

2008 war für Krones das neunte Rekordjahr in Folge

Volker Kronseder
Vorstandsvorsitzender
Hans-Jürgen Thaus
stv. Vorstandsvorsitzender
der KRONES AG

in der Hauptversammlung am 17. Juni 2009



Sehr verehrte Damen, sehr geehrte Herren, herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung 2008.

Ich freue mich über Ihr Interesse an Krones, und ich möchte mich an dieser Stelle auch für Ihre oft langjährige Begleitung bedanken. Ihnen, unseren Aktionären, danke ich, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, für Ihr Vertrauen, das Sie mit dem Besitz von Aktien der Krones AG zum Ausdruck bringen.

Wir freuen uns, Ihnen zunächst über das abgelaufene Wirtschaftsjahr berichten zu können. 2008 war für Krones das neunte Rekordjahr in Folge.

Aber mit dem Wissen, dass die Rekordserie vorerst beendet ist, ist unsere Freude leider nicht ungetrübt. Dennoch stand das Jahr 2008 für eine wiederum außergewöhnliche Leistung, und ich möchte mich dafür im Namen des gesamten Vorstands bei unseren engagierten Mitarbeitern sehr herzlich bedanken.

▷ Trotz bereits beginnender Banken- und Finanzkrise im Frühjahr/Som-

mer 2008 ist es uns gelungen, den Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr noch um +1% auf 2,33 Mrd. Euro zu steigern. Dies werten wir als besonderen Vertrauensbeweis unserer Kunden, die offensichtlich auf die Innovationsfähigkeit und Leistungskompetenz von Krones setzen.

Das Jahr 2008 stand für eine außergewöhnliche Leistung.

▷ Die bis Ende 2008 anhaltende Wachstumsdynamik bescherte uns eine abermalige Umsatzsteigerung um +10,5% auf insgesamt 2,38 Mrd. Euro.

▷ Der um 6% niedrigere Auftragsbestand zum 31. Dezember 2008 ist schon ein Frühindikator für einen beginnenden Abschwung, ist aber auch das Resultat der hohen Umsatzsteigerung.

▷ Auch das Vor-Steuer-Ergebnis konnten wir nochmals um +2% auf 156,1 Mio. Euro verbessern.

▷ Der Jahresüberschuss kletterte um 4,6% auf insgesamt 106,5 Mio. Euro und stieg trotz der widrigen Rahmenbedingungen im 2. Halbjahr 2008 damit zum neunten Mal in Folge an.

▷ Nach mittlerweile neun Dividendenerhöhungen in Folge schlagen wir Ihnen in Anbetracht der dramatischen globalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erstmals vor, die Dividendenausschüttung zu reduzieren und zwar auf 0,60 Euro/Aktie; aber dazu später noch mehr.

Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Obwohl wir uns inmitten eines gesamtwirtschaftlichen Abschwungs befinden, der von der Banken- und Finanzmarktkrise ausgeht, können wir uns über die erreichten Ergebnisse der letzten Jahre sehr freuen. Wir haben unsere Umsatzerlöse in den letzten zehn Jahren um das 2,6-fache auf zu-

letzt 2,38 Mrd. Euro gesteigert und den Jahresüberschuss um das 4,3-fache auf zuletzt 106,5 Mio. Euro kontinuierlich verbessert.

Die Ergebnisse der letzten Jahre belegen uns, dass das Geschäftsmodell Krones stimmig und intakt ist.

Rund 87% unserer Umsatzerlöse erwirtschafteten wir im Jahr 2008 im Ausland, nahezu die Hälfte außerhalb Europas. Dieser Erfolg zeigt aber gleichzeitig auch die Exportabhängigkeit von Krones, die im Falle einer globalen Krise zwangsläufig zu Umsatzeinbußen führen muss.

Im Vergleich zu unseren drei größten Mitbewerbern, die schon für das Jahr 2008 durchgehend Verluste gemeldet haben, sind die von Krones erreichten Ergebnisse dennoch Spitzenwerte in einer mittlerweile langen Kette erfolgreicher Jahre.

Wir haben uns in den guten Zeiten nicht zufrieden zurückgelehnt, sondern stets daran gearbeitet, in allen Bereichen immer besser zu werden. Die Ergebnisse der letzten Jahre belegen uns, dass das Geschäftsmodell Krones stimmig und intakt ist.

Wir ruhen uns aber auf den Erfolgen der Vergangenheit nicht aus, weil wir wissen, dass die Bewältigung der globalen Krise auch von uns geänderte Antworten erwartet.

Forschung & Entwicklung

Der Weltmarktführer Krones ist sich seiner Rolle als Technologie-Trendsetter in der Abfüll- und Verpackungstechnik voll bewusst und handelt danach.

Rund 5% unserer Umsatzerlöse investieren wir Jahr für Jahr in Forschung & Entwicklung und damit in den Ausbau und die Sicherung unseres Wettbewerbsvorsprungs.

Unsere Neuentwicklungen zeigen ganz deutlich, dass wir bei Krones in Systemen denken und unseren Kunden damit helfen, ihre gestiegenen

Anforderungen und die zunehmende Komplexität überhaupt erst zu beherrschen und in der Folge ihre eigene Ertragskraft zu steigern. Dies dokumentieren sehr anschaulich unsere Lösungen für komplette Produktionsanlagen bei Kunden:

- ▷ von der Prozesstechnik
- ▷ über die Anlagen- und Verpackungstechnik
- ▷ zur Inhouse-Materialflusstechnik
- ▷ und nicht zuletzt zur IT/Software, die wir als Systemintegrator liefern.

Im September dieses Jahres findet für uns die wichtigste und mit Abstand weltweit größte Leitmesse unserer Branche statt, die „drinktec“, die nur alle vier Jahre abgehalten wird.

Wir werden uns mit großen Anstrengungen bestmöglich auf dieses Ereignis vorbereiten, um unsere Kunden gerade auch mitten in der Krise von unserem Leistungsvermögen und unserer Innovationskraft zu überzeugen.

Die Zukunft gehört dem optimalen Zusammenspiel aller einzelnen Maschinen und Komponenten in einem Gesamtsystem bzw. in der ökonomisch wie ökologisch bestmöglichen Problemlösung für unsere Kunden. Diese Anforderungen beherrschen nur wenige Anbieter. Für Krones wird dies zunehmend mit zum wichtigsten Unterscheidungsmerkmal zu den Wettbewerbern. Wir sind überzeugt davon, dass wir damit unsere Führungsposition auch unter geänderten Wettbewerbsbedingungen sichern und ausbauen werden.

Die Zukunft gehört der ökonomisch wie ökologisch bestmöglichen Problemlösung für unsere Kunden.

Mitarbeiter

Unsere Mitarbeiter bilden das Rückgrat für den Unternehmenserfolg von Krones. Der Vorstand dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im In- und Ausland für ihr tatkräftiges

Engagement und die konstruktiven Beiträge zur Bewältigung unserer gemeinsamen Herausforderungen. Die Mitarbeiterzahl stieg zum Stichtag 31.12.2008 auf insgesamt 10.333 Arbeitnehmer im Konzern.

Nur auf Basis einer hochqualifizierten Ausbildung werden wir unsere Spitzenposition weiter halten können.

Das Mitarbeiterwachstum ist einerseits begründet durch den weltweiten Ausbau unseres Lifecycle-Services, wodurch wir in der Nachbarschaft unserer Kunden mit Service-Monteuren vertreten sind. Andererseits aber auch durch die sozialverantwortliche Übernahme unserer fertig werdenden Auszubildenden, denen wir damit eine Beschäftigung sichern, auch wenn es sich zurzeit um befristete Arbeitsverhältnisse handelt.

Nur auf Basis einer hochqualifizierten Ausbildung werden wir unsere Spitzenposition weiter halten können. Zum 31.12.2008 beschäftigten wir in Deutschland 495 Auszubildende. Dieser Wert liegt über unserem eigenen Bedarf und unterstreicht unser langfristiges soziales Engagement im Bereich berufliche Ausbildung.

Darüber hinaus arbeiten wir seit Jahren sehr intensiv mit den Hochschulen und Universitäten zusammen, um uns so frühzeitig den Zugang zu den besten Mitarbeitern zu sichern. Der Anteil unserer Mitarbeiter mit abgeschlossenem Studium liegt bei 16%.

Aus unserer Vergangenheit wissen wir, dass wir aus schwierigen Phasen des Umbruchs stets Stärke gewonnen haben. Unsere Mitarbeiter haben die Fähigkeit und die Bereitschaft, sich den anstehenden Veränderungen zu stellen, gerade in der jetzt schwierigen Zeit. Auch die Herausforderungen von heute – und davon bin ich überzeugt – werden uns mit dieser hervorragenden „Mannschaft“ wieder weiter nach vorne bringen.

Auftragseingang / Auftragsbestand

Während der Auftragseingang im ersten Halbjahr 2008 das Vorjahresniveau um +12% noch deutlich übertraf, schrumpfte der Ordereingang im zweiten Halbjahr. Mit rund -15% hielt sich das Minus aber selbst im schwachen vierten Quartal im Vergleich zu anderen Maschinenbauern noch in Grenzen.

Deutliche Rückgänge im Auftragseingang hatten wir in den Regionen Mitteleuropa, Osteuropa und Nordamerika; aus Westeuropa konnten wir in etwa gleich viel Aufträge verbuchen wie 2007. Spürbares Wachstum verzeichneten unsere Vertriebsregionen Nahost/Afrika, GUS/Zentralasien, Asien/Pazifik, China und Südamerika.

Aufgrund des hervorragenden ersten Halbjahres gelang es uns, für das Gesamtjahr 2008 den Auftragseingang noch um 1,1% auf 2,33 Mrd. Euro zu steigern. Der Auftragsbestand lag zum Jahresende 2008 mit 837 Mio. Euro um 6% niedriger als im Vorjahr. Unser Auftragspolster verminderte sich im Jahresverlauf zunehmend, nicht zuletzt auch wegen der gesteigerten Umsatzerlöse.

2008 konnten wir die Umsatzerlöse im Konzern zum vierten Mal in Folge prozentual zweistellig steigern.

Umsatzentwicklung/ -segmentierung

2008 konnten wir die Umsatzerlöse im Konzern zum vierten Mal in Folge prozentual zweistellig steigern. Mit 2,38 Mrd. Euro übertrafen wir das Vorjahresniveau um 10,5%.

Im größten und profitabelsten Segment „Maschinen- und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung“ (internes Kürzel „AVT“/Anlagen- und Verpackungstechnik) stieg unser Umsatz um rd. +10% auf 1,98 Mrd.

Euro. Der Anteil dieses Segments am Konzernumsatz beträgt 83%. Die Umsatzrendite (EBT) in diesem stärksten Segment „AVT“ betrug im Wirtschaftsjahr 2008 rd. 7,8% und liegt damit deutlich über unserem Langfrist-Renditeziel von 7,0%.

Es gibt keinen Grund, im Rahmen der gegebenen Umstände mit dem Ergebnis unzufrieden zu sein.

Im Segment „Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion“ (internes Kürzel „PT“/Prozesstechnik) erreichten wir einen Umsatz von 310 Mio. Euro, was einem Anteil am Konzernumsatz von rd. 13% entspricht.

Dieses Segment erwirtschaftete einen Ergebnisbeitrag von 1,7 Mio. Euro bei einer Umsatzrendite (EBT) von +0,5%, somit konnte in diesem Segment die Ertragssituation wiederum verbessert werden.

In unserem kleinsten Segment „KOSME“, das rd. 4% zum Gesamtumsatz beisteuerte, konnten wir ein Wachstum von 20% auf 89 Mio. Euro erzielen. Nach einem Verlust im Jahr 2007 hat KOSME das Berichtsjahr wiederum mit einem positiven Ergebnis abschließen können.

Wirtschaftliche Entwicklung

Bei der Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung wird deutlich, dass der Zuwachs beim Gewinn im Gesamtjahr 2008 hinter dem Umsatzanstieg blieb.

Dennoch gibt es keinen Grund, im Rahmen der gegebenen Umstände mit dem Ergebnis unzufrieden zu sein.

- ▷ Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) verbesserte sich um 5,5% auf 209 Mio. Euro.
- ▷ Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) legte um knapp 5% auf 158 Mio. Euro zu, die EBIT-Marge ging dabei aber von 7,0% auf 6,6% zurück. Mit diesem Ergebnis

haben wir aufgrund eines abgeschwächten vierten Quartals die von uns nachhaltig angestrebte EBT-Zielrendite von mindestens 7,0% nicht ganz erreicht.

- ▷ Trotz der schwierigen globalen Rahmenbedingungen, die bei vielen anderen Maschinenbau-Unternehmen schon in 2008 zu drastischen Ergebniseinbrüchen oder gar Verlusten geführt haben, ist es Krones gelungen, den Jahresüberschuss um 4,6% zu verbessern und auf 106,5 Mio. Euro zu steigern.

Ergebnis je Aktie / Dividende

Nach dem Aktiensplit im Jahr 2007 verteilt sich der Gewinn des Unternehmens auf 31.593.072 Aktien. Mit 106,5 Mio. Euro Jahresüberschuss hat Krones somit ein Ergebnis von 3,39 Euro je Aktie erwirtschaftet.

In der langjährig praktizierten Dividendenpolitik von Krones galt bislang, dass wir 20 – 25% unseres Gewinns an die Aktionäre ausschütteten. Auf dieser Basis hatten wir im Vorjahr 0,70 Euro je Aktie bzw. 22,1 Mio. Euro (entsprechend 22%) ausbezahlt.

In der besonders schwierigen Situation, in der wir uns jetzt aktuell befinden, hält der Vorstand eine Dividendenkürzung auf 0,60 Euro (Aktie) – das entspricht -14% – für angemessen.

Mit 106,5 Mio. Euro Jahresüberschuss hat Krones somit ein Ergebnis von 3,39 Euro je Aktie erwirtschaftet.

Im Rahmen der notwendigen Anpassungen haben wir intern unter anderem

- ▷ Zeitarbeitnehmer abgebaut
- ▷ befristete Arbeitsverträge nicht verlängert
- ▷ die Tariferhöhung verschoben
- ▷ das Einkommen unserer Mitarbeiter spürbar abgesenkt
- ▷ u.v.a.m.

Wir sind der Meinung, wenn die Mitarbeiter „mitsparen“, sollte auch der eigentliche Eigentümer des Unternehmens – die Aktionäre – zurückhaltend sein und das Unternehmen bewusst mit einem Zeichen für die Krise stärken.

Wir bitten Sie daher um Ihre moralische Unterstützung auch als Zeichen an unsere Mitarbeiter und damit um Zustimmung zu TOP 2

Konzernbilanz Aktiva

Ich darf fortsetzen mit den Erläuterungen zur Konzernbilanz.

Die finanzielle Verfassung unseres Unternehmens ist weiterhin grundsolide.

Die Konzernbilanz zeigt unmissverständlich: Die finanzielle Verfassung unseres Unternehmens ist weiterhin grundsolide. Der Anstieg im Anlagevermögen um rd. 60 Mio. Euro betrifft den weiteren Ausbau unseres Technologiezentrums in Neutraubling, Investitionen in Maschinen, Produktionsmittel und Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie immaterielle Vermögenswerte.

Als sehr erfreulich möchten wir den Rückgang bei ausstehenden Forderungen um rd. 60 Mio. Euro – trotz Umsatzwachstum um 225 Mio. Euro – bezeichnen. Daran ist erkennbar, dass unser Projekt „Financial Supply-Chain-Management“ Früchte zeigt.

Auf dieser Basis verfügte Krones zum 31.12.2008 über eine Netto-Liquidität von fast 108 Mio. Euro, der Konzern ist faktisch schuldenfrei („Cash is king“). Wir haben damit eine äußerst solide Finanzstruktur bewahrt, die uns in der jetzigen Krise stabil und sicher dastehen lässt, so dass wir unabhängig sind vom Wohlwollen der Banken.

Dieses gute Standing haben wir heute, weil wir traditionell vorsichtig wirtschaften, konservativ bilanzieren und uns in der Vergangenheit nicht an der Jagd nach dem höchstmöglichen

Fremdkapital-Leverage beteiligt haben.

Konzernbilanz Passiva

Das Eigenkapital unseres Unternehmens stieg um fast +12% auf 790 Mio. Euro. Die Rückstellungen im kurzfristigen Bereich betragen 341 Mio. Euro, das entspricht 18,7% der Bilanzsumme. Dieser im Vergleich zum Vorjahr prozentual höhere Wert dokumentiert unsere nach wie vor vorsichtig konservative Bilanzpolitik.

Krones hatte zum Bilanzstichtag lediglich 700.000 Euro Bankschulden, welchen mehr als 108 Mio. Euro liquide Mittel, also Bankguthaben, gegenüber stehen.

Im Rahmen unserer vorher schon erwähnten Maßnahmen ist es uns gelungen, das Working-Capital um rd. 2% zu verbessern, was einer Kapitalfreisetzung von rd. 50 Mio. Euro entspricht.

Die Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) betrug im Berichtsjahr 19,1%. Damit haben wir trotz beginnender Krise auch im Jahr 2008 unser langfristig verfolgtes Ziel von 20% Kapitalrendite nahezu wieder erreicht.

Aktienrückkauf

Die Finanzkrise hat weltweit einen gigantischen Kursverfall von Aktien ausgelöst. Infolge dieses Börsencrashes war der Börsenwert von Krones zum Zeitpunkt unserer Entscheidung über den Aktienrückkauf Mitte Januar 2009 bei unter 800 Mio. Euro und damit auf dem Niveau des Eigenkapitals von 790 Mio. Euro (31.12.2008).

Wir haben auch im Jahr 2008 unser langfristig verfolgtes Ziel von 20% Kapitalrendite nahezu wieder erreicht.

Wir sehen uns mit diesen Kursen massiv unterbewertet. Deshalb hat der Vorstand von seiner Ermächtigung Gebrauch gemacht, bis zu 10% ei-

gene Aktien zurückzukaufen und am 22. Januar 2009 ein Aktienrückkaufprogramm zu diesem „günstigen“ Aktienkurs gestartet.

Die Bandbreite, innerhalb derer wir bisher eigene Aktien zurückgekauft haben, liegt zwischen Euro 22,61 und Euro 27,64. Aktuell haben wir 1.425.421 Aktien zu einem durchschnittlichen Kaufpreis pro Aktie von 25,93 Euro zurückgekauft.

Die Krones AG hält rd. 4,5% eigene Aktien.

Damit hält die Krones AG rd. 4,5% eigene Aktien. Insgesamt haben wir hierfür bis dato knapp 37 Mio. Euro investiert. Dieser Aktienrückkauf ermöglicht im Prinzip drei unterschiedliche strategische Optionen:

- ▷ der Einsatz der Aktien als „Akquisitionswährung“ bzw. für einen Beteiligungserwerb auf Basis von in Zukunft erwarteten wieder wertvoller gewordenen Aktien
- ▷ oder ein möglicher späterer Wiederverkauf am Kapitalmarkt zu einem erwarteten höheren Kurs und Generierung eines außerordentlichen Zusatzgewinns für unser Unternehmen und deren Aktionäre
- ▷ oder ein späterer Einzug der Aktien über Kapitalherabsetzung und damit Erzeugung eines höheren Wertes für unsere Aktionäre durch einen positiven Verwässerungseffekt.

Ganz egal, welche der Optionen wir am Ende wählen, es profitieren in allen Fällen die Krones-Aktionäre.

Wir möchten dieses Aktienrückkaufprogramm noch solange weiterlaufen lassen, solange es aus unserer Sicht Sinn macht. Dies ist der Fall, wenn wir quasi nur das Eigenkapital bezahlen. Deshalb möchten wir unsere Rückkaufaktivitäten fortsetzen, falls sich der Kurs wieder in der vorher genannten Bandbreite bewegt. Für die Zeit danach möchten wir uns alle drei genannten Optionen offen halten.

1. Quartal 2009

Zwischenbericht 1. Quartal 2009

Das, was wir aktuell erleben, ist selbst für den Maschinenbau – der starke konjunkturelle Ausschläge kennt und mit ihnen umzugehen weiß – eine bis dato nicht dagewesene Situation. Wir sehen bei bestimmten Kunden nach wie vor Investitionswünsche, sehen aber auch eine restriktive Haltung der Banken bei der Kreditvergabe. Andererseits gibt es finanzstarke Kundengruppen, die – sehr wahrscheinlich aus psychologischen Gründen – Investitionen vorerst aussetzen. Drittens haben sich die Kreditratings bzw. Bonitätsnoten bestimmter Länder verschlechtert, und der immer noch starke Euro verteuert in der Wahrnehmung unserer Kunden die potentielle Investition (z.B. Rubel – 20% in den letzten 12 Monaten).

Die gegenwärtigen und zukünftigen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen verlangen deshalb nach Lösungen und einem Umfeld, das wieder Vertrauen schafft. Das ist aus unserer Sicht entscheidend, damit wir eine Trendwende erwarten können.

Auch wenn unsere Zahlen aus dem ersten Quartal 2009 nicht befriedigend sind, so sind wir davon überzeugt, dass Krones nach wie vor die allerbesten Voraussetzungen hat, in Zukunft wieder auf seinen langfristigen Wachstumspfad zurückzukehren.

Krones hat die allerbesten Voraussetzungen, in Zukunft wieder auf seinen langfristigen Wachstumspfad zurückzukehren.

Auftragseingang/ Auftragsbestand

Das geschilderte wirtschaftliche Umfeld wirkte sich in den letzten Monaten auf unser Geschäft sehr un erfreulich aus. Unsere Kunden orderten in einer bisher nicht gekannten Zurückhaltung, so dass unser Auftragseingang mit 415 Mio. Euro im ersten Quartal 2009 um rd. – 32%

niedriger war als ein Jahr davor. Dies führte analog zu einem Abschmelzen des Auftragsbestands, weshalb erhebliche Einschnitte und Kapazitätsanpassungen notwendig wurden.

Umsatz/Ergebnis

In Konsequenz zu den reduzierten Auftragseingängen im ersten Quartal 2009 hat sich der Konzernumsatz um – 19% auf 482 Mio. Euro spürbar reduziert. Obwohl wir zum Teil schon im Herbst 2008 mit einem Bündel von Maßnahmen begonnen haben, dem Druck auf das Ergebnis entgegen zu wirken, werden diese Veränderungen erst zeitversetzt greifen.

Krones verfügt zum Quartalsende immer noch über eine Net-Cash-Position von 7,2 Mio. Euro.

Es war uns in der Kurzfristigkeit nicht möglich, ausreichend gegenzusteuern, so dass wir infolgedessen das erste Quartal mit einem Verlust von -5,1 Mio. Euro abschließen mussten.

Positiv ist anzumerken, dass Krones zum Quartalsende immer noch über eine Net-Cash-Position von 7,2 Mio. Euro verfügt und dies trotz erheblichen Cash-Aufwands (31 Mio. Euro zum Stichtag 31.3.2009) für das Aktienrückkaufprogramm.

AUSBLICK 2009

Eine Dekade Krones-Erfolg

Gestatten Sie mir einen kurzen Rückblick auf 2008, bevor ich zum Ausblick für 2009 komme.

Das Jahr 2008 war für Krones zum neunten Mal in Folge ein Rekordjahr hinsichtlich Auftragseingang, Umsatz und Jahresüberschuss.

Die strategische Neuausrichtung im Rahmen unseres „Impulse-Programms“, welches wir 1999 als „Wachstumsprogramm“ gestartet haben, hat damit ein ganzes Jahrzehnt sehr positive Früchte gezeigt.

- ▷ Umsatzwachstum 2,6-fach
- ▷ Jahresüberschuss 4,3-fach
- ▷ Eigenkapital 2,3-fach

- ▷ Börsenwert 3,0-fach
- ▷ Mitarbeiter 1,6-fach

Krones ist in dieser Periode zum absoluten Weltmarktführer in der Branche aufgestiegen und zählt heute mit zu den besten und solidest aufgestellten Maschinenbauunternehmen – nicht nur in Deutschland.

Mitarbeiter und Aktionäre haben von dieser Entwicklung über viele Jahre hervorragend profitiert. Auf dieser guten Basis starten wir in das Krisenjahr 2009.

Weltwirtschaft am Scheideweg

Seit Mitte 2008 hat sich die Welt in einer bisher nicht gekannten Geschwindigkeit und Dramatik verändert. Die Weltwirtschaft ist nahezu synchron in eine tiefe Rezession gestürzt.

2009 wird ein Jahr der schrumpfenden Wirtschaftsleistung, steigender Arbeitslosigkeit und wachsender Staatsdefizite – nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. Strukturelle, konjunkturelle und psychologische Negativeffekte haben sich zu einer bedrohlichen Abwärtsspirale verstärkt. Der Weltwirtschaft steht der sicherlich stärkste Rückgang seit dem zweiten Weltkrieg bevor.

Wir müssen davon ausgehen, dass sich die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahresverlauf 2009 deutlich auf unsere Umsatz- und Ergebnisentwicklung auswirken wird.

Wir müssen davon ausgehen, dass sich die Finanz- und Wirtschaftskrise deutlich auf unsere Umsatz- und Ergebnisentwicklung auswirken wird.

Für den Fall, dass die Investitionszurückhaltung unserer Kunden in dem jetzt bekannten Ausmaß länger anhält, kann der Umsatz um bis zu einem Viertel im Vergleich zu 2008 einbrechen. Infolgedessen können wir auch ein negatives Konzernergebnis für 2009 nicht mehr ausschließen. Nach Meinung vieler Experten wird

die Krise tiefer und länger dauern als vielfach prognostiziert. Deshalb ist zu erwarten, dass für 2010 zwar mit einer Erholung gegenüber 2009 gerechnet werden kann, dass aber das Marktvolumen insgesamt ein geringeres Niveau haben wird als in den letzten Boomjahren 2007/2008. Wir stellen uns diesen geänderten Herausforderungen der Märkte.

Die globale Krise ist zwar bei Krones angekommen, aber Krones ist nicht in der Krise.

Maßnahmenprogramm „Conversion“

Krones ist nach wie vor ein kerngesundes, sehr leistungsfähiges Unternehmen und gut positioniert. Die globale Krise ist zwar bei Krones angekommen, aber Krones ist nicht in der Krise. Dem Wachstumsprogramm „Impulse“, welches für unsere Erfolge von 1999 bis 2008 steht, folgt jetzt ein neues vom Vorstand erarbeitetes Programm „Conversion“ („Umdenken und Umbauen“). Dieses beinhaltet ein umfangreiches Maßnahmenprogramm, mit welchem wir dem aus der globalen Entwicklung erwarteten Ergebnismrückgang entgegenwirken werden.

Zu diesen Maßnahmen, mit deren Umsetzung wir schon im Spätherbst 2008 begonnen haben, zählen:

- ▷ der Abbau von mehr als 800 Leiharbeits- und befristeten Arbeitsverträgen
- ▷ Rücknahme von bisherigen Aufträgen an Unterlieferanten durch „In-sourcing“
- ▷ der Abbau von Mehrarbeitsstunden
- ▷ eine weitere Flexibilisierung der Arbeitszeit
- ▷ umfangreiche Kurzarbeit
- ▷ eine spürbare Reduktion des Personalaufwands
- ▷ die Ausnutzung von natürlicher Fluktuation und infolgedessen auch ein Abbau festangestellter Mitarbeiter

- ▷ Reduzierung bzw. Variabilisierung der Fixkosten
- ▷ eine dem Geschäftsvolumen angepasste Reduktion der betrieblichen Aufwendungen
- ▷ eine Verschiebung von geplanten Investitionen
- ▷ u.v.a.m.

Unsere vorher genannten Restrukturierungsmaßnahmen reflektieren damit den kurzfristigen Handlungsbedarf. Wir arbeiten aber auch daran weiter, die langfristige Ausrichtung unseres Unternehmens zu stärken. Deshalb werden diesen kurzfristig getroffenen Maßnahmen noch strukturelle Veränderungen in den nächsten Monaten folgen. Mit diesen tiefgreifenden Umstrukturierungen sind wir in der Lage, den vorübergehenden hohen Volumentrückgang im laufenden Jahr 2009 um erwartete 25% nahezu verlustfrei zu kompensieren. Die Kaufzurückhaltung unserer Kunden hat aber zusätzlich zu einem Preiskampf geführt, so dass wir damit rechnen müssen, das Geschäftsjahr 2009 auch mit einem Verlust abzuschließen. Wir können die weltweite Krise nicht verhindern, aber wir haben dank unserer hohen Finanzkraft und Bonität alle Chancen, als Gewinner aus der Krise hervorzugehen.

Wachstumstrends

Das Geschäftsmodell „Krones“ ist weiterhin intakt und dafür prädestiniert, schneller und besser aus der Krise zu kommen als der Maschinenbau insgesamt:

Das Geschäftsmodell „Krones“ ist dafür prädestiniert, schneller und besser aus der Krise zu kommen als der Maschinenbau insgesamt.

- ▷ Wir sind mit unseren Produkten und Leistungen für den Bereich „Essen und Trinken“ sehr nahe am Konsum und damit kein klassischer Investitionsgüterhersteller mit zyklischer Nachfrage.

- ▷ Als Hersteller von Maschinen und Anlagen, mit denen Getränke und flüssige Lebensmittel hergestellt, abgefüllt und verpackt werden, profitieren wir vom globalen Bevölkerungswachstum und einem – trotz Krise – zunehmenden Wohlstand.
- ▷ Unsere Maschinen werden in der Regel 24 Stunden rund um die Uhr eingesetzt, so dass nach einer Zeit der Investitionszurückhaltung ein Investitionsstau entsteht, der in den nächsten Jahren als Auftragseingang spürbar werden wird.

Mittel- bis langfristig sind in unseren Märkten wieder reale Wachstumsraten zu erwarten.

- ▷ Die Notwendigkeit unserer Kunden, sich in den Industrieländern am Point of Sales immer stärker zu differenzieren, generiert eine explodierende Anzahl an immer wieder neuen Behältern und Verpackungsformen.
- ▷ Dies führt zu einer wachsenden Getränkevielfalt und dynamisch ansteigender Komplexität in der Wertschöpfungskette unserer Kunden, die beherrscht werden muss (und das können nachweislich ganz ganz wenige)

Zukunft Krones

Die höhere Komplexität bei Kunden bedingt

- ▷ Innovation bei Maschinen und Leistung
- ▷ Integration von Prozesstechnik/Anlagen- und Verpackungstechnik/Materialflusstechnik und Software
- ▷ sowie Lifecycle-Service, weltweit rd. um die Uhr

Krones wird die „drinktec“ im September 2009 als Chance nutzen, um die Kunden gerade in der jetzt schwierigen Zeit von unserer Innovationskraft und Leistungskompetenz zu überzeugen.

„Umdenken und Umbauen“

Mittel- bis langfristig sind in unseren Märkten wieder reale Wachstumsraten zu erwarten, die an die Krones-Erfolge des letzten Jahrzehnts anschließen werden.

Wir können die Welt nicht ändern, aber wir können uns verändern. Die Krones-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter sind hoch motiviert und werden ihr Bestes geben, um ihre eigene Zukunft und die des Unternehmens weiterhin positiv zu gestalten.

Von Bundespräsident Horst Köhler stammt der folgende Satz: „Es waren Menschen, die diese Krise angerichtet haben. Also können Menschen auch Lehren aus ihr ziehen und sie lösen.“ Wir gehen deshalb davon aus, dass wir nach Überwindung der herrschenden globalen Wirtschaftskrise wieder zur gewohnten Stärke unseres Unternehmens zurückfinden. Wir haben nach wie vor all die guten Voraussetzungen, die uns im Rahmen unseres „Impulse“-Programms in der Vergan-

genheit so erfolgreich gemacht haben. Unsere Zuversicht und Überzeugung wollten wir damit dokumentieren, dass wir dem Geschäftsbericht 2008 den Titel „Impulse“ mitgegeben haben, um nach der Krise an diesen Erfolg wieder anzuschließen.

Unser Geschäftsmodell war und ist weiter stimmig und intakt!

Meine Vorstandskollegen und ich bitten Sie, der AG gerade jetzt weiterhin Ihr Vertrauen zu schenken.

