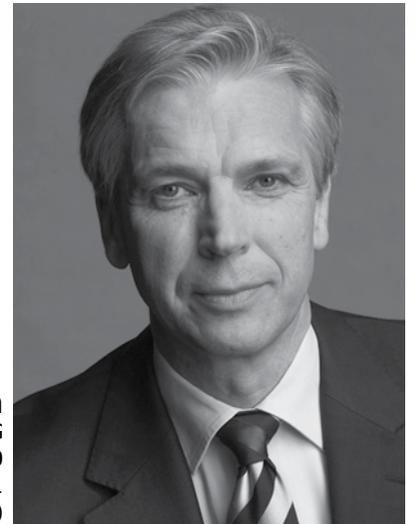


Demag Cranes will als vollintegrierter Konzern die Nummer Eins in Kundenorientierung, Profitabilität und Cashflow werden.

Aloysius Rauen

Vorstandsvorsitzender der Demag Cranes AG
in der Hauptversammlung **zum Geschäftsjahr 2009/2010**
Düsseldorf, den 2. März 2011
(Es gilt das gesprochene Wort.)



Meine sehr verehrten
Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

auch ich begrüße Sie ganz herzlich zu
unserer Hauptversammlung anlässlich
des Geschäftsjahres 2009/2010.

In den folgenden rund ca. 45 Minuten möchte ich zunächst noch einmal das abgelaufene Geschäftsjahr Revue passieren lassen. Darüber hinaus werde ich Ihnen einige Finanzkennzahlen näher vorstellen und auf die Demag Cranes Aktie sowie den Dividendenvorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand eingehen. Im zweiten Teil meines Vortrags werde ich Ihnen dann unsere Mittelfriststrategie vorstellen und auf Entwicklungen und Ausblick im laufenden Geschäftsjahr eingehen.

Erlauben Sie mir jedoch vorab, Ihnen unseren Konzern nochmals kurz in bewegten Bildern zu präsentieren.

Meine Damen und Herren,
ich komme nun zum Geschäftsjahr 2009/2010. Lassen Sie mich mit den

zentralen Botschaften beginnen, bevor ich Ihnen einen Überblick über die

**Die Demag Cranes AG hat die
Ziele für das
abgelaufene Geschäftsjahr
2009/2010 übertroffen.**

geschäftliche Entwicklung im Konzern und der drei Segmente Industriekrane, Hafentechnologie und Services gebe.

Die Demag Cranes AG hat die Ziele für das abgelaufene Geschäftsjahr 2009/2010 übertroffen. Mit einem Konzernumsatz von 931,3 Mio. EUR liegt das Unternehmen leicht über der Prognose von rund 900 Mio. EUR, die der Vorstand im Zwischenbericht zum dritten Geschäftsquartal 2009/2010 kommuniziert hatte.

Beim operativen Konzern-EBIT wurde mit 54,2 Mio. EUR ebenfalls ein Wert über der kommunizierten Bandbreite von 45 bis 50 Mio. EUR erwirtschaftet.

Wie erwartet waren die ersten Geschäftsquartale des Berichtsjahres noch stark von der Wirtschafts- und Finanzkrise geprägt – jedoch hat sich die Auftragslage im Zuge der gesamtwirtschaftlichen Erholung in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres deutlich verbessert. Mittlerweile haben wir die Kurzarbeit vollständig zurückgeführt. Wie angekündigt haben wir auch die Restrukturierung weitestgehend abgeschlossen und ein jährliches Einsparvolumen von knapp 60 Mio. EUR realisiert. Die Nettofinanzverbindlichkeiten haben wir komplett abgebaut und in eine Netto-Kassenposition gewandelt. Darüber hinaus haben wir die Refinanzierung für die nächsten fünf Jahre gesichert.

Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr sind Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam zu der Entscheidung gekommen, der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2009/2010 eine Dividende in Höhe von 0,60 EUR je Aktie vorzuschlagen. Darauf gehe ich später noch im Detail ein.

Zunächst möchte ich auf das internationale Marktumfeld eingehen und damit auf die Rahmenbedingungen für unsere geschäftliche Entwicklung im vergangenen Geschäftsjahr:

Nach der schweren globalen Rezession im Geschäftsjahr 2008/2009 ist die Weltwirtschaft zu Beginn des Geschäftsjahres 2009/2010 – vom 01. Oktober bis 31. Dezember 2009 – erstmals wieder gewachsen.

Insbesondere in den aufstrebenden Märkten zog die Wirtschaft stark an.

Die Unternehmen haben wieder investiert, nachdem die westlichen Regierungen und Notenbanken den durch die Insolvenz der Lehman Bank eingeleiteten Zusammenbruch der Finanzsysteme durch gezielte Maßnahmen abgemildert hatten. Insbesondere in den aufstrebenden Märkten zog die Wirtschaft stark an.

Im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres legte das weltweite reale Bruttoinlandsprodukt weiter zu. Im zweiten Geschäftsquartal 2009/2010 konnte, verglichen mit dem Vorjahreszeitraum, ein Wachstum von 4,5 Prozent, im dritten Geschäftsquartal sogar von 5,0 Prozent erzielt werden. Für das vierte Geschäftsquartal errechneten die Experten von Oxford Economics eine Steigerung von 4,9 Prozent. Wachstumstreiber im Geschäftsjahresverlauf waren insbesondere die aufstrebenden Märkte.

Aufgrund gesteigener Exporte und erhöhter Investitionsausgaben konnten auch die etablierten Märkte im abgelaufenen Geschäftsjahr ein kontinuierliches Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts verzeichnen. Spürbare Besserungstendenzen wa-

ren insbesondere in führenden Industrienationen wie den USA und Japan auszumachen. Die US-amerikanische Wirtschaft entwickelte sich im Vorjahresvergleich wieder positiv und zeigte über die vier Geschäftsjahresquartale hinweg ein kontinuierliches Wachstum. Die Wirtschaft im Euroraum entwickelte sich zu Beginn des Geschäftsjahres noch rückläufig, jedoch konnte der Abwärtstrend im ersten Geschäftsquartal 2009/2010 im Vergleich zu den Vorquartalen deutlich abgemildert werden. Im Zeitraum Januar bis Juni wurde in den Euroländern wieder ein positives Wachstum des Bruttoinlandsprodukts erzielt, wie in der Grafik ersichtlich wird. Erstmals zogen auch die Ausrüstungsinvestitionen wieder an.

Spürbare Besserungstendenzen waren insbesondere in führenden Industrienationen wie den USA und Japan auszumachen.

Insbesondere im dritten Geschäftsquartal konnte die Wirtschaft im Euroraum deutlich zulegen und verzeichnete im Quartalsvergleich das stärkste Wachstum im abgelaufenen Geschäftsjahr. Maßgeblich für den Anstieg waren vor allem stark zyklische Kräfte wie der globale Aufschwung und die niedrigen Zinsen. Auch die deutsche Wirtschaft lieferte einen maßgeblichen Wachstumsbeitrag. Das Bruttoinlandsprodukt im Euroraum ohne Deutschland stieg deutlich geringer; die Unsicherheit über die Verschuldungssituation in einigen Ländern wie z. B. Griechenland und England wirkte sich hier besonders belastend aus.

Die deutsche Wirtschaft erholte sich ebenfalls im Verlauf des Geschäfts-

jahres 2009/2010 kontinuierlich. Während im ersten Geschäftsquartal das Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts noch bei -2,0 Prozent lag, konnte es im darauf folgenden Geschäftsquartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 3,1 Prozent zulegen. Laut Angaben von Oxford Economics verzeichnete das vierte Geschäftsquartal 2009/2010 sogar ein Wachstum von 3,7 Prozent. Der stärkste Wachstumstreiber war der Vorratsaufbau der Unternehmen. Neben der nach wie vor vorhandenen lebhaften Auslandsnachfrage zeigte sich auch eine deutliche Belebung bei den inländischen Bestellungen.

Was das Marktumfeld für die Segmente angeht, ergibt sich ein uneinheitliches Bild:

Im Geschäftsjahr 2009/2010 tendierte der Markt für Industriekrane im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig. Die Entwicklung der branchenspezifischen Rahmenbedingungen entspricht zeitverzögert weitgehend der Marktentwicklung der Maschinenbauindustrie.

Im Geschäftsjahr 2009/2010 tendierte der Markt für Industriekrane im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig.

Gemäß Auswertungen des Branchenverbands VDMA zeichnete sich ab dem dritten Geschäftsquartal eine Wachstumsdynamik für den Auftragszugang im Maschinenbau ab. Dieser galt für Inlands- und Auslandsbestellungen gleichermaßen und hat sich aufgrund der spätzyklischen Charakteristik des Industriekranensegments mit einem zeitlichen Verzug in den Zahlen des vierten Geschäftsquartals widerspiegelt.

Der Markt des Segments Hafentechnologie war im abgelaufenen Geschäftsjahr primär durch sehr niedrige Frachtmengen und Transportraten für Container gekennzeichnet – obwohl sich diese Kennzahlen im letzten Geschäftsquartal klar verbesserten. Die Kunden des Segments Hafentechnologie reagierten auf diese Entwicklungen mit einer zeitlichen Verschiebung oder Reduzierung ihrer Investitionstätigkeiten. Neben den Erweiterungsinvestitionen blieben auch Ersatzinvestitionen vorerst aus, da durch die geringere Auslastung der Terminals kaum Bedarf bestand. Die Kundennachfrage nach Kosten sparenden oder umweltfreundlichen Lösungen von Demag Cranes ist zwar weiterhin auf unseren Märkten präsent, unterliegt jedoch dem zuvor beschriebenen Trend sowie einem ausgeprägten Preiswettbewerb.

Der Markt des Segments Hafentechnologie war im abgelaufenen Geschäftsjahr primär durch sehr niedrige Frachtmengen und Transportraten für Container gekennzeichnet.

Auch im Gesamtmarkt des Segments Services machten sich die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise weiterhin bemerkbar. Die globale Gesamtnachfrage nach Serviceleistungen stagnierte daher im Geschäftsjahr 2009/2010. Infolge geringerer Auslastung der Krananlagen auf Kundenseite kam es speziell in den etablierten Märkten zu einem Nachfragerückgang, welchen die aufstrebenden Märkte jedoch durch ihre positive Entwicklung kompensieren konnten. Darüber hinaus deuten die steigenden Kapazitätsauslastungen zum Ende des Geschäftsjahres 2009/2010 auf einen

Anstieg der Nachfrage nach Serviceleistungen und Ersatzteilen hin.

Meine Damen und Herren, ich komme jetzt zu den wichtigsten Konzernkennzahlen und zur Segmentberichterstattung.

Unsere Kunden entscheiden sich wieder vermehrt dazu, Investitionsprojekte zu realisieren.

Im Geschäftsjahr 2009/2010 erzielte der Demag Cranes Konzern einen Auftragseingang in Höhe von 910,6 Mio. EUR nach 841,9 Mio. EUR im Vorjahr. Dies entspricht einem Wachstum von 8,2 Prozent. Zu der positiven Entwicklung trugen alle Segmente bei.

Der Auftragseingang im Segment Industriekrane erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 3,6 Prozent auf 412,2 Mio. EUR. Nach dem stetigen Anstieg des Auftragseingangs im Laufe des Geschäftsjahres gingen im vierten Geschäftsquartal die meisten Bestellungen ein. Im Zuge der konjunkturellen Erholung und der sich sehr positiv entwickelnden Aufträge in der Maschinenbauindustrie insgesamt entscheiden sich unsere Kunden wieder vermehrt dazu, Investitionsprojekte zu realisieren.

Im Segment Hafentechnologie nahm die Anzahl der Bestellungen im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenfalls zu. Der Auftragseingang stieg gegenüber dem Vorjahr um 29,7 Prozent auf 197,0 Mio. EUR. Auch hier haben wir im vierten Geschäftsquartal die meisten Aufträge generiert. Das Wachstum resultierte aus der gestiegenen Nachfrage nach Hafemobilkranen und zugehörigen Servicedienstleistungen.

Im Segment Services verbesserte sich der Auftragseingang um 3,2 Prozent auf 301,5 Mio. EUR. Ausschlaggebend hierfür war vor allem die erhöhte Nutzung der vorhandenen Krananlagen.

Zum 30. September 2010 betrug der Auftragsbestand auf Konzernebene 306,6 Mio. EUR und lag damit nach einer stetigen Verbesserung in den letzten Geschäftsquartalen nur noch leicht unter dem vergleichbaren Vorjahreswert von 313,1 Mio. EUR.

Der Auftragsbestand im Segment Industriekrane lag zum 30. September 2010 bei 180,0 Mio. EUR und damit aufgrund des spätzyklischen Geschäftsverlaufs noch unter dem Vorjahreswert von 197,7 Mio. EUR.

Im Segment Services verbesserte sich der Auftragseingang um 3,2 Prozent auf 301,5 Mio. EUR.

Im Segment Hafentechnologie lag der Auftragsbestand zum Bilanzstichtag bei 76,9 Mio. EUR und damit rund 10 Prozent über dem Vorjahreswert von 69,4 Mio. EUR. Der Auftragsbestand im Segment Services verbesserte sich im Vorjahresvergleich leicht von 46,0 Mio. EUR auf 49,6 Mio. EUR.

Der Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2009/2010 betrug 931,3 Mio. EUR und lag damit 11,1 Prozent unter dem Vorjahreswert von knapp 1,05 Mrd. EUR.

Aufgrund der Spätzyklizität unseres Geschäfts profitieren wir von einem Aufschwung in der Regel mit einer Verzögerung von sechs bis zwölf Monaten. Im Hinblick auf Lieferzeiten und Fakturierungsbedingungen kann-

te sich die positive Entwicklung der Auftragseingänge erwartungsgemäß noch nicht im Umsatz des Berichts-

Die Segmente waren im Geschäftsjahr 2009/2010 in unterschiedlicher Form vom Umsatzrückgang betroffen.

jahres vollumfänglich niederschlagen. Darüber hinaus enthielt der Vergleichswert des Vorjahres noch einen hohen Anteil an Umsätzen aus dem Verkauf von Prozess- und Standardkranen. Während der Auftragseingang für diese Krane teilweise in das Geschäftsjahr 2007/2008 fiel, wurden sie nach einer durchschnittlichen Fertigungszeit von sechs bis zwölf Monaten im Geschäftsjahr 2008/2009 an die Kunden ausgeliefert und als Umsatz realisiert.

Die Segmente waren im Geschäftsjahr 2009/2010 in unterschiedlicher Form vom Umsatzrückgang betroffen: Im Segment Industriekrane verminderte sich der Umsatz um 19,3 Prozent auf 440,8 Mio. EUR. Der Rückgang resultierte aus dem zuvor bereits beschriebenen höheren Vorjahresanteil der umsatzstarken Prozess- und Standardkrane.

Das Segment Hafentechnologie verzeichnete einen Umsatzrückgang um 6,9 Prozent auf 189,9 Mio. EUR. Dieser lässt sich insbesondere dadurch erklären, dass der Vorjahresumsatz durch Auslieferungen und Fakturierungen von Auftragsrestbeständen an Hafenmobilkranen aus dem Rekordgeschäftsjahr 2007/2008 erhöht war. Zudem waren im Vergleichswert des Vorjahres noch geringe Umsätze mit unseren automatisierten Produkten enthalten.

Der Umsatz des Segments Services bewegte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 300,6 Mio. EUR nahezu auf Vorjahresniveau. Im Laufe des Geschäftsjahres stiegen die Umsätze allerdings kontinuierlich an und der höchste Quartalsumsatz wurde im vierten Geschäftsquartal realisiert – hier legten besonders die Umsatzerlöse aus Modernisierungen von Krananlagen deutlich zu.

Der Umsatz des Segments Services bewegte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 300,6 Mio. EUR nahezu auf Vorjahresniveau.

Der Demag Cranes Konzern erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2009/2010 ein operatives EBIT in Höhe von 54,2 Mio. EUR. Dieser Wert lag erwartungsgemäß unter dem des Vorjahres von 67,6 Mio. EUR.

Das operative EBIT im Segment Industriekrane sank wie erwartet stark um 83,8 Prozent auf 4,8 Mio. EUR. Der Rückgang des operativen EBIT im Vorjahresvergleich resultierte aus den deutlich niedrigeren Umsatzvolumina. Mit der Absenkung der Gewinnerreichungsschwelle auf ein Umsatzvolumen von rund 470 Mio. EUR haben wir in diesem Segment ein wichtiges Ziel unseres Restrukturierungsprogramms erreicht. Im Segment Hafentechnologie stieg das operative EBIT von minus 14,8 Mio. EUR auf 0,6 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2009/2010. Grund für diese erfreuliche Entwicklung war vor allem das Restrukturierungsprogramm, durch das wir unsere Kostenbasis im Segment Hafentechnologie deutlich verbessert und die Gewinnerreichungsschwelle auf rund 200 Mio. EUR gesenkt haben.

Das Segment Services verzeichnete beim operativen EBIT einen leichten Rückgang von 3,1 Prozent auf 58,3 Mio. EUR. Der höhere Vorjahreswert von 60,2 Mio. EUR resultierte unter anderem aus der Tatsache, dass wir in den ersten Geschäftsquartalen weniger hochprofitable Ersatzteile verkauft haben.

Meine Damen und Herren, ich möchte jetzt kurz auf einige Finanzkennzahlen aus dem letzten Geschäftsjahr eingehen.

Zum 30. September 2010 betrug die Bilanzsumme des Demag Cranes Konzerns 838,0 Mio. EUR, und somit 2,3 Prozent mehr als der Stand zum 30. September 2009.

Das Segment Services verzeichnete beim operativen EBIT einen leichten Rückgang von 3,1 Prozent auf 58,3 Mio. EUR.

Im Hinblick auf Investitionen haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 17,2 Mio. EUR ausgegeben, das sind 8,6 Prozent weniger als im Vorjahr. Dabei ist zu berücksichtigen, dass im Vorjahreswert rund 5 Mio. EUR an Investitionsausgaben enthalten sind, die aus 2007/2008 stammen und die wegen verspäteter Lieferung erst im Geschäftsjahr 2008/2009 gebucht wurden.

Die Investitionsausgaben im Berichtsjahr berücksichtigen auch den Aufbau des neuen Werkes in Chakan/Indien sowie die Entwicklung der neuen Krankomponenten im Mittelpreissegment.

Der freie Cashflow vor Finanzierung betrug 7 Mio. EUR verglichen mit 43,4 Mio. EUR im letzten Jahr.

Der Hauptgrund für diese Reduzierung im freien Cashflow war die Erhöhung des Nettoumlaufvermögens im Berichtsjahr um 10,3 Mio. EUR, verglichen mit einer Verringerung um 43,8 Mio. EUR im Geschäftsjahr davor.

Zudem betragen die Ausgaben für das Restrukturierungsprogramm im Geschäftsjahr 18,0 Mio. EUR gegenüber 7,5 Mio. EUR in 2008/2009.

Durch ein konsequentes und nachhaltiges Finanzmanagement ist der Demag Cranes Konzern bilanziell gut aufgestellt. Dies ist insbesondere das Resultat eines kontinuierlichen und fokussierten Managements in den Bereichen Cashflow und Umlaufvermögen während der letzten Jahren.

Der freie Cashflow vor Finanzierung betrug 7 Mio. EUR verglichen mit 43,4 Mio. EUR im letzten Jahr.

Die Nettofinanzverbindlichkeiten haben sich zum 30. September 2010 im Vergleich zum Stichtag 30. September 2009 um 13,4 Mio. EUR auf eine Nettokassenposition von 7,2 Mio. EUR verringert. Damit sind wir schuldenfrei.

Darüber hinaus darf ich darauf verweisen, dass die Demag Cranes AG mit Unterschrift vom 18. November 2010 im Rahmen einer Refinanzierung eine syndizierte Kreditfazilität über 350 Mio. EUR vereinbaren konnte. Die Fazilität beinhaltet eine revolvingende Linie für Barziehungen über 200 Mio. EUR sowie eine Linie für Avale über 150 Mio. EUR und hat eine Laufzeit von fünf Jahren.

Zum 30. September 2010 waren 5.711 Mitarbeiterinnen und Mitarbei-

ter im Konzern beschäftigt, 223 weniger als zum 30. September 2009. Dieser Rückgang ist insbesondere auf die Umsetzung des Restrukturierungsprogramms zurückzuführen.

Generell steuern wir die Mitarbeiterentwicklung nach den regionalen Erfordernissen.

Auf Segmentebene reduzierte sich die Zahl der Mitarbeiter im Segment Industriekrane auf 3.119. Im Segment Hafentechnologie ging die Mitarbeiterzahl zum Stichtag auf 649 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurück. Im Segment Services waren 1.697 Personen zum Ende des Geschäftsjahres beschäftigt.

Generell steuern wir die Mitarbeiterentwicklung nach den regionalen Erfordernissen. So haben wir bereits im letzten Geschäftsjahr in Wachstumsregionen wie Asien/Pazifik, die weniger von der Krise betroffen waren, Stellen aufgebaut. An diesem Ansatz werden wir auch zukünftig festhalten.

Meine Damen und Herren, ich komme jetzt zur Aktienkursentwicklung und zum Dividendenvorschlag.

Die Weltwirtschaft im Allgemeinen und auch die Kapitalmärkte ließen im Laufe des Geschäftsjahres 2009/2010 die Tiefen der Finanz- und Wirtschaftskrise der Vorjahre hinter sich. Industrieproduktion und Bruttoinlandsprodukte der meisten Industrieländer zeigten sich gut erholt; viele Schwellenländer setzten ihren Wachstumskurs beschleunigt fort. Aktienindizes in aller Welt reagierten auf die realwirtschaftliche Entwicklung mit zumeist steigenden Kursen.

Vor diesem Hintergrund konnte sich auch unsere Aktie im Berichtsjahr positiv entwickeln. Mit dem allgemeinen Aufwärtstrend stieg ihr Kurs von 24,50 EUR am 01. Oktober 2009 auf 28,14 EUR am 30. September 2010. Dies entspricht insgesamt einem Kursanstieg um knapp 15 Prozent. Der Unternehmenswert wuchs damit weniger stark als der MDAX, der 22 % zulegte, aber stärker als der DAX mit einem Plus von 12 Prozent.

Vor diesem Hintergrund konnte sich auch unsere Aktie im Berichtsjahr positiv entwickeln.

In einem schwachen Marktumfeld markierte unser Aktienkurs sein Jahrestief mit 21,33 EUR gleich zu Beginn des abgelaufenen Geschäftsjahres am 28. Oktober 2009.

Nach einer längeren Seitwärtsbewegung konnte sich der Aktienkurs ab der zweiten Augushälfte wieder deutlicher erholen. Am 21. September 2010 notierte die Aktie mit 28,76 EUR auf dem höchsten Stand im Geschäftsjahr 2009/2010.

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2010/2011 erschienen Medienberichte, in denen über eine eventuelle Übernahme der Demag Cranes AG durch ausländische Unternehmen spekuliert wurde. Daraufhin stieg der Aktienkurs kräftig an. Am 15. Oktober erreichte die Demag Cranes Aktie den Höchstkurs in 2010 von 38,96 EUR. Ich gehe gleich noch gesondert auf diese Interessensbekundungen ein.

Zur Dividende: Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr sind Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam zu der

Entscheidung gekommen, der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2009/2010 eine Dividende in Höhe von 0,60 EUR je Aktie vorzuschlagen. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote

Damit kehren wir nach dem krisenbedingten Ausfall der letztjährigen Dividende zu unserer Dividendenpolitik zurück.

von rund 42 Prozent vom operativen Konzernergebnis nach Steuern. Damit kehren wir nach dem krisenbedingten Ausfall der letztjährigen Dividende zu unserer Dividendenpolitik zurück. Grundsätzlich sollen auch zukünftig in Abhängigkeit vom operativen Unternehmenserfolg attraktive Dividenden ausgeschüttet werden. Der Erfolg unseres Unternehmens im vergangenen Geschäftsjahr ist auch andernorts nicht unberücksichtigt geblieben. In diesem Sinne freuen wir uns über die Beteiligung des Finanzinvestors Cevian an unserem Unternehmen. Cevian hat sich im Mai letzten Jahres mit einer Beteiligung von mehr als 10,07 Prozent bei uns engagiert und ist damit der größte Einzelaktionär. Herr Tischendorf, Partner von Cevian Capital und verantwortlich für das Deutschland-Geschäft, ist bisher als gerichtlich bestelltes Mitglied im Aufsichtsrat unserer Gesellschaft vertreten. Heute steht Herr Tischendorf für ein Fünfjahresmandat zur Wahl.

Wir bewerten das Engagement von Cevian als eine Bestätigung der strategischen Ausrichtung unseres Unternehmens, und ich freue mich daher darauf, Ihnen gleich unsere Mittelfriststrategie vorzustellen. Zuvor möchte ich aber kurz auf die bereits erwähnten Interessensbekundungen ausländischer Unternehmen eingehen.

Meine Damen und Herren,

die Entwicklung der richtigen Unternehmensstrategie betrachtet der Vorstand als eine seiner wesentlichsten Aufgaben. Meine Vorstandskollegen und ich arbeiten stets intensiv daran, strategische Optionen auszuloten, um

Die Entwicklung der richtigen Unternehmensstrategie betrachtet der Vorstand als eine seiner wesentlichsten Aufgaben.

die schon heute gute Positionierung des Demag Cranes Konzerns weiter auszubauen. Wir setzen uns natürlich auch immer wieder mit Überlegungen auseinander, unser Geschäft durch Akquisitionen oder operative Allianzen zu gestalten. Hierbei gibt es keine Denkverbote. Ganz in diesem Sinne haben in der Vergangenheit und im abgelaufenen Geschäftsjahr Gespräche mit einigen unserer Wettbewerber stattgefunden, um uns über die Entwicklung unserer Branche und eine mögliche Zusammenarbeit auszutauschen.

Natürlich sind die Vorstellungen nicht immer deckungsgleich. Zwei ausländische Unternehmen – darunter Konecranes aus Finnland – sind mit Vorstellungen an uns herantreten, die darauf gerichtet waren, unser Unternehmen zu übernehmen. Das waren unverbindliche Interessensbekundungen. Damit haben wir uns im Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat sehr intensiv auseinandergesetzt und sorgfältig geprüft, ob ein solches Vorgehen im besten Unternehmens- und Eigentümerinteresse wäre. Wir haben die Chancen und Risiken einer solchen Transaktion im Einzelnen analysiert und gegen unsere Strategie, als unabhängiges Unternehmen von der zu erwartenden positiven Entwicklung in unserer Industrie zu profitieren, abgewogen.

Bei dieser Abwägung kamen wir zu der klaren Entscheidung, dass die vorgelegten Interessensbekundungen aus der Sicht unseres Unternehmens und seiner Aktionäre nicht attraktiv waren – ganz abgesehen von den Preisindikationen. Aufgrund der äußerst positiven Geschäftsentwicklung im letzten Jahr sehen wir uns in unserem Kurs bestätigt. Wir haben diesen Erfolg aus eigener Kraft und mit großer Konzentration auf unser operatives Geschäft und unsere Strategie erarbeitet.

Lassen Sie mich das Stichwort „Strategie“ aufgreifen und weiter konkretisieren: Wie sieht unsere Mittelfriststrategie als eigenständiges Unternehmen aus?

Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind wir unserem Ziel, den integrierten Demag Cranes Konzern zu verwirklichen, ein gutes Stück näher gekommen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr sind wir unserem Ziel, den integrierten Demag Cranes Konzern zu verwirklichen, ein gutes Stück näher gekommen. Im Zuge der erfolgreichen Restrukturierung haben wir im Mai 2010 damit begonnen, die integrierte Führungsorganisation auf Konzernebene in Kraft zu setzen. Mit der Einführung des Executive Committee haben wir die Funktionsverantwortungen wie z. B. für Entwicklung, Produktion und Service weltweit für den gesamten Konzern gebündelt. So haben wir Entscheidungsprozesse beträchtlich verkürzt, Redundanzen abgebaut und die Effizienz im Demag Cranes Konzern deutlich erhöht.

Unsere strategische Vision ist fest in unserem Konzernleitbild verankert

nämlich: „Wir wollen in unseren Märkten die erste Wahl sein.“ Den zweiten Platz beim Kunden zu belegen bedeutet in der Regel, den Auftrag

Wir wollen in unseren Märkten die erste Wahl sein.

nicht zu bekommen. Wir hingegen wollen „erste Wahl“ sein, wenn es darum geht, Lösungen im Bereich der Fördertechnik oder Hafenlogistik anzubieten.

Entsprechend ist die Fokussierung auf die Kundenbedürfnisse Kernelement unserer Strategie. Dies bedeutet, dass wir uns auf der Grundlage unserer globalen Aufstellung noch intensiver mit den Abläufen und Wertschöpfungsketten der Kunden vor Ort auseinandersetzen und gemeinsam Lösungen entwickeln, die einen echten Mehrwert versprechen. Dabei steht der ganzheitliche Lösungsansatz im Vordergrund, d.h. wir bieten dem Kunden keine Insellösungen an, sondern haben seine gesamte logistische Aufgabenstellung im Hinblick auf unser Leistungsportfolio im Fokus. Zur konsequenten Umsetzung dieser Ziele haben wir auf Konzernleitungsebene zum 1. Mai 2010 die Funktion eines global verantwortlichen Vertriebsleiters installiert. Im Zuge dessen beabsichtigen wir, immer stärker als Systemintegrator aufzutreten und intelligente Anwendungslösungen durch die Kombination verschiedener Leistungskomponenten anbieten zu können. Dabei wollen wir Produkte und Dienstleistungen des Demag Cranes Konzerns in ein System integrieren, z. B. für multimodale Anwendungen in Häfen, wie hier beispielhaft auf der Grafik gezeigt.

Im Rahmen unserer klaren Stand-alone-Strategie zielen wir auch auf

einen starken Ausbau des Geschäfts in den aufstrebenden Märkten durch die Einführung neuer Produktlinien sowie auf ein signifikantes Wachstum im ertragsstarken Servicegeschäft. So haben wir bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr den ersten mit lokalen Ressourcen gefertigten Prozesskran in Indien in Betrieb genommen. In China haben wir jüngst das erste deutsch-chinesische Patent für einen Seilzug im mittleren Produktsegment angemeldet. Ein großer Erfolg dank internationalem Teamwork mit klarem Fokus auf die Wachstumsmärkte. Diese neue Seilzuggeneration befindet sich wie die neue Kettenzuggeneration bereits in der Testphase. Noch in diesem Jahr erreichen wir bei beiden Produkten die Marktreife. Des Weiteren arbeiten wir an einer neuen Generation Hafenmobilkrane für das mittlere Preissegment. Auch hier werden wir auf lokale Entwicklungsteams und Ressourcen zurückgreifen. Generelles Ziel ist, näher an den Kunden und seine Bedürfnisse heranzurücken und damit neue Kundenkreise zu gewinnen.

In diesem Zusammenhang internationalisieren wir u.a. unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten immer mehr auch in Richtung der

Im Rahmen unserer klaren Stand-alone-Strategie zielen wir auch auf einen starken Ausbau des Geschäfts in den aufstrebenden Märkten.

Wachstumsschwerpunkte des Unternehmens. In Ländern wie Indien, China aber auch Südafrika haben wir Entwicklungsteams aus internationalen Ingenieuren etabliert, die auf die besonderen Marktgegebenheiten und Kundenanforderungen der jeweiligen Region konzentriert sind.

Unser Anspruch auf Technologie- und Innovationsführerschaft bleibt darüber hinaus bestehen. Mit jüngsten Entwicklungen wie dem batteriebe-

Im Frühjahr beginnen wir mit unserem Kunden HHLA (Hamburger Hafen und Logistik AG) in Hamburg die zweite Testphase für das Batterie-AGV.

triebenen Containertransportfahrzeug (AGV) oder dem Hybridantrieb für Hafenmobilkrane setzen wir zudem einen Schwerpunkt auf nachhaltige Technologien. Im Frühjahr beginnen wir mit unserem Kunden HHLA (Hamburger Hafen und Logistik AG) in Hamburg die zweite Testphase für das Batterie-AGV. Dabei werden wir auch erstmalig eine vollautomatisierte Batteriewechselstation, die Grundlage für den Dauereinsatz der AGV und einen reibungslosen Flottenbetrieb ist, mit vorhandenen Komponenten aus unserem Produktportfolio entwickeln und integrieren.

Mit unserer globalen Servicepräsenz und der weltweit größten installierten Basis von elektrischen Kranen und Hebezeugen verfügen wir über ein enormes Geschäftspotenzial im profitablen Dienstleistungsbereich. Darüber hinaus werden wir das Servicegeschäft an Fremdkranen weiter ausbauen. Generell werden wir ein ganzheitliches Serviceangebot anbieten und immer mehr hochwertige Dienstleistungen für den Kunden übernehmen. So erreichen wir die größtmögliche Entlastung des Kunden bei einer maximalen Wertschöpfung für uns und darüber hinaus eine noch weiter vertiefte Kundenbindung.

Meine Damen und Herren, qualifizierte und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind unser

höchstes Gut. Vor dem Hintergrund des drohenden Fachkräftemangels und der demografischen Herausforderungen haben wir eine globale Personalstrategie etabliert, die entscheidende Themen wie Personalentwicklung, die Attraktivität von Demag Cranes als Arbeitgeber sowie die Wegbereitung einer Unternehmenskultur auf Basis der erfolgreichen Wurzeln unserer Tochtergesellschaften aufgreift. Dabei sind für uns die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die Förderung der interkulturellen Vielfalt des Unternehmens besonders wichtig. Zur Umsetzung dieser herausfordernden Aufgabenstellungen haben wir auf Konzernleitungsebene zum 1. April 2010 die Funktion eines Leiters Konzernpersonalwesens etabliert.

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind unser höchstes Gut.

Auf der eingeblendeten Folie sehen Sie noch einmal eine Zusammenfassung unserer wichtigsten strategischen Botschaften. Ich möchte unsere Strategie 2015 und unsere Vision in folgendem Satz zusammenfassen: Demag Cranes will als vollintegrierter Konzern die Nummer Eins in Kundenorientierung, Profitabilität und Cashflow werden.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, bereits vor einem Jahr habe ich an dieser Stelle betont, dass Demag Cranes bei der Umsetzung seiner Wachstumsstrategie in den aufstrebenden Märkten auch nach möglichen Partnern Ausschau hält.

Mit der Weihua-Gruppe, einem der größten Kranhersteller Chinas, haben wir am 20. Januar 2011 eine Absichts-

erklärung unterzeichnet, die eine intensive Zusammenarbeit und die Vereinbarung einer strategischen Allianz vorsieht. Beide Unternehmen vereinbarten Exklusivität über die weiteren Verhandlungen, die jetzt intensiv vorangetrieben werden.

Demag Cranes will als vollintegrierter Konzern die Nummer Eins in Kundenorientierung, Profitabilität und Cashflow werden.

Das Krangeschäft der Weihua-Gruppe umfasst die Herstellung und Vermarktung von Industrie- und Hafenkranen sowie Krankomponenten. Zudem ist Weihua als einer der wenigen Anbieter in China überregional vertreten. Die Vereinbarung sieht vor, dass Präsident und Chairman Han Xianbao auch nach dem beabsichtigten Einstieg von Demag Cranes eine führende Position in der Weihua-Gruppe beibehält.

Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir uns zu diesem Zeitpunkt nicht zu möglichen finalen Terminen äußern wollen. Wir werden alles daran setzen, die Gespräche zügig und zielorientiert zu führen und möglichst schnell zu Ergebnissen zu kommen.

Entscheidend ist: Die unterzeichnete Absichtserklärung unterstreicht unsere Entschlossenheit, wie angekündigt im Rahmen unserer Stand-alone-Strategie, die Position in den Wachstumsmärkten auch durch Akquisitionen auszubauen und aktiv am Konsolidierungsprozess in unserer Branche teilzunehmen. Demag Cranes und Weihua wären nach der angestrebten Bündelung eines der führenden Unternehmen der Branche in China.

Meine sehr geehrten Damen und

Herren, zum Ende meines Vortrags möchte ich noch kurz auf das laufende Geschäftsjahr 2010/2011 eingehen und einen Blick in die Zukunft wagen. Wie Sie wissen, haben wir erst vor einigen Wochen den Bericht zum ersten Geschäftsquartal 2010/2011 mit allen Details vorgelegt. Entsprechend möchte ich es an dieser Stelle bei einer Zusammenfassung belassen:

Die wichtigste Botschaft zuerst: Die Demag Cranes AG ist gut in das neue Geschäftsjahr gestartet.

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2010/2011 erzielte der Demag Cranes Konzern einen Auftragseingang in Höhe von 284,0 Mio. EUR gegenüber 184,5 Mio. EUR im Vorjahresquartal. Dies entspricht einem deutlichen Wachstum von 53,9 Prozent.

Die wichtigste Botschaft zuerst: Die Demag Cranes AG ist gut in das neue Geschäftsjahr gestartet.

Zum 31. Dezember 2010 betrug der Auftragsbestand auf Konzernebene 366,0 Mio. EUR und lag damit um 23,1 Prozent über dem vergleichbaren Wert des Vorjahresstichtags.

Auch beim Konzernumsatz konnten wir zulegen. Mit 231,2 Mio. EUR verzeichneten wir eine Steigerung von 10,8 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert.

Einen deutlichen Anstieg verzeichneten wir beim operativen Konzern-EBIT, das mit 12,5 Mio. EUR 36,0 Prozent über dem Vergleichswert des Vorjahres lag.

Wir sind also gut unterwegs und auch die beiden ersten Monate des zweiten Geschäftsquartals unterstützen unseren Optimismus.

Meine Damen und Herren, zum Abschluss meines Vortrags komme ich jetzt zu unserer Prognose für die nächsten Geschäftsjahre.

Einen deutlichen Anstieg verzeichneten wir beim operativen Konzern-EBIT, das mit 12,5 Mio. EUR 36,0 Prozent über dem Vergleichswert des Vorjahres lag.

Auf Basis der positiven konjunkturellen Aussichten gehen wir für die nächsten Geschäftsjahre wieder von deutlichem Umsatzwachstum aus. Aus heutiger Sicht wollen wir im Geschäftsjahr 2010/2011 einen Konzernumsatz in einer Bandbreite von 970 Mio. EUR bis 1 Mrd. EUR erzielen.

Gestatten Sie mir an dieser Stelle den Hinweis, dass wir gerade im Hinblick auf Konzernumsatz und operatives Konzern-EBIT für das laufende Geschäftsjahr unsere Einschätzung von Quartal zu Quartal neu bewerten. Aufgrund der Entwicklung unseres Geschäftsverlaufs in den letzten fünf Monaten werden wir unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr möglicherweise im Rahmen der Veröffent-

lichung der Halbjahreszahlen im Mai dieses Jahres neu formulieren.

Was die nächsten Geschäftsjahre anbelangt, soll der Konzernumsatz spätestens im Geschäftsjahr 2012/2013 wieder auf dem Niveau des Rekordgeschäftsjahres 2007/2008 liegen. Im Geschäftsjahr 2014/2015 sollen dann die neuen Produktfamilien für die aufstrebenden Märkte nochmals zu einer deutlichen Steigerung des Umsatzes führen.

Auf Basis der positiven konjunkturellen Aussichten gehen wir für die nächsten Geschäftsjahre wieder von deutlichem Umsatzwachstum aus.

Durch die veränderte Kostenstruktur werden wir auch beim operativen EBIT wieder deutliche Verbesserungen erzielen können. Für das Geschäftsjahr 2010/2011 planen wir eine operative EBIT-Marge, die etwas über der des Geschäftsjahres 2009/2010 (5,8 %) liegen wird.

Bereits im Geschäftsjahr 2012/2013 erwarten wir auf Konzernebene – bei Erreichen der Umsatzprognose

Durch die veränderte Kostenstruktur werden wir auch beim operativen EBIT wieder deutliche Verbesserungen erzielen können.

se – dann wieder eine operative Konzern-EBIT-Marge über zehn Prozent. Diese wird durch das geplante deutliche Wachstum beim Umsatz im Geschäftsjahr 2014/2015 nochmals signifikant ansteigen, da sich beispielsweise die Verwaltungs- sowie die Logistikkosten durch die Erweiterung bestehender bzw. den Aufbau neuer Fertigungsstätten in der Nähe unserer Kunden unterproportional im Verhältnis zum Umsatz erhöhen werden.

Meine Damen und Herren, zum Schluss noch einen Blick auf unseren Finanzkalender. Den Zwischenbericht zum zweiten Geschäftsquartal legen wir am 4. Mai dieses Jahres vor. Die weiteren Termine sehen Sie auf der Folie.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

