

Rede zur Hauptversammlung

Krones AG | Neutraubling, 20. Juni 2017



Michael Andersen
Finanzvorstand

Christoph Klenk
Vorstandsvorsitzender



„Krones ist mit solidem operativen Wachstum in das Jahr 2017 gestartet.“

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 zu uns nach Neutraubling gekommen sind.

Mein Kollege, unser Finanzvorstand Michael Andersen, und ich informieren Sie heute über die wesentlichen Finanzkennzahlen des Geschäftsjahres 2016 sowie des ersten Quartals 2017. Des Weiteren werden wir Ihnen die Strategie von Krones und die Ziele für das Gesamtjahr 2017 sowie die Mittelfristziele bis 2020 vorstellen.

Beginnen möchte ich aber kurz mit den wichtigsten langfristigen Trends, die das Geschäft von Krones beeinflussen.

Markt für Verpackungsmaschinen profitiert von Megatrends

Viele langfristige globale Entwicklungen stützen das Wachstum von Krones. So fördert die zunehmende Urbanisierung, also der Zuzug der ländlichen Bevölkerung in die Städte, die Nachfrage nach abgefüllten Getränken und Lebensmitteln. Der Grund: Menschen, die in Städten leben, konsumieren in der Regel mehr abgepackte Produkte. In Afrika und Asien leben heute noch die meisten Menschen in ländlichen Gebieten. In den kommenden Jahren und Jahrzehnten werden dort aber immer mehr Menschen in die Städte drängen.

Ein weiterer Megatrend ist die stark wachsende Mittelschicht. In den Schwellen- und Entwicklungsländern entkommen immer mehr Menschen der Armut und steigen in die Mittelschicht auf. Mit dem steigenden Einkommen

der Menschen nimmt deren Konsum – auch von abgepackten Getränken und Lebensmitteln – zu. Nach Prognosen von „Brookings Think Tanks“ aus den USA wird die Mittelschicht bis 2030 um 2,4 Mrd. Menschen auf 5,4 Mrd. anwachsen. Allein in der Region Asien/Pazifik dürfte sich die Mittelschicht in diesem Zeitraum um rund 2,1 Mrd. Menschen erhöhen.

Der übergeordnete Megatrend ist, dass die Weltbevölkerung in den kommenden Jahren und Jahrzehnten insgesamt größer wird. Ende 2016 lebten rund 7,4 Mrd. Menschen auf der Erde. Diese Zahl steigt jährlich um mehr als 80 Millionen. Vor allem in Afrika und Asien wächst die Bevölkerung stark. 2030 dürfte die Weltbevölkerung bereits bei etwa 8,5 Mrd. Menschen liegen. All diese Menschen müssen essen und trinken.

Selbstverständlich ist auch Krones vom großen Thema Digitalisierung betroffen. So schreitet die Digitalisierung der Getränkefabriken mit großen Schritten voran. Daten erfassen, auswerten und daraus Nutzen für den Kunden ziehen. Hierauf basieren neue daten- und internetbasierte Geschäftsmodelle. Krones will auch in diesem Bereich Vorreiter in der Branche sein. Hierzu später mehr.

Wie Sie sehen, ist Krones grundsätzlich auf attraktiven und wachsenden Märkten unterwegs. Nun möchte ich Ihnen kurz erläutern, welches Wachstumsziel wir verfolgen und wie wir dieses erreichen wollen. Der komplette Markt für abgefüllte Getränke- und Lebensmittel wächst um rund 5 %. Krones ist aber nicht in jedem Marktsegment tätig. Der Markt, den wir mit unseren Produkten adressieren, wächst nach eigenen Schätzungen um 3 %. Darüber hinaus will Krones durch Akquisitionen und neue Lösungen wachsen. Zudem sorgen neue Getränkesorten und -verpackungen für höhere Nachfrage nach anspruchsvollen Krones Produkten. Insgesamt streben wir bis 2020 ein jährliches Umsatzwachstum von durchschnittlich 7 % an.

Dies ist zugegebenermaßen ein anspruchsvolles Ziel. Um es zu erreichen, bedarf es einiger Anstrengungen des gesamten Krones Teams. Es gibt auch Markttrends, die uns nicht unbedingt in die Karten spielen. Ein großes Thema sind dabei Konsolidierungen auf der Kundenseite. Bestes Beispiel hierfür ist die Megafusion der beiden Getränkekonzerne AB Inbev und SAB Miller. Durch solche Fusionen nimmt die Einkaufsmacht der Kunden zu. Andererseits entstehen aus Konsolidierungen auch neue Chancen für Krones. Denn die kleineren Konkur-

renten der Megakonzerne werden versuchen, ihre Marktposition durch Investitionen zu stärken.

Nun wird Ihnen Michael Andersen unsere Zahlen erläutern.

Michael Andersen:

Guten Tag meine sehr geehrten Damen und Herren. Auch ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer Hauptversammlung. Ich freue mich, dass ich Ihnen jetzt die wichtigsten Kennzahlen zum Geschäftsjahr 2016 sowie anschließend zum 1. Quartal 2017 vorstellen darf.

Erfolgreiches Jahr 2016

Ein kurzer Blick auf die wichtigsten Finanzkennzahlen zeigt, dass Krones 2016 seinen stabilen Wachstumskurs fortsetzte. Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 6,9 % auf 3,39 Mrd. €. Das Ergebnis vor Steuern verbesserte sich um 6,4 % auf 238 Mio. €. Nach Steuern verdiente Krones 2016 um 8,2 % mehr als im Vorjahr. Selbstverständlich sollen auch Sie als Aktionäre an diesem Erfolg teilhaben. Deshalb wollen wir die Dividende je Aktie gegenüber dem Vorjahr um 10 Cent je Aktie auf 1,55 € erhöhen. Nach diesem ersten kurzen Überblick will ich Ihnen die wichtigsten Kennzahlen ein wenig näher erläutern.

Auftragseingang

Beginnen möchte ich mit dem Auftragseingang. Die Investitionsbereitschaft unserer Kunden aus der internationalen Getränke- und Nahrungsmittelindustrie war 2016 insgesamt zufriedenstellend. Nach einer kurzen Nachfrageschwäche im zweiten Quartal zogen die Bestellungen wieder an. Besonders hoch war die Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen im Schlussquartal. Insgesamt stieg der Auftragseingang 2016 um 7,9 % auf 3,44 Mrd. €. Diese erfreuliche Entwicklung ist vor allem auf das starke Neumaschinengeschäft in Nordamerika sowie in Europa zurückzuführen. Dadurch konnten wir vorübergehend rückläufige Orderzahlen in Asien, China und Afrika mehr als ausgleichen. Der Auftragsbestand betrug Ende 2016 rund 1,14 Mrd. € und übertraf damit den Vorjahreswert um 4,6 %.

Umsatz

Wie bereits erwähnt legte der Umsatz von Krones 2016 im Vergleich zum Vorjahr um 6,9 % auf 3,39 Mrd. € zu.

Dieser Anstieg ist zum Teil akquisitionsbedingt. Wir haben 2016 die Mehrheit an dem italienischen Unternehmen System Logistics und am Geschäft der US-Firma Trans-Market übernommen. Bereinigt um die Zukäufe lag das Umsatzwachstum bei 4,2%. Damit hat Krones das Wachstumsziel von 3% für 2016 leicht übertroffen. Neben dem umfangreichen Produkt- und Serviceangebot unterstützte hauptsächlich die gute internationale Präsenz das Wachstum. Rund 53% des Umsatzes erwirtschafteten wir vergangenes Jahr in den Emerging Markets, 47% in den reifen Märkten.

Ergebnisentwicklung

Krones hat sich 2016 auf wettbewerbsintensiven Märkten gut behauptet und das Ergebnis weiter gesteigert. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) kletterte 2016 gegenüber dem Vorjahr um 6,4% auf 238 Mio. €. Die EBT-Marge blieb im Vergleich zum Vorjahr unverändert bei 7,0%. Damit hat Krones das EBT-Margenziel 2016 erreicht. Von den Marktpreisen erhielten wir – wie erwartet – keine Unterstützung. Hauptsächlich aufgrund von Kosteneinsparungen ist es uns gelungen, die EBT-Marge stabil zu halten. Das Konzernergebnis stieg ein wenig stärker als das Ergebnis vor Steuern. Grund hierfür ist, dass sich die Steuerquote des Unternehmens leicht verringerte.

Segmente

Jetzt ein kurzer Blick auf die Entwicklung in unseren Segmenten im Geschäftsjahr 2016.

Beginnen möchte ich mit unserem Kernsegment „**Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung**“. Das Segment entwickelte sich 2016 sehr gut. Der Umsatz erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 4,0% auf 2,81 Mrd. €. Damit wuchs unser Kernsegment etwas stärker als erwartet. Zukäufe hatten keinen Effekt auf das Segment. Mit 8,2% war die EBT-Marge ein wenig höher als im Vorjahr. Das Kernsegment erwirtschaftete 2016 ein Ergebnis vor Steuern von knapp 230 Mio. €.

Das Segment „**Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik**“ schaffte 2016 zwar den Turnaround, aber insgesamt blieben Ergebnis und Umsatz leicht unter den Erwartungen. Hauptsächlich aufgrund der erstmaligen Konsolidierung der Zukäufe System Logistics und Trans-Market stieg der Segmentumsatz um 26,6% auf 454 Mio.€. Bereinigt um die Zukäufe legte der Umsatz um 2,9% zu. Unser Ziel lag bei

rund 10%. Wir haben das Wachstumsziel nicht erreicht, weil wir auf einige margenschwache Aufträge verzichtet haben. Das Ergebnis vor Steuern verbesserte sich von minus 2,1 Mio. € im Vorjahr auf plus 1,5 Mio. €. Auch hier hatten wir ein wenig mehr erwartet. Die Zukäufe leisteten einen positiven Beitrag zum Ergebnis vor Steuern. Wir setzen in der Prozesstechnik gerade eine Reihe von Maßnahmen um, mit der wir die Ertragskraft des Segments nachhaltig steigern wollen.

Unser kleinstes Segment „**Maschinen und Anlagen für die Compact Class**“ schnitt 2016 besser ab als erwartet. Der Umsatz kletterte um 11,9% auf 122 Mio. €. Bei einer EBT-Marge von 5,2% erwirtschaftete die Compact Class ein Ergebnis vor Steuern von 6,4 Mio. €. Wie beim Kernsegment gab es auch in der Compact Class keine Effekte durch Zukäufe.

Working Capital und ROCE

Nun kurz zum Working Capital, also dem betriebsnotwendigen Kapital. Hierzu zählen zum Beispiel Forderungen, Vorräte und Verbindlichkeiten. Mit der Entwicklung unseres Working Capital sind wir nicht zufrieden. Das durchschnittliche Working Capital der vergangenen vier Quartale im Verhältnis zum Umsatz erhöhte sich 2016 von 24,6% im Vorjahr auf 26,7%. Wir müssen noch einige Hausaufgaben erledigen, damit wir hier den mittelfristig angestrebten Wert von 22% erreichen. Die Kennzahl Working Capital im Verhältnis zum Umsatz löste Anfang 2017 den ROCE, also den Return on Capital Employed, als dritte finanzielle Steuerungsgröße des Konzerns ab und gewann damit an Bedeutung. Der ROCE verringerte sich 2016 leicht auf 17,0%.

Free Cashflow

Beim Blick auf die Kapitalflussrechnung fällt der im Vergleich zum Vorjahr stärkere Aufbau von Working Capital ins Auge. Für Akquisitionen haben wir 2016 deutlich mehr ausgegeben als 2015. Darüber hinaus stiegen auch die Investitionen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte an. Dies führte in der Summe dazu, dass sich der Free Cashflow von Krones 2016 von 70,7 Mio. € im Vorjahr auf 49,2 Mio. € verringerte.

Umsatz und Ergebnisziel 2016 erreicht

Abschließen möchte ich den Bericht zu 2016 mit einer insgesamt erfreulichen Zusammenfassung: Der Umsatz

von Krones ist vergangenes Jahr ein wenig stärker gestiegen als erwartet, die EBT-Marge erreichte das Ziel von 7,0 %. Einziger Wermutstropfen: Der ROCE blieb leicht unter Plan.

Entwicklung des Aktienkurses

Nach starken Kursgewinnen in den Vorjahren war für Krones Aktionäre 2016 ein schwieriges Jahr. Unsere Aktie sank im Jahresverlauf um 21,2 % auf 86,90 € und entwickelte sich schwächer als der MDAX, der rund 7 % zulegte. Damit musste die Krones Aktie der überdurchschnittlichen Entwicklung in den Vorjahren Tribut zollen.

Mehr Freude bereitet der Blick auf die Kursentwicklung im laufenden Jahr. Die Aktie hat die im Jahr 2016 erlittenen Kursverluste wieder aufgeholt. Seit Jahresbeginn beträgt der Kursgewinn 24 %. Der MDAX legte in diesem Zeitraum um 15 % zu.

Im aktuellen MDAX-Ranking von Anfang Juni 2017 belegt Krones bei der Marktkapitalisierung des Streubesitzes, der für die Rangfolge relevant ist, Platz 41. Derzeit liegen 38 MDAX-Unternehmen vor und 11 hinter uns.

Jetzt zum ersten Quartal 2017

Krones ist mit solidem operativen Wachstum in das Jahr 2017 gestartet. Auftragseingang und Cashflow lagen im Plan, Umsatz und Ertrag deutlich darüber. Der Hauptgrund hierfür ist, dass wir einige Projekte schneller abschließen konnten als geplant. Sehen wir uns die wichtigsten Geschäftszahlen für das erste Quartal 2017 ein wenig genauer an.

Auftragseingang und Auftragsbestand

Der Wert der Bestellungen erhöhte sich von Januar bis März 2017 im Vergleich zum Vorjahr um 6,5 % auf 876 Mio. € zu. Bereinigt um Akquisitionen überstieg der Auftragseingang im ersten Quartal den Vorjahreswert um 3,4 %. Regional betrachtet stiegen die Bestellungen in Lateinamerika und im Mittleren Osten/Afrika am stärksten.

In Europa, Nordamerika und Asien/Pazifik stabilisierte sich die Nachfrage nach einem schwächeren vierten Quartal 2016. Unter dem Vorjahreswert lag der Auftragseingang in Osteuropa und wie erwartet auch in

China. Der Auftragsbestand lag Ende des ersten Quartals bei 1,12 Mrd. €.

Umsatz

Krones verbesserte von Januar bis März den Umsatz um 16,5 % auf 899 Mio. €. Die hohe Steigerungsrate darf aber nicht auf das Gesamtjahr hochgerechnet werden. Einige Projekte, die plangemäß erst im zweiten Quartal 2017 abgerechnet werden sollten, konnte Krones bereits im ersten Quartal abschließen. Dadurch wurde ein Umsatz von etwa 60 Mio. € nicht erst im zweiten, sondern bereits im ersten Quartal realisiert. Rund 25 Mio. € trugen die Zukäufe System Logistics und Trans-Market im Berichtszeitraum zum Umsatz bei. Bereinigt um die Akquisitionen und den Erlöseffekt der schnelleren Projektabschlüsse lag der Umsatz von Krones im ersten Quartal 2017 um 5,5 % höher als im Vorjahr.

Vorübergehende Nachfrageschwankungen in Regionen wie Mittlerer Osten/Afrika, Russland/GUS sowie Deutschland konnten wir aufgrund unserer starken weltweiten Präsenz gut ausgleichen. Überproportional legten die Erlöse von Januar bis März 2017 zum Beispiel in Nordamerika und Asien/Pazifik zu.

Der Umsatzanteil, den Krones auf den Emerging Markets erwirtschaftete, nahm im ersten Quartal 2017 von 49,2 % im Vorjahr auf 49,6 % leicht zu.

Ergebnis

Der positive Effekt der schneller als erwartet abgeschlossenen Projekte spiegelt sich auch in der Ergebnisentwicklung von Krones im ersten Quartal wider. Von Januar bis März 2017 stieg das Ergebnis vor Steuern (EBT) um 19,8 % auf 66,0 Mio. €. Die EBT-Marge legte von 7,1 % im Vorjahr auf 7,3 % zu. Unter Herausrechnung der vorzeitig abgeschlossenen Projekte lag die EBT-Marge in etwa auf dem Vorjahresniveau. Die Marktpreise verbesserten sich im Berichtszeitraum nicht.

Segmente

Sehen wir uns kurz die Entwicklung der drei Segmente im ersten Quartal 2017 an.

Beginnen möchte ich mit unserem Kernsegment „Maschinen- und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung“.

Es ist im ersten Quartal stabil gewachsen. Dies gilt sowohl für das Neumaschinen- als auch für das Servicegeschäft. Insgesamt stieg der Umsatz von Januar bis März 2017 im Vergleich zum Vorjahr – teilweise abrechnungsbedingt – stärker als erwartet um 6,9 % auf 716 Mio. €.

Der hohe Umsatzzuwachs spiegelt sich in der Ertragskraft des Segments wider. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) legte im ersten Quartal 2017 im Vergleich zum Vorjahr um 16,2 % auf 62,5 Mio. € zu. Die EBT-Marge des Segments stieg von 8,0 % auf 8,7 %. Für das Gesamtjahr 2017 rechnen wir mit einer im Vergleich zu 2016 stabilen Marge von etwa 8 %.

Der Umsatz des Segments „Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik“ wurde im Berichtszeitraum neben dem operativen Wachstum von zwei Effekten beeinflusst. Zum einen beendete Krones Projekte schneller, so dass diese anstatt wie erwartet nicht im zweiten, sondern bereits im ersten Quartal 2017 umsatzwirksam wurden. Darüber hinaus trugen die Zukäufe System Logistics und Trans-Market zum Wachstum bei. Unterm Strich legte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 139 % auf 154 Mio. € zu.

Von der hohen Umsatzsteigerung profitierte auch das Ergebnis vor Steuern. Es verbesserte sich im ersten Quartal 2017 von minus 0,6 Mio. € auf plus 2,1 Mio. €.

Dies entspricht einer nach wie vor unbefriedigenden EBT-Marge von 1,4 %. Für das Gesamtjahr 2017 wollen wir eine EBT-Marge von 2 bis 3 % realisieren.

Nach hohen Zuwächsen im Vorjahr startete das kleinste Segment von Krones „Maschinen und Anlagen für die Compact Class“, das neben Kosme auch Gernep umfasst, schwächer in das Jahr 2017. Im ersten Quartal verringerte sich der Umsatz um 21,9 % auf 29 Mio. €. Mit 1,4 Mio. € lag das Ergebnis vor Steuern (EBT) rund ein Viertel unter dem Vorjahreswert von 1,9 Mio. €. Um das für das Gesamtjahr 2017 angestrebte Wachstum von etwa 5 % und eine EBT-Marge von mindestens 5 % zu erreichen, sollte sich die Auftragslage im zweiten Halbjahr verbessern.

Bilanz

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. März 2017 liquide Mittel in Höhe von 256 Mio. €. Aus

unserem Eigenkapital von 1,27 Mrd. € errechnet sich eine Eigenkapitalquote von 42,3 %.

Dividende

Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung bei Krones werden Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute vorschlagen, eine Dividende von 1,55 € je Aktie oder insgesamt 48,9 Mio. € auszuschütten. Gegenüber der Dividende des Vorjahres von 1,45 € je Aktie entspricht das einer Steigerung von 6,9 %. Die langfristige Dividendenpolitik des Unternehmens sieht vor, 25 % bis 30 % des Konzernjahresüberschusses an die Aktionäre auszuschütten. Die Dividende für 2016 entspricht 29 % des Konzernergebnisses und liegt somit im oberen Bereich dieser Spanne.

Nach der Fülle von Zahlen übergebe ich nun wieder an Christoph Klenk, der Ihnen unter anderem unsere Innovationen und die Strategie genauer erläutern wird.

Christoph Klenk:

Mitarbeiterentwicklung

Vielen Dank Michael. Beginnen möchte ich mit den Menschen, die hinter den guten Zahlen von Krones stehen: Unser Krones Team.

Um die Wachstumschancen unseres Marktes zu nutzen und unser weltweites Servicenetzwerk weiter auszubauen, erhöhen wir die Belegschaft, vor allem international bei unseren Kunden vor Ort. Mit rund 14.400 Mitarbeitern beschäftigte das Unternehmen Ende 2016 weltweit 1.097 Mitarbeiter oder 8,2 % mehr als im Vorjahr. Im Inland stieg die Zahl der Beschäftigten um ca. 3 % von 9.767 auf 10.061. Die internationale Belegschaft wurde um 803 auf 4.382 Mitarbeiter und somit um 22 % erweitert. Hier-von kamen 448 Mitarbeiter über die Akquisitionen System Logistics und Trans-Market im Berichtsjahr hinzu. Diese grundsätzliche Entwicklung ist auch zum 31.3.2017 erkennbar.

In den Emerging Markets, in denen Krones seit Jahren mehr als die Hälfte des Konzernumsatzes erwirtschaftet, will das Unternehmen auch künftig überproportional wachsen. Hierfür hat Krones 2016 die Mitarbeiterzahl in den aufstrebenden Märkten um 205 Personen auf 2.200 aufgestockt. In den ersten drei Monaten dieses Jahres kamen weitere 76 Mitarbeiter hinzu.

Innovationen

Für gute Zahlen braucht es auch gute Produkte. Innovationen sind daher eine wichtige Säule unserer Strategie. Auf der drinktec, der weltgrößten Messe für die internationale Verpackungsindustrie, die nur alle vier Jahre stattfindet, werden wir von 11. bis 15. September mehrere Innovationen vorstellen. Wir können an dieser Stelle noch nicht zu viel verraten, aber ein paar Informationen zu unseren Highlights auf dem Messestand will ich Ihnen nicht vorenthalten. Hierzu zählt zum Beispiel der ErgoBloc LM, der zur Serie unseres äußerst erfolgreichen Nassteilblocks gehört. Die Anlage besteht aus einer Streckblasmaschine, einer Etikettiermaschine sowie einem Füller. Beim ErgoBloc LM werden die Blasformen robotergestützt gewechselt. Unsere Kunden können also Produktwechsel sehr schnell durchführen. Geschwindigkeit spielt auch bei unserem neuen Bierfüller eine große Rolle, er füllt Bier deutlich schneller ab, als andere Systeme auf dem Markt. Dank einer ausgefeilten Ventiltechnik ist die Flasche innerhalb eines Augenzwinkerns schaumfrei abgefüllt. Aufgrund der sehr hohen Füllgeschwindigkeit, mit der in wenigen Zehntel Sekunden ein Flasche abgefüllt wird, kann die Anzahl der Füllventile vermindert werden. Für den Kunden bedeutet dies weniger Kosten bei gleicher Leistung. Bevor Bier abgefüllt wird, muss es gebraut werden. Hierfür bietet Krones für alle Größenklassen das passende Sudhaus an. Von ganz klein, für Craftbrewer bis ganz groß für die internationalen Braukonzerne. Sind die Produkte abgefüllt und verpackt, werden sie versandfertig gemacht. Dies könnten die vollautomatischen Kommissioniersysteme unserer Tochter System Logistics übernehmen, die ebenfalls auf dem Messestand zu sehen sein werden.

Ein weiteres Beispiel für die Innovationskraft von Krones ist der digitale Direktdruck, mit dem Flaschen aus PET und Glas bedruckt werden können. Der digitale Direktdruck hat aufgrund der extrem hohen Flexibilität hohes Zukunftspotential. Dasselbe gilt für „Bottling on demand“. Mit unserer Technologie können einzelne Flaschen mit jeweils verschiedenen Produkten befüllt und danach individuell bedruckt werden. Die Produktion in „Losgröße 1“ wird also Realität.

Selbstverständlich wird auch das Thema Digitalisierung eine wesentliche Rolle auf dem Krones Messestand spielen. Die Kombination von Maschinenbau und Prozess-technik mit Clouds und Daten verzahnt alle Prozesse

entlang der gesamten Wertschöpfungskette noch enger miteinander. Die Effizienz in der Produktion erhält damit einen neuen Schub. Wir sind uns sicher, dass wir mit unseren Innovationen in der Anlagentechnik und auf dem IT-Sektor die Messebesucher aus aller Welt begeistern werden.

Strategie

Nun zur Strategie von Krones. Zunächst werde ich kurz auf wichtige Herausforderungen eingehen, denen sich Krones mit seiner strategischen Ausrichtung stellt. Hier sind zuerst die Risiken aufgrund starker Währungsschwankungen zu nennen. Da Krones bisher einen sehr großen Teil der Wertschöpfung im Euro-Raum erzielt, ist das Unternehmen abhängig von der Entwicklung des Euro gegenüber anderen Währungen. In Ländern und Regionen mit starker Währung, wie den USA, machen sich zunehmend protektionistische Tendenzen breit, die unser Geschäft eventuell erschweren. Eine weitere Herausforderung liegt in dem andauernden Kostendruck. Nachdem von den Absatzpreisen keine positiven Effekte ausgehen, müssen wir steigenden Material- und Lohnkosten mit geeigneten Maßnahmen entgegenwirken. Darüber hinaus kämpft Krones, wie alle Industrieunternehmen, mit dem demographischen Wandel und dem damit einhergehenden Fachkräftemangel in Deutschland.

Auf diese Herausforderungen haben wir mit einer klaren Strategie reagiert: Krones wird seine weltweite Präsenz auch für die Abfüll- und Verpackungstechnik verstärken, nachdem dies für die Prozesstechnik bereits begonnen wurde; auf Neudeutsch bauen wir den Global Footprint aus.

Hierfür wird Krones in drei Regionen die Wertschöpfung für die Abfüll- und Verpackungstechnik verstärken. In China erweitern wir unser Werk in Taicang und investieren hierfür zunächst 22 Mio. €. Krones wird dort bestimmte Maschinen für den chinesischen Markt herstellen. Also in China für China. Wechsel- und Ersatzteile stellt Krones in China bereits seit Jahren her. Ebenfalls erweitern werden wir unser Werk in den USA. In Franklin ist geplant mit Grundkomponenten aus Deutschland bestimmte Maschinen zu montieren. Parallel hierzu planen wir ein neues Werk in Osteuropa aufzubauen. Dort soll die Produktion von Komponenten, Modulen und Produkten mit niedriger Komplexität Ende 2018 starten.

Krones wird künftig aber auch weiterhin am Produktionsstandort Deutschland investieren. In den kommenden Jahren sind an unseren deutschen Standorten Investitionen von rund 200 Mio. € geplant. Zudem wird in Deutschland die „Fabrik der Zukunft“ entstehen, mit Logistik- und Digitalisierungslösungen, die wir in die Krones Produktionsstätten integrieren.

Neben der Produktion bauen wir einen größeren Teil des Einkaufs und des Engineerings in den Regionen auf, in denen unsere Kunden ihre Produktionsstätten betreiben. Dadurch können wir noch besser regionenspezifische Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten. Hierbei spielt eine kostenoptimierte Lieferantenstruktur in den jeweiligen Regionen eine wichtige Rolle.

Neben den genannten Investitionen in eigene Standorte setzt Krones auch auf Akquisitionen, um den Global Footprint, mit einem Fokus in der Prozesstechnik und Digitalisierung zu erweitern und um das Produktportfolio zu ergänzen. Unsere jüngsten Zukäufe haben wir in diesem Chart kurz dargestellt.

Den Bereich Intralogistik hat Krones durch die Akquisitionen der italienischen System Logistics mit rund 260 Mitarbeitern und der US-amerikanischen Vertique mit etwa 65 Mitarbeitern signifikant – um einen dreistelligen Millionen-Betrag im Umsatz bei akzeptabler Rendite – erweitert.

Mit Trans-Market und Javlyn baute das Unternehmen die dezentralen Aktivitäten in den USA in der Prozesstechnik im Bereich Engineering und Einkauf mit insgesamt 78 Mitarbeitern aus.

Unser Service-Netzwerk haben wir mit der in Dubai angesiedelten Integrated Packaging Solution (IPS) und der australischen J.L.Lennard in wichtigen Regionen mit knapp 250 Mitarbeitern erweitert. Beide Firmen waren in der Vergangenheit die Vertretungen für Krones in diesen Regionen. Nun haben wir sie aber enger an uns gebunden. Den Bereich Digitalisierung stärkten wir neben Triacos in Deutschland zuletzt mit dem Zukauf der Process and Data Automation (PDA) in den USA.

Unsere Digitalisierungsaktivitäten forcieren wir aber auch schon seit Jahren intern. Ziel unserer Entwicklungen ist es, die Mitarbeiter, Maschinen, Anlagen und Pro-

duktionsstätten unserer Kunden intelligent zu vernetzen. Aus den gewonnenen Daten entwickeln wir Produkte und Services mit Mehrwert für den Kunden. Ein gutes Beispiel für eine erfolgreiche Neuentwicklung ist die App Share2Act. Sie bringt die Vorteile zeitgemäßer Social-Media-Kommunikation in den Produktionsalltag. Welche Vorteile Share2Act dem Kunden bietet, zeigen wir in dem nun folgenden Film.

Unser House of Krones haben wir aus den Bedürfnissen unserer Kunden abgeleitet. Die Digitalisierung der Kundenfabrik geht deshalb auch mit einer Digitalisierung des House of Krones einher. Die neuen digitalen Technologien werden alle Bereiche des House of Krones beeinflussen. Zum einen können bestehende Produkte aus der Prozess- sowie Abfüll- und Verpackungstechnik beim Kunden durch die Vernetzung effizienter eingesetzt werden. Zum anderen entstehen für die digitale Kundenfabrik neue Produkte und Services in den Bereichen Intralogistik und Lifecycle Service. Nur mit digitalen Lösungen wird Krones in der Lage sein das „House of Krones“ Versprechen gegenüber den Kunden einzuhalten.

Ausblick 2017

Jetzt zu den Zielen 2017. Auf Grundlage der derzeitigen gesamtwirtschaftlichen Aussichten und der erwarteten Entwicklung der für Krones relevanten Märkte streben wir für 2017 im Konzern ein Umsatzwachstum – ohne Akquisitionen – von 4 % an. Die regionale Umsatzaufteilung dürfte 2017 nicht stark vom Vorjahr abweichen. Für die Absatzpreise erwarten wir 2017 keine Besserung.

Die Ertragskraft des Unternehmens soll im laufenden Jahr stabil bleiben. Krones prognostiziert, dass 2017 die EBT-Marge bei 7,0 % liegen wird. Unsere Prognose für die dritte Zielgröße, das Working Capital im Verhältnis zum Umsatz, für das laufende Jahr beträgt 27 %.

Um das Unternehmen nachhaltig voranzubringen hat sich das Krones-Team Ende 2016 neue Mittelfrist-Ziele gesetzt.

Bis 2020 will das Unternehmen

- 7 % durchschnittliches Umsatzwachstum pro Jahr
- 8 % Umsatzrendite vor Steuern (EBT-Marge)

► 22 % Working Capital im Verhältnis zum Umsatz

erzielen. Diese Ziele sind aufgrund der Marktherausforderungen durchaus ehrgeizig. Wir sind aber zuversichtlich, dass wir sie mit täglich harter Arbeit erreichen.

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

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!