

# Rede zur Hauptversammlung

Krones AG | Neutraubling, 13. Juni 2018



**Michael Andersen**  
Finanzvorstand

**Christoph Klenk**  
Vorstandsvorsitzender

## „Bis 2020 will das Unternehmen ein durchschnittliches Umsatzwachstum pro Jahr von 7 % und eine EBT-Marge von rund 8 % erzielen.“

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.

### Strategie, Ausblick und Ziele

Mein Kollege, unser Finanzvorstand Michael Andersen, und ich informieren Sie heute über die wesentlichen Finanzkennzahlen des Geschäftsjahres 2017 und des ersten Quartals 2018. Darüber hinaus blicken wir kurz auf die Messe „drinktec“ zurück, ein für unsere Industrie und für Krones wichtiges Ereignis im Jahr 2017. Des Weiteren werden wir

Ihnen unsere Strategie, die Ziele für das Gesamtjahr 2018 sowie die Mittelfristziele bis 2020 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.

### Megatrends bieten Wachstumschancen

Krones bietet Maschinen und Anlagen an, mit denen Getränke und andere flüssige Lebensmittel, sogenanntes Liquid Food, hergestellt, abgefüllt und verpackt werden. Der Markt wächst relativ stabil um jährlich rund 4 % bis 5 %. Wichtige langfristige globale Entwicklungen stützen das Wachstum.

Ein bedeutender Wachstumstreiber ist neben der allgemein zunehmenden Zahl der Weltbevölkerung die stark wachsende Mittelschicht. In den Schwellen- und Entwicklungsländern entkommen immer mehr Menschen der Armut und steigen in die Mittelschicht auf. Mit dem steigenden Einkommen der Menschen nimmt deren Konsum – auch von abgepackten Getränken und Lebensmitteln – zu. Nach OECD-Prognosen wird die Mittelschicht im Zeitraum 2020 bis 2030 weltweit von 3,2 Mrd. auf 4,9 Mrd. Menschen anwachsen. Dies findet weitgehend in Asien und Afrika statt.

Auch die Urbanisierung, also der Zuzug der ländlichen Bevölkerung in die Städte, führt zu einer steigenden Nachfrage nach abgepackten Getränken und Lebensmitteln.

Ein weiterer Megatrend ist die Digitalisierung, von der selbstverständlich auch Krones betroffen ist. Die Digitalisierung der Getränkefabriken schreitet mit großen Schritten voran. Daten erfassen, auswerten und daraus Nutzen für den Kunden ziehen. Hierauf basieren neue daten- und internetbasierte Geschäftsmodelle. Krones will auch in diesem Bereich Vorreiter in der Branche sein. Unser erfolgreicher Messeauftritt auf der „drinktec“ hat gezeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Zum Thema Digitalisierung komme ich später noch einmal ausführlicher zurück.

## Herausforderungen für Krones

Neben den Chancen, die der Markt bietet, gibt es für Krones einige Herausforderungen zu bewältigen. Hierzu zählen schwankende Währungskurse, fortwährender Druck auf die Material- und Personalkosten, protektionistische Tendenzen und der demographische Wandel. Außerdem unzählige politische und sicherheitspolitische Veränderungen in unseren Abnehmerländern. Wie wir auf diese Herausforderungen reagieren, erläutere ich Ihnen später, wenn wir zur Strategie von Krones kommen.

Nun aber wird Ihnen mein Kollege Michael Andersen die Zahlen des Geschäftsjahres 2017 erläutern.

## Erfolgreiches Geschäftsjahr 2017

Michael Andersen:

Guten Tag meine sehr geehrten Damen und Herren. Auch ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer Hauptversamm-

lung. Ich freue mich, Ihnen die wichtigsten Kennzahlen zum Geschäftsjahr 2017 vorzustellen.

## Finanzkennzahlen 2017 im Überblick

Ein Blick auf die wesentlichen Finanzkennzahlen zeigt, dass Krones 2017 insgesamt sehr erfolgreich war. Wir konnten unseren stabilen Wachstumskurs fortsetzen. Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 8,8 % auf 3,7 Mrd. €. Hierzu trugen auch Akquisitionen bei. Bereinigt um Zukäufe lag das Wachstum von Krones bei 7,2 %. Damit haben wir unser Wachstumsziel von 4 % übertroffen. Noch stärker als der Umsatz verbesserte sich der Auftragseingang. Er kletterte um 10 %. Bereinigt um Zukäufe lag das Plus bei 7,1 %.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) verbesserte sich um 8,9 % auf 259 Mio. €. Zu berücksichtigen ist dabei, dass der Aufwand für die Messe „drinktec“ das EBT 2017 mit einem mittleren einstelligen Millionen-Euro-Betrag belastete. Dieser Aufwand hat sich aber gelohnt, wie Sie später noch in einem Film sehen werden. Die EBT-Marge blieb 2017 wie erwartet stabil bei 7,0 %. Nach Steuern verdiente Krones 10,7 % mehr als im Vorjahr.

Noch nicht zufrieden sind wir mit der Entwicklung der Kennzahl Working Capital im Verhältnis zum Umsatz, der dritten Steuerungsgröße von Krones neben Umsatz und EBT-Marge. Das durchschnittliche Working Capital im Verhältnis zum Umsatz erhöhte sich 2017 von 26,7 % auf 27,3 %. Mittelfristig liegt unser Ziel bei 22 %.

Unsere Bilanz ist wie gewohnt sehr gesund. Ende 2017 verfügte Krones über eine Nettoliquidität von 157 Mio. €. Das Eigenkapital lag bei 1,3 Mrd. €, die Eigenkapitalquote bei 43,8 %.

Im Folgenden gehe ich noch kurz auf unsere regionale Umsatzverteilung und die Entwicklung der einzelnen Segmente ein.

## Ausgewogene Umsatzverteilung

An der regionalen Verteilung des Umsatzes hat sich 2017 im Vergleich zum Vorjahr im Großen und Ganzen nicht viel geändert. Auffallend ist der hohe Zuwachs in Westeuropa, der mittlerweile größten Absatzregion von Krones. Dort ist die installierte Basis unserer Maschinen und Anlagen sehr hoch. Dies wirkte sich 2017 positiv auf die Serviceumsätze in Westeuropa aus.

Sehr dynamisch entwickelten sich die Geschäfte von Krones 2017 in der Region Südamerika/Mexiko. Der Umsatz überstieg den Vorjahreswert um fast 40 %.

Zurückgegangen ist der Umsatzanteil von China. In den vergangenen Jahren wurde dort sehr viel investiert. Jetzt ist der Bedarf an neuen Kapazitäten vorübergehend begrenzt. Dies ist der wesentliche Grund für den Umsatzrückgang 2017. Krones verliert also keine Marktanteile. Wir erwarten, dass unser China-Geschäft mittelfristig wieder anzieht.

Insgesamt verfügt Krones weiterhin über eine international sehr ausgewogene Umsatzverteilung. Wir sind sowohl in den Emerging Markets als auch in den reifen Industriestaaten gut positioniert. 2017 erwirtschaftete Krones 52,5 % des Konzernumsatzes in den Emerging Markets. Die reifen Märkte trugen 47,5 % zum Umsatz bei.

## Segmente

Jetzt ein kurzer Blick auf die Entwicklung in unseren Segmenten im Geschäftsjahr 2017.

### Produktabfüllung und -ausstattung – Ertragskraft weiter verbessert

Beginnen möchte ich mit unserem Kernsegment „Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung“. Dort stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 5,3 % auf knapp 3 Mrd. €. Damit wuchs unser Kernsegment etwas stärker als geplant. Auch die Ertragskraft entwickelte sich besser als prognostiziert. Die EBT-Marge legte von 8,2 % im Vorjahr auf 8,7 % zu. Das Kernsegment erwirtschaftete 2017 ein Ergebnis vor Steuern von 257 Mio. €.

### Getränkeproduktion/Prozesstechnik – Trotz starkem Wachstum Ergebnisziel verfehlt

Das Segment „Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik“ legte beim Umsatz stärker zu als erwartet, blieb aber beim Ergebnis unter der Prognose. Der Umsatz kletterte um 32,5 % auf 601 Mio. €. Ohne Akquisitionen legte der Umsatz um 19,8 % zu. Dies ist hauptsächlich auf höhere Erlöse in der Intralogistik zurückzuführen. Projektverschiebungen sowie der Produktmix wirkten sich negativ auf das Segmentergebnis aus. Darüber hinaus sind in diesem Segment auch die Investitionen in die Digitalisierung enthalten. Das Ergebnis vor Steuern lag bei minus 4,5 Mio. €.

## Compact Class – Stabile Entwicklung

Der Umsatz des kleinsten Segments „Maschinen und Anlagen für die Compact Class“, das die Geschäfte von Kosme und Gernep umfasst, legte 2017 um 2,5 % auf 125 Mio. € zu. Die Ertragskraft entwickelte sich im Rahmen der Erwartungen. Das Ergebnis vor Steuern ging leicht von 6,4 Mio. € im Vorjahr auf 6,3 Mio. € zurück. Die EBT-Marge verringerte sich von 5,2 % auf 5,1 %.

An dieser Stelle noch ein kurzer Hinweis zu unseren Segmenten. Seit Beginn dieses Jahres steuern wir das Unternehmen nur noch über zwei Segmente. Die Compact Class gehört nun zum Kernsegment „Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung“. Wesentlicher Grund hierfür war, dass die Compact Class nur einen relativ geringen Umsatz erzielt. Wir berichten also seit Anfang 2018 nur noch über zwei Segmente. Dieser Schritt wurde auch vom Kapitalmarkt begrüßt.

## Krones hat die Ziele für 2017 erreicht

Insgesamt hat Krones seine Ziele für 2017 beziehungsweise übertroffen. Der Umsatz legte mit akquisitionsbereinigt plus 7,2 % stärker als erwartet zu. Die EBT-Marge blieb wie prognostiziert stabil bei 7,0 %. Das Ziel für die Kennzahl Working Capital in Relation zum Umsatz haben wir ebenfalls erreicht. Alles in allem war Krones 2017 sehr erfolgreich.

Erfreulicherweise spiegelt sich das auch in der Kursentwicklung der Krones Aktie wider.

## Aktienkursentwicklung

Die Anleger honorierten die insgesamt gute Unternehmensentwicklung. Darüber hinaus profitierte die Krones Aktie 2017 von der allgemein positiven Stimmung an den Börsen. Unser Aktienkurs stieg 2017 um 31,8 %. Inklusive der Vorjahresdividende von 1,55 € errechnet sich eine Jahresperformance von 33,7 %. Damit legte die Krones Aktie deutlich stärker zu als der MDAX, der um 18,1 % stieg.

Seit Beginn 2018 bewegt sich unser Aktienkurs unter Schwankungen weiter aufwärts. Auf Basis des Schlusskurses vom 11. Juni von 120,70 € beträgt der Kursgewinn seit Jahresanfang 5,4 %. Der MDAX legte im Vergleich hierzu leicht um 2,0 %, der SDAX um 6,4 % zu.

Jetzt darf ich das Wort wieder an Christoph Klenk übergeben.

Christoph Klenk:

Vielen Dank Michael. Auch ich werde noch kurz über die Krones Aktie sprechen.

Sie als Aktionäre und wir als Unternehmen wünschen uns natürlich eine positive Kursentwicklung. Am besten können wir das mit guten Unternehmenszahlen unterstützen. Doch auch andere Faktoren beeinflussen die Entwicklung von Kursen. Einer davon ist die Mitgliedschaft in den bekannten Aktienindizes der Deutschen Börse wie DAX, MDAX oder SDAX. Hierzu nun eine kurze Erläuterung.

Die Deutsche Börse hat am 5. Juni 2018 turnusgemäß die Zusammensetzung ihrer Aktienindizes gemäß der Fast-Entry- und Fast-Exit-Regel überprüft. Anschließend gab die Deutsche Börse Veränderungen in den Indizes mit Wirkung zum 18. Juni 2018 bekannt. Demnach wird die Aktie von Krones zu diesem Zeitpunkt vom MDAX in den SDAX wechseln. Der SDAX umfasst die 50 größten und meist gehandelten Unternehmen unterhalb des MDAX.

Bei der Zusammensetzung der Aktienindizes orientiert sich die Deutsche Börse an Ranglisten, die auf den beiden Kriterien „Marktkapitalisierung des Streubesitzes“ und „Handelsumsatz der vergangenen 12 Monate“ basieren. Gemäß der Fast-Entry-Regel für den MDAX wird ein Unternehmen in den Index aufgenommen, wenn es bei beiden Ranglistenkriterien auf Platz 45 oder besser liegt. Herausgenommen aus dem MDAX wird dafür ein Unternehmen, das in einem der beiden Kriterien höher als Platz 55 rangiert. Ausschlaggebend für den Wechsel der Krones Aktie in den SDAX war, dass Krones gemäß der Rangliste zum 31. Mai 2018 beim Umsatzranking auf Platz 57 lag. Ein Grund für den ungünstigen Rang von Krones ist, dass sich durch die Platzierung großer Aktienpakete der Streubesitz einiger Unternehmen und damit auch deren Handelsaktivität in den vergangenen Monaten deutlich erhöht hat.

Es ist natürlich bedauerlich, dass wir aus dem MDAX ausscheiden. Aber auch der SDAX ist ein attraktiver Index mit vielen erfolgreichen Unternehmen. Durch die Indexreform im September 2018 dürfte der SDAX sogar an Attraktivität gewinnen. Und unabhängig davon, in welchem Index die Krones Aktie notiert, liegt der Schwerpunkt der täglichen Arbeit des gesamten Teams darin, Krones als Unternehmen erfolgreich voranzubringen. Wir sind davon über-

zeugt, dass sich gute Geschäftszahlen mittel- und langfristig auch im Aktienkurs positiv widerspiegeln – unabhängig vom Index.

Jetzt zur Entwicklung der Mitarbeiterzahlen.

### **Krones Team wächst weltweit – vor allem in den Emerging Markets**

Um die Chancen zu nutzen, die unser attraktiver Markt bietet, stockte Krones 2017 die Belegschaft weiter auf. Mit 15.299 Mitarbeitern beschäftigte das Unternehmen Ende 2017 weltweit 856 Mitarbeiter oder 5,9 % mehr als im Vorjahr. Im Inland stieg die Zahl der Beschäftigten von 10.061 auf 10.366. Die internationale Belegschaft ist um 551 auf 4.933 Mitarbeiter gewachsen. Der Anteil der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter stieg zum Ende des Geschäftsjahres 2017 von 30,3 % auf 32,2 %.

In den Emerging Markets, in denen Krones seit Jahren mehr als die Hälfte des Konzernumsatzes erwirtschaftet, will das Unternehmen auch künftig überproportional wachsen. Hierfür hat Krones im Berichtsjahr die Mitarbeiterzahl in den aufstrebenden Märkten um 288 Personen oder 13,1 % auf 2.488 aufgestockt.

An dieser Stelle bedanke ich mich im Namen des kompletten Vorstands herzlich beim gesamten Krones Team für den engagierten und qualifizierten Einsatz im Geschäftsjahr 2017.

### **Krones Aktionäre profitieren von stetig steigender Dividende**

Doch nun zu Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Selbstverständlich sollen auch Sie an dem erfolgreichen Geschäftsjahr 2017 teilhaben. Deshalb wollen wir die Dividende je Aktie gegenüber dem Vorjahr um 15 Cent auf 1,70 € erhöhen. Dies entspricht einer Steigerung um 9,7 %. Die langfristige Dividendenpolitik von Krones sieht vor, 25 % bis 30 % des Konzernjahresüberschusses an unsere Aktionäre auszuschütten. Die Dividende für 2017 entspricht 28,7 % des Konzernergebnisses.

### **Die drinktec – ein Highlight 2017**

Bevor wir zu den Zahlen des ersten Quartals 2018 kommen, gehe ich noch etwas genauer auf ein Highlight des Geschäftsjahres 2017 ein – die drinktec. Sie ist die weltweit größte und wichtigste Messe der Getränke- und Liquid-Food-Industrie

und findet nur alle vier Jahre statt. Und wir können voller Stolz sagen: Die Messe war für Krones ein voller Erfolg.

Das Feedback der Besucher auf unsere Innovationen war sehr positiv und die Orderbereitschaft der Kunden mehr als zufriedenstellend. Der nun folgende Film gibt Ihnen einen kurzen Überblick über die drinktec 2017 und die von Krones vorgestellten Innovationen.

Michael Andersen:

## 2018, Strategie, Ausblicke und Ziele

Den Schwung der erfolgreichen drinktec konnte Krones in das laufende Geschäftsjahr mitnehmen und ist mit einem guten ersten Quartal ins Jahr 2018 gestartet.

### Kennzahlen erstes Quartal 2018

Sie sehen hier alle Kennzahlen in einer Tabelle. Ich möchte nur kurz auf die wichtigsten Zahlen etwas genauer eingehen.

Der Umsatz von Krones entwickelte sich von Januar bis März 2018 gut. Er verringerte sich zwar im Vergleich zum Vorjahr leicht um 0,9 % auf 892 Mio. €. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass der Vorjahreswert mit rund 60 Mio. € positiv beeinflusst wurde. Denn einige Projekte konnten, anstatt wie geplant im zweiten, bereits im ersten Quartal 2017 abgerechnet werden.

Der Auftragseingang des Unternehmens zog im Vergleich zum Vorjahr um 13,4 % auf 992 Mio. € an. Dies ist ein für das Jahresanfangsquartal hoher Wert.

Das EBT ging um 14,8 % auf 56 Mio. € zurück. Mitverantwortlich dafür waren überproportional gestiegene Personalaufwendungen. Diese legten auch deshalb zu, weil Krones aufgrund des Tarifabschlusses im Berichtszeitraum höhere Personalrückstellungen für das komplette Jahr 2018 bilden musste. Die EBT-Marge verringerte sich von 7,3 % auf 6,3 %.

Das Working Capital im Verhältnis zum Umsatz stieg von 26,8 % auf 28,2 %. Mit dieser Entwicklung sind wir nicht zufrieden. Wir setzen derzeit Maßnahmen um, damit diese Kennzahl besser wird.

### Segmente

Sehen wir uns kurz die Entwicklung der Segmente im ersten Quartal 2018 an.

### Produktabfüllung und -ausstattung – Kernsegment mit stabilem Wachstum

Ich beginne mit unserem neu formierten Kernsegment „Maschinen- und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung“. Wie bereits erwähnt, umfasst es seit Jahresbeginn 2018 auch die Geschäfte von Gernep und Kosme, die bis Ende 2017 das Segment „Maschinen und Anlagen für die Compact Class“ gebildet hatten.

In den ersten drei Monaten 2018 legte der Umsatz des Kernsegments gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert um 3,8 % auf 774 Mio. € zu. Damit ist das Segment im ersten Quartal stabil gewachsen, obwohl der Vorjahreswert von „Vorzieheffekten“ positiv beeinflusst wurde. Für das Gesamtjahr 2018 rechnet Krones mit einem Wachstum des Kernsegments von 4 %.

Trotz des höheren Umsatzes ging die Ertragskraft des Segments im ersten Quartal 2018 leicht zurück. Wesentlicher Grund hierfür sind die gestiegenen Personalaufwendungen. Das Ergebnis vor Steuern verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 4,1 % auf 61,3 Mio. €. Die EBT-Marge, die im Vorjahr von „Vorzieheffekten“ bei den Erlösen profitierte, ging von 8,6 % auf 7,9 % zurück. Für das Gesamtjahr 2018 rechnen wir für das Kernsegment unverändert mit einer ausgewiesenen EBT-Marge von 8,3 %.

### Getränkeproduktion/Prozesstechnik – Umsatz und Ergebnis erwartungsgemäß rückläufig

Wie erwartet, reichte der Umsatz des Segments „Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik“ von Januar bis März 2018 nicht an den sehr hohen Wert des ersten Quartals 2017 heran. Im Vorjahr wurden einige Projekte schneller abgeschlossen als erwartet und damit nicht wie geplant im zweiten, sondern bereits im ersten Quartal umsatzwirksam. Hauptsächlich wegen dieses Effekts ging der Umsatz um 23,3 % auf 118 Mio. € zurück. Die Wachstumsprognose von 15 % für das Gesamtjahr 2018 lässt Krones unverändert. Einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum des Segments wird das Intralogistikgeschäft leisten. Die Nachfrage nach den Produkten und Dienstleistungen unserer Töchter System Logistics und Syskron ist auf hohem Niveau.

Das Ergebnis des Segments „Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik“ profitierte im ersten Quartal des Vorjahres stark vom ungewöhnlich hohen Umsatz. Wegen des niedrigeren Umsatzes schrieb das Seg-

ment von Januar bis März 2018 rote Zahlen. Das Ergebnis vor Steuern ging von plus 2,1 Mio. € auf minus 5,1 Mio. € zurück. Dies entspricht einer EBT-Marge von minus 4,3 %. Für das Gesamtjahr 2018 erwarten wir in der „Prozesstechnik“ weiterhin eine EBT-Marge von plus 1,0 %. Dies ist aber noch keine Marge, mit der wir zufrieden sein können. Mittelfristig streben wir in der Prozesstechnik eine EBT-Marge von 4 % an. Um dies zu erreichen, bauen wir zum Beispiel die internationale Struktur des Segments aus.

Nach der Fülle von Zahlen übergebe ich nun das Wort wieder an meinen Vorstandskollegen Christoph Klenk.

Christoph Klenk:

## Strategie

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.

## Basis unserer Strategie

Krones ist international breit aufgestellt und hat sein Geschäftsmodell mit dem „House of Krones“ genau auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt. 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.

Um die Zufriedenheit unserer Kunden weiter zu steigern, wird Krones alle Bereiche des „House of Krones“ mit neuen Produkten und Lösungen stärken. Hierfür werden wir auch weitere Zukäufe tätigen.

Ein zentraler Punkt unserer Strategie ist es, die weltweite Präsenz, also den Global Footprint, in allen Bereichen des „House of Krones“ auszubauen.

## Ausbau des Global Footprint AVT – Osteuropa

Um die internationale Wertschöpfung in der Abfüll- und Verpackungstechnik zu erweitern und das geplante Wach-

tum im Kernsegment realisieren zu können, bauen wir ein neues Werk im ungarischen Debrecen. Dort werden wir ab 2019 mit rund 500 Mitarbeitern Komponenten und Module fertigen.

## Ausbau des Global Footprint AVT – Taicang (China)

In China haben wir unser Werk in Taicang vergrößert. Krones produziert dort Maschinen speziell für den chinesischen Markt, vor allem für die Abfüllung und Verpackung von Wasser.

## Prozesstechnik und Intralogistik – Ausbau der regionalen Strukturen

In der Prozesstechnik bauen wir die regionalen Strukturen weiter aus. Dadurch sind wir näher am Kunden und können schneller auf seine Bedürfnisse und Anforderungen eingehen und so die Kundenbindung stärken. Ein gutes Beispiel hierfür sind unsere beiden Zukäufe in den USA, TransMarket und Javlyn, mit denen wir erfolgreich den US-Markt bearbeiten.

Der Bereich Intralogistik ist für unsere Kunden sehr wichtig. Kurze Wege, schlanke Prozesse und Materialflüsse, die sich flexibel an Produktion und Versand anpassen lassen, sind von hoher Bedeutung. Mit System Logistics und Syskron, unseren Spezialisten für anspruchsvolle Intralogistik-Projekte, sind wir gut positioniert, um die Wachstumschancen des Marktes zu nutzen. Krones wird in der Intralogistik weiter stark wachsen.

## Kontinuierliche Erweiterung des globalen Servicenetzwerks

Auch im konzernweiten Service wollen und müssen wir noch näher an die Kunden, die ihre Fabriken rund um den Erdball betreiben. Wir haben inzwischen acht weitere Vertriebs- und Servicegesellschaften zu regionalen Servicecentern ausgebaut. Nun verfügt Krones über mehr als 50 Vertriebs- und Serviceniederlassungen über 15 Servicecenter mit umfangreichen Funktionen. Zurzeit arbeiten rund um die Welt insgesamt 3.000 Krones Servicetechniker. Schneller und kompetenter Service vor Ort ist und bleibt für unsere Kunden ein entscheidender Faktor. Wir erweitern daher unser internationales Vertriebs- und Servicenetz kontinuierlich. Zuletzt haben wir zum Beispiel unser Team in Vietnam, auf den Philippinen und in Äthiopien verstärkt.

Diese Auslandsinvestitionen sichern auch Arbeitsplätze im Inland. Krones wird auch weiterhin kräftig in den Produktionsstandort Deutschland investieren. In den kommenden Jahren sind im Inland Investitionen von rund 200 Mio. € geplant. Ein großer Teil davon fließt hier in Neutraubling in die „Fabrik der Zukunft“. Mit ihr wollen wir – wie bei unseren Kunden – die internen Produktionsschritte so weit wie möglich digitalisieren und dadurch die Produktivität und Effizienz in der eigenen Produktion deutlich steigern. Deutschland ist und bleibt zentraler Entwicklungs- und Innovationsstandort für Krones Maschinen und Anlagen.

### **Digitalisierung – Lösungen für den Kunden**

Nun zum Megatrend Digitalisierung. Neben dem „House of Krones“ und dem Global Footprint bildet das Thema Digitalisierung einen weiteren Kernpunkt unserer Strategie. Für Krones bietet die Digitalisierung der Getränkefabrik mittel- bis langfristig enorme Chancen. Als Komplett-Anbieter sind wir in der Lage, alle Material- und Datenflüsse entlang des gesamten Produktionsprozesses in der Getränkefabrik zu erfassen. Um beim Kunden den größtmöglichen Mehrwert zu schaffen, analysieren und vernetzen wir die gewonnenen Daten mit dem Wissen von Mensch und Maschine.

Für Krones ist das Thema Digitalisierung keineswegs Neuland. Wir unterstützen unsere Kunden bereits seit Jahren mit intelligenten Digitalisierungs-Produkten und Services. Krones wird weiterhin stark in die Digitalisierungs-Kapazitäten investieren und die IT-Belegschaft in diesem Bereich deutlich aufstocken, von rund 200 Mitarbeitern Ende 2017 auf knapp 300 bis Ende 2018. Welche Vorteile unsere Digitalisierungslösungen dem Kunden bieten, zeigen wir Ihnen nachher in einem Film. Dieser wurde gemeinsam mit unserem Kooperationspartner SAP im Rahmen der diesjährigen Hannover Messe produziert.

### **Kostendruck erfordert Preisanpassungen**

Jetzt kommen wir zu unserer jüngsten strategischen Maßnahme. In den vergangenen Jahren verharrten die Absatzpreise auf den Märkten von Krones auf stabilem Niveau. Zugleich investiert Krones kontinuierlich in die Entwicklung des Produktportfolios, um mit seinen Maschinen, Anlagen und Serviceleistungen einen echten Mehrwert für seine Kunden zu generieren. Damit wir trotz steigender Material- und Personalkosten weiterhin innovative Pro-

dukte und Dienstleistungen in höchster Qualität anbieten können, erhöhte Krones die Preise zum 1. Mai 2018 um durchschnittlich 4,5 %. Aufgrund der Einkaufsmacht der Kunden sowie des intensiven Wettbewerbs ist die Preiserhöhung keineswegs leicht durchsetzbar. Die Anpassung der Preise gilt für alle Maschinen der Abfüll- und Verpackungstechnik sowie der Prozesstechnik. Zeitgleich passt Krones seine Zahlungsbedingungen an. Der Anspruch von Krones ist weiterhin seine Marktposition für die Abfüll- und Verpackungsindustrie in der Nahrungsmittel- und Getränkeherstellung zu halten.

Da die Preisanpassungen einen Beitrag zur Kompensation der Kostensteigerungen leisten sollen, lässt Krones – wie Sie gleich sehen werden – seine Umsatz- und Ergebnisprognose für 2018 und auch mittelfristig unverändert.

### **Ausblick und Ziele 2018**

Auf Grundlage der derzeitigen gesamtwirtschaftlichen Aussichten und der erwarteten Entwicklung der für Krones relevanten Märkte strebt das Unternehmen für 2018 im Konzern ein Umsatzwachstum von 6 % an.

Trotz Investitionen in die Digitalisierung und Anlaufkosten für den Global Footprint – besonders für den neuen Standort in Ungarn – soll die Ertragskraft des Unternehmens stabil bleiben. Das Unternehmen prognostiziert, dass 2018 die ausgewiesene EBT-Marge bei 7,0 % liegen wird. Die dritte Zielgröße, das Working Capital im Verhältnis zum Umsatz, will Krones auf 26 % verbessern.

### **Krones Ziele 2020**

Um das Unternehmen nachhaltig voranzubringen, hat sich das Krones Team ehrgeizige Mittelfrist-Ziele gesetzt. Bis 2020 will das Unternehmen ein durchschnittliches Umsatzwachstum pro Jahr von 7 % und eine EBT-Marge von rund 8 % erzielen. Unsere dritte Steuerungsgröße, das Working Capital im Verhältnis zum Umsatz, wollen wir auf 22 % reduzieren. Wir sind weiterhin zuversichtlich, dass wir alle drei Zielgrößen mit täglich harter Arbeit erreichen können. Wir sind nun am Ende der Präsentation angelangt und freuen uns jetzt auf Ihre Fragen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!