

## Wir sind in unserem Markt die Nummer eins

**Volker Kronseder, Hans-Jürgen Thaus**  
Vorstandsvorsitzender, stv. Vorstandsvorsitzender  
der KRONES AG  
in der Hauptversammlung am 20. Juni 2007



*Volker Kronseder*

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu unserer heutigen Hauptversammlung möchte ich Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich begrüßen. Vielen dank, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind.

### Das Geschäftsjahr 2006

Wir freuen uns heute, die Gelegenheit zu haben, mit Ihnen über unser Unternehmen und die Ergebnisse des abgelaufenen Geschäftsjahres zu sprechen.

Krones hat im Geschäftsjahr 2006 seine Position als Weltmarktführer für Getränkeabfüllanlagen trotz einer harten Wettbewerbssituation nicht nur behauptet, sondern weiter ausgebaut. Unser Erfolg lässt sich auch an unseren Zahlen ablesen:

▷ den Auftragseingang konnten wir gegenüber dem Vorjahr um mehr als 13% auf 1,97 Mrd. Euro steigern

▷ der Auftragsbestand von 747 Mio. Euro per Jahresende 2006 sichert uns eine sehr gute Auslastung und ist Basis für weiteres Wachstum im Jahr 2007

### Unsere Aktionäre sollen eine um 20 Cent höhere Dividende von 1,60 Euro je Aktie erhalten.

▷ mit 1,91 Mrd. Euro kletterte der Umsatz 2006 im Vergleich zum Vorjahr um 12,7%

▷ das Ergebnis vor Steuern verbesserten wir um mehr als 20% auf knapp 110 Mio. Euro

▷ der Gewinn nach Steuern stieg zum siebten Mal in Folge und liegt mit 77,5 Mio. Euro um 22% höher als im Vorjahr

▷ auf Basis dieser positiven Entwicklung sollen unsere Aktionäre eine um 20 Cent höhere Dividende von 1,60 Euro je Aktie erhalten

### Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Mit neuen Rekorden bei Umsatz, Auftragseingang, Auftragsbestand und beim Ergebnis hat Krones seinen Erfolgskurs 2006 eindrucksvoll fortgesetzt. Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, wie zuverlässig und kontinuierlich wir unser Unternehmen entwickelt haben: 1996 lag unser Umsatz bei 834 Mio. Euro, 2006 beim 2,3-fachen dieses Wertes. Im gleichen Zeitraum steigerten wir den Jahresüberschuss um das 5,5-fache. Auf diese hervorragende Entwicklung sind wir stolz. Wir ruhen uns aber keinesfalls auf dem Erreichten aus, sondern wollen unseren Erfolgsweg konsequent weiter fortsetzen.

### Weltweite Trends bei Getränkeverpackungen

Über 80% unserer Umsatzerlöse sind PET-getrieben. Mit dem Einstieg in die PET-Streckblastechnik im Jahr 1997 haben wir eine entscheidende Grundlage für unser heutiges Wachstum geschaffen. Nach einer Studie

von renommierten Forschungsgesellschaften wird PET auch im kommenden Jahrzehnt seinen weltweiten Siegeszug bei Getränkeverpackungen fortsetzen. Während im Jahr 2005 weltweit 254 Milliarden Getränkeeinheiten in PET-Behältern verkauft wurden, sollen es im Jahr 2015 mit rund 565 Milliarden Einheiten mehr als doppelt so viele sein. Das entspricht einem jährlichen Wachstum von mehr als + 8%. Der Weltverbrauch im Getränkebereich insgesamt lag im Jahr 2005 bei 970 Milliarden abgefüllten Einheiten und wird bis 2015 auf rund 1.380 Milliarden Einheiten steigen. Der Marktanteil von PET im Verpackungsmix soll von 26% (2005) auf 41% im Jahr 2015 anwachsen. Das starke Wachstum bei PET hat mehrere Gründe: Für den Betreiber von Abfüllanlagen sind PET-Lösungen wirtschaftlicher (Total-Costs-of-Ownership/TCO) und auch flexibler als zum Beispiel Karton oder Glas. PET ist zudem umweltfreundlich. Während z.B. Karton nur zu 16% recycelt wird, kann PET durch horizontales Recycling („Flasche zu Flasche“) oder vertikales Recycling (es wird ein anderes Produkt aus der recycelten Flasche hergestellt) nahezu vollständig in den Stoffkreislauf zurückgeführt werden.

---

## Der Trend ist eindeutig: The winner is PET.

---

Das Thema Umwelt hat bei Krones einen hohen Stellenwert. Daher können wir unseren Kunden innovative Angebote in diesem Bereich machen: Bestes Beispiel: die integrierte PET-Recycling-Anlage von Krones, mit der aus gebrauchten PET-Flaschen neue Flaschen hergestellt werden können.

Der Trend ist eindeutig: The winner is PET. Krones ist in einer Branche, die auch für die Zukunft ein sehr großes Wachstumspotential weltweit hat. Um Ihnen dieses Thema noch näher zu bringen, möchten wir Ihnen jetzt gerne einen Film zeigen.

## Auftragseingang/ Auftragsbestand

Die starke Nachfrage nach Krones-Produkten spiegelt sich auch im Auftragseingang wider, der 2006 gegenüber dem Vorjahr um mehr als 13% auf 1.967 Mio. Euro kletterte. Der Auftragseingang aus dem Inland stieg als Folge der neuen Gesetzgebung für Pfandflaschen. Seitdem unsere Kunden Gewissheit haben, wie das Pfandsystem aussieht, löst sich der Investitionsstau aus den Vorjahren auf. Hohe

---

## Mit 1.911 Mio. Euro steigerte Krones den Umsatz im Geschäftsjahr 2006 um 12,7%.

---

Nachfrage gab es aus den USA, vor allem nach Anlagen zur Abfüllung von Wasser in PET. Profitiert haben wir auch davon, dass PET in den etablierten Märkten wie Europa und Nordamerika den Karton als Verpackungsmaterial bei Säften und Milchprodukten zunehmend ersetzt.

Der Auftragsbestand lag am 31.12.2006 mit 747 Mio. Euro um 8% höher als im Vorjahr. Durch weitere Optimierungen in der Produktion sowie in den Prozess- und Planungssystemen konnten wir unsere Durchlaufzeiten weiter verkürzen.

## Umsatzsegmentierung

Mit 1.911 Mio. Euro steigerte Krones den Umsatz im Geschäftsjahr 2006 um 12,7%. In Deutschland kletterte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um gut 26% auf 289 Mio. Euro. Das entspricht einem Inlandsanteil am Konzernumsatz von rd. 15%. In Europa (ohne Deutschland) erzielten wir rd. 37% unserer Umsatzerlöse. Mit 48% erwirtschafteten wir nahezu die Hälfte unserer Umsätze außerhalb Europas. Damit ist Krones im wahrsten Sinne des Wortes ein „global player“.

Das prozentual stärkste Wachstum innerhalb unserer Abnehmerbranchen verzeichneten wir im Non-Beverage-Bereich (Food, Chemie, Pharma, Kos-

metik). Die betreffenden Umsatzerlöse stiegen um + 18% auf 441 Mio. Euro. Der betreffende Anteil am Konzernumsatz legte auf 23% zu. Unsere höchsten Umsätze erzielten wir mit 870 Mio. Euro in der Branche Softdrinks, Wasser und Säfte. Gemessen am Gesamtumsatz legte der Bereich auf 46% zu.

Der Umsatz mit den Herstellern von alkoholischen Getränken kletterte unterproportional nur um rd. + 4% auf 600 Mio. Euro. Das lag daran, dass in der Alkoholindustrie weniger neue Produkte auf dem Markt kamen als bei anderen Getränkearten. Der Anteil von 31% an unserem Gesamtumsatz zeigt, dass Krones heute weit mehr als nur ein Hersteller besonders guter Brauereimaschinen ist.

Im größten und profitabelsten Segment „Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung“ setzte Krones mit 1.642 Mio. Euro um 13,5% mehr um als im Vorjahr. Der Anteil unseres Kernsegments am Konzernumsatz beträgt 86%. Das Segment „Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion / Prozesstechnik“ wuchs um 8% auf 197 Mio. Euro. Hier legten wir unterproportional zu, weil das Augenmerk weniger dem Wachstum als der Verbesserung der

---

## Krones ist heute weit mehr als nur ein Hersteller besonders guter Brauereimaschinen.

---

Renditen galt. Unser kleinstes Segment „Maschinen und Anlagen für den unteren Leistungsbereich/KOSME“ legte um gut 8% auf 72 Mio. Euro zu und verbesserte gleichzeitig die Profitabilität.

## EBITDA

Unsere operative Marge, also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) verbesserten wir im abgelaufenen Jahr um 15,4% auf knapp 158 Mio. Euro.

## EBIT

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) kletterte um fast 20% auf 108 Mio. Euro.

## EBT

Um mehr als 20% auf 109,6 Mio. Euro stieg das Ergebnis vor Steuern (EBT).

## Jahresüberschuss

Wir freuen uns über einen Jahresüberschuss nach Steuern von 77,5 Mio. Euro, was einer Verbesserung um 22% entspricht.

---

## Wir investieren jährlich zwischen 5 und 6% unserer Umsatzerlöse in Forschung und Entwicklung.

---

Trotz der guten Zahlen sind wir nicht zufrieden, weil die EBT-Marge mit 5,7% deutlich unter unserem mittelfristigen Ziel von 7,0% liegt.

## Abschreibungen/Investitionen

Im Jahr 2006 investierten wir rd. 68 Mio. Euro in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, weitere 9,5 Mio. Euro entfielen auf aktivierte Entwicklungsaufwendungen. Die Sachinvestitionen betrafen im Wesentlichen den Ausbau der Fülltechnik einschließlich einer neuen Produktionshalle, den Bau des neuen Technologie- und Vertriebszentrums in Neutraubling sowie neue Maschinen für den Fertigungsstandort Nittenau. Die von uns getätigten Gesamtinvestitionen betragen rd. das 1,56-fache der Abschreibungen von knapp 50 Mio. Euro. Dies war notwendig, um den von uns geplanten Wachstumskurs sicherstellen zu können. Im laufenden Jahr 2007 erwarten wir einen Rückgang dieses Verhältnisses, mittelfristig sollte sich die Relation – ohne mögliche Akquisitionen – auf dem 1,1- bis 1,2-fachen bewegen.

## Forschung & Entwicklung

Um die Innovationskraft unseres Unternehmens auf höchstem Niveau zu halten und den technologischen Vorsprung zu sichern, investieren wir jährlich zwischen 5 und 6% unserer Umsatzerlöse in Forschung und Entwicklung; ein im Branchenvergleich sehr hoher Wert. 2006 summierten sich die F&E-Aufwendungen auf rd. 100 Mio. Euro. 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 nur Maschinen“. Innovationen sind und bleiben die Quelle des technischen und technologischen Vorsprungs von Krones.

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

---

## Aufgrund der Weitsichtigkeit der Arbeitnehmervertreter ist es uns gelungen, eine vorbildliche Betriebs- vereinbarung zu treffen.

---

Kontinuierliche 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 permanent verändernden Gegebenheiten anzupassen. Von entscheidender Bedeutung ist aber, dass wir unsere 9.165 Mitarbeiter (+ 1,5% über Vorjahr) für dieses Denken gewonnen ha-

ben. Auch aufgrund der Weitsichtigkeit der Arbeitnehmervertreter ist es uns gelungen, eine Betriebsvereinbarung zu treffen, die in der Wirtschaftspresse als vorbildlich im Sinne der Mitarbeiter und des Unternehmens gelobt wurde. In diesem Zukunftspakt hat Krones mit seinen Beschäftigten unter anderem flexiblere

---

## Die Nettoliquidität des Konzerns betrug am Jahresende 57 Mio. Euro.

---

und längere Arbeitszeiten vereinbart und eine Erfolgsbeteiligung für alle Mitarbeiter ab einem bestimmten Ertragsniveau. Im Gegenzug für die Kompromissbereitschaft unserer Mitarbeiter hat Krones weitere Investitionen zur Stärkung der deutschen Standorte zugesagt. 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.

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.

*Hans-Jürgen Thaus*

## Konzernbilanz Aktiva

Die Ausweitung unseres Geschäfts spiegelt sich auch in der Bilanzsumme des Konzerns wider, die sich auf 1.472 Mio. Euro erhöhte. Den stärksten Zuwachs bei den Vermögenswerten hatten wir bei den Vorratsbeständen und bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die Gründe hierfür sind einerseits das gestiegene Umsatzvolumen bzw. unser Wachstum und andererseits die zunehmende Komplexität bei unseren High-Tech-Anlagen, die wir kundenspezifisch bauen. Nach wie vor sind wir ohne nennenswerte Bankschulden

ausgekommen. Die Nettoliquidität des Konzerns betrug am Jahresende 57 Mio. Euro. Dies sichert uns weiterhin unsere Unabhängigkeit und eröffnet uns einen großen finanziellen Handlungsspielraum.

### Konzernbilanz Passiva

Mit einem Eigenkapital von 629 Mio. Euro beträgt die Eigenkapitalquote 42,7%. Bei den Rückstellungen legten vor allem die sonstigen Rückstellungen deutlich zu, was ein Indiz für unsere konservative Bilanzierung ist. Die Zunahme der kurzfristigen Verpflichtungen resultiert aus höheren Kundenanzahlungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

### ROCE

Die Rendite des eingesetzten Kapitals (ROCE) ermittelt aus dem Verhältnis von EBIT zur durchschnittlichen Netto-Kapitalbindung konnten wir auf 16,1% verbessern (Vorjahr 14,7%). Unser mittelfristiges Ziel ist es, eine Rendite auf das eingesetzte Kapital von 20% zu erzielen. Um diesen Wert zu erreichen, bedarf es noch einiger Anstrengungen. Auf der einen Seite sollen weitere Zuwächse beim

### Die Krones-Stammaktie hat sich seit 1999 mehr als verachtfacht.

Ergebnis die Kapitalrendite voranbringen. Andererseits werden wir die Kapitalbindung und hier hauptsächlich das Working Capital optimieren. Wir haben damit begonnen, unser Forderungsmanagement zu verbessern und die Kapitalbindung in den Vorräten zu verringern.

### DVFA-Ergebnis

Das Ergebnis je Aktie stieg um über 22% und erreichte mit 7,34 Euro einen neuen Rekordwert.

### Dividende

Aufsichtsrat und Vorstand der Krones AG schlagen der heutigen Haupt-

versammlung eine Dividendenaus-schüttung von 1,60 Euro je Aktie vor. Dies entspricht einer Ausschüttungs-summe von insgesamt rd. 16,9 Mio. Euro. Es ist dann die achte Dividen-denerhöhung in Folge. Bezogen auf den 2006er Jahresabschlusskurs von 115,84 Euro beträgt die Dividenden-rendite damit 1,4%.

### Entwicklung Börsenwert

Der Kapitalmarkt honorierte die verlässliche und kontinuierlich positive Unternehmensentwicklung von

### Die Forderung unserer Kunden geht immer stärker hin zu schlüsselfertigen Gesamtlösungen.

Krones. Die Krones-Stammaktie notierte 1999 auf einem Niveau von 19,80 Euro. Seitdem hat sie in der Spitze um 757% zugelegt. Das heißt, der Wert hat sich seit 1999 mehr als verachtfacht.

### Rendite/Umsatzwachstum

Eine aktuelle Analyse der HVB Equity Research bezüglich der deutschen börsennotierten Maschinen- und Anlagenbauer zeigt auf, dass einzig Krones sowohl von der Wachstumsentwicklung als auch Renditeentwicklung im Zeitraum 2005 bis 2007 die besten Werte aufweist. Das heißt für uns: Wir sind eines der besten deutschen Maschinenbau-Unternehmen und wir gehören als solches in den MDAX.

Trotz hervorragender Kursentwicklung ist der Verbleib von Krones im MDAX aber nur bei weiterhin guter Performance sicherzustellen. Krones wird daher alle Möglichkeiten ausschöpfen, um auch künftig seine ausgezeichnete Position im Kapitalmarkt zu behalten.

### Aktiensplit

Andererseits gehören Krones-Aktien aber schon heute zu den Werten mit den optisch höchsten Kursen im MDAX (nur ganz wenige der 50 MDAX-Aktien

sind teurer als 100 Euro). Deshalb möchten wir der heutigen Hauptversammlung einen Aktiensplit im Verhältnis 1:3 vorschlagen. Mit diesem Aktiensplit soll die Aktie wieder „leichter“, attraktiver und besser handelbar werden. Als Voraussetzung für den Aktiensplit ist gleichzeitig die Erhöhung des Grundkapitals aus Gesellschaftsmitteln von derzeit 26,9 Mio. Euro auf dann 40,0 Mio. Euro erforderlich.

### Wettbewerb

Bevor wir zu den Ergebnissen des ersten Quartals 2007 kommen und einen Ausblick für das Gesamtjahr geben, möchten wir die jüngsten Veränderungen im Wettbewerbsumfeld kommentieren. Die Forderung unserer Kunden geht immer stärker hin zu schlüsselfertigen Gesamtlösungen. Dies umfasst die Füll- und Verpackungstechnik, die Prozesstechnik zur Herstellung von Getränken und die In-house-Logistik, das heißt den kompletten Warenfluss von der Produktion bis zur Verladung auf den LKW. Das ganze muss in ein hochintegriertes IT-System mit Anbindung an das kundeneigene ERP-System eingebettet werden. Krones ist bereits heute in der Lage, ein solches integriertes Gesamtsystem zu bieten. Die GEA-Gruppe geht mit ihren jüngsten Akquisitionen möglicherweise in die-

### Mit einem Ergebnis vor Steuern von 36,1 Mio. Euro übertrafen wir den Vergleichswert aus dem ersten Quartal des Vorjahres um 18%.

selbe Richtung. Deshalb erscheint GEA neu auf dem Chart der Hauptwettbewerber. Mit der Akquisition von Procomac, einem kleineren italienischen Mitbewerber im Bereich Fülltechnik (mit Schwerpunkt PET-Aseptik) und Huppmann (ein Mitbewerber von Steinecker im Bereich Prozesstechnik „Bier“) hat sich GEA als Mitbewerber neu aufgestellt. In den etablierten Bereichen „Process-Engineering“ und

„Process-Equipment“ ist die GEA bereits seit Jahren gut etabliert und beignet uns von Anfang an als Wettbewerber in unserem Bereich Prozesstechnik. Die KHS AG, Tochtergesellschaft der Klöckner-Werke, gehört seit kurzem zur Salzgitter AG. Für die Salzgitter AG ist diese Akquisition der Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes und dies bestätigt, dass wir offensichtlich in einem interessanten zukunftsfähigen Markt agieren.

---

**Für das laufende Jahr 2007 erwarten wir, dass wir unsere Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr zwischen + 7% und + 12% steigern.**

---

Sowohl GEA als auch Salzgitter sind börsennotierte Aktiengesellschaften, die unternehmerischen Erfolg mit ihren Engagements zum Ziel haben; deshalb erwarten wir einen weniger ruinösen Preiswettbewerb mit diesen beiden Mitbewerbern. Wir gehen davon aus, dass auch die nicht börsennotierte Sidel mittelfristig positive Unternehmensergebnisse bringen muss, so dass die jüngsten Veränderungen im Wettbewerbsumfeld aus Krones-Sicht nicht unbedingt nachteilig sein sollten und am Ende eigentlich zu verbesserten Renditen im Gesamtmarkt führen müssten.

### **Zwischenbericht 1. Quartal 2007**

Die folgenden Zahlen und Fakten zum ersten Quartal 2007 belegen, dass Krones seinen Erfolgskurs auch im laufenden Jahr konsequent fortsetzt.

#### ▷ *Auftragseingang*

Der Auftragseingang stieg im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 14% auf 557 Mio. Euro.

#### ▷ *Auftragsbestand*

Zum Stichtag 31.03.2007 lag der Auftragsbestand im Konzern bei knapp 800 Mio. Euro und damit um 10% höher als ein Jahr davor.

Der Auftragsbestand garantiert eine Kapazitätsauslastung von mindestens fünf Monaten.

#### ▷ *Umsatz*

Eine weitere Steigerung der Umsatzerlöse um 12% auf 505 Mio. Euro zeigt, dass wir mit unserer Produkt- und Innovationsoffensive bei unseren Kunden „richtig“ liegen. Wir sind nicht nur größer geworden, sondern vor allem stärker. Wir haben an Fitness und Qualität gewonnen.

#### ▷ *Ergebnis*

Mit einem Ergebnis vor Steuern von 36,1 Mio. Euro übertrafen wir den Vergleichswert aus dem ersten Quartal des Vorjahres um 18%. Damit haben wir unser anspruchsvolles langfristiges Renditeziel von 7,0% wieder erreicht bzw. leicht übertroffen. Das Ergebnis nach Steuern liegt im ersten Quartal des laufenden Jahres bei 22,9 Mio. Euro bzw. 20% über dem Vorjahreswert.

Die Ergebnisse des ersten Quartals 2007 sind ein klarer Beleg dafür, dass wir gut unterwegs sind. Sowohl hinsichtlich Auftragseingang und Umsatz, aber auch beim Ergebnis vor und nach Steuern ist das erste Quartal dieses Jahres das beste Quartal aller Zeiten für Krones – und wir haben den Anspruch und den Ehrgeiz, diese Zahlen im 2. Quartal nochmals zu übertreffen.

### **Ausblick 2007 – Wachstumsziele**

Mit unserer derzeitigen Produkt- und Marktoffensive werden wir 2007 und auch in den kommenden Jahren

---

**Wir werden innovative  
Geschäftsprozesse mit  
innovativen Technologien  
und Methoden  
künftig noch besser  
gestalten können.**

---

den Erfolgskurs von Krones fortsetzen und bei Umsatz und Ergebnis zulegen. Unser langfristiges Ziel ist es, pro Jahr zwischen 5 und 10% aus dem bestehenden Geschäft zu wach-

sen. Für das laufende Jahr 2007 erwarten wir, dass wir unsere Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr zwischen + 7% und + 12% steigern. Grund für unseren Optimismus ist das weltweite Wachstum des Getränkeverpackungsmarkts, besonders bei PET-Lösungen. Im Inland wächst die Investitionsbereitschaft aufgrund des jetzt klareren Pfandsystems. Wir verspüren eine wachsende Substitution von Karton durch PET-Lösungen bei Säften und Milchlösungen, hier

---

**Krones ist ein kerngesundes, sehr leistungsfähiges Unternehmen, das weiter wachsen wird.**

---

wiederum insbesondere in den starken Märkten wie Europa und Nordamerika. Der Schlüssel hierzu heißt „Aseptic-Filling“, ein Technologiebereich mit allerhöchsten Anforderungen, in welchem sich Krones mittlerweile die führende Rolle im Markt erobert hat. Weiteres Wachstum für Krones wird der Ausbau der Prozesstechnologie mit sich bringen. Uns ist bewusst, dass wir in diesem Segment in einigen Bereichen noch Verbesserungsbedarf haben, deshalb gehen wir an dieses Thema auch vorsichtig heran. Möglicherweise werden wir uns hier auch durch Akquisitionen verstärken. Die Prozesstechnologie ist aber ein essentieller Baustein der Krones-Wachstumsstrategie. Wir wollen damit gegenüber dem Kunden als Lösungsanbieter „Alles aus einer Hand“ auftreten; dem Kunden ein Höchstmaß an Synergien, Effizienz und Kostentransparenz ermöglichen („One-Stop-Shot“/ ein Verantwortlicher für Gesamt-System). Der weitere Ausbau unseres Bereiches „Life-Cycle-Services“ wird mit zunehmender Komplexität der Anforderungen aus Kundensicht immer wichtiger. Wir haben sehr viel getan, um hier besser, schneller und effizienter zu werden. Daraus leiten wir die Zuversicht ab, dass wir in diesem Segment weiter profitabel wachsen. Um auch den unteren Leistungsbereich gut abzude-

cken, sind wir mit unserer zweiten Marke „KOSME“ jetzt über das gesamte Getränkemaschinensegment hinweg vollständig aufgestellt. Wir haben bei KOSME einige Vorleistungen erbracht, die in Zukunft auch die entsprechenden Ergebnisse abwerfen werden.

### **Ausblick 2007 – Performance-Ziele**

Wir setzen unsere Maßnahmen zur Steigerung von Effizienz und Produktivität konsequent fort. So realisieren wir jedes Jahr Produktivitätssteigerungen in der Produktion, die uns in die Lage versetzen, im gegebenen Wettbewerbsumfeld führend zu bleiben. Es ist Bestandteil unserer Unternehmenskultur, im Sinne eines nachhaltigen Kostenmanagements unsere Prozesse permanent zu überprüfen und zu verbessern. So läuft z.B. ein internes Projekt „100 Pro“ im Sinne eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses. Ein weiteres Projekt „WORK“ soll uns helfen, dass die zunehmende Komplexität der Markt- und Kundenanforderungen intern beherrschbar bleibt. Ziel ist es hierbei, zukünftige Produkte und Leistungen schneller, pünktlicher, besser, flexibler und mit geringerem Aufwand anbieten zu können, obwohl wir den Kunden noch mehr Wahlmöglichkeiten, Lösungen und Varianten anbieten müssen. Einfach gesagt: wir werden innovative Geschäftsprozesse mit innovativen Technologien und Metho-

den künftig noch besser gestalten können. Weiteres Umsatzwachstum wird uns auch helfen, die gegebene Infrastruktur besser zu nutzen und die Fixkosten – relativ gesehen – zu reduzieren. Die mit der letzten Drinktec begonnene Innovationsoffensive führen wir konsequent weiter – die Zufriedenheit unserer Kunden bestärkt

### **Wir werden voraussichtlich einen Jahresüberschuss nach Steuern von deutlich mehr als 80 Mio. Euro erreichen.**

uns darin. Wir sind *innovativer* als andere, und wir sind *effizienter* als andere. Wir haben unsere Mitarbeiter in unsere Zielsetzungen engstens eingebunden, so dass wir über eine hoch motivierte Belegschaft verfügen, die den festen Willen hat, im Wettbewerb zu gewinnen.

### **Ausblick 2007 – Ertragsziele**

Krones ist ein kerngesundes, sehr leistungsfähiges Unternehmen, das weiter wachsen wird. Unsere Finanzziele sind im Rahmen des gegebenen Marktumfeldes ehrgeizig, aber realistisch. Für 2007 erwarten wir eine Vorsteuer-Rendite (ROS) von 7,0%, entsprechend unseren langfristigen Zielsetzungen sowie eine Kapitalrendite (ROCE) von 20,0%. Für ein Maschi-

nenbau-Unternehmen sehr anspruchsvolle Finanzziele. Diese Ziele werden wir im ersten Halbjahr relativ sicher erreichen. Die Aussichten, dass wir dies auch im zweiten Halbjahr schaffen, sind gut.

### **Umsatz- und Ergebnisentwicklung 2007**

Im laufenden Geschäftsjahr 2007 werden die Umsatzerlöse des Krones-Konzerns erstmalig die Marke von zwei Milliarden Euro übersteigen. Auch das Ergebnis werden wir nochmals deutlich verbessern, sodass wir voraussichtlich einen Jahresüberschuss nach Steuern von deutlich mehr als 80 Mio. Euro erreichen werden. Mit diesen Ergebnissen im Jahr 2007 werden wir zum achten Mal in Folge „das beste Jahr der Firmengeschichte von Krones“ realisieren. Es hat in der jüngeren Vergangenheit einige Veränderungen in unserem Marktumfeld durch Übernahmen gegeben. Trotzdem oder gerade deshalb glauben wir an unseren Erfolg. Wir sind in unserem Markt die Nummer eins, und wir werden alles tun, um auch künftig die Nummer eins zu bleiben.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir würden uns sehr freuen, wenn Sie die Krones AG weiter auf dem Weg in die Zukunft begleiten würden.

Ich danke Ihnen für die Aufmerksamkeit!