

## KRONES bleibt auch im Jahr 2003 auf Wachstumskurs

**Volker Kronseder, Hans-Jürgen Thaus**  
Vorstandsvorsitzender, stv. Vorstandsvorsitzender  
der KRONES AG  
in der Hauptversammlung am 25. Juni 2003



Sehr verehrte Damen, sehr geehrte Herren,

sehr geehrte Aktionäre,

Auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten kann KRONES wieder freundliche Zahlen vorweisen. Zum dritten Mal in Folge erzielten wir bei Auftragseingang, Umsatz und Jahresüberschuss neue Bestmarken, mit denen wir unsere führende Position als Weltmarktführer bei Getränkeabfüllanlagen und Verpackungsmaschinen unter Beweis stellen.

### Generelle Ziele

Die für das Jahr 2002 gesetzten generellen wirtschaftlichen Ziele haben wir in allen Bereichen erreicht, teilweise sogar deutlich übertroffen:

Auftragseingang	+ 10,0% Wachstum
Umsatz	+ 12,0% Wachstum
Jahresüberschuss	+ 13,9%
ROCE	22,8%
Netto-Umsatzrendite	4,4%
Ergebnis je Aktie	5,44 € (+ 14%)

### Schwerpunkt-Ziele

Die Weltpolitik und die allgemein schlechte Wirtschaftslage hatten das Jahr 2002 vollkommen im Griff.

### Zum dritten Mal in Folge erzielten wir bei Auftragseingang, Umsatz und Jahresüberschuss neue Bestmarken.

Wir bei KRONES haben versucht, diese umfassende Krise auch als Chance zu nutzen:

#### ▷ „Impulse“-Programm

Wir haben die in unserem „Impulse“-Programm definierten Ziele weiterhin konsequent umgesetzt.

#### ▷ gesteigerte Innovationsziele

Wir haben uns die Aufgabe gestellt, unsere Kunden stets mit Produkten neuester Technologie in hoher Qualität zu bedienen. Ziel ist, in jeder unserer Produktparten im Weltmaßstab technisch führend zu sein.

Um dieses Ziel zu erreichen und unseren Vorsprung auszubauen, haben wir klar gesteigerte Innovationsziele definiert. Durch die Berufung von Christoph Klenk zum neuen Vorstandsmitglied – verantwortlich für R&D (Research & Development) und Sparten – wird diese Zielsetzung zusätzlich unterstrichen.

#### ▷ gesteigerte Qualitätsziele

Einen besonderen Stellenwert hat die Steigerung von Qualitätszielen eingenommen. Qualitätsoptimierung wurde dabei sowohl bei Produkten, in den Prozessen, aber auch in der Informationsverarbeitung und Kommunikation betrieben.

Die Veränderungsfähigkeit unserer Mitarbeiter spielte dabei eine entscheidende Rolle, denn die Qualität eines Produktes oder einer Leistung hängt unmittelbar mit der Arbeitsqualität unserer Mitarbeiter und Teams zusammen. Unsere Philosophie:

- Qualität senkt unsere Kosten.

- Qualität führt zu zufriedenen Kunden.
- Zufriedene Kunden führen zu Wachstum.

---

## Einen besonderen Stellenwert hat die Steigerung von Qualitätszielen eingenommen.

---

### ▷ Produktivitätssteigerung

Die Vereinfachung der Prozesse (Supply-Chain-Management) und die damit verbundene Reduzierung von Kosten und Durchlaufzeiten sind das vorrangige Ziel dieses Projektes.

Dazu gehören Themen wie: Fertigungs- und Montagesegmentierung, SAP-basierende Maschinenkonfiguration, neue methodische Werkzeuge ebenso wie eine Reihe von strukturellen Veränderungen.

### ▷ Fortsetzung Neuausrichtung Tochtergesellschaften

Im Rahmen der weiteren Optimierung von Aufgaben im Gesamtkonzern, aber auch zum Abbau von noch vorhandenen Redundanzen wurde die Neuausrichtung bei unseren Tochtergesellschaften weiter vorangetrieben:

- Die redundante Produktion von Etikettiermaschinen in den USA wurde auf Neutraubling konzentriert.
- Die bisherige Produktion von Pasteuren in Dänemark wurde in die schon vorhandene Produktion in Flensburg integriert.
- Die Kettner GmbH, die sich zu einem sehr erfolgreichen Tochterunternehmen in der Pack- und Palettierteknik entwickelt hat, soll nunmehr als Sparte mit der KRONES AG verschmolzen werden.

### ▷ gesteigerte Marktdurchdringung regional/Non-Beverage

Systeme werden für die Betreiber von Anlagen immer wichtiger. Die Systemlösungen, die KRONES heute bietet, umfassen einen kompletten Service, der von der Pla-

nung und der technischen Anlagenspezifikation bis zur Finanzierung und schlüsselfertigen Übergabe der Anlage reicht.

Mit dem Konzept „alles aus einer Hand“ ist es uns in unserem klassischen Markt – der Getränkeindustrie – gelungen, die Marktdurchdringung von KRONES weiter zu verbessern. Im neuen, so genannten Non-Beverage-Bereich (Pharma, Chemie, Kosmetik, Food, Non-Food) erzielten wir bereits 19% unserer Umsatzerlöse mit weiter zunehmender Tendenz.

---

## Unsere IT-Tochtergesellschaft Syskron GmbH kann nach relativ kurzer Zeit für 2002 eine eindrucksvolle Bilanz ziehen.

---

### ▷ Ausbau Informationstechnik (Syskron)

Unsere Entscheidung, die früher schon im Unternehmen vorhandenen Abteilungen in der Informationstechnologie zusammenzufassen und neue IT-Kompetenzen mit zusätzlichen Mitarbeitern von außen aufzubauen, hat sich als goldrichtig erwiesen. Unsere IT-Tochtergesellschaft Syskron GmbH kann nach relativ kurzer Zeit für 2002 eine eindrucksvolle Bilanz ziehen:

Umsatz:	18,9 Mio. €
Jahresüberschuss:	0,5 Mio. €
Auftragseingang:	33,8 Mio. €

Namhafte Unternehmen schmücken bereits die Kundenliste des jungen IT-Dienstleisters, bei dem mittlerweile über 150 hochqualifizierte Mitarbeiter beschäftigt sind. Der relativ hohe Auftragseingang zeigt auch, dass diese Konstellation der gebündelten Kompetenz den Vorstellungen unserer Kunden voll entgegenkommt. Die Syskron ist damit der Bereich im Unternehmen, der das prozentual größte Wachstum aufweist.

### ▷ Aufbau/Ausbau Downstream-Business

Unser Service ist die Summe all unserer Leistungen, die der Kunde zusätzlich zu den Maschinen und Anlagen erhält, die dem Kunden helfen, unsere Produkte bestmöglich zu seinem Vorteil zu nutzen.

---

## Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, durch geeignete Konzepte eine weltweite Service-Exzellenz von KRONES auf wettbewerbsfähigem Niveau aufzubauen.

---

Diesen erweiterten Service-Begriff haben wir im Unternehmen neu definiert; dieses so genannte „Downstream-Business“ ist ein attraktiver Markt mit signifikantem Wachstumspotenzial und eine logische Ergänzung zum Kerngeschäft (Mainstream-Business). Unter Betrachtung von „Lebensdauerkosten“ einer Anlage ist dieses Marktpotenzial größer als das eigentliche Neumaschinengeschäft. Aktuell wird dieses Geschäft heute von Drittfirmen (sog. Piraten) stark angegriffen.

Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, durch geeignete Konzepte eine weltweite Service-Exzellenz von KRONES auf wettbewerbsfähigem Niveau aufzubauen.

Neben dem Bereich „Operations“ wird unser weiteres neues Vorstandsmitglied, Herr Werner Frischholz in der Nachfolge vom Herrn Alois Müller, der aus Altersgründen zum Jahresende 2002 aus dem Vorstand ausgeschieden ist, für die erfolgreiche Entwicklung im Bereich „Downstream-Business“ verantwortlich zeichnen.

### ▷ Wachstum im „just-enough-Bereich“

Um bei Füll- und Verpackungsmaschinen auch im unteren Leistungsbereich präsent zu sein, hat sich KRONES an der Firma Kosme in Sollenau/Österreich und Roverbella/Italien beteiligt. Die neufor-

mierte Gruppe wird mit ihren rd. 300 Mitarbeitern im so genannten „just-enough-Bereich“ anbieten, während KRONES das mittlere und das Premiumsegment bedient.

Durch die so gewonnenen Synergien – die Kostenvorteile bei Kosme im „just-enough-Bereich“ einerseits und das weltweite Vertriebsnetz von KRONES andererseits – werden beide Unternehmensteile gestärkt hervorgehen.

Mit den für 2002 definierten Schwerpunkt-Zielen haben wir unser generelles Ziel, schneller zu wachsen als der Markt und gleichzeitig eine angemessene Rendite zu erwirtschaften, voll erreicht.

### **Umsatz- und Ergebnisentwicklung**

Den Umsatz des Konzerns konnten wir im Jahr 2002 um 12% auf 1.305 Mio. € steigern. 23% unserer Umsatzerlöse entfielen dabei auf Deutschland, 33% auf das europäische Ausland, und 44% realisierten wir mit Kunden außerhalb Europas.

---

**Den Umsatz des Konzerns konnten wir im Jahr 2002 um 12% auf 1.305 Mio. € steigern.**

---

Neben unseren Stammmärkten Deutschland/Europa waren Nord- und Mittelamerika und Asien unsere wichtigsten Abnehmer.

Der Bereich Maschinen und Anlagen für die Abfüllung von „alkoholischen Getränken“ hatte dabei einen Umsatzanteil von 30% = ca. 390 Mio. € (zum Vergleich 1999: 52% = ca. 470 Mio. €), während der Bereich „Softdrinks, Wasser und Säfte“ auf 51% = 666 Mio. € (PET-forciert) anstieg (zum Vergleich 1999: 39% = 355 Mio. €).

Der Non-Beverage-Bereich erreichte 19% = 250 Mio. € (gegenüber 9% in 1999 = 80 Mio. €).

### **Auftragseingang**

Den Auftragseingang konnten wir trotz allgemein schwierigem wirtschaftlichen Umfeld im Berichtsjahr auf 1.309 Mio. € steigern, das entspricht + 10% gegenüber dem Rekordwert des Vorjahres. Damit haben wir auch unsere wichtigste Zielmarke für weiteres Wachstum im zweistelligen Prozentbereich erreicht.

### **Auftragsbestand**

Der Auftragsbestand betrug zum Stichtag 31.12.2002 614 Mio. € (dies entspricht rd. 47% des gesamten Auftragseingangs) und liegt damit nur leicht über der Vergleichsmarke des Vorjahres. Dies hängt aber mit der

---

**Der Auftragsbestand betrug zum Stichtag 31.12.2002 614 Mio. € und liegt damit nur leicht über der Vergleichsmarke des Vorjahres.**

---

Forderung unserer Kunden nach immer kürzer werdenden Reaktions- und Durchlaufzeiten zusammen. Die rechnerische Auftragsweite beträgt damit aktuell rd. 5,5 Monate (zum Vergleich 1993: 9,5 Monate).

Diese kurzen Durchlaufzeiten zeigen die gewonnene Fähigkeit von KRONES, sehr komplexe, kundenindividuelle Maschinen und Anlagen höchst produktiv, effizient und schnell zu erstellen (Supply-Chain-Optimierung).

### **Umsatzentwicklung im Konzern**

Unser nach wie vor wichtigstes Umsatzsegment sind die „Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung“, in dem wir einen Umsatz von 1.022 Mio. € realisierten (Vorjahr: 927 Mio. €). Dieses Segment umfasst die Sparten Etikettiertechnik, Inspektionstechnik, Fülltechnik, Reinigungstechnik, Transporttechnik und Kunststofftechnik. Die Umsatzrendite in dem für uns

wichtigsten und größten Segment betrug nach Steuern 5,3% (Vorjahr 4,8%).

Dem Segment „Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion“ ist die Sudhaus- und Filtrationstechnik von Steinecker zugeordnet, die Pasteurtechnik von Sander Hansen sowie die IT-Technik von Syskron. Der Umsatz in diesem Segment betrug 148 Mio. € (Vorjahr 124 Mio. €) mit einer Umsatzrendite von 1,4% (Vorjahr 3,5%).

Die Pack- und Palettentechnik bildet das dritte Segment (früher „Trockenteil“) mit 135 Mio. € (Vorjahr 114 Mio. €) und einer Umsatzrendite von 4,4% (Vorjahr 3,4%).

Zusammengefasst konnten wir im Konzern Umsatzerlöse in Höhe von 1.305 Mio. € mit einer Nach-Steuer-Rendite von 4,4% realisieren.

### **Wirtschaftliche Entwicklung**

Das Ergebnis nach Steuern stieg um 13,9% auf die neue Bestmarke von 57,3 Mio. € (Vorjahr 50,3 Mio. €). Neben den Zuwächsen beim Umsatz wirkten sich vor allem die unter-

---

**Das Ergebnis nach Steuern stieg um 13,9% auf die neue Bestmarke von 57,3 Mio. € .**

---

nommenen Anstrengungen zur Produktivitäts- und Effizienzsteigerung im Unternehmen auf das Ergebnis aus, sodass es trotz Preisdrucks möglich war, das Ergebnis auch relativ zu verbessern.

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) stieg dabei um 15,0% auf 99,0 Mio. €. Das EBITDA konnten wir um 12,5% auf 136,1 Mio. € (Vorjahr 121,0 Mio. €) steigern.

### **Performance-Vergleich**

Unter Zugrundelegung der nachhaltigen Vor-Steuer-Umsatzrendite und der Kapitalrendite gehört KRONES (neben Buderus und Vossloh) zu den allerbesten börsennotierten deutschen Maschinenbauunternehmen.

Neben der damit bewiesenen operativen Exzellenz kann KRONES auch eine äußerst solide Bilanz- und Kapitalstruktur aufweisen (keine Bankschulden).

### Investitionen/Abschreibungen

KRONES hat seine Investitionsstrategie zur Erweiterung der Kapazitäten, zur Verbesserung der Prozesse, zur Optimierung der Standorte und für die Modernisierung in allen Unternehmensbereichen fortgesetzt.

Im Geschäftsjahr 2002 wurden einschließlich eines Sonderposten, der

---

**Die Gesamtinvestitionen von 88,3 Mio. € überstiegen die Abschreibungen von 37,9 Mio. € um insgesamt 50,4 Mio. €.**

---

zur langfristigen Standortentwicklung Neutraubling notwendig war, insgesamt 71 Mio. € in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände investiert. Darüber hinaus haben wir weitere 17 Mio. € in Finanzanlagen (Kosme) investiert.

Die Gesamtinvestitionen von 88,3 Mio. € überstiegen die Abschreibungen von 37,9 Mio. € um insgesamt 50,4 Mio. €.

Nach diesem Rekordinvestitionsjahr 2002 werden unsere in 2003 geplanten Investitionen deutlich geringer, aber dennoch über den Abschreibungen liegen.

### Jahresüberschuss/Cash-Flow

Im Berichtsjahr erwirtschaftete KRONES einen Cash-Flow von 94,4 Mio. € (+10,9% über Vorjahr: 85,1 Mio. €).

Aus diesem Cash-Flow ließen sich die hohen Investitionen und auch das Umsatzwachstum zum größten Teil finanzieren. Unser finanzieller Handlungsspielraum blieb damit auch ohne die Beanspruchung von Bankkrediten voll erhalten.

### Rendite-Kennziffern

Bei allen wesentlichen Rendite-Kennziffern konnten wir auch 2002 eine weitere nachhaltige Verbesserung erzielen.

Netto-Umsatzrendite (ROS)	4,4% (Vorjahr 4,3%)
EBIT-Marge	7,6% (Vorjahr 7,4%)
EBITDA-Marge	10,4% (Vorjahr 10,3%)

Mit den erzielten Werten zählen wir zum Spitzenfeld der deutschen und europäischen Maschinenbauunternehmen.

### Wettbewerb

Das Wettbewerbsumfeld hat sich 2002 stark verändert. Unsere drei Hauptwettbewerber – KHS (Deutschland), SIG (Schweiz) und die französische Sidel, die von Tetra Pak jetzt definitiv übernommen wurde – haben sich neu aufgestellt.

---

**Es ist uns auch 2002 wieder gelungen, unseren Spitzenplatz weiter auszubauen.**

---

Trotzdem ist es uns auch 2002 wieder gelungen, unseren Spitzenplatz weiter auszubauen.

Wir wissen, dass die Erfolge der Vergangenheit keine Garantie für die Zukunft sind. Deshalb haben wir uns auch auf einen noch intensiver werdenden Wettbewerb eingerichtet und sind jetzt gut vorbereitet.

### Veränderungsdynamik – „Impulse“-Programm

Im Wirtschaftsjahr 1999 haben wir unser „Impulse“-Programm gestartet, welches wir Ihnen damals auch ausführlich vorgestellt hatten.

Die definierten Ziele hießen:

- ▷ stärker zu wachsen als der Markt, d. h. mindestens 5 – 10% p.a.
- ▷ eine Umsatzrendite (vor Steuer) von > 7% zu realisieren (ROS)
- ▷ eine Kapitalrendite (ROCE) von über 20% zu erwirtschaften

Im vierten Jahr „Impulse“ können wir sagen: Wir sind in jeder Beziehung voll „on track“.

Mit „Impulse“ gelang es uns, eine Veränderungsdynamik im Unternehmen zu schaffen, die vorhandenen Kompetenzen gezielt einzusetzen und neue Potenziale zu heben. „Impulse“ prägt die heutige dynamische Unternehmenskultur von KRONES im Rahmen einer lernenden Organisation, auf deren Basis wir die Zukunftsfähigkeit und das weitere Wachstum von KRONES gestalten. Die Kernziele hierbei sind

- ▷ Produktivitätssteigerung und Prozessoptimierung

---

**Aus dem Konzernergebnis errechnet sich ein Ergebnis je Aktie von 5,44 € (+ 14% über Vorjahr)**

---

- ▷ verbesserte Ausschöpfung der Stammmärkte
- ▷ Erschließung neuer Märkte
- ▷ Systemgeschäft
- ▷ Engineering und Neue Technologien
- ▷ Service und Downstream Business
- ▷ Qualitätsführerschaft
- ▷ sinnvolle, beherrschbare Akquisitionen

### DVFA-Ergebnis / Dividende

Aus dem Konzernergebnis errechnet sich ein Ergebnis je Aktie von 5,44 € (+ 14% über Vorjahr bzw. das 2,5-fache gegenüber 1999).

Um auch Sie, unsere Aktionäre, an der guten Unternehmensentwicklung angemessen zu beteiligen, schlagen wir Ihnen erneut – und damit bereits zum fünften Mal in Folge – eine Anhebung der Dividendenausschüttung vor. Diese soll je Vorzugsaktie 1,10 € (Vorjahr 1,00 €) und je Stammaktie 1,00 € (Vorjahr 0,90 €) betragen.

Der verbleibende Überschuss soll in weiteres ertragsstarkes Wachstum und in die Zukunftssicherung Ihres



Unternehmens – der KRONES AG – investiert werden.

### **Mitarbeiter**

Der Erfolg von KRONES ist das Ergebnis einer Gemeinschaftsleistung aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Konzerns.

Der Vorstand dankt deshalb allen Beschäftigten, die auch im Jahr 2002 wieder hervorragende Leistungen, eine hohe Einsatzbereitschaft und ihr außergewöhnliches Können bewiesen haben.

Ein ebenso herzliches Dankeschön geht auch an die Belegschaftsvertreter, die durch eine stets pragmatische Zusammenarbeit den gemeinsamen Erfolg möglich gemacht haben.

---

**Wir schlagen erneut – und damit bereits zum fünften Mal in Folge – eine Anhebung der Dividendenausschüttung vor.**

---

Zum Bilanzstichtag waren im Konzern 8.494 Mitarbeiter beschäftigt (+ 1,5% gegenüber Vorjahr). Die Zunahme erfolgte ausschließlich im Inland, wo wir zum Jahresende 2002 7.322 Frauen und Männer beschäftigten.

### **Unternehmerischer Erfolg – Technologievorsprung**

Der unternehmerische Erfolg von KRONES gründet auf der führenden Technologie unserer Maschinen und Anlagen. Verholten zu diesem Innovationsvorsprung haben uns die Verbindung von Maschinenteknik, Anlagen-Know-how sowie der Verfahrens- und Informationstechnik. Um diese Spitzenposition zu verteidigen, investieren wir jährlich zwischen sechs und sieben Prozent des Umsatzerlöses gezielt in Forschung und Entwicklung.

Längst hat sich KRONES vom reinen Maschinenbauer auch zu einem

Dienstleister entwickelt, der seine Kunden bereits in einem sehr frühen Stadium berät – wozu neben der technischen und wirtschaftlichen Seite des gesamten Produktionsprozesses auch die Informationstechnologie zählt.

Getreu den Unternehmensgrundsätzen ist es unser Ziel, in jeder unserer mittlerweile zehn Produktparten im Weltmaßstab technisch führend zu sein.

---

**Längst hat sich KRONES vom reinen Maschinenbauer auch zu einem Dienstleister entwickelt, der seine Kunden bereits in einem sehr frühen Stadium berät.**

---

Das Konzept überzeugt am Markt und so konnte KRONES zwei namhafte Flaschenhersteller am PET-Markt für diese Hochleistungsmaschinen gewinnen: Visypak in Australien und Southeastern Container in USA.

Im Frühjahr 2003 installierte Southeastern Container in zwei Betriebsstätten jeweils eine 40-teilige Contiform SK 40; für eine weitere haben wir den Auftrag erhalten. Damit stellt der PET-Flaschenproduzent gleich einen neuen Weltrekord auf. Die beiden SK 40 sind die ersten Blasmaschinen am Markt, die pro Stunde 60.000 Flaschen produzieren. Das entspricht einer Blasstationsleistung von 1.500 Fl/h. Hauptaugenmerk lag daher auf dem Handling von Preform und Behälter, denn bei solchen Geschwindigkeiten versuchen selbst PET-Flaschen zu fliegen.

Lassen Sie sich durch den folgenden Film von der Leistungsfähigkeit der KRONES Produkte überzeugen.

### **Zielsetzung – Ausblick 2003**

Weltwirtschaftsschwäche, stagnierende Märkte, ein stark gewordener

Euro, der unseren Export erschwert, gepaart mit einer verfehlten Wirtschaftspolitik im Inland stellen uns vor neue Herausforderungen.

Das Jahr 2003 wird auch KRONES mehr abverlangen als die vergangenen Jahre, damit wir unsere exportierte Stellung behaupten können.

Wir haben uns auf diese Situation konsequent eingestellt.

Wir erwarten ein Konzern-Umsatzwachstum im Rahmen unseres im „Impulse“-Programm festgelegten Zielkorridors zwischen 5 und 10%. Einschließlich der erstmalig einbezogenen Kosme-Gruppe wird der Konzern-Umsatz voraussichtlich auf rd. 1,4 Mrd. € anwachsen.

Der Jahresüberschuss nach Steuern im Konzern wird aller Voraussicht nach die gute Marke des abgelaufenen Jahres von 57 Mio. € ebenfalls übersteigen.

---

**Der Jahresüberschuss nach Steuern im Konzern wird aller Voraussicht nach die gute Marke des abgelaufenen Jahres von 57 Mio. € ebenfalls übersteigen.**

---

Mit einer Reihe von Maßnahmen, mit klaren Konzepten und wegweisenden Technologien haben wir Vorsorge dafür getroffen, dass KRONES in diesem und den folgenden Jahren seine Marktstellung und seine Wettbewerbsfähigkeit weiter behält und ausbaut.

KRONES bleibt auch im Jahr 2003 trotz schwieriger Bedingungen auf Wachstumskurs.

Wir würden uns sehr freuen, wenn auch Sie uns auf diesem anspruchsvollen Weg weiter begleiten und unterstützen würden.

Vielen Dank!

