

# DEMAG

## CRANES AG

### Ordentliche Haupt- versammlung der Demag Cranes AG

Düsseldorf, 20. März 2007

**Harald J. Joos**  
Vorstandsvorsitzender  
**Dirk Kießling**  
Finanzvorstand



*Teil 1: Konzernüberblick, Strategie, Geschäftsverlauf*

*Harald J. Joos, Vorstandsvorsitzender*

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

auch ich möchte Sie sehr herzlich zur ersten Hauptversammlung der Demag Cranes AG hier in Düsseldorf begrüßen. Bevor ich Sie durch die Agenda unserer Vorstandspräsentation führe, lassen Sie mich bitte ein paar Worte voranstellen:

Das Geschäftsjahr 2005/2006, über das wir heute Rechenschaft ablegen, war für uns weit mehr als ein gewöhnliches Geschäftsjahr. Es war ein Jahr voller Meilensteine für unser Unternehmen, nachdem wir die Restrukturierung des Geschäftsbereichs Industriekrane erfolgreich abgeschlossen, den Konzern auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausgerichtet und damit unter anderem den Grundstein für die Börsenreife gelegt hatten.

Nach der Entscheidung unserer Al-  
teigentümer, sich von einem großen

Teil ihrer Anteile über einen Börsengang trennen zu wollen wurden die beiden Gesellschaften Demag Cranes & Components GmbH und Gottwald Port Technology GmbH unter dem Dach einer gemeinsamen Managementholding zusammengeführt.

Im Anschluss daran haben wir einen der schnellsten Börsengänge der letzten Jahre in einem ungünstigen Kapitalmarktumfeld erfolgreich umgesetzt.

Mit den Geschäftszahlen, über die wir heute berichten, haben wir Rekordergebnisse vorgelegt und die gesetzten Ziele voll erreicht oder sogar übertroffen.

Schließlich konnten Sie sich als Aktionäre über einen deutlichen Kursanstieg der Demag Cranes-Aktie seit dem Börsengang freuen und Sie werden heute über den Dividendenvorschlag von 1 Euro je Aktie entscheiden, der einer Dividendenrendite von 4,5 Prozent auf Basis des Verkaufspreises von 22 Euro zum Börsengang entspricht.

Meine Damen und Herren,

Herr Kießling und ich wollen Ihnen in den nächsten rund 45 Minuten verdeutlichen, dass der Demag Cranes-Konzern auf einem sehr guten Weg ist, seine ehrgeizig gesetzten Ziele zu erreichen. Mit unserer klaren Ausrichtung auf nachhaltiges und profitables Wachstum sowie die Positionierung als Innovations- und Technologieführer verbunden mit absoluter Kundenorientierung haben wir den Grundstein dafür gelegt, auch langfristig ein attraktives Investment zu sein.

Ein paar Worte zur Agenda der folgenden Präsentation des Vorstands: Zunächst werde ich Ihnen einen kurzen Überblick über unsere Konzernstruktur und die Strategie geben und danach das Geschäftsjahr 2005/2006 auf Konzern- und Segmentebene Revue passieren lassen.

Herr Kießling wird Sie danach detaillierter mit unseren Finanzkennzahlen vertraut machen und Ihnen unter anderem wichtige Informationen zu unseren Forschungs- und Entwicklungsprogrammen, den Investitionen

sowie der Personalstruktur und -entwicklung vortragen.

Schließlich werde ich Ihnen einen Ausblick zum laufenden Geschäftsjahr geben und Ihnen unsere Zielsetzungen verdeutlichen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich mit einem Überblick über den Demag Cranes-Konzern und seine drei Geschäftsbereiche bzw. Bereichssegmente starten.

Mit rund 46 Prozent am Gesamtumsatz ist unser Geschäftsbereich Industriekrane der größte im Konzernportfolio. Hier produzieren wir unter der Marke „Demag“ Standardkrane für universelle Anwendungen in Industrie und Handwerk sowie Prozesskrane für bestimmte Zielbranchen, die maßgeschneidert in den Produktionsprozess der Kunden integriert sind. Mit dem hochflexiblen Kranbaukastensystem („KBK“), wie es weltweit beispielsweise in der Automobilindustrie verbreitet ist, sind wir im Segment Industriekrane Weltmarktführer. Neben kompletten Kranen fertigen wir auch hochwertige Krankomponenten wie Seil- und Kettenzüge sowie Fahrwerke und Motoren für verschiedenste Anwendungen.

Nun zu unserem Geschäftsbereich Hafentechnologie, der mit rund 27 Prozent am Gesamtumsatz der Wachstumsmotor des Konzerns ist. Dies liegt insbesondere daran, dass wir mit der Hafentechnologie überproportional von der Globalisierung und dem Wachstum beim weltweiten Containerumschlag profitieren. Studien gehen davon aus, dass dieses auch mittelfristig pro Jahr rund 10 Prozent beträgt. Wir wollen dabei noch stärker wachsen. In unserem Segment Hafentechnologie sind wir mit einem durchschnittlichen Marktanteil von rund 44 Prozent aller abgesetzten Geräte pro Jahr unbestrittener Weltmarktführer bei Hafemobilkranen. Zudem sind wir der einzige Anbieter von Flotten vollautomatisierter Containerfahrzeuge und -stapelkranen in Häfen und liefern durch die eigene Software exklusive Komplettlösungen im Bereich Hafenautomatisierung.

Meine Damen und Herren, Krane sind langlebige Investitionsgüter, die teilweise Tag und Nacht im Einsatz sind. Unser dritter Geschäftsbereich Services sorgt dafür, dass der Kunde langfristig auf einen durchgängigen Betrieb seiner Krane setzen kann. Dies realisieren wir mit weltweit rund 220 Servicestationen und damit einem der dichtesten Netzwerke der Branche. Wir bieten dabei umfassende Dienstleistungen für die Instandhaltung und Modernisierung von Kranen und Hebezeugen an und versorgen unsere Kunden in kürzester Zeit mit Ersatzteilen. Wir warten neben unseren eigenen Produkten zunehmend auch Fremdprodukte, insbesondere da Kunden in erhöhtem Maße all ihre Service- und Wartungsbedarfe für ihre Hebetchnik gebündelt an lokale Partner ihres Vertrauens vergeben. Grundlage für das Wachstum im Segment Services ist entsprechend neben dem Neugeschäft der verstärkte Outsourcing-Trend auf Seiten der Kunden. Unsere weltweit größte installierte Basis von derzeit mehr als 650.000 Kranen und Hebezeugen wird aktuell nur etwa zu 40 Prozent durch Services von Demag Cranes abgedeckt. Ziel ist hier eine Abdeckung von 50 Prozent bis Ende des Geschäftsjahres 2007/2008.

Meine Damen und Herren, vor knapp einem Jahr sind wir mit einer klaren und wirkungsvollen Strategie in den Börsengang gestartet: Wir wollen nachhaltig und profitabel wachsen! Das heißt, dass wir das Wachstum der Ergebnis-Marge höher gewichten als das Umsatzwachstum. Wir streben nicht nur Größe an, sondern vor allem Qualität auf der Ertragsseite. Dies haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr klar erreicht, wie ich Ihnen gleich zeigen werde, und diese Strategie gibt auch den Rahmen für die nächsten Jahre vor.

Dabei stärken wir unsere Marktposition in den etablierten Märkten wie Deutschland oder anderen klassischen Industrienationen. Gleichzeitig setzen wir auf Expansion in den Wachstumsmärkten, allen voran in den so genannten BRIC-Staaten (Brasilien,

Russland, China und Indien). Eine wichtige strategische Grundlage unseres Wachstums ist dabei unsere Innovations- und Technologieführerschaft, die wir dadurch erreicht haben, dass wir relativ gesehen rund doppelt so viel in Forschung und Entwicklung investieren wie unsere Wettbewerber. Über 1000 Patente unterstreichen unseren Vorsprung. Über die Chancen des Service-Potenzials habe ich Ihnen bereits berichtet. Hier haben wir frühzeitig die Möglichkeiten identifiziert und uns entsprechend aufgestellt. Schließlich heißt profitabel zu wachsen auch Strukturen effizienter zu gestalten. Dazu gehören beispielsweise ein erhöhter Standardisierungs- und Modularisierungsgrad in der Produktentwicklung oder die Verkürzung von Durchlaufzeiten in der Produktion. Alle diese Maßnahmen haben Früchte getragen und dafür gesorgt, dass wir in nur zwei Geschäftsjahren die Profitabilität auf Basis der EBIT-Marge mehr als verdoppeln konnten.

Meine Damen und Herren,

transparente und verständliche Kommunikation in Richtung aller Zielgruppen ist uns wichtig. Um nach innen wie nach außen zu verdeutlichen, wofür wir einstehen, haben wir einen Leitfaden entwickelt, an dem wir unser Tun messen wollen.

Zunächst geben wir ein Versprechen ab: We Can Handle It. Dank der an dieser Stelle sehr positiven Doppeldeutigkeit der englischen Sprache unterstreichen wir damit nicht nur, dass wir zuverlässig und sicher Lasten von A nach B bewegen können, sondern auch, dass wir Herausforderungen generell annehmen und für Lösungen sorgen. Was auch passiert: We Can Handle It.

Dabei treibt uns eine klare Vision an: Wir wollen in unseren Märkten die erste Wahl sein. Das bedeutet, wir wollen in den Köpfen an vorderster Stelle präsent sein. Wenn ein Kunde in einer Werkshalle einen Standardkran braucht, soll ihm als erstes die Marke „Demag“ einfallen. Ein Hafenbetreiber will seine Hafenlogistik optimieren? – Gottwald ist sein erster Ansprechpartner.

Aber nicht nur beim Kunden, auch am Kapitalmarkt wollen wir erste Wahl sein und unsere Aktie durch konsequente Zielsetzung und -erreichung sowie glaubwürdige Unternehmensführung als langfristig attraktives Investment platzieren. Unsere Mission auf dem Weg dorthin haben wir mit klaren Vorgaben untermauert, wie Sie auf der Folie erkennen können. Wir sind der festen Überzeugung, mit dem Leitfaden aus Versprechen, Vision und Mission einen nicht nur anspruchsvollen, sondern vor allem Ziel führenden Rahmen zur erfolgreichen Umsetzung unserer Strategie formuliert zu haben.

Lassen Sie uns nun einen kurzen Blick auf die Entwicklung des Aktienkurses werfen. Wie Sie wissen, war das Börsenumfeld zur Zeit des Börsengangs alles andere als optimal. Unsere Alteigentümer haben dieser Entwicklung Rechnung getragen und den Verkaufspreis mit 22 Euro deutlich unter der zunächst angestrebten Preisspanne von 26 bis 31 Euro festgelegt. Dies hat sich vor allem für die Aktionäre der ersten Stunde ausgezahlt. Mittlerweile hat sich der Aktienkurs mehr als verdoppelt und die Finanzanalysten, die unser Unternehmen ständig beobachten und bewerten, stufen uns mehrheitlich als „Kauf“ ein. Mit einer Marktkapitalisierung von rund 1 Mrd. Euro, einem Streubesitz von 100 Prozent und steigenden Handelsvolumina gelten wir mittlerweile als klarer Kandidat für den MDAX.

Wie Sie auf dieser Folie erkennen können, sind unsere Aktionäre international breit gestreut, wobei mehr als die Hälfte auf Großbritannien entfällt. Bei unseren zahlreichen Investorenbesuchen sind wir durchweg auf reges Interesse an unserem Unternehmen und unserem Geschäftsmodell gestoßen. Wir haben uns einer offenen und transparenten Kommunikationspolitik verschrieben und schätzen diese Gespräche sehr, da sie klar widerspiegeln, wie unsere Strategie und unsere Zielsetzungen am Kapitalmarkt gesehen werden. Dabei ist uns immer bewusst, wem die Demag Cra-

nes AG gehört, nämlich Ihnen den Aktionären.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich komme jetzt zur Geschäftsentwicklung des Konzerns und seiner drei Segmente. Lassen Sie mich ein paar zentrale Botschaften voranstellen, die untermauern sollen, dass wir auf einem sehr guten Kurs sind:

- ▷ Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir alle selbst gesetzten und kommunizierten Ziele erreicht, teilweise sogar übertroffen.
- ▷ Unser Start ins laufende Geschäftsjahr war sehr erfolgreich. Herr Kießling wird später noch einmal auf die Entwicklung des Konzerns im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2006/2007 eingehen. Den Zwischenbericht haben wir ja vor nur wenigen Wochen vorgelegt.
- ▷ Die wirtschaftlichen und industriellen Rahmenbedingungen sind weiterhin sehr gut. Insbesondere durch die erfolgreiche Einführung neuer Produktgenerationen werden wir auch im laufenden Geschäftsjahr in allen drei Segmenten deutlich wachsen. Darauf werde ich am Ende der Präsentation noch einmal näher eingehen.

Die Konzernentwicklung im letzten Jahr lässt sich auf einen knappen Nenner bringen: Das Geschäftsjahr 2005/2006 war ein Meilenstein für die Demag Cranes AG und wir freuen uns Ihnen Rekordergebnisse bei Umsatz und Ergebnis präsentieren zu können.

Dabei konnten wir insbesondere unsere Strategie des nachhaltigen und profitablen Wachstums erfolgreich umsetzen. Auf dem Chart können Sie die zurückgerechnete Entwicklung in den letzten Jahren verfolgen. So konnten wir die bereinigte EBIT-Marge im Konzern seit dem Geschäftsjahr 2003/2004 mehr als verdoppeln. Sie liegt nun bei 8,6 Prozent und soll bis Ende 2008 zweistellig sein. Herr Kießling wird auf diese sehr positive Entwicklung und die Maßnahmen, auf der sie basiert, gleich noch im Detail eingehen.

Meine Damen und Herren, wie ich schon bei der Vorstellung unserer Strategie betont habe, konzentrieren wir uns bei der regionalen Ausrichtung unseres Geschäfts natürlich insbesondere auf die Wachstumsregionen der Welt.

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr war der Umsatzanstieg in den Wachstumsmärkten mit 14 Prozent wieder deutlich höher als in den etablierten Märkten, die mit rund 11 Prozent aber ebenfalls kräftig zulegten. Dabei konnten wir den Umsatz in den viel zitierten BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China), die ein immenses Geschäftspotenzial für die Zukunft bieten, noch dynamischer steigern: Das Wachstum betrug hier 22 Prozent.

Wenn wir auf die regionale Verteilung schauen, so wird mehr als die Hälfte des Umsatzes in Deutschland und Europa erzielt, gut ein Fünftel auf den amerikanischen Kontinenten, 12 Prozent in Asien und dem pazifischen Raum und 8 Prozent im Rest der Welt.

Mittelfristig wird sich diese Verteilung zu Gunsten der Wachstumsmärkte verschieben. Wir rechnen damit, dass der Geschäftsanteil der Wachstumsmärkte von heute knapp 30 Prozent auf 40 Prozent im Jahre 2010 steigen wird.

Nun zur Segmentberichterstattung:

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde deutlich, dass wir den Turnaround bei den Industriekranen geschafft haben. Damit zahlten sich die konsequenten Maßnahmen, die wir während der Restrukturierung eingeleitet haben, aus.

Besonders wird dies auf der Ergebnisseite deutlich. Mit einem Sprung beim bereinigten EBIT von 1,3 Millionen Euro auf knapp 11 Millionen Euro konnten wir die EBIT-Marge um den Faktor 8 auf 2,4 Prozent steigern. Unser ehrgeiziges Ziel für das laufende Geschäftsjahr haben wir bereits kommuniziert: 5 Prozent EBIT-Marge, was einer weiteren Verdoppelung entspricht. Im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres haben wir

bereits einen Anstieg auf 4,5 Prozent erreicht. Also liegen wir hier sehr gut auf Kurs.

Der Umsatz wuchs um 9,5 Prozent auf 449,0 Millionen Euro. Diese positive Entwicklung ist auf die gestiegene Nachfrage in den Produktbereichen Standardkrane, Prozesskrane, Kranbaukasten KBK und Antriebe zurückzuführen. Unterstützend wirkte das sich stabilisierende Preisniveau aus. Regional konnten wir in den USA, Italien, Brasilien und Südafrika den Umsatz kräftig steigern.

Im Segment Hafentechnologie setzte sich der Wachstumstrend der letzten Jahre fort und erreichte neue Höchststände. Ein wesentlicher Treiber ist hier weiterhin die Globalisierung und das hohe Wachstum im weltweiten Containerumschlag.

Der Umsatz stieg um 13,7 Prozent auf ein Rekordniveau von 269,6 Millionen Euro und bestätigt damit den Erfolg unserer Markt- und Produktstrategie. Überdurchschnittliches Wachstum verzeichneten wir im Berichtszeitraum vor allem in Spanien, in den Niederlanden sowie in Nord- und Südamerika. Auch die Erstkonsolidierung des Softwarehauses TBA sowie die Serviceumsätze trugen zur Umsatzsteigerung des Segments Hafentechnologie bei.

Das bereinigte EBIT stieg um 20,1 Prozent auf 24,5 Millionen Euro überproportional zum Umsatz, was zu einem Anstieg der EBIT-Marge um 0,5 Prozentpunkte auf 9,1 Prozent führte.

Deutliches Wachstum bei Umsatz und Ertrag verzeichneten wir auch im Segment Services:

Der Umsatz nahm um 14,4 Prozent auf 268,3 Millionen Euro zu. Einer der Wachstumstreiber war der Trend zur Fremdvergabe von Instandhaltungs- und Modernisierungsleistungen. Regional konnten wir den Umsatz besonders in den USA und Deutschland steigern.

Wie ich bereits ausgeführt habe, verfügt Demag Cranes mit mehr als 650.000 installierten Kranen und elektrischen Hebezeugen über die

weltweit größte Basis. Hier konnten wir die Abdeckung mit Serviceverträgen von 37 Prozent im Vorjahr auf aktuell rund 40 Prozent erhöhen. Mittelfristig wollen wir hier 50 Prozent Abdeckung erreichen.

Das bereinigte EBIT legte um 16,5 Prozent auf 49,3 Millionen Euro zu. So haben wir die Profitabilität auch in diesem Segment weiter gesteigert. Mit 18,4 Prozent lag die EBIT-Marge um 0,4 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert.

*Teil 2: Finanzkennzahlen,  
Investitionen, Personal  
Dirk Kießling, Finanzvorstand*

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich darf Sie zu der ersten Ordentlichen Hauptversammlung der Demag Cranes AG willkommen heißen. Ich freue mich sehr, Ihnen heute die wesentlichen Kennzahlen unseres ersten Geschäftsjahres als börsennotiertes Unternehmen vorstellen zu dürfen.

Gestatten Sie mir vorab einige einleitende Worte zum Geschäftsjahr 2005/2006: Wenn Sie mich fragen würden, wie man die vergangenen 12 Monate beschreiben könnte, wäre meine Antwort wahrscheinlich: es war das Jahr der ersten Male. Zum ersten Mal versuchten wir einen Börsengang, und er gelang – trotz eines schwierigen Kapitalmarktumfeldes – im ersten Anlauf im Sommer 2006. Zum ersten Mal mussten wir einen mehr als 400 Seiten umfassenden Börsenprospekt erstellen. Zum ersten Mal präsentierten wir unser Unternehmen auf Road Shows dem Kapitalmarkt, Analysten und möglichen Aktionären. Zum ersten Mal begegneten wir Ihnen, und Sie uns.

Nach nur 4 Monaten Vorbereitungszeit traten wir dann am 23. Juni zum ersten Mal auf das Frankfurter Parket. Das war eine sehr arbeitsreiche und aufregende Zeit, und ich darf an dieser Stelle betonen, daß der erfolgreiche Börsengang nur durch den unermüdlichen Einsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie die Mitwirkung vieler erfahrener, externer Fachkräfte möglich war. An die-

ser Stelle unser Dank an alle Mitwirkenden.

All unsere Bemühungen hätten aber nicht zum Erfolg gereicht, wenn Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, uns nicht Ihr Vertrauen entgegengebracht und uns als Börsenneuling nicht die nötige Reife zugetraut hätten. Deshalb war und ist es uns besonders wichtig, unsere Strategien, Produkte, Märkte und Maßnahmen transparent für Sie zu machen. Das war auch unser zentrales Bestreben beim Erstellen unseres – ebenfalls ersten – Geschäftsberichts.

Wir möchten eine langfristige attraktive Investition für Sie sein, und wir sind davon überzeugt:

Ohne Vertrauen kann man keine Geschäftsbeziehung eingehen, und ohne Verstehen hält sie nicht.

Wir haben unser erstes Rekordjahr hinter uns und haben ambitionierte Ziele voll erfüllt. Und dabei haben wir noch viel vor, und noch viel zu bieten.

Seit dem Börsenstart hat sich unsere Aktie hervorragend entwickelt, aber wir haben in der jüngsten Vergangenheit die Volatilität des Aktienmarktes zum ersten Mal auch an unserem eigenen Aktienkurs erlebt. Wichtig ist es, unser Unternehmen im Sinne aller Interessengruppen durch geeignete Maßnahmen und Strategien auch durch mögliche Höhen und Tiefen sicher und profitable auf einem nachhaltigen Wachstumskurs zu steuern. Das ist unser Auftrag, dem wir mit dem Versprechen begegnen „WE CAN HANDLE IT“.

Lassen Sie mich nun anhand einiger Konzernkennzahlen aufzeigen, wie wir es denn nun „schaffen wollen“, dieses Versprechen auch zu halten. Im Geschäftsjahr 2005/2006 haben wir, wie Sie hier sehen können, durchweg deutliche Steigerungen erzielt: Ein Umsatzwachstum von 11,9 Prozent! Ein Unternehmen sollte im heutigen internationalen Wettbewerb nach Wachstum streben, um Marktposition, Marktpräsenz und auch Volumeneffekte zu sichern. Aber, wie Herr Joos schon sagte, es kommt auf die

Qualität des Wachstums an. Wodurch wächst man, und wie profitabel ist das überhaupt? Es reicht uns bei der Demag Cranes AG nicht, von konjunkturellen Aufschwüngen und weltwirtschaftlichen Trends zu profitieren – auch wenn wir die positiven Effekte gerne mitnehmen – und uns selbstverständlich stark in industriellen Wachstumsmärkten engagieren. Nachhaltiges Wachstum bedeutet für uns, dass wir Vertriebshebel haben, die es uns gestatten, zu jedem Zeitpunkt flexibel und weit gefächert auf Märkte einzugehen. Dadurch erwirken wir eine Kontinuität in unserem Wachstum und gleichzeitig eine wachsende Resistenz gegenüber möglichen Konjunkturschwankungen.

Vor diesem Hintergrund haben wir in den vergangenen Jahren eine Vielzahl von Maßnahmen definiert, die uns heute wesentliche Hebelmöglichkeiten bieten: An erster Stelle steht dabei ganz klar die Einführung unserer neuen innovativen Produktgenerationen in den Segmenten Industriekrane und Hafentechnologie

- ▷ bis zum Ende des Jahres 2007 werden wir im Segment Industriekrane den Übergang zwischen den alten und neuen Seil- und Kettenzüge abgeschlossen haben
- ▷ bis zum Ende des Jahres 2007 möchten wir im Segment Hafentechnologie 75 unseres Umsatzes mit Geräten machen, die innerhalb der letzten 2 Jahre eingeführt wurden.

Durch unsere Produktpalette und technischen Lösungen zielen wir darauf, unsere ausgezeichnete Kundenbindung weiter zu erhalten, neue Kunden zu gewinnen, in neue Marktsegmente vordringen, Fremdgeräte zu substituieren und attraktive Preis-/Leistungsverhältnisse für unterschiedliche Bedarfsgruppen anzubieten. Die Tatsache, dass sich unser Produkt-Mix flexibel an Markttrends und Kundenanforderungen anpassen kann, stellt uns auf eine solide Umsatzbasis.

Wie sieht es nun mit dem Ergebnis aus? Im Geschäftsjahr 2005/2006

stieg das bereinigte EBITDA um 24,4 Prozent, das bereinigte EBIT um 32 Prozent. Im EBIT verbesserten wir uns von 36,1 Millionen Euro auf 54,1 Millionen Euro, das entspricht einer Steigerung von 49,9 Prozent. Um solche Ergebnissteigerungen erzielen zu können, muss man viele Maßnahmen definieren und auch konsequent umsetzen. So haben wir unter anderem die Entwicklung und das Design unserer neuen Produktgeneration auf einem innovativem Plattformkonzept und auf umfassenden Gleichteilestrategien ausgerichtet: Dies gestattet uns auch im klassischen Maschinen- und Anlagenbau mit vergleichsweise kleinen Fertigungslosen eine sinnvolle Adaptation der Prinzipien, Methoden und Vorteilen der Großserienfertigung. Es ermöglicht uns die Umsetzung neuer Fertigungskonzepte in unseren Werken, die Reduzierung der eigenen Fertigungstiefe durch eine stärkere Einbindung von Zulieferern sowie die Einführung software-gestützter, optimierter Arbeitsprozesse.

Dabei sind wir auf dem richtigen Weg, es gibt noch viel Potential, aber es gibt auch noch viel zu tun.

Der Status heute ist: Obwohl wir uns noch mitten im Produkt-Generations-Wechsel befinden, und viele der Haupteffekte noch gar nicht greifen konnten, sehen wir an unserer Ergebnisentwicklung 2005/2006 die positiven Effekte dieser strategischen Maßnahmen. Unser Jahresüberschuss nach Steuern lag im Geschäftsjahr 2005/2006 bei 22,1 Millionen Euro.

Korrekterweise möchte ich an dieser Stelle aber auch darauf hinweisen, dass dieses sehr gute Ergebnis auch auf einen besseren Steuersatz als erwartet zurückzuführen ist. In den kommenden Jahren können wir durch die Unternehmenssteuerreform in Deutschland weitere positive Effekte erwarten: Im Jahr 2008 werden diese voraussichtlich zwischen 3,5 und 4 Prozentpunkten liegen.

An dieser Stelle eine kurze Erläuterung zu unseren bereinigten Zahlen: Wir weisen die bereinigten Kennzahlen separat aus, um transparent zu machen, wie die tatsächliche Ent-

wicklung unserer Betriebstätigkeit verläuft. Damit ermöglicht die Bereinigung dem Betrachter eine bessere Vergleichbarkeit unserer aktuellen und zünftigen Ergebniszahlen mit den Zahlen der Vorperioden. Diese ist somit unbelastet von den viel beschriebenen Sondereffekten, d.h. Einflüssen außerhalb der regulären Betriebstätigkeit.

Man muss klar sagen: Das Geschäftsjahr 2005/2006 war alleine schon durch den Börsengang außergewöhnlich. Folgerichtig war unser Ergebnis in dem Zeitraum auch stark durch Sondereffekte beeinflusst. Tatsächlich machen die Kosten für den Börsengang mit 12,4 Millionen Euro den größten Effekt aus. Die beiden anderen großen Blöcke an bereinigten Kosten 2005/2006 waren hohe Restrukturierungs- und Beratungskosten sowie Abfindungszahlungen im Rahmen von Sozialplänen, hauptsächlich im Segment Industriekrane. In Zukunft erwarten wir nur noch verhältnismäßig geringfügige Bereinigungen aufgrund der Anwendung der Erwerbsmethode als Folge des Kaufprozesses unserer Voreigentümer:

- ▷ zwischen 10,4 und 10,8 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2006/2007
- ▷ zwischen 5 und 6 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2007/2008 und
- ▷ zwischen 1,5 und 2 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2008/2009.

Damit wird die Differenz zwischen unseren bereinigten und unbereinigten Ergebniszahlen in den kommenden drei Geschäftsjahren sukzessiv geringer werden.

Meine Damen und Herren,

wichtige Messlatte für die Akzeptanz unserer neuen Produktgenerationen in unseren teilweise doch sehr wettbewerbsintensiven Märkten ist ganz klar die Entwicklung unseres Auftragseinganges und Auftragsbestandes. Sie sehen an den hier dargestellten Zahlen, dass unsere Kunden unser Streben nach technologischer Führung durch Innovation schon im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr positiv aufgenommen haben. So stiegen

im Hafentechnologie Segment der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2005/2006 um beachtliche 23,7 Prozent und der Auftragsbestand um 37,5 Prozent. Diese Zahlen liegen wesentlich über der als Vergleichswert üblicherweise herangezogenen durchschnittlichen Jahreswachstumsrate von 9,3 Prozent im weltweiten Containerumschlag. Die ausgezeichneten Zahlen der Berichtsperiode sind vor allem das Ergebnis von Wachstum durch Innovation:

- ▷ die Markteinführung der Generation 5 Hafenmobilkranne
- ▷ und der größten Einzelauftrag für vollautomatisierte Containertransporter, unsere AGVs, den das Segment bisher im Bereich der Hafenautomatisierung gewonnen hat.

Ganz wesentlich ist es – aus unserer Sicht – auch zu verstehen, in welchen Punkten sich die Anforderungen vielfältiger Zielgruppen und Zielregionen unterscheiden. In unseren neuen Produktgenerationen in den Segmenten Industriekrane und Hafentechnologie haben wir solche Aspekte von Anfang an im Produktdesign mit berücksichtigt. Im vergangenen Geschäftsjahr verzeichnete das Segment Services einen Anstieg im Auftragszugang von 15,2 Prozent.

Wie Herr Joos schon erläuterte, liegt dieser Erfolg nicht nur an der größten installierten Basis an Industriekranen weltweit. Sicher profitiert das Segment davon, Kunden Dienstleistungen aus erster Hand anbieten zu können. Aber auch hier stellen wir uns dem Wettbewerb durch attraktive Leistungspakete. Im gegenwärtigen Outsourcing-Trend können wir auch zunehmend Wartungsaufträge für Fremdprodukte gewinnen. Dies ist zukunftsgerichtet ein wichtiger Wachstumshebel.

Auf Konzernebene ist unser Auftragsbestand um 22,4 Prozent auf 305,6 Millionen Euro gestiegen. Die Herausforderung für uns ist es, solch ein Wachstum nicht nur im Markt durchzusetzen, sondern dann auch intern die erhöhte Anzahl von Aufträgen zuverlässig, kosteneffizient und

termintreu abzuwickeln. Die Voraussetzungen dafür haben wir über unsere laufenden Fertigungsoptimierungen und verkürzten Durchlaufzeiten geschaffen.

Meine Damen und Herren,  
die Ausrichtung eines Industriekonzerns auf Markt- und Technologieführerschaft durch Innovation ist sicher nicht billig. Das spiegelt sich ganz klar in den Forschungs- und Entwicklungskosten unseres Konzerns wider. Aber es lohnt sich, denn wir sichern uns damit weiterhin wesentliche Vorteile im globalen Wettbewerb.

Heute verkaufen wir nur noch wenige Produkte, die älter sind als 5 Jahre. Da wir alle Produkte aber auf der Basis unserer langjährigen Erfahrung und erprobter Technologie entwickeln können, stellt diese doch sehr schnelle und umfassende Verjüngung kein Absatzrisiko in unseren Märkten dar: Im Gegenteil, durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden in vielen Entwicklungsprojekten können wir aktuelle und zukünftige Kundenanforderungen an Produkte aufgreifen und auch neue Bedürfnisse im Markt schaffen.

Kostentechnisch wichtig ist dabei, dass wir intelligente Produktdesign-Konzepte verfolgen. Plattformkonzepte, Gleichteilestrategien, Produktfamilien sowie eine produktübergreifende Harmonisierung von technischen Lösungen werden es uns in Zukunft ermöglichen, Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen in Prozent des Umsatzes zu reduzieren. Und das, ohne unsere Innovationsfähigkeit zu beschneiden. So konnten wir bereits im Geschäftsjahr 2005/2006 unsere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen auf 2,3 Prozent des Umsatzes senken. Dies lag zum einen am Abschluss der Entwicklung der neuen Seil- und Kettenzüge im Segment Industriekrane und zum anderen an der erhöhten Aktivierung von Entwicklungskosten für die Generation 5 und die automatisierten Produkte des Segments Hafentechnologie. Eine besondere Rolle spielt in diesem Zusammenhang auch unser Fokus auf

hauseigenen Softwarelösungen. Die Kombination aus Hardware und Software, beide Komponenten selbst herzustellen und zu beherrschen, ist ein klares Alleinstellungsmerkmal in unseren Märkten und wird von unterschiedlichen Kundensegmenten verstärkt angefragt und angenommen.

Auch hier stehen wir eigentlich noch am Anfang einer Entwicklung, haben aber durch den Zukauf unsere holländischen Tochter TBA und ihrer Simulations- und Emulationssoftware im Segment Hafentechnologie einen wesentlichen Schritt getan.

Alle bisher beschriebenen Strategien und Maßnahmen ermöglichen das von uns angestrebte, hauptsächlich organische Wachstum. Das bedeutet auch ein relativ hohes Niveau an Investitionen. Wir legen dabei aber großen Wert darauf, zum einen nur in die Dinge zu investieren, die uns in der Umsetzung auch nachhaltig weiter bringen. Zum anderen sind unsere Maßnahmen an sich – wo irgend möglich – schon so konzipiert, dass sie ein möglichst geringes Investitionsvolumen erfordern. Das kann auch dazu führen, dass wir bisweilen unter unserem geplanten Investitionsbudget bleiben, wie im abgeschlossenen Geschäftsjahr geschehen. Dennoch lagen unsere Investitionen im Konzern in diesem Zeitraum bei 2,8 Prozent des Umsatzes.

Im Geschäftsjahr 2005/2006 waren die wesentlichen Projekte in unserem Segment Industriekrane:

- ▷ strategische Investitionen in die neuen Seil- und Kettenzüge
- ▷ der Umzug unserer Fertigungsstätte innerhalb Spaniens sowie
- ▷ die Erweiterung unserer Fertigung in China.

Im Segment Hafentechnologie erhöhten wir das Investitionsvolumen von 7,7 Millionen Euro im Vorjahr auf 18,5 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2005/2006. Diese Investitionen beinhalten – auch auf der Folie illustriert – den Bau einer kompletten neuen Lackieranlage sowie den Kauf eines Großbohrwerks für unser Werk Gottwald in Düsseldorf. Gemäß den

Anforderungen von IFRS wurden 6.2 Millionen Euro Entwicklungskosten aktiviert, vor allem für die neue Kran- generation 5 und die vollautomati- sierten Stapelkrane. Innerhalb des Segments Services beliefen sich die Investitionen im Berichtszeit-raum auf nur etwa 1,3 Millionen Euro. Zu- kunftsgerichtet planen wir in einigen unserer Zielregionen durch den Zu- kauf kleinerer unabhängiger Service- betriebe unsere Marktdurchdringung weiter zu verbessern.

Mit Blick auf die Segmente Indu- striekrane und Hafentechnologie ha- ben wir vor, zukünftig in erster Linie in weitere Produktoptimierungen, eine Feinabstimmung des Produktsor- timents sowie in eine noch gesteigerte Fertigungseffizienz zu investieren. Hier sehen wir noch wesentliche Po- tentiale. In Summe planen wir damit für den Konzern Investitionen zwi- schen 26 und 28 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2007/2008 und ein Senkung des Investitionsbedarfes auf ein Niveau von 22 bis 25 Millionen in den Folgejahren.

Die Entwicklung unserer Personal- zahlen unterstreicht deutlich die Ef- fektivität unserer Maßnahmen. Dazu zählen vor allem die Verschlan- gung und Verbesserung interner Arbeits- abläufe, die Einführung neuer softwa- regestützter Prozesse, die Umsetzung von Effizienzsteigerungsmaßnah- men in allen Bereichen, eine flexible Or- ganisation, die den Einsatz von Leihar- beitern ermöglicht, um Spitzen in der Fertigungsauslastung kosten-effizient auffangen zu können. Diese Maßnah- men gestatten es uns, bei hohen Wachstumsraten unsere Organisation auch in Zukunft schlank zu halten. Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg der Personalstand um nur 2,9 Prozent, ob- wohl wir den Umsatz im gleichen Zeitraum deutlich um 11,9 Prozent steigerten. Eine Kennzahl, auf der wir ein besonderes Augenmerk haben, ist aber der Umsatz pro Mitarbeiter: Im Geschäftsjahr 2005/2006 erzielten wir hier eine Verbesserung von ca. 8,8 Prozent auf 174 tausend Euro pro Mitarbeiter. Diese Entwicklung zeigt die Nachhaltigkeit unserer Optimie-

rungsprozesse. Wir wissen, dass die positive Entwicklung unseres Kon- zerns auf der Leistungsbereitschaft, Leistungsfähigkeit und Flexibilität unserer vielseitigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beruht. Deshalb ist uns eine hohe Motivation und lau- fende Qualifikation eben dieser Mit- arbeiterinnen und Mitarbeiter sehr wichtig und wir fördern stark ihr En- gagement und ihre Innovationskraft.

Neben den bereits erläuterten Ge- schäfts- und Ergebniskennzahlen sind noch weitere Kennzahlen zur Steue- rung des Unternehmens relevant. So haben Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ein besonderes Interesse an dem wirtschaftlichen Einsatz des von Ihnen zur Verfügung gestellten Kapitals, der Unternehmensverschul- dung, und der Generierung von Cash. Die Reduzierung der Nettofinanzver- bindlichkeiten und des Verhältnisses der Nettoverschuldung zum Eigenka- pital, – also das so genannte Gearing – ist ein besonderer Management- Schwerpunkt der Demag Cranes AG.

Im Geschäftsjahr 2005/2006 haben wir die Nettofinanzverbindlichkeiten von 361 Millionen Euro im Jahr 2002/2003 auf 133,3 Millionen Euro im Jahr 2005/2006 erheblich gesenkt. Unterstützt wurde diese Entwicklung unter anderem durch einen neuen Kreditrahmens in Höhe von 325 Mil- lionen Euro, der 2006 anlässlich des Börsengangs aufgenommen wurde. Diese Kreditvereinbarung hat zwei Vorteile: Zum einen ermöglicht sie uns eine größere Flexibilität bei der Aufnahme von liquiden Mitteln, zum anderen senkt sie erheblich unsere Kosten der Finanzierung. Mit einem Gearing von 70,6 Prozent im vergan- genen Geschäftsjahr haben wir bereits ein gutes Verhältnis von Schulden zu Eigenkapital erreicht. Auch hier gilt aber, dass wir uns auf dem Erreichten nicht ausruhen wollen. Durch eine fortlaufende Optimierung unserer Ka- pitalstruktur wollen wir das Gearing weiter senken.

Eine weitere zentrale Rolle in un- serem Unternehmen nimmt die Gene- rierung von Cash ein. Die erfolgrei- che Erwirtschaftung liquider Mittel

ermöglichte uns die Finanzierung un- serer laufenden Geschäfts sowie die komplette Innenfinanzierung unserer Investitionstätigkeit. Heute können wir 44,1 Millionen Euro als Freien Cash Flow vor Finanzierung auswei- sen. Somit sind wir auch in der Lage, Ihre Dividende aus eigenen Mitteln auszus zahlen.

Das war also das Geschäftsjahr 2005/2006. Und wo stehen wir heute? Auch im ersten Quartal 2006/2007 ging es – im Vergleich zum Vorjahre- squartal – gleich stark weiter: Wir konnten das bereinigte EBIT um 88,3 Prozent steigern. Das entspricht einer bereinigten EBIT-Marge von 8,6 Pro- zent, und liegt somit 3,5 Prozent- punkte über der Vorjahresperiode. Wir konnten unseren Umsatz um 10,9 Prozent steigern. Das entspricht 242,5 Millionen Euro.

Herr Joos wird Ihnen gleich noch unseren Ausblick für das Geschäfts- jahr 2006/2007 geben. Lassen Sie mich an dieser Stelle aber darauf hin- weisen, dass es unterjährig und pro- jektbedingt durchaus zu Verschiebun- gen in unseren Kennzahlen kommen kann. In der Regel haben wir ein be- sonders starkes viertes Quartal, und sehen einen vergleichbaren Trend auch für 2006/2007 voraus.

Abschließend darf ich noch einmal auf unsere Unternehmensvision ver- weisen: Wir wollen und können in unseren Märkten die erste Wahl sein: Weil wir uns Ziele setzen und Lei- stung bringen. Weil wir noch viele Ideen und damit Potentiale haben. Weil wir diese in den nächsten Jahren zum ersten Mal eigenverantwortlich umsetzen und erschließen können. Denn zum ersten Mal sind unsere Tochtergesellschaften und Segmente als unbestrittene Spezialisten auf ihren jeweiligen Gebieten nicht Ein- zelkämpfer oder Teile eines Misch- konzerns. Wir können gemeinsam diese Fähigkeiten bündeln und unsere Kernkompetenzen auf profitables, nachhaltiges Wachstum fokussieren. Es wäre schön, wenn Sie uns dabei weiter begleiten und Ihr Vertrauen schenken würden.

Vielen Dank

*Teil 3: Ausblick**Harald J. Joos, Vorstandsvorsitzender*

Danke, Herr Kießling. Meine Damen und Herren, ich möchte die Vorstandspräsentation mit einem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr schließen:

Was die generellen Rahmenbedingungen anbelangt, erwarten wir ein stabiles konjunkturelles Umfeld mit starken Wachstumstrends in einigen Teilmärkten.

Bei den Industriekranen werden wir die Umstellung auf die neuen Generationen der Seil- und Kettenzüge komplett vollziehen. Die neuen Produktfamilien bieten deutliche Verbesserungen gegenüber ihren jeweiligen Vorgängermodellen. Zusätzlich zu diesen Produkten für das Premiumsegment werden wir unsere Aktivitäten durch sinnvolle Produkterweiterungen und -ergänzungen auch in den Volumensegmenten ausbauen. Auf der Ergebnisseite erwarten wir weitere Positiveffekte aus den in den letzten Jahren eingeleiteten Kostensenkungsmaßnahmen. Das EBIT-Margen-Ziel sehen wir bei 5 Prozent, was eine Verdopplung der Profitabilität im Vergleich zum abgelaufenen Geschäftsjahr entspricht

Im Segment Hafentechnologie werden wir nach der Einführung der neuen Generation 5 bei den Hafenum-

bilkranen und den vollautomatischen Stapelkranen im letzten Jahr an der Produktoffensive festhalten. Mit der neuen Kompaktklasse von Hafenumbilkranen richten wir uns an den Kundenbedarf aus und bieten eine Alternative für kleinere Häfen, die unsere Krane im täglichen Güter- und Containerumschlag weniger intensiv als die Großhäfen nutzen und eine entsprechend andere und kostengünstigere Konfiguration der Krane wünschen.

Darüber hinaus werden wir über ein modernes neues Fertigungskonzept verstärkt Outsourcing-Partner nutzen und die Durchlaufzeiten weiter verkürzen.

Unser Segment Services wird weiterhin vom Outsourcingtrend auf Kundenseite profitieren. Entsprechend werden wir die Abdeckung unserer eigenen installierten Basis aber auch von Fremdanbietern mit Serviceverträgen weiter steigern. Wie angekündigt wollen wir bei der eigenen Basis mittelfristig eine Abdeckung von 50 Prozent nach rund 40 Prozent im abgelaufenen Geschäftsjahr erreichen. Dazu werden wir unsere Service-Infrastruktur insbesondere in neu entstehenden und wachsenden Industriegebieten weiter verstärken und vernetzen. Die EBIT-Marge wollen wir mindestens auf dem aktuell hohen

Niveau halten. Zum Ende des nächsten Geschäftsjahres 2007/2008 streben wir eine Steigerung auf 20 Prozent an.

Meine Damen und Herren,

wie Sie sehen können, haben wir uns auch für das laufende Geschäftsjahr wieder ehrgeizige Ziele gesetzt.

Auf Konzernebene erwarten wir ein Umsatzwachstum in der Bandbreite zwischen 7 und 10 Prozent. Wir werden auch weiterhin den Fokus auf nachhaltiges und profitables Wachstum legen. Entsprechend wollen wir beim bereinigten EBITDA um 20-25 Prozent und bei bereinigtem EBIT um 24-29 Prozent überproportional wachsen. Wir sind erfolgreich in dieses Geschäftsjahr gestartet und sehen uns auf einem sehr guten Weg diese Ziele zu erreichen.

Meine Damen und Herren,

Hiermit sind wir am Ende der Vorstandspräsentation angekommen. Ich möchte Ihre Aufmerksamkeit aber noch kurz auf unseren Finanzkalender lenken: Die nächsten Zwischenberichte zum Halbjahr und zum 3. Quartal legen wir am 15. Mai bzw. am 9. August vor. Die Vorlage der Bilanz und des Geschäftsberichts für das Geschäftsjahr 2006/2007 ist für den 9. Dezember 2007 geplant.

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit.