



Christoph Klenk, Finanzvorstand

Volker Kronseder, Vorstandsvorsitzender

„Krones ist gut in das Geschäftsjahr 2013 gestartet und setzt seinen Wachstumskurs fort.“

Volker Kronseder:

Sehr verehrte Damen, sehr geehrte Herren,

ich begrüße Sie recht herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der Krones AG. Wir freuen uns sehr, dass Sie heute hierher gekommen sind. Unser Finanzvorstand Christoph Klenk und ich werden Sie nunmehr über die wesentlichen Kennzahlen und Ereignisse des Geschäftsjahres 2012 sowie des ersten Quartals 2013 informieren. Darüber hinaus stellen wir Ihnen einige Produktinnovationen vor und erläutern, welche Ziele wir uns für das Geschäftsjahr 2013 gesetzt haben. Lassen Sie mich aber bitte zuerst kurz auf das Jahr 2012 zurückblicken.

Es war ein aufregendes Jahr für Krones. Dafür sorgten sowohl gesamtwirtschaftliche als auch unternehmensspezifische Ereignisse. Mit den Problemen in der Euro-Zone im vergangenen Jahr will ich Sie nicht langweilen. Es wäre schön, wenn sich die wirtschaftliche Lage in Europa weiter stabilisieren würde und grundsätzliche Probleme abgearbeitet werden könnten.

Eine unserer größten „Baustellen“, die langjährigen US-Rechtsstreitigkeiten Le-Nature's, haben wir 2012 durch außergerichtliche Vergleiche abgeschlossen. Wie sich das auf die Finanz- und Ertragslage von Krones auswirkte, erläutern wir Ihnen später genau. Wir sind froh, dass wir uns nach Le-Nature's wieder uneingeschränkt anderen Aufgaben widmen können.

Im Fokus steht das Strategieprogramm „Value“, mit dem Krones 2012 wichtige Fortschritte erzielte. Wir haben unsere Kostenstrukturen verbessert, die Modulbauweise unserer Maschinen ausgebaut und die internationale Präsenz im Servicegeschäft gestärkt.

Markt für Verpackungsmaschinen profitiert von Megatrends

Grundsätzlich ist Krones in einem attraktiven Markt tätig, der langfristig stabil wachsen dürfte. Die Wachstumstreiber leiten sich aus den Megatrends ab. Zum einen wird in den kommenden Jahrzehnten die Weltbevölkerung stetig zunehmen und all diese Menschen müssen

essen und trinken. Zum anderen steigt in den stark wachsenden Entwicklungs- und Schwellenländern der Wohlstand und damit auch der Konsum überdurchschnittlich.

Wie Sie auf dem Chart sehen, nimmt die Gruppe der Menschen zu, die in geringem oder größerem Umfang über finanzielle Mittel verfügen und diese dann auch zum Konsum verwenden können. Davon profitieren die Anbieter von abgepackten Getränken und Lebensmitteln, also die Kunden von Krones und damit auch wir.

Auch die zunehmende Urbanisierung fördert die Nachfrage nach verpackten Getränken und Lebensmitteln. Während in Europa sowie in Nord- und Lateinamerika bereits heute viele Menschen in Städten wohnen, schreitet die Urbanisierung in Afrika und Asien mit großen Schritten voran. Dort strömen immer mehr Menschen in die Städte und passen sich der dortigen Lebensform und dem Konsumverhalten an.

Wie Sie auf dem Chart rechts sehen können, spiegelt sich das auch im wachsenden Umsatzanteil von Krones in den Emerging Markets wider.

Das war's fürs erste von mir. Für den detaillierten Bericht über das Geschäftsjahr 2012 übergebe ich nun das Wort an unseren Finanzvorstand Christoph Klenk.

Christoph Klenk:

Geschäftsjahr 2012

Sehr geehrte Damen und Herren, auch ich begrüße Sie ganz herzlich bei unserer Hauptversammlung und werde Ihnen nun einen kurzen Überblick über das abgelaufene Geschäftsjahr 2012 geben.

Auftragseingang

Der Auftragseingang von Krones verbesserte sich 2012 im Vergleich zum Vorjahr um 8,2 % von 2,51 Mrd. Euro auf 2,72 Mrd. Euro.

Im ersten Halbjahr überschritt der Wert der Bestellungen das Vorjahresniveau nur leicht. Danach beschleunigte sich das Wachstum kräftig.

Einen wesentlichen Beitrag zum höheren Auftragseingang leisteten die Emerging Markets. In China, Asien,

Afrika und Lateinamerika überstiegen die Auftragseingänge ihr Vorjahresniveau deutlich. Wie Sie auf der linken Seite sehen, haben sich alle Regionen gut entwickelt, so dass wir 2012 auf rote Pfeile verzichten konnten.

Auftragsbestand

Wegen des hohen Auftragseingangs stieg auch der Auftragsbestand von Krones. Zum 31. Dezember 2012 hatte das Unternehmen Aufträge im Wert von 999 Mio. Euro (Vorjahr: 942 Mio. Euro) in den Büchern. Damit verfügen wir über eine solide Basis, um unsere Produktionskapazitäten im ersten und zweiten Quartal gut auszulasten.

Umsatzentwicklung

Der Konzernumsatz kletterte im Vergleich zu 2011 um 7,4 % von 2,48 Mrd. Euro auf 2,66 Mrd. Euro. Damit haben wir unsere Wachstumsprognose von 4 % dank eines starken vierten Quartals übertroffen. Mitverantwortlich für die „Jahresendrallye“ war ein 40 Mio.-Euro-Auftrag, der noch 2012 als Umsatz verbucht werden konnte anstatt im ersten Quartal 2013. Erfreulich ist, dass alle drei Segmente zu diesem Wachstum beigetragen haben. Aber zu den Segmenten hören Sie später noch mehr.

Umsatzentwicklung nach Regionen

Einmal mehr möchten wir Sie auf den hohen Anteil unseres Umsatzes in den Emerging Markets hinweisen. Insbesondere auch auf den großen Umsatzanteil in Afrika und Middle East. Insgesamt erzielte Krones im vergangenen Jahr 62 % der Umsätze außerhalb der reifen Märkte. 2011 waren es 60 %.

Ergebnisentwicklung

Mit 97,9 Mio. Euro übertraf das Ergebnis vor Steuern (EBT) 2012 das Vorjahresergebnis von 74,6 Mio. Euro um 31,2 %. Die Ertragslage von Krones wurde 2012 aber erheblich von der außergerichtlichen Beendigung unserer US-Rechtsstreitigkeiten beeinflusst. Das belastete das Ergebnis 2012 mit 37,8 Mio. Euro. Im Vorjahr betrug der negative Ergebniseffekt 36,7 Mio. Euro. Bereinigt um den Sondereffekt Le-Nature's erwirtschaftete Krones 2012 ein EBT von 135,7 Mio. Euro. Daraus ergibt sich eine operative EBT-Marge, also ein Ergebnis vor Steuern im Verhältnis zum Umsatz, von 5,1 % (Vorjahr: 4,5 %).

Damit haben wir im Berichtsjahr unser operatives Margenziel von mehr als 5 % erreicht; wobei auch hier, wie Sie ganz rechts sehen, das vierte Quartal einen großen Beitrag leistete.

Wirtschaftliche Entwicklung

Insgesamt ist Krones mit der Entwicklung der Ertragskraft des Konzerns im Jahr 2012 zufrieden. Alle wichtigen Ergebniskennzahlen haben sich verbessert. Hierin spiegeln sich natürlich auch die Erfolge unseres „Value“-Programms wider, zu dem wir später noch genauer kommen werden.

Konzernbilanz

Zum 31. Dezember 2012 war die Bilanzsumme von Krones mit 2,07 Mrd. Euro um 1,5 % höher als im Vorjahr. Damit stieg die Bilanzsumme deutlich weniger stark als die Gesamtleistung des Unternehmens, die um 6,6 % zulegte.

Das Eigenkapital erhöhte sich aufgrund des positiven Konzernergebnisses 2012 auf 836 Mio. Euro. Damit verbesserte Krones die Eigenkapitalquote von 38,5 % im Vorjahr auf 40,4 %.

Hier noch ein wichtiger Hinweis für die Bilanz 2013: Durch die Änderungen im Bilanzierungsstandard IAS 19 werden 2013 die Pensionsrückstellungen steigen, da Krones bisher versicherungsmathematische Gewinne und Verluste nach der sogenannten Korridormethode bilanziert hat, die wir 2013 nicht mehr anwenden können. Die Pensionsrückstellungen werden deshalb um ca. 53 Mio. Euro höher ausgewiesen. In gleicher Höhe wird sich das Eigenkapital innerhalb der Rücklagen verringern.

Auf das Ergebnis und die Liquidität von Krones hat diese Umstellung keinen Effekt.

Segmente

Im Kernsegment »Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung«, in dem auch Le-Nature's abgebildet ist, kletterte der Umsatz im Geschäftsjahr 2012 um 5,7 % von 2,14 Mrd. Euro im Vorjahr auf 2,26 Mrd. Euro. Das Ergebnis vor Steuern stieg, bereinigt um Le-Nature's, von 145,6 auf 157,0 Mio. Euro. Die EBT-Marge lag damit bei 7,0 %.

Im Segment »Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik« überstieg der Umsatz 2012 mit 311,9 Mio. Euro den Wert aus dem Vorjahr (259,7 Mio. Euro) um 20,1 %. Die Nachfrage aus dem Ausland war sehr hoch und konnte den Rückgang in Deutschland deutlich überkompensieren. Die Ertragssituation entwickelte sich im Segment Prozesstechnik im Jahr 2012 planmäßig. Unser Ziel, den Verlust im Vergleich zu 2011 deutlich zu verringern, haben wir erreicht. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) verbesserte sich im Berichtszeitraum von minus 19,3 Mio. Euro im Vorjahr auf minus 13,7 Mio. Euro. Hierin ist eine außerplanmäßige Abschreibung von 2,8 Mio. Euro im Zuge der Maßnahmen im Bereich Materialflusstechnik enthalten.

Im Segment »Maschinen und Anlagen für den unteren Leistungsbereich«, das wir mit unserer Tochter Kosme abdecken, stieg der Umsatz 2012 im Vergleich zum Vorjahr um 12,6 % von 83,6 Mio. Euro auf 94,0 Mio. Euro. Kosme konnte in allen Regionen zulegen und profitierte davon, dass wir die Vertriebsstruktur umstellten und das Produktportfolio überarbeiteten. Das Ergebnis vor Steuern verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr von minus 15,0 Mio. Euro auf minus 7,6 Mio. Euro. Insgesamt haben wir damit bei Kosme unser Ziel für 2012, eine Halbierung des Verlustes gegenüber 2011, erreicht und sind zuversichtlich, 2013 ein ausgeglichenes Ergebnis zu erzielen.

Abschreibungen und Investitionen

Um 9,1 % von 70,3 Mio. Euro im Vorjahr auf 76,7 Mio. Euro nahmen die Abschreibungen auf das Anlagevermögen im Berichtszeitraum zu. Eine, wie bereits erwähnt, außerplanmäßige Abschreibung von 2,8 Mio. Euro in der Materialflusstechnik, die durch die Beendigung unserer eigenen Aktivitäten in diesem Bereich entstanden ist, trug zu dem etwas höher als erwarteten Anstieg bei.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte erhöhte Krones im Berichtsjahr auf 110,9 Mio. Euro (Vorjahr: 106,0 Mio. Euro). Die Mittel wurden unter anderem für die Erweiterung der internationalen LCS-Center, den Ausbau der Logistik- und IT-Infrastruktur sowie für neue Fertigungsmaschinen verwendet. Die Investitionen überstiegen 2012 die Abschreibungen um das 1,4-fache. Mittelfristig soll dieser Wert zwischen 1,0 und 1,2 liegen, was sich positiv auf den Free Cashflow auswirken wird.

Working Capital und ROCE

Das Working Capital in Relation zum Umsatz ging 2012 von 26,0 % im Vorjahr auf 25,0 % zurück. Hierbei handelt es sich um den Durchschnitt der vier Quartale des jeweiligen Geschäftsjahres. Da wir bereits seit einigen Jahren unter unserer Benchmark von 30 % liegen, haben wir diese auf 20 % gesenkt. Diese Benchmark ist sehr ambitioniert, so dass wir trotz vieler bereits eingeleiteter Maßnahmen noch ein gutes Stück Arbeit vor uns haben. 2013 wollen wir das Working Capital im Verhältnis zum Umsatz auf 24,0 % senken.

Der Return on Capital Employed (ROCE), also das EBIT im Verhältnis zum durchschnittlich gebundenen Nettokapital, stellt für Krones eine bedeutende Steuerungsgröße dar. 2012 verbesserte sich der ROCE aufgrund des gestiegenen Ergebnisses auf 9,9 % (Vorjahr: 7,9 %). Bereinigt um den Ergebniseffekt aus Le-Nature's betrug der ROCE 13,6 % (Vorjahr: 11,9 %).

Unser mittelfristiges Ziel und elementarer Teil des „Value“-Programms ist es, einen ROCE von 20 % zu erwirtschaften. Für 2013 planen wir eine Verbesserung des ROCE auf ca. 15 %.

Kapitalflussrechnung

Sehr erfreulich war auch die Entwicklung des Free Cashflows im Jahr 2012. Dieser Kennzahl werden wir in Zukunft deutlich mehr Bedeutung beimessen. Krones erzielte 2012 einen positiven Free Cashflow von 30,6 Mio. Euro nach minus 7,4 Mio. Euro im Vorjahr. Wichtig ist hierbei, dass in den 30,6 Mio. Euro die Zahlungen des Le-Nature's-Vergleichs von rund 70 Mio. Euro bereits enthalten sind.

Wie Sie sehen, war das deutlich reduzierte Working Capital zum Jahresende der Hauptgrund für den starken Anstieg des Free Cashflows. Insgesamt haben wir unsere Nettoliquidität, also die Zahlungsmittel abzüglich der Bankschulden, von denen Krones zum Jahresende 2012 keine hatte, von 125,5 auf 132,9 Mio. Euro gesteigert. Auch hier ist wieder zu berücksichtigen, dass rund 70 Mio. Euro für den US-Vergleich im Jahr 2012 abflossen. Mit unserer hohen Nettoliquidität sind wir sehr flexibel, um die Wachstumschancen unseres Marktes zu nutzen.

Material- und Personalaufwand

Unterproportional zur Gesamtleistung, die um 6,6 % zulegen, stieg der Materialaufwand. Mit 1,33 Mrd. Euro übertraf der größte Aufwandsposten von Krones 2012 den Wert des Vorjahres (1,27 Mrd. Euro) lediglich um 4,2 %.

Weil wir zunehmend identische Baugruppen und Module in unseren Maschinen verbauen, konnten wir die Materialaufwandsquote, also den Materialaufwand im Verhältnis zur Gesamtleistung, 2012 von 51,2 % im Vorjahr auf 50,1 % verringern. Die Modulbauweise ist Teil des „Value“-Programms von Krones.

Der Personalaufwand erhöhte sich nur um 5,3 % von 738,4 Mio. Euro im Vorjahr auf 777,4 Mio. Euro. Damit stieg auch dieser Aufwandsposten weniger stark als die Gesamtleistung. Das spiegelt sich in der Personalaufwandsquote wider. Mit 29,4 % unterschritt sie den bereits niedrigen Vorjahreswert von 29,7 %, obwohl im Konzern gegenüber dem Vorjahr knapp 500 mehr eigene Mitarbeiter tätig waren. Daran hatte die sehr hohe Leistung im vierten Quartal 2012 einen maßgeblichen Anteil.

Dividende

Die langfristige Dividendenpolitik von Krones hat zum Ziel, 20 % bis 25 % des Gewinns auszuschütten. Das Ergebnis des Geschäftsjahres 2012 war, wie im Vorjahr, aufgrund der US-Rechtsstreitigkeiten belastet.

Vorstand und Aufsichtsrat haben sich entschlossen, als Basis für die Dividende das operative Ergebnis, also korrigiert um Le-Nature's, heranzuziehen und werden auf der heutigen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2012 eine Dividende von 0,75 Euro je Aktie (Vorjahr: 0,60 Euro) vorschlagen. Das entspricht einer Ausschüttungsquote von 35,4 %, bereinigt um Le-Nature's aber von 25,6 %.

Mitarbeiterentwicklung

Entscheidender Erfolgsfaktor für die Umsetzung aller in „Value“ gebündelten Maßnahmen sind unsere Mitarbeiter. Ihre Qualifikation und Motivation trägt maßgeblich dazu bei, dass Krones die Chancen, die der Getränke- und Lebensmittelverpackungsmarkt bietet, nutzen kann.

Im Berichtsjahr stieg die Belegschaft bei Krones weiter an. Ende 2012 beschäftigte das Unternehmen 11.963

Mitarbeiter nach 11.389 im Vorjahr. Krones investiert damit im Rahmen von „Value“ weiterhin in die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens und legt mit dem Mitarbeiteraufbau den Grundstein für weiteres Wachstum.

Da Krones den Service beim Kunden vor Ort stärken will, ist die weitere Internationalisierung ein strategisches Unternehmensziel. Der Personalaufbau erfolgte deshalb überwiegend im Ausland, so dass der Anteil der Arbeitnehmer dort von 22,0 % im Vorjahr auf 24,1 % zum Ende des Berichtszeitraums kletterte.

Durch den Aufbau der Mitarbeiter im Ausland und den Ausbau unserer Servicestrukturen sichern wir auch die Arbeitsplätze am Standort Deutschland. Krones investiert aber weiterhin an den inländischen Standorten in Personal, auch mit einem strategischen Blick auf den Fachkräftemangel in Deutschland. So bildete Krones Ende 2012 in Deutschland insgesamt 517 junge Menschen aus. Damit liegt die Ausbildungsquote bei respektablen 5,8 %.

Le-Nature's

Und nun zu dem weniger erfreulichen Thema, unserem Rechtsstreit Le-Nature's, der uns 2012 doch sehr stark beschäftigte.

Die gute Nachricht zuerst: Wir haben 2012 einen Schlussstrich unter die seit 2008 laufenden Rechtsstreitigkeiten gegen Krones in den USA ziehen können.

Nochmal kurz zur Erinnerung: Gegenstand der Verfahren, über die wir Sie im vergangenen Jahr sehr ausführlich informierten, waren Schadensersatzforderungen mehrerer amerikanischer Finanzdienstleister, einer Hedgefonds-Gruppe und eines Insolvenzverwalters gegen Krones. Sie standen im Zusammenhang mit dem Finanzskandal um den Konkurs des vormaligen Krones Kunden Le-Nature's in den USA.

Um dieses Thema abzuschließen, haben wir uns noch im Vorverfahren mit den US-Klägern verglichen. Der Vergleich ist keinesfalls ein Schuldeingeständnis unserer US-Tochtergesellschaft. Die Risiken aus diesen Klagen hätten aber – gehebelt durch die Eigenheiten des US-Rechtssystems – die letztlich im November 2012 geschlossenen Vergleiche um ein Vielfaches übersteigen können. Diesen Risiken wollten wir unser Unternehmen nicht aussetzen.

Nach Berücksichtigung von Versicherungsleistungen verblieb bei Krones eine Nettogesamtbelastung der Ertragslage vor Steuern in Höhe von etwa 74,5 Mio. Euro, wovon bereits 36,7 Mio. Euro im Vorjahr ergebnismindernd berücksichtigt wurden.

Obwohl die Vergleichszahlungen Krones sehr schmerzen, sind wir erleichtert, dass wir dieses Kapitel endgültig abgeschlossen haben und uns wieder voll auf das operative Geschäft konzentrieren können.

Jetzt gebe ich wieder zurück an Herrn Kronseder, der ihnen einen produkttechnischen Ausblick für 2013 gibt.

Volker Kronseder:

Geschäftsjahr 2013

Bei Krones steht bei allen Produktentwicklungen und Serviceleistungen die Kundenzufriedenheit im Mittelpunkt. Nur wenn es uns gelingt, unsere Kunden vom Angebot über die Lieferung und Inbetriebnahme von Maschinen, Anlagen und Fabriken sowie den dafür notwendigen Serviceleistungen schnell, erwartungsgerecht und zu attraktiven Kosten zu bedienen, können wir unsere Marktposition ausbauen. Deshalb hat Krones 2012 ca. 4,5 % seiner Umsatzerlöse in Forschung und Entwicklung investiert. Die Innovationskraft des Krones Teams spiegelt sich in der erneut gestiegenen Anzahl von Patenten wider, die von 2.200 Patenten im Jahre 2011 auf 2.750 Patente im vergangenen Jahr angestiegen ist.

Krones auf der drinktec 2013

Dabei steht 2013 ganz im Zeichen der drinktec. Der Weltwirtschaftsgipfel für die Getränke- und Verpackungsindustrie findet vom 16. bis 20. September in München statt. An der nur alle vier Jahre stattfindenden internationalen Leitmesse präsentieren wir Highlights aus unserer innovativen Produktpalette.

Eine zunehmend wichtige Bedeutung nimmt die aseptische, also keimfreie Abfüllung von mikrobiologisch sensiblen Getränken, wie Säften, in unserer Industrie ein. Krones präsentiert für diesen Bereich auf der drinktec einige Neuerungen. Dabei bietet Krones mit verschiedenen Entkeimungsverfahren für jeden Anwender die optimale Lösung. Erstmals präsentieren wir ein Verfahren mit maximaler Entkeimungsleistung und höchster Produktionssicherheit.

Eine große Rolle spielen auch neuartige Getränke mit Fruchtstücken. Das Flexifruit System von Krones bietet hierfür die perfekte, produktschonende Lösung von der Prozesstechnik bis zur Behälterbefüllung.

In der Etikettiertechnik wird Krones einige Innovationen im bestehenden Produktportfolio zur Steigerung der Verfügbarkeit und zur verbesserten Bedienbarkeit präsentieren. Dem Trend zur Flexibilität werden wir mit der Präsentation einer Behälterdekoration mittels Digitaldrucktechnik gerecht.

Für Krones ist neben der Leistungsfähigkeit auch der schonende Umgang mit Ressourcen ein zentrales Thema. Deshalb startete Krones im April 2008 das Programm „enviro“, mit dem Ziel, einen Industriestandard für die Energie- und Medieneffizienz sowie die Umweltverträglichkeit der Maschinen zu schaffen. Ein Beispiel dafür ist unser Nassteilblock ErgoBloc L, von dem wir fast 50 Systeme weltweit verkauft haben. Außer Krones kann aktuell kein Wettbewerber ein solches System anbieten. Dieser ErgoBloc L füllt bis zu 81.000 Behälter pro Stunde ab.

Krones hat die Technik der Contiform 3, also der Streckblasmaschine, mit der Etikettiermaschine Contiroll sowie Füllern aus der neuen Modulfill Baureihe in ein abgestimmtes Gesamtkonzept integriert. Die einzelnen Maschinen haben wir vorher mit gezielten Innovationen für ihren Einsatz im Bloc optimiert und mittels einer intelligenten Steuerung miteinander vernetzt. Durch diese ausgeklügelten Maßnahmen arbeitet der ErgoBloc L deutlich wirtschaftlicher als bisherige Anlagenkonzepte.

Bereits ein Jahr nach der erfolgreichen Markteinführung der neuesten Generation der Krones Streckblasmaschine, der Contiform 3, haben wir das Produktportfolio nahezu vervollständigt. Dies beinhaltet Kleinkavitäten, heiß befüllbare Behälter (Heatset) sowie das Conitpure Modul zur Preformmentkeimung.

In der Prozesstechnik hat Krones den Trend zu kleineren Brauereien mit geringeren Ausstoßmengen frühzeitig erkannt und innovative Produkte für diese sogenannten Microbreweries im Angebot. Mit dem Kompaktsudhaus CombiCube B machte Krones in der Vergangenheit bereits den ersten Schritt in Richtung innovativer Anlagen speziell für den Mittelstand. Das modulare Konzept der CombiCube Reihe wurde 2012 mit dem CombiCube F für den Filterkeller um einen weiteren Prozessbereich der Brauerei ergänzt. Die

Filtrationsleistung dieser Anlage deckt den Bereich damit optimal auf die Kapazität des CombiCube B Sudhauses ab.

Sehr geehrte Damen und Herren, doch nun weiter zu unserer wirtschaftlichen Entwicklung. Wie die Geschäfte im ersten Quartal 2013 gelaufen sind, sagt Ihnen nun Herr Klenk.

Christoph Klenk:

Quartal 2013

Auftragseingang

Um 3,9 % von 659,8 Mio. Euro im Vorjahr auf 685,2 Mio. Euro verbesserte sich der Auftragseingang von Krones im ersten Quartal 2013. Regional betrachtet nahm der Auftragseingang von Januar bis März 2013 im Vergleich zum Vorjahr in Asien sowie in Afrika/Mittlerer Osten am stärksten zu. In den USA verzeichneten wir eine stabile Nachfrage. Mit dem Orderverhalten unserer europäischen Kunden waren wir angesichts der schlechten wirtschaftlichen Lage im Euro-Raum insgesamt zufrieden.

Auftragsbestand

Mit einem Auftragsbestand von 1,00 Mrd. Euro zum 31. März 2013 überschritt der Wert des Orderbestandes das Vorjahresniveau um 5,0 %.

Umsatz

Krones ist gut in das Geschäftsjahr 2013 gestartet und setzte seinen Wachstumskurs fort. Krones profitierte von seiner guten Marktstellung in den Emerging Markets, die wesentlich zum Unternehmenswachstum beitragen. Insgesamt stieg der Umsatz des Unternehmens von Januar bis März 2013 im Vergleich zum Vorjahr um 5,4 % von 648,6 Mio. Euro auf 683,4 Mio. Euro. Damit schuf Krones im ersten Quartal eine solide Basis, damit das geplante Umsatzplus von 4 % im Gesamtjahr 2013 erreicht wird.

Ergebnisentwicklung

Im Geschäftsjahr 2013 liegt der Schwerpunkt des Strategieprogramms „Value“ auf profitabilem Wachstum. Das Ergebnis des ersten Quartals unterstreicht, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Mit 38,9 Mio. Euro lag das

Ergebnis vor Steuern (EBT) im Berichtszeitraum um 19,7 % höher als der Vorjahreswert von 32,5 Mio. Euro. Die EBT-Marge, also das Ergebnis vor Steuern im Verhältnis zum Umsatz, stieg im ersten Quartal 2013 von 5,0 % im Vorjahr auf 5,7 % und liegt damit im Rahmen unserer Planungen. Im Gesamtjahr 2013 will Krones eine EBT-Marge von über 5,5 % erwirtschaften. Sehr erfreulich war im ersten Quartal, dass in allen Segmenten die Ertragskraft bei steigenden Umsätzen verbessert werden konnte.

Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung

So erzielte Krones in seinem Kernsegment »Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung« von Januar bis März 2013 einen im Vergleich zum Vorjahr um 1,2 % höheren Umsatz von 574,9 Mio. Euro. Unser Ziel, die Ertragskraft des größten Segments 2013 leicht zu verbessern, haben wir im ersten Quartal 2013 dank optimierter Kostenstrukturen erreicht. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) stieg in den ersten drei Monaten 2013 im Vergleich zum Vorjahr um 8,2 % auf 39,6 Mio. Euro. Die EBT-Marge, also das Ergebnis vor Steuern im Verhältnis zum Segmentumsatz, legte im Berichtszeitraum von 6,4 % im Vorjahr auf 6,9 % zu.

Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik

Kräftig angezogen hat der Umsatz in den ersten drei Monaten 2013 im Segment »Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik«. Mit 82,1 Mio. Euro übertraf er den Vorjahreswert von 55,2 Mio. Euro um 48,8 %. Das starke Wachstum ist durch unterjährige Schwankungen bei der Abrechnung großer Projekte bedingt. Um 1,3 Mio. Euro auf minus 0,5 Mio. Euro verbesserte sich das Ergebnis vor Steuern in diesem Segment im ersten Quartal 2013.

Von der Materialflusstechnik/Intralogistik, also dem Bereich, den wir in diesem Jahr schließen, kamen keine wesentlichen Belastungen mehr. Insgesamt ist Krones auf gutem Weg 2013, wie geplant, ein ausgeglichenes Ergebnis in der Prozesstechnik zu erzielen.

Maschinen und Anlagen für den unteren Leistungsbereich (Kosme)

Solide entwickelte sich der Umsatz im Segment »Maschinen und Anlagen für den unteren Leistungsbereich

(Kosme)« im Berichtszeitraum. Der Segmentumsatz verbesserte sich um 3,3 % von 25,5 Mio. Euro im Vorjahr auf 26,3 Mio. Euro. Damit verlief das Geschäft wie geplant, obwohl die wirtschaftliche Lage in Europa, dem Hauptabsatzmarkt von Kosme, insgesamt schlecht ist. Auch bei Kosme verringerte sich der Quartalsverlust im Vergleich zum Vorjahr deutlich. Von Januar bis März 2013 erwirtschaftete das kleinste Segment von Krones ein Ergebnis vor Steuern von minus 0,2 Mio. Euro (Vorjahr: minus 2,3 Mio. Euro). Auch bei Kosme streben wir im Gesamtjahr 2013 ein ausgeglichenes Ergebnis an.

Neuaufstellung Materialflusstechnik

Die Materialflusstechnik/Intralogistik von Krones entwickelte sich in den vergangenen Jahren unbefriedigend. Deswegen haben wir 2012 begonnen, diesen Bereich neu aufzustellen.

An dieser Stelle möchten wir uns im Namen des gesamten Vorstands nochmals bei den Mitarbeitern dieses Bereiches für das Geleistete bedanken.

Ein wichtiger Schritt war dann nach langen Vorbereitungen Anfang Januar 2013 die Übernahme von 26 % der Anteile an der Klug GmbH für einen mittleren einstelligen Millionenbetrag. Ab dem 31.12.2016 kann Krones weitere 26 % an der Klug GmbH erwerben. Die eigenen Aktivitäten in der Materialflusstechnik/Intralogistik beendet Krones in diesem Jahr. Laufende Kundenprojekte werden wir noch abarbeiten.

Klug ist ein führender Spezialist für komplette Logistiklösungen. Das Unternehmen wurde 1995 gegründet und ist im bayerischen Teunz beheimatet. Kernkompetenz von Klug ist die Projektierung hochautomatisierter Logistiksysteme mit den Schwerpunkten Software und Anlagensteuerung. Die Klug GmbH beschäftigt aktuell rund 270 Mitarbeiter und setzte 2012 etwa 27 Mio. Euro um. Das Unternehmen arbeitet profitabel.

Damit wir unseren Kunden nach Beendigung der eigenen Aktivitäten auch künftig Top-Leistungen im Bereich Materialflusstechnik/Intralogistik anbieten können, haben wir gleichzeitig mit unserer Beteiligung einen Kooperationsvertrag mit Klug abgeschlossen. Das hilft uns und Klug. Denn mit unserem Zugang zu den internationalen Märkten können wir das Wachstum von Klug unterstützen. Wir sind davon überzeugt, dass Klug der optimale Partner für Krones in der

Materialflusstechnik/Intralogistik ist. Mehr zur Klug GmbH erfahren Sie im nun folgenden kurzen Film.

Verkauf eigener Aktien

Vielleicht erinnern Sie sich noch an das Jahr 2008, als wegen der Finanzkrise die Aktienkurse weltweit stark fielen. Der Wert der Krones Aktie verminderte sich von Juni 2008 bis Ende 2008 von rund 60 Euro auf nur noch etwa 30 Euro. In den ersten Monaten 2009 setzte sich die Talfahrt fort und endete erst bei knapp 22 Euro.

Der Vorstand entschloss sich deshalb aufgrund der massiven Unterbewertung eigene Aktien zurückzukaufen und erwarb im ersten Halbjahr 2009 insgesamt 1.425.421 Krones Aktien. Der durchschnittliche Kaufpreis je Aktie lag bei 25,93 Euro. Wir setzten also insgesamt rund 37 Mio. Euro für den Aktienrückkauf ein.

Auf den Hauptversammlungen der vergangenen Jahre wurden wir gefragt, was wir mit den eigenen Aktien vorhaben. Als eine Alternative nannten wir Ihnen, dass wir die Aktien verkaufen könnten. Das haben wir mittlerweile getan. Am 25. April dieses Jahres haben wir die 1.425.421 eigenen Aktien (entsprechend rund 4,51 % des Grundkapitals) im Rahmen einer Privatplatzierung an deutsche und internationale institutionelle Investoren verkauft. Der Platzierungspreis lag bei 52,55 Euro je Aktie. Damit erzielte Krones einen Bruttoplatzierungserlös von rund 75 Mio. Euro.

Krones erzielte also einen beachtlichen Gewinn von brutto rund 38 Mio. Euro aus dem Verkauf der eigenen Aktien. Wir wollen aber keineswegs den Eindruck erwecken, dass wir kein weiteres Kurspotential für unsere Aktie sehen und deshalb verkauft haben. Es gab andere Verkaufsgründe.

Im Wesentlichen dient der Erlös aus der Transaktion der weiteren Stärkung der finanziellen Flexibilität und der Kapitalstruktur von Krones. Damit verfügen wir über eine solide Basis, um unser künftiges Wachstum zu finanzieren.

Ein zusätzlich positiver Effekt war, dass wir mit dem Verkauf den Streubesitz erhöhen und somit unsere Stellung im MDAX festigen konnten. Denn zur Berechnung der für die MDAX-Mitgliedschaft relevanten Marktkapitalisierung zieht die Deutsche Börse nur die Aktien im Streubesitz heran.

Vor dem Verkauf der eigenen Aktien rangierte Krones bei der Marktkapitalisierung auf Rang 46 der insgesamt 50 MDAX-Werte. Daraus resultierte ein gewisses Risiko, dass Krones vom MDAX in den SDAX in der Zukunft absteigt. Nach der Platzierung der eigenen Aktien und der damit einhergehenden Erhöhung des Streubesitzes von rund 42 % auf rund 47 % konnte Krones seine Position im MDAX stärken und ist aktuell auf Rang 42 der Marktkapitalisierungs-Rangliste.

Mehrere Unternehmen haben in diesem Jahr jedoch Börsengänge angemeldet, die berechnete Chancen haben, in den MDAX aufgenommen zu werden (z. B. RTL, Osram, Deutsche Annington, Kion, Evonik). Hierdurch könnte das sichere Polster schnell wieder zusammenschmelzen. Wir werden die Entwicklungen äußerst aufmerksam beobachten.

Wie Sie vielleicht auch bemerkt haben, unterscheidet sich der Geschäftsbericht 2012 bei der Gewinnverwendung (Seite 159) von der Einladung zur Hauptversammlung. Durch den Verkauf der eigenen Aktien Ende April hat sich natürlich auch die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien verändert. Hierdurch erhöht sich die vorgeschlagene Dividendenzahlung um ca. 1,1 Millionen Euro auf 23,7 Millionen Euro. An unserem Dividendenvorschlag von 75 Cent je Aktie ändert das natürlich nichts.

Jetzt zurück an Herrn Kronseder mit dem wirtschaftlichen Ausblick für 2013.

Volker Kronseder:

Ausblick 2013

Nun lassen Sie uns noch einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr und unser Strategieprogramm „Value“ geben. Im Fokus steht nachhaltiges und profitables Wachstum. Welche Hausaufgaben wir in den einzelnen Segmenten im Jahr 2013 zu erledigen haben, zeige ich Ihnen auf den folgenden Charts kurz auf.

Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung

Wenn Sie sich die To-Do-Liste für unser Kernsegment ansehen, stehen hier noch einige Themen, die wir bereits 2012 bearbeitet haben und 2013 fortführen werden.

So werden wir im laufenden Jahr unser Lifecycle-Service-Geschäft, was bei Krones das After-Sales-Geschäft ist,

weiter internationalisieren. Zudem setzen wir unsere Kostensenkungsprogramme weiter fort, um Kostensteigerungen im Personal- und Materialbereich abzufedern. Außerdem werden wir die Modularisierung von Baugruppen und Maschinen in der Pack- und Palettiertechnik weiter voranbringen. Wir werden den lokalen Einkauf ausbauen, also Material zunehmend an unseren internationalen Standorten vor Ort beschaffen, um Materialkosten zu senken.

Ein weiterer wichtiger Punkt für diesen Bereich ist das neue LCS-Logistik-Center in Neutraubling, das demnächst seinen Betrieb aufnehmen wird. Damit beschleunigen wir die Auftragsabwicklung und die Teilleverfügbarkeit für unsere Kunden. Das verkürzt die Liefer- und Durchlaufzeiten, steigert die Kundenzufriedenheit und verringert das gebundene Kapital (Working Capital).

Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik

In unserem zweitgrößten Bereich, den »Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik«, haben wir Anfang 2013 mit der vorher erwähnten Neuaufstellung der Materialflusstechnik (MFT) eine wichtige Maßnahme umgesetzt. Dadurch werden ab 2013 aus der Materialflusstechnik keine wesentlichen Verluste mehr zu Buche schlagen, nachdem der Bereich in den Vorjahren jeweils einen niedrigen bis mittleren einstelligen Millionenbetrag an Verlusten aufwies.

Zudem steht in der Prozesstechnik der Ausbau des Komponentengeschäfts, das in der Regel sehr profitabel ist, im Vordergrund. Als Beispiel ist hier die Evoguard Ventiltechnik zu nennen. Unser Gesamtprogramm umfasst alle im Getränkebetrieb erforderlichen Ventile. Mit der Evoguard Ventilserie kann und wird Krones auch andere Branchen beliefern. Ziel für 2013 ist es, damit in anderen Branchen wie Chemie, Pharma und Biotech Fuß zu fassen.

Des Weiteren wollen wir mit neuen Technologien unser Produktprogramm in der Prozesstechnik für den Nicht-Alkoholischen Bereich vergrößern.

Wichtig für die Profitabilität dieses Segments ist es, dass wir lokale Servicestrukturen außerhalb Deutschlands weiter ausbauen. Denn bei schlüsselfertigen Anlagen ist der Service bei der Inbetriebnahme ein

beträchtlicher Kostenfaktor, der sich mit lokalen Arbeitskräften vor Ort doch erheblich reduzieren lässt.

Insgesamt sind wir zuversichtlich, dass wir mit den eingeleiteten Maßnahmen und dem guten ersten Quartal im Bereich Prozesstechnik im laufenden Jahr den Break-Even erreichen.

Maschinen und Anlagen für den unteren Leistungsbereich (Kosme)

Auch bei unserem dritten Segment »Maschinen und Anlagen für den unteren Leistungsbereich (Kosme)« sind wir optimistisch, dass wir 2013 aus den roten Zahlen kommen.

Damit wir den Break-Even in diesem Jahr bei Kosme tatsächlich schaffen, ist eine ausgewogene Produktionsauslastung ebenso ausschlaggebend wie der Ausbau unserer Marktstellung auf dem Markt für Körperpflege und Reinigungsmittel. Außerdem werden wir das LCS- bzw. After-Sales-Geschäft für Kosme Produkte international weiterentwickeln.

Internationale Präsenz

Die Zufriedenheit jedes einzelnen Kunden ist oberstes Ziel von Krones. Wir wollen unseren Geschäftspartnern aus aller Welt nicht nur zuverlässige Maschinen und Anlagen in Top-Qualität liefern, sondern auch den schnellsten und besten Service bieten. Deshalb wird Krones vor allem in den Emerging Markets noch näher an die Kunden heranrücken. Damit stärken wir die Position des Unternehmens in den wirtschaftlichen Boom-Regionen und nutzen die Wachstumschancen, die uns der Markt bietet.

Krones in China

Für Krones ist der chinesische Markt von strategischer Bedeutung. Daher haben wir das LCS Center in Taicang in den vergangenen Jahren stetig ausgebaut und werden es 2013 nochmals deutlich vergrößern. Ende des Jahres sollen dann knapp 500 Mitarbeiter für Krones in China beschäftigt sein. Wichtige Aufgabefelder dieser Mitarbeiter sind neben den klassischen LCS Services die kostengünstige Beschaffung von Materialien sowie die Ersatz- und Wechselteillfertigung in Taicang.

Krones in Nordamerika

Auch das LCS Center in Franklin/Wisconsin (USA) wird Krones in den kommenden Jahren weiter ausbauen und mit lokalen Mitarbeitern aufstocken. Die Region USA, Kanada und Karibik wird seit Jahren selbständig mit LCS Dienstleistungen sowie Ersatz- und Wechselteilen aus der eigenen Produktion versorgt. Der nordamerikanische Markt hat sich nach einer langen Durststrecke wieder gut erholt und bietet in den kommenden Jahren in verschiedenen Bereichen gute Wachstumsaussichten.

Wirtschaftlicher Ausblick

Auf Basis der Entwicklung der für Krones relevanten Märkte und den weiterhin unsicheren gesamtwirtschaftlichen Aussichten prognostizieren wir für 2013 ein Umsatzwachstum um 4 %. Vom Preisniveau erwartet

Krones keine unterstützenden Effekte. Die Ertragskraft wird erneut steigen. So plant Krones, 2013 die EBT-Marge auf über 5,5 % zu verbessern. Einen wichtigen Beitrag hierzu sollen die beiden Segmente Prozesstechnik und Kosme mit einem ausgeglichenen Ergebnis liefern.

Unsere dritte Zielgröße, den ROCE, wollen wir im laufenden Jahr auf 15 % steigern. Mittel- bis langfristig streben wir einen Wert von 20 % an. Aufgrund des höheren Ergebnisses und des angestrebten niedrigeren Working Capitals plant Krones außerdem eine Verbesserung des Free Cashflows.

Wir hoffen, Ihnen einen guten Überblick über den Geschäftsverlauf von Krones gegeben zu haben. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.