

Rede zur Hauptversammlung

Krones AG | Neutraubling, 15. Juni 2016



Christoph Klenk
Vorstandsvorsitzender



Michael Andersen
Finanzvorstand



„Krones ist gut in das Jahr 2016 gestartet. Umsatz, Auftragseingang und Ergebnis liegen weitgehend im Plan.“

Christoph Klenk:

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie im Namen des Vorstands ganz herzlich zur Hauptversammlung der Krones AG.

Wir freuen uns sehr, dass Sie heute hierhergekommen sind. Mein Kollege, unser Finanzvorstand Michael Andersen, und ich informieren Sie heute über die wesentlichen Finanzkennzahlen und Ereignisse des Geschäftsjahres 2015 sowie des ersten Quartals 2016. Des Weiteren werden wir Sie über die strategischen Ziele von Krones, insbesondere im Bereich Intralogistik, informieren und Ihnen die Ziele für das Gesamtjahr 2016 vorstellen.

Markt für Verpackungsmaschinen profitiert von Megatrends

Beginnen möchte ich aber kurz mit den wichtigsten langfristigen Trends, die das Geschäft von Krones beeinflussen. Wir sind in einem attraktiven Markt unterwegs, der mittel und langfristig stabil wachsen dürfte.

Lassen Sie mich kurz die wesentlichen Trends und Wachstumschancen in unseren Absatzregionen erläutern. Der Getränkekonsum wächst in Europa und Nordamerika bestenfalls leicht und hat keine Unterstützung durch das Bevölkerungswachstum.

Das heißt aber nicht, dass es nicht auch in den reifen Industriestaaten Chancen für Krones gibt. Wir profitieren dort vom hohen Diversifizierungsgrad bei den Verpackungen. Getränkehersteller bieten ihre Produkte in immer unterschiedlicheren Verpackungsarten und -formen an, um sich von der Konkurrenz abzuheben.

Jetzt zu den Regionen, die für Krones besonders attraktiv sind und künftig das stärkste Wachstum versprechen. Dies sind hauptsächlich Afrika, der Mittlere Osten, Asien/Pazifik sowie China. Überall dort nimmt die Bevölkerungszahl bei gleichzeitig steigendem Wohlstand stark zu. Deshalb dürfte in diesen Regionen die Nachfrage nach abgepackten Getränken und Liquid Food deutlich kräftiger klettern als im Rest der Welt.

Das wissen natürlich auch unsere großen Konkurrenten. Unsere Hauptwettbewerber befinden sich zwar im Wesentlichen in Deutschland, Italien und Frankreich, haben aber inzwischen vor allem in Asien große Werke, mit denen sie die lokalen Märkte bedienen. Darüber hinaus treffen wir vor allem in China auf starke lokale Wettbewerber.

In den Schwellen- und Entwicklungsländern spielt sich auch ein weiterer Megatrend ab. Dort entkommen immer mehr Menschen der Armut und steigen in die Mittelschicht auf. Mit dem steigenden Einkommen nimmt auch die Nachfrage nach abgepackten Getränken und Lebensmittel zu. Wie Sie auf dem kleinen Chart rechts sehen, dürfte allein in der asiatisch/pazifischen Region die Bevölkerungszahl, die der Mittelschicht zuzuordnen ist, bis 2020 auf rund 1,6 Mrd. und bis 2030 sogar auf 3,2 Mrd. steigen.

Insgesamt ist Krones in den Emerging Markets gut positioniert. Daher sind wir zuversichtlich, dass wir auch künftig vom kräftigen Wachstum in den Schwellen- und Entwicklungsländern profitieren und unterm Strich stärker wachsen als der Gesamtmarkt, der jährlich um 4 bis 5 % zulegen dürfte.

Nach diesem kurzen Markt- und Wettbewerbsüberblick wird Ihnen nun Michael Andersen unsere Zahlen erläutern.

Michael Andersen:

Geschäftsjahr 2015

Sehr geehrte Damen und Herren, auch ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer Hauptversammlung.

Zunächst möchte ich mich kurz bei Ihnen vorstellen. Mein Name ist Michael Andersen, ich bin 48 Jahre alt, verheiratet und habe drei Kinder.

Wie Sie sicher von gehört haben, komme ich nicht aus Deutschland, sondern bin in Dänemark geboren und aufgewachsen. Deutsch geht schon ganz gut, bayrisch ist noch schwierig! Bevor ich 1994 in die Industrie wechselte, war ich Wirtschaftsprüfer bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Arthur Andersen in Dänemark. Danach wechselte ich zur Brauerei Carlsberg. 1995 startete ich bei der GEA-Gruppe, wo ich fast 20 Jahre tätig war. Ab 2000 war ich dort Mitglied der Geschäftsführung der GEA Process Engineering und ab 2010 war ich Mit-

glied der Geschäftsführung der GEA Heat Exchangers. Damit bin ich rund 15 Jahre Finanzchef in verschiedenen Unternehmenssegmenten des GEA-Konzerns gewesen.

Seit dem 01. Januar 2016 bin ich Finanzvorstand bei Krones. Nach etwas mehr als fünf Monaten bei Krones kann ich sagen, dass es eine gute Entscheidung war, zu Krones zu wechseln. Die Aufgabe ist anspruchsvoll, aber im Team können wir sicher noch viel bewegen.

Jetzt aber zunächst zu den Kennzahlen des Geschäftsjahres 2015.

Vorabzahlen bestätigt

Wir hatten ja bereits am 28. April auf der jährlichen Bilanzpressekonferenz detailliert über den Geschäftsverlauf und die Kennzahlen 2015 berichtet. Wie üblich wollen wir Ihnen heute aber nochmals einen Überblick über den Verlauf des Geschäftsjahres 2015 geben.

Auftragseingang

Beginnen möchte ich mit dem Auftragseingang. Der Wert der Bestellungen stieg im Vergleich zum Vorjahr um 4,9 % auf 3,19 Mrd. €.

Insgesamt entwickelte sich die Nachfrage in den einzelnen Märkten wie von uns erwartet, d.h. die Investitionsbereitschaft unserer Kunden war das komplette Jahr über auf gutem Niveau. Dass sich der Auftragseingang gut entwickelte, ist vor allem auf das starke Neumaschinengeschäft in Nord- und Mittelamerika, Westeuropa und dem Mittleren Osten/Afrika zurückzuführen. Dadurch konnten wir den eher schwachen Auftragseingang aus den schwierigen Regionen Russland/GUS und Teilen von Südamerika kompensieren.

Der Auftragsbestand betrug Ende 2015 rund 1,1 Mrd. €.

Umsatz

Der Umsatz verbesserte sich um 7,5 % auf 3,17 Mrd. €. Damit haben wir unser Wachstumsziel für 2015 von 4 % deutlich übertroffen. Insgesamt war der Umsatz von Krones international sehr gut ausgewogen. Rund 47 % des Umsatzes erwirtschafteten wir in den reifen Märkten, die damit einen deutlich höheren Anteil beitragen als in den vergangenen Jahren. Insbesondere die USA und Mittelamerika haben sich 2015 sehr gut entwickelt. 53 % des Umsatzes erwirtschafteten wir in den Emerging Markets. Der niedrigere Anteil der Entwick-

lungsländer am Umsatz entspricht unseren Erwartungen, da in Asien ein Großprojekt abgearbeitet ist, das den Umsatz 2013 und 14 in dieser Region positiv beeinflusste. China hatte sich im Umsatz für Krones 2015 gut entwickelt.

Ergebnisentwicklung

Das Ergebnis vor Steuern ist erneut überproportional um gut 16 % gestiegen.

Die Produktionskapazitäten waren gut ausgelastet und die Maßnahmen des Strategieprogramms Value haben die Effizienz des Unternehmens insgesamt erhöht. Von den Preisen gingen 2015 auf wettbewerbsintensiven Märkten wie erwartet keine positiven Effekte aus.

Das Ergebnis vor Steuern kletterte auf 223,3 Mio. €. Die EBT-Marge, verbesserte sich von 6,5 auf 7,0 %. Damit haben wir unser Mitte 2015 angehobenes und auch im Rahmen des Strategieprogramms Value mittelfristig angestrebte Margeziel von 7,0 % erreicht.

Segmente

Jetzt noch ein kurzer Blick auf die Geschäftsentwicklung in unseren Segmenten im Geschäftsjahr 2015.

Beginnen möchte ich mit unserem Kernsegment „**Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung**“. Die Geschäftsentwicklung war sehr positiv, der Umsatz stieg um 8,6 % auf rund 2,7 Mrd. € an. Auch die EBT-Marge des Segments konnten wir nochmals verbessern, sie kletterte auf 8,1 %. Wir erwirtschafteten damit rund 220 Mio. € Ergebnis vor Steuern.

Im Segment „**Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion und Prozesstechnik**“ stagnierte der Umsatz mit 358 Mio. € auf Niveau des Vorjahres. Das Ergebnis in diesem Segment war minus 2 Mio. €. Hierin sind aber bereits Rückstellungen enthalten für unser Maßnahmenpaket zur Ergebnisverbesserung. Ohne diese Rückstellungen wäre das Segment ausgeglichen.

Unser kleinstes Segment „**Maschinen und Anlagen für die Compact Class**“ hat sich 2015 gut entwickelt. Der Umsatz stieg um 6,8 % auf rund 109 Mio. €. Nach erfolgreicher Restrukturierung unseres Standorts bei Kosme in Italien hat sich das Ergebnis vor Steuern deutlich auf 4,9 Mio. € verbessert. Damit erreichen wir die angestrebte EBT-Marge von 4,5 % in der Compact Class.

Free Cashflow

Mit rund 71 Mio. € ist der Free Cashflow noch ein wenig höher ausgefallen als vorab gemeldet.

ROCE

Der Return on Capital Employed (ROCE), also das EBIT im Verhältnis zum durchschnittlich gebundenen Nettokapital, verbesserte sich stärker als erwartet und stieg auf 17,7 % an.

Zu den folgenden Bilanz-Kennzahlen will ich mich kurz fassen. Nur so viel: Unsere Bilanz ist wie gewohnt sehr gesund. Wir sind frei von Bankschulden und hatten zum 31. Dezember 2015 neben einer Cash-Position von 365 Mio. € ein Eigenkapital von 1,1 Mrd. € und somit eine Eigenkapitalquote von 41,0 %. Damit verfügt Krones weiterhin über eine sehr solide Finanz- und Kapitalstruktur.

Ziele 2015 erreicht

Abschließen möchte ich den Bericht zu 2015 mit einer erfreulichen Zusammenfassung: Krones hat im vergangenen Geschäftsjahr alle Ziele für die wesentlichen Finanzkennzahlen erreicht.

Aktienentwicklung 2015

Auch unser Aktienkurs spiegelt die erfolgreiche Entwicklung von Krones wider. Im Geschäftsjahr 2015 stieg unser Papier erstmalig über die 100 Euro-Marke. Der Wert steigerte sich in dem Jahr um 36,6 % auf 110,30 €. Im Vergleich hierzu stieg der MDAX nur um 22,7 %. Der Höchstkurs des Jahres lag sogar bei 117,10 €.

Diese Höchststände konnte die Krones Aktie in den ersten Monaten 2016 nicht halten. Die Aktienbörsen starteten weltweit zurückhaltend. Grund hierfür waren schlechte Wirtschaftsdaten aus China und der fallende Ölpreis. So musste auch unser Papier bis zuletzt etwa 3 % einbüßen, während der MDAX seinen Startwert eher halten konnte.

Gestern lag der Kurs der Krones Aktie bei 97,38 €.

Die sehr positive Entwicklung der Aktie gegenüber dem MDAX findet sich auch in dem MDAX Ranking wieder. Aktuell belegt Krones mit einer Marktkapitalisierung des Freefloats von ca. 1,5 Mrd. € den 35. Platz. Aktuell beträgt die Marktkapitalisierung ohne diese Gewichtung etwa 3,3 Mrd. €

1. Quartal 2016

Krones ist gut in das Jahr 2016 gestartet. Umsatz, Auftrags- eingang und Ergebnis liegen weitgehend im Plan. Die Investitionsbereitschaft der internationalen Getränke- und Nah- rungsmittelindustrie war im ersten Quartal 2016 trotz der unsicheren gesamtwirtschaftlichen Aussichten insgesamt zufriedenstellend.

Auftragseingang und Auftragsbestand

Der Auftragseingang von Krones legte in den ersten drei Monaten 2016 im Vergleich zum Vorjahr um 4,4 % auf 822 Mio. € zu. Außergewöhnlich große Einzelaufträge gingen im Berichtszeitraum nicht ein. Die Nachfrage zog im ersten Quartal vielmehr in weiten Teilen des Produkt- und Serviceportfolios von Krones an. Regional betrachtet stiegen die Bestellungen in Europa und Nordamerika am stärksten. In China war die Nachfrage stabil. Weniger gut war der Auftragseingang saisonal bedingt in Asien/Pazifik. Der Auftragsbestand lag Ende des ersten Quartals bei 1,14 Mrd. €.

Umsatz

Von Januar bis März 2016 stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 4,5 % auf 772 Mio. €. Währungseffekte beeinflussten das Wachstum im ersten Quartal nur unwesentlich. Vorübergehende Nachfrageschwankungen in Regionen wie China und Russland/GUS konnten wir aufgrund unserer starken weltweiten Präsenz gut ausgleichen. Überproportional legten die Erlöse von Januar bis März 2016 im Mittleren Osten/Afrika und in Mitteleuropa zu. Der Umsatzanteil, den Krones auf den Emerging Markets erwirtschaftete, nahm im ersten Quartal 2016 von 48,9 % im Vorjahr auf 49,3 % leicht zu. Der Umsatzanteil in den BRIC-Staaten verringerte sich von 15 % auf knapp 12 % in den ersten drei Monaten des Jahres 2016.

Ergebnis

Erfreulich ist, dass im ersten Quartal die Ertragskraft von Krones erneut zugelegt hat. Von Januar bis März 2016 stieg das Ergebnis vor Steuern (EBT) um 9,8 % auf 55,1 Mio. €. Die EBT-Marge verbesserte sich von 6,8 % auf 7,2 %.

Segmente

Sehen wir uns kurz die Entwicklung der drei Segmente im ersten Quartal 2016 an.

Beginnen möchte ich mit unserem Kerngeschäft „**Maschinen- und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung**“. Unser Kernsegment konnte die Ertragskraft von Januar bis März 2016 steigern. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg im Vergleich zum Vorjahr um 11,8 % auf 53,8 Mio. €. Damit verbesserte sich die EBT-Marge dieses Segments von 7,4 % auf 8,0 %. Leicht unterproportional zum Konzernumsatz ist das Segment im ersten Quartal 2016 gewachsen. Die Segmenterlöse erhöhten sich um 3,6 % auf 670 Mio. €.

Das zweitgrößte Segment von Krones „**Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik**“, spiegelt in den ersten drei Monaten 2016 nicht unsere Erwartungen wider. Die Geschäfte entwickeln sich von Januar bis März 2016 verhalten. Der Umsatz ging im Vergleich zum Vorjahr um 6,7 % auf 64,3 Mio. € zurück. Aufgrund langer Projektlaufzeiten im Anlagenbau schwankt der Segmentumsatz unterjährig aber stark. Wir gehen trotz des schwachen Jahresauftakts weiter davon aus, dass das Segment 2016 wieder leicht wachsen wird. Aufgrund des geringeren Umsatzes hat sich das Ergebnis vor Steuern (EBT) im ersten Quartal von plus 1,1 Mio. € im Vorjahr auf minus 0,6 Mio. € verschlechtert. Krones hat bereits mit der Umsetzung des Maßnahmenpakets zur Kosten- und Ergebnisverbesserung begonnen. Hierzu kommen wir später noch detaillierter.

Guten Nachrichten gibt es von unserem kleinsten Segment, „**Maschinen und Anlagen für die Compact Class**“, das neben Kosme auch Gernep umfasst. Das Segment entwickelte sich besser als erwartet. Nach der erfolgreichen Neustrukturierung von Kosme Italien sowie der Akquisition von Gernep im Vorjahr stieg der Umsatz des kleinsten Segments im ersten Quartal 2016 im Vergleich zum Vorjahr von 22,9 Mio. € auf 37,4 Mio. €. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) kam von 1,0 Mio. € im Vorjahr auf 1,9 Mio. € voran, so dass sich die EBT-Marge von 4,4 % auf 5,1 % verbesserte. In ähnlicher Größenordnung soll sich die Marge auch im Gesamtjahr bewegen.

Working Capital und ROCE

Beim Working Capital haben wir noch nicht die angestrebten Fortschritte erzielt. Das durchschnittliche Working Capital der vergangenen vier Quartale in Relation zum Umsatz verbesserte sich zwar geringfügig im ersten Quartal auf 24,5 % gegenüber dem Vorjahreswert von 24,8 %. Für das Gesamtjahr werden wir diese Kennzahl durch verschiedene Maßnahmen weiter in Richtung 24,0 % verbes-

sern. Den Return on Capital Employed (ROCE) steigerte Krones auf 16,7 % (Vorjahr: 16,5 %).

Kapitalflussrechnung

Der starke Aufbau von Working Capital spiegelt sich auch in der Cashflow-Rechnung wider. Der Free Cashflow, also den aus der Geschäftstätigkeit erzielten Nettozufluss an liquiden Mitteln, ging - bei gleichbleibenden Investitionen - von minus 56,2 Mio. € im Vorjahr auf minus 115,1 Mio. € zurück. Dass Krones zu Jahresbeginn einen negativen Free Cashflow hatte, ist saisonbedingt und stellt für unser Geschäft nichts Ungewöhnliches dar. Zum 31. März 2015 betrug die Cash-Position 250 Mio. € bei einer Eigenkapitalquote von 43,6 %. Somit verfügen wir weiterhin über eine sehr solide Finanz- und Kapitalstruktur.

Soweit von mir die sehr guten Finanzkennzahlen von 2015 und Q1 2016. Jetzt zurück an Christoph Klenk.

Christoph Klenk:

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie Sie von Michael Andersen gehört haben, erreichten wir im Geschäftsjahr 2015 alle wesentlichen Finanzkennzahlen und haben profitables Wachstum realisiert. Wie immer bleiben wir aber selbstkritisch, denn dynamische und wettbewerbsintensive Märkte fordern uns täglich! Insgesamt hat Krones aber seinen Erfolgskurs weiter fortgesetzt. Davon sollen natürlich auch Sie, meine sehr geehrten Damen und Herren, als Aktionärinnen und Aktionäre der Gesellschaft profitieren. Deshalb möchte ich jetzt zur Dividende kommen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen vor, dass Krones für das Geschäftsjahr 2015 eine Dividende je Aktie von 1,45 € ausschüttet. Bei einem Ergebnis je Aktie von 4,98 € entspricht eine Dividende von 1,45 € 29 % des Konzernergebnisses.

Mitarbeiterentwicklung

Nun komme ich zu den Menschen, die hinter den guten Ergebniszahlen und für die Erfolge des Geschäftsjahres 2015 stehen: Unser Krones Team.

Mit 13.346 Mitarbeitern beschäftigte Krones Ende 2015 weltweit 722 Mitarbeiter mehr als im Vorjahr. Im Inland stieg die Zahl der Beschäftigten auf 9.767. Der Anstieg von 423 Mitarbeitern im Inland resultiert mit

134 Mitarbeitern aus Akquisitionen des Geschäftsjahres 2015. Mit 289 Mitarbeitern verstärkten wir unsere inländischen bestehenden Strukturen, insbesondere in zukunftsweisende Themen wie Digitalisierung und Softwareentwicklung. Die internationale Belegschaft wurde um 314 auf 3.579 Mitarbeiter aufgestockt. Mehr als die Hälfte hiervon entfällt auf die Emerging Markets. Dort stieg die Zahl der Mitarbeiter um 157 Personen auf 1.995. Um die Wachstumschancen unseres Marktes zu nutzen, werden wir die Mitarbeiterzahl im Ausland, vor allem im Bereich Life Cycle Service, weiter aufstocken. Dies ist nötig, um noch näher an unsere internationalen Kunden vor Ort heranzurücken. Aber auch in Deutschland wird die Zahl der Mitarbeiter weiter steigen.

Forschung und Entwicklung

Gute Zahlen sind nur mit guten Produkten möglich. Innovationen sind eine wichtige Säule unserer Value-Strategie. Lassen Sie mich daher etwas zu der Forschung und Entwicklung (F&E) von Krones sagen. Rund 500 Mitarbeiter entwickeln direkt im Bereich der Forschung- und Entwicklung kontinuierlich neue Maschinen, Anlagen und Dienstleistungen, die sich strikt an den Anforderungen der Kunden und des Marktes orientieren. Krones investiert seit Jahren rund 5 % des Konzernumsatzes in Forschung und Entwicklung. Im Geschäftsjahr 2015 wendeten wir hierfür 164 Mio. € (Vorjahr: 149 Mio. €) auf.

Mit zwei kurzen Beispielen aus dem Jahr 2015 will ich unsere Innovationskraft belegen. Wir haben die Streckblasmaschine Contiform, die PET-Rohlinge zu Kunststoff-Flaschen aufbläst, weiter verbessert. Die Contiform 3 Pro hat eine deutlich höhere Leistung und verursacht niedrigere Energiekosten. In der Prozesstechnik hat Krones mit der One2Brew eine schlüsselfertige Kompaktbrauerei für kleinere mittelständische Brauereien entwickelt. Mit ihr können unsere Kunden bereits elf Monate nach der Investitionsentscheidung den ersten Sud ansetzen. Normalerweise dauern vergleichbare Projekte 18 Monate.

Jetzt zur strategischen Positionierung von Krones:

Prozesstechnik

In der Prozesstechnik haben wir im Herbst 2015 ein großes Maßnahmenpaket beschlossen, um die Ertrags-

kraft des Segments deutlich zu stärken. Bei der Umsetzung liegen wir bislang im Plan. Wir haben allerdings auch noch ein gutes Stück Arbeit vor uns. Ziel ist es, regionenspezifische Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten. Hierfür verbessern wir wichtige Abläufe und reduzieren die Wertschöpfungstiefe deutlich. Krones nutzt dazu seine internationale Lieferantenstruktur. Beim Aufbau internationaler »Hubs« für die Prozesstechnik sind wir bereits vorangekommen. Von den internationalen Hubs aus werden wir das After-Sales-Geschäft des Segments Prozesstechnik ausbauen und verstärkt auch kleinere Projekte realisieren. Das Maßnahmenpaket wollen wir bis 2017 umsetzen. Danach wollen wir im Segment Prozesstechnik mindestens eine EBT-Marge von 4 % erzielen.

China – ein attraktiver, aber wettbewerbsintensiver Markt

Nun noch kurz zum chinesischen Markt. Er ist und bleibt für Krones aufgrund des hohen Marktpotenzials weiterhin sehr attraktiv, auch wenn das Wachstum in diesem Land künftig vielleicht ein wenig holpriger verlaufen wird. Um unsere Marktanteile in China auszubauen und unsere Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten zu können, müssen wir unsere Präsenz vor Ort deutlich stärken und mehr aus China für China liefern. Hierfür werden wir rund 25 Mio. € in den nächsten 12 bis 15 Monaten investieren. Krones wird den Standort in Taicang deutlich erweitern und die Mitarbeiter vor Ort kräftig von derzeit rund 450 auf 700 aufstocken. Für das Segment »Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und –ausstattung« werden wir neben Palettierer und Transporttechnik künftig auch noch das eine oder andere Produkt in China fertigen. Wichtig ist hier zu erwähnen, dass mit der Erweiterung in China weder Produkte noch Arbeitsplätze nach China verlagert werden. Auch im Segment Prozesstechnik wollen wir Kostenvorteile durch Engineering und Montagen vor Ort in China realisieren.

Digitalisierung

Die Digitalisierung ist eines der wichtigsten Themenfelder für die Zukunft von Krones. Die Digitalisierung schreitet weiter voran und wird auch zunehmend die produzierende Industrie und damit den Maschinenbau erreichen. Sie birgt große Chancen, um die Herstellungs- und Wertschöpfungsprozesse in der Industrie weiter zu optimieren. Krones stellt sich bereits seit längerem dieser Herausforderung

und arbeitet an wichtigen neuen Produktideen. Um für den Kunden Mehrwert zu schaffen, ist ein hohes Verständnis bezüglich des Material- und Datenflusses während des gesamten Produktionsprozesses des Kunden von entscheidender Bedeutung. Mit unserem umfangreichen Komplettangebot von der Prozesstechnik und Getränkeproduktion über die Abfüllung und Verpackung bis hin zur Intralogistik, also des Versands und der Auslieferung, erheben wir Daten in allen Stufen der Wertschöpfung. Diese Daten, gut strukturiert, helfen unseren Kunden ihre vielfältigen Produktionsprogramme kostenoptimiert zu verbessern und so ihre Marktherausforderungen, wie z.B. der Diversifikation ihrer Produkte zu bewältigen. Aber auch für Krones ist der umfassende Zugang zu den Daten in allen Bereichen der Wertschöpfungskette der Kundenfabriken ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Das »House of Krones«, also unser komplettes Produktportfolio, das sich aus der Kundenfabrik ableitet, ist ein zentraler Punkt der Unternehmensstrategie. Sie sehen neben unserer Prozesstechnik links und dem Kernsegment in der Mitte, auf der rechten Seite die Intralogistik. Sie spielt in der Digitalisierung der Produktionsprozesse eine immer wichtigere Rolle. In dieser dritten Säule bieten wir Materialfluss- und Lagersysteme an, die speziell auf die Anforderungen unserer Kunden in der Getränkeindustrie ausgerichtet sind. Hier haben wir uns durch den Zukauf der System Logistics in Italien verstärkt und unsere Intralogistik-Aktivitäten weiter ergänzt. Dazu gleich mehr.

Werfen wir vorher einen etwas genaueren Blick auf die Marktchancen im Bereich Intralogistik. Der Intralogistik-Markt umfasst derzeit rund 100 Mrd. €. Das für uns relevante Marktsegment von rund 1,7 Mrd. € für die Getränkeindustrie hat überdurchschnittlich hohes Wachstumspotential. Er soll von 2016 bis 2020 im Durchschnitt um jährlich 7,5 % zulegen, von rund 1,7 Mrd. € auf 2,3 Mrd. €. Hierdurch erweitert Krones sein Wachstumspotential in der Getränkeindustrie, aber auch im Bereich Food und diversifiziert sich weiter von seinen Konkurrenten in der Abfüll- und Verpackungsindustrie. Künftig sind hochwertige Daten genauso wichtig wie die Hardware für Maschinen und Anlagen. Krones ist damit mehr als ein einfacher Lösungsanbieter. Dies wird die strategische Ausrichtung des Maschinen- und Anlagenbaus der Zukunft sein.

Durch die Übernahme der Mehrheit an der italienischen System Logistics mit Hubs in den USA, Europa und Asien, die mit mehr als 250 Mitarbeitern 2015 rund 100 Mio. €

Umsatz erwirtschaftete, ergänzt Krones seine Kompetenzen in der Intralogistik.

Krones hatte ja bereits 2014 mit der Gründung der Syskron GmbH seine Aktivitäten in der Intralogistik gebündelt. System Logistics und Syskron werden sich in Zukunft gut ergänzen. Wir machen durch die Akquisition einen weiteren großen Schritt, um die wichtigen Material- und Datenströme entlang der kompletten Wertschöpfungskette der Kunden zu gestalten und zu erfassen. System Logistics verstärkt unsere bisherigen Aktivitäten in diesem Bereich erheblich. Neben den Hochregalsystemen und automatischen Kommissioniersystemen können wir unseren Kunden nun direkt Hardwareprodukte, wie automatische Regalbediengeräte und fahrerlose, lasergesteuerte Transportfahrzeuge anbieten. Die wesentliche Kompetenz liegt jedoch in der Steuerung von Material- und Datenströmen in den prozessoptimierten Lagersystemen unserer Kunden.

Hierzu haben wir auch einen Film vorbereitet.

Nach diesem hoffentlich für Sie interessanten Film hier noch eine kurze Zusammenfassung zum Thema Digitalisierung/Intralogistik.

Digitale Daten im kompletten Produktionsprozess unserer Kunden zu erfassen und auszuwerten ist die Basis für neue Geschäftsmodelle, durch die Krones dem Kunden Mehrwert bietet. Intralogistik ist ein wesentlicher Baustein unserer Strategie und birgt hohe Wachstumschancen. Mit dem Zukauf von System Logistics ergänzt Krones seine Produkt- und Servicepalette im Intralogistikbereich, um alle Material- und Datenflüsse entlang der gesamten Wertschöpfungskette beim Kunden zu erfassen und zu steuern.

Und nun zum Ausblick auf das Gesamtjahr 2016.

Ausblick 2016

Die Risiken für die Weltwirtschaft bleiben hoch. Überdurchschnittliche Wachstumsraten erzielen zwar weiterhin die Emerging Markets in den Regionen Asien sowie Afrika/Mittlerer Osten. Alles Märkte, auf denen Krones eine starke Position hat.

Schätzungen der Experten des Internationalen Währungsfonds wurden im April erneut leicht zurückgenommen. Für 2016 erwarten die Volkswirte dennoch ein Wachstum der Weltwirtschaft von 3,2 %, jedoch bei hohen Unsicherheiten in vielen Märkten.

Die Auftragsentwicklung von Krones der letzten beiden Monate hat deshalb etwas an Dynamik verloren. Insbesondere der daraus resultierende Preisdruck stellt uns 2016 vor zusätzliche Herausforderungen. Aktuell spüren wir aber wieder eine deutlich höhere Orderaktivität unserer Kunden.

Auf Grundlage der derzeitigen gesamtwirtschaftlichen Aussichten und der erwarteten Entwicklung der für Krones relevanten Märkte streben wir für 2016 weiterhin im Konzern ein Umsatzwachstum von 3 % an. Von den Absatzpreisen erwartet Krones für 2016 keine Unterstützung. Krones prognostiziert, trotz der genannten Herausforderungen, dass 2016 die EBT-Marge bei 7,0 % liegen wird. Unsere dritte Zielgröße, den ROCE, wollen wir im laufenden Jahr auf 18 % steigern.

Wir sind nun am Ende der Präsentation angelangt und freuen uns jetzt auf Ihre Fragen.

Vielen Dank!