldung darüber informiert, dass Krones in ein Mediationsverfahren mit den Klägern eingetreten ist, um durch Vergleichsgespräche

die Möglichkeiten zur Beendigung der Verfahren auszuloten. Nach wie vor können wir nicht ausschließen, dass mögliche Einigungen im Rahmen der Mediation eine negative Auswirkung auf die Ertragslage des Krones-Konzerns in Höhe eines niedrigen bis mittleren zweistelligen Millionenbetrags in US Dollar haben könnten. Deshalb haben wir eine entsprechende Rückstellung im Krones-Konzernabschluss 2011 berücksichtigt.

Wir gehen zum heutigen Zeitpunkt davon aus, mit dieser Rückstellung die möglichen einschätzbaren Risiken abgebildet zu haben.

Die Gründe dafür, in Vergleichsgespräche einzutreten, obwohl wir die Forderungen für unbegründet und von den Schadensschätzungen für völlig überzogen halten, liegen im Wesentlichen in den Risiken, die aus einem amerikanischen Gerichtsverfahren resultieren bezogen auf die Komplexität der hier zugrundeliegenden Sachverhalte.

Im Gegensatz zu Deutschland wird ein solches Verfahren nicht vor Berufsrichtern mit einer gewissen Erfahrung zu kommerziellen Zusammenhängen und explizitem betriebswirtschaftlichem Hintergrundwissen geführt, sondern vor einem Geschworenengericht. Krones hat aus der Natur der Sache heraus eine komplexe und technische Verteidigungsargumentation, die sich im Wesentlichen auf Vertragsabläufe, Usancen im internationalen Handelsgeschäft sowie auf zahllose Dokumente einschließlich Belege aus der SAP-gestützten Buchhaltung bezieht. Daher könnten aus dieser Verteidigungsführung und mangels einfacher Darstellbarkeit der seinerzeitigen Ereignisse nach Auskunft unserer amerikanischen Anwälte Risiken für Krones entstehen.

Nach einer durchgängigen Bewertung der Prozessrisiken, gemeinsam mit unseren amerikanischen Anwälten, haben wir uns im Januar entschlossen, in diese Vergleichsverhandlungen einzutreten. Sie dauern bis heute an.

1. Quartal 2012

Nach unserem ausführlichen Bericht zum Geschäftsjahr 2011 möchten wir Ihnen jetzt den Verlauf des ersten Quartals 2012 vorstellen.

Auftragseingang

Das Geschäftsjahr 2012 hat gut begonnen und wir haben mit einem Auftragseingang von 660 Mio. Euro ein Wachstum gegenüber dem ersten Quartal letzten Jahres von 5 % erreicht. Dies ist in Anbetracht des schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeldes sehr positiv.

Auftragsbestand

Auf Grund des hohen Auftragseingangs erhöhte sich der Auftragsbestand gegenüber dem Jahresbeginn nochmals leicht und lag Ende März bei knapp 954 Mio. Euro. Dies garantierte uns eine gute Auslastung für das zweite Quartal und bildet bereits eine solide Basis für das dritte Quartal.

Umsatz

Den Umsatz konnten wir im ersten Quartal um 7 % auf 649 Mio. Euro steigern. Damit zeigt Krones einmal mehr, dass wir trotz aller Zyklizität der allgemeinen Konjunktur stabile und nachhaltige Umsätze in unseren Märkten generieren.

Ergebnis vor Steuern

Das Vorsteuerergebnis lag mit 32,5 Mio. Euro zwar leicht unter dem

Vorjahresergebnis, dennoch befinden wir uns auf unserem Zielkurs für 2012.

Die Umsatzrendite betrug 5,0 % und entsprach unseren Planungen für das erste Quartal 2012. Das Ergebnis nach Steuern, dem wieder die übliche Steuerquote von ca. 30 % zu Grunde liegt, betrug 22,3 Mio. Euro.

Krones-Aktie

Offensichtlich verunsicherte der weltwirtschaftliche Ausblick Anfang des Jahres 2012 auch unsere Investoren, so dass wir an der MDAX-Entwicklung der ersten drei Monate nur eingeschränkt partizipieren konnten. Seit April haben wir aber wieder aufgeholt. Nun ein kurzer Blick auf den Verlauf der Krones-Aktie im Jahr 2011.

Das vergangene Jahr war ein insgesamt schwieriges Jahr für Aktien. Die Schulden- und Eurokrise zog die Börsen in der zweiten Hälfte 2011 kräftig nach unten. Viele Anleger verkauften in der allgemeinen Börsenschwäche vor allem Aktien, bei denen sich hohe Gewinne angesammelt hatten. Dazu gehörte auch unsere Aktie. Denn Mitte Juli stand der Kurs um rund 25 % höher als zu Jahresbeginn 2011. Damit honorierten die Anleger die gute Geschäftsentwicklung und die sehr solide Finanzstruktur von Krones.

Doch dann ging es bergab mit unserem Kurs. Weil die Sorge wuchs, dass die Konjunktur in wichtigen Industrieländern in eine Rezession abgleiten könnte, folgte bei zyklischen Werten wie Auto- und Maschinenbauern ein Ausverkauf, der auch vor Krones nicht Halt machte. Negativ auf unseren Aktienkurs wirkte sich auch aus, dass wir mit unseren Zahlen für die ersten neun Monate 2011 die Erwartungen der Analysten nicht ganz erfüllen

konnten. Am Jahresende 2011 stand die Krones-Aktie mit 36,76 Euro um 21,7 % tiefer als zu Jahresbeginn. Damit verlor unsere Aktie deutlich stärker als der MDAX, der 2011 rund 12 % einbüßte.

Diese Entwicklung im Vergleich zum MDAX setzte sich im ersten Quartal 2012 leider fort. Während der MDAX von Januar bis März um rund 20 % kletterte, legte die Krones-Aktie nur um 2,3 % zu. Offensichtlich verunsicherten Investoren die US-Rechtstreitigkeiten von Krones, über die wir den Markt Ende Januar 2012 näher informiert hatten. Darüber hinaus signalisierten viele Anleger Zurückhaltung bis zur Veröffentlichung der Zahlen für das erste Quartal 2012.

Nach Veröffentlichung der Quartalszahlen und dem Ausblick auf das Gesamtjahr 2012 kam wieder Schwung in unseren Aktienkurs. Der zuletzt sehr schwache Gesamtmarkt verhinderte jedoch eine nachhaltig nach oben gerichtete Kursbewegung.

Positiv ist aber, dass sich die Krones-Aktie seit Ende des ersten Quartals deutlich besser entwickelte als der MDAX. Dieser verlor seither knapp 10 % (Stand 5.6.), der Krones-Kurs blieb nahezu unverändert.

Volker Kronseder

Sicherung und Ausbau der technologischen Position

Unsere technologische Position auszubauen und abzusichern, ist ein wichtiger Krones-Grundsatz. Wir investieren deshalb in Forschung und Entwicklung ca. 5 % unserer Umsatzerlöse, 2011 waren dies mehr als 120 Mio. Euro.

Über 1.750 Techniker, Physiker, Mathematiker, Verfahrenstechniker, Elektroniker, Programmierer,

Maschinenbauer und Mikrobiologen haben wichtige Innovationen für die Krones-Kunden vorangetrieben. Dabei spiegelt sich unsere Innovationskraft in der deutlich gestiegenen Zahl von 2.200 Patenten wider.

Um unsere Innovationskraft zu unterstreichen, werden wir Ihnen jetzt einen Film über „Bottle-to-Bottle-Recycling“ zeigen.

Die Anlage steht bei einem unserer Kunden in Japan. Dieses Thema hat bei unseren Kunden in den letzten Jahren einen immer wichtigeren Stellenwert eingenommen. Treiber hierfür sind die Kosten für „Neu“-PET und Umwelt sowie Nachhaltigkeitsgesichtspunkte. Aktuell sind in einigen Ländern wichtige Recyclingprojekte von unseren Kunden initiiert worden. Wir gehen davon aus, 2012 an diesen Projekten mit der Krones-Technologie des „Bottle-to-Bottle-Recyclings“ partizipieren zu können. Mittelfristig rechnen wir mit einem stabilen Geschäft in diesem Bereich, das in unserem Werk in Flensburg abgewickelt wird. Der Film beschreibt die Funktion unseres horizontalen Recyclings, d. h. wie aus gebrauchten PET-Flaschen wieder lebensmitteltaugliche Flakes werden.

Im Bereich der Abfüll- und Verpackungstechnik, also dem Kernsegment von Krones, wurden 2011 wichtige neue Produkte erfolgreich in den Markt eingeführt. Leitgedanke unserer Innovationen ist dabei immer, dem Kunden einen Mehrwert zu bieten.

Der erste Punkt zielt darauf ab, den Kunden technische Lösungen zu bieten, die ihre Kostenstruktur verbessert.

Der zweite Punkt zielt darauf ab, neue innovative Getränke entsprechend produktschonend abzufüllen oder

marktgerecht zu verpacken und deren Qualität zu sichern.

Wir möchten Ihnen einige Entwicklungen vorstellen, die für Krones als Markt- und Innovationsführer wesentlich sind.

Modulfill

Bei unserem Modulfill handelt es sich um eine neue Füllergeneration, die über 70 % der alten Füllmodelle ablösen wird. Sie zeichnet sich durch die hohe Abdeckung der unterschiedlichen Kundenanforderungen aus, bei gleichzeitig niedriger Teilevielfalt. Dies erlaubt auch in der Fülltechnik entsprechende Modul- und Taktmontagen. Zudem wurde die Maschine konsequent auf niedrige Betreiberkosten getrimmt und setzt Standards für Energie- und Medieneffizienz.

Desweiteren ergänzen wir unser Portfolio in der Fülltechnik um eine für Krones neue Fülltechnologie, die uns erlaubt, auch pastöse Produkte, wie z. B. Marmelade, Babybrei usw. abzufüllen. Eine strategisch wichtige Entscheidung, denn der Bereich Essen und Trinken verschmilzt immer stärker.

Contiform 3

Ferner stellen wir Ihnen unsere neue Streckblasmaschine Contiform 3 zum Herstellen von PET-Flaschen vor. Neben einer signifikanten Leistungssteigerung, die die Betreiberkosten entsprechend senkt, konnte vor allem auch der Energieverbrauch um ca. 15 % reduziert werden.

Kosme-Produktportfolio

Für den unteren Leistungsbereich, also bei unserer Tochter Kosme in Italien, stand im Vordergrund, unser Etikettiermaschinenprogramm grundsätzlich zu überarbeiten und

das Fülltechnikprogramm konsequent auszubauen. Neben qualitativen Themen standen hier vor allem auch Kostensenkungsmaßnahmen im Vordergrund.

Value-Programm

Value ist unsere Antwort auf die veränderten Rahmenbedingungen für die Geschäfte von Krones. Unsere Märkte und die Anforderungen der Kunden verändern sich ebenfalls rasant. Deshalb hat der Vorstand gemeinsam mit den in- und ausländischen Führungskräften ein Strategieprogramm entwickelt, mit dem Krones flexibel auf die individuellen Herausforderungen reagieren kann.

Mit den im Value-Programm gebündelten Maßnahmen wollen wir unsere führende Marktposition auch in einer zunehmend volatilen Weltwirtschaft nachhaltig ausbauen. Value orientiert sich stark an den individuellen Bedürfnissen der Märkte und Kunden vor Ort. Insgesamt steht Value dafür, die Zukunft des Unternehmens aktiv zu gestalten und an die Erfolge der Vergangenheit anzuknüpfen. Wir werden Krones auf einem nachhaltigen und profitablen Wachstumskurs halten.

Unser Fokus für 2012 liegt auf den im Value-Programm definierten Ansätzen, die Herstellkostensenkungen in der Abfüll- und Verpackungstechnik, Prozesstechnik und den Maschinen des unteren Leistungsbereichs zu realisieren sowie zusätzliche Marktpotentiale im profitablen Komponenten- und Lifecycle-Bereich zu erschließen.

Dies möchte ich kurz beschreiben.

Segment AVT - Abfüll- und Verpackungstechnik

Basis der Strategie ist die Modularisierung von Baugruppen und Maschinen.

Denn mit fest definierten Modulen und Komponenten können zum einen Materialkosten gespart, zum anderen aber viel leichter, alternativ zur Eigenfertigung, auch Lieferanten mit einbezogen werden. Erst dadurch wird eine konsequente Nutzung von Taktmontagen sinnvoll und möglich, die neben kürzeren Montagezeiten und reduzierten Lagerbeständen am Ende auch eine Verringerung des Working Capitals ermöglicht.

Segment PT - Getränkeherstellung/Prozesstechnik

Eigene Kompetenz bei Anlagen und Komponenten in der Prozesstechnik z. B. in der Getränkeherstellung ist für Krones von hoher strategischer Bedeutung, weil die Kunden die Verknüpfung von Getränkeproduktion und Produktabfüllung fordern. Deshalb haben wir in das Komponentengeschäft in den letzten Jahren investiert.

Die Krones Ventiltechnik EvoGuard ist hier als Meilenstein zu betrachten. Damit werden wir unabhängig von Komponentenherstellern.

Mittlerweile ist das Krones EvoGuard Ventilprogramm fast vollständig. Vom einfachen Scheibenventil über das Doppelsitzventil bis hin zum neu vorgestellten Aseptikventil.

Grundsätzlich erlaubt diese Komponentenstrategie auch den lukrativen Lifecycle-Bereich in der Prozesstechnik auszubauen. Mit diesem kompletten Produktprogramm werden wir zukünftig auch Kunden und Märkte außerhalb unserer eigenen Bedarfe erschließen.

Segment Kosme - Segment für den unteren Leistungsbereich

Das Segment für den unteren Leistungsbereich Kosme ist für Krones

wichtig, um zukünftig am überdurchschnittlich wachsenden Markt für den unteren Leistungsbereich partizipieren zu können. Zugegebenermaßen war in den vergangenen drei Jahren das Ergebnis von Kosme nicht zufriedenstellend.

In den letzten Monaten wurden wesentliche Schritte unternommen, den Verlust deutlich zu reduzieren. Insbesondere die Umstellung auf eine in die Krones-Vertriebsstruktur integrierte Kosme-Vertriebsmannschaft war ein wichtiger Schritt.

Damit wird jetzt ein stabilerer Auftragseingang weltweit möglich; vor allem aber der Ausbau des Kosme Lifecycle-Geschäftes forciert. Diese Maßnahmen zeigen erste Erfolge. Wir gehen deshalb für das Geschäftsjahr 2012 von einer Halbierung des Verlustes bei Kosme aus und streben im vierten Quartal den Break Even an.

LCS - Ausbau unserer Lifecycle-Aktivitäten

Obwohl bei Krones bereits seit Jahren das profitable Geschäft im Lifecycle unserer Maschinen und Anlagen im Fokus steht, sehen wir noch erhebliche Potentiale, die wir mit innovativen Produkten und einer optimal auf die Kundenbedürfnisse abgestimmten globalen Supply Chain ausschöpfen können.

Basis dafür ist das Wachstum des Krones Maschinenbestands in den einzelnen Märkten. Im Chart sehen Sie, dass zwar der Maschinenbestand z. B. in Europa nur moderat wächst, aber trotzdem das LCS-Geschäft noch steigerungsfähig ist.

In den Emerging Markets aber wächst der Maschinenbestand signifikant stärker. In diesen Märkten gibt es mehrere Stoßrichtungen für den

weiteren Ausbau. Wir investieren in das Know-how unserer Servicemitarbeiter weltweit. Dabei konzentrieren wir uns insbesondere auf lokale Kräfte und werden somit weiter im Ausland Personal aufbauen. Damit können wir unsere Kostenstrukturen schlank halten, schneller und kundenspezifisch und in der Landessprache reagieren und sind konkurrenzfähig gegenüber den lokalen Anbietern.

Zum anderen kommt eine angepasste, kostenoptimierte Logistik und Lagerhaltung der schnelleren Verfügbarkeit von Teilen und Komponenten entgegen.

Ausblick 2012

Die Aussichten für die Weltwirtschaft 2012 sehen wir verhalten optimistisch. Die Märkte in Asien, Südamerika, Afrika und dem mittleren Osten bieten nach wie vor gute Wachstumsaussichten. Der nordamerikanische Markt, der sich 2011 moderat erholte, sollte 2012 einen ähnlich positiven Beitrag leisten wie im vergangenen Jahr. Im Gegensatz dazu stehen die Märkte des Euroraums, die wegen der aktuell aufflammenden Euro- und Schuldenkrise in Südeuropa eine deutliche Investitionszurückhaltung erkennen lassen.

Trotz einer eher zurückhaltenden gesamtwirtschaftlichen Entwicklung der Weltmärkte erwarten wir für das laufende Jahr einen weiter steigenden Auftragseingang und Umsatz. Wir gehen aktuell von einer Umsatzsteigerung von etwa 4 % aus, die sowohl das Wachstum der gesunden Märkte

berücksichtigt als auch die Entwicklung der politisch und wirtschaftlich schwierigeren Regionen einbezieht.

Wir sehen uns sehr gut positioniert, wenn man die Umsatzverteilung von Krones 2011 in den einzelnen Märkten betrachtet. Dabei erzielen wir 60 % unserer Erlöse gut verteilt in allen Emerging Markets und 40 % in den reifen Volkswirtschaften Europas und Nordamerikas.

Wir besitzen eine große Unabhängigkeit von einzelnen Märkten und können somit Volatilitäten sehr gut ausgleichen.

Die Erlösqualität in den unterschiedlichen Märkten wird sich zwar aus unserer Sicht 2012 gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verbessern, trotzdem strebt Krones ein weiteres Ergebniswachstum an.

Die Ertragskraft wird sich deutlich steigern, basierend auf den geplanten Kostensenkungsmaßnahmen im ganzen Konzern und der weiteren Ausschöpfung unserer Lifecycle-Märkte. Wir gehen deshalb für 2012 von einer Umsatzrendite vor Steuern von etwas mehr als 5 % aus.

Krones 2015 plus

Zum Schluss jetzt eine längerfristige Einschätzung Krones 2015 Plus.

Die Märkte von Krones sind und bleiben attraktiv.

Ein wichtiger Treiber für die Nachfrage nach Krones-Produkten sind

die wachsenden Mittelschichten der aufstrebenden Volkswirtschaften zum Beispiel China. Auch die zunehmende Urbanisierung in diesen Ländern bietet Krones weiteres Potential.

Die reifen Märkte haben auch mittel- und langfristig gute Chancen, denn die stark konkurrierenden Getränkehersteller weltweit müssen auf allen Ebenen diversifizieren, dies benötigt innovative Lösungen von Krones, um Preis und Qualität für den Endverbraucher attraktiv zu gestalten. Mittelfristig wird der Markt für Krones relevante Produkte mit durchschnittlich 5-7 % pro Jahr wachsen. Deshalb sollte auch unser Umsatz in den kommenden Jahren um diesen Betrag wachsen können, also auch zwischen 5 und 7 %. Wir streben eine Umsatzrendite vor Steuern um die 7 % und einen ROCE von 20 % an.

Dies war ein Einblick in unser umfangreiches Value-Strategieprogramm. Mit den dort definierten Maßnahmen geben wir die Antworten, um die Profitabilität und das Wachstum von Krones voran zu treiben, aber auch, um mit den vorhandenen Volatilitäten des Weltmarktes zurecht zu kommen.

Werte zu schaffen und Werte zu steigern liegt im Fokus des Valueprogramms und damit in Ihrem Interesse, sehr verehrte Aktionäre, und im Interesse der Kunden und Mitarbeiter von Krones.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Gerne stehen wir jetzt für Ihre Fragen zur Verfügung.