

Rede zur Hauptversammlung

Krones AG | Neutraubling, 18. Mai 2020



Norbert Broger
Finanzvorstand



Christoph Klenk
Vorstandsvorsitzender



„Mit Zuversicht, Mut und einem klaren Blick für das Machbare werden wir die Corona-Krise meistern und den Erfolg von Krones gestalten.“

Christoph Klenk:

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir leben in außergewöhnlichen Zeiten. Diese erfordern außergewöhnliche Maßnahmen. In diesem Sinne begrüße ich Sie im Namen des Vorstands ganz herzlich zur ersten virtuellen Hauptversammlung der Krones AG. Diese Art der Hauptversammlung ist für uns alle eine besondere Situation. Ich hätte Sie sehr gerne persönlich vor Ort bei uns in Neutraubling begrüßt, denn der direkte Austausch mit Ihnen ist uns sehr wichtig. Aber die Corona-Krise lässt das leider nicht zu. Ihre und unser aller Gesundheit steht über allem. Deshalb nutzen wir heute die vom Gesetzgeber geschaffene Möglichkeit einer virtuellen Hauptversammlung.

Seit unserer letzten Hauptversammlung im Juni vergangenen Jahres ist bei Krones viel passiert. Über alle

wesentlichen Themen werden Norbert Broger, unser CFO, und ich Sie heute informieren. Hierzu gehören die wichtigsten Finanzkennzahlen des Geschäftsjahres 2019 sowie des ersten Quartals 2020. Des Weiteren stehen unsere Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung, die aktuelle Situation, auch hinsichtlich der Auswirkungen der Coronakrise, sowie die Mittelfristziele auf der Agenda.

Ich beginne mit einem kurzen Überblick zum Markt, auf dem Krones tätig ist. Wichtig ist, dass unsere mittel- und langfristigen Wachstumsaussichten trotz der aktuell schwierigen Situation unverändert gut sind.

Krones profitiert von Megatrends

Wir profitieren von Megatrends wie der steigenden Weltbevölkerung, der wachsenden Mittelschicht sowie der Urbanisierung.

So nimmt die Weltbevölkerung jährlich um mehr als 70 Mio. Menschen zu. Vor allem in den Schwellenländern entkommen immer mehr Menschen der Armut und steigen in die Mittelschicht auf. Bis 2030 dürfte der Zuwachs rund 1,7 Mrd. auf 4,9 Mrd. Menschen betragen.

Ein weiterer Megatrend ist die Urbanisierung, also der Zuzug in die Städte. Dieser Trend ist in Afrika sehr ausgeprägt. Dort steigt die Nachfrage nach abgepacktem Wasser, aber auch anderen Getränkearten, überproportional. Krones hat auf dem Kontinent starke Kundenverbindungen.

Ein Beispiel hierfür ist das Start-up-Unternehmen Garamba Bottling in Süd-Äthiopien. Das Unternehmen hat sich für die stark steigende Nachfrage nach abgefülltem Wasser positioniert. Wir lieferten hierzu eine komplette Linie zur Abfüllung und Verpackung von Wasser.

Kenia und Ruanda sind ebenfalls afrikanische Länder, in denen Krones stark vertreten ist. So haben wir beispielsweise eine Mehrwegglaslinie an eine große Brauerei in Ruanda geliefert. In Kenia hat Krones in weniger als einem Jahr eine komplette Brauerei mit einem jährlichen Ausstoß von einer Million Hektoliter Bier installiert.

Ebenfalls in Kenia stehen bei einem großen Kunden PET-Abfülllinien für Wasser, Soft- und Energydrinks von uns.

Sie sehen also, unser Markt bietet viele Wachstumschancen. Dieses Marktwachstum wird aber kurzfristig stocken. Grund hierfür ist die Corona-Krise. Die Ausbreitung des Coronavirus und die damit einhergehenden Lock-Downs haben massive negative Auswirkungen auf die Weltwirtschaft. Die Dauer der Krise und deren Folgen sind derzeit noch nicht abzuschätzen. Von diesen Unsicherheiten ist auch das Orderverhalten der Kunden von Krones betroffen. Krones rechnet insgesamt damit, dass der Weltmarkt für Abfüll- und Verpackungstechnik temporär stark zurückgehen wird und damit auch die Investitionen unserer Kunden. Der Markt wird sich sicher erholen. Es ist aber noch unklar, wie dies vonstattegeht.

Corona

Wie geht Krones mit der Corona-Situation um? Krones in Deutschland war verhältnismäßig gut auf das Coronavirus vorbereitet, da unsere Tochtergesellschaften in China und Italien bereits vor allen anderen Regionen stark von

der Pandemie betroffen waren. Wir haben intern frühzeitig umfassende Vorkehrungen getroffen, damit wir unsere Mitarbeiter, Kunden, Zulieferer und alle sonstigen Personen, die mit Krones in Kontakt kommen, vor Ansteckungen mit dem Virus schützen.

Krones übernimmt grundsätzlich gesellschaftliche Verantwortung. Nicht nur, aber selbstverständlich auch in der Corona-Zeit. Wir haben beispielsweise 400.000 PET-Flaschen produziert und organisiert, dass diese mit Desinfektionsmittel abgefüllt werden. Die Flaschen gingen dann an verschiedene medizinische Einrichtungen. Seit Anfang Mai fertigen wir weitere 500.000 solcher Flaschen.

Auf der anderen Seite müssen wir uns natürlich auch darum kümmern, neue Aufträge zu gewinnen und die vorhandenen Aufträge ordentlich abzuwickeln. Das ist in diesem von Restriktionen geprägtem Umfeld keine leichte Aufgabe.

Trotz der Unsicherheiten müssen wir vorausschauend planen. Hierfür arbeiten wir mit verschiedenen Szenarien und den dazugehörigen Aktionsplänen, jeweils für 6-, 12- und 18-Monatszeiträume.

Liquiditätsmäßig sind wir sehr gut ausgestattet, was Ihnen Norbert Broger später noch näher erläutere.

Wichtig ist auch, dass wir trotz der aktuell schwierigen Situation unsere Mittelfristziele nicht aus den Augen verlieren, um gestärkt aus der Krise hervorzugehen.

Das Geschäftsjahr 2019

Damit zum Geschäftsjahr 2019. Krones musste im Juli 2019 eine Gewinnwarnung für das Gesamtjahr veröffentlichen und die Ergebnisprognose anpassen. Ein wesentlicher Grund hierfür waren deutlich höhere Materialkosten als geplant. Zudem belastete im zweiten Quartal 2019 die öffentliche Debatte über Kunststoffverpackungen den Auftragseingang und Umsatz unseres Bereichs Kunststofftechnik, also Maschinen und Anlagen zur Abfüllung und Verpackung von Getränken in PET-Flaschen, stark. Insgesamt hatte dies zur Folge, dass wir unser EBT-Margenziel für 2019 von rund 6 % auf rund 3 % anpassen mussten.

Leider war dies nicht die erste Prognoseänderung von Krones. Insgesamt hat uns die sinkende Prognosefähig-

keit viel Vertrauen am Kapitalmarkt gekostet. Die unbefriedigende Prognosefähigkeit war auch ein Grund dafür, dass Krones einen Vorstandswechsel im Finanzressort vorgenommen hat. Unsere Aktionäre und der Kapitalmarkt sollen sich uneingeschränkt auf Prognosen von Krones verlassen können. Wir haben im vierten Quartal 2019 sowie mit den Zahlen zum ersten Quartal 2020 bewiesen, dass dies wieder gewährleistet ist. Gestützt von ersten positiven Auswirkungen unserer eingeleiteten Maßnahmen zur nachhaltigen Ergebnisverbesserung haben wir die Ertragskraft in beiden Quartalen – wie prognostiziert – verbessert.

Nach diesen kurzen Ausführungen übergebe ich das Wort an meinen Kollegen Norbert Broger, der Ihnen die wesentlichen Zahlen des Geschäftsjahres 2019 erläutern wird.

Norbert Broger

Guten Tag meine sehr geehrten Damen und Herren. Auch ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer virtuellen Hauptversammlung. Für mich ist es die erste Krones Hauptversammlung als Vorstand. Erlauben Sie mir deshalb ein paar kurze Worte zu meiner Person.

Ich bin seit 1. Januar dieses Jahres Finanzvorstand von Krones. Von 2013 bis Ende 2019 war ich in gleicher Funktion bei der Schuler AG tätig, einem Hersteller von Großpressen für die Automobilindustrie. Krones ist mir bestens bekannt. Von 2006 bis 2012 war ich als Zentralbereichsleiter Controlling, Risikomanagement und strategische Unternehmensentwicklung bereits schon einmal für das Unternehmen tätig. Ich freue mich, dass ich die Gelegenheit bekommen habe, zu Krones zurückzukehren. Nun aber ein kurzer Rückblick auf das Geschäftsjahr 2019.

Ein Blick auf die wesentlichen Finanzkennzahlen zeigt, dass Krones 2019 weiter gewachsen ist, aber die Ertragskraft hinter den Erwartungen blieb. Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 2,7 % auf 3,96 Mrd. €. Der Auftragseingang verbesserte sich um 3,2 % auf 4,08 Mrd. €. Ende 2019 hatte Krones Aufträge im Wert von 1,39 Mrd. € in den Büchern. Damit wurde der bereits sehr hohe Vorjahreswert um 9,9 % übertroffen. Während sich Umsatz, Auftragseingang und Auftragsbestand 2019 gut entwickelten, gilt dies für das Ergebnis leider nicht.

Das EBT, also das Ergebnis vor Steuern, ging von 204 Mio. € im Vorjahr auf 42 Mio. € zurück. Dies entspricht einer EBT-Marge von 1,1 %, nach 5,3 % im Vorjahr. Dabei ist zu

berücksichtigen, dass Krones, wie zuvor angekündigt, im vierten Quartal 2019 Rückstellungen und Wertminderungen von insgesamt rund 70 Mio. € ertragswirksam verbuchte. Die Aufwendungen stehen in Zusammenhang mit strukturellen Maßnahmen, mit denen Krones die Ertragskraft nachhaltig verbessern will. Diese Maßnahmen wird Ihnen Christoph Klenk nachher erläutern. Ohne die Restrukturierungsaufwendungen lag die EBT-Marge 2019 bei 2,8 %. Damit hat Krones das im Juli 2019 angepasste Margenziel von rund 3 % erreicht.

Nun noch kurz zu weiteren wichtigen Kennzahlen 2019. Der Free Cashflow fiel auf minus 94 Mio. € (Vorjahr: plus 121 Mio. €). Hauptverantwortlich für den Rückgang war das höhere Working Capital zum Bilanzstichtag. Das durchschnittliche Working Capital der vergangenen vier Quartale im Verhältnis zum Umsatz verbesserte sich leicht von 27,3 % auf 26,9 %. Unser Ziel von 26 % haben wir aber nicht erreicht. Die Nettoliquidität, also die liquiden Mittel abzüglich der Bankschulden, lag Ende 2019 bei 38 Mio. € (Vorjahr: 215 Mio. €). Die Eigenkapitalquote betrug 41,3 % nach 43,2 % im Vorjahr.

Im Folgenden gehe ich noch kurz auf die Entwicklung 2019 in den beiden Segmenten ein.

Segmente

Im Kernsegment „Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung“ stieg der Umsatz um 2,8 % auf 3,27 Mrd. €. Es erwirtschaftete 2019 ein EBT von 56 Mio. Euro (Vorjahr: 223 Mio. Euro). Die EBT-Marge verringerte sich damit von 7,0 % auf 1,7 %. Dabei ist zu beachten, dass mit rund 60 Mio. Euro der Großteil der Aufwendungen für strukturelle Maßnahmen im Kernsegment anfiel.

Im Segment »Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik« legte der Umsatz 2019 im Vergleich zum Vorjahr um 2,6 % auf 694 Mio. € zu. Das EBT verbesserte sich von minus 19 Mio. Euro im Vorjahr auf minus 14,7 Mio. Euro. Außerplanmäßige Wertminderungen und Aufwendungen für Restrukturierung belasteten das EBT dieses Segments mit rund 11 Mio. Euro. Insgesamt ist die Ertragskraft des Segments unbefriedigend und steht deshalb auch mit im Fokus unserer strukturellen Maßnahmen.

Nach diesem Rückblick auf die Zahlen von 2019 darf ich jetzt das Wort wieder an Christoph Klenk übergeben.

Christoph Klenk

Dividende und Aktie

Danke Norbert. Ich komme nun zu zwei Punkten, die Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, direkt betreffen: Die Dividende und den Aktienkurs.

Zuerst zur Dividende. Wie Sie sicher verfolgt haben, ziehen einige Unternehmen ihren Dividendenvorschlag für 2019 aufgrund der Corona-Krise zurück und verzichten auf die geplante Ausschüttung. Krones hält hingegen an seinem Dividendenvorschlag fest. Hierfür gibt es wesentliche Gründe.

Grundsätzlich ist die Dividende für das Geschäftsjahr 2019. Das Geld hierfür stammt aus dem Ergebnis, das wir im vergangenen Jahr erwirtschaftet haben. Sie als Aktionäre sollen wie gewohnt am Unternehmensgewinn teilhaben. Darüber hinaus stehen wir zu unserer Dividendenzusage. Wie bereits erwähnt, ist es uns außerordentlich wichtig, dass Sie sich auf unsere Aussagen verlassen können. Abschließend ein wichtiger Aspekt: Krones kann sich die Ausschüttung von insgesamt 23,7 Mio. € an seine Aktionäre aufgrund des sehr guten Liquiditätsrahmens von rund 1 Mrd. € auch leisten.

Gemäß Tagesordnungspunkt 2 schlagen Ihnen heute der Vorstand und Aufsichtsrat für das Geschäftsjahr 2019 eine Dividende von 0,75 € je Aktie vor. Die Wertminderungen und Rückstellungen, die KRONES 2019 in Zusammenhang mit den strukturellen Maßnahmen vorgenommen hat, haben auf die Dividende keine Auswirkung. Der Dividendenvorschlag basiert auf dem Ergebnis ohne diese Sonderbelastungen und bewegt sich in unserem üblichen Korridor von 25 bis 30 % des Konzernergebnisses.

Damit komme ich zu der Entwicklung des Aktienkurses.

Aktie

2019 sind die Aktienbörsen insgesamt sehr gut gelaufen. Angetrieben wurden die Kurse hauptsächlich von den niedrigen Zinsen. Am 18. April erreichte der Kurs der Krones Aktie mit 88,85 € den höchsten Stand im Jahr 2019. Gegenüber dem Jahresanfangsstand von 67,50 € war dies ein Plus von 32 %. Von diesem Niveau entfernte sich unsere Aktie im weiteren Jahresverlauf dann wieder. Hauptsächlich waren die Kursverluste dem nicht zufriedenstellenden operativen Geschäft geschuldet.

Am 10. Juli veröffentlichten wir eine Ad-hoc-Mitteilung, in der wir die Prognose für die EBT-Marge 2019 senkten. Am 15. August erreichte die Krones Aktie mit 47,46 € den tiefsten Kurs 2019. Im vierten Quartal 2019 vollzog unsere Aktie eine kräftige Aufwärtsbewegung. Hierzu trug auch die Veröffentlichung von Details zu den strukturellen Maßnahmen bei, mit denen Krones die Ertragskraft nachhaltig stärken wird. Ende Dezember 2019 stand der Krones Aktienkurs mit 67,50 € wieder so hoch wie ein Jahr davor. Inklusive der Dividende von 1,70 € erzielte die Krones Aktie 2019 eine Performance von 2,5 %. Uns ist aber wohl bewusst, dass dies deutlich unter der Wertentwicklung des SDAX liegt, der 2019 um 31,6 % zulegte.

Was sich 2020 bislang an den Börsen abgespielt hat, ist bestens bekannt. Die Corona-Krise hat einen historisch einmaligen Börsencrash ausgelöst. Noch nie sind Aktienbörsen in so kurzer Zeit so stark gefallen. Nachdem Notenbanken und Regierungen weltweit Rettungspakete im Billionen-Maßstab bekanntgaben, konnten sich die Aktienmärkte gegen Ende des ersten Quartals stabilisieren und glichen einen Teil der erlittenen Verluste wieder aus.

Auch der Kurs der Krones Aktie hat sich von seinem Tief von rund 42 € kräftig erholt. Dazu beigetragen haben die Zahlen zum ersten Quartal 2020. Dennoch lag der Schlusskurs am vergangenen Freitag mit 53,25 € noch um 21 % niedriger als zu Jahresanfang. Beim SDAX beträgt der Verlust 18 %.

Insgesamt sind wir, genauso wie Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre mit der Performance unserer Aktie in den beiden letzten Jahren nicht zufrieden. Ich bin aber davon überzeugt, dass sich der Kurs wieder besser entwickelt, wenn wir die Ertragskraft von Krones nachhaltig stärken.

Maßnahmen

Ich erläutere Ihnen jetzt die Maßnahmen, mit denen wir das realisieren werden.

Das Geschäftsjahr 2019 hat deutlich gezeigt, dass Änderungen nötig sind. Damit Krones auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleibt, hat der Vorstand im zweiten Halbjahr 2019 umfangreiche Maßnahmen beschlossen, die seitdem umgesetzt werden. Für das Maßnahmenpaket waren Rückstellungen und Wertberichtigungen nötig, die unser EBT 2019, wie von Herrn Broger bereits erwähnt,

mit rund 70 Mio. € belasteten. Bei normaler Geschäftsentwicklung haben wir damit gerechnet, dass bereits die positiven Ergebniseffekte im laufenden Geschäftsjahr diesen Betrag übertreffen. Für die Jahre 2020 und 2021 rechneten wir insgesamt mit einem positiven EBT-Effekt aus den Maßnahmen von rund 150 Mio. €, ohne gegenläufige Personalkostensteigerungen.

Aber jetzt zu den Maßnahmen im Einzelnen. Ich halte mich dabei bewusst kurz. Detaillierte Informationen finden Sie in unserem Geschäftsbericht 2019, auf den ich an dieser Stelle verweise.

Ein beträchtlicher Teil der Maßnahmen betrifft den Ausbau des Global Footprint. Das wichtigste Projekt hierfür ist unsere neue Fabrik in Ungarn. Sie soll bis Ende 2020 mit rund 500 Mitarbeitern voll in Betrieb gehen. Im etablierten Status rechnen wir durch das neue Werk mit jährlichen Einsparungen von 20 Mio. €.

Im chinesischen Taicang fertig Krones schon länger. Die Produktion wird dort Schritt für Schritt erweitert.

In der Prozesstechnik haben wir den Global Footprint durch Zukäufe in den USA und China ausgebaut.

Der Ausbau des Global Footprint bezieht sich auch auf die Beschaffung. Beim Best-Cost Country-Sourcing, also dem Einkauf aus kostenoptimalen Ländern und Regionen, geht es darum, die Beschaffungskosten deutlich zu senken. Erfolgreich hat Krones das bereits im chinesischen Taicang umgesetzt. Auch in Indien, Taiwan, Thailand und der Türkei haben wir Lieferantennetzwerke etabliert.

Das Werk in Ungarn wird auch für den Einkauf der Krones AG in Deutschland als Zentrum für die Beschaffung aus Osteuropa genutzt.

Krones wird zudem die Prozesse und Ressourcen im Konzern weiter optimieren und Organisationseinheiten straffen. In Deutschland werden durch die strukturellen Maßnahmen 500 Stellen wegfallen. Nach rund 300 in den letzten 9 Monaten werden es 2020 weitere 200 sein. Im Ausland haben wir im gleichen Zeitraum ca. 200 Stellen abgebaut. Dort ist der Mitarbeiterabbau in den Zahlen nicht sofort ersichtlich, denn wir haben gleichzeitig in Ungarn Mitarbeiter aufgebaut.

Ich will aber auch eine klare Botschaft senden: Krones wird auch in Zukunft auf den Standort Deutschland set-

zen. Wir investieren viel in unsere inländischen Produktionsstätten.

Wir werden neue Produkte und Dienstleistungen entwickeln. Einige dieser Neuigkeiten werden wir auf der drinktec 2021 präsentieren. Krones wird aber auch unprofitable Bereiche und Technologien kritisch überprüfen, so wie wir dies beispielsweise für einen Teilbereich des Direktdrucks gemacht haben. Wir optimieren also unser Portfolio im gesamten House of Krones.

In der Säule Prozesstechnik werden wir den Bereich Getränkeproduktion als rechtlich eigenständige Einheit aufstellen. So können wir besser beurteilen, wie sich deren Geschäft, speziell für die unterschiedlichen Getränkesorten, auf Stand-alone-Basis entwickelt. Den Fokus legen wir hierbei auf das Brauereigeschäft. Akquisitionen streben wir in der Prozesstechnik derzeit keine mehr an. Der Fokus liegt klar auf der Integration, der in den vergangenen Jahren erworbenen Unternehmen in den USA, China und Indien.

Im Kernsegment wird Krones das Produktportfolio für Glas und Dosen weiter stärken. Da der Megatrend hin zu abgefüllten Getränken weiter intakt ist, würde eine Nachfrageschwäche bei PET-Verpackungen eine verstärkte Nachfrage nach anderen Verpackungsarten wie Glas und Dose mit sich bringen.

Die Intralogistik ist ein bedeutender Bestandteil der digitalen Getränkefabrik. Sie ist für unsere Kunden sehr wichtig, weil sie damit die Materialflüsse optimal steuern und wichtige Daten erfassen können. In dem Bereich gilt es, das Wachstum zu managen und die Internationalisierung voranzubringen. Hierfür haben wir alle Intralogistik-Aktivitäten in der System Logistics gebündelt und diese als rechtlich eigenständige Einheit aufgestellt.

Im Bereich Digitalisierung konzentrieren wir uns auf Lösungen für unser Kernsegment Abfüll- und Verpackungstechnik und insbesondere für den Lifecycle-Service. Insgesamt werden die Investitionen in die Digitalisierung die Ertragskraft belasten. Krones erwartet hier aber mittel- bis langfristig gute Marktchancen. Aktuell forcieren wir unsere Digitalisierungsaktivitäten nochmal signifikant. Im Zentrum steht dabei, die Inbetriebnahme unserer Anlagen beim Kunden vor Ort zu beschleunigen. Wichtig dabei ist, unsere Fernbedienungsmöglichkeiten, auf neudeutsch „Remotefähigkeit“, weiter zu erhöhen. Dadurch können wir unsere lokalen Servicetechniker mit

den Spezialisten aus Deutschland – ohne Reisen – sehr gut unterstützen.

Eine wichtige Rolle für den nachhaltigen Erfolg von Krones spielen Preiserhöhungen. Um die Kostensteigerungen bei Personal und Material teilweise kompensieren zu können, sind Preiserhöhungen erforderlich. Hierfür ist eine hohe Preisdisziplin nötig. Realistisch lassen sich durch Preiserhöhungen, in normalen Zeiten, 10 bis 20 Mio. € Ergebnisbeitrag erreichen.

Der After-Sales-Markt bietet für Krones mittel- bis langfristig aufgrund der hohen installierten Basis erhebliches Wachstumspotenzial. Krones hat rund 40.000 Maschinen in den Fabriken der Kunden installiert. Bislang werden von der installierten Basis rund 60 % von unserem LCS Team betreut. Diese Rate werden wir in den kommenden Jahren weiter nach oben bringen. Jeder Prozentpunkt generiert 12 Mio. jährlich an profitabilem Service-Umsatz.

Wie sich unsere Geschäfte im ersten Quartal 2020 entwickelt haben, erläutert Ihnen jetzt Norbert Broger

Norbert Broger

Erstes Quartal 2020

Zuerst ein kurzer Blick auf die wichtigsten Kennzahlen.

Die Corona-Krise hinterließ natürlich auch bei Krones bereits im ersten Quartal 2020 ihre Spuren. Vor allem beim Auftragsengang zeigten sich die Auswirkungen deutlicher. Er ging um 19,3 % auf 841 Mio. € zurück. Auf den Umsatz hielt sich der Einfluss von Covid-19 in den ersten drei Monaten 2020 wie erwartet noch in Grenzen. Er fiel um 4,2 % auf 942 Mio. €. Hier profitierte Krones von den noch guten Umsätzen im Servicegeschäft und seinem guten Auftragsbestand im Neumaschinengeschäft.

Positiv ist, dass Krones trotz des Umsatzrückgangs die Profitabilität im ersten Quartal 2020 gesteigert hat. So verbesserte sich die EBITDA-Marge von 8,7 % auf 9,5 % und die EBT-Marge von 5,2 % auf 5,6 %. Hier zeigt sich, dass die im zweiten Halbjahr 2019 eingeleiteten Maßnahmen wirken.

Kurz zur Erklärung, warum das EBITDA, also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, so oft in

unserer Finanzberichterstattung vorkommt: Krones steuert seit 2020 die Profitabilität primär mit der EBITDA-Marge anstatt wie bisher mit der EBT-Marge. Der Grund hierfür liegt darin, dass das EBITDA näher am Cashflow liegt und für den Kapitalmarkt die übliche Kennzahl ist. Insbesondere wenn man Vergleiche mit anderen Unternehmen darstellt.

In diesem Chart können Sie auch sehen, dass sich die Ertragskraft, gemessen am EBT und EBITDA sowie den dazugehörigen Margen, bereits seit dem vierten Quartal 2019 wieder nach oben bewegt. Deshalb sind wir unsicher, dass Krones die im Dezember 2019 ursprünglich aufgestellten Planungen für 2020 bei intakten Märkten, also ohne Corona, erreicht hätte.

Ausblick

Hier haben wir kurz dargestellt, wie sich die Planzahlen für 2020 seit Dezember 2019 verändert haben. Die ursprüngliche – interne – Prognose für das laufende Jahr war ein Wachstum von 3 % bei einer leicht verbesserten EBITDA-Marge von 7,5 %. Als das Virus Ende Januar/Anfang Februar zum Shutdown in China führte, war klar, dass die Weltwirtschaft und unser Markt unter Corona leiden würden. Daraufhin waren wir mit der Prognose im Geschäftsbericht 2019, die wir Anfang März 2020 machten, bereits deutlich zurückhaltender. Krones erwartete zu diesem Zeitpunkt für 2020 ein Null-Wachstum und eine EBITDA-Marge von 6,7 % bis 7,2 % (EBT-Marge: 3,2 % bis 3,7 %). Ab 10. März 2020 nahm die negative Dynamik rund um die Covid-19-Pandemie täglich, wenn nicht sogar stündlich, zu. Am 19. März 2020 haben wir die im Geschäftsbericht noch dargestellte Prognose revidiert, weil aufgrund der weltweiten Unsicherheiten keine belastbaren Aussagen und Prognosen zum Umsatz und Ergebnis seriös darstellbar waren. An diesem Zustand hat sich leider bis heute nichts geändert. Der Vorstand sieht daher weiter von der Bekanntgabe einer neuen Prognose für das Geschäftsjahr 2020 ab und wird eine neue Prognose veröffentlichen, sobald dies hinreichend belastbar möglich ist.

Wichtig ist die aktuelle Liquiditätssituation von Krones: Sie ist sehr komfortabel. Krones hatte zum Ende des ersten Quartals eine Nettoliquidität von 11 Mio. € und verfügt über Kreditzusagen von 1 Milliarde € zuzüglich weiterer Kreditoptionen bei Bedarf. Das gibt uns die nötige Sicherheit, um auch eine möglicherweise länger andauernde Krise zu überstehen.

Nun übergebe ich wieder das Wort an Christoph Klenk, der Ihnen aufzeigt, wie sich die Krise derzeit auf die Situation bei Krones und deren Kunden auswirkt.

Christoph Klenk

Covid 19 – Status Quo

Norbert, vielen Dank!

Zur Einordnung des Ausmaßes der Coronakrise haben wir hier das erwartete Wirtschaftswachstum für 2020 im Vergleich zur Finanzkrise 2008/09 dargestellt. Viele Analysten gehen derzeit davon aus, dass die Wirtschaftseinbrüche, verursacht durch Covid-19, in vielen Regionen sogar noch stärker sein werden als dies nach der Finanzkrise 2008/09 der Fall war.

Der Vorteil von Krones und dessen Kunden in diesen Zeiten ist, dass auch in Krisenzeiten gegessen und getrunken wird. Es wird allerdings stärkere Verschiebungen geben. Getränke, die viel in Restaurants und Bars konsumiert werden, verzeichnen starke Rückgänge. Im Gegenzug steigt der Konsum von haltbaren Getränken und Liquid Food, wie zum Beispiel Fruchtsäfte und Smoothies.

In diesem Chart können Sie an den blauen Balken sehen, dass der Anteil der Getränkmenge, die unsere Kunden an die von Covid-19 stark betroffene Gastronomie verkaufen, zwischen 25 und 40 % liegt. Für die Profitabilität unserer Kunden ist der Absatzkanal „Gastronomie“ von erheblicher Bedeutung. Insgesamt wird der höhere Absatz in Supermärkten den Rückgang des profitableren Umsatzes bei den Gastronomiebetrieben nicht ausgleichen. Das wirkt sich auf das Investitionsverhalten unserer Kunden signifikant aus. Wir gehen von einem erheblich reduzierten Auftragseingang für Neumaschinen in den nächsten Monaten aus.

Die Auswirkungen des Coronavirus auf die Geschäfte von Krones sind in den Regionen sehr unterschiedlich. In China gibt es bereits Zeichen einer Normalisierung. Hier war das erste Quartal 2020 sehr schwach. Unsere Produktion und Lieferkette vor Ort sind intakt. Auch der Auftragseingang und das Service-Geschäft ziehen wieder an. Um zu beurteilen, wann wir in China wieder auf einem „Vor-Corona-Niveau“ sein könnten, ist es noch zu früh.

In Nordamerika ist die Situation aufgrund der späteren Verbreitung des Virus eine andere. Hier ist noch überhaupt

nicht abzusehen, wann die Nachfrage wieder das Vor-Krisen-Niveau erreicht. Die Kapazitäten vor Ort sind einsatzfähig, um von einem möglichen Anziehen der Nachfrage im Verlauf des Jahres zu profitieren.

In den Krones Werken in Deutschland, wo Krones knapp 10.600 Mitarbeiter beschäftigt, wirkt sich die Krise mittlerweile deutlich aus. Seit Mai sind 3.600 Beschäftigte, überwiegend aus den Verwaltungs-, Vertriebs- und Engineeringbereichen, in Kurzarbeit. Ab Juli werden wegen des niedrigen Auftragseingangs dann auch Produktionsmitarbeiter hinzukommen, so dass im Sommer der größte Teil der inländischen Mitarbeiter in Kurzarbeit sein wird.

Grundsätzlich leidet natürlich unser Service-Geschäft weltweit unter den Reisebeschränkungen. Hier hoffen wir bis zum Sommer auf eine deutliche Besserung.

Trotz der Coronakrise behält Krones seine anspruchsvollen mittelfristigen Ziele klar im Fokus. Diese lauten:

- ▶ 2 - 5 % durchschnittliches organisches Umsatzwachstum pro Jahr
- ▶ 9 - 12 % EBITDA-Marge, was einer EBT-Marge von 6 - 8 % entspricht
- ▶ 22 - 24 % Working Capital im Verhältnis zum Umsatz

Der Vorstand stuft, Stand heute, einen Zeitraum von drei bis vier Jahren als realistisch ein, um die Ziele zu erreichen.

Hierbei geht Krones davon aus, dass sich unsere Märkte nach dem Rückschlag in diesem Jahr in den kommenden Jahren wieder erholen und auf einen stabilen Wachstumskurs einschwenken werden. Der Getränkekonsum wird gemäß den Prognosen von Analysten in allen Regionen bis 2022 wieder zulegen.

Sich nur auf die Märkte zu verlassen, wäre allerdings fahrlässig. Wir haben 2019 bereits viele wichtige Maßnahmen eingeleitet, um Krones wieder in die Erfolgsspur zurückzubringen. Aber das allein wird nicht ausreichen. Darüber hinaus werden wir weitere Maßnahmen einleiten, damit Krones nachhaltig die Ertragskraft steigert und die mittelfristigen Ziele erreichen kann.

Hierzu zählt der weitere Ausbau unserer Best-Cost-Country-Standorte in China, Ungarn, Indien und der Tschechischen Republik. Der Produktionsstandort Deutsch-

land wird sich auf die Kernkompetenzen konzentrieren. Hinzu kommt eine eventuell neue Einschätzung der Auswirkungen der Corona-Krise auf Krones, die dann zusätzliche Maßnahmen fordern wird.

Innovationen

Eine extrem wichtige Säule für das Erreichen der Mittelfristziele sind Innovationen. Sie sichern die Wettbewerbsfähigkeit und damit die Zukunft des Unternehmens. Innovationen sollen für das nötige Wachstum und bessere Preisqualität sorgen.

Wir investieren seit jeher viel, um bestehende Produkte und Services besser zu machen. Um innovativ zu bleiben, wird Krones auch weiterhin angemessen in Forschung und Entwicklung investieren.

Entscheidend für den Erfolg von neuen Produkten und Services ist der Mehrwert, den sie bei den Kunden schaffen. Dabei spielen für unsere Kunden vier wichtige Kernthemen eine Rolle: Sicherheit, Flexibilität, Kosten, sowie die Umweltfreundlichkeit. Nach diesen Kernanforderungen der Kunden richten wir unsere komplette Innovations- und Entwicklungsstrategie aus.

Ein gutes Beispiel für Innovationen, die dem Kunden Mehrwert bringen, ist der digitale Direktdruck. Das Druckverfahren hat gegenüber der traditionellen Etikettierung mit Papier oder Folie enorme Vorteile. Diese hat Krones in seiner Maschine für den digitalen Direktdruck, der DecoType, vereint. Der wichtigste Vorteil: Die Maschine ist hochflexibel. Im Prinzip kann jede einzelne Flasche individuell bedruckt werden. Darüber hinaus sind die optischen Gestaltungsmöglichkeiten sehr vielfältig. Die ersten Maschinen sind unter anderem beim weltgrößten Hersteller von Glasflaschen, der US-Firma Owens-Illinois, im Einsatz. O-I produziert mit der Direktdruckmaschine von Krones für seine Kunden beispielsweise aufwendig gestaltete Weinflaschen. Auch Flaschen für Kunden aus der Craft-Beer-Szene bedruckt O-I digital.

Die Diskussionen über den Klimawandel sind durch die Coronakrise zwar wieder leicht zurückgedrängt worden, aber bei vielen großen Unternehmen steht die CO₂-Reduktion ganz oben auf der Agenda. Auch die großen Nahrungs- und Getränkehersteller haben sich ehrgeizige Ziele für die Einsparung von Treibhausgasen gesetzt. Wie Sie in der mittleren Spalte sehen können, wollen beispielsweise drei unserer großen Kunden in

den kommenden 5 bis 10 Jahren den CO₂-Ausstoß um 25 bis 50 % senken.

Daraus ergeben sich natürlich Chancen für Krones. Denn klimafreundliche Technologien erfordern Investitionen. Diese werden in der Nahrungs- und Getränkeindustrie bis 2025 um jährlich rund 7 % wachsen. Hier von will auch Krones profitieren, zumal wir mit unseren energieeffizienten Maschinen und Anlagen, die wir unter der Marke „enviro“ anbieten, schon seit Jahren eine Vorreiterrolle in unserer Branche eingenommen haben.

Neben dem CO₂-Ausstoß spielt auch die Nachhaltigkeit der Verpackungen für unsere Kunden, besonders in Europa, eine wichtige Rolle. Bei der Debatte um Plastikmüll und Kunststoffverpackungen gerät häufig in Vergessenheit, dass PET weiterhin die beliebteste Verpackungsvariante weltweit ist und Kunststoffverpackungen weitaus nachhaltiger sein können als angenommen. Voraussetzung hierfür ist, dass die Verpackungsmaterialien ressourcenschonend produziert und in einem geschlossenen Kreislauf recycelt werden.

Mit der Technologie und den Produkten von Krones ist beides möglich. Wir bieten materialsparendes Behälterdesign, energiearme Behälterproduktion sowie die Wiederaufbereitung benutzter Kunststoffe. Vor allem durch unsere hochwertigen PET-Recyclinganlagen, auf denen aus gebrauchten Flaschen der Rohstoff für neue Behälter produziert wird, unterstützen wir einen nachhaltigen Stoffkreislauf.

Mit unseren PET-Recyclinganlagen leisten wir einen wesentlichen Beitrag, um das weltweite Müllproblem zu verringern.

Krones ist aber nicht auf eine Verpackungsart beschränkt.

Zudem, wie Sie auf den Bildern sehen können, hat Krones neue Verpackungslösungen entwickelt, um die Sekundärverpackung aus Plastik, zum Beispiel die Schrumpffolie durch Kartonlösungen zu ersetzen.

Vor allem im letzten Jahr hat bei Krones der Anteil an Glas- und Dosenanlagen deutlich zugenommen. Bei beiden Verpackungsarten ist Krones seit jeher mit einer breiten Produktpalette gut positioniert und wird die Bereiche Glas und Dosen mit Innovationen weiter verstärken.

Wir sind jetzt am Ende der Präsentation angelangt. Zusammenfassend kann ich sagen:

Die Herausforderungen sind für Krones im vergangenen Jahr definitiv nicht weniger geworden. Aber ich kann Ihnen auch versichern: mit Zuversicht, Mut und einem klaren Blick für das Machbare werden wir die Corona-

Krise meistern und den Erfolg von Krones gestalten. Denn der Zusammenhalt und das Engagement, den das komplette Krones Team in der schwierigen Situation an den Tag legt, ist mehr als beeindruckend. Deshalb am Schluss mein Dank an alle unsere Mitarbeiter weltweit.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

