

DEMAG CRANES AG

Wir sind nicht zuletzt über unsere starke Bilanz finanziell gut gerüstet.

Aloysius Rauen

Vorsitzender des Vorstands
der Demag Cranes AG
in der Hauptversammlung am 02. März 2010
(Es gilt das gesprochene Wort.)



Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Aktionäre,

auch ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer Hauptversammlung anlässlich des Geschäftsjahres 2008/2009.

Bevor ich gleich auf das abgelaufene Geschäftsjahr eingehe, möchte ich mich zunächst gerne bei Ihnen persönlich vorstellen, da dies meine erste Hauptversammlung als Vorstandsvorsitzender der Demag Cranes AG ist.

Mein Name ist Aloysius Rauen, ich bin 53 Jahre alt, seit 23 Jahren verheiratet und seit dem 1. Mai 2009 im Unternehmen. Ich wurde in Lengerich/Niedersachsen geboren und habe unter anderem an der Ruhr-Universität in Bochum Maschinenbau studiert.

Vor meiner Zeit bei Demag Cranes war ich in der Luftfahrt- und Automobilindustrie tätig und zuletzt Vorsitzender der Geschäftsführung der Eurofighter Jagdflugzeug GmbH, einem europäischen Unternehmen, das im Bereich der Entwicklung, Ferti-

gung und Betreuung von militärischen Flugzeugen tätig ist.

Dort war vor allem die interkulturelle Zusammenarbeit in integrierten Strukturen von entscheidender Bedeutung, und daher verfüge ich insbesondere über umfangreiche Erfahrung im Bereich der zielgerichteten Zusammenführung von unterschiedlichen Unternehmensbereichen mit internationalem Hintergrund – eine Aufgabe, die gegenwärtig im Demag Cranes Konzern ganz oben auf der Tagesordnung steht.

Das beste Produkt ist ohne Kunden wertlos.

Von Haus aus komme ich aus einem Familienunternehmen, das von meinem Vater aufgebaut wurde und über eine Handvoll Mitarbeiter verfügte. In diesem elterlichen Betrieb habe ich sehr intensiv mitgearbeitet und insbesondere zwei Dinge für's unternehmerische Leben mitgenommen:

1. Das beste Produkt ist ohne Kunden wertlos

2. Auf Dauer kann man nicht mehr Geld ausgeben als reinkommt.

Diese sich fast etwas trivial anhörenden Erkenntnisse haben mich bis heute geprägt.

Neben meiner Leidenschaft für unser Unternehmen interessiere ich mich für Sport und halte mich mit Laufen und Bergwandern fit.

Meine Damen und Herren,

in den folgenden rund ca. 30 Minuten möchte ich zunächst noch einmal das abgelaufene Geschäftsjahr Revue passieren lassen. Darüber hinaus werde ich Ihnen einige Finanzkennzahlen näher vorstellen und auf die Demag Cranes Aktie sowie den Dividendenvorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand eingehen. Im zweiten Teil meines Vortrags werde ich Ihnen dann insbesondere unseren Weg zum integrierten Konzern vorstellen und auf Entwicklungen und Ausblick im laufenden Geschäftsjahr eingehen.

Lassen Sie mich mit den zentralen Botschaften beginnen, bevor ich Ih-

nen einen Überblick über die geschäftliche Entwicklung im Konzern und der drei Segmente Industriekrane, Hafentechnologie und Services gebe.

Das abgelaufene Geschäftsjahr war geprägt von den negativen Auswirkungen der Wirt- schafts- und Finanzkrise.

Das abgelaufene Geschäftsjahr war geprägt von den negativen Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise. Die resultierende Abkühlung der Weltwirtschaft bremste die Investitionsbereitschaft unserer Kunden auf globaler Ebene. Davon waren insbesondere die produzierenden Segmente Industriekrane und Hafentechnologie betroffen.

Der Konzernauftragseingang ging infolgedessen um knapp vierzig Prozent zurück. Dank eines guten Auftragspolsters aus dem Rekordgeschäftsjahr 2007/2008 konnten wir beim Konzernumsatz den Rückgang jedoch abfedern. Das am Ende des dritten Quartals gesetzte Umsatzziel von 1,0 bis 1,1 Mrd. EUR für das Geschäftsjahr 2008/2009 haben wir mit einem Umsatz von 1.047 Mrd. EUR erreicht.

Aufgrund der niedrigen Auslastung der Fertigungsstätten bei laufenden Fixkosten lag das operative Ergebnis vor Steuern und Zinsen, das so genannte EBIT, im Geschäftsjahr 2008/2009 im Vergleich zum Vorjahr deutlich niedriger. Mit einem operativen Konzern-EBIT von 67,6 Mio. EUR konnte der Zielkorridor dennoch leicht übertroffen werden, da die Prognose zum Ende des dritten Quartals bei 55,0 bis 65,0 Mio. EUR lag.

Wie bereits mehrfach kommuniziert, ist die Umsetzung unseres Restrukturierungsprogramms in vollem Gange. Gleichzeitig setzen wir das angekündigte Ziel um, den Konzern organisatorisch weiter zu integrieren. Ich gehe später noch näher darauf ein.

Durch den konsequenten Fokus auf Cashflow- und Working-Capital-Ma-

nagement haben wir auch im Krisengeschäftsjahr 2008/2009 einen positiven freien Cashflow erwirtschaftet und die Nettoverschuldung fast vollständig zurückgeführt.

Das allgemeine Marktumfeld stand – wie bereits gesagt – im gesamten abgelaufenen Geschäftsjahr stark unter dem negativen Einfluss der Wirtschafts- und Finanzkrise.

Die Abkühlung des Weltwirtschaftsklimas betraf nicht nur die großen Wirtschaftsregionen Nordamerika, Westeuropa und Asien, sondern auch Mittel- und Osteuropa sowie Lateinamerika. Während in Ländern wie den USA und dem Vereinigten Königreich hauptsächlich die Immobilien- und Finanzkrise belastend wirkte, litten die exportorientierten Volkswirtschaften Japan, China und Deutschland vornehmlich unter dem Nachfrageeinbruch im Ausland.

Zum Ende des Geschäftsjahres des Demag Cranes Konzerns – in den Sommermonaten 2009 – verlangsamte sich allerdings der Rückgang der Weltwirtschaft und es zeigten sich erste Stabilisierungstendenzen. Dies ist nicht zuletzt auch das Ergebnis der umfangreichen wirtschaftspolitischen Maßnahmen zur Stützung und Wiederbelebung der Konjunktur. Trotz erster Stabilisierungstendenzen sehen Experten die Wirtschafts- und Finanzkrise dennoch als noch nicht beendet an.

Zum Ende des Geschäftsjahres des Demag Cranes Konzerns zeigten sich erste Stabilisierungstendenzen.

In Europa betraf der Abschwung insbesondere nach dem Zusammenbruch der Investmentbank Lehman Brothers im September 2008 nahezu alle Branchen. Als Folge gingen die Unternehmensinvestitionen im Euroraum drastisch zurück und der Export schwächte sich erheblich ab. Seitens der Banken wurden die Kreditvergabebedingungen deutlich verschärft.

Auch die deutsche Wirtschaft litt immer stärker unter der Krise: Der globale Nachfragerückgang schwächte insbesondere das deutsche Exportgeschäft. Die wirtschaftliche Lage von Maschinenbauunternehmen hat sich im Jahresverlauf weiter verschlechtert. Nach Angaben des Branchenverbands VDMA gingen die Bestelleingänge im Zeitraum Januar bis September 2009, verglichen mit dem Vorjahreszeitraum, real um 44 Prozent zurück.

Zum Sommer hin zeigten sich jedoch im Euroraum erste Besserungstendenzen.

Zum Sommer hin zeigten sich jedoch im Euroraum erste Besserungstendenzen: Die Stimmungsindikatoren wie der Einkaufsmanagerindex für das verarbeitende Gewerbe und den Dienstleistungssektor oder der von der EU-Kommission veröffentlichte Economic-Sentiment-Indikator sind wieder gestiegen. Auch die Zahlen im produzierenden Gewerbe sprachen für eine leichte Erholung.

Im Geschäftsjahr 2008/2009 hat sich der Markt für Industriekrane rückläufig entwickelt. Generell hat die Weltwirtschaftskrise reine Komponentenanbieter stärker getroffen als internationale Systemanbieter wie Demag Cranes. Die Entwicklung der branchenspezifischen Rahmenbedingungen entspricht weitgehend der Marktentwicklung der Maschinenbauindustrie. Interessanterweise hat der Markt volumenanteil der aufstrebenden Märkte trotz der Abschwächungen ein kontinuierliches Wachstum verzeichnet, wenngleich diese Märkte durch eine starke Wettbewerbsfragmentierung gekennzeichnet sind.

Der Markt des Segments Hafentechnologie war im abgelaufenen Geschäftsjahr durch stark rückläufige Frachtmengen und dramatisch gesunkene Transportraten für Container gekennzeichnet. Der sich bereits im

Sommer 2008 abzeichnende Rückgang der Frachtmengen auf den Haupttrouten Asien-Nordamerika weitete sich durch die Wirtschaftskrise aus und führte zu einem in dieser Höhe nicht zu erwartenden weltweiten Einbruch in der Seeverkehrswirtschaft.

Die Kunden des Segments Hafentechnologie reagierten auf diese Entwicklungen mit der Einstellung oder weitgehenden Reduzierung ihrer Investitionstätigkeiten. Zudem haben viele Kunden ihre geplanten Investitionen zeitlich verschoben. Neben den Erweiterungsinvestitionen blieben auch Ersatzinvestitionen weitgehend aus, da durch die geringe Auslastung der Terminals kaum Bedarf bestand. Ebenso führte die geringe Terminalauslastung zu einem deutlich verminderten Servicebedarf. Ein ähnliches Bild ergab sich beim Landtransport von Containern. Aufgrund der gesunkenen Wirtschaftsleistung sind auch hier die Investitionen stark zurückgegangen.

Der Trend zu erhöhten Anforderungen an Sicherheit, Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit mit dem entsprechenden Geschäftspotenzial für Serviceleistungen ist ungebrochen.

Auch im Gesamtmarkt des Segments Services machen sich die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise bemerkbar. Die globale Gesamtnachfrage nach Serviceleistungen war im Geschäftsjahr 2008/2009 rückläufig. Infolge geringerer Auslastung der Krananlagen auf Kundenseite kam es in allen Märkten zu einem Nachfragerückgang, insbesondere bei Ersatzteilen. Der grundsätzliche Trend zu erhöhten Anforderungen an Sicherheit, Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit mit dem entsprechenden Geschäftspotenzial für Serviceleistungen ist jedoch ungebrochen.

Ich möchte Ihnen nun ein paar Eckdaten aus dem Geschäftsjahr 2008/2009 detaillierter vorstellen.

Im Geschäftsjahr 2008/2009 erzielte der Demag Cranes Konzern einen Auftragseingang in Höhe von 841,9 Mio. EUR. Bedingt durch den allgemeinen Nachfragerückgang lag dieser Wert 36,4 Prozent unter dem Wert des Vorjahres.

Im Geschäftsjahr 2008/2009 erzielte der Demag Cranes Konzern einen Auftragseingang in Höhe von 841,9 Mio. EUR.

Im Segment Industriekrane sank der Auftragseingang aufgrund der geringen Investitionsbereitschaft der Kunden. Investitionsentscheidungen wurden vielfach zeitlich verschoben. Im Vorjahresvergleich reduzierte sich der Auftragseingang um 40,8 Prozent auf 397,9 Mio. EUR.

Im Segment Hafentechnologie führte der starke Einbruch im internationalen Frachtgeschäft im abgelaufenen Geschäftsjahr zu einem deutlich niedrigeren Auftragseingang. Dieser sank im Vergleich zum Geschäftsjahr 2007/2008 um 52,1 Prozent auf 151,8 Mio. EUR. Von der negativen Entwicklung waren alle Produktlinien betroffen. Erst zum Geschäftsjahresende stabilisierte sich der Auftragseingang bei Hafemobilkranen auf einem niedrigen Niveau.

Auch im Segment Services mussten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Nachfragerückgang bei unseren Produkten und Dienstleistungen hinnehmen. Der Auftragseingang verminderte sich um 12,7 Prozent auf 292,1 Mio. EUR. Besonders betroffen war dabei das Ersatzteilgeschäft.

Der Auftragsbestand belief sich im Konzern per 30. September 2009 auf 313,1 Mio. EUR. Der vergleichbare Wert des Vorjahres betrug 523,5 Mio. EUR.

Im Segment Industriekrane lag der Auftragsbestand zum Bilanzstichtag bei 197,7 Mio. EUR, was einen Rück-

gang von 152,7 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

Auch im Segment Hafentechnologie ging der Auftragsbestand krisenbedingt deutlich zurück. Nach 121,7 Mio. EUR zum 30. September 2008 lag dieser Wert ein Jahr später bei 69,4 Mio. EUR. Dagegen zeigte sich das Auftragsbuch im Segment Services mit einem Rückgang von 5,3 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahresstichtag recht stabil.

Bedingt durch die schwache Auftragslage gingen auch die Umsätze im Vergleich zum Geschäftsjahr 2007/2008 zwar zurück, auf Basis eines guten Auftragspolsters aus dem Rekordgeschäftsjahr 2007/2008 konnte der Rückgang allerdings abgefedert werden. Auf Konzernebene reduzierte sich der Umsatz im Vorjahresvergleich um 14,5 Prozent. In regionaler Hinsicht mussten wir in fast allen Regionen Umsatzreduzierungen hinnehmen. Allerdings fiel der Rückgang in den aufstrebenden Märkten mit 9,4 Prozent deutlich geringer aus als in den etablierten Märkten. Dort verbuchten wir einen Rückgang von 16,9 Prozent.

Die wesentlichen Umsatztreiber waren Standard- und Prozesskrane.

Die Geschäftssegmente waren in unterschiedlicher Form vom Umsatzrückgang betroffen: Im Segment Industriekrane fiel der Umsatzrückgang mit 4,4 Prozent auf 545,8 Mio. EUR aufgrund des gut gefüllten Auftragsbuchs deutlich geringer aus als in den beiden anderen Segmenten. Die wesentlichen Umsatztreiber waren dabei Standard- und Prozesskrane. Während der Auftragseingang für diese Krane teilweise in das Geschäftsjahr 2007/2008 fiel, wurden diese nach einer durchschnittlichen Fertigungszeit von sechs bis zwölf Monaten im Geschäftsjahr 2008/2009 an die Kunden ausgeliefert und als Umsatz realisiert. Im Segment Hafentechnologie...

technologie reduzierte sich der Umsatz um 37,3 Prozent auf 204,0 Mio. EUR. Da in diesem Segment deutlich mehr Projektgeschäft abgewickelt

Im Segment Hafentechnologie hat sich die Auftragslage gegen Ende des Geschäftsjahres wieder auf niedrigerem Niveau stabilisiert.

wird als in den anderen beiden Segmenten, waren die negativen Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise hier besonders einschneidend. Auch wenn sich die Auftragslage gegen Ende des Geschäftsjahres wieder auf niedrigerem Niveau stabilisiert hat, konnten die stark rückläufigen Umsätze im zweiten und dritten Quartal nicht kompensiert werden. Der Umsatz des Segments Services ging um 9,5 Prozent auf 297,7 Mio. EUR zurück. Infolge geringerer Nutzung der Krananlagen bei unseren Kunden sank auch die Nachfrage nach unseren umsatz- und margenstärkeren Ersatzteilen. Diese Entwicklung wurde im dritten Quartal 2008/2009 besonders deutlich. Zum Ende des Geschäftsjahres stabilisierte sich die Nachfragesituation wieder.

Beim operativen EBIT mussten wir im Konzern krisenbedingt ungefähr eine Halbierung hinnehmen. Nach 137,5 Mio. EUR zum Ende des Rekordgeschäftsjahres 2007/2008 lag der Wert für das abgelaufene Geschäftsjahr bei 67,6 Mio. EUR.

Im Segment Industriekrane sank das operative EBIT im Geschäftsjahr 2008/2009 um 37,8 Prozent auf 29,7 Mio. EUR. Da wir im Geschäftsjahr 2007/2008 einen überdurchschnittlich hohen Auftragseingang an margenschwächeren Prozesskranen generiert haben, die nach einer durchschnittlichen Produktionszeit von zirka zwölf Monaten an unsere Kunden ausgeliefert werden, kam es zu einer weiteren Verschiebung im Produktmix des Segments. Neben der Unterauslastung unserer Fabriken

wirkte sich diese Verschiebung negativ auf die operative EBIT-Marge aus. Diese lag bei 5,4 Prozent.

Im Segment Hafentechnologie sank das operative EBIT im Vergleich zum Geschäftsjahr 2007/2008 deutlich. Hauptgründe für den Ergebnisrückgang um 36,9 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahreswert sind der verminderte Umsatz sowie deutliche Produktionsreduzierungen, die zu einer geringen Auslastung in der Fabrik führten – beides bedingt durch die wirtschaftlich schwierige Situation in den Häfen.

Im Segment Services wurden infolge der geringeren Kranauslastung bei unseren Kunden weniger Ersatzteile verkauft. Daraus resultierte ein um 15,2 Mio. EUR geringeres operatives EBIT als im Vorjahr. Die operative EBIT-Marge für das Geschäftsjahr 2008/2009 lag trotz des negativen Geschäftsumfelds mit 20,2 Prozent im Rahmen unserer mittelfristigen Margenerwartung.

Meine Damen und Herren,

im Zuge der Ausweitung der Wirtschafts- und Finanzkrise waren bereits zum Ende des letzten Kalenderjahres erste Rückgänge, insbesondere beim Auftragseingang im Segment Hafentechnologie, zu verzeichnen. Das Unternehmen reagierte darauf schnell mit der Rückführung des Leiharbeiteranteils und dem Abbau von Überstunden- und Urlaubskonten. Im März

Wir zielen auf ein Einsparvolumen von bis zu 60 Mio. EUR bezogen auf das operative EBIT.

2009 wurde dann Kurzarbeit angeordnet. Nach einer weiteren Verschärfung der Auftragsituation und dem Ausbleiben mittelfristiger Erholungssignale legte der Vorstand zur Zukunftssicherung des Unternehmens ein Restrukturierungsprogramm vor, das im Mai dieses Jahres einstimmig vom Aufsichtsrat der Demag Cranes AG gebilligt wurde. Danach werden unter anderem im Konzern bis zu 750 Stel-

len weltweit wegfallen. Über die Umsetzung der Maßnahmen zielen wir auf ein Einsparvolumen von bis zu 60 Mio. EUR bezogen auf das operative EBIT.

Zur nachhaltigen Sicherung der wirtschaftlichen Stabilität des Konzerns werden wir die Break-Even-Punkte deutlich absenken.

Bereits im Juli 2009 wurden die Verhandlungen über Interessenausgleich und Sozialplan bei der Konzerntochter Gottwald Port Technology GmbH im Segment Hafentechnologie abgeschlossen. Ende Oktober 2009 wurden dann die Dokumente zum Interessenausgleich für die geplanten Restrukturierungsmaßnahmen in der Demag Cranes AG sowie der Demag Cranes & Components GmbH und die entsprechenden Sozialpläne unterzeichnet.

Im Rahmen der zugehörigen Maßnahmen haben wir die organisatorische Umsetzung der so genannten Shared-Services-Funktionen mit konzernübergreifenden Aufgaben wie IT, Rechnungswesen oder Personal am 01. Oktober 2009 über einen Betriebsübergang in der Demag Cranes AG zentralisiert. Damit sind wir unter anderem in der Lage, Aufgaben zu bündeln, Doppelarbeiten zu vermeiden, Schnittstellen zu reduzieren und Prozesse konzernweit zu beschleunigen.

Zur nachhaltigen Sicherung der wirtschaftlichen Stabilität des Konzerns werden wir durch die laufenden Maßnahmen die Gewinnerreichungsschwellen, die so genannten Break-Even-Punkte, deutlich absenken. Dies wird über eine nachhaltige Reduzierung der fixen und variablen Kosten in den beiden Geschäftssegmenten Industriekrane und Hafentechnologie erreicht. Daneben haben wir uns zum Ziel gesetzt, die gesamte Organisation weiter zu integrieren, worauf ich in wenigen Minuten näher eingehe.

Meine Damen und Herren,

Ich möchte jetzt kurz auf einige Finanzkennzahlen aus dem letzten Geschäftsjahr eingehen.

Durch ein konsequentes und nachhaltiges Finanzmanagement ist der Demag Cranes Konzern bilanziell gut aufgestellt. Dies ist insbesondere das Resultat eines kontinuierlichen Schwerpunkts auf Cash- und Working-Capital-Management in den letzten Jahren. So wurde auch im Krisengeschäftsjahr 2008/2009 ein positiver freier Cashflow erwirtschaftet und die Nettoverschuldung fast vollständig auf 6,3 Mio. EUR (Vorjahr: 18,4 Mio. EUR) zurückgeführt – trotz einer Rekord-Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2007/2008 von rund 30 Mio. EUR. Wir sind also quasi schuldenfrei.

Lassen Sie mich Ihnen an dieser Stelle auch die Kostensenkungseffekte aus dem Restrukturierungsprogramm näher erläutern.

Das Konzern-EBIT wurde zunächst durch Aufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 49,1 Mio. EUR negativ belastet.

Im Rahmen der Berichterstattung zum dritten Quartal 2008/2009 hatten wir diese Größenordnung bereits angekündigt. Von den 49,1 Mio. EUR sind 83,1 Prozent zahlungswirksam und der Rest nicht zahlungswirksam. 7,5 Mio. EUR haben wir bereits zum 30.09. ausgezahlt. Durch die Umsetzung der einzelnen Maßnahmen senken wir die Gewinnerreichungsschwellen im Unternehmen deutlich und gehen von jährlichen Kosteneinsparungen von bis zu 60 Mio. EUR aus.

**Wir beabsichtigen,
weltweit in unseren
Produktionsstätten die
Kapazität der Produktion
dem Auftragsvolumen
anzupassen.**

Wir beabsichtigen, weltweit in unseren Produktionsstätten die Kapazität der Produktion dem Auftragsvo-

lumen anzupassen. Aus diesem Grund macht das Restrukturierungsprogramm einen Abbau von bis zu 750 Stellen im Konzern größtenteils in Europa und den USA notwendig. Ein Großteil der Kosten sind personalbezogene Kosten, der Anteil liegt deshalb bei rund 68,0 Prozent. Ordnet man die Kosten den einzelnen Segmenten zu, werden 34,2 Prozent der Restrukturierungskosten auf das Segment Industriekrane und 45,0 Prozent auf das Segment Hafentechnologie entfallen. In der Hafenkranproduktion hier in Düsseldorf wurden die Produktionskapazitäten entsprechend reduziert, was zu Kosteneinsparungen durch personelle Anpassungen führt.

**In der Hafenkran-
produktion hier in
Düsseldorf wurden die
Produktionskapazitäten
entsprechend reduziert.**

Vom restlichen Aufwand entfallen 11,2 Prozent der Restrukturierungskosten auf das Segment Services und 9,6 Prozent auf die Demag Cranes Holding, die nicht den Segmenten zugeordnet sind.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Durch die negativen Folgen der Wirtschafts- und Finanzkrise und die gebuchten Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 49,1 Mio. EUR ging das Ergebnis nach Steuern deutlich auf 1,2 Mio. EUR zurück. Im Rekordjahr standen hier noch 80,8 Mio. EUR zu Buche. Das Ergebnis pro Aktie beträgt damit 0,04 EUR nach 3,79 EUR im vorangegangenen Geschäftsjahr. Vorstand und Aufsichtsrat sind vor diesem Hintergrund zu dem gemeinsamen Entschluss gekommen, der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2008/2009 keine Dividende vorzuschlagen. Ich darf Ihnen versichern, dass uns diese Entscheidung nicht leicht gefallen ist, aber sie ist auch unter Berücksichtigung der weiterhin schwierigen und unsicheren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen

getroffen worden. Grundsätzlich sollen in Abhängigkeit vom operativen Unternehmenserfolg zukünftig dann wieder attraktive Dividenden ausgeschüttet werden.

Zum 30. September 2009 waren 5.934 Mitarbeiter im Konzern beschäftigt, 159 weniger als zum 30. September 2008. Dieser Rückgang ist insbesondere auf die Umsetzung des Restrukturierungsprogramms zurückzuführen.

Auf Segmentebene reduzierte sich die Zahl der Mitarbeiter im Segment Industriekrane auf 3.398. Im Segment Hafentechnologie ging die Mitarbeiterzahl zum Stichtag auf 774 Mitarbeiter zurück. Im Segment Services waren 1.719 Personen zum Ende des Geschäftsjahres beschäftigt.

Generell steuern wir die Mitarbeiterentwicklung auch in der Wirtschafts- und Finanzkrise nach den regionalen Erfordernissen. So haben wir bereits im letzten Geschäftsjahr in Wachstumsregionen wie Asien/Pazifik, die weniger von der Krise betroffen waren, Stellen aufgebaut. An diesem Ansatz werden wir auch zukünftig festhalten.

Meine Damen und Herren,

ich komme jetzt zur Aktienkursentwicklung.

**Generell steuern wir die
Mitarbeiterentwicklung
auch in der Wirtschafts-
und Finanzkrise nach den
regionalen Erfordernissen.**

Das Börsenjahr 2009 begann zunächst wie das Krisenjahr 2008 endete. Die Weltaktienindizes brachen im ersten Kalenderquartal durch die Bank weg im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise ein. Der Leitindex DAX markierte bereits im November 2008 ein neues Vierjahrestief. Nach einer kurzen Erholung zur Jahreswende fiel er dann am 23. Februar 2009 erstmals seit vier Jahren wieder unter die Marke von 4.000 Punkten. Erst im April – mit wachsender Zuversicht auch in Teilen der Industrie –

setzte der DAX zu einem Aufschwung an, der bis heute andauert.

Der MDAX erholte sich sogar noch schneller. Am 30. September 2009 schloss dieser bei 7.359 Punkten und verbesserte sich damit um 7,0 Prozent.

Der Aktienkurs der Demag Cranes AG folgte im Wesentlichen dem allgemeinen Trend an den internationalen Aktienmärkten.

Der Aktienkurs der Demag Cranes AG folgte im Wesentlichen dem allgemeinen Trend an den internationalen Aktienmärkten. Die Kursentwicklung von 26,25 EUR1 am 01. Oktober 2008 auf 24,54 EUR am 30. September 2009 entspricht insgesamt einem Kursrückgang um 6,5 Prozent.

Die Aktie entwickelte sich im Verlauf des Geschäftsjahres zunächst schwächer als ihre Vergleichsindizes MDAX und DAX, konnte diesen Rückstand aber ab November 2008 bis zum Ende der Berichtsperiode weitgehend kompensieren. Dabei erreichte der Aktienkurs am 28. Oktober 2008 sein Jahrestief mit 11,64 EUR. Die Aktie schloss am Geschäftsjahresende bei 24,54 EUR.

Mit einem Kursanstieg um 97,4 Prozent seit den Tiefständen im März 2009 bis zum Geschäftsjahresende am 30. September 2009 zeigte sie – nach Bekanntgabe und ersten Umsetzungserfolgen des Restrukturierungsprogramms – eine bessere Entwicklung als der DAX. Dieser legte seit seinem Tief am 06. März 2009 um 54,8 Prozent zu. Der MDAX stieg wiederum vom 09. März bis zum 30. September 2009 um 76,7 Prozent – auch in diesem Vergleich zeigte die Demag Cranes Aktie einen stärkeren Wertzuwachs.

Wie angekündigt möchte ich nun auf unseren Weg zum integrierten Konzern eingehen.

Mit der Restrukturierung, der Zentralisierung sowie der Konzernintegra-

tion haben wir wichtige Themen zur Steigerung der Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit des Demag Cranes Konzerns auf den Weg gebracht.

Die laufende Konzernintegration, das heißt die schrittweise Zusammenführung aller Aktivitäten der Demag Cranes & Components GmbH, der Gottwald Port Technology GmbH sowie der Demag Cranes Holding, ist dabei kein Selbstzweck, sondern wir verfolgen damit klare Zielsetzungen. Als integrierter Konzern können wir schneller, einheitlicher und flexibler agieren. Zuständigkeiten werden klar geregelt sein und die Teamorientierung wird durch eine nahezu überlappungsfreie Zusammenarbeit von unterschiedlichen Kompetenzträgern gefördert.

Dabei stehen die Kunden im Mittelpunkt unseres Handelns. Zukünftig werden wir diese Zielgruppe durch ein optimales Zusammenspiel der operativen Schnittstellen von drei Seiten adressieren, nämlich einmal über den Vertrieb im Verkaufsprozess, dann über unser Team „Produkt- und Vertragsmanagement“, wenn es darum geht, den Auftrag optimal abzuwickeln und natürlich durch unsere Servicemannschaft anhand unterschiedlicher Dienstleistungen über den Lebenszyklus hinweg.

Diese drei Bereiche stellen sozusagen die vorderste Front zum Kunden dar und stehen in ständigem Austausch mit vor- und nachgelagerten Funktionen wie Forschung/ Entwicklung/ Design sowie der Produktion.

Die Kunden stehen im Mittelpunkt unseres Handelns.

Die Führungskräfte für diese operativen Kernfunktionen sind global verantwortlich und bilden zusammen mit dem Vorstand das so genannte Executive Committee.

Das bedeutet, dass wir unterhalb des Vorstands funktionsverantwortliche Führungskräfte etablieren, die für Entwicklung und Konstruktion, Pro-

duktion, Produkt- und Vertragsmanagement, Services und Vertrieb weltweit verantwortlich sind. Damit wachsen wir auch, was die Zuständigkeiten angeht, zu EINEM Unternehmen zusammen und verkürzen dabei Abstimmungs- und Ablaufprozesse.

Die notwendigen Vorbereitungen zur Anpassung unserer Geschäftsstrukturen sind im vollen Gange.

Die notwendigen und umfangreichen Vorbereitungen zur Anpassung unserer Geschäftsstrukturen und Prozessabläufe sowie der Aufbauorganisation sind im vollen Gange, um die Zielstruktur schnellstmöglich zu realisieren. Parallel passen wir aktuell unsere Strategie auf die besonderen Anforderungen durch die Wirtschafts- und Finanzkrise und die Zeit danach an. Dabei war es uns wichtig, die gesamte Führungsmannschaft und ihre Erfahrungen und Ideen miteinzubeziehen. Nur so können wir uns auf die durch die Wirtschafts- und Finanzkrise veränderten Rahmenbedingungen optimal einstellen.

Ein wesentlicher Bestandteil unserer generellen strategischen Ausrichtung wird dabei der Ausbau unserer Innovations- und Technologieführerschaft sein, die massive Ausweitung unseres Servicegeschäfts sowie der Vertriebsaktivitäten in den aufstrebenden Märkten, hier vor allem in Asien. Mit der Erweiterung unseres Vertriebsnetzes und ergänzenden Produktionen stärken wir den Absatz unserer Premiumprodukte.

Darüber hinaus sehen wir in diesen Märkten auch erhebliche Potenziale über Ergänzungen im Produktportfolio und die Erschließung des mittleren Preissegments. Ziel ist es, gerade in den Wachstumsregionen auf die konkreten Bedürfnisse der Kunden einzugehen und die entsprechenden Produkte anzubieten.

Ein erster Meilenstein ist uns dabei bereits gelungen: In Indien haben wir

die Wertschöpfungskette für den Bau von Prozesskränen lokalisiert und auf die Bedürfnisse der dortigen Marktgegebenheiten ausgerichtet. Im Team mit unseren indischen Ingenieuren haben wir einen Prozesskran entwickelt, der sich exakt am Anforderungsprofil des indischen Marktes und seiner Kundschaft orientiert. Beim Bau des Krans setzen wir dabei zum Großteil auf indische Zulieferer. So senken wir nachhaltig die Kosten und erschließen den relevanten Markt bedarfsorientiert, d.h. wir konzentrieren uns auf das Angebot von Leistungsprofilen, das von den Kunden vor Ort als Mehrwert schaffend eingestuft und somit auch bezahlt wird.

Wie in diesem Beispiel wird ein zentraler Ansatz sein, noch näher an die Kunden heranzurücken und ihre Bedürfnisse in effiziente Systemlösungen umzusetzen. Damit wollen wir klaren Mehrwert schaffen.

Ein für mich ganz entscheidender Punkt ist allerdings, über die Zentralisierung und Integration hinaus eine gemeinsame Demag Cranes Konzernkultur zu entwickeln, die die Wurzeln der erfolgreichen Historie unserer Tochtergesellschaften aufgreift und in ein neues Selbstverständnis überführt. Aus meiner Sicht wird dies der ganz zentrale Erfolgstreiber sein.

Ein entscheidender Punkt ist eine gemeinsame Demag Cranes Konzernkultur zu entwickeln.

Mehr als 1.000 Patente haben wir für unsere beiden wichtigsten Marken Demag und Gottwald angemeldet. Und die Zahl der wegweisenden technologischen Verbesserungen und Neuentwicklungen steigt kontinuierlich. Klimawandel, knappe Ressourcen, hohe Energiepreise und die immer größere Bereitschaft der Kunden, Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft zu übernehmen, stellen uns als Technologie- und Innovationsführer vor zusätzliche Herausforderungen. Entsprechend wichtig ist es für

uns als Trendsetter, immer stärker auch nachhaltige Aspekte und die Einhaltung höchster Umwelt- und Sicherheitsstandards als selbstverständlich zu begreifen.

Mehr als 1.000 Patente haben wir für unsere beiden wichtigsten Marken Demag und Gottwald angemeldet.

Im Segment Hafentechnologie haben wir uns darauf eingestellt und setzen mit der „Green Range“-Produktreihe bereits Maßstäbe. Bei diesen Entwicklungen geht es, neben der optimalen Nutzung vorhandener Flächen, um den effizienten Einsatz von Energie sowie die Reduzierung von Schall- und Lichtemissionen. Mit elektrischer Antriebstechnologie über unsere gesamte Produktpalette im Segment Hafentechnologie hinweg sowie mit weiteren Innovationen zur Effizienzsteigerung haben wir Lösungen entwickelt, die den Kundenwünschen nach geringen Betriebskosten und Nachhaltigkeit entsprechen. Zu diesen Innovationen gehört auch das batteriebetriebene AGV (Automated Guided Vehicle).

Wie bereits im Konzernfilm gezeigt, sind unsere Automated Guided Vehicles (kurz AGVs) für den vollautomatischen Containertransport bereits an einigen Häfen im Einsatz. Alleine im Hamburger Hafen bewegen rund 90 Fahrzeuge Container von der Kaimauer zum Lager.

Die aktuelle Generation dieser Geräte verfügt dabei über einen diesel-elektrischen Antrieb mit entsprechender Geräusch- und Abgasbelastung. Mit dem neu entwickelten Batterie-AGV verfolgen wir das Konzept der „Null-Abgasemission“ und eine deutliche Reduzierung der Betriebsgeräusche. Durch intelligente Batteriewechselsysteme können wir dabei eine genauso hohe Verfügbarkeit wie bei der herkömmlichen Technik bereitstellen.

Damit unterstützen wir unsere Kunden in ihren Anstrengungen für einen nachhaltigen Umweltschutz in Häfen und Terminals und schaffen nachhaltiges Geschäftspotenzial für die Zukunft.

Um die Mitarbeiter zu motivieren, noch mehr Vorschläge zur Verbesserung von Produkten und Produktionsprozessen einzureichen, startete der Konzern im Rahmen des Ideenmanagements – mit sehr gutem Erfolg – eine Ideen-Initiative. In weniger als einem Jahr wurden mehr als 500 Mitarbeitervorschläge prämiert. Der Vorstand wird deshalb jetzt das Ideenmanagement ausweiten, um die Innovationskraft unserer Belegschaft zu fördern und den resultierenden Mehrwert zu maximieren.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zum Ende meines Vortrags möchte ich noch kurz auf das laufende Geschäftsjahr 2009/2010 eingehen.

Wie Sie wissen, haben wir erst vor einigen Wochen den Bericht zum ersten Geschäftsquartal 2009/2010 mit allen Details vorgelegt. Entsprechend möchte ich es an dieser Stelle bei einer Zusammenfassung belassen:

In weniger als einem Jahr wurden mehr als 500 Mitarbeitervorschläge prämiert.

Die Geschäftsentwicklung des Demag Cranes Konzerns stand erwartungsgemäß weiterhin unter dem negativen Einfluss der Wirtschafts- und Finanzkrise. Zwar scheint der geschäftliche Rückgang erst einmal gebremst, aber dennoch bewegte sich das geschäftliche Volumen nach wie vor deutlich unter den Niveaus des Rekordgeschäftsjahres 2007/2008 und des ersten Geschäftsquartals 2008/2009. Vor einem Jahr nämlich war der Konzern durch den spätzyklischen Geschäftsverlauf des umsatzstärksten Segments Industriekrane noch nicht in vollem Umfang von den Kriseneffekten betroffen. Darum ist das Be-

richtsquarter mit den deutlichen Rückgängen bei den wichtigsten Konzernkennzahlen Auftragseingang, Umsatz und operatives EBIT nur schwer mit dem Vorjahresquarter vergleichbar.

Im ersten Quartal 2009/2010 erzielte der Demag Cranes Konzern einen Auftragseingang in Höhe von 184,5 Mio. EUR. Der Auftragsbestand belief sich per 31. Dezember 2009 auf 297,3 Mio. EUR. Der vergleichbare Wert des Vorjahres betrug 488,1 Mio. EUR.

Die Konzernumsatzerlöse gingen im Vergleich zum Vorjahresquarter um 31,2 Prozent auf 208,6 Mio. EUR zurück. Dabei waren die Segmente in unterschiedlichem Ausmaß betroffen.

Das operative Konzern-EBIT lag bei 9,2 Mio. EUR. Dieser Wert resultiert aus einer niedrigen Auslastung aufgrund geringerer Auftragsvolumina sowie Verschiebungen im Produktmix im Segment Industriekrane.

Was die generelle Marktsituation angeht, kann man sagen, dass wir Stabilisierungstendenzen auf immer noch niedrigem Niveau verzeichnen. Ein Ende der schwachen Nachfrage in

vielen wichtigen Märkten ist aber weiterhin noch nicht absehbar.

In diesem Zusammenhang möchte ich darauf hinweisen, dass die Zahlen des ersten Quartals absolut im Rahmen unserer Geschäftserwartungen im Kontext der Planungen für das gesamte Geschäftsjahr 2009/2010 lagen.

Die Zahlen des ersten Quartals 2010 lagen absolut im Rahmen unserer Geschäftserwartungen.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Abschluss der Präsentation noch ein paar Worte zum Ausblick sagen:

Für das laufende Geschäftsjahr gehen wir davon aus, dass die Umsatzentwicklung gegenüber dem Geschäftsjahr 2008/2009 rückläufig sein wird. Dies liegt nicht zuletzt an dem deutlich niedrigeren Auftragsbestand im Segment Industriekrane zum 01. Oktober 2009 im Vergleich zum Vorjahr, insbesondere bei den Prozess- und Standardkranen. Wir erwarten auch im Geschäftsjahr 2009/2010

eine operative Konzern-EBIT-Marge – abhängig von der Höhe des absoluten Umsatzniveaus – im mittleren einstelligen Prozentbereich. Die Investitionen sollten das Volumen des vergangenen Jahres leicht übersteigen.

Über die Umsetzung der Restrukturierungs- und Integrationsmaßnahmen betreiben wir nicht nur Krisenmanagement, vielmehr richten wir den Konzern wettbewerbsfähiger für einen zukünftigen Aufschwung aus und bereiten den Boden für nachhaltiges Wachstum.

Dabei sind wir nicht zuletzt über unsere starke Bilanz finanziell gut gerüstet, so dass wir nach einem erfolgreichen Restrukturierungsprozess und im Falle einer Markterholung auch Spielraum für nicht-organisches Wachstum sehen.

Zum Schluss meines Vortrags noch der Hinweis auf unseren Finanzkalender: Die Zahlen zum zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2009/2010 werden am 5. Mai veröffentlicht. Die weiteren Termine sehen Sie auf der Folie.

Herzlichen Dank