

Rede zur Hauptversammlung

Krones AG | Neutraubling, 5. Juni 2019



Michael Andersen
Finanzvorstand

Christoph Klenk
Vorstandsvorsitzender

„Zu den Stärken von Krones zählt aber, dass wir es gewohnt sind, mit Herausforderungen umzugehen und mit passenden Maßnahmen darauf reagieren.“

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.

Zuerst ein paar kurze generelle Anmerkungen zu Krones.

Krones hat eine sehr gute Marktposition und ist ein gesundes und starkes Unternehmen. Wir sind in einem robusten Markt unterwegs, weltweit, denn mehr als 7 Mrd. Menschen müssen mit Nahrung und vor allem Getränken versorgt werden.

Auch wir bei Krones haben, wie viele andere Unternehmen, mit schwierigen weltwirtschaftlichen und geopolitischen Entwicklungen zu kämpfen. Außerdem haben wir einige interne Themen, mit denen wir nicht zufrieden sein können. Hierbei beziehe ich mich insbesondere auf unsere Profitabilität. Aber dazu später mehr.

Jetzt zu unserer Agenda:

Mein Kollege, unser Finanzvorstand Michael Andersen, und ich informieren Sie heute über die wesentlichen Finanzkennzahlen des Geschäftsjahres 2018 und des ersten Quartals 2019. Des Weiteren werden wir Ihnen unsere Strategie, den Ausblick auf das Gesamtjahr 2019 sowie unsere Mittelfristziele vorstellen.

Zuerst aber ein kurzer Überblick zum Markt, auf dem Krones tätig ist. Auch wenn Sie als oft langjähriger Krones-Aktionär das Marktszenario gut kennen, erscheint es uns wichtig, immer wieder auf die langfristige Stabilität unserer Branche hinzuweisen. Auch wenn sich diese derzeit aufgrund der weltweiten Rahmenbedingungen nicht ganz so stabil entwickelt, wie wir uns das wünschen würden.

Krones profitiert von Megatrends

Wir sind in einem attraktiven Markt unterwegs, der mittel und langfristig wachsen wird. Wachstumstreiber sind dabei einige Megatrends. Dies sind die steigende Weltbevölkerung, die Mittelschicht sowie die Urbanisierung.

An erster Stelle steht die wachsende Weltbevölkerung. Ende 2018 lebten rund 7,6 Mrd. Menschen auf der Erde. Diese Zahl wird nach Prognosen der Vereinten Nationen jährlich um mehr als 80 Millionen steigen. Vor allem in Afrika und Asien wächst die Bevölkerung stark. Im Jahr 2030 dürfte die Weltbevölkerung bereits bei etwa 8,5 Mrd. liegen. All diese Menschen müssen essen und trinken. Dabei werden sie zunehmend zu abgepackten Getränken und Lebensmitteln greifen.

In den Schwellen- und Entwicklungsländern spielt sich ein weiterer Megatrend ab. Dort entkommen immer mehr Menschen der Armut und steigen in die Mittelschicht auf. Mit dem steigenden Einkommen der Menschen nehmen deren Konsumausgaben – auch für abgepackte Getränke und Lebensmittel – zu. Ein Großteil des Wachstums der weltweiten Mittelklasse und damit der zunehmenden Kaufkraft entfällt auf Asien. 2020 dürfte laut OECD der Anteil Asiens an den gesamten Konsumausgaben der Mittelschicht bei 42 % liegen. Bis 2030 soll dieser Wert kräftig auf rund 60 % steigen.

Auch die zunehmende Urbanisierung, also der Zuzug der ländlichen Bevölkerung in die Städte, fördert die Nachfrage nach abgepackten Getränken und Lebensmitteln. Grund hierfür ist, dass Menschen, die in Städten leben, in der Regel mehr abgepackte Produkte konsumieren als die Landbevölkerung. Laut Prognose der Vereinten Nationen werden 2050 zwei von drei Erdenbürgern in Städten leben. Zurzeit sind es erst gut die Hälfte. Das bedeutet einen Anstieg um rund 2,5 Mrd. Menschen. Am stärksten strömen die Menschen in den Entwicklungs- und Schwellenländern Afrikas und Asiens in die Städte.

Das Geschäftsjahr 2018

Jetzt wird Ihnen mein Kollege Michael Andersen die Zahlen des Geschäftsjahres 2018 erläutern.

Michael Andersen:

Guten Tag meine sehr geehrten Damen und Herren. Auch ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer Hauptversammlung und stelle Ihnen die wichtigsten Kennzahlen zum Geschäftsjahr 2018 vor.

Ein Blick auf die wesentlichen Finanzkennzahlen zeigt, dass Krones 2018 weitergewachsen ist, aber mit dem Ergebnis nicht zufrieden sein kann. Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 4,3 % auf 3,85 Mrd. €. Die im Herbst 2018 angepasste Prognose von 4 % Umsatzanstieg haben wir damit erreicht. Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte lag das Wachstum bei rund 5 %.

Der Auftragseingang legte 2018 um 4,5 % auf 3,96 Mrd. € zu. Ende 2018 hatte Krones Aufträge im Wert von 1,26 Mrd. € in den Büchern. Damit wurde der sehr hohe Vorjahreswert um 1,7 % übertroffen.

Das Ergebnis von Krones wurde 2018 maßgeblich von gestiegenen Kosten für Material und Personal beeinflusst. In der EBT-Marge von 5,3 % sind Sonderaufwendungen, hauptsächlich für Reorganisationen, in Höhe von etwa 42 Mio. € enthalten. Wären diese Aufwendungen 2018 nicht angefallen, läge die EBT-Marge bei 6,4 %. Den größten Anteil an den Sonderaufwendungen haben Kosten für Maßnahmen, die mit dem Aufbau des Produktionsstandortes in Ungarn zusammenhängen. Insgesamt ging 2018 das Ergebnis vor Steuern im Vergleich zum Vorjahr um 21,1 % auf 204 Mio. € zurück. Das Konzernergebnis verringerte sich um 19,5 % auf 151 Mio. €.

Gut entwickelte sich der Free Cashflow. Er verbesserte sich 2018 im Vergleich zum Vorjahr deutlich um 271 Mio. € auf 121 Mio. €. Das durchschnittliche Working Capital der vergangenen vier Quartale im Verhältnis zum Umsatz entwickelte sich leicht besser als erwartet und blieb 2018 stabil bei 27,3 %. Die Nettoliquidität erhöhte sich zum Ende 2018 auf 215 Mio. €. Aufgrund der gestiegenen Bilanzsumme ging die Eigenkapitalquote des Unternehmens leicht auf 43,2 % zurück. Insgesamt weist Krones weiterhin eine sehr solide Finanz- und Kapitalstruktur aus.

Krones investierte 2018 unverändert in den Ausbau der Belegschaft, größtenteils in die Erweiterung des Global Footprint. Mit 16.545 Mitarbeitern beschäftigte das Unternehmen Ende 2018 weltweit 1.246 Mitarbeiter mehr als im Vorjahr. Rund 400 davon stammen aus Akquisitionen.

Im Folgenden gehe ich noch kurz auf die Entwicklung in den beiden Segmenten und unsere regionale Umsatzverteilung ein.

Segmente

Segment „Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung“

Das Kernsegment »Maschinen und Anlagen zur Produkt abfüllung und -ausstattung« umfasst seit 01.01.2018 auch die Geschäfte von Gernep und Kosme, die bis Ende 2017 das Segment »Maschinen und Anlagen für die Compact Class« gebildet hatten. Der Umsatz des neu formierten Kernsegments ist 2018, auch aufgrund von Währungseffekten, ein wenig langsamer gewachsen als erwartet. Insgesamt legten die Erlöse im Vergleich zum Vorjahr um 2,8 % auf 3,18 Mrd. € zu.

Neben den gestiegenen Material- und Personalkosten belasteten Aufwendungen für Reorganisationen das Ergebnis des Kernsegments. Diese entstanden hauptsächlich durch Aufwendungen, die mit den Maßnahmen für den Produktionsstandort in Ungarn zusammenhängen. Insgesamt lagen 2018 die Aufwendungen für Reorganisationen im Kernsegment bei rund 25 Mio. €. Das EBT verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 15,2 % auf 223 Mio. €. Die EBT-Marge ging von 8,5 % im Vorjahr auf 7,0 % zurück. Bereinigt um Sonderaufwendungen hätte die EBT-Marge 7,8 % betragen.

Segment „Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik“

Im Segment »Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik« stieg der Umsatz 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 12,4 % auf 676 Mio. €. Das Intralogistikgeschäft, ein Teil des Segments, entwickelte sich 2018 insgesamt sehr gut.

Die Ertragskraft des Segments war 2018 schwächer als erwartet. Das EBT verschlechterte sich von minus 4,5 Mio. € im Vorjahr auf minus 19,0 Mio. €. Wesentlicher

Grund hierfür waren Aufwendungen für Reorganisation und Akquisition von insgesamt rund 17 Mio. €. Darüber hinaus fielen Kosten für Maßnahmen an, mit denen das Ergebnis nachhaltig verbessert werden soll. Auch Aufwendungen für die noch nicht profitablen Digitalisierungs-Aktivitäten schlugen sich im Segmentergebnis nieder. Die EBT-Marge lag 2018 bei minus 2,8 % (Vorjahr: minus 0,7%). Ohne Sonderaufwendungen betrug die EBT-Marge minus 0,3 %.

Umsatz nach Regionen

Beim kurzen Blick auf die regionale Umsatzverteilung 2018 gibt es im Großen und Ganzen keine dramatischen Verschiebungen. Unser Umsatzsplit ist insgesamt international sehr ausgewogen. Auffallend ist der zunehmende Anteil in Europa und China. In Europa stützte der stabile Aufwärtstrend der großen Absatzregion Westeuropa das Wachstum. In China erholte sich der Markt 2018. Dort waren die Investitionen der Getränkeindustrie in der Vergangenheit rückläufig.

Nach teils starken Zuwächsen in den Vorjahren ging der Umsatz in der Region Mittlerer Osten/Afrika 2018 aufgrund einer leichten Marktberuhigung zurück. Die mittel- und langfristigen Wachstumsaussichten für Krones in der Region sind aber unverändert gut. In Asien/Pazifik gingen die Erlöse aufgrund einer lokal leicht nachlassenden Nachfrage zurück.

Jetzt darf ich das Wort wieder an Christoph Klenk übergeben.

Christoph Klenk:

Aktie

Danke Michael. Ich fahre mit der Entwicklung unseres Aktienkurses fort.

2018 war ein insgesamt schlechtes Jahr für Aktien. So verlor z.B. der DAX rund 18 %. Die allgemeine Börsenschwäche drückte auch auf den Kurs der Krones Aktie. In der ersten Jahreshälfte hielten sich die Verluste noch in Grenzen. Im Juli fiel der Kurs dann kräftig, weil unsere Halbjahreszahlen die Erwartungen der Analysten nicht erfüllten. Von zwischenzeitlichen Erholungen abgesehen blieb die Aktie in der Folgezeit im Abwärtstrend. Am 24. Oktober haben wir unser Wachstums- und Renditeziel für 2018 nach unten angepasst. Dies verstärkte die

Abwärtsdynamik des Kurses. Ende Oktober drehte der Kurs kurzfristig kräftig nach oben. Danach geriet unsere Aktie in den allgemeinen Abwärtsstrudel an den Börsen. Ende 2018 lag der Kurs bei 67,50 €. Damit verringerte sich der Wert unserer Aktie 2018 um 41,0%. Inklusive der Dividende von 1,70 € errechnet sich eine Jahresperformance von minus 39,6%.

Wir sind, wie Sie, mit der Kursperformance 2018 sehr unzufrieden. Hauptgrund für die schlechte Performance unserer Aktie war die unter den Erwartungen liegende Ergebnisentwicklung.

Darüber hinaus belastete das Ausscheiden aus dem MDAX den Kurs unserer Aktie, da einige institutionelle Anleger Indizes nachbilden und sich daher von Aktien trennen müssen, die aus dem Index ausscheiden. Die Krones Aktie wechselte am 18. Juni 2018 vom MDAX in den SDAX. Der SDAX umfasst die 50 größten und meist gehandelten Unternehmen unterhalb des MDAX. Der SDAX fiel vergangenes Jahr um 20,0%.

Ausschlaggebend für den Wechsel der Krones Aktie in den SDAX war, dass Krones beim Umsatzranking zu weit zurückgefallen war. Ein Grund für den ungünstigen Rang von Krones war, dass sich durch die Platzierung großer Aktienpakete der Streubesitz einiger Unternehmen und damit auch deren Handelsaktivität deutlich erhöht hat.

In unserer Kapitalmarktkommunikation haben wir dargestellt, wie wir unsere Ertragsstärke mittelfristig steigern wollen und welche anspruchsvollen Ziele wir verfolgen. Dies hat der Markt honoriert. Bis Ende April 2019 war unser Aktienkurs wieder im Aufwärtstrend und notierte mit rund 88 Euro deutlich höher als zu Jahresanfang, als der Kurs bei 67,50 Euro stand. Leider hat unsere Aktie in den letzten Wochen wieder an Boden verloren und notiert aktuell mit 71,65 Euro nur noch um 6% höher als zu Jahresbeginn. Wir sind aber insgesamt zuversichtlich, dass die Krones Aktie mittel- und langfristig ein attraktives Investment ist.

Dafür stehen auch unsere Mitarbeiter, zu denen ich nun komme.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Um die Chancen zu nutzen, die unser attraktiver Markt bietet, investiert Krones nicht nur stark in die Aus- und Weiterbildung, sondern auch in neue Mitarbeiterinnen und Mit-

arbeiter. 2018 stockte das Unternehmen die Belegschaft, vor allem international bei unseren Kunden vor Ort, weiter auf. Mit 16.545 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beschäftigte das Unternehmen Ende 2018 weltweit 1.246 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder 8,1% mehr als im Vorjahr.

Wesentliche Gründe für das starke Mitarbeiterwachstum waren Akquisitionen, durch die rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hinzukamen, sowie der Bau des Werks in Ungarn und der Ausbau in China. Hierfür haben wir jeweils bereits in Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter investiert. Ansonsten fand der Personalaufbau in erster Linie im Servicegeschäft statt, damit wir in der Lage sind, die deutliche größere installierte Basis bei unseren Kunden optimal zu betreuen.

Im Inland stieg die Zahl der Beschäftigten in Summe um rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Darin enthalten sind 125 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer jüngsten Akquisition MHT, sowie rund 100 Spezialisten in der Syskron für Digitalisierung und Softwarelösungen. Die anderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden im Wesentlichen in der Krones AG im Bereich Service und Engineering aufgebaut.

Die internationale Belegschaft wurde um 725 auf 5.658 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erweitert. Darin enthalten sind auch die beiden Akquisitionen in den USA und China, Sprinkman und Xiantong mit in Summe 250 Mitarbeitern. Der Anteil der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter stieg zum Ende des Geschäftsjahres 2018 von 32% auf 34%.

Die Hälfte der ausländischen Mitarbeiter ist mittlerweile in den Emerging Markets beschäftigt. In diesen aufstrebenden Märkten, in denen Krones seit Jahren mehr als 50% des Konzernumsatzes erwirtschaftet, will das Unternehmen auch künftig stark wachsen. Im Berichtsjahr hat Krones die Mitarbeiterzahl in den aufstrebenden Regionen um 360 Personen oder 14,5% auf 2.848 vergrößert.

An dieser Stelle bedanke ich mich im Namen des kompletten Vorstands herzlich beim gesamten Krones Team für den engagierten und qualifizierten Einsatz im Geschäftsjahr 2018.

Dividende

Doch nun zu Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Um sie angemessen am Unternehmenserfolg zu beteiligen, schüttet Krones grundsätzlich 25% bis

30 % des Konzerngewinns an die Aktionäre aus. Gemäß Tagesordnungspunkt 2 schlagen Ihnen heute der Vorstand und Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2018 eine im Vergleich zum Vorjahr stabile Dividende von 1,70 € je Aktie vor. Die geplante Ausschüttung beträgt 35,7 % des Konzerngewinns, was über dem langfristigen Korridor liegt. Grund hierfür ist, dass wir trotz des Ergebnisrückgangs eine stabile Dividende ausschütten wollen. Wir halten dies für angemessen, da ein Großteil des Ergebnisrückgangs 2018, wie bereits erwähnt, auf Aufwendungen für Reorganisationen und Akquisitionen zurückzuführen ist. Unter Herausrechnung der Sonderaufwendungen beträgt die Ausschüttungsquote 29,2 %.

Michael Andersen:

Wie Krones in das Jahr 2019 gestartet ist, erfahren Sie nun von Michael Andersen.

Erstes Quartal 2019

Beginnen möchte ich mit einem kurzen Blick auf die wichtigsten Kennzahlen.

Der Auftragseingang für unsere Maschinen, Anlagen und Services entwickelte sich im ersten Quartal insgesamt stabil, so dass wir unser Wachstum fortsetzen konnten.

Nichtsdestotrotz war zum Ende des ersten Quartals bereits eine Verschiebung im Portfolio erkennbar. Aufgrund der Verunsicherung, die durch die allgemeine Kunststoff- und PET-Debatte ausgelöst wurde, war das Orderverhalten unserer Kunden bei den Maschinen für die Kunststofftechnik zurückhaltend. Diese Entwicklung konnte durch Aufträge für Dosen und Glasflaschen kompensiert werden.

Der Umsatz stieg um 10,3 % auf 983,5 Mio. €. Bereinigt um Akquisitions- und Währungseffekte betrug das Wachstum 5,9 %. Der Auftragseingang erhöhte sich um 5,0 % auf 1,04 Mrd. €. Ohne Zukäufe lag das Plus bei 4,1 %. Das Ergebnis vor Steuern ging wegen steigender Kosten bei Material und Personal um 8,4 % auf 51,5 Mio. € zurück. Einer der Gründe für den überproportional gestiegenen Personalaufwand ist der Aufbau des Werks in Ungarn. Die Preiserhöhungen für Produkte von Krones hatten im ersten Quartal, wie erwartet, noch keinen wesentlichen Ergebniseinfluss. Aufgrund der insgesamt unverändert hohen Kosten ging die EBT-Marge von 6,3 % auf 5,2 % zurück.

Das Konzernergebnis verringerte sich im ersten Quartal 2019 um 6,2 % auf 36,3 Mio. €. Daraus ergibt sich Ergebnis je Aktie von 1,15 €.

Krones verbesserte das durchschnittliche Working Capital der vergangenen vier Quartale in Relation zum Umsatz im ersten Quartal von 28,2 % im Vorjahr auf 26,4 %. Der Free Cashflow verringerte sich auf minus 136,6 Mio. €. Im Vorjahr lag er bei minus 14,1 Mio. €. Dass Krones zu Jahresbeginn einen negativen Free Cashflow erwirtschaftet, ist saisonbedingt und stellt für das Geschäft des Unternehmens nichts Ungewöhnliches dar. Mit einer Nettoliquidität von 70,9 Mio. € sowie einer Eigenkapitalquote von 42,9 % zum Ende des ersten Quartals 2019 verfügt Krones weiterhin über eine äußerst stabile und solide Finanz- und Kapitalstruktur.

Segmente

Sehen wir uns kurz die Entwicklung der Segmente im ersten Quartal 2019 an.

Segment „Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung“

Unser Kernsegment „Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung“ ist im ersten Quartal weiter stabil gewachsen. Der Umsatz legte im Vergleich zum Vorjahr um 8 % auf 834 Mio. € zu. Ein Teil des Umsatzanstiegs ist akquisitions- und währungsbedingt.

Hauptsächlich höhere Personalaufwendungen belasteten die Ertragskraft des Kernsegments im ersten Quartal 2019. Das EBT stieg unterproportional zum Umsatz um 3 % auf 63,0 Mio. €. Damit verringerte sich die EBT-Marge von 7,9 % auf 7,6 %.

Für das Gesamtjahr 2019 rechnet Krones mit einem Wachstum des Kernsegments von rund 3 % bei einer EBT-Marge von etwa 7 %. Die Veränderung des Produktmix ist eine zusätzliche Herausforderung in diesem Segment.

Segment „Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik“

Positiv hat sich der Umsatz des Segments »Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik« von Januar bis März 2019 entwickelt. Krones steigerte die Erlöse um 27 % auf 149 Mio. €. Unterstützt wurde

das Wachstum auch durch Akquisitionen. Ohne Zukäufe betrug das Wachstum rund 19 %.

Das EBT des Segments lag im ersten Quartal mit minus 11,5 Mio. € deutlich unter dem Vorjahreswert von minus 5,1 Mio. €. Dies entspricht einer EBT-Marge von minus 7,7 % (Vorjahr: minus 4,3 %). Belastet wurde das Ergebnis vom ungünstigen Produktmix. Zudem schlugen sich der Ausbau des Global Footprint sowie die Anlaufverluste für die noch nicht profitablen Digitalisierungsaktivitäten im Segmentergebnis nieder.

Für das Gesamtjahr prognostizieren wir ein Wachstum des Segments von 5 % bei einer EBT-Marge von 1 %, also einem positiven Ergebnis.

Soviel zu den Zahlen zum ersten Quartal 2019. Nun übergebe ich das Wort wieder an Christoph Klenk.

Christoph Klenk:

Nachdem wir die Zahlen der Vergangenheit dargestellt haben, jetzt ein Blick in die Zukunft und damit auf die Strategie von Krones. Um die eingangs genannten Herausforderungen zu meistern und die Chancen, die unser Markt bietet, zu nutzen, verfolgt Krones eine klare Strategie.

Krones ist international breit aufgestellt und hat sein Geschäftsmodell mit dem »House of Krones«, das Sie auf der linken Seite der Folie sehen, genau auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt. Das »House of Krones« ist der erste zentrale Punkt unserer Strategie. Wir bieten Maschinen und Anlagen für die Abfüll- und Verpackungstechnik sowie für die Getränkeproduktion an. Darüber hinaus komplettieren innovative Digitalisierungs- und Intralogistik-Lösungen unsere Produktpalette. Wichtiger Bestandteil des Geschäftsmodells von Krones sind Service-Leistungen. Wir liefern also sämtliche Produkte und Services für den erfolgreichen Betrieb von modernen Getränkefabriken.

Der zweite zentrale Punkt unserer Strategie, den Sie auf der rechten Seite der Folie sehen, ist die weltweite Präsenz, also den Global Footprint auszubauen. Insbesondere für das Servicegeschäft ist die lokale Präsenz vor Ort und damit die Nähe zum Kunden unerlässlich.

Selbstverständlich stehen auch wir vor Herausforderungen, die wir zu bewältigen haben. Hierzu zählen schwan-

kende Währungskurse, fortwährender Kostendruck auf der Material- und Personalseite, protektionistische Tendenzen und der demographische Wandel.

Krones hat im Rahmen seines Value-Programms vier große Themenfelder festgelegt, mit denen wir unsere Wachstums- und Profitabilitätsziele erreichen wollen. Das sind höhere Preise, Stärkung des Service- bzw. After-Sales-Geschäfts, Kosteneinsparungen, um profitabel und wettbewerbsfähig zu bleiben, sowie der Ausbau des Global Footprint.

Ein sehr wichtiger Baustein ist die Realisierung der Preiserhöhungen, die wir im Mai letzten Jahres angekündigt haben. Für das laufende Jahr ist es unser klares Ziel, die Preiserhöhungen am Markt nachhaltig durchzusetzen. Hierfür nehmen wir auch leicht bremsende Auswirkungen auf Umsatz und Auftragseingang in Kauf.

Mit dem Ausbau unseres After-Sales-Geschäfts werden wir sowohl unser Wachstum als auch unsere Ertragskraft stärken. Die kontinuierlich wachsende installierte Basis von Maschinen und Anlagen bildet hierfür eine gute Basis. Indem wir unser internationales Service-Netzwerk ständig enger knüpfen, ist Krones mit seinen Services und Ersatzteilen noch näher und schneller beim Kunden. Das ist der entscheidende Erfolgsfaktor im attraktiven After-Sales-Geschäft.

Mit Kosteneinsparungen die Profitabilität zu sichern, sehen wir gestern, heute und morgen als zentrale Maßnahme. Hierfür haben wir verschiedene Programme laufen, mit denen wir die Kosten beim Einkauf, der Produktion und der Installation von Anlagen senken. Zudem werden wir weiterhin den Standardisierungs- und Modularisierungsgrad unserer Maschinen und Anlagen erhöhen. Weniger Komplexität spart Kosten und steigert die Effizienz von Krones.

Auf den Punkt Global Footprint komme ich später.

Vorher gehe ich kurz auf die Anforderungen der Kunden ein und wie sich diese in der Entwicklung unserer Produkte widerspiegeln.

Die Welt verändert sich zunehmend schneller, auch für unsere Kunden. Sie stehen weltweit vor zentralen Fragen, wie Wasserknappheit, Essen- und Getränkeverschwendung, nachhaltige Verpackungsarten, sowie einer Regionalisierung des Handels.

Diese Themen stellen unsere Kunden vor spezielle Herausforderungen und bieten Chancen für Krones.

So zwingt die Knappheit von Wasser und anderen Lebensmittel-Ressourcen unsere Kunden, in der Produktion sparsam mit ihnen umzugehen. Krones bietet hierfür eine Reihe innovativer Produkte an, wie zum Beispiel wasser- und energiesparendes Prozesstechnik-Equipment.

Ein großes Thema sind nachhaltige Verpackungen, wo Krones mit seiner Kompetenz im Kunststoff-Recycling punktet.

Dazu haben wir vier Innovationen als Beispiele herausgegriffen, die zeigen wie Krones die Kunden bei diesen Themen unterstützt.

Der Nassteilblock ErgoBloc LM, auf dem PET-Rohlinge zu Flaschen aufgeblasen, etikettiert, befüllt und verschlossen werden, ist speziell auf die Bedürfnisse asiatischer Kunden abgestimmt, also ein regionales Konzept. Diese Kunden legen den Fokus auf hohe Leistungsfähigkeit, auf der Grundlage einfacher Technologie und geringen Investitionskosten. Um diese hohen Anforderungen erfüllen zu können, verbauen wir beim ErgoBloc LM verstärkt lokal gefertigte Komponenten. Für Krones ist der vereinfachte Nassteilblock die ideale Anlage, um von der wachsenden Mittelklasse und zunehmenden Urbanisierung in Asien zu profitieren.

Mit dem Mixer Contiflow bietet Krones ein Prozesstechnik-Equipment an, das die Anforderungen des wachsenden Marktes für neuartige Gesundheits- und Modetränke abdeckt. Damit partizipieren wir am Boom für Functional Food und Getränke mit Zusatznutzen. Außerdem setzt der Mixer Contiflow Maßstäbe durch geringen Wasserverbrauch und Energieeffizienz.

Der Dynafill von Krones ist revolutionär für die Bierabfüllung. Die Maschine füllt und verschließt die Bierflaschen in einer Einheit. Dadurch verringert sich die Zeit des Füll- und Verschließvorgangs um 50 % Prozent. Der Abfüllvorgang allein konnte auf unter eine Sekunde reduziert werden. Für Brauereien ist besonders die Abfüllqualität wichtig, gerade auch, wenn es um ihren Export geht. Durch die geschlossene Füll- und Verschließseinheit wird die Sauerstoffaufnahme in der Flasche stark minimiert. Dies hat zur Folge, dass das Bier selbst nach längerer Lagerung noch frisch schmeckt und unverändert stabil im Geschmack ist.

Ein gutes Beispiel für nachhaltige Verpackungen ist das Krones PET-Recycling. Auf unserer Anlage MetaPure können gebrauchte Kunststoff-Flaschen zu lebensmitteltauglichem Rezyklat verarbeitet werden, dem Rohstoff für neue PET-Behälter. Krones hat bislang weltweit 13 MetaPure Recycling-Anlagen installiert. Auf diesen werden jährlich schätzungsweise 150.000 bis 200.000 Tonnen PET recycelt.

Eine dieser Anlagen steht bei unserem US-Kunden rPlanet Earth im kalifornischen Vernon. Nach dem Recycling des PET-Materials stellt rPlanet Earth in seinem neuen Produktionswerk Preforms, Folien und Thermoform-Behälter aus Rezyklat her. Das Herzstück, also die Technologie zum Waschen und Dekontaminieren der aus den gebrauchten Flaschen gewonnenen Flakes, lieferte Krones. Für uns war dies das bislang größte PET-Recyclingprojekt der Firmengeschichte.

Das Potential für PET-Recycling ist groß. Die Ellen Mac Arthur Foundation schätzt den Wert der heute noch ungenutzten Kunststoffabfälle auf 80 bis 120 Mrd. US-Dollar pro Jahr.

Maschinen, Anlagen und Services, die beim Kunden Mehrwert schaffen, sind die Basis für die Wettbewerbsfähigkeit und erfolgreiche Zukunft von Krones. Deshalb investieren wir seit jeher viel, um bestehende Produkte und Services besser zu machen bzw. um echte Innovationen auf dem Markt zu etablieren, die den Kundennutzen steigern.

Natürlich muss man diese Investitionen bei der aktuellen Ertragslage kritisch hinterfragen. Wir bewerten deshalb neue Entwicklungsthemen noch kritischer, glauben aber, dass auch zukünftig Innovationen eine wichtige Grundlage für den Erfolg von Krones sind.

Unsere neuen Produkte in der jüngeren Vergangenheit, die wir auf diesem Schaubild zusammengetragen haben, unterstreichen die Innovationskraft von Krones. Wie Sie sehen, haben wir in allen Segmenten und Bereichen eine Vielzahl von neuen und weiterentwickelten Produkten und Dienstleistungen auf den Markt gebracht.

Durch den kontinuierlichen Ausbau des Global Footprint wollen wir regionale Wachstumschancen und Kostenvorteile nutzen. Je näher wir am Kunden sind, desto besser verstehen wir seine Bedürfnisse und die lokalen Besonderheiten. Mit dem Ausbau des Global Footprint wollen

wir aber nicht nur Wachstum, vor allem in den Emerging Markets, generieren, sondern auch Kostenvorteile nutzen: beim Einkauf, der Produktion sowie bei Fracht- und Logistik. Die Risiken durch Wechselkurveränderungen lassen sich ebenfalls durch höhere Wertschöpfung in den Regionen reduzieren.

Wir haben den Global Footprint in den letzten Jahren deutlich vergrößert. Durch unsere Zukäufe in der Prozesstechnik haben wir beispielsweise die notwendige Regionalisierung vor allem in Nordamerika und China gut vorangebracht.

Unser neues Werk in Ungarn ist auf einem guten Weg. Sowohl zeitlich, als auch kostenmäßig entwickelt sich Debreceen im Plan. Im Laufe dieses Jahres werden wir die Produktion hochfahren und ab 2020 profitabel produzieren.

Trotz des internationalen Ausbaus bleibt Deutschland für Krones der mit Abstand wichtigste Standort. Auch hier investieren wir aktuell zur Steigerung der Produktivität. Insbesondere die Erweiterung unseres Inbetriebnahmezentrums für Füller und Ergoblöcke sowie ein komplett neues Logistik- und Produktionszentrum für Schaltschränke sind wesentliche Investitionen.

Ausblick und Ziele

Jetzt zum Ausblick auf das Gesamtjahr 2019 und unsere Mittelfristziele erläutern.

2019 will Krones weiter profitabel wachsen. Aufgrund der Abkühlung der weltweiten Konjunktur und den zahlreichen geopolitischen und gesamtwirtschaftlichen Risiken, die sich in den vergangenen Monaten sogar noch verschärften, haben sich die Rahmenbedingungen verschlechtert. Ich möchte hier nur den weiterhin offenen Handelsstreit zwischen den USA und China nennen, der wie ein Damoklesschwert über der Weltwirtschaft schwebt.

Insgesamt fördern die zahlreichen gesamtwirtschaftlichen Unwägbarkeiten die Investitionsbereitschaft unserer Kunden nicht. Dies können wir auch an den verzögerten Entscheidungen unserer Kunden in den ersten Monaten des laufenden Jahres erkennen. Zusätzlich sind unsere Kunden durch die aktuelle Diskussion über die Verpackungslösung PET verunsichert. Dies wird sich zumindest kurzfristig auf unseren Produktmix auswirken. Darüber hinaus haben wir weiterhin mit hohen Kos-

ten, allen voran beim Einkauf von Material, zu kämpfen. Die positiven Effekte aus unseren Preiserhöhungen kommen erst verzögert in der Gewinn- und Verlustrechnung an und können 2019 die Kostensteigerungen nicht vollkommen kompensieren.

Zu den Stärken von Krones zählt aber, dass wir es gewohnt sind, mit Herausforderungen umzugehen und mit passenden Maßnahmen darauf reagieren.

Grundsätzlich steht die Sicherung der Profitabilität und die der Wettbewerbsfähigkeit im Fokus.

Kurzfristig haben wir zu den bereits eingeleiteten Maßnahmen seit Beginn des Jahres einen Einstellungstop in Deutschland. Den Mitarbeiteraufbau weltweit haben wir deutlich reduziert.

Weiter konzentrieren wir uns intensiv auf die Senkung der Materialkosten, um im laufenden Jahr der aktuellen Kostenentwicklung entgegenzuwirken.

Darüber hinaus spielen die Reduzierung von Komplexität, die schnelle Reaktion auf Marktanforderungen sowie eine Organisation, in deren Mittelpunkt der Kunde steht, eine zentrale Rolle.

Einige dieser Themen werden für Krones zukünftig Veränderungen bedeuten, die sicher nicht allen gefallen werden, trotzdem müssen wir uns den Realitäten in unseren Märkten stellen. Denn Krones will weiter profitabel wachsen und seine Marktanteile in einem wachsenden Markt sichern.

Insgesamt steht fest, dass es hoher Anstrengungen bedarf, um die Ziele 2019 zu erreichen. Beim Umsatz rechnet das Unternehmen für 2019 mit einem Wachstum von 3 %. Die EBT-Marge soll bei rund 6 % liegen. Für die dritte Zielgröße, das Working Capital im Verhältnis zum Umsatz, erwartet Krones 26 %.

Trotz der aktuell angespannten Entwicklung in der Profitabilität verfolgt Krones weiterhin anspruchsvolle Mittelfristziele. Aber auch wir werden von den Unwägbarkeiten der Welt beeinflusst.

Unternehmen bewegen sich heute in einer instabilen Welt mit hoher Volatilität. Die Vorherseh- und Berechenbarkeit von Ereignissen sowie die Prognosefähigkeit nimmt dabei ab.

Bei einer volatilen Entwicklung der Weltwirtschaft muss unser mittelfristiger Ausblick deshalb auf Szenarien aufgebaut werden. Daher geben wir Spannen für die einzelnen mittelfristigen Zielwerte an.

Je nach gesamtwirtschaftlicher Lage und Entwicklung an unseren Märkten rechnen wir mit einem jährlichen durchschnittlichen Umsatzwachstum von 3 bis 5 % ohne

Akquisitionseffekte, einer EBT-Marge von 6 bis 8 % und einem Working Capital im Verhältnis zum Umsatz von 22 bis 24 %.

Wir sind nun am Ende der Präsentation angelangt und sind auf Ihre Fragen gespannt.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!