

KRONES hat 2004 seine Marktstellung weiter ausgebaut

Volker Kronseder, Hans-Jürgen Thaus
Vorstandsvorsitzender, stv. Vorstandsvorsitzender
der KRONES AG
in der Hauptversammlung am 22. Juni 2005



Volker Kronseder

Sehr verehrte Damen, sehr geehrte Herren, sehr geehrte Aktionäre,

herzlich willkommen zur KRONES-Hauptversammlung 2004, zu der ich Sie auch im Namen des gesamten Vorstands sehr herzlich begrüße.

**Trotz der widrigen
Rahmenbedingungen
konnten wir den Konzern-
Jahresüberschuss
erneut leicht auf
62 Mio. € verbessern.**

Das Geschäftsjahr 2004 von KRONES war geprägt von der guten Konjunktur im Export, die den gesamten deutschen Maschinenbau beflügelte, und der anhaltenden Nachfrageschwäche im Inland. Darüber hinaus wurde unsere Geschäftsentwicklung durch den stark gestiegenen Euro bzw. den schwachen Dollar und durch die stark steigenden Rohstoffpreise erschwert.

Wir haben diese Herausforderungen gemeistert. KRONES hat sich 2004 nicht nur als Weltmarktführer für Getränkeabfüllanlagen und Verpackungsmaschinen behauptet, sondern seine Marktstellung weiter ausgebaut.

Umsatz- und Ergebnis- entwicklung

KRONES steht weiterhin für Kontinuität und wirtschaftlichen Erfolg.

Der Konzernumsatz stieg im Berichtsjahr um mehr als 6 % auf 1,52 Mrd. €. Zu diesem Anstieg trugen auch Großaufträge aus den USA und Asien bei. Mittlerweile erzielen wir 82 % unserer Umsatzerlöse außerhalb Deutschlands.

Unser Geschäft hat im vergangenen Jahr eine deutliche Verschärfung erfahren. Auch wenn wir daran festgehalten haben, Aufträge nicht um jeden Preis anzunehmen, so haben wir doch mit Blick auf unsere großen europäischen Wettbewerber, die sich aufgrund der Finanzstärke ihrer Mutter-Gesellschaften zum Teil über Jahre hinweg Defizite erlauben können, Preiszugeständnisse gewähren

müssen. Trotz dieser widrigen Rahmenbedingungen konnten wir den Konzern-Jahresüberschuss erneut leicht auf 62 Mio. € verbessern.

Der Rückgang im „Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit“ von 111 Mio. € auf 96 Mio. € wurde durch die vorhin geschilderte Problematik sowie durch einmalige außergewöhnliche Faktoren verursacht.

Unsere Tochtergesellschaft Steinecker hatte 2004, verursacht durch einen Großauftrag, mit einem stark verschlechterten Ergebnis zu kämpfen. Wir sind deshalb dabei, die bisher eigenständige „Steinecker GmbH“ in die künftige „KRONES-Prozesstechnik“ zu integrieren, sodass Steinecker ab 2005 ein Teil der KRONES AG wird.

Bei unserer Tochtergesellschaft KOSME haben wir hohe Vorleistungen erbracht und in den Aufbau eines Bereichs „Fülltechnik“ für den unteren Leistungsbereich investiert. Davon werden wir bereits im laufenden Jahr 2005 auch wirtschaftlich profitieren.

Unser Kernbereich „Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung“, der rd. 85% unserer Konzern-Umsatzerlöse erzielt, ist nach wie vor stabil und erwirtschaftete die geplanten Ergebnisbeiträge.

Nach vielen Jahren mit dynamischen Zuwachsraten im zweistelligen Prozentbereich hat sich 2004 unser Umsatzwachstum mit 6,2% etwas verlangsamt. Wir bewegen uns damit aber innerhalb des Korridors unseres „Impulse“-Programms, in welchem wir uns im Frühjahr 1999 ambitio-

Nach vielen Jahren mit dynamischen Zuwachsraten im zweistelligen Prozentbereich hat sich 2004 unser Umsatzwachstum mit 6,2% etwas verlangsamt.

nierte Ziele auferlegt hatten. Die Umsatzrendite vor Steuern (EBT) ist mit 6,3% in unserer Branche ein Spitzenwert, entspricht aber nicht unserer Zielsetzung von mindestens 7,0%. Mit geeigneten Maßnahmen wollen wir aber bereits 2005 die Zielmarke wieder überschreiten. Gleiches gilt für die Kapitalrendite (ROCE), die mit 18,7% unter der von uns angestrebten Kapitalverzinsung von mindestens 20,0% liegt.

Mit dem vorliegenden Ergebnis hat die KRONES-Belegschaft 2004 erneut unter Beweis gestellt, dass Unternehmen auch in sehr schwierigen Zeiten und unter widrigen Rahmenbedingungen erfolgreich sein können.

Die verschärften Anforderungen haben wir als Chance begriffen, um die eigenen Stärken auszubauen und unsere gute Position weiter zu verbessern.

Mitarbeiter

Bei allem, was wir unternehmen, um der Zufriedenheit unserer Kunden, der Produktivität des Unternehmens und unserer Wettbewerbsfähigkeit zu dienen, haben wir den entscheidenden Erfolgsfaktor nie aus den

Augen verloren: die Menschen bei KRONES, die diesen Erfolg – auch im Sinne aller Aktionäre – gestalten. Die Fotografien in unserem Geschäftsbericht 2004, die Damen und Herren in unserem Unternehmen zeigen, sind deshalb auch eine Hommage an unsere Mitarbeiter.

Im Namen des gesamten Vorstands möchte ich mich an dieser Stelle für die gezeigte Kreativität, das eingebrachte Engagement und die Veränderungsbereitschaft bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ausdrücklich und aufrichtig bedanken.

Die Mitarbeiterzahl im KRONES-Konzern hat sich zum Stichtag 31.12.2004 gegenüber dem Vorjahr um 207 (+ 2,4%) auf insgesamt 8.897 Personen erhöht.

Die Zunahme an den ausländischen Standorten um insgesamt 120 Mitarbeiter ist im Wesentlichen auf den weiteren Ausbau von KOSME und einer dort durchgeführten Akquisition (plus 73 Mitarbeiter) zurückzuführen.

Auf die neu aufgebaute Ersatzteilproduktion in China entfielen zum Jahresende 14 neue Mitarbeiter. Darüber hinaus haben wir unsere ausländischen Vertriebs- und Servicestützpunkte weiter ausgebaut.

Unser Augenmerk gilt der fundierten Ausbildung sowie permanenten und intensiven Weiterbildung unserer Mitarbeiter.

Im inländischen Konzern kamen 87 Personen neu hinzu, das entspricht einem Mitarbeiterwachstum um 1,2% gegenüber dem Vorjahr.

Das Wissen und Können unserer Mitarbeiter hat großen Einfluss auf die wirtschaftliche Zukunft von KRONES. Daher gilt unser Augenmerk ihrer fundierten Ausbildung sowie permanenten und intensiven Weiterbildung. Zum Jahresende 2004 waren deutschlandweit 409 junge Menschen bei KRONES in der Ausbildung.

Forschung & Entwicklung

Innovationen sind die Quelle des technischen und technologischen Vorsprungs von KRONES. Auch 2004 haben wir deshalb mehr als 6% unserer Umsatzerlöse bzw. rd. 96 Mio. € in Forschung und Entwicklung sowie unsere Sparten investiert. Dadurch ist es uns gelungen, unser Produktportfolio, basierend auf einer strategischen Produktplanung, durch neue Entwicklungen sinnvoll zu ergänzen und zu optimieren – um damit zum nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg von KRONES beizutragen.

Wir sind unter einer ganzheitlichen Betrachtungsweise zum „Rund-um-Problemlöser“ für unsere Kunden geworden.

KRONES entwickelt sich über die klassische Maschinen- und Anlagentechnik weit hinaus. Wir sind unter einer ganzheitlichen Betrachtungsweise zum „Rund-um-Problemlöser“ für unsere Kunden geworden, indem wir Maschinenbau, Anlagen-Know-how, Verfahrenstechnik, Mikrobiologie und Informationstechnik harmonisch miteinander verbinden und optimieren.

Als Beispiel hierzu möchten wir Ihnen einen Produktbereich vorstellen, der normalerweise nicht im Vordergrund bei Innovationen steht, nämlich den Transportbereich für Flaschen. Genau dieser Bereich ist aber immens wichtig für den Gesamtwirkungsgrad von Abfüllanlagen.

KRONES hat in den letzten 18 Monaten die so genannte „Accu“-Familie entwickelt, Accutable, Accutower, Accucase, Acculink, Accuneck, die zukünftig das Produktprogramm der Transporttechnik ergänzt.

Ich möchte soweit gehen zu sagen, dass diese neue Technik geeignet ist, PET-Anlagen völlig anders aussehen zu lassen. Platzsparend, flaschenschonend und mit höheren Wirkungsgra-

den. Kernstück ist eine rollengelagerte schnelllaufende Kette, wie man sie auch in der Zeitungsindustrie schon seit Jahrzehnten kennt und schätzt.

KRONES hat in den letzten 18 Monaten die so genannte „Accu“-Familie entwickelt, Accutable, Accutower, Accucase, Acculink, Accuneck, die zukünftig das Produktprogramm der Transporttechnik ergänzt.

Vorstellen möchten wir Ihnen aus dieser Produkt-Familie heute den Acculink, der auf der „interpack“ in Düsseldorf (im April) mit dem Deutschen Verpackungspreis prämiert wurde, sowie den Accutower, der auf der „interpack“ auch ausgestellt wurde. Zur „drinktec“ dann im September wird nahezu die gesamte Accu-Familie gezeigt. Zunächst zum Acculink.

Er erlaubt die Pufferung von leeren PET Flaschen auf kleinstem Raum. In klassischen Lösungen wird dafür ein Lufttransporteur mit bis zu 100 m Länge notwendig. Im Gegensatz zum Lufttransport, in dem die Flaschen lose hängen, sind im Acculink die Flaschen über die gesamte Transportstrecke in einer Klammer (auf Abstand) gehalten. Damit können die Flaschen wesentlich sicherer transportiert werden. Durch die Lagerung der Kette mit wartungsfreien Hybrid-Kugellagern entsteht keine Gleitreibung, damit ist die notwendige Antriebsleistung wesentlich geringer, kein Verschleiß, geringer Energieverbrauch und hohe Lebensdauer der Kette sind die Vorteile gegenüber der bisherigen Transportvariante mit Luftgebläsen.

Dieses patentierte Puffersystem lässt sich zwischen Blasmachine, Etikettiermaschine und Füller auf engstem Raum installieren.

Alle PET Linien können mit diesem innovativen und einzigartigen System ausgerüstet bzw. nachgerüstet werden.

Vor wenigen Wochen ging unsere zweitwichtigste Messe nach der „drinktec“, die „interpack“ in Düsseldorf zu Ende. Dort hatten wir einige unserer aktuellen Highlights ausgestellt. Unsere Exponate fanden großes Interesse, auch bei der Fachpresse. Wir möchten Ihnen nun einen achtminütigen Film zeigen, den wir mit heißer Nadel während der „interpack“ gestrickt haben.

Hans-Jürgen Thaus

Auftragseingang

Dank eines innovativen und wettbewerbsfähigen Produktportfolios haben unsere Kunden im Berichtsjahr Aufträge im Wert von 1.554 Mio. € an uns erteilt. Das entspricht einer Steigerung um + 7,8% gegenüber dem Vorjahr.

Unsere Kunden haben im Berichtsjahr Aufträge im Wert von 1.554 Mio. € an uns erteilt.

Unsere Kunden fragen immer weniger nach einzelnen Maschinentypen, sondern zunehmend nach kompletten Systemlösungen.

Darin liegt eindeutig die Stärke von KRONES.

Von unseren weltweit neun Vertriebsregionen waren Nordamerika, Westeuropa und Mitteleuropa die stärksten Gebiete, gefolgt von Asien/Pazifik.

Auf enttäuschendem Niveau waren die Auftragseingänge aus Mittel- und Südamerika. Das ist mit der dort herrschenden wirtschaftlichen Gesamtsituation und der Investitionszurückhaltung zu erklären.

Umsatz

Der Konzern-Umsatz stieg im Berichtsjahr um 6,2% auf 1.524 Mio. € und lag damit um 89 Mio.€ über dem

Vorjahreswert. Vor allem Großaufträge aus den USA und Asien trugen zu dieser Steigerung bei. Im Inland erzielte KRONES rd. 18% seiner Umsatzerlöse (Vorjahr 20%).

Rd. 1,25 Mrd. € bzw. 82% gingen in den Export, davon 40% in das europäische Ausland und 42% außerhalb Europas.

Im Berichtsjahr waren rd. 75% unserer Umsatzerlöse PET-getrieben und nur noch 20% entfielen auf Anlagen für die Glas-Abfüllung.

Die prozentuale Verteilung unseres Maschinen- und Anlagenabsatzes hat innerhalb weniger Jahre eine starke Verschiebung erfahren: Den mit 50% größten Anteil unserer Umsatzerlöse erzielten wir mit Maschinen und Anlagen für die Verarbeitung von Softdrinks, Wasser und Säften. Innerhalb der letzten fünf Jahre (seit 1999) haben wir in diesem Bereich ein Umsatzwachstum von 116% realisiert.

Auf die Branche „Verarbeitung von alkoholischen Getränken“ entfielen rd. 24% unserer Umsatzerlöse. Eine sehr respektable Entwicklung haben wir uns im Non-Beverage-Bereich erarbeitet (Food, Chemie, Pharmazie, Kosmetik, u.a.). Innerhalb der letzten fünf Jahre konnten wir in diesem Segment unsere Umsatzerlöse fast verfünffachen und auf nahezu 400 Mio. € steigern.

Im Berichtsjahr waren rd. 75% unserer Umsatzerlöse PET-getrieben und nur noch 20% entfielen auf Anlagen für die Glas-Abfüllung.

Wirtschaftliche Entwicklung

Der Jahresüberschuss des Konzerns beträgt nach Steuern 61,8 Mio. €. Das ist ein leichter Anstieg um 2,3% gegenüber dem Vorjahr (60,4 Mio. €). Die im Vergleich zu den vergangenen Jahren eher verhaltene Ergebnisentwicklung resultiert aus dem Wettbewerb, der uns gezwungen hat, teilweise Preiszugeständnisse zu ge-

währen, wie Herr Kronseder bereits erwähnte.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) betrug im Berichtsjahr 134,5 Mio. € (Vorjahr: 145,2 Mio. €). Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ging gegenüber dem Vorjahr um rd. 9% auf 95,2 Mio. € zurück.

Die im Vergleich zu den vergangenen Jahren eher verhaltene Ergebnisentwicklung resultiert aus dem Wettbewerb, der uns gezwungen hat, teilweise Preiszugeständnisse zu gewähren.

Die Umsatzrendite nach Steuern entspricht mit 4,1% fast dem Wert des Vorjahres (4,2%).

Auch wenn wir die von uns seit Jahren gewohnten Rekordwerte 2004 teilweise nicht übertroffen haben, so stellt das von uns erreichte Ergebnis dennoch einen Spitzenwert in unserer Branche und im Maschinenbau allgemein dar.

ROCE

Die Rendite des eingesetzten Kapitals (ROCE), ermittelt aus dem Verhältnis von EBIT zur durchschnittlichen Nettokapitalbindung (Bilanzsumme abzüglich zinsfreier Verbindlichkeiten und übrige Rückstellungen) verminderte sich auf 18,7% (Vorjahr: 22,5%).

Die Verzinsung auf das eingesetzte Eigenkapital beträgt auf dieser Basis 20,1% (Vorjahr: 24,1%).

Die Ursachen für diesen leichten Rückgang sind zum Teil die bereits erwähnten exogenen und endogenen Faktoren.

Jahresüberschuss/Cash Flow

KRONES erwirtschaftete im Berichtsjahr einen Cash Flow von 101,1 Mio. € und lag damit leicht über dem Wert des Vorjahres (100,2 Mio. €). In

der KRONES AG stieg der Cash Flow von 80,9 Mio. € im Vorjahr mit 7,3% auf 86,8 Mio. € im Berichtsjahr.

Durch den hohen Cash Flow können wir die von uns geplanten Investitionen für die Geschäftsausweitung zum größten Teil aus eigener Kraft finanzieren.

Investitionen/Abschreibungen

Im Jahr 2004 hat KRONES rd. 41 Mio. € in Sachanlagen, immaterielle Vermögensgegenstände und Finanzanlagen investiert – demgegenüber stehen Abschreibungen im Wert von insgesamt 42 Mio. €.

Ursache für diese Investitionszurückhaltung war die zeitweise Unsicherheit, ob es uns gelingen würde, mit unseren Mitarbeitern einen Zukunftspakt für den Standort Deutschland abzuschließen. Dies ist uns mittlerweile gelungen. Im Dezember 2004 haben wir eine entsprechende Betriebsvereinbarung abgeschlossen, die die Grundlage für den weiteren Aus- und Aufbau unserer deutschen Produktionsstandorte bildet.

Im Jahr 2004 hat KRONES rd. 41 Mio. € in Sachanlagen, immaterielle Vermögensgegenstände und Finanzanlagen investiert.

Auf Basis unserer „Strategischen Planung“, die bis zum Jahr 2009 mit konkreten Planzahlen vorliegt, werden wir in den Jahren 2005 und 2006 insgesamt rd. 127 Mio. € im Konzern investieren und in den Folgejahren 2007 und 2008 weitere rd. 100 Mio. €.

In diesen Zahlen sind mögliche akquisitorische Schritte noch nicht inbegriffen.

Kapitalflussrechnung

Der im Konzern erwirtschaftete Brutto-Cash Flow erreichte mit über 104 Mio. € einen erneuten Bestwert, was mehr als einer Verdoppelung gegenüber 1999 entspricht. Von diesem

Betrag flossen 28 Mio. € in die Finanzierung des Umlaufvermögens (Zunahme „Working capital“), rd. 39 Mio. € in Sach-Investitionen. Rund 17 Mio. € wurden für Finanzierungstätigkeiten aufgewendet, die auch die Dividendenausschüttung an unsere Aktionäre enthalten.

Der im Konzern erwirtschaftete Brutto-Cash Flow erreichte mit über 104 Mio. € einen neuen Bestwert.

Aus dem Kapitalzufluss von 104 Mio. € und dem genannten Mittelabfluss verbleibt eine positive Liquiditätsveränderung von 18,6 Mio. €, so dass wir am Jahresende 2004 über liquide Mittel von 74,6 Mio. € verfügen konnten.

Diese nach wie vor hervorragende Cash-Position bildet eine solide und komfortable Basis und ausreichenden Handlungsspielraum und sichert darüber hinaus weiterhin unsere unternehmerische Unabhängigkeit.

Aktiva

Die Bilanzsumme des KRONES-Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr um 14% auf 994,0 Mio. € erhöht (Vorjahr: 870,4 Mio. €). Der Anstieg ist zum Teil auf das Umsatzwachstum zurückzuführen.

Hauptursache für den Anstieg bildet das Wachstum des Umlaufvermögens von 595 Mio. € im Vorjahr auf 722 Mio. € im Berichtsjahr. Dies ist begründet durch ein relativ starkes 4. Quartal 2004, in welchem wir 27% unseres Umsatzes bzw. unserer Jahresleistung erbracht haben.

Die Liquidität betrug, wie schon erwähnt, rd. 75 Mio. € zum Jahresende. Nach Abzug der Bankschulden von weniger als einer Mio. € verfügte der Konzern zum Jahresende 2004 somit über eine komfortable Netto-Liquidität von 74 Mio. €.

Passiva

Unser Eigenkapital konnten wir um 48 Mio. € auf 483 Mio. € erhöhen (Vorjahr: 435 Mio. €). Die Eigenkapitalquote beträgt 48,6% von der Bilanzsumme und zeugt nach wie vor von einer soliden Finanzstruktur.

Die weiterhin konservative Bilanzpolitik im KRONES-Konzern wird durch den Anstieg der Rückstellungen um 55 Mio. € auf 332 Mio. € dokumentiert.

Die Eigenkapitalquote beträgt 48,6% von der Bilanzsumme und zeugt nach wie vor von einer soliden Finanzstruktur.

Sie sind damit ausreichend hoch dotiert. Davon betreffen 49 Mio. € Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen, 14 Mio. € Steuerrückstellungen, und 268 Mio. € sind sonstige Rückstellungen, die u.a. Altersteilzeit, noch zu erbringende Montageleistungen und mögliche Gewährleistungsansprüche abdecken sollen.

In den sonstigen Rückstellungen sind alle erkennbaren Risiken und sonstige ungewisse Verpflichtungen ausreichend enthalten.

Die Verbindlichkeiten von rd. 179 Mio. € beinhalten im Wesentlichen 113 Mio. € Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Unser finanzieller Handlungsspielraum blieb auch im Jahr 2004 ohne die Beanspruchung von Bankkrediten voll erhalten.

Rendite-Kennziffern

Trotz eines verschärften und teilweise auch irrational handelnden Wettbewerbs konnten wir unsere Rendite-Kennziffern im Vergleich zur Branche auf sehr hohem Niveau halten und unsere Ertragskraft sichern.

Mit einer Umsatzrendite nach Steuern von 4,1% liegen wir nur um 0,1% unter Vorjahr. Die börsennotierten deutschen Maschinenbauunter-

nehmen erwirtschaften im Durchschnitt eine Nettoumsatzrendite, die um den Faktor 3 unter der von KRONES liegt. EBIT und EBITDA liegen zwar nach wie vor auf hohem Niveau, aber jeweils leicht unter den ambitionierten Zielmarken, die wir uns selbst gestellt haben; nämlich 7,0% bzw. 10,0%. Bereits im laufenden Jahr wollen wir diese Marken wieder erreichen.

Finanzkraft 1999 - 2004

Für den Kapitalmarkt hat KRONES über einen langen Zeitraum Solidität, Stärke und Kontinuität bewiesen und die Ertragskraft und Finanzkraft verfestigt:

- ▷ So wurde von 1999 bis 2004 das Umsatzwachstum von 616 Mio. € aus eigener Kraft finanziert,
- ▷ die Investitionen im gleichen Zeitraum in Höhe von 338 Mio. € (das entspricht 125 Mio. € über Abschreibungen) mit eigenen Mitteln gestemmt,

Für den Kapitalmarkt hat KRONES über einen langen Zeitraum Solidität, Stärke und Kontinuität bewiesen und die Ertragskraft und Finanzkraft verfestigt.

- ▷ Sander Hansen und KOSME akquiriert,
- ▷ Aktienrückkäufe in Höhe von 40 Mio. € getätigt
- ▷ und die Dividendenausschüttung an unsere Aktionäre um 150% gesteigert.

Zum Jahresende 2004 verfügte der Konzern darüber hinaus immer noch über freie liquide Mittel in Höhe von 75 Mio. €.

DVFA-Ergebnis/Dividende

Aus dem Konzernergebnis errechnet sich ein Ergebnis je Aktie von 5,87 €. Um auch unsere Aktionäre an der guten Unternehmensentwicklung angemessen zu beteiligen, werden wir der diesjährigen Hauptversammlung

erneut – und damit zum siebten Mal in Folge – eine Anhebung der Dividendenausschüttung vorschlagen.

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

Diese soll je KRONES-Stammaktie 1,30 € betragen.

Wettbewerb

Der Vergleich mit den wichtigsten Wettbewerbern zeigt sehr eindrucksvoll, dass es KRONES auch 2004 wieder gelungen ist, seinen Spitzenplatz weiter auszubauen.

Jahr für Jahr hat KRONES wachsende Umsatzzahlen und ansteigende Ergebniszahlen vorzuweisen. In den fünf Jahren von 2000 bis 2004 realisierte KRONES einen operativen Vorsteuer-Gewinn von rd. 475 Mio. € und steigerte damit den Unternehmenswert für seine Aktionäre in einem beachtlichen Ausmaß. Zu verdanken haben wir diese Entwicklung unseren zufriedenen Kunden und einer engagierten KRONES-Mannschaft, die mit solchen Resultaten auch zur Sicherung und zum Erhalt ihrer Arbeitsplätze beiträgt.

Die SIG-Gruppe, die sich in den vergangenen sieben Jahren für viel Geld in die Branche eingekauft hatte, hat sich 2004 und 2005 aufgrund wachsenden wirtschaftlichen Misserfolgs in mehreren Schritten wieder zurückgezogen. Zur Jahresmitte 2004 wurden erhebliche Unternehmensanteile an Bosch verkauft. Anfang 2005 wurde der italienische Teil der SIG-Beverage an Tetra Laval veräußert. Die fehlgeschlagene Neupositionierung hat der SIG in den vergangenen fünf Jahren hohe operative Verluste beschert, und darüber hinaus mussten Goodwill-Abschreibungen verkraftet werden; insgesamt betrug die Verluste über 0,5 Mrd. €

Sidel wurde 2002 für 1,65 Mrd. € von der Tetra Laval-Gruppe gekauft.

Anfang 2005 hat die Familien-Holding noch Teile der SIG-Gruppe erworben: im Wesentlichen Simonazzi und Alfa.

Damit formiert sich dieser Wettbewerber, der viel Kapital im Hintergrund hat, neu. Wir gehen davon aus, dass auch hier in der mittelfristigen Zielsetzung eine profitable Unternehmensentwicklung angestrebt wird.

Die KHS-Gruppe, die durch die Einbeziehung der früheren Schwes-tergesellschaften „Kisters“ und „Bartelt“ auch Umsatzwachstum ausweist, konnte in den letzten Jahren eine beachtliche positive Entwicklung realisieren. In den fünf Jahren von 2000 bis 2004 wurde ein kumulatives Vor-Steuer-Ergebnis von rd. 34 Mio. € erwirtschaftet.

KRONES treffen die Veränderungen im Wettbewerbsumfeld nicht unerwartet.

KRONES treffen die Veränderungen im Wettbewerbsumfeld nicht unerwartet.

Wir sind daher auf die gestiegenen Herausforderungen gut vorbereitet.

Aktionärsstruktur

Nach Beschluss der letztjährigen Hauptversammlung, auch die verbliebenen Vorzugsaktien in Stammaktien umzuwandeln und damit jedem Aktionär Stimmrechte zu geben, setzt sich die Eigentümerstruktur unseres Unternehmens wie folgt zusammen: 54,05% aller 10.531.024 Stammaktien hält die Familie Kronseder in direkter oder indirekter Form.

45,95% aller Aktien sind im Streubesitz. Zu den KRONES-Aktionären zählen u.a. namhafte nationale und internationale Fonds und Finanzinvestoren.

Kursentwicklung

Zum Jahresauftakt 2004 notierten die KRONES-Vorzugsaktien bei 63 €, zur Jahresmitte erreichten wir mit 85 € neue Jahreshöchststände.

Nach dem Beschluss der Hauptversammlung zur Bündelung der beiden Aktiengattungen fielen die Aktien bis August auf 72 €. Nach einer vorübergehenden Erholung im September/Oktober fielen die KRONES-Aktien erneut auf 72 €, ehe sie Anfang November ihren Höhenflug antraten.

Zum Jahresende notierten KRONES-Aktien bei 86,50 € und lagen damit um über 40% über dem Kurs zu Jahresbeginn 2004.

Zum Jahresende notierten KRONES-Aktien bei 86,50 € und lagen damit um über 40% über dem Kurs zu Jahresbeginn 2004.

Diejenigen Aktionäre, die bereits Anfang 2000 in die KRONES-Aktie vertraut haben und bei 27 € eingestiegen sind, konnten sich Ende 2004 über eine mehr als Verdreifachung ihres Investments freuen.

Börsenwert

Die anhaltend positive wirtschaftliche Unternehmensentwicklung von KRONES wird in den letzten Jahren auch von den Anlegern honoriert.

Der Börsenwert hat sich – nach einer langen Durststrecke in der Vergangenheit, in welcher Maschinenbauunternehmen wie KRONES zu der weniger schmeichelhaften „Old economy“ gezählt wurden – seit 2000 bis Ende 2004 nahezu verdreifacht.

Den bislang höchsten Börsenwert der Firmengeschichte erreichten wir am 08.02.2005 mit 1,01 Mrd. €. Für dieses Vertrauen, das unsere Aktionäre damit zeigen, möchten wir uns herzlich bedanken. Es bedeutet für uns Verpflichtung und Herausforderung für die Zukunft zugleich. Aktuell liegt der Börsenwert von KRONES bei rd. 995 Mio. € (16.06.2005).

Volker Kronseder

Zwischenbericht 1. Quartal 2005

KRONES hat im 1. Quartal 2005 die Basis für eine weitere erfolgreiche

Geschäftsentwicklung gelegt und den soliden Wachstumskurs wie geplant fortgesetzt.

Auftragseingang

Der Auftragseingang konnte in den ersten drei Monaten um rd. 9% auf 442 Mio. € verbessert werden. Wir leiten daraus die Zuversicht ab, dass wir in 2005 erneut im Rahmen unseres internen Wachstumskorridors zwischen + 5% und + 10% im Umsatz zulegen werden. Dieser Zuwachs bei eingehenden Aufträgen zeigt aber auch, dass wir mit unserem innovativen Produkt- und Leistungsprogramm bei unseren Kunden offensichtlich „richtig“ liegen.

KRONES hat im 1. Quartal 2005 den soliden Wachstumskurs wie geplant fortgesetzt.

Auftragsbestand

Zum Stichtag 31.03.2005 betrug der Auftragsbestand im Konzern 686 Mio. €, was etwa einer Auslastung von rd. fünfeinhalb Monaten entspricht.

Im Vergleich zum ersten Quartal 2004 konnten wir den Auftragsbestand damit um rd. 50 Mio. € bzw. 7,7% erhöhen.

Umsatz

Eine weitere Steigerung können wir beim Umsatzwachstum melden. Gegenüber dem schon guten 1. Quartal 2004 konnten wir unsere Konzern-Umsatzerlöse um 5,5% auf 405 Mio. € steigern.

Ergebnis nach Steuern

Das vorliegende Ergebnis ist zum ersten Mal auf Basis IFRS/IAS erstellt worden. Die Vergleichszahlen zum Vorjahr (1. Quartal 2004) sind entsprechend angepasst worden.

Die wesentlichen Veränderungen gegenüber HGB sind in der Bilanz zu finden. Die Veränderungen in der GuV sind – abgesehen von zu aktivie-

renden Entwicklungsaufwendungen und infolgedessen geänderten Abschreibungen – eher von untergeordneter Bedeutung und somit ohne essentielle Auswirkungen.

Trotz einer weiterhin schlechten Preissituation konnten wir unser Ergebnis im 1. Quartal um 6,7% auf 17,6 Mio. € erneut verbessern.

Trotz einer weiterhin schlechten Preissituation konnten wir unser Ergebnis im 1. Quartal um 6,7% auf 17,6 Mio. € erneut verbessern. Mit dem Vorsteuer-Ergebnis von 29,3 Mio. Euro haben wir unsere Ziel-Umsatzrendite von mind. 7,0% bereits wieder leicht übertroffen.

Damit bewegen wir uns mit allen wirtschaftlichen Ergebnissen des 1. Quartals im Rahmen unserer Planung.

Ausblick 2005

KRONES hat die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens durch geeignete Maßnahmen weiter gestärkt.

- ▷ Wir arbeiten weiterhin an der Verbesserung der „Lösungskompetenz“ im Sinne unserer Kunden bei Komplettanlagen. „Alles aus einer Hand“ durch intelligente Verknüpfung von Maschinenbau, Elektronik, Mikrobiologie und hochmoderne IT- und Softwaresysteme. Unser Schlagwort hierzu heißt „Systemtechnik“. Das vorhin vorgestellte dynamische Puffersystem ist ein Beispiel für gesteigerten Kundennutzen.
- ▷ Auf Basis der KRONES-Systemtechnik werden wir auch weiteres Wachstum im Stammgeschäft „Ap-

plikationen für die Getränkeindustrie“ realisieren.

- ▷ Wir haben mittlerweile eine hohe Akzeptanz bei neuen Applikationen, z.B. auch bei mikrobiologisch sehr empfindlichen Produkten wie Milch oder flüssigen Milchprodukten.
- ▷ Unser gezeigtes Wachstum außerhalb der Getränkeindustrie (Food, Pharma, Kosmetik, u.a.) werden wir durch den Ausbau mit weiteren Applikationen fortsetzen.
- ▷ Auf der im September in München stattfindenden Weltleitmesse für die Getränketechnik „drinktec“ werden wir unsere Innovations- und Leistungsfähigkeit im Sinne unserer Kunden unter Beweis stellen.

Wir arbeiten weiterhin an der Verbesserung der „Lösungskompetenz“ im Sinne unserer Kunden bei Komplettanlagen.

- ▷ Die internen Projekte zur weiteren Prozessoptimierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette und Standortoptimierung werden konsequent weiter betrieben.
- ▷ Mit der geplanten Verschmelzung von Steinecker in die KRONES AG optimieren wir unsere Produktionsprozesse, erhöhen die Flexibilität und die daraus entstehende Sparte „KRONES-Prozesstechnik“ profitiert von einer neuen Kostenstruktur.
- ▷ Mit der geplanten Eingliederung von Syskron werden die bewährten Lösungen zur Automatisierungstechnik und Informationstechnologie in den KRONES-Technologiebereichen Prozesstechnik, Intralo-

gistik sowie Abfüllung und Verpackung weiter vertieft.

- ▷ Durch das seit Januar 2005 geänderte Arbeitszeitmodell wird sich zunehmend in den nächsten Monaten auch unsere Kostenstruktur verbessern.

KRONES hält unbeirrt an den Zukunftsplänen und Wachstumszielen im Rahmen einer klar formulierten strategischen Ausrichtung fest.

Auf dieser Basis werden wir bei unserer Geschäftsentwicklung auch im Jahr 2005 erneut zulegen. Wir erwarten ein organisches Umsatzwachstum im Rahmen unseres Wachstumskorridors von 5% bis 10%.

Wir gehen aus heutiger Sicht davon aus, dass wir dabei unser Ergebnis überproportional zum Umsatzwachstum steigern werden.

KRONES hält damit unbeirrt an den Zukunftsplänen und Wachstumszielen im Rahmen einer klar formulierten strategischen Ausrichtung fest.

Unseren Erfolgsfaktoren – der konsequenten Marktorientierung, der führenden Technologie, der Prozessbeherrschung und der Produktivität – bleiben wir treu.

Mit dem Zukunftspakt, den wir mit den Menschen bei KRONES geschlossen haben, der eine neue Flexibilität bringt und unsere Kostenstruktur verbessert, haben wir einen weiteren richtigen Schritt getan.

In diesem Sinne werden wir auch 2005 erfolgreich gestalten, denn wir wollen ein Erfolgsmodell bleiben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

