

Rede zur Ordentlichen Hauptversammlung

Krones AG | 9. Juni 2026



Christoph Klenk
Vorstandsvorsitzender



Uta Anders
Finanzvorständin



Thomas Ricker
Vertriebsvorstand



„Krones hat das Geschäftsjahr 2025 erfolgreich abgeschlossen und strebt 2026 die Fortsetzung des profitablen Wachstumskurses an.“

Christoph Klenk

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie ganz herzlich zur Hauptversammlung 2026 der Krones AG hier im marinaforum. Ich freue mich sehr, dass Sie wieder so zahlreich nach Regensburg gekommen sind.

Im folgenden Bericht des Vorstands werden unsere Finanzvorständin Uta Anders und ich Sie darüber informieren, wie das Geschäftsjahr 2025 für Krones gelaufen ist. Dabei erläutern wir Ihnen, wie sich die wichtigsten Finanzkennzahlen und wesentliche nichtfinanzielle Kennzahlen entwickelt haben. Im weiteren Verlauf unseres Berichts gehe ich auf die künftigen Chancen unserer Märkte ein und wie Krones sein profitables Wachstum fortsetzen will. Abschließend informieren wir Sie über die Zahlen des ersten Quartals 2026 und geben einen Ausblick auf das Gesamtjahr 2026 sowie auf die Mittelfristziele 2028.

So viel vorab: Wir sind für 2026 realistisch optimistisch. Doch es gibt wie bereits in den vergangenen Jahren verschiedene gesamtwirtschaftliche und geopolitische Unsicherheiten. Bevor Sie Uta Anders detailliert über die Geschäftszahlen 2025 informiert, daher zuerst ein kurzer Blick auf die aktuellen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und wie Krones damit umgeht.

Aktuelle Situation

Wie Sie der Folie entnehmen können, gibt es eine Vielzahl unterschiedlicher geopolitischer Risiken. Die derzeit größten Unwägbarkeiten gehen von den Spannungen im Nahen Osten aus. Die direkten Auswirkungen der Nahost-Krise auf Krones sind aktuell zwar gering. Doch aufgrund der drohenden Verlangsamung des globalen Wachstums, Problemen in internationalen Lieferketten sowie steigender Energie- und Rohstoffpreise könnte der Konflikt unsere Geschäfte indirekt beeinflussen. Risiken, auf die wir einwirken können, haben wir gut im Griff. So hat Krones bei-

spielsweise für Stahl bereits vor längerer Zeit langfristige Lieferverträge zu festen Preisen abgeschlossen.

Keinen Einfluss haben wir auf die Entwicklung der Weltwirtschaft. Der Internationale Währungsfonds hat aufgrund der Nahost-Krise seine Prognose für das globale Wirtschaftswachstum 2026 leicht nach unten korrigiert.

Eine weitere Unsicherheit ist die volatile Entwicklung der globalen Zollpolitik, die das Investitionsverhalten der Kunden beeinflusst. Aufgrund unserer guten internationalen Positionierung in der Produktion, im Service und der Beschaffung ist der direkte Einfluss von Zöllen auf das Geschäft von Krones begrenzt und aktuell beherrschbar.

Trotz aller Unwägbarkeiten bleiben wir, wie bereits erwähnt, realistisch optimistisch. Krones agiert auf weniger konjunkturabhängigen Märkten, ist international breit aufgestellt und verfügt über eine regional ausgewogene Kundenstruktur. Beim Blick auf die Entwicklung der Weltwirtschaft betrachten wir mögliche Szenarien sowie deren Auswirkungen auf Krones. Mit geeigneten möglichen Maßnahmen bereiten wir das Unternehmen für die verschiedenen Szenarien vor.

Aufgrund seiner breiten internationalen Aufstellung ist Krones grundsätzlich in der Lage, alle international zugänglichen Märkte mit seinen Produkten und Dienstleistungen zu versorgen. Das soll auch unter den schwierigen geopolitischen Herausforderungen so bleiben. Mit der eingeschlagenen Strategie, unseren Global Footprint weiter auszubauen, erhöhen wir die Flexibilität und Widerstandsfähigkeit des Unternehmens.

Nach diesen einführenden Worten zur aktuellen wirtschaftlichen Lage gebe ich einen kurzen Rückblick auf das Geschäftsjahr 2025.

Krones hat 2025 alle Konzern-Finanzziele erreicht

2025 war erneut von vielen Herausforderungen für das Unternehmen, wie beispielsweise der internationalen Zollpolitik, geprägt – und das gesamte Krones Team hat diese wieder gut gemeistert. Krones setzte seinen profitablen Wachstumskurs fort und hat alle Konzern-Finanzziele erreicht.

Diesen Erfolg hat das Krones Team gemeinsam realisiert. Die tragende Säule für den Unternehmenserfolg sind und bleiben unsere weltweiten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die positive Entwicklung des Unternehmens – auch im

Geschäftsjahr 2025 – ist das Ergebnis kontinuierlich harter, innovativer und operativer Arbeit der kompletten Krones Mannschaft. Dafür bedanke ich mich an dieser Stelle im Namen des kompletten Vorstands bei allen unseren weltweit Beschäftigten.

Krones Beschäftigte weltweit

Die Zahl der weltweit Beschäftigten hat sich 2025 weiter erhöht. Wegen des höheren Geschäftsvolumens baute das Unternehmen die Belegschaft 2025 um 960 Personen oder 4,7 % auf 21.339 aus. Ohne die durch Akquisitionen hinzugekommenen rund 70 Mitarbeitenden ist die Belegschaft von Krones 2025 um 4,4 % gewachsen.

Aufgrund der weiterhin positiven Entwicklung unserer internationalen Märkte sowie wegen des Ausbaus des Servicegeschäfts legte die Beschäftigtenzahl im Ausland überproportional zum Konzern zu. Sie erhöhte sich um 537 oder 5,9 % auf 9.604. In Inland nahm die Zahl der Beschäftigten um 3,7 % oder 423 auf 11.735 zu. Der Anteil der internationalen Belegschaft erhöhte sich 2025 auf 45,0 % nach 44,5 % im Vorjahr.

Das Geschäftsjahr 2025

Damit übergebe ich das Wort an Uta Anders, die Sie durch weitere Zahlen des Geschäftsjahres 2025 führen wird.

Uta Anders

Vielen Dank Christoph. Guten Tag meine sehr geehrten Damen und Herren. Auch ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer Hauptversammlung und werde Ihnen jetzt die wichtigsten Zahlen des Geschäftsjahres 2025 vorstellen. Ich beginne mit dem Umsatz.

Umsatz

Dieser ist im Vergleich zum Vorjahr um 7,0 % auf 5,66 Mrd. € gestiegen. Damit hat Krones die Wachstumsprognose für das Gesamtjahr 2025 von 7 % bis 9 % trotz negativer Währungsumrechnungseffekte von insgesamt 99 Mio. € erreicht. Neben robusten Absatzmärkten profitierte das Unternehmen vom breiten Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie von der international ausgewogenen Kundenstruktur.

Auftragseingang und Auftragsbestand

Diese strategischen Stärken von Krones trugen auch zur positiven Entwicklung des Auftragseingangs bei. Er legte 2025 im Vergleich zum bereits hohen Vorjahreswert von 5,46 Mrd. € um 1,9 % auf 5,56 Mrd. € zu.

Wegen der weiterhin hohen Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen hat sich der Auftragsbestand 2025 trotz steigender Umsätze nur wenig verändert. Er verringerte sich zum Ende 2025 nur leicht um 2,3 % auf 4,19 Mrd. €.

EBITDA und EBITDA-Marge

Nun komme ich zur Ertragslage. Krones ist auch 2025 wieder profitabel gewachsen und hat die Ertragskraft weiter gestärkt. Hierzu trugen im Wesentlichen die gestiegene Effizienz in der Produktion sowie die Umsetzung der strategischen Maßnahmen zur Verbesserung der Performance sowie der Kostenstrukturen des Unternehmens bei.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, das EBITDA, stieg im Vergleich zum Vorjahr um 12,2 % auf 602,3 Mio. €. Die EBITDA-Marge verbesserte sich deutlich von 10,1 % auf 10,6 %. Damit hat Krones das Margenziel für 2025 von 10,2 bis 10,8 % erreicht.

Konzernergebnis und Ergebnis je Aktie

Das Konzernergebnis, an dem sich die Dividende bemisst, kletterte 2025 um 7,9 % auf 299,2 Mio. €. Daraus errechnet sich ein Ergebnis je Aktie von 9,45 € nach 8,77 € im Vorjahr. Im Folgenden gebe ich einen kurzen Überblick, wie sich die drei Segmente von Krones 2025 entwickelten.

Segmente

Umsatz und EBITDA Segment Abfüll- und Verpackungstechnologie

Im Kernsegment »Abfüll- und Verpackungstechnologie« legte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 7,2 % auf 4,77 Mrd. € zu. Hierzu hat insbesondere das Neumaschinengeschäft beigetragen. Aber auch die Serviceumsätze waren 2025 höher als im Vorjahr. Die Ertragskraft des Segments profitierte unter anderem von der gestiegenen Effizienz in der Produktion. Das EBITDA erhöhte sich um 11,5 % auf 517,8 Mio. €. Damit verbesserte sich die EBITDA-Marge deutlich von 10,4 % im Vorjahr auf 10,8 %.

Umsatz und EBITDA Segment Prozesstechnologie

Im Segment »Prozesstechnologie« entwickelten sich die Geschäfte 2025 insgesamt verhalten. Dies lag hauptsächlich daran, dass sich bei Großprojekten die Investitionsentscheidungen der Kunden aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten verzögern. Die Umsätze mit Units, also einzelnen Maschinen, sowie mit Komponenten legten hingegen zu. Insgesamt stieg der Segmentumsatz um 1,2 % auf 513,7 Mio. €. Trotz der nur leicht gestiegenen Erlöse

verbesserte sich die Ertragskraft des Segments aufgrund des vorteilhaften Produktmix deutlich. Das EBITDA legte um 6,9 % auf 52,9 Mio. € zu. Die EBITDA-Marge stieg von 9,7 % auf 10,3 %.

Umsatz und EBITDA Segment Intralogistik

Im Segment »Intralogistik« kletterte der Umsatz trotz herausfordernder Marktbedingungen um 13,2 % auf 375,9 Mio. €. Krones konzentrierte sich 2025 verstärkt auf kleinere, margenstarke Projekte. Das EBITDA legte um 36,1 % auf 31,6 Mio. € zu. Damit verbesserte sich die EBITDA-Marge deutlich von 7,0 % im Vorjahr auf 8,4 %.

Free Cashflow

Nach dem Blick auf die Segmente komme ich jetzt zum Free Cashflow. Dieser gibt Auskunft über den aus der Geschäftstätigkeit erzielten Nettozufluss an liquiden Mitteln. Krones hat 2025 hohe Mittelzuflüsse erwirtschaftet. Der Free Cashflow verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um 134,5 Mio. € auf 247,7 Mio. €. Für M&A-Aktivitäten gab Krones 2025 insgesamt 35,2 Mio. € aus. Im Vorjahr waren es 179,3 Mio. €. Damit lag der Free Cashflow vor M&A-Aktivitäten 2025 mit 282,9 Mio. € nahezu auf dem sehr hohen Vorjahresniveau von 292,5 Mio. €.

ROCE

Neben dem Umsatzwachstum und der EBITDA-Marge ist der ROCE, der Return on Capital Employed, die dritte finanzielle Zielgröße von Krones. Er zeigt an, wie hoch die Rendite auf das eingesetzte Kapital ist, also wie effizient das Unternehmen das eingesetzte Kapital nutzt. Der ROCE stieg 2025 kräftig von 18,2 % im Vorjahr auf 19,1 %. Damit hat Krones auch beim ROCE das Ziel für 2025 erreicht, das bei 18 bis 20 % lag.

Liquidität, Eigenkapital und Eigenkapitalquote

Abschließen möchte ich den Blick auf die Finanzzahlen 2025 mit der Liquiditäts- und Eigenkapitalausstattung von Krones. Vor allem wegen des positiven Konzernergebnisses erhöhte sich das Eigenkapital gegenüber dem Bilanzstichtag 2024 um 207,2 Mio. € oder 10,8 % auf 2,13 Mrd. €. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich von 40,5 % auf 42,2 %. Aufgrund des hohen Free Cashflow legte die Nettoliquidität von Krones, also die flüssigen Mittel abzüglich der Bankschulden, gegenüber dem Vorjahr von 439,9 Mio. € auf 548,2 Mio. € zu. Darüber hinaus standen dem Unternehmen zum 31. Dezember 2025 nicht genutzte Kreditlinien in Höhe von 888 Mio. € zur Verfügung. Insgesamt hat Krones weiterhin eine sehr stabile und solide Finanz- und Kapitalstruktur und ist bestens für künftige Herausforde-

rungen sowie für die Finanzierung des profitablen Wachstums gerüstet.

Nichtfinanzielle Kennzahlen

Damit beende ich meine Ausführungen zu den Finanzkennzahlen und komme zu den nichtfinanziellen Kennzahlen von Krones.

Auf dem Weg zu unseren ESG-Zielen: Environment

Krones hat sich bereits 2024 das Ziel gesetzt, seine Treibhausgas-Emissionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette bis 2040 auf Netto-Null, also Net-Zero, abzusenken. Für die Umsetzung der Net-Zero-Strategie haben wir Zwischenziele bis 2030 benannt. Die betriebsbezogenen Treibhausgasemissionen Scope 1 und Scope 2 will Krones bis 2030 gegenüber dem Basisjahr 2019 um 80 % senken, die Emissionen aus der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette, also Scope 3, um 30 %. Ein wesentlicher Teil der gesamten Treibhausgas-Emissionen entfällt auf die Scope 3 Emissionen aus der nachgelagerten Wertschöpfungskette. Diese entstehen beim Betrieb unserer Maschinen und Anlagen bei den Kunden.

Trotz des höheren Geschäftsvolumens ließen sich 2025 die Emissionseinsparungen in Scope 1 und 2 auf dem bereits hohen Niveau aus dem Vorjahr von 52 % Reduktion gegenüber 2019 halten. Im Scope 3 der verkauften Produkte, also der nachgelagerten Wertschöpfungskette, verzeichnete Krones 2025 gegenüber dem Basisjahr 2019 eine Einsparung von 9 %. Die Scope 3 Treibhausgasemissionen aus der vorgelagerten Wertschöpfungskette lagen im Vergleich zu 2019 um 4,5 % höher. Um auch hier unsere Mittel- und Langfristziele zu erreichen, haben wir unsere Strategie zur nachhaltigen Beschaffung überarbeitet. Dies trug bereits 2025 Früchte, denn im Vergleich zu 2024 sind die Scope 3 Treibhausgasemissionen aus der vorgelagerten Wertschöpfungskette um 11 % gesunken.

Ausführliche Informationen zu Zielen, Maßnahmen und Ergebnissen im Bereich Nachhaltigkeit finden Sie in der Nichtfinanziellen Erklärung 2025, die Bestandteil des zusammengefassten Lageberichts ist. Wir haben diese erstmals vollständig nach den Anforderungen der Corporate Sustainability Reporting Directive, kurz CSRD, und der European Sustainability Reporting Standards erstellt. Das erfolgte freiwillig, da die nationale Umsetzung der CSRD in Deutschland weiterhin aussteht. Krones setzt damit in seiner Nachhaltigkeitsberichterstattung ein Zeichen für Transparenz und Verantwortungsbewusstsein in der Unternehmensführung.

Zustimmung zum Gewinnabführungsvertrag zwischen der Krones AG und der Krones Holding International GmbH

Bevor ich nach diesem Rückblick auf die verschiedenen Kennzahlen des Geschäftsjahres 2025 das Wort wieder an Christoph Klenk übergebe, komme ich noch kurz zum Tagesordnungspunkt 8 der heutigen Hauptversammlung.

Wir, der Vorstand und der Aufsichtsrat der Krones AG, schlagen der Hauptversammlung vor, dem am 27. Februar 2026 abgeschlossenen Gewinnabführungsvertrag zwischen der Krones AG und ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaft, der Krones Holding International GmbH mit Sitz in Neutraubling zuzustimmen.

Der Gewinnabführungsvertrag, seine Hintergründe und die wirtschaftliche Lage der beteiligten Gesellschaften sind ausführlich in einem gemeinsamen Bericht des Vorstands der Krones AG und der Geschäftsführung der Krones Holding International GmbH zu Tagesordnungspunkt 8 erläutert.

Ich werde Ihnen, entsprechend den Vorgaben des Aktiengesetzes, den Vertrag und die Gründe, die für den Abschluss dieses Vertrags sprechen, nochmals in aller Kürze erläutern.

Ziel des Gewinnabführungsvertrags ist die Begründung einer körperschafts- und gewerbesteuerlichen Organschaft zwischen der Krones AG als sogenannter Organträgerin und der Krones Holding International GmbH als sogenannter Organgesellschaft. Aufgrund des Organisationsverhältnisses wird das Einkommen der Organgesellschaft unmittelbar der Krones AG als Organträgerin steuerlich zugerechnet, sodass positive und negative Ergebnisse auf Ebene der Krones AG verrechnet werden. Dies kann je nach Ergebnissituation zu steuerlichen Vorteilen führen.

In dem Gewinnabführungsvertrag verpflichtet sich die Organgesellschaft ihre ganzen Gewinne an die Krones AG abzuführen. Im Gegenzug ist die Krones AG verpflichtet, etwaige nicht anderweitig ausgleichbare Verluste der Organgesellschaft zu übernehmen.

Zusammengefasst bedeutet der Vertrag für die Krones AG den direkten Zugriff auf die Ergebnisse der Krones Holding International GmbH bei gleichzeitiger Übernahme der Verlustverantwortung. Vorbehaltlich des Eintritts unerwarteter Ereignisse erwarten wir bei der Krones Holding International GmbH für das laufende Geschäftsjahr und die Folgejahre ein positives Ergebnis. Wir rechnen deshalb nicht

damit, dass die erwähnte vertragliche Verlustausgleichspflicht der Krones AG in den nächsten Jahren zum Tragen kommt.

Die Vertragsregelungen sind im Übrigen normaler Praxisstandard bei Gewinnabführungsverträgen.

Vorstand und Aufsichtsrat halten den Vertrag insgesamt für vorteilhaft für die Krones AG. Wir bitten sie deshalb, dem Gewinnabführungsvertrag in der heutigen Hauptversammlung Ihre Zustimmung zu erteilen.

Damit nun zurück zu Dir, Christoph

Christoph Klenk

Dividende und Aktie

Danke Uta. An der guten Geschäftsentwicklung 2025 sollen natürlich auch Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, profitieren. Damit komme ich zur Dividende.

Stetig steigende Dividende

Unsere langfristige Dividendenpolitik sieht vor, 25 bis 30 % des Konzernergebnisses an die Aktionäre auszuschütten, wobei sich das Unternehmen seit mehreren Jahren am oberen Ende dieser Spanne orientiert.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der heutigen Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 2 vor, für das erfolgreiche Geschäftsjahr 2025 eine Dividende von 2,80 € je Aktie auszuschütten. Gegenüber der Vorjahresdividende von 2,60 € ist dies eine Erhöhung um 7,7 %. Die Ausschüttungssumme von 88,5 Mio. € entspricht 29,6 % des Konzernergebnisses. Damit liegt die Ausschüttungsquote auch 2025 am oberen Rand des langfristigen Zielkorridors.

Neben der Dividende ist für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre die Entwicklung der Krones Aktie wichtig. Deshalb an dieser Stelle ein kurzer Blick auf den Kursverlauf seit Jahresanfang 2025.

Aktienkursentwicklung

Die Krones Aktie ging mit einem Kurs von 120 € in das Jahr 2025. Nach Turbulenzen an den Aktienbörsen aufgrund der US-Zollpolitik markierte unser Papier am 7. April bei 107,20 € den tiefsten Schlusskurs im Jahr 2025. Davon erholte sich die Aktie aber schnell. Am 14. Mai erreichte unser Kurs mit 144,80 € das Jahres- und gleichzeitig Allzeithoch. Ende 2025 stand die Krones Aktie bei 135,80 €. Damit hat unser Kurs 2025 um 13,2 % zugelegt.

Inklusive der Dividende von 2,60 € beträgt die Performance 15,3 %. Der MDAX, gegenüber dem die Krones Aktie 2024 eine deutliche Outperformance gezeigt hatte, stieg 2025 um 19,7 %.

Aktienkursentwicklung auf Fünfjahressicht

2025 war das fünfte Jahr in Folge mit Kursgewinnen der Krones Aktie. Im laufenden Jahr hat sich dieser positive Trend bislang nicht fortgesetzt. Unser Kurs stand gestern mit 112,60 € um 17 % niedriger als zu Jahresanfang. Der MDAX liegt bei plus 5 %.

Wir sind wie Sie mit der aktuellen Entwicklung unseres Aktienkurses nicht zufrieden. Diese hat aber nichts mit Krones spezifischen Gründen zu tun, sondern geht auf exogene Einflüsse zurück. In den vergangenen Monaten haben vor allem die Kurse von Aktien aus den Bereichen Künstliche Intelligenz und Halbleiter stark zugelegt. Die Aktien aus der Peer Group von Krones haben sich seit Jahresanfang ähnlich oder teilweise deutlicher schlechter als unser Papier entwickelt.

Kurzfristige Trends an den Börsen können wir nicht beeinflussen. Ich bin aber davon überzeugt, dass sich die fundamental positive Entwicklung von Krones mittel- und langfristig auch wieder im Aktienkurs widerspiegeln wird.

Betrachtet man die Entwicklung auf Fünfjahressicht, beträgt der Kursgewinn der Krones Aktie 47 %. Der MDAX hat in diesem Zeitraum 5 % verloren.

Krones strebt nachhaltig profitables Wachstum an

Krones Märkte wachsen aufgrund von Megatrends langfristig stabil

In der mittel- und langfristig positiven Entwicklung des Aktienkurses spiegelt sich auch die Robustheit unserer Märkte wider. Krones agiert auf langfristig attraktiven Märkten. Denn der stabil wachsende und weniger konjunkturabhängige Getränke- und Lebensmittelmarkt profitiert von Megatrends: die wachsende Weltbevölkerung, eine zunehmende Mittelschicht in den aufstrebenden Ländern sowie der kontinuierliche Anstieg der Stadtbevölkerung, vor allem in den Schwellen- und Entwicklungsländern, steigern den Bedarf an abgepackten Getränken.

Stabil steigender Getränkekonsum stützt weltweit die Nachfrage nach Krones Produkten

Bis 2028 wird der globale Getränkekonsum um 120 Mrd. Liter oder jährlich rund 3 % auf 1.620 Mrd. Liter wachsen.

Die Anzahl der abgefüllten Getränkebehälter soll dabei um 180 Mrd. Einheiten bzw. ebenfalls um jährlich rund 3 % zulegen. Damit steigt auch mittel- und langfristig die Nachfrage nach Verpackungstechnik für Getränke und Nahrungsmittel sowie nach Prozesstechnologie- und Intra-logistiklösungen.

Krones profitiert von breiter internationaler Aufstellung

Neben den stabilen Absatzmärkten profitiert Krones von seiner breiten internationalen Aufstellung, mit der wir vorübergehende Nachfrageschwächen in einzelnen Regionen durch gute Geschäfte in anderen Teilen der Welt gut auffangen.

Krones mit guter Stellung in stark wachsenden Märkten

Beim Blick auf die einzelnen Absatzregionen von Krones bieten die Märkte im Mittleren Osten/Afrika und in Asien/Pazifik mittel und langfristig überdurchschnittlich starke Wachstumschancen. Ein wesentlicher Wachstumstreiber ist die stark steigende Bevölkerungszahl. So soll sich beispielsweise in Pakistan und in Nigeria die Einwohnerzahl bis 2100 in etwa verdoppeln. Aber auch Indien nimmt die schon sehr hohe Bevölkerungszahl zu. Krones ist in den Regionen Mittlerer Osten/Afrika und Asien/Pazifik bereits gut vertreten und wird dort seine Kapazitäten und die Marktposition weiter ausbauen. Doch nicht nur in den Regionen mit starkem Bevölkerungswachstum bieten sich für Krones hohe Wachstumschancen. So sehen wir beispielsweise in den USA und China mittel- und langfristig noch.

Digitalisierung – Basis für künftiges Servicegeschäft

Gestützt wird das Wachstum von Krones vom großen Thema Digitalisierung. Um sich im Wettbewerb zu behaupten, müssen Getränke- und Lebensmittelhersteller möglichst effizient und flexibel produzieren. Hierbei nimmt die Digitalisierung der Produktion eine bedeutende Rolle ein. Sie deckt Optimierungspotenziale auf, spart Ressourcen, vermeidet Störungen sowie Stillstände und verringert den Bedarf an Betriebspersonal bei unseren Linien.

Alle neuen Krones Linien sind voll digitalfähig. Rund 500 Linien sind bereits an die digitale Krones Plattform angebunden. So ist das Unternehmen in der Lage, verschiedenste digitale Produkte und Services anzubieten, die beim Kunden messbaren Mehrwert schaffen. Unter »Krones.digital« entwickeln mittlerweile rund 700 Software- und IT-Ingenieure aus verschiedenen Geschäftsbe-

reichen ausschließlich digitale Produkte und Services für unsere Kunden. Zudem betreuen etwa 100 Servicespezialisten in sieben weltweit stationierten »Digital Service Center« die Kunden rund um die Uhr, die rund um den Globus verteilt sind.

Digitale Services

Ziel von Krones ist es, den gesamten Lebenszyklus einer Maschine oder Anlage digital zu begleiten und das Geschäftsmodell stärker auf Service-Dienstleistungen auszurichten. Ein wichtiger Baustein hierfür sind unsere auf den Kunden abgestimmten Servicepakete, die sogenannten »Modular Service Agreements«. Auf Basis dieser mittlerweile mehr als 1.200 Verträge unterstützt das Krones Serviceteam die Anlagenbetreiber, ihre Gesamtbetriebskosten zu senken, die Effizienz der Produktion messbar zu verbessern und klar definierte Ziele zu erreichen.

Lifecycle Alliance – ein zukunftsweisender neuer Ansatz

Ein noch weitreichender, in der Branche völlig neuer Service-Ansatz ist unsere »Lifecycle Alliance«. Sie ist eine Service-Partnerschaft mit den Kunden über den kompletten Lebenszyklus der Produktionslinie. Krones übernimmt hierbei Verantwortung für die abrufbare Leistung und die Effizienz – überwiegend gestützt auf digitale Services. Die »Lifecycle Alliance« ist wichtigster Bestandteil der neuen Liniengeneration Ingeniq, auf die ich gleich näher eingehen werde.

Für die praktische und schnelle Umsetzung der digitalen Services sowie anderer Servicedienstleistungen sorgen unsere rund 3.000 Servicetechniker in mehr als 70 Ländern. Durch unsere weltweit strategisch gut verteilten Lifecycle Service Center können wir die Anlagenbetreiber zudem schnell mit Ersatzteilen versorgen und so die Ausfallzeiten reduzieren.

Wachstumsmarkt Nachhaltigkeit

Weitere wichtige Innovations- und Wachstumstreiber sind wirtschaftlich nachhaltige Produkte und Services. Die Nachfrage unserer Kunden nach Maschinen, Anlagen und kompletten Linien, mit denen sie Betriebskosten und Ressourcen einsparen sowie Emissionen senken, hat in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Krones ist mit dem Nachhaltigkeitsprogramm enviro bestens positioniert. Bei den Krones Maschinen, die sowohl in der Standard- als auch in einer energie- und medieneffizienten enviro Version erhältlich sind, entschieden sich die Kunden in fast 80 % der Fälle für die enviro Variante.

Innovationen – Basis für nachhaltigen Unternehmenserfolg

Für den langfristigen Erfolg von Krones haben Innovationen eine herausragende Bedeutung. Dies unterstreichen wir mit dem Titel des diesjährigen Geschäftsberichts, der „Erfolgsfaktor Innovationen“ lautet. Nur mit qualitativ hochwertigen und technologisch führenden Produkten und Services lässt sich eine nachhaltig gute Preisqualität durchsetzen und der profitable Wachstumskurs fortsetzen. Daher investiert Krones seit vielen Jahren mit 4 % bis 5 % des Umsatzes hohe Summen in Forschung und Entwicklung. 2025 waren es rund 240 Mio. €. Die Innovationsstärke von Krones spiegelt sich auch in der Anzahl der Patente und Gebrauchsmuster wider, die Ende 2025 bei rund 6.800 lag.

Ingeniq – die zukunftsweisende Liniengeneration

Das große Messe-Highlight der drinktec im vergangenen Jahr war die zukunftsweisende neue Liniengeneration von Krones mit dem Namen „Ingeniq“. Auf der drinktec 2022 haben wir gemeinsam mit den Kunden eine Vision für die Linie der Zukunft entworfen. Bereits drei Jahre später hat Krones diese auf der drinktec 2025 präsentiert. Das Kunden-Feedback war extrem positiv, weil Ingeniq die Antwort auf die drängendste Frage der Industrie gibt: Wie kann eine Linie langfristig mit höchster Performance zu möglichst niedrigen Kosten betrieben werden?

Ingeniq ist aber mehr als eine Linie – es ist ein ganzheitliches Konzept mit drei Bausteinen.

1. Die Linie selbst, bestehend aus „High-end-Equipment“: sie ist technologisch führend, weil sie modular, digital, intelligent, energieeffizient und CO2-sparend ist.
2. Das „Connect and Secure“-Package: es stellt die Verbindung zur digitalen Krones Welt her.
3. Lifecycle Alliance: Die Service-Partnerschaft mit den Kunden über den kompletten Lebenszyklus, mit garantierter dauerhafter Effizienz.

In der Ingeniq verschmelzen somit Maschinen, Software und Services zu einem neuartigen Gesamtkonzept. Damit wird Krones vom Maschinen- und Anlagenbauer zum ganzheitlichen Partner für Produktionserfolg und erfüllt eine zentrale Anforderung der Kunden: niedrigere Gesamtbetriebskosten oder Total Cost of Ownership (TCO) bei optimaler Performance.

Ingeniq – senkt die Gesamtbetriebskosten beim Kunden

Mit Ingeniq schafft es Krones, die Gesamtbetriebskosten der Linie um bis zu 10 % über den kompletten Lebenszyklus zu senken. Gleichzeitig steigt der Anteil der von Krones lieferbaren Serviceleistungen. Dass Ingeniq einhält, was sie verspricht, zeigt unsere erste Linie für die Abfüllung von stillem Wasser im Praxisbetrieb. Sie läuft bereits seit Anfang 2025 bei einem Kunden in England.

Prozesstechnologie und Intralogistik – mit innovativen Produkten Wachstumspotentiale nutzen

Ingeniq war aber nur eine von vielen Innovationen, die wir aus unseren drei Segmenten auf der drinktec präsentierten. Neben den Exponaten aus unserem Kernsegment Abfüll- und Verpackungstechnologie zogen auch Maschinen, Anlagen und Prozesse zur Produktherstellung aus dem Segment Prozesstechnologie sowie automatisierte Lösungen unseres Segments Intralogistik das Interesse der Kunden auf sich.

Unsere beiden kleineren Segmente Prozesstechnologie und Intralogistik haben sich in den vergangenen Jahren sehr positiv entwickelt. Krones hat die Ertragskraft der beiden Segmente nachhaltig gestärkt und sich mittlerweile eine gute Position auf Märkten mit mittel- und langfristig hervorragenden Wachstumsaussichten erarbeitet.

Krones investiert stark im In- und Ausland

Ausbau des Global Footprint und Stärkung des Standortes Deutschland

Neben den Innovationen tragen auch unsere zukunftsgerichteten Investitionen zum langfristigen Unternehmenserfolg bei. Die weiterhin hohen Investitionen in die deutschen Standorte fließen vor allem in die Automatisierung der Produktion und der Produktionslogistik. Wir steigern damit die Effizienz der inländischen Werke und stärken ihre Wettbewerbsfähigkeit. Deutschland bleibt für Krones als Produktions- und Innovationsstandort sehr wichtig.

Mit dem weiteren Ausbau unseres weltweiten Wertschöpfungsverbundes erhöhen wir die Widerstandsfähigkeit des Unternehmens. Durch die breitere Aufstellung unserer Produktions- und Lieferketten kann das Unternehmen flexibler auf wirtschaftliche und politische Risiken wie Handelskonflikte und geopolitisch bedingte Lieferkettenstörungen reagieren.

Wir erzielen in den USA etwa 20 % der weltweiten Erlöse. Aber nur die Hälfte, also rund 10 % des Umsatzes, ist

aufgrund der hohen Wertschöpfung vor Ort von den US-Zöllen betroffen. Mit Investments in die dortigen Standorte haben wir die Wertschöpfung in den USA, vor allem im Kernsegment, erhöht. Dadurch werden die US-Importzölle das Unternehmen weniger stark beeinflussen.

Nach dem erfolgreichen Aufbau des Produktionsstandortes in Ungarn erweitert das Unternehmen den Standort im chinesischen Taicang deutlich. Dort wird ab dem zweiten Halbjahr 2026 die Produktion für verschiedene Produkte des Kernsegments wie beispielsweise Aseptik-Anlagen erweitert. Dadurch können wir den chinesischen Markt schnell und kosteneffizient bedienen. Außerdem können wir uns nur so gegen den stärker werdenden chinesischen Wettbewerb behaupten.

Im stark wachsenden Indien baut Krones für den dortigen Markt einen neuen Produktionsstandort, der ebenfalls im zweiten Halbjahr 2026 in Betrieb gehen soll. Dort erfolgt beispielsweise die Montage der ErgoBloc L Baureihe, von Compact-Class-Produkten und Trockenteilmaschinen sowie die Ersatzteilmontage. Zusätzlich werden im neuen Werk junge Beschäftigte eine Ausbildung absolvieren. Beim bereits bestehenden indischen Standort in Hyderabad werden die Kapazitäten für Lösungen aus dem Segment Prozesstechnologie deutlich erhöht.

Akquisitionen – Teil der Krones Strategie

Zwei kleine Akquisition im Geschäftsjahr 2025

Akquisitionen bleiben Teil der Strategie von Krones, wobei kurzfristig der Fokus auf der zügigen und erfolgreichen Integration der jüngsten Zukäufe im Vordergrund steht. Bei potenziellen künftigen Akquisitionen legen wir den Fokus auf Unternehmen, die das Portfolio der einzelnen Segmente sinnvoll ergänzen und profitabel sind.

Im Geschäftsjahr 2025 haben wir, nach dem Zukauf von Ampco Pumps im Jahr 2023 und dem Schweizer Spritzgießmaschinenherstellers Netstal im März 2024, unsere Akquisitionsstrategie mit kleineren Zukäufen weiter umgesetzt.

Mit der Übernahme von 100 % der Anteile an der niederländischen Can Systems Worldwide (CSW) erweiterte Krones seine Kompetenz im Bereich Dosenabfülllinien. CSW stellt Spezialmaschinen und Geräte für die Zuführung von Dosendeckeln in Dosenabfüllanlagen her und beliefert internationale Kunden aus der Bier-, Getränke- und Nahrungsmittelindustrie.

Durch die Übernahme von 60 % der Anteile an der GHS Separationstechnik stärkte Krones das Produktportfolio in der Prozesstechnik um Dekanterzentrifugen, ein wichtiges Produkt für die Trennung von festen und flüssigen Stoffen. Diese Zentrifugen werden unter anderem bei der Verarbeitung von pflanzlichen Ölen, Säften, alternativer Lebensmittel sowie beim PET-Recycling eingesetzt.

Das Krones Team

Basis für die erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie sind qualifizierte und motivierte Beschäftigte. Diese zu finden und zu binden ist eine Herausforderung, denn der Wettbewerb um Nachwuchskräfte ist weltweit sehr hoch. Aber nicht nur unsere Nachwuchskräfte, sondern genauso unsere langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind mit ihrem riesigen Know-how und ihrer langjährigen Erfahrung die Basis allen Erfolges! Wir können stolz auf unsere motivierte und erfahrene Mannschaft sein.

Wie sich unsere Geschäfte im ersten Quartal 2026 entwickelten und welche Zahlen Krones für das laufende Geschäftsjahr prognostiziert, erläutert Ihnen jetzt Uta Anders.

Uta Anders

Erstes Quartal 2026

Krones ist insgesamt gut in das Geschäftsjahr 2026 gestartet, wie der Blick auf die wichtigsten Kennzahlen zeigt.

Krones Highlights 1. Quartal 2026

Die Investitionsbereitschaft unserer Kunden ist trotz der gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten weiterhin robust. Der Auftragseingang stieg im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 5,3 % auf 1,51 Mrd. €.

Die Erlöse von Krones wurden im ersten Quartal von Währungsumrechnungseffekten in Höhe von rund 50 Mio. € beeinflusst. Bereinigt um diese Effekte ist der Umsatz im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 1,4 % gestiegen. Der ausgewiesene Umsatz unterschritt mit 1,38 Mrd. € das sehr hohe Vorjahresniveau um 2,2 %.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen lag mit 148,9 Mio. € nur marginal unter Vorjahr. Die EBITDA-Marge verbesserte sich von 10,6 % auf 10,8 %.

Nun noch ein kurzer Blick auf unsere drei Segmente.

Segmente

Umsatz und EBITDA Segment Abfüll- und Verpackungstechnologie

Im Kernsegment „Abfüll- und Verpackungstechnologie“ ist der Umsatz aufgrund von Währungsumrechnungseffekten im Vergleich zum sehr hohen Vorjahreswert leicht um 0,9 % auf 1,18 Mrd. € zurückgegangen. Bereinigt um Währungsumrechnungseffekte legten die Erlöse um 2,7 % zu. Das EBITDA des Kernsegments stieg im ersten Quartal 2026 von 130,3 Mio. € im Vorjahr auf 132,0 Mio. €.

Umsatz und EBITDA Segment Prozesstechnologie

Im Segment „Prozesstechnologie“ ging der um Währungsumrechnungseffekte bereinigte Umsatz in den ersten drei Monaten 2026 um 5,9 % zurück. Der ausgewiesene Umsatz verringerte sich um 9,0 % auf 118,7 Mio. €. Das EBITDA blieb trotz des rückläufigen Umsatzes relativ stabil und lag bei 12,2 Mio. € nach 14,0 Mio. € im Vorjahr.

Umsatz und EBITDA Segment Intralogistik

In der „Intralogistik“ sank der um Währungsumrechnungseffekte bereinigte Umsatz im ersten Quartal um 4,9 %. Der ausgewiesene Umsatz ging um 9,5 % auf 78,0 Mio. € zurück. Auch im Segment „Intralogistik“ blieb das EBITDA stabil und lag mit 4,7 Mio. € nur leicht unter dem Vorjahreswert von 5,0 Mio. €.

Nach dem kurzen Rückblick auf das erste Quartal komme ich zum Ausblick für das Gesamtjahr 2026, den Krones nach dem ersten Quartal bestätigte.

Ausblick

Krones Ausblick 2026

Auf Grundlage der aktuell erwarteten Entwicklung der für Krones relevanten Märkte rechnet das Unternehmen für 2026 im Konzern mit einem um Währungsumrechnungseffekte bereinigten Umsatzwachstum von 3 % bis 5 %.

Auf Basis operativ steigender Umsätze, einer weiterhin disziplinierten Preisstrategie sowie der kontinuierlichen Umsetzung der Kostenoptimierungsmaßnahmen will Krones die Ertragskraft im laufenden Jahr gegenüber 2025 erneut verbessern. Für 2026 prognostiziert das Unternehmen für den Konzern eine EBITDA-Marge von 10,7 % bis 11,1 %.

Für die dritte finanzielle Zielgröße, den ROCE, erwartet Krones im laufenden Geschäftsjahr einen Wert von 19 % bis 20 %.

Damit übergebe ich das Wort wieder an Christoph Klenk, der Ihnen die Mittelfristziele 2028 erläutert.

Christoph Klenk

Danke Uta.

Krones setzt sich Mittelfristziele bis 2028

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die gesamtwirtschaftlichen Unwägbarkeiten und geopolitischen Entwicklungen gehen natürlich auch an Krones nicht spurlos vorbei. Aber wir sind ein starkes Unternehmen mit einem widerstandsfähigen Geschäftsmodell. Das insgesamt stabile Marktumfeld sowie die weiterhin robuste Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen stimmen uns zuversichtlich, dass Krones den eingeschlagenen profitablen Wachstumskurs in den kommenden Jahren fortsetzen wird. Daher bestätigen wir unsere Mittelfristziele. In Zahlen ausgedrückt bedeutet das, dass sich das Unternehmen für das Jahr 2028 ein Umsatzziel von rund 7 Mrd. € bei einer EBITDA-Marge von 11 % bis 13 % gesetzt hat. Bei der dritten finanziellen Zielgröße, dem ROCE, strebt Krones bis 2028 einen Wert von mehr als 20 % an.

Kontinuität und Stabilität in der Unternehmensführung

Wie Sie wissen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, scheide ich morgen gemäß einer langfristig angelegten Nachfolgeplanung aus dem Vorstand der Krones AG aus. Dieser sorgsam vorbereitete Schritt steht im Einklang mit der bei Krones gültigen Altersgrenze von 62 Jahren für den Vorstand, die ich bereits überschritten habe. An dieser Stelle bitte ich meinen langjährigen Vorstandskollegen Thomas Ricker, der am 11. Juni das Amt des Vorstandsvorsitzenden übernimmt, um ein kurzes Statement.

Thomas Ricker

Vielen Dank Christoph für die Gelegenheit, das Wort zu ergreifen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, viele von Ihnen kennen mein Gesicht von den Hauptversammlungen der vergangenen Jahre. Ich bin seit 1994 bei Krones tätig und seit 2012 Mitglied des Vorstands. Als Chief Sales Officer verantworte ich seit 2018 den globalen Vertrieb des Unternehmens. Die Entscheidung des Aufsichtsrats, dass ich Christoph Klenk als Vorstandsvorsitzender nachfolge, hat mich sehr gefreut. Ich gehe diese verantwortungsvolle Aufgabe mit Respekt und gleichzeitig großer Zuversicht an. Diese Zuversicht ist fundiert, denn wir bei Krones haben ein starkes Vorstandsteam. Wie schon in der Vergangenheit wird der Vorstand auch künftig wichtige Entscheidungen gemeinsam treffen.

Auch die Mittelfristziele 2028 hat der Gesamtvorstand Mitte 2024 gemeinsam erarbeitet und kommuniziert. Daher haben die Mittelfristziele selbstverständlich unter mir als neuen Vorstandsvorsitzenden unverändert Bestand. Das neue Vorstandsteam wird auch die Strategie, die Ihnen Christoph Klenk erläutert hat, weiter konsequent verfolgen.

Sehr geehrte Damen und Herren, Krones feiert dieses Jahr sein 75. Firmenjubiläum. In diesem Zeitraum hatte das Unternehmen mit Firmengründer Hermann Kronseder, seinem Sohn und heutigen Aufsichtsratsvorsitzenden Volker Kronseder sowie Christoph Klenk lediglich drei Vorstandsvorsitzende. Ich werde übermorgen als langjähriges Vorstandsmitglied als vierter Krones CEO folgen. Diese Kontinuität und Stabilität in der Unternehmensführung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor von Krones.

Mit dem neu aufgestellten Vorstand, hochqualifizierten und motivierten Beschäftigten sowie einem innovativen Produkt- und Dienstleistungsangebot hat Krones beste Voraussetzungen, seinen profitablen Wachstumskurs mittel- und lang-

fristig fortzusetzen. Davon sollen natürlich auch Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, profitieren. Mit dem Versprechen, dass ich in meiner neuen Position weiterhin engagiert und motiviert für den Erfolg von Krones arbeiten werde, gebe ich das Wort an Christoph Klenk zurück.

Christoph Klenk

Danke Thomas für Deine Ausführungen. Damit sind wir auch fast am Ende des Berichts des Vorstands angekommen. Lassen Sie mich diesen wie folgt kurz zusammenfassen: Krones hat das Geschäftsjahr 2025 trotz vieler Herausforderungen erfolgreich abgeschlossen und strebt 2026 die Fortsetzung des profitablen Wachstumskurses an. Das Unternehmen ist gut aufgestellt, um derzeitige und künftige Herausforderungen und Krisen zu meistern und zugleich die Wachstumschancen unseres Marktes zu nutzen. Teamgeist, Know-how, Kreativität sowie Einsatzbereitschaft des weltweiten Krones Teams machen das Unternehmen widerstandsfähig, erfolgreich und einmalig.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!