

## KRONES bietet eine echte Wachstumsstory

**Volker Kronseder, Hans-Jürgen Thaus**  
Vorstandsvorsitzender, stv. Vorstandsvorsitzender  
der KRONES AG  
in der Hauptversammlung am 21. Juni 2006



### *Volker Kronseder*

Sehr verehrte Damen, sehr geehrte Herren, sehr geehrte Aktionäre

herzlich willkommen zur KRONES-Hauptversammlung 2005, zu der ich Sie im Namen des gesamten Vorstands sehr herzlich begrüße.

Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau profitierte 2005 erneut von der starken Weltwirtschaft – auch wenn der Wettbewerb stark, der Druck der Kunden groß und der Preiskampf enorm war.

In diesem wirtschaftlichen Umfeld, das in unserer Branche von irrationalen Preiskämpfen bei unseren Wettbewerbern geprägt war, hat sich KRONES als Weltmarktführer für Getränkeabfüllanlagen und Verpackungsmaschinen nicht nur behauptet, sondern die Position sogar weiter ausgebaut.

Dies dokumentiert die Robustheit, die unser Unternehmen heute hat, und sollte unseren Mitbewerbern – vor allem denen mit finanzstarken Muttergesellschaften – signalisieren, dass eine auf Verdrängung zielende Strategie gegen KRONES nicht aufgeht.

Unsere Chance, diese Phase erfolgreich zu überwinden, erblicken wir darin, dass wir weit besser aufgestellt sind als die besagten Wettbewerber.

---

**KRONES hat seine Position  
als Weltmarktführer für  
Getränkeabfüllanlagen und  
Verpackungsmaschinen  
nicht nur behauptet,  
sondern die Position sogar  
weiter ausgebaut.**

---

Dies gilt sowohl für unsere strategische Ausrichtung am Markt, aber auch für sämtliche Prozessabläufe und für unsere führenden Technologien.

Auf der „drinktec 2005“ hatten wir unsere führende Position mit einer innovativen Produktpalette und der dazugehörigen Lösungskompetenz unter Beweis gestellt. Die Beilage in unserem Geschäftsbericht sollte Ihnen dazu einen überzeugenden Beweis liefern.

### **Verpackungsmaschinenmarkt**

Der weltweite Markt für Verpackungsmaschinen, in dem die Getränkeabfüll- und Verpackungsanlagen lediglich ein gutes Fünftel ausmachen, hatte in 2005 ein Volumen von rd. 22,4 Mrd. €. Er wird in den kommenden Jahren zwischen 2,5% und 3,0% p.a. auf rd. 25,7 Mrd. € im Jahr 2010 weiter wachsen.

Die höchsten Wachstumsraten verzeichnen China und Asien/Pazifik, aber auch Osteuropa, Lateinamerika und der Mittlere Osten.

In Deutschland stagniert der Absatz nahezu bei + 1,3%. Die aktuelle Neuregelung der Verpackungsverordnung dürfte aber in 2006 zu einem höheren Wachstum bei Getränkeabfüllanlagen führen.

Betrachtet man die absolute Größe der einzelnen regionalen Märkte, dann ist unschwer erkennbar, dass der Schwerpunkt des KRONES-Geschäftes trotz der hohen Wachstumsraten in China in den traditionellen Märkten verbleibt. KRONES ist auf diese globale Entwicklung gut vorbereitet.

Der Getränkemaschinenbereich ist für KRONES mit einem Umsatzanteil von 78% der bedeutendste Markt. Unser strategisches Ziel ist es, den Absatz in diesen Märkten weiter zu erhöhen und – über die Anlagentechnik hinaus – unseren Kunden die Problemlösung in ihrer gesamten Wertschöpfungskette anzubieten. Dies

---

**Darüber hinaus haben sich unsere Aktivitäten im Bereich außerhalb der Getränkeindustrie weiterhin sehr positiv entwickelt.**

---

wird durch unseren verstärkten Auftritt in der Prozesstechnik dokumentiert. Darüber hinaus haben sich unsere Aktivitäten im Bereich außerhalb der Getränkeindustrie (Non-Beverage – Lebensmittel, Kosmetik, Pharma, Haushaltsprodukte, u.v.a.m.) weiterhin sehr positiv entwickelt.

*Hans-Jürgen Thaus*

### **Auftragseingang**

Unsere Kunden honorieren unsere Produkte und unsere Arbeit, indem wir viele Aufträge für uns entscheiden konnten. Im Wirtschaftsjahr 2005 konnten wir im Wert von über 180 Mio. € mehr Aufträge verbuchen als im Jahr zuvor. Der Gesamt-Auftragseingang lag bei 1.736 Mio. €, ein beachtliches Plus von 12% gegenüber dem Vorjahr.

### **Umsatz- und Ergebnisentwicklung**

Den Konzern-Umsatz konnte KRONES abermals zweistellig um ebenfalls 12% auf 1.695 Mio. € steigern.

Ein herausragendes, traditionell starkes 4. Quartal mit einem Umsatz von 488 Mio. € sorgte dafür, dass der von uns im „Impulse-Programm“ gesetzte Wachstumskorridor von 5 bis 10 Prozent sogar übertroffen wurde.

Der anhaltende Preisdruck sowie Verlustaufträge aus dem „Steinecker“-Produktprogramm beeinträchtigen die Ertragslage, so dass wir trotz des Umsatzwachstums keine Ergebnis-Verbesserung im Vor-Steuer-Ergebnis realisieren konnten. Mit einem Gewinn nach Steuern von 63,4 Mio. € (Vorjahr 62,0 Mio. €) konnten wir das Geschäftsjahr dennoch um 2,2% besser abschließen als im Vorjahr. Beim Auftragseingang, Umsatz und Netto-Jahresüberschuss ist 2005 – zum fünften Mal hintereinander – das beste Jahr der Firmengeschichte und damit im Rahmen des geschilderten ruinösen Wettbewerbsumfelds ein erfolgreiches Geschäftsjahr.

### **Umsatzsegmentierung**

Zum ersten Mal in unserer Firmengeschichte machen die Umsatzerlöse außerhalb Europas mehr als die Hälfte unseres Konzernumsatzes aus, nämlich 922 Mio. € bzw. über 54%. Damit unterstreicht KRONES, dass wir in unserem Geschäft tatsächlich ein „Global player“ sind. Der rückläufige Umsatz in Deutschland war einerseits auf die zurückhaltende Investitionsbereitschaft zurückzuführen und ist andererseits durch die ständige Verunsicherung hinsichtlich der Pfanddiskussion geprägt gewesen.

---

**Den Konzern-Umsatz konnte KRONES abermals zweistellig um ebenfalls 12% auf 1.695 Mio. € steigern.**

---

Bezogen auf Branchen verzeichneten wir mit 44% unsere höchsten Umsätze bei Kunden in den Bereichen Softdrinks, Wasser und Säften.

Einen vorübergehenden leichten Rückgang um 23 Mio. € gab es im Non-Beverage-Bereich auf insgesamt 373 Mio. €.

Einen deutlichen Volumenschub hingegen konnten wir bei Abnehmern, die im Bereich der alkoholischen Getränke aktiv sind, verzeichnen: 576 Mio. € bzw. 34% des Ge-

samtumsatzes ging an diese Kundengruppe.

Der Wachstumstreiber ist mit 85% der Umsatzerlöse das Segment KRONES-Anlagentechnik. Die verbleibenden 15% entfallen auf die im Aufbau befindliche Prozesstechnik und auf die Maschinen im unteren Leistungssegment (KOSME).

### **EBT, EBIT, EBITDA**

Mit dem Wirtschaftsjahr 2005 hat KRONES zum ersten Mal einen Geschäftsbericht vorgelegt, der nach internationalen Bilanzierungsregeln aufgestellt ist (IFRS – Internationale Financial Reporting Standards).

---

**Der Wachstumstreiber ist mit 85% der Umsatzerlöse das Segment KRONES-Anlagentechnik.**

---

Um die Vergleichbarkeit zum Vorjahr sicherzustellen, wurden deshalb auch die Geschäftszahlen von 2004 auf Basis der Rechnungslegungsvorschriften nach IFRS angepasst.

Die von uns angestrebte Umsatzrendite von anspruchsvollen 7,0% vor Steuern (EBT) haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht erreicht. Unser Vor-Steuer-Ergebnis fiel mit 91,2 Mio. € um 8,7% geringer aus als im Vorjahr. Das ergibt eine Umsatzrendite von 5,4%. Mit diesem Ergebnis sind wir deutlich hinter unseren eigenen Zielen zurück. Der Grund ist sicherlich in den bereits erwähnten Preiskämpfen zu suchen, andererseits haben wir aber auch durch Großaufträge aus dem Geschäftsbereich „Steinecker“ operative Verluste in Höhe von fast 14 Mio. € hinnehmen müssen.

Darüber hinaus hatten wir mit der nur alle vier Jahre stattfindenden „drinktec“ und der damit verbundenen Innovationsoffensive auch außerordentliche Einmaleffekte in unseren Aufwandspositionen.

Positiv ist zu erwähnen, dass unser Hauptsegment „Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und Aus-

stattung“, mit dem wir wie erwähnt 85 % der Umsatzerlöse realisieren, die 7,0 % Umsatzrendite tatsächlich auch erreicht hat – und dies trotz eines de-strärsen Wettbewerbsumfeldes. Das spricht für die eigentliche Stärke von KRONES, für unsere Wettbewerbsfähigkeit und unsere Zukunftsfähigkeit.

Das EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) verringerte sich durch die erwähnten Zusammenhänge auf 136,8 Mio. € (Vorjahr 146,5 Mio. €). Obwohl sich das Ergebnis vor Steuern abschwächte, stieg der Gewinn nach Steuern um 2,2 % auf 63,4 Mio. €. Der Grund hierfür sind geringfügig verminderte Ertragssteueraufwendungen und ein deutlicher Rückgang bei den latenten Steuern.

### ROCE/EBIT

Für die Rendite des eingesetzten Kapitals haben wir uns in unserem „Impulse-Programm“ das sehr anspruchsvolle Ziel von 20 % gesetzt (das natürlich mit einer Umsatzrendite von 7,0 % korrespondiert). Mittelfristig wollen wir an diesem Ziel, das wir in den Jahren 2001, 2002 und 2003 überschritten hatten, weiterhin festhalten.

**Im Jahr 2005 erwirtschaftete der KRONES-Konzern einen Cash Flow von 110,0 Mio. € (2,4 % über 2004).**

Im Jahr 2005 haben wir lediglich eine Rendite von 14,7 % auf das eingesetzte Kapital erreicht, was im Maschinenbau einen Spitzenwert darstellt, aber natürlich deutlich unter unserem eigenen Anspruch zurückliegt.

### Cash Flow

Der Cash Flow ist eine wichtige Kenngröße, wenn es um die „Gesundheit“ und innere Leistungskraft eines Unternehmens geht.

Im Jahr 2005 erwirtschaftete der KRONES-Konzern einen Cash Flow

von 110,0 Mio. € (2,4 % über 2004). Aus diesem Cash Flow lassen sich die geplanten Investitionen weitgehend aus eigener Kraft finanzieren.

Der hohe Cash Flow stellt zudem eine hervorragende Ausgangsbasis für ein erneut positives Zinsergebnis dar.

### Aktiva

Die Bilanzsumme des KRONES-Konzerns hat sich – bedingt durch die Ausweitung des Geschäftsvolumens (das Geschäftsvolumen ist um 12 % gewachsen) – gegenüber dem Vorjahr um 73 Mio. € bzw. 6,0 % auf 1.283 Mio. € erhöht.

**Die Bilanzsumme des KRONES-Konzerns hat sich gegenüber dem Vorjahr um 73 Mio. € bzw. 6,0 % auf 1.283 Mio. € erhöht.**

Der Anstieg ist in den erhöhten Vorratsbeständen und Forderungen sichtbar und steht im logischen Zusammenhang zum bisherigen und für 2006 geplanten Umsatzwachstum.

Positiv ist zu bemerken, dass das Working Capital deutlich unterproportional zum Umsatzwachstum angestiegen ist.

Wir freuen uns über die Tatsache, dass wir im Konzern am Jahresende 2005 über 56 Mio. € an liquiden Mitteln verfügen.

Nach Abzug der Bankschulden unserer italienischen Tochtergesellschaft KOSME von rd. 5 Mio. € (ein „Schönheitsfehler“) betrug unsere Nettoliquidität rd. 51 Mio. €, d.h. wir haben Geld in der Kasse und praktisch keine Bankschulden.

Unser finanzieller Handlungsspielraum blieb trotz Wachstumsfinanzierung (wir mussten 180 Mio. € Umsatzwachstum finanzieren) auch ohne nennenswerte Beanspruchung von Bankkrediten erhalten.

### Passiva

Die Kapitalstruktur des KRONES-Konzerns ist gesund und zeigt weiterhin eine sehr günstige Relation von Eigen- zu Fremdkapital. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf Basis der internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS) von 43,4 % auf 44,6 % (auf alter HGB-Basis wären wir 2005 bei deutlich über 50 %).

Unsere langfristigen und kurzfristigen Verpflichtungen sind zusammengekommen von 684 Mio. € (2004) um 3,9 % auf 711 Mio. € (2005) erfreulicherweise deutlich unterproportional angestiegen. Auch das ein Zeichen von Solidität in unserer Finanzstruktur.

### Abschreibungen/Investitionen

Die im KRONES-Konzern getätigten Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände betragen inklusive aktivierter Entwicklungsaufwendungen im Geschäftsjahr rd. 78,3 Mio. €, dem standen vergleichbare Abschreibungen von 46,6 Mio. € gegenüber.

Die Investitionen in reine Sachanlagen betragen mehr als 52 Mio. €.

Für das laufende Jahr 2006 sind nochmals erhöhte Investitionen in Sachanlagen auf knapp 70 Mio. € geplant.

Ab 2007 rechnen wir dann wieder mit dem „Normal-Niveau“ bei Investitionen; dieses beträgt rd. das 1,2 bis 1,3-fache der Jahresabschreibungen.

**Die Kapitalstruktur des KRONES-Konzerns ist gesund und zeigt weiterhin eine sehr günstige Relation von Eigen- zu Fremdkapital.**

Abweichungen hiervon könnte es durch mögliche Akquisitionen ergeben, doch hierzu bestehen aktuell keine konkreten Pläne.

## Kapitalflussrechnung

Die aus laufender Geschäftstätigkeit erwirtschafteten Zahlungsmittel haben sich wie folgt entwickelt: erwirtschafteter Brutto-Cash Flow: 110 Mio. € (wie vorhin schon aufgezeigt).

Aufgrund der um 12% angestiegenen Geschäftstätigkeit erhöhte sich die erforderliche Kapitalbindung im Working Capital um rd. 48 Mio. €, so dass ein Cash Flow aus laufender Tätigkeit von rd. 62 Mio. € verblieb.

Aus dem Brutto-Cash Flow wurden rd. 85 Mio. € Finanzmittel für unsere Investitions- und Finanzierungstätigkeit – im Wesentlichen Dividendenzahlung an die Aktionäre – verwendet.

---

## Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der heutigen Hauptversammlung eine abermalige Dividenden-erhöhung auf 1,40 € je Aktie vor.

---

Zum Bilanzierungsstichtag verfügte KRONES über liquide Mittel in Höhe von 56,5 Mio. €.

## DVFA-Ergebnis/Dividende

Das Stammkapital der KRONES AG setzt sich aus 10.531.024 vollstimmberechtigten Stammaktien zusammen.

Im Berichtsjahr haben keine verwassernden Kapitalmarkttransaktionen stattgefunden. Auf dieser Basis errechnet sich dann ein Ergebnis je Aktie von 6,01 € (2,6% über Vorjahr).

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der heutigen Hauptversammlung eine abermalige Dividendenerhöhung auf 1,40 € je Aktie vor, d.h. eine Ausschüttung von 14,75 Mio. €. Die dann achte Dividendenerhöhung in Folge entspricht einer Steigerung der gesamten Ausschüttungssumme von 8% im Vergleich zum Vorjahr. Bezogen auf den Aktienkurs von 85,11 € am 30.12.2005 beträgt die Dividendenrendite 1,65%. Seit 1999 ist die

Dividende, die wir an unsere Aktionäre ausschütten, um durchschnittlich 10% pro Jahr gestiegen und entspricht 2005 dem 2,3-fachen von 1999.

## Aktionärsstruktur

Das Grundkapital der KRONES AG beträgt unverändert 26,92 Mio. €.

Die von den Familien Kronseder gehaltenen Stimmrechte entsprechen einem Kapitalanteil von 53,6%, 46,4% sind Streubesitz.

Von diesem Streubesitz hielten Anfang 2006 rd. 30 internationale Investoren rd. 10% aller Aktien, weitere 20 deutsche Investoren verfügten über rd. 12% aller KRONES-Aktien, und ein knappes Viertel aller Aktien befindet sich im Streubesitz, d.h. in den Händen von Aktionären, deren Depots weniger als 10.000 KRONES-Aktien beinhalten.

## Kursentwicklung

Die KRONES-Aktie hat nicht nur von unserer guten Geschäftsentwicklung profitiert.

Seit der Umwandlung der Vorzugsaktien in vollstimmberechtigten Stammaktien im 1. Halbjahr 2004 ist sowohl der Kurs der Aktie erheblich angestiegen, aber auch das Interesse an KRONES-Aktien enorm gewachsen, was sich in einer dynamisch angestiegenen Umsatzentwicklung ausdrückt.

## Börsenwert

Die KRONES-Aktie hat sich in den letzten fünf Jahren als wahrlich gutes Investment entwickelt.

---

## Seit der Umwandlung der Vorzugsaktien in vollstimmberechtigten Stammaktien im 1. Halbjahr 2004 ist sowohl der Kurs der Aktie erheblich angestiegen, aber auch das Interesse an KRONES-Aktien enorm gewachsen.

---

Während über einen Zeitraum von sechs Jahren, nämlich von 1995 bis

Ende 2000 nur ein marginaler Kursanstieg zu verzeichnen war, können sich KRONES-Aktionäre über eine Verdreifachung des Börsenwertes seit Ende 2000 freuen.

Ende 2000 betrug der Börsenwert von KRONES 331 Mio. €. Mittlerweile hat unser Konzern eine erhebliche Wertsteigerung erfahren, von der unsere Aktionäre profitieren können. Der bisher von uns erreichte historisch höchste Börsenwert von 1,18 Mrd. € war erst vor wenigen Wochen (am 25.04.2006).

---

## KRONES-Aktionäre können sich über eine Verdreifachung des Börsenwertes seit Ende 2000 freuen.

---

Der Kursverlust der letzten Tage ist ausschließlich durch die allgemeine Verunsicherung an der Börse begründet. Wie Sie wissen, ist der DAX von 6.100 Punkten Mitte Mai auf zuletzt 5.300 Punkte abgestürzt.

Diese Turbulenzen an den Aktienmärkten haben auch die KRONES-Aktie miterfasst.

KRONES hat aber nach wie vor ein robustes Wachstum, unsere Rahmenbedingungen haben sich keineswegs verschlechtert, sodass wir weiterhin optimistisch in die Zukunft blicken. Die erwartete positive Unternehmensentwicklung auf Basis unserer stimmigen Fundamentaldaten wird sicherlich auch in der zukünftigen Kursentwicklung wieder zum Ausdruck kommen.

Die Financial Times Deutschland beurteilt in einem Artikel über Deutschlands Maschinenbauer am 06. Juni 2006 unser Unternehmen wie folgt:

KRONES bietet eine echte Wachstumsstory. Der Umsatz des Weltmarktführers für Getränkeabfüllanlagen legte seit 1995 ununterbrochen auf mittlerweile mehr als das Doppelte zu. Auf der Ergebnisseite war der Anstieg noch rasanter. Der Gewinn verzehnfachte sich innerhalb der vergangenen

zehn Jahre. Und die Aussichten für eine Fortsetzung der Rekordfahrt stehen gut, denn die Nachfrage nach Lebensmittelverpackungen hält an. Auch bei Abfüllanlagen für die beliebten PET-Flaschen bestimmt KRONES seit zwei Jahren die Weltspitze.

*Volker Kronseder*

## **Forschung & Entwicklung**

2005 war für KRONES hinsichtlich seiner Innovationen ein besonderes Jahr.

Zu der alle vier Jahre stattfindenden „Weltmesse der Getränketechnik – drinktec“ unternahmen unsere Sparten ganz besondere Anstrengungen, um KRONES als technologisch führendes Unternehmen zu präsentieren: mit Innovationen, die über den reinen Maschinenbau weit hinausreichen.

Um auch Ihnen einen überzeugenden Eindruck zu vermitteln, enthält unser Geschäftsbericht 2005 eine Sonderbeilage über dieses herausragende Ereignis.

Um Weltspitze zu bleiben, investiert KRONES jährlich rd. 6% seiner Umsatzerlöse, nämlich rd. 100 Mio. € in 2005 in die Forschung und Weiterentwicklung seiner umfangreichen Produktpalette und Problemlösungen.

---

## **Innovationen sind und bleiben die Quelle des technischen und technologischen Vorsprungs von KRONES.**

---

Unsere Neuentwicklungen zeigen sehr deutlich, dass wir bei KRONES in Systemen denken und dass wir die Zukunft unserer Technik im weiteren Ausbau dieser Systeme sehen.

Im Vordergrund stehen „Lösungen statt Maschinen“. Innovationen sind und bleiben die Quelle des technischen und technologischen Vorsprungs von KRONES.

## **Mitarbeiter**

Bei allem, was wir unternehmen, um der Zufriedenheit unserer Kun-

den, 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 von uns geschaffene Innovationsdynamik sichert uns im Wettbewerb einen technologischen Vorsprung.

---

## **Die von uns geschaffene Innovationsdynamik sichert uns im Wettbewerb einen technologischen Vorsprung.**

---

Permanente Maßnahmen zur Optimierung sämtlicher Geschäfts- und Produktionsprozesse im Unternehmen sowie das bereits 1999 von uns initiierte „Impulse-Programm“ unterstützen uns beim beständigen Wandel, der notwendig ist, um sich den sich ständig verändernden Gegebenheiten anzupassen.

Von entscheidender Bedeutung ist aber, dass wir unsere mehr als 9.000 Mitarbeiter für dieses Denken gewonnen haben. Auch aufgrund der Weitsichtigkeit unserer Arbeitnehmervertreter ist es uns gelungen, eine Betriebsvereinbarung zu treffen, die in der Wirtschaftspresse als vorbildlich im Sinne der Mitarbeiter und des Unternehmens gelobt wurde. Unter der Formel „Beschäftigung, Erfolg, Zukunft“ (BEZ) haben wir mit der Belegschaft eine Beschäftigungs- und Standortsicherung bis zum Jahr 2010 vereinbart. In diesem am 1. Januar 2005 in Kraft getretenen Zukunftspakt hat KRONES mit seinen Beschäftigten unter anderem flexiblere und längere Arbeitszeiten vereinbart.

Im Gegenzug für die Kompromissbereitschaft unserer Mitarbeiter hat KRONES weitere Investitionen zur Stärkung der Standorte zugesagt. Allein in den beiden Jahren 2005 und 2006 investieren wir mehr als 120 Millionen Euro in unsere deutschen Standorte.

Mit diesen Maßnahmen haben wir ein großes Stück Zukunftsfähigkeit für KRONES geschaffen: indem wir in Deutschland investieren und Arbeitsplätze und Ausbildungsplätze sichern und sogar neue schaffen.

Auf dem Deutschen Maschinenbaugipfel in Berlin wurde KRONES im Oktober 2005 mit dem „Strategiepreis Maschinenbau“ in der Kategorie „Beste Gesamtstrategie“ ausgezeichnet. Der Vorstand sieht in dieser Würdigung eine Auszeichnung für alle KRONES-Mitarbeiter, die mit ihrer zielorientierten Arbeit und großem Engagement den wirtschaftlichen Erfolg unseres Unternehmens überhaupt erst möglich machten.

Im Namen des gesamten Vorstands möchte ich mich auch an dieser Stelle für die gezeigte Kreativität, das eingebrachte Engagement und die Veränderungsbereitschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und deren Belegschaftsvertreter ausdrücklich und aufrichtig bedanken.

## **Wettbewerb**

Der Grund für den nur leichten Gewinnanstieg liegt in der mittlerweile stark verschärften Wettbewerbssituation. Ein bisher nicht gekannter Preisdruck hatte das abgelaufene Geschäftsjahr geprägt. Ursächlich dafür ist die Konsolidierung, die in unserem Markt der Getränkeverpackungsmaschinen in den vergangenen Jahren eingesetzt und im vergangenen Jahr eine weitere Zuspitzung erfahren hat: Mit der jüngsten Übernahme eines in

---

## **Auf dem Deutschen Maschinenbaugipfel in Berlin wurde KRONES im Oktober 2005 mit dem „Strategiepreis Maschinenbau“ in der Kategorie „Beste Gesamtstrategie“ ausgezeichnet.**

---

der Füll- und Etikettiertechnik tätigen italienischen Unternehmens durch einen finanzkräftigen Konzern hat eine neue Dimension des Wettbewerbs

eingesetzt. Die mit uns konkurrierenden Unternehmen versuchen nun mit allen Mitteln, weitere Marktanteile in der Getränkeindustrie zu gewinnen.

Das Motiv, warum sich ein Konzern mit mehr als zwei Milliarden Euro in unseren Markt einkauft, findet sich in der rückläufigen Entwicklung bei den Getränkekartonverpackungen, dem wichtigsten Geschäftszweig unseres Hauptwettbewerbers. Ihm erwächst eine Konkurrenz durch den weltweiten Boom an PET-Verpackungen – dem Markt, in dem KRONES führend ist. Um Aufträge zu erhalten, führen unsere Wettbewerber einen irrationalen – ich gebrauche dieses Wort nur ungern – Preiskrieg, der einzig auf Verdrängung zielt.

---

**Der Auftragseingang 2006 konnte in den ersten drei Monaten um rd. 11 % auf 489 Mio. € verbessert werden.**

---

Das geschieht anscheinend ohne Rücksicht auf Verluste, denn diese Strategie hat bei unseren Wettbewerbern bereits zu Fehlbeträgen in dreistelliger Millionenhöhe geführt.

Unsere Strategie ist klar. Sie heißt unverändert: verstärkte Produkt-Innovation und Investitionen in unseren Standort Deutschland und weitergehende, konsequente Prozessoptimierungen, um unsere Kosten zu senken, durch den Preiskampf verursachte Erlösausfälle zu kompensieren und im Gegenzug unsere Produktivität und Rentabilität zu steigern.

*Hans-Jürgen Thaus*

## **Zwischenbericht 1. Quartal 2006**

Der Start ins Jahr 2006 bestätigt, dass die Richtung stimmt.

KRONES hat bereits im 1. Quartal 2006 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. 11 % auf 489 Mio. € verbessert werden. Wir leiten daraus die Zuversicht ab, dass wir in 2006 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.

## **Auftragsbestand**

Zum Stichtag 31.03.2006 betrug der Auftragsbestand im Konzern 728 Mio. €, was etwa einer Auslastung von rd. fünfenehalb Monaten entspricht.

Im Vergleich zum ersten Quartal 2005 konnten wir den Auftragsbestand damit um rd. 42 Mio. € bzw. 6 % erhöhen.

## **Umsatz**

Eine weitere Steigerung können wir beim Umsatzwachstum vermelden. Gegenüber dem schon guten 1. Quartal 2005 konnten wir unsere Konzern-Umsatzerlöse um 12 % auf 452 Mio. € steigern.

## **Ergebnis**

Trotz einer weiterhin verschlechterten Preissituation bei den im Vorjahr eingegangenen Aufträgen konnten wir unser Ergebnis im 1. Quartal um 10 % auf 19,1 Mio. € erneut verbessern. Das Vorsteuer-Ergebnis von 30,5 Mio. € liegt mit einer Rendite von 6,8 % knapp unter unserer Ziel-Umsatzrendite von mindestens 7,0 %.

---

**Gegenüber dem schon guten 1. Quartal 2005 konnten wir unsere Konzern-Umsatzerlöse um 12 % auf 452 Mio. € steigern.**

---

Damit bewegen wir uns mit allen wirtschaftlichen Ergebnissen des 1.

Quartals weitgehend im Rahmen unserer Planung.

*Volker Kronseder*

## **Wachstumskorridor**

KRONES hält unbeirrt an den im „Impulse-Programm“ definierten Zukunftsplänen und Wachstumszielen im Rahmen einer klar formulierten strategischen Ausrichtung fest, die wir intern zunächst bis 2009 mit konkreten Zieldefinitionen festgeschrieben haben.

---

**Wir halten  
2006 an unserem  
Wachstumsziel von + 5 %  
bis + 10 % p.a. fest.**

---

Unsere bisherigen Erfolgsfaktoren

- ▷ der konsequenten Marktorientierung,
  - ▷ der Technologieführerschaft und
  - ▷ der Prozessbeherrschung bei gleichzeitig gesteigerter Produktivität
- bleiben wir treu.

## **Ausblick 2006 – Wachstumsziele**

Wir halten an unserem Wachstumsziel von + 5 % bis + 10 % p.a. fest.

Der Getränkemarkt wächst allgemein um rd. 2,5 % bis 3,0 % weltweit. Das geänderte Pfandsystem in Deutschland dürfte den aufgebauten Investitionsstau bei den Abfüllern auflösen und zu wieder wachsenden Investitionen im Inland führen.

Es findet weltweit eine zunehmende Substitution von Getränkeverpackungen (Karton) durch PET statt. Mit Problemlösungen, wie „Aseptisches Abfüllen“, erschließen wir neue Potentiale für KRONES.

Dem zunehmenden Trend bei den Kunden „alles aus einer Hand“ geliefert zu bekommen, begegnen wir durch unseren verstärkten Einstieg in die Prozess-Technologie. „Total-Costs-of-Ownership“ wird aus Kun-

densicht immer wichtiger. Darauf baut nicht zuletzt auch der weitere Ausbau unseres weltweiten Lifecycle-Services.

Eine noch in den Startlöchern stehende KRONES-Technologie ist „PET-Recycling“. Aufgrund des steigenden Rohölpreises dürfte aber dieser neue Bereich mittelfristig ebenfalls zum weiteren Wachstum von KRONES beitragen.

Unsere Tochtergesellschaft KOSME ist nunmehr mit einem eigenen Programm „voll aufgestellt“. Seit wenigen Monaten bietet KOSME auch ein selbstentwickeltes und selbstproduziertes Füllerprogramm an, so dass wir jetzt auch komplette KOSME-Linien über den KOSME-eigenen Vertrieb und in bestimmten Regionen auch über den KRONES-Vertrieb anbieten können. KOSME wird in 2006 auf alle Fälle zweistellig wachsen.

### **Ausblick 2006 – Performance-Ziele**

Wir haben uns anspruchsvolle Ziele gesetzt, um unsere Performance zu verbessern.

---

### **Mit Problemlösungen, wie „Aseptisches Abfüllen“, erschließen wir neue Potentiale für KRONES.**

---

Unser kontinuierlicher Verbesserungsprozess beinhaltet für 2006/2007 eine Reihe von unterschiedlichen Projektthemen, die intern unter dem Projektnamen „100 Pro“ zusammengefasst sind.

Im Fokus steht die Optimierung der Prozesssparte „Steinecker“ (Sudhaustechnologie) mit dem Ziel, in einem neu geschaffenen Bereich „Prozesstechnik“ (Sudhaus, Milch, Saft, u.a.) wieder profitable Ergebnisse zu erwirtschaften.

Das geplante weitere Umsatzwachstum wird durch eine Innovations-Offensive unterstützt, deren Vorreiter bereits auf der drinktec im September 2005 gezeigt werden konnten.

---

### **Das geplante weitere Umsatzwachstum wird durch eine Innovations-Offensive unterstützt.**

---

Die immer komplexer werdenden Anlagen erfordern eine weitere Prozessoptimierung entlang der kompletten Wertschöpfungskette. Die Optimierung von Schnittstellen und Interaktionen entlang der Supply Chain und der Abbau von noch wenigen Redundanzen werden zu entsprechender Produktivitätssteigerung führen.

In Zukunft sind für unsere Kunden nicht nur Maschinen aus „Stahl und Eisen“ wichtig, sondern die Gesamtlösung. Deshalb arbeiten wir sehr intensiv am Ausbau unserer „Lösungskompetenz“ für Komplettanlagen. Dies auch als deutliches Differenzierungspotential zu den „alten“ und „neuen“ Wettbewerbern.

Und nicht zuletzt wird uns unser Zukunftspakt „Beschäftigung-Erfolg-Zukunft“, den wir mit den Mitarbeitern bei KRONES geschlossen haben, unsere Kostenstruktur verbessern und unsere Flexibilität noch weiter erhöhen.

### **Ausblick 2006 – Ertragsziele**

Wir arbeiten mit großem Engagement daran, trotz einer Wettbewerbssituation, die zum Teil noch von irrationalen Preiskämpfen bestimmt wird, unsere operativen Ziele und Ertragsziele zu verbessern.

An unseren anspruchsvollen Ergebniszielen aus dem „Impulse-Programm“ von 1999 halten wir deshalb prinzipiell fest: nämlich eine Umsatzrendite von 7,0% (ROS) und eine Kapitalrendite von 20,0% (ROCE) zu erwirtschaften, auch wenn es im jetzt laufenden Jahr aufgrund der geschilderten Wettbewerbssituation schwer werden wird, diese Zielmarken zu erreichen.

---

### **An unseren anspruchsvollen Ergebniszielen aus dem „Impulse-Programm“ von 1999 halten wir deshalb prinzipiell fest: nämlich eine Umsatzrendite von 7,0% (ROS) und eine Kapitalrendite von 20,0% (ROCE) zu erwirtschaften.**

---

Der Markt, in dem wir in den vergangenen Jahren durch unser kontinuierliches und nachhaltig profitables Wachstum zur unangefochtenen Nummer eins aufgestiegen sind, wächst weltweit – und wir mit ihm.

Wir werden alles daran setzen, die Chancen, die sich uns bieten, bestmöglich zu nutzen.

