

Mit **Investitionen** die **Zukunft sichern**
Konzernlagebericht

2

KONZERNLAGEBERICHT

Grundlagen des Konzerns

■ KRONES auf einen Blick.....	36
■ Das KRONES Jahr 2018	39
■ Anlagen und Lifecycle Service – nur die Leistung zählt.....	43
■ Strategie und Steuerungssystem	45
■ Forschung und Entwicklung (F&E)	53

Wirtschaftsbericht

■ Wirtschaftliches Umfeld	58
■ KRONES in Zahlen.....	66
■ Bericht aus den Segmenten	79
■ Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	83
■ Mitarbeiter	84
■ Nachhaltiges Wirtschaften.....	85

Risiko- und Chancenbericht	86
----------------------------------	----

Nach Ablauf des Geschäftsjahres	97
---------------------------------------	----

Prognosebericht	98
-----------------------	----

Angaben gemäß § 315 a Abs. 1 und § 289 a Abs. 1 HGB	101
---	-----

Abhängigkeitsbericht	103
----------------------------	-----

Vergütungsbericht	104
-------------------------	-----

Entgelttransparenzgesetz §§ 21, 22	113
--	-----

Versicherung der gesetzlichen Vertreter.....	114
--	-----

KRONES auf einen Blick

Geschäftsmodell, Geschäftsfelder und Organisationsstruktur

KRONES bietet Maschinen und Anlagen für die Abfüll- und Verpackungstechnik sowie für die Getränkeproduktion an. Darüber hinaus komplettieren innovative Digitalisierungs- und Intralogistik-Lösungen unsere Produktpalette. Kunden von KRONES sind Brauereien und Getränkehersteller sowie Unternehmen aus der Nahrungsmittel-, Chemie-, Pharma- und Kosmetikindustrie. Wichtiger Bestandteil des Geschäftsmodells von KRONES sind Service-Leistungen. Das Unternehmen unterhält rund um die Welt Servicezentren und -niederlassungen.

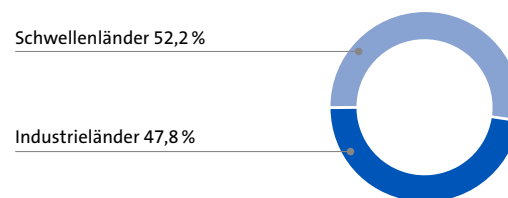
KRONES berichtet über zwei Segmente: »**Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung**« sowie »**Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik**«. Das Segment »Maschinen und Anlagen für die Compact Class«, über das bis 2017 separat berichtet wurde, hat KRONES mit Wirkung zum 01.01.2018 dem Kernsegment »**Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung**« zugeordnet.

Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition

Den Großteil des Umsatzes erwirtschaftet KRONES mit Kunden aus der Getränkeindustrie. Der übrige Erlös stammt aus dem Non-Beverage-Bereich (Lebensmittel, Milch, Chemie, Pharma, Kosmetik).

KRONES ist stark exportorientiert und erzielt rund 90 % des Konzernumsatzes im Ausland. Die regionale Umsatzverteilung ist dabei insgesamt ausgewogen. In den reifen Industrieländern erwirtschaftete KRONES 2018 rund 47,8 %, auf den stark wachsenden Emerging Markets rund 52,2 % der Erlöse.

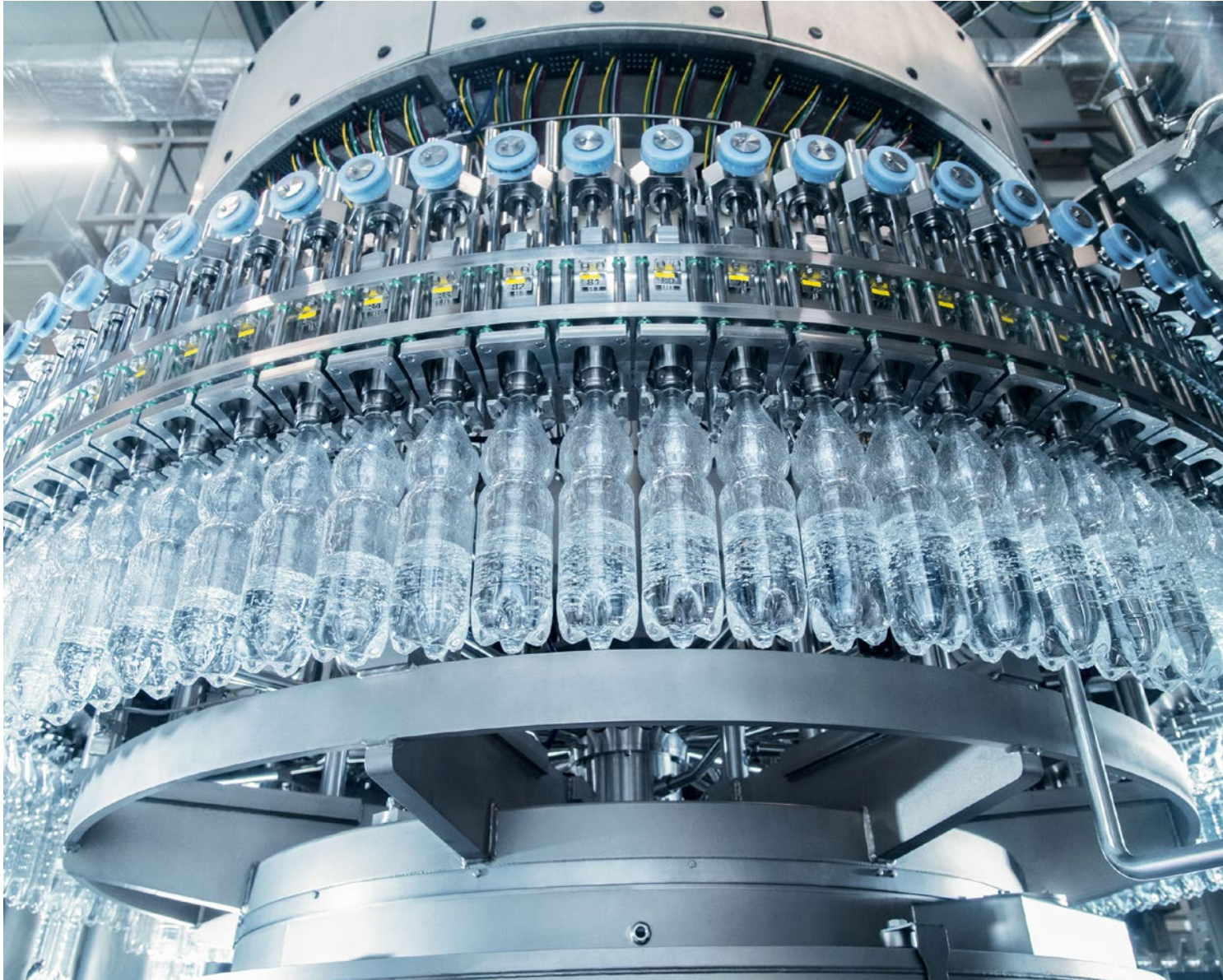
KRONES Konzern Umsatzverteilung 2018



Neben wenigen großen konzerngebundenen Unternehmen konkurriert KRONES mit einer Reihe von Firmen, die nur einzelne Produkte der Abfüll- und Verpackungstechnik anbieten. Unsere wichtigsten Wettbewerber stammen hauptsächlich aus dem Euro-Raum. Chinesische Anbieter konkurrieren vor allem auf ihrem Heimatmarkt mit KRONES um Aufträge.

KRONES setzt sich als Full-Service-Anbieter von einem Großteil des Wettbewerbs ab. Ein entscheidender Vorteil ist unser weltweites Serviceangebot, mit dem wir unsere Kunden vor Ort schnell bedienen können. Insgesamt ist KRONES führender Hersteller in der Abfüll- und Verpackungstechnik.

Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung

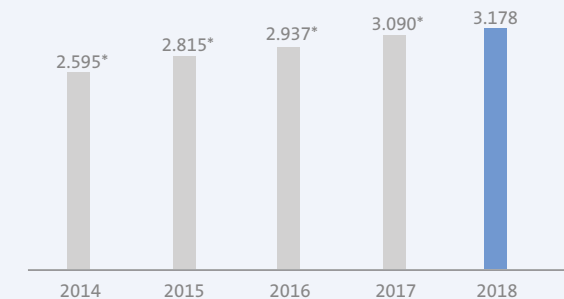


In dem mit Abstand größten Segment bietet KRONES Maschinen und Anlagen an, mit denen Kunden ihre Produkte abfüllen, etikettieren, verpacken und transportieren. Teil des Segments sind auch Maschinen und Anlagen, auf denen PET-Behälter hergestellt sowie gebrauchte Kunststoffflaschen zu lebensmittel-tauglichem Rezyklat verarbeitet werden (PET-Recycling).

- Produktbehandlungstechnik
- Systemtechnik
- Etikettiertechnik
- Inspektionstechnik
- Fülltechnik
- Reinigungstechnik
- Kunststofftechnik
- Pack- und Palettentechnik
- Transporttechnik

 Siehe auch Segmentbericht Seite 79 und 130.

Umsatz in Mio. €



	2018	2017*
EBT (Mio. €)	223,3	263,3
EBT-Marge (%)	7,0	8,5
Mitarbeiter**	13.986	13.237

* inkl. Maschinen und Anlagen für die Compact Class

** Konsolidierungskreis

Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik

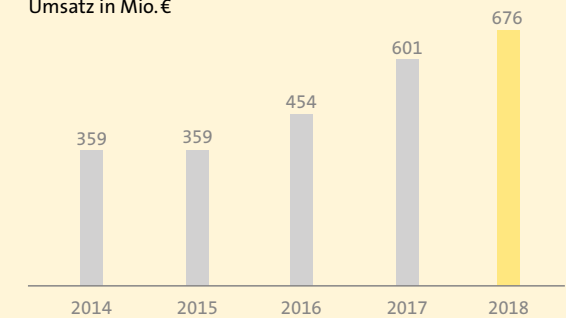


In diesem Segment bietet KRONES Maschinen, Anlagen und Digitalisierungslösungen an, mit denen Bier, Softdrinks, Fruchtsäfte sowie Milch- und Milchmodiggetränke hergestellt und behandelt werden. Das Intralogistikgeschäft mit den Töchtern SYSTEM LOGISTICS, SYSKRON und TRIACOS sowie das Komponentenangebot der Marke EVOGUARD gehören ebenfalls zum Segment »Getränkeproduktion/Prozesstechnik«.

- Sudhaus- und Filtrationstechnik
- Digitalisierung
- Informationstechnologie
- Intralogistik

📄 Siehe auch Segmentbericht Seite 81 und 130.

Umsatz in Mio. €



	2018	2017
EBT (Mio. €)	-19,0	-4,5
EBT-Marge (%)	-2,8	-0,7
Mitarbeiter*	1.990	1.512

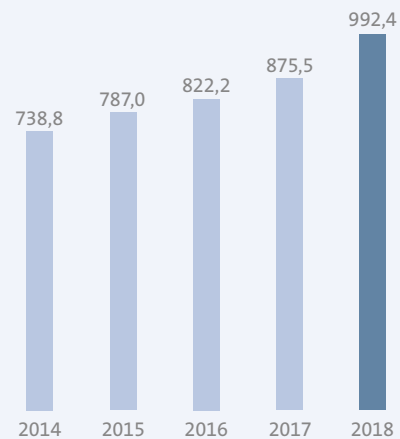
*Konsolidierungskreis

1. Quartal 2018

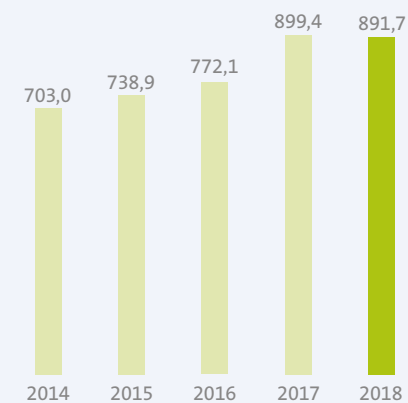
Die Zahlen für das erste Quartal 2018 waren insgesamt gut. Der Umsatz verringerte sich im Vergleich zum Vorjahr um 0,9% auf 891,7 Mio. €. Um 13,4% auf 992,4 Mio. € kletterte der Auftragseingang. Wegen Einmaleffekten beim Personalaufwand ging das Ergebnis vor Steuern um 14,8% auf 56,2 Mio. € zurück.

An den Aktienbörsen schwankten die Kurse im ersten Quartal heftig. Nach einem guten Jahresauftakt kam es den Märkten wegen der Angst vor steigenden Zinsen und einem Handelskrieg vorübergehend zu Turbulenzen. Die KRONES Aktie entwickelte sich von Januar bis März ähnlich wie der Gesamtmarkt. Unterm Strich verringerte sich der Kurs unserer Aktie im ersten Quartal um 4,5%.

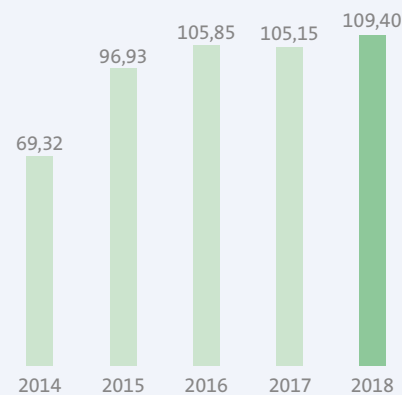
Auftragseingang Q1 in Mio. €



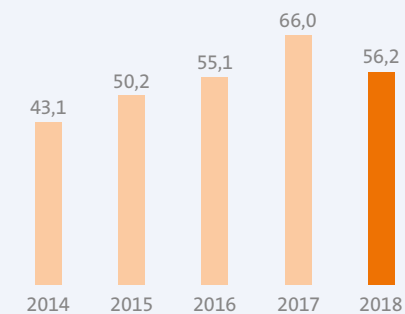
Umsatz Q1 in Mio. €



Aktienkurs am 31.03. in €



Ergebnis vor Steuern Q1 in Mio. €



2. Quartal 2018

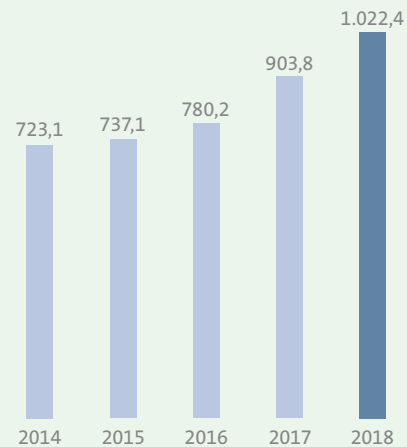
Ende April kündigte KRONES an, dass das Unternehmen zum 1. Mai die Preise für alle Maschinen der Abfüll- und Verpackungstechnik sowie der Prozesstechnik um durchschnittlich 4,5% erhöht. Die Preiserhöhungen waren nötig, um den Kunden trotz steigender Material- und Personalkosten weiterhin innovative Produkte und Dienstleistungen in höchster Qualität anbieten zu können.

Am 13. Juni fand in Neutraubling die Hauptversammlung von KRONES statt. Ein wichtiger Tagesordnungspunkt war die Neuwahl des Aufsichtsrats, der künftig nicht mehr aus zwölf, sondern aus 16 Mitgliedern besteht. Die Aktionäre wählten die acht Kandidaten der Anteilseignerseite mit großer Mehrheit in das Gremium.

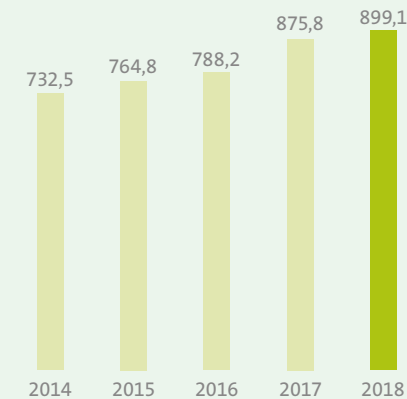
Mit Wirkung zum 18. Juni wechselte die KRONES Aktie vom MDAX in den SDAX. Grund hierfür war der zu geringe Handelsumsatz mit unserem Papier. Auf den Aktienkurs wirkte sich der Indexwechsel nicht nachhaltig aus. Insgesamt legte der Kurs der KRONES Aktie von April bis Juni um 1,2% auf 110,70 € zu.

Das Geschäft entwickelte sich im zweiten Quartal im Rahmen der Erwartungen. Von April bis Juni legte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 2,7% auf 899,1 Mio. € zu, der Auftragseingang erhöhte sich um 13,1% auf 1.022,4 Mio. €. Das Ergebnis vor Steuern stieg um 2,7% und betrug 56,5 Mio. €.

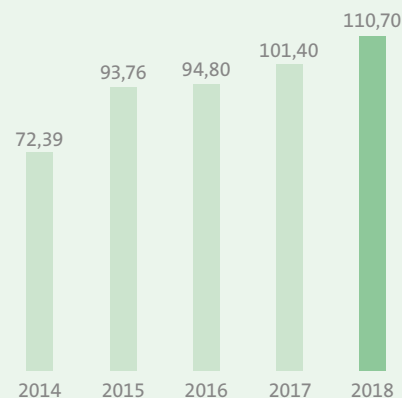
Auftragseingang Q2 in Mio. €



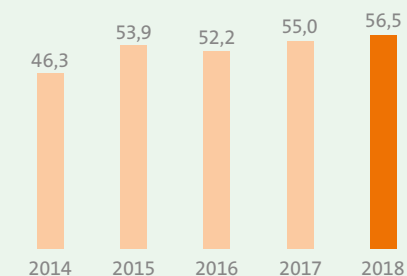
Umsatz Q2 in Mio. €



Aktienkurs am 30.06. in €



Ergebnis vor Steuern Q2 in Mio. €



3. Quartal 2018

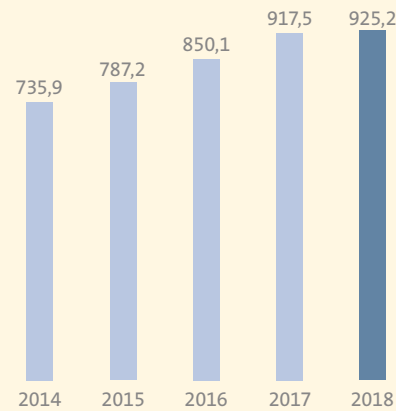
Vorstandsvorsitzender Christoph Klenk begrüßte am 3. September 97 junge Menschen, die ihre Ausbildung im Werk Neutraubling begannen. Weitere 44 Auszubildende starteten an diesem Tag ihre Karriere an den übrigen vier deutschen KRONES Standorten.

Am 18. September veranstaltete KRONES im Werk STEINECKER in Freising einen Capital Market Day. Dort informierten wir die Analysten über neue Entwicklungen in der Prozesstechnik sowie die Digitalisierungsstrategie des Unternehmens.

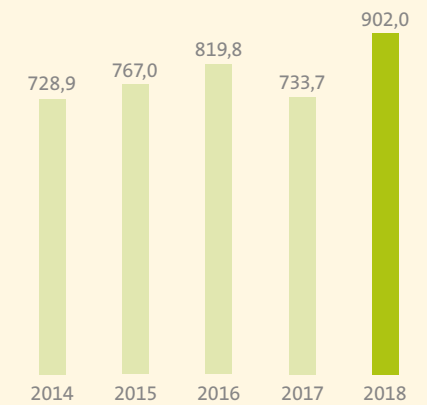
Von Juli bis September stieg der Umsatz von KRONES im Vergleich zum abrechnungsbedingt niedrigen Vorjahreswert um 22,9% auf 902,0 Mio. €. Der Auftragseingang legte leicht um 0,8% auf 925,2 Mio. € zu. Wegen Belastungen durch Reorganisationen ging das Ergebnis vor Steuern um 43,2% auf 26,7 Mio. € zurück.

Unsere Aktie entwickelte sich im dritten Quartal schlecht. Der Kurs verringerte sich von Juli bis September um 18,4%. Ein Grund hierfür war die allgemeine Abneigung der Investoren gegenüber Aktien aus der Maschinenbaubranche.

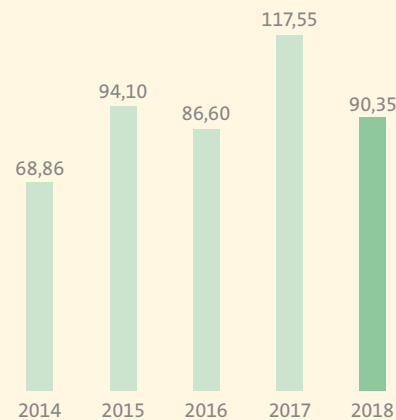
Auftragseingang Q3 in Mio. €



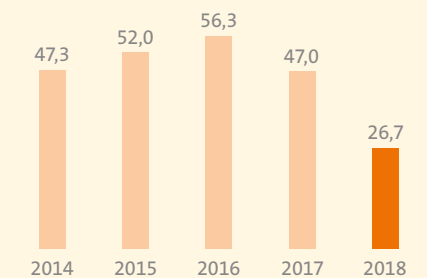
Umsatz Q3 in Mio. €



Aktienkurs am 30.09. in €



Ergebnis vor Steuern Q3 in Mio. €

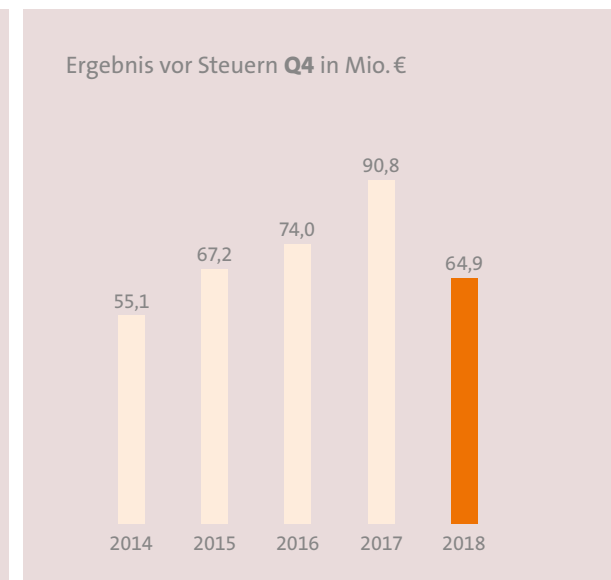
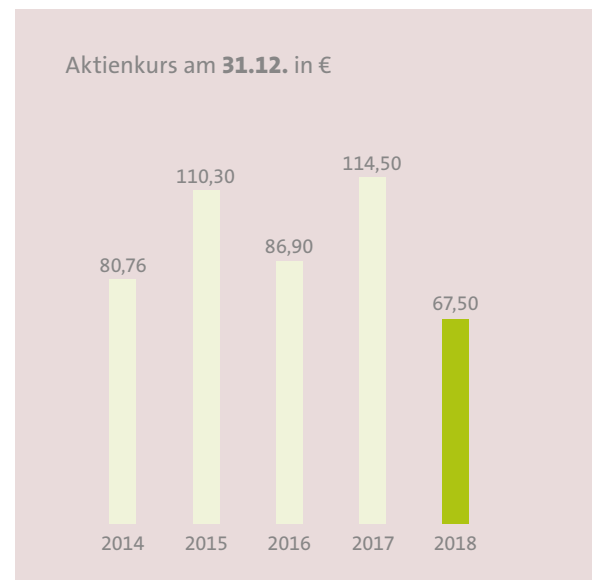
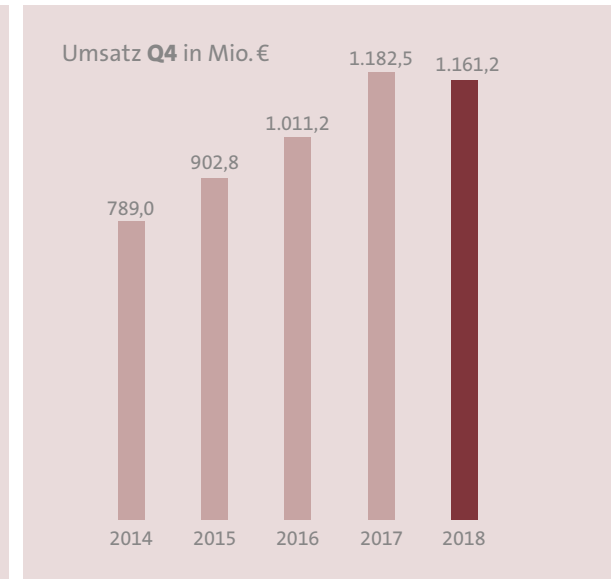
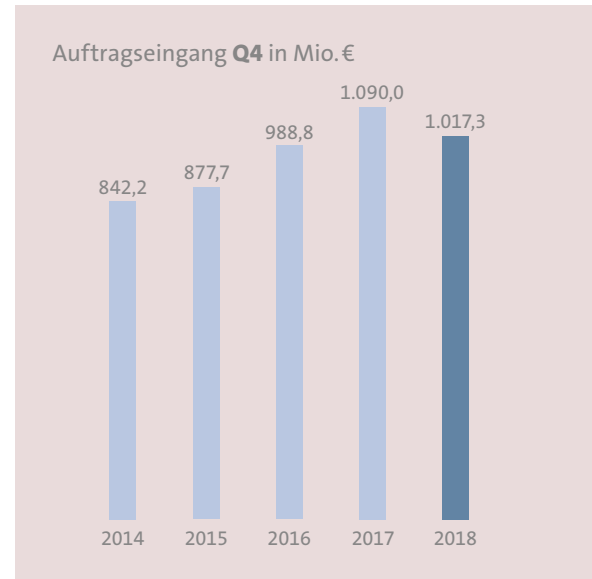


4. Quartal 2018

Im Herbst war KRONES auf einigen wichtigen internationalen Messen vertreten. Von 6. bis 8. November präsentierte sich das Unternehmen in Dubai auf der Gulfood, eine der bedeutendsten Messen für die Lebensmittel- und Getränkeindustrie im Nahen Osten. In Nürnberg fand von 13. bis 15. November die Brau Beviale statt. Auf der wichtigsten Investitionsgütermesse für die Getränkeindustrie präsentierte KRONES Innovationen aus seinem Produkt- und Dienstleistungsprogramm.

Am 24. Oktober passte KRONES seine Umsatz- und Ergebnisprognose für 2018 nach unten an. Darüber hinaus teilte das Unternehmen mit, dass die Mittelfristziele später als erwartet erreicht werden. Diese Nachrichten wirkten sich negativ auf den Kurs der KRONES Aktie aus. Im vierten Quartal verlor unser Papier 25,3% an Wert.

Auftragseingang und Umsatz reichten im vierten Quartal 2018 wie erwartet nicht ganz an das jeweils hohe Vorjahresniveau heran. Von Oktober bis Dezember 2018 erwirtschaftete KRONES ein Ergebnis vor Steuern von 64,9 Mio. € (Vorjahr: 90,8 Mio. €).



Anlagen und Lifecycle Service – **nur die Leistung zählt**

KRONES liefert an die Getränke- und Liquid Food-Industrie komplette Fabriken. Mit unserem einzigartigen Know-how halten wir die Investitions- und Betriebskosten unserer Kunden niedrig. Ebenso wichtig ist, dass sie ihre Produkte sicher und in höchster Qualität herstellen können.

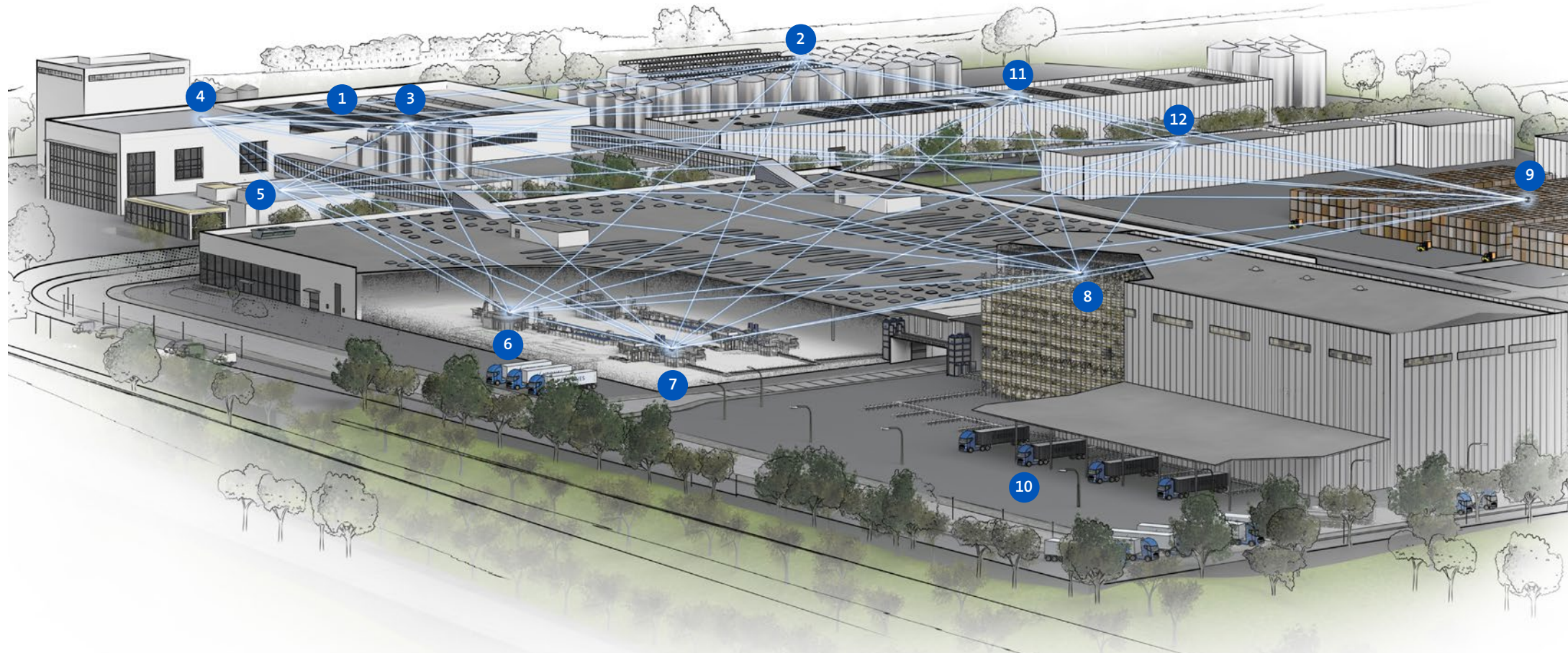
Wir liefern alle Maschinen und Anlagen, die nötig sind, um Getränke herzustellen, abzufüllen und zu verpacken. Wir kümmern uns auch um die komplette Logistik, um Ver- und Entsorgungseinrichtungen sowie maßgeschneiderte IT- und Digitalisierungslösungen, die alle Abläufe innerhalb der Produktion steuern und dokumentieren.

Darüber hinaus unterstützen wir unsere Kunden rund um die Uhr mit hochwertigen Serviceleistungen. Nur so ist gewährleistet, dass die Getränkefabriken ihre Höchstleistung bringen. Die Lifecycle Service (LCS)-Experten von KRONES sind dabei nicht nur Dienstleister, sondern auch Partner der Kunden. Gemeinsam finden wir die besten Lösungen für eine effiziente, sichere und kostengünstige Produktion. Unsere LCS Mitarbeiter kümmern sich nicht nur um die optimale Instandhaltung und Nachrüstung, sondern stehen dem Kunden auch mit qualifizierter Beratung zur Seite – als Partner for Performance.

Anhand des Schaubildes einer kompletten Getränkefabrik stellen wir unsere Leistungen kurz vor.



Partner for
Performance



1 Sudhaus (Malzsilo, Maischpfanne, Läuterbottich, Würzpfanne, Whirlpool und Würzekühler)

2 Gär- und Lagertanks sowie Filter

3 Lager- und Produktionsbehälter

4 Verwaltung

5 Labor

6 Abfüllhalle

7 Pack- und Palettieranlagen

8 Vollautomatische Hochregallager

9 Halbautomatisches oder manuelles Lager

10 Kommissionierung und Versand

11 Versorgung mit Wärme, Kühlung, Druckluft sowie Energie

12 Entsorgungseinrichtungen

Strategie und Steuerungssystem



»Unser Markt ist herausfordernd. Das spürten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr. Er bietet aber auch viele Chancen. Deshalb halten wir an unseren mittelfristigen Zielen fest, auch wenn diese ehrgeizig sind.«

Christoph Klenk
CEO

Der Markt von KRONES wächst relativ stabil. Langfristig sollten die Zuwachsraten oberhalb des weltweiten BIP-Wachstums liegen. Neben den großen Wettbewerbern konkurrieren viele kleine Anbieter um Aufträge. Die meisten dieser Wettbewerber bieten Produkte für Teilbereiche der Getränkeherstellung, -abfüllung und -verpackung an, oder sind auf bestimmte Regionen fokussiert.

KRONES ist mit seinem weltweiten Komplettangebot sehr gut positioniert. Wir bieten den Kunden aus der Liquid Food-Industrie alles aus einer Hand an, von Produkten für die Getränkeherstellung über die Abfüllung bis hin zur Verpackung. Darüber hinaus ergänzen die Bereiche Intralogistik, Informationstechnologie sowie ein hochwertiger Service das Portfolio. KRONES will seine gute Marktposition im Kernsegment Abfüll- und Verpackungstechnik verteidigen und in der Prozesstechnik/

Getränkeherstellung deutlich verbessern.

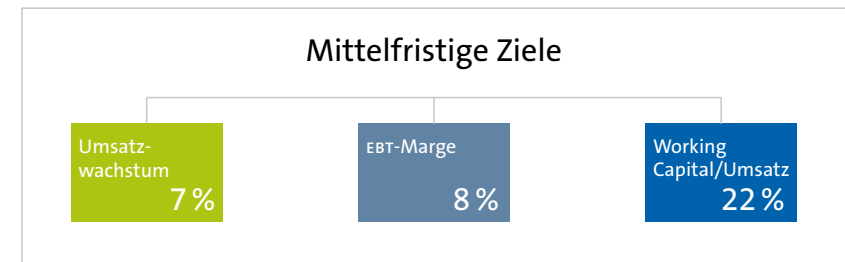
Neben den Chancen, die der Markt bietet, gibt es für KRONES große Herausforderungen zu bewältigen. Politische Unsicherheiten, Handelskonflikte und wirtschaftliche Krisen in einzelnen Ländern und Regionen sorgen für Unsicherheit. Auch der Kampf um Aufträge wird intensiv bleiben, da der Wettbewerbsdruck nicht nachlässt. Auf der Kundenseite führen Übernahmen und Fusionen zu stärkerer Einkaufsmacht und teilweise zu Investitionsverschiebungen.

Außerdem werden die fortschreitende Digitalisierung und Vernetzung der Produktion unseren Markt und Geschäftsmodelle nachhaltig verändern und Investitionen erfordern.

7/8/22 bleibt mittelfristiges Ziel

KRONES hat sich ambitionierte mittelfristige Finanzziele gesetzt, um die Marktposition zu festigen. 7/8/22 steht für

- 7% durchschnittliches Umsatzwachstum pro Jahr
- 8% Umsatzrendite vor Steuern (EBT-Marge)
- 22% bei der Kennzahl Working Capital im Verhältnis zum Umsatz



Aufgrund verschiedener Herausforderungen, wie den kontinuierlich steigenden Kosten für Material und Personal sowie der anhaltend hohen Investitionen in die Zukunft des Unternehmens, wird es länger dauern, bis die mittelfristigen Ziele erreicht werden.

Die mittelfristigen Ziele bleiben bestehen. Es wird aber länger dauern, bis KRONES diese erreicht.

Chancen des Marktes nutzen

KRONES wird seine Marktchancen gezielt nutzen.

Damit KRONES mittelfristig stärker wächst als die Weltwirtschaft, die nach Schätzungen des IWF 2019 und 2020 um rund 3,5% zulegen soll, müssen wir die Chancen, die unser Markt bietet, gezielt nutzen. Hierfür baut KRONES in den Märkten, in denen der Getränkekonsum überdurchschnittlich zulegt, vor allem in Afrika und Asien, das Geschäft aus. Ein weiterer Wachstumstreiber ist die stark zunehmende Produktvielfalt. Sowohl die Getränke- als auch die Verpackungsarten nehmen stetig zu. Die Kunden fordern daher Maschinen und Anlagen, die flexibel einsetzbar sind. Von diesem attraktiven Marktsegment will KRONES mit seinen technologisch anspruchsvollen Produkten profitieren.

Neben den internen Wachstumsinitiativen werden Firmenzukäufe weiter zum Wachstum beitragen. Wir haben auch im abgelaufenen Geschäftsjahr einige Akquisitionen getätigt, hauptsächlich in der Prozesstechnik. Genauso wichtig wie der Kauf ist die schnelle Integration der übernommenen Firmen. Wir wollen die Akquisitionen im KRONES Konzern zügig weiterentwickeln und so das »eingekaufte« interne Wachstum beschleunigen. Rund 2% des jährlichen Umsatzwachstums sollen mittelfristig Akquisitionen beisteuern.

Innovationen sichern künftiges Wachstum

Innovationen bilden bei KRONES die Basis für nachhaltiges Wachstum. Impulse für neue Produkte und Dienstleistungen erhalten wir von unseren Kunden. Aber auch unsere Mitarbeiter sind bekannt für ihre Innovationskraft. Bei allen Neuentwicklungen (s. F&E S. 53) in unserem Haus steht der Kundennutzen an



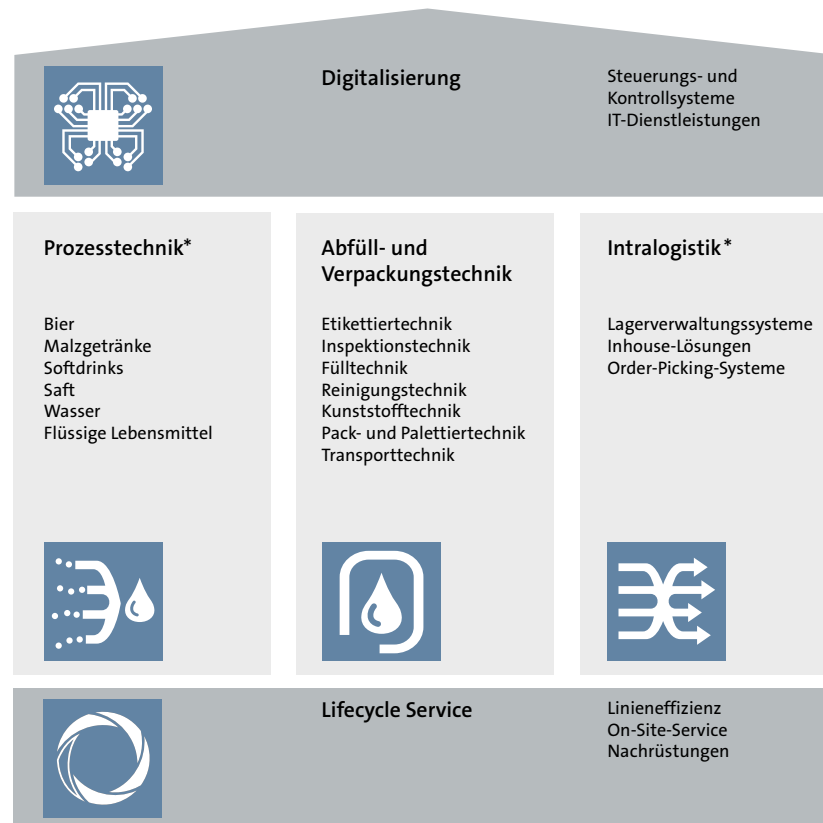
erster Stelle. Wir wollen nicht nur in den drei Säulen Prozesstechnik/Getränkeherstellung, Abfüllung und Verpackung sowie Intralogistik mit neuen Produktpunkten. Auch innovative Service-Dienstleistungen sowie die IT- und Digitalisierungs-Lösungen sollen zum geplanten Wachstum beitragen.

Eine der Stärken liegt in der langfristigen Ausrichtung unserer Innovationsstrategie. Es dauert oftmals mehrere Jahre bis unsere Produkte den Markt nachhaltig erobern. Das erfordert einen langen Atem. Aber diese Nachhaltigkeit zahlt sich aus. Beispiele hierfür gibt es genügend. So hat sich unser extrem platzsparender und leistungsfähiger ErgoBloc L, den wir auf der drinktec 2011 erstmalig vorstellten, nach einer gewissen Anlaufzeit zu einem Bestseller entwickelt. 2018 haben wir bereits den 250. ErgoBloc L ausgeliefert. Auch unser Aseptik-Portfolio, das wir seit Jahren mit neuen Entwicklungen erweitern, nimmt Fahrt auf. Stellvertretend hierfür steht der Contiform AseptBloc, den Großkunden verstärkt ordern und den wir im laufenden Jahr auch auf dem asiatischen und US-Markt positionieren werden.

Ein weiterer wichtiger Baustein der Innovationsstrategie von KRONES ist der Aufbau eines Innovationsnetzwerks. Durch die enge Zusammenarbeit mit Hochschulen und Universitäten, Forschungs-Einrichtungen sowie Start-Ups wollen wir Produkte und Lösungen für die Digitalisierung der Getränkeindustrie entwickeln. Innovative Produkte entstehen heute nicht mehr abgeschottet in den Entwicklungsabteilungen, sondern innerhalb offener Netzwerke, in denen auch das Wissen anderer Branchen und Fachbereiche genutzt wird.

Ausbau des Global Footprint im House of KRONES

KRONES hat sein Geschäftsmodell mit dem »House of KRONES« auf die Kundenbedürfnisse und die moderne Getränkefabrik abgestimmt.



Unser Kernsegment **Abfüll- und Verpackungstechnik** wollen wir künftig weiter stärken. Hierzu werden wir unseren Global Footprint vergrößern und die internationale Wertschöpfung steigern. Ein wichtiger Schritt hierfür ist unser neuer Produktionsstandort im ungarischen Debrecen. Dort wollen wir ab der zweiten Jahreshälfte 2019 mit rund 500 Mitarbeitern Montagen durchführen, in erster

Linie für die Transporttechnik. An unserem chinesischen Standort in Taicang werden wir die ausgebauten Kapazitäten in den kommenden Jahren zügig auslasten. So können wir den chinesischen und asiatischen Markt zunehmend aus der Region beliefern.

Die Abfüll- und Verpackungstechnik als umsatzstärkste Säule des »House of KRONES« sollte weiter zulegen und von den stetig steigenden Anforderungen der Kunden profitieren. Diese setzen vor allem auf hohe Effizienz und Flexibilität der Anlagen. Hier ist KRONES mit seinen technologisch führenden Produkten gut positioniert.

Die Diskussion um Plastikverpackungen nimmt KRONES sehr ernst. Deshalb bieten wir seit vielen Jahren Anlagen zum hochwertigen PET-Recycling an. Wir haben zehn Anlagen erfolgreich bei Kunden im Einsatz und erwarten auch weiterhin eine rege Nachfrage. Aber nicht nur beim PET-Recycling ist KRONES Vorreiter, auch beim sparsamen Umgang mit Kunststoffen bei der Flaschenherstellung sowie in der Verpackungstechnik nimmt KRONES eine führende Rolle ein.

Die Säule **Prozesstechnik** soll mittelfristig weiter wachsen und die Ertragskraft signifikant verbessern. Im umsatzstarken Brauereigeschäft wollen wir die Auftragsqualität und somit die Profitabilität steigern. Wir werden unsere Kapazitäten lokal erweitern und somit noch besser auf die Marktanforderungen eingehen. Ein weiterer Schlüssel für den nachhaltigen Erfolg dieses Segments liegt im Ausbau der regionalen Struktur und dem Aufbau internationaler Hubs. Vor allem die mittleren und kleineren Aufträge, auf die wir uns künftig noch mehr konzentrieren wollen, lassen sich von den Regionen aus schneller und kosteneffektiver abwickeln. Das beginnt bei der Angebotserstellung und geht über den Einkauf, das Engineering und die Montage bis hin zum Management. All diese Kompetenzen wollen wir weltweit in unseren Hubs aufbauen. Mit den Zukäufen der US-Unternehmen W.M. SPRINKMAN CORP., TRANS-MARKET sowie JAVLYN sind wir in der Region Nordamerika in diesem Segment stark vertreten. Durch die Übernahme der SHANGHAI XIATONG EQUIPMENT sind wir in China in

*Die Säulen Prozesstechnik und Intralogistik bilden das Segment Maschinen und Anlagen zur Prozesstechnik

der Prozesstechnik gut aufgestellt. Mittelfristig wollen wir auch andere Regionen mit Zukäufen stärken.

Innovationen, die beim Kunden Mehrwert schaffen, sind die Basis für nachhaltig profitables Wachstum.

Der Bereich **Intralogistik** ist ebenfalls eine tragende Säule des House of KRONES sowie ein bedeutender Bestandteil der digitalen Getränkefabrik. Sie ist für unsere Kunden sehr wichtig, weil sie damit die Komplexität in ihren Produkten verstärkt beherrschen und die Materialflüsse optimal steuern können. Zudem hilft die Intralogistik, die zunehmende Anzahl verschiedener Verpackungsvarianten vernünftig zu steuern und zu verteilen.

KRONES ist in der Intralogistik mit der SYSTEM LOGISTICS und unserem In-house-Spezialisten für anspruchsvolle Intralogistik-Projekte gut positioniert. Um die hohen Wachstumschancen des Marktes zu nutzen, will sich KRONES künftig in diesem Bereich noch stärker internationalisieren und das Produktportfolio weiter ausbauen.

Digitalisierung der Getränkefabrik aktiv gestalten

Die Digitalisierung in der Getränkefabrik bietet mittel- bis langfristig große Chancen. KRONES ist als Komplettanbieter in einer sehr guten Position, weil wir die Material- und Datenflüsse entlang des gesamten Produktionsprozesses beim Kunden erfassen können. Mit den daraus gewonnenen Daten lassen sich neue Produkte und Services für den LCS-Bereich entwickeln, die beim Kunden nachhaltig Mehrwert schaffen. Ein Beispiel hierfür ist die vorausschauende Wartung (Predictive Maintenance) von Maschinen und Anlagen mit Hilfe einer ausgeklügelten Datenanalyse. Da Probleme bei Bauteilen durch die Auswertung der Produktionsdaten frühzeitig erkannt werden, erspart sich der Kunde teure Ausfall- und Stillstandzeiten.

Bei unserer Tochter SYSKRON haben wir unsere Digitalisierungskompetenzen gebündelt. Mittlerweile arbeiten dort rund 180 Mitarbeiter. Sie entwickeln mit

den neuesten Technologien Digitalisierungslösungen für die Getränkeindustrie, die beim Kunden messbaren Mehrwert schaffen. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Connected Line.

Die digitalisierte Linie liefert den Betreibern der KRONES Anlagen, aber auch KRONES, rund um die Uhr wertvolle Informationen, mit denen die Effizienz der Anlagen verbessert werden kann. Mit unserer Plattform Share2Act, einem Netzwerk aller an der Produktion beteiligten Mitarbeiter, Maschinen und IT-Systemen, lassen sich beim Kunden Abläufe verschlanken, Kommunikationswege verkürzen und Stillstandzeiten reduzieren.

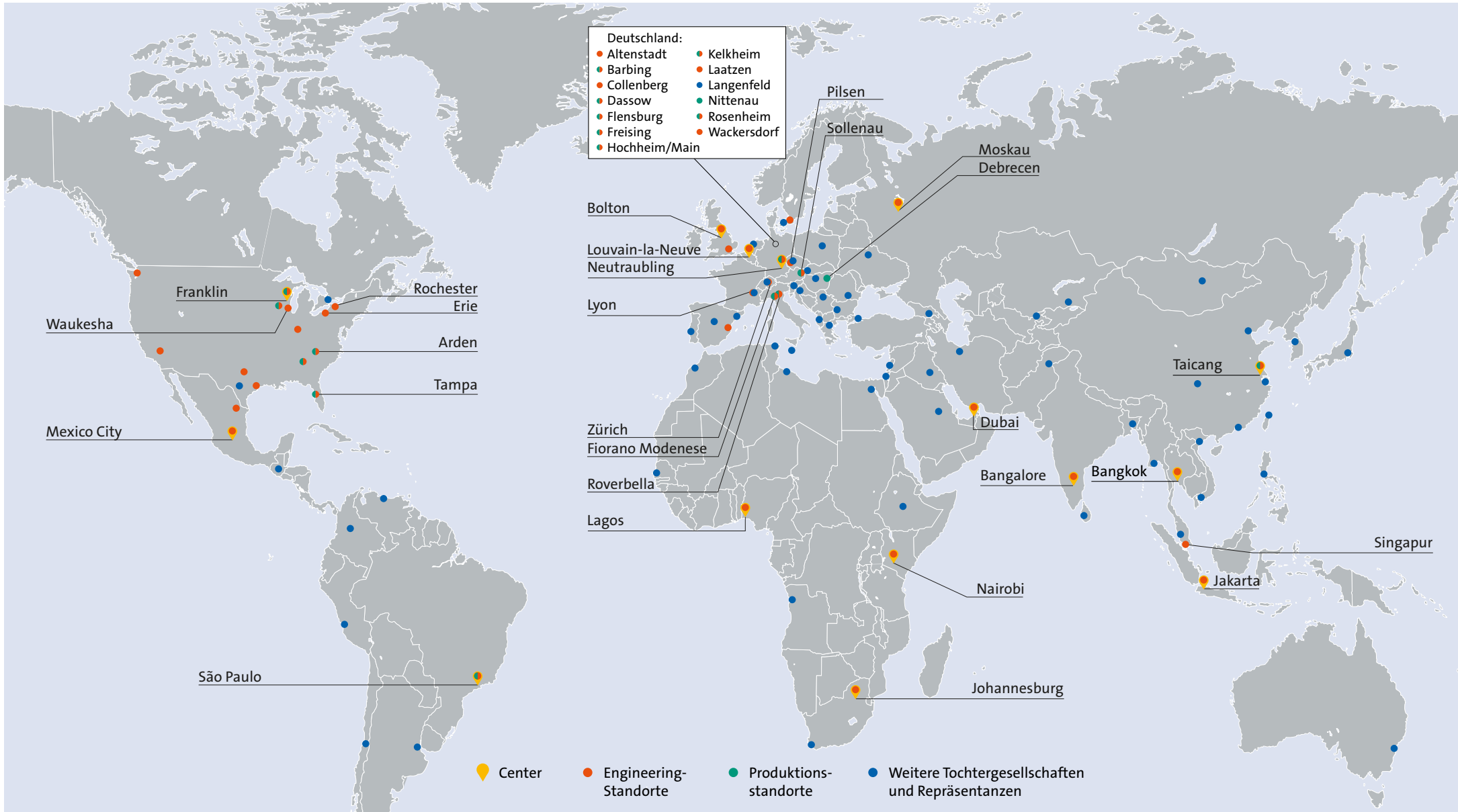
Das Unternehmen wird auch künftig unverändert stark in den Bereich Digitalisierung investieren. Die SYSKRON mit ihren agilen Töchtern wird weiterhin attraktive Softwarelösungen und tragfähige digitale Geschäftsmodelle entwickeln und diese möglichst schnell in der Getränke- und Lebensmittelindustrie etablieren.

KRONES ist beim Thema Digitalisierung gut unterwegs. Share2Act und Connected Line sind Beispiele hierfür.

Preiserhöhungen und der Ausbau des Global Footprint sollen Ertragskraft stärken

2018 haben wir unsere Ziele für die Profitabilität nicht erreicht. Der Grund hierfür lag hauptsächlich in den stärker gestiegenen Aufwendungen für Personal und Material. Darüber hinaus belasteten Aufwendungen für Reorganisationen und Akquisitionen das Ergebnis. Die Kosten für Material zogen an, weil die Lieferanten wegen der boomenden Wirtschaft erhebliche Preissteigerungen durchsetzen konnten. Zugleich verharrten die Absatzpreise auf den Märkten von KRONES seit Jahren auf stabilem Niveau. Damit KRONES trotz steigender Material- und Personalkosten weiterhin innovative Produkte und Dienstleistungen mit bester Qualität anbieten kann, erhöhte KRONES zum 1. Mai 2018 die Preise um durchschnittlich 4,5% für alle Maschinen der Abfüll- und Verpackungstechnik sowie der Prozesstechnik. Um die Kostensteigerungen zu einem Teil kompensieren zu können, sind diese Preiserhöhungen erforderlich.

KRONES Global Footprint



Die Erweiterung des Global Footprint ist essentiell, um die Ertragskraft von KRONES nachhaltig zu verbessern.

KRONES plant die Profitabilität, trotz des Rückschlags 2018, in den kommenden Jahren zu stärken. Ein wichtiger Baustein hierfür ist, dass wir auch in der Abfüll- und Verpackungstechnik die weltweite Präsenz, also den Global Footprint, vergrößern. Bislang erzielen wir einen geringen Teil der Wertschöpfung im Ausland, obwohl wir fast 90% des Umsatzes außerhalb Deutschlands erwirtschaften. Durch den Aufbau einer Lieferkette in China und Ungarn sind wir in der Lage, die Personal- und Materialkosten mittelfristig zu senken.

Auch mit dem nächsten Schritt in der Modularisierung der Produkte unseres Kernsegments wollen wir den starken Anstieg der Materialkosten reduzieren. Zum einen werden wir den Modularisierungsgrad weiter erhöhen und somit die Komplexität unserer Maschinen und Anlagen verringern. Das sollte sich in einem niedrigeren Materialkostenanteil widerspiegeln. Zum anderen werden wir die Bauweise unserer Module vereinfachen, so dass mittelfristig auch Lieferanten vor Ort unsere Anforderungen erfüllen können. Das erhöht den Wettbewerb und sollte zu attraktiveren Einkaufspreisen führen.

Wichtig für die Ertragskraft von KRONES ist unser Service-Geschäft. Die Nähe zum Kunden ist hierfür der entscheidende Erfolgsfaktor. Daher werden wir weltweit unser Netz von Service- und Vertriebsniederlassungen noch enger knüpfen. Die Herausforderung hierbei ist, genügend qualifizierte Mitarbeiter aus den Regionen für KRONES zu gewinnen und an das Unternehmen zu binden. KRONES investiert daher kräftig in die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter vor Ort, um der in den Emerging Markets vergleichsweise hohen Fluktuation entgegenzuwirken.

Hohe Wachstumsinvestitionen im In- und Ausland

Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben muss KRONES investieren – in seine deutschen Standorte genauso wie in die internationale Präsenz. Im Inland werden wir in den kommenden Jahren rund 190 Mio. € investieren. Damit wollen wir die internen Produktionsschritte, die Prozesse, die Organisation und die Logistik so weit wie möglich digitalisieren und automatisieren und dadurch die Produktivität und Effizienz deutlich steigern. Das hohe Investitionsvolumen im Inland zeigt: Deutschland bleibt für KRONES zentraler Entwicklungsstandort für innovative Maschinen, Anlagen und Services.

KRONES wird weiterhin kräftig in seine inländischen Standorte und die internationale Präsenz investieren.

Wir werden aber auch im Ausland kräftig investieren. Neben der bereits erwähnten neuen Fabrik in Ungarn bauen wir auch unsere internationalen Service-Center und Engineering-Hubs weiter aus.

Gesunde Finanz- und Kapitalstruktur gibt Sicherheit

Mit einer Nettoliquidität von 215 Mio. € und einer Eigenkapitalquote von 43,2% hat KRONES weiterhin eine solide Finanz und Kapitalstruktur. Das Unternehmen verfügt über ausreichend Kapital und finanziellen Spielraum, um Wachstumsinvestitionen und mögliche Firmenzukäufe zu stemmen sowie die Anteilseigner über Dividendenausschüttungen am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Unsere Dividendenstrategie sieht vor, dass wir 25 bis 30% des erzielten Gewinns an die Anteilseigner ausschütten.

Working Capital besser managen

Mit der Entwicklung unserer dritten Zielgröße, dem Working Capital im Verhältnis zum Umsatz, ist KRONES nicht zufrieden. Diese Kennzahl lag 2018 bei 27,3% und damit von unserer Zielgröße 22% entfernt. Daher wollen wir in den kommenden Jahren beim Working Capital Fortschritte erreichen und haben hierfür kurz- und mittelfristige Maßnahmen festgelegt. Mittel hierfür sind höhere Anzahlungen der Kunden, eine schnellere Fertigstellung in der Außenmontage sowie eine optimierte Vorratshaltung. Diese sollen das Working Capital im Verhältnis zum Umsatz verringern. Je weniger Mittel im Working Capital gebunden sind, desto mehr Kapital steht für Investitionen zur Verfügung. Jeder Prozentpunkt, um den wir diese Kennzahl verbessern, steigert unsere Liquidität um rund 40 Mio. €.

Mitarbeiter sind Basis für nachhaltigen Erfolg

Wie erfolgreich KRONES agiert, hängt maßgeblich von den Mitarbeitern ab. Sie sind dafür verantwortlich, dass unsere Kunden mit unseren Produkten und Services zufrieden sind.

Daher investiert KRONES stark in die Aus- und Weiterbildung der Belegschaft. Aber es geht auch darum, das vorhandene Wissen und die Netzwerke im KRONES Konzern noch effizienter zu nutzen. Jede verzögerte Entscheidung oder verloren gegangene Information kostet wertvolle Zeit. Mit direkten Kommunikationswegen halten wir mit der Dynamik der globalisierten und digitalisierten Märkte Schritt.

KRONES wird die Belegschaft in den kommenden Jahren international weiter aufstocken, um die Wachstumschancen des Marktes zu nutzen. Speziell in den Emerging Markets wollen wir Mitarbeiter für KRONES gewinnen. Hier haben wir mit unseren Ausbildungszentren in Afrika, China und Südamerika eine gute Basis gelegt. Je mehr Mitarbeiter wir aus der jeweiligen Region für unsere internationalen Standorte gewinnen, umso näher sind wir am Kunden und am jeweiligen Markt. So erkennen wir Trends und Entwicklungen frühzeitig und steigern so die Kundenzufriedenheit.

Mitarbeiterentwicklung in den Emerging Markets 2013–2018

Jahr	Südamerika	Afrika	Asien/ Pazifik	cus/ Osteuropa	China	Gesamt
2013	485	339	400	132	325	1.681
2014	501	363	453	136	385	1.838
2015	519	376	502	147	451	1.995
2016	549	386	602	155	508	2.200
2017	581	393	734	172	608	2.488
2018	637	452	830	213	716	2.848

KRONES wird aber auch in Deutschland und Westeuropa weiter in die Belegschaft investieren. Der Mitarbeiteraufbau wird in dieser Region allerdings weniger dynamisch vorstattengehen.

Das Steuerungssystem von KRONES

Das Management von KRONES steuert den Konzern und die zwei Segmente vorrangig anhand folgender finanzieller Leistungsindikatoren:

- Umsatz
- EBT-Marge (Ergebnis vor Steuern im Verhältnis zum Umsatz)
- Working Capital im Verhältnis zum Umsatz

Um unsere Marktposition zu festigen und Größenvorteile zu nutzen, streben wir ein **Umsatzwachstum** über dem Marktdurchschnitt an.

Das **Ergebnis vor Steuern (EBT)** ist eine wichtige Ertragskennziffer. Aus dem EBT muss der Konzern die Steuern und Dividenden zahlen sowie die Investitionen tätigen. Die Profitabilität, gemessen an der **EBT-Marge**, ist eine der zentralen Ziel- und Messgrößen. Sie gibt an, wie hoch die Ertragskraft des Unternehmens bezogen auf den Umsatz ist. Für den Konzern ermitteln wir die Zielmarge als gewichteten Durchschnitt der zwei Segmente.

Unsere dritte Steuerungsgröße ist das **Working Capital im Verhältnis zum Umsatz**, die auf Konzernebene ermittelt wird. Das Working Capital, also das betriebsnotwendige Kapital, errechnet sich wie folgt: (Vorräte + Forderungen aus Lieferungen und Leistungen + geleistete Anzahlungen) – (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen + erhaltene Anzahlungen). Diese Kennzahl gibt an, wie viel Kapital zur Finanzierung des Umsatzes eingesetzt werden muss. Je niedriger diese Kennzahl, um so weniger Kapital ist gebunden und um so mehr finanzieller Spielraum besteht für eine anderweitige Verwendung der liquiden Mittel.

Weitere wichtige Finanzkennzahlen

Zusätzlich zu den oben aufgeführten Steuerungsgrößen ist für KRONES das **EBITDA**, also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, eine wichtige Kennzahl. Zudem orientieren wir uns am **Free Cashflow** (Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Cashflow aus der Investitionstätigkeit) und am **ROCE** (Return on Capital Employed), der sich aus dem Verhältnis von EBIT zur durchschnittlichen Nettokapitalbindung errechnet.

Forschung und Entwicklung (F&E)

- 4,6% des Umsatzes in F&E investiert
- Kundennutzen steht im Fokus
- Digitalisierung ist ein Kernthema
- Innovationsstärke von KRONES spiegelt sich in attraktiven Produkten wider

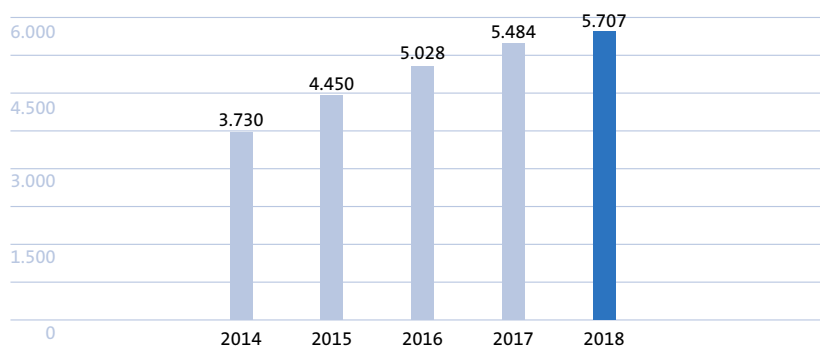
Innovative Produkte, die beim Kunden Mehrwert schaffen, sind die Basis für eine erfolgreiche Zukunft des Unternehmens. Rund 2.300 hoch qualifizierte Mitarbeiter arbeiten bei KRONES an der Neu- und Weiterentwicklung von Maschinen, Anlagen und Dienstleistungen. Die Zahl der erteilten Patente und Gebrauchsmuster stieg von 5.484 im Vorjahr auf 5.707 zum Jahresende 2018.

KRONES investierte 2018 rund 4,6% des Konzernumsatzes in Forschung und Entwicklung.

Dies unterstreicht die Innovationskraft des KRONES Teams. Insgesamt wurden im Berichtsjahr 179 Mio. € (Vorjahr: 172 Mio. €) in Forschung und Entwicklung investiert. Das entspricht 4,6% des Konzernumsatzes.

Davon wurden im Geschäftsjahr 2018 38,5 Mio. € (Vorjahr: 39,8 Mio. €) als Entwicklungskosten aktiviert.

Erteilte Patente und Gebrauchsmuster KRONES Konzern



Kundennutzen steht bei Innovationen im Fokus

Bei der Entwicklung neuer Produkte müssen wir zuallererst die Anforderungen des Marktes berücksichtigen. Unser Vertrieb und die Techniker haben ausgezeichnete Netzwerke zu den Kunden. So wissen wir sehr gut, welche Bedürfnisse unsere Kunden haben. Aber auch durch unser House of KRONES haben wir einen ganzheitlichen Blick auf die Bedürfnisse und Erwartungen unserer Kunden. Mit diesem Wissen speisen wir unseren Innovationsprozess und leiten daraus entsprechende Entwicklungsprojekte ab. Mitarbeiter aus verschiedenen Bereichen setzen diese dann in möglichst kurzer Zeit um.

Der Markt verlangt im Wesentlichen nach Maschinen und Anlagen, die

- die Betriebskosten senken
- die Leistung erhöhen
- die Flexibilität steigern
- die Bedienung der Maschinen vereinfachen.

Natürlich bleiben niedrigere Betriebskosten ein wichtiges Thema für die Kunden. Hier spielt auch das Blocken, also Verdichten der Anlagen, eine wichtige Rolle. Durch das Bündeln von Maschinenfunktionen können wir unsere Linien kompakter auslegen. Das spart dem Kunden Platz und Zeit. Ein Beispiel hierfür ist der Pasteur LinaFlex Compact.

Ein entscheidender Parameter, um eine höhere Leistung zu erzielen, sind niedrige Ausfallzeiten. Mit neuen digitalen Technologien können wir Services wie die »Vorausschauende Wartung« anbieten. Dadurch steigern wir die Verfügbarkeit und damit die Leistung der Anlage.

Da die Vielfalt an abgefüllten Produkten und Verpackungsformen stetig zunimmt, ist die Flexibilität der Anlage ein weiteres wichtiges Entscheidungskriterium. Viele Kunden wollen auf einer Anlage möglichst viele Getränkesorten in flexible Verpackungsformen abfüllen. Dies erfordert Maschinen und Anlagen, die vielseitig einsetzbar und schnell umrüstbar sind. Mit unserem System LineXpress lässt sich der Artikelwechsel bei der Abfüllung weitgehend automatisch durchführen. Da die Mengen, die am Stück auf einer Anlage mit einem Getränk produziert werden, immer kleiner werden, geht KRONES in Sachen Flexibilität bis an die Grenze des Machbaren – Losgröße 1. Die auf der drinktec 2017 vorgestellte Konzeptstudie »Bottling on demand« stößt weiterhin auf großes Interesse bei unseren Kunden. Die ultraflexible Linie kann auf Knopfdruck und per App-Bestellung verschiedene PET-Behälter individuell befüllen und digital bedrucken.

Die einfache Bedienbarkeit wird für unsere Kunden immer bedeutender. Daher müssen unsere Anlagen künftig Technologien enthalten, die den Betrieb sowie die Wartung und Pflege der Anlage massiv vereinfachen. Mit Hilfe digitaler Technologien sollen sich die Anlagen im Endstadium selber integrieren, diagnostizieren und reparieren.

Digitalisierung birgt große Chancen

Neue Technologien ermöglichen es, die komplette Getränkefabrik digital abzubilden. So lassen sich Potenziale entlang der Wertschöpfungskette umfassender ausschöpfen und messbare Mehrwerte für die Kunden aus der Getränke- und Lebensmittelindustrie schaffen.

Bestehende Technologien in die digitale Welt transformieren

KRONES hat sehr gute Produkte und Services. Um diesen Standard weiter auszubauen, müssen wir nach vorne denken und möglichst schnell die Transformation in das Digitalzeitalter bewältigen. Hierzu wollen wir das Know-how

unserer Mitarbeiter mit den neuen Technologien, wie Cloud Computing, Big Data und Internet of Things (IoT), kombinieren. Daraus entstehen neuartige Produkte, wie unsere dynamische Software-Plattform Share2Act, die unseren Kunden deutlichen Mehrwert bieten.

Innovationsnetzwerke beschleunigen Entwicklung neuer Produkte

Innovative Produkte entstehen heute nicht mehr abgeschottet in den Entwicklungsabteilungen, sondern innerhalb offener Netzwerke, in denen auch das Wissen anderer Branchen und Fachbereiche genutzt wird. Durch die Zusammenarbeit verschiedener Unternehmensbereiche mit den Kunden, Lieferanten und wissenschaftlichen Einrichtungen wollen wir innovative Produkte in kürzester Zeit entwickeln und erfolgreich am Markt einführen.

KRONES wird deshalb auf dem Gelände des TechCampus in Regensburg ein Innovationsnetzwerk einrichten. Dort sollen in Zusammenarbeit mit der Universität und der OTH Regensburg sowie anderen Ideengebern vor allem Lösungen in den Bereichen Digitalisierung, Informationstechnologie und IoT für die Getränkeindustrie entwickelt und in die Praxis umgesetzt werden. Wir verfolgen diesen Ansatz bereits mit unserem InnovationLab, das ebenfalls auf dem TechCampus angesiedelt ist. Mit unserem Tochterunternehmen SYSKRON investieren wir gezielt in diese Bereiche.

KRONES setzt auf Nachhaltigkeit – zehn Jahre enviro

2008 hat sich KRONES dazu entschieden, das Nachhaltigkeitsprogramm enviro einzuführen. enviro ist ein vom TÜV geprüftes Management-System und ist fester Bestandteil des Produktentwicklungsprozesses bei KRONES. Ziel aller KRONES Innovationen ist es, die Energie- und Medienverbräuche unserer Maschinen und Anlagen zu senken. Dadurch sind alle neuen KRONES Maschinen auf dem aktuellsten Stand, was Effizienz und Umweltfreundlichkeit angeht.

Auf den folgenden Seiten stellen wir eine Auswahl unserer Innovationen etwas genauer vor. Nachdem KRONES auf der drinktec 2017 überdurchschnittlich viele neue Produkte und Services präsentierte, liegt der Fokus im ersten Jahr nach der drinktec darauf, die dort gezeigten Innovationen umzusetzen.

Contiform 3 Speed

Mit der neuen Contiform 3 Speed hat KRONES den Kundennutzen weiter gesteigert. Während bei herkömmlichen Streckblasmaschinen ein Druckkissen im Formträger die beiden Blasformhälften während des Streckblasprozesses zusammenhält, übernimmt dies bei der Contiform 3 Speed eine neu konzipierte Verriegelung. Dank des nicht mehr nötigen Druckkissens können auch größere Flaschen produziert werden, ohne dass die Dimensionen von Blasmodul und Anlage wachsen.

Die Vorteile des kleineren Blasrads und der geringeren Maschinengröße kombinierte KRONES mit weiteren Optimierungen. Hierdurch stieg die Leistung der Maschine deutlich. Auf der Contiform 3 Speed können bei geringerem Energie-



verbrauch pro Blasstation bis zu 2.750 und damit rund 10% mehr Behälter gefertigt werden als bei vergleichbaren Maschinen.

MetaPure Waschmodul für Polyolefine

Die PET-Recyclinganlage MetaPure von KRONES ist auf dem Markt seit Jahren etabliert. Nun haben wir mit MetaPure w-PO ein spezielles Waschmodul für Polyolefine entwickelt. Die wichtigsten Vertreter von Polyolefinen sind Polypropylen und Polyethylen. Sie besitzen bei Kunststoffverpackungen einen Marktanteil von rund 50%. Zum Vergleich: Der Anteil von PET liegt bei etwa 2,5%. Dies unterstreicht das hohe Recyclingpotential von Polyolefinen.

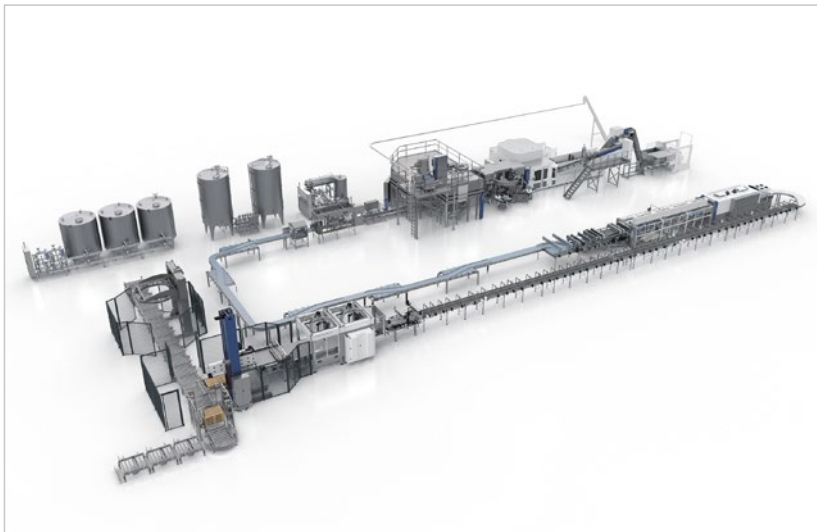
Generell ist der Waschprozess entscheidend für die Qualität des aus dem Recyclingprozess gewonnenen Rezyklats. Weil sich die physikalischen Eigenschaften von Polyolefinen und PET stark unterscheiden, mussten wir das Verfahren für das Waschen anpassen. Das Gesamtkonzept basiert aber weiterhin auf unseren umfangreichen Erfahrungen aus dem Bereich der PET-Waschtechnologie.



LineXpress

Schnelle Umrüstzeiten beim Produktwechsel sind für die Kunden enorm wichtig. Mit LineXpress können Abfüller von PET-Flaschen extrem schnell ihre Linie auf andere Produkte, Sorten, Formate und Gebinde umstellen. Das Programm besteht aus einzelnen Automatisierungs-Komponenten. Diese steuern gemeinsam mit den Maschinen der Abfülllinie den Umrüstvorgang und unterstützen den Bediener der Anlage.

Automatisierungskomponenten aus dem LineXpress-Programm von KRONES gibt es für Packer, Füller und Blasformen. Bei der Umrüstung der Blasformen greift beispielsweise der Baustein MouldXpress Robot, der die Blasformen bei der Contiform 3 Pro in weniger als 15 Minuten nahezu vollautomatisch wechselt. Das verringert die Standzeiten und erhöht die Leistung der Anlage.



LinaFlex Compact

Mit dem LinaFlex Compact hat KRONES sein Pasteur-Portfolio im kleineren Leistungsbereich ergänzt. Dieser Pasteur wird in einem Stück komplett vorinstalliert ausgeliefert und kann ganz einfach nach dem Plug-and-Play-Prinzip aufgestellt werden. Der Anschluss an eine bestehende Linie und alle Medien sowie die Inbetriebnahme erfolgt innerhalb weniger Tage.

Die Technik des neuen LinaFlex Compact beruht auf der bewährten KRONES Pasteur-Technologie. Er ist kompakt in einem Maschinengehäuse untergebracht. Das spart dem Kunden wertvollen Platz. Die Maschine ist zudem mit einem neu entwickelten Spritzdüsensystem ausgestattet, das weniger Leistung von den Pumpen erfordert und somit den Energieverbrauch senkt.



Aseptischer Block für den kleineren Leistungsbereich

KRONES Aseptikanlagen, zum Abfüllen sensibler Getränke, sind bei Getränkeherstellern auf der ganzen Welt im Einsatz. Unsere Kunden schätzen die Flexibilität, Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit des Aseptik-Portfolios.

Der kleinere Leistungsbereich mit einer Abfüllkapazität von weniger als 24.000 Behältern pro Stunde (bph) wurde bislang durch die bewährte Technik der Behälterentkeimung abgedeckt. Nun sind wir aufgrund verschiedener Anpassungen auch in der Lage, den großen Markt für Aseptik in diesem Leistungsbereich

mit der innovativen Technik der Preformmentkeimung zu bedienen. Somit ist eine durchgängige Blocklösung von Blasmaschine bis hin zum Füller, wie sie KRONES bereits seit Jahren erfolgreich im größeren Leistungsbereich anbietet, schon ab 12.000 bph möglich.

KRONES schließt mit diesem zukunftsorientierten Konzept die Lücke zwischen kleinerem und großen Leistungsbereich in der Aseptik – zu attraktiven Preisen.



Wirtschaftliches Umfeld

- Weltwirtschaft wächst schwächer als erwartet
- Produktion der deutschen Maschinenbauer 2018 um 2 % über Vorjahr
- Globale Nachfrage nach abgepackten Getränken steigt stetig

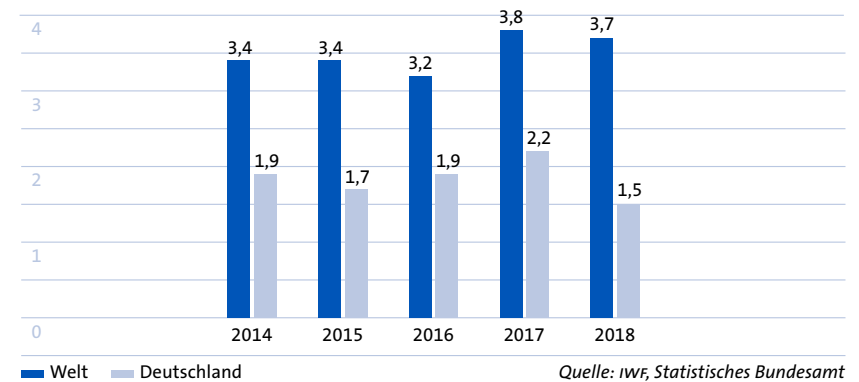
Handelskonflikte bremsen Wachstum der globalen Wirtschaft

Das Wachstumstempo der Weltwirtschaft hat sich 2018 im Vergleich zum Vorjahr ein wenig verlangsamt. Gemäß den Zahlen des Internationalen Währungsfonds (IWF) von Januar 2019 stieg das globale Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Berichtsjahr um 3,7% (2017: plus 3,8%). Die ursprüngliche IWF-Wachstumsprognose für 2018 lag bei 3,9%. Besonders der Handelskonflikt zwischen den USA und China bremsen den Welthandel und das Wachstum. Darüber hinaus wirkten sich in Europa die Angst vor einem ungeordneten »Brexit« sowie die Probleme der Automobilindustrie in Deutschland negativ auf die Gesamtwirtschaft aus.

In den Schwellen- und Entwicklungsländern legte das BIP 2018 mit 4,6% (2017: plus 4,7%) weiterhin überproportional, aber schwächer als erwartet zu. Die chinesische Volkswirtschaft entwickelte sich besonders enttäuschend. Das BIP legte 2018 um 6,6% (Vorjahr: plus 6,9%) zu. Dies war das schwächste Wachstum in China seit fast 30 Jahren. In Lateinamerika verlor die Wirtschaftstätigkeit ebenfalls an Schwung. Dort kam das BIP nur noch um 1,1% voran (Vorjahr: plus 1,3%). In der Region Naher Osten/Nordafrika beschleunigte sich das Wachstum im Berichtsjahr auf 2,4% (Vorjahr: plus 2,2%).

Das BIP in den reifen Industriestaaten verbesserte sich 2018 im Vergleich zu 2017 insgesamt um 2,3% (Vorjahr: plus 2,4%). Dabei verlangsamte sich die Wirtschaftsdynamik im Euro-Raum überproportional auf 1,8% (Vorjahr: plus 2,4%).

Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Prozent



Die Wirtschaft in den USA entwickelte sich im Berichtszeitraum trotz des Handelsstreits mit China deutlich besser. Ein Grund hierfür waren niedrigere Steuern. Das US-BIP stieg 2018 um 2,9% (Vorjahr: plus 2,2%). In Japan verbesserte sich das BIP hingegen nur um 0,9% (Vorjahr: plus 1,9%).

Deutsches Bruttoinlandsprodukt legt 2018 um 1,5 % zu

Nach vorläufigen Zahlen des Statistischen Bundesamtes war das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2018 um 1,5% höher als im Vorjahr. Damit stieg das BIP das neunte Jahr in Folge. Die Wachstumsdynamik schwächte sich jedoch ab 2017 war das BIP um 2,2% gestiegen. Die stärksten Wachstumsimpulse gingen 2018 von den privaten Konsumausgaben und den Investitionen aus.

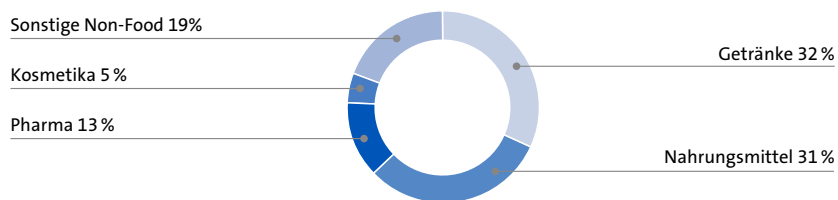
Produktion der deutschen Maschinenbauer steigt schwächer als erwartet

Die Produktion der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer war zum Jahresende 2018 hin rückläufig. Deshalb wurde die Prognose des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) für das Gesamtjahr 2018 deutlich verfehlt. Der Produktion ist gemäß vorläufiger Zahlen 2018 nicht wie prognostiziert um 5%, sondern nur um 2% gestiegen. Laut VDMA waren Kapazitätsengpässe bei Material und Personal ein Grund für die schwache Entwicklung im vierten Quartal.

Laut vorläufiger Zahlen stieg die Produktion 2018 in dem für KRONES relevanten Teilbereich Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen im Vergleich zum Vorjahr um etwa 6%.

Nachfrage nach Verpackungsmaschinen nimmt zu

Weltmarkt der Verpackungsmaschinenindustrie nach abgepackten Produkten 2016



Quelle: VDMA, Schätzung für 2016

Der weltweite Verpackungsmaschinenmarkt hatte 2016 gemäß VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau) ein Volumen von 35,3 Mrd. € (2015: 34,0 Mrd. €). Zahlen für 2017 und 2018 lagen zum Zeitpunkt der Erstellung des Geschäftsberichts 2018 noch nicht vor. Doch laut Prognosen des VDMA dürfte die weltweite Nachfrage für Verpackungsmaschinen weiter gewachsen sein. Gemessen an den abgepackten Produkten ist die Getränkeindustrie mit einem Anteil von 32% der größte Einzelmarkt für Verpackungsmaschinen.

Rund zwei Drittel der weltweiten Nachfrage nach Verpackungsmaschinen stammen aus der Getränke- und Nahrungsmittelindustrie.

KRONES hat mögliche Effekte aus dem britischen Austrittsprozess (Brexit) analysiert. Aufgrund der Tatsache, dass die KRONES Gruppe keine Produktion in Großbritannien hat, sehen wir weder wesentliche Auswirkungen auf unser Geschäftsmodell noch auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

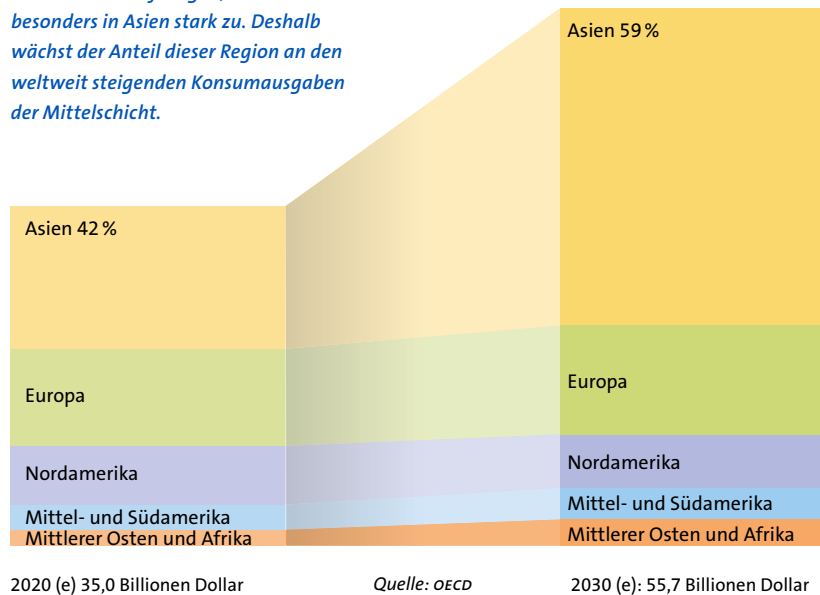
Megatrends sorgen für stabiles Marktwachstum

KRONES ist in einem langfristig stabil wachsenden Markt tätig. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate ist höher als das durchschnittliche Wachstum der Weltwirtschaft. Mehrere Megatrends führen dazu, dass die Nachfrage nach Verpackungsmaschinen für Getränke und Nahrungsmittel überproportional steigt.

Der übergeordnete Megatrend ist die stetig steigende Zahl der Weltbevölkerung. Ende 2018 lebten mehr als 7,6 Mrd. Menschen auf der Erde. Diese Zahl wird nach Prognosen der Vereinten Nationen künftig jährlich um mehr als 80 Millionen steigen. Vor allem in Afrika und Asien wächst die Bevölkerung stark. Im Jahr 2030 dürfte die Weltbevölkerung bereits bei etwa 8,5 Mrd. liegen. All diese Menschen müssen essen und trinken. Dabei werden sie zunehmend zu abgepackten Getränken und Lebensmitteln greifen.

Der Anteil Asiens an den Konsumausgaben der weltweiten Mittelschicht nimmt stark zu

Die Anzahl der Menschen, die in die Mittelschicht aufsteigen, nimmt besonders in Asien stark zu. Deshalb wächst der Anteil dieser Region an den weltweit steigenden Konsumausgaben der Mittelschicht.

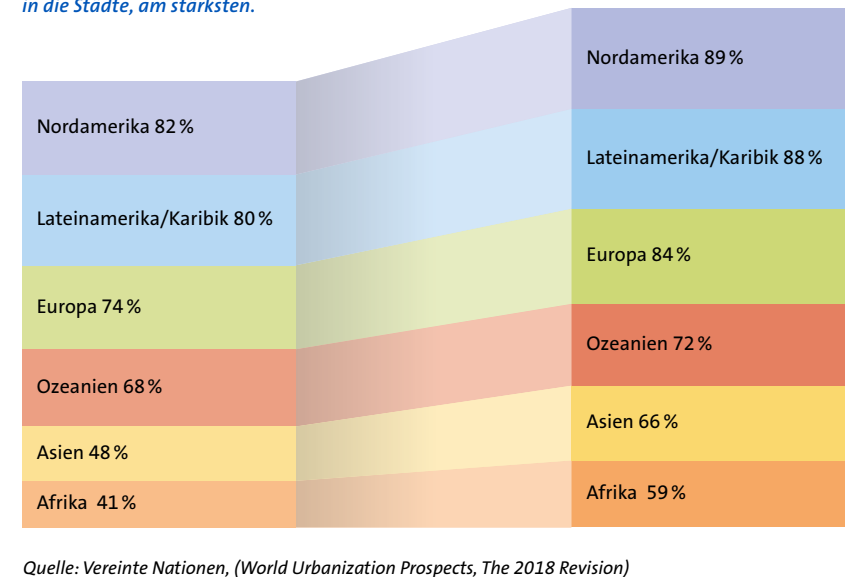


Wachsende Mittelschicht steigert Konsumausgaben

In den Schwellen- und Entwicklungsländern entkommen immer mehr Menschen der Armut und steigen in die Mittelschicht auf. Nach Prognosen der OECD wird die globale Mittelschicht in der Zeit von 2020 bis 2030 von 3,2 Mrd. auf 4,9 Mrd. Menschen wachsen. Mit dem steigenden Einkommen der Menschen nehmen deren Konsumausgaben – auch für abgepackte Getränke und Lebensmittel – zu. Ein Großteil des Wachstums der weltweiten Mittelklasse und damit der zunehmenden Kaufkraft entfällt auf Asien. 2020 soll laut OECD der Anteil Asiens an den gesamten Konsumausgaben der Mittelschicht bei 42 % liegen. Bis 2030 soll dieser Wert auf 59 % zunehmen. Die Summe der Konsumausgaben der globalen Mittelschicht dürfte in diesem Zeitraum von 35 Billionen US-Dollar auf 55,7 Billionen US-Dollar steigen.

Anteil der städtischen Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung 2015 und 2050

In Afrika und Asien ist der Urbanisierungstrend, also der Zuzug in die Städte, am stärksten.



Wachstumstreiber Urbanisierung

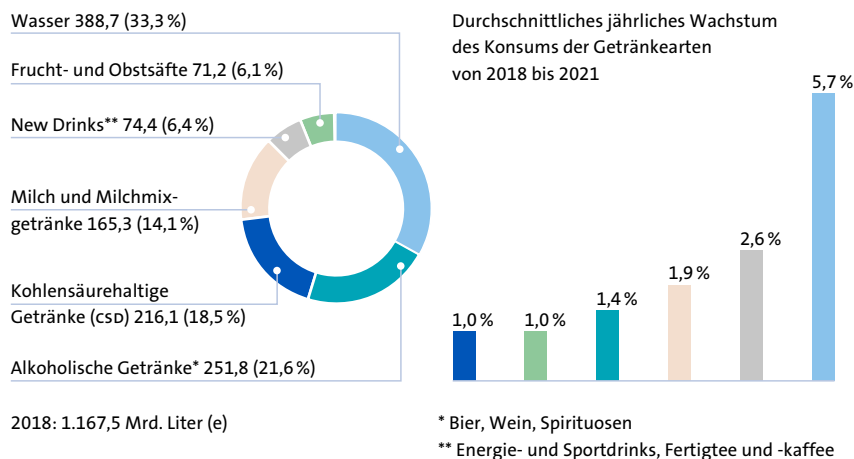
Auch die zunehmende Urbanisierung, also der Zuzug der ländlichen Bevölkerung in die Städte, fördert die Nachfrage nach abgepackten Getränken und Lebensmitteln. Grund hierfür ist, dass Menschen, die in Städten leben, in der Regel mehr abgepackte Produkte konsumieren als die Landbevölkerung.

Laut Prognose der Vereinten Nationen werden 2050 zwei von drei Erdenbürgern in Städten leben. Zurzeit sind es erst gut die Hälfte. Am stärksten strömen die Menschen in den Entwicklungs- und Schwellenländern Afrikas und Asiens in die Städte.

Konsum von abgefüllten Getränken nimmt stetig zu

2018 verbrauchte die Weltbevölkerung laut vorläufiger Zahlen der Marktforscher von Euromonitor 1.168 Mrd. Liter abgepackte Getränke. Damit stieg der globale Konsum im Vergleich zum Vorjahr um 2,6%. Der Verbrauch abgepackter Getränke wächst seit vielen Jahren stetig. Das stabile Wachstum dürfte sich aufgrund der genannten Megatrends künftig fortsetzen. Euromonitor rechnet damit, dass der weltweite Konsum von abgefüllten Getränken von 2018 bis 2021 jährlich um durchschnittlich 2,9% zunimmt.

Weltweiter Konsum verpackter Getränke 2018 (in Mrd. Litern)



Deutlich überproportional zum Gesamtmarkt dürfte von 2018 bis 2021 der Konsum von abgefülltem **Wasser** zunehmen. Euromonitor prognostiziert für dieses Marktsegment eine Steigerungsrate von jährlich durchschnittlich 5,7%. Wesentlicher Wachstumstreiber ist der steigende Bedarf an sauberem abgefülltem Trinkwasser in den Schwellen- und Entwicklungsländern. Darüber hinaus

Der Konsum von abgepacktem Wasser steigt stark. Dies liegt hauptsächlich an der hohen Nachfrage in den Schwellen- und Entwicklungsländern.

treibt der Trend zu gesunder Ernährung in den Industrieländern die Nachfrage nach abgefülltem Wasser. Bereits jetzt ist abgefülltes Wasser das mit Abstand größte Segment des globalen Getränkemarkts. 2018 trank die Weltbevölkerung rund 390 Mrd. Liter abgefülltes Wasser. Der Anteil am kompletten Konsum abgepackter Getränke lag damit bei einem Drittel.

Alkoholische Getränke sind mit einem Anteil von 21,6% im Jahr 2018 das zweitgrößte Segment. Dies entspricht einem Konsum von rund 252 Mrd. Litern. Der Großteil davon war Bier (Anteil: knapp 80%). Abgesehen von der steigenden Nachfrage nach Craft Beer, also Spezialbieren kleinerer Brauereien, ist die Nachfrage nach dem Gerstensaft in vielen Industrieländern gesättigt. Deshalb wird der Konsum alkoholischer Getränke nur unterproportional zum Gesamtmarkt zulegen. Für die Jahre 2018 bis 2021 rechnen die Marktforscher mit jährlichen Steigerungsraten von durchschnittlich 1,4%.

Ein weiterer großer Markt sind **kohlensäurehaltige Softdrinks (cSD)**. 2018 tranken die Menschen weltweit rund 216 Mrd. Liter abgefüllte cSD (Anteil am gesamten Getränkekonzum: 18,5%). Mit erwarteten Zuwachsraten von durchschnittlich 1,0% dürfte die Nachfrage nach cSD im Zeitraum 2018 bis 2021 aber nur langsam zulegen. Ein wesentlicher Grund hierfür ist das steigende Gesundheitsbewusstsein der Verbraucher. Sie ersetzen die meist zuckerhaltigen Softdrinks wie Cola und Limonaden zunehmend durch Wasser.

Innerhalb des Segments **Milch und Milchmischgetränke** (Anteil am weltweiten Getränkekonzum 2018: 14,1%) erwartet Euromonitor für Nischenprodukte wie Trinkjoghurt (+ 6,7%) und Sojamilch (+ 3,8%) hohe Steigerungsraten. Der Konsum von purer Milch, auf die fast 80% des Marktsegments entfällt, dürfte aber nur um 1,8% zulegen. Unterm Strich prognostizieren die Experten für das Segment Milch und Milchmischgetränke von 2018 bis 2021 durchschnittliche jährliche Zuwachsraten von 1,9%.

New Drinks (Anteil am gesamten Getränkekonsum 2018: 6,4%) sowie **Frucht- und Obstsäfte** (Anteil: 6,1%) sind die beiden kleineren Sorten des globalen Getränkemarkts. Zu den sogenannten New Drinks zählen hauptsächlich trinkfertiger Tee und Kaffee sowie Sport- und Energy Drinks. Von 2018 bis 2021 dürften New Drinks deutlich höhere durchschnittliche Zuwachsraten (+ 2,6%) erzielen als Frucht- und Obstsäfte (+ 1,0%).

In den Emerging Markets boomt die Nachfrage nach abgepackten Getränken

In den Schwellen- und Entwicklungsländern profitiert KRONES von steigenden Bevölkerungszahlen. Die wachsende Getränkevielfalt und zunehmend verschiedene Verpackungsvarianten fördern die Nachfrage in den reifen Industrieländern.

Die Megatrends – wachsende Weltbevölkerung, zunehmende Mittelschicht sowie Urbanisierung – spielen sich hauptsächlich in den Schwellen- und Entwicklungsländern ab. Deshalb gehen von dort die stärksten Wachstumsimpulse auf die globale Nachfrage nach abgepackten Getränken aus.

Am kräftigsten dürfte der Konsum in der Region Afrika/Mittlerer Osten klettern. Dort erwartet Euromonitor von 2018 bis 2021 eine durchschnittliche jährliche Zuwachsrate von 5,9%. Ähnlich stark (+ 5,7%) soll die Nachfrage nach abgefüllten Getränken in der Region Asien/Pazifik steigen.

In den reifen Absatzmärkten wie Europa und Nord- und Mittelamerika wachsen die Bevölkerungszahl und damit auch die Getränkenachfrage nur leicht. In diesen Märkten liegen die Wachstumschancen von KRONES nicht im steigenden Getränkevolumen, sondern in der zunehmenden Vielfalt von Verpackungsvarianten.

Weltweiter Konsum abgepackter Getränke

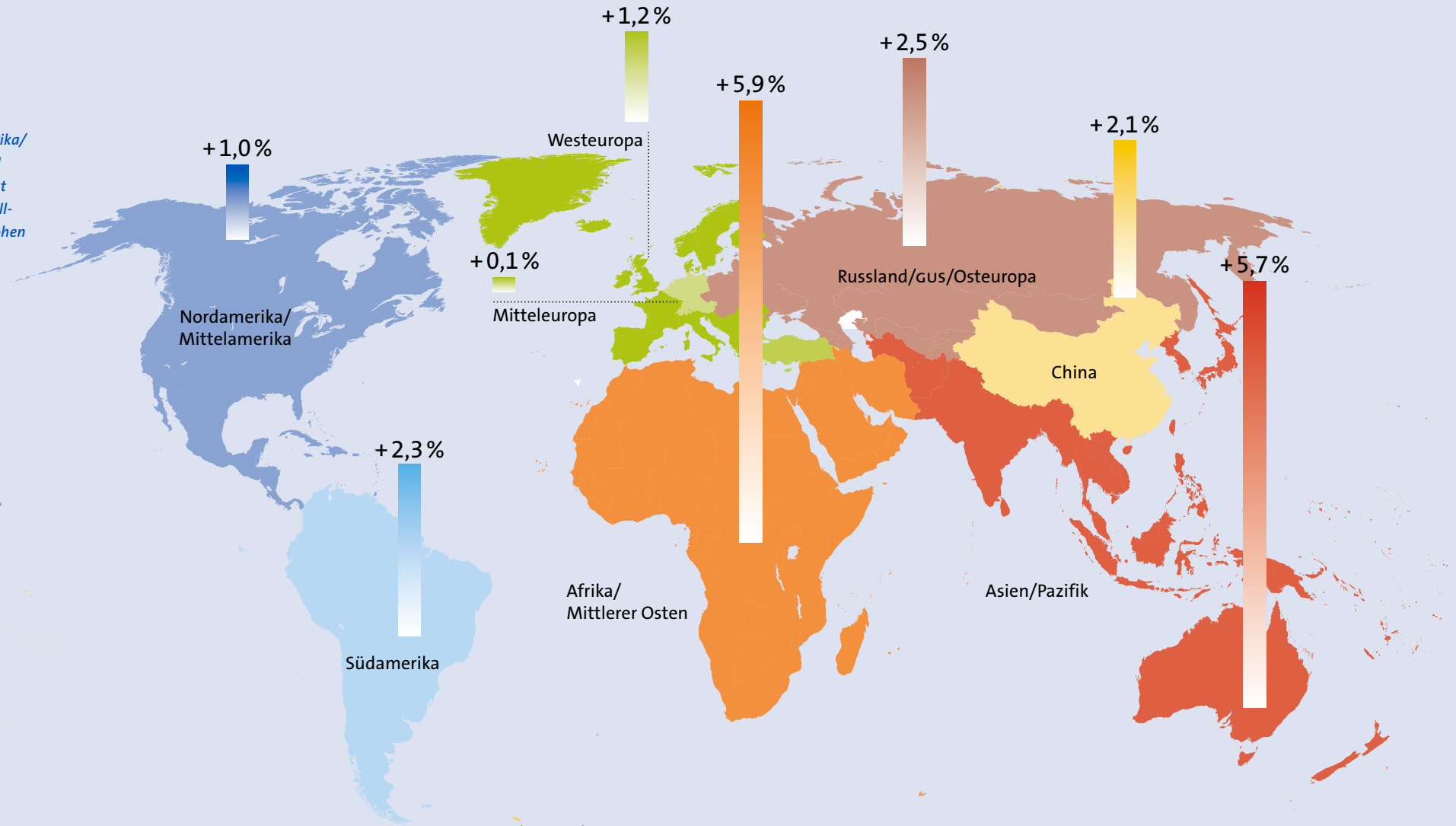
	2018 (e)		2021 (e)		durchschn. jährl. Wachstum in % 2018–2021
	Mrd. Liter	%*	Mrd. Liter	%*	
Nordamerika/Mittelamerika	201,2	17,3	207,4	16,3	1,0
Asien/Pazifik	197,6	16,9	233,3	18,4	5,7
China	177,2	15,2	188,8	14,9	2,1
Südamerika	158,0	13,5	169,3	13,3	2,3
Afrika/Mittlerer Osten	148,5	12,7	176,6	13,9	5,9
Westeuropa	144,5	12,4	149,8	11,8	1,2
Russland/GUS/Osteuropa	86,2	7,4	92,8	7,3	2,5
Mitteuropa	53,1	4,6	53,2	4,2	0,1
Global	1.166,3	100	1.271,2	100	2,9

*Anteil am globalen Konsum

Quelle: Euromonitor, eigene Schätzungen

Weltweiter Konsum abgefüllter Getränke nach Regionen – jährliches Wachstum **in Prozent***

In den Regionen Afrika/
Mittlerer Osten und
Asien/Pazifik wächst
der Konsum abgefüll-
ter Getränke mit hohen
Steigerungsraten.

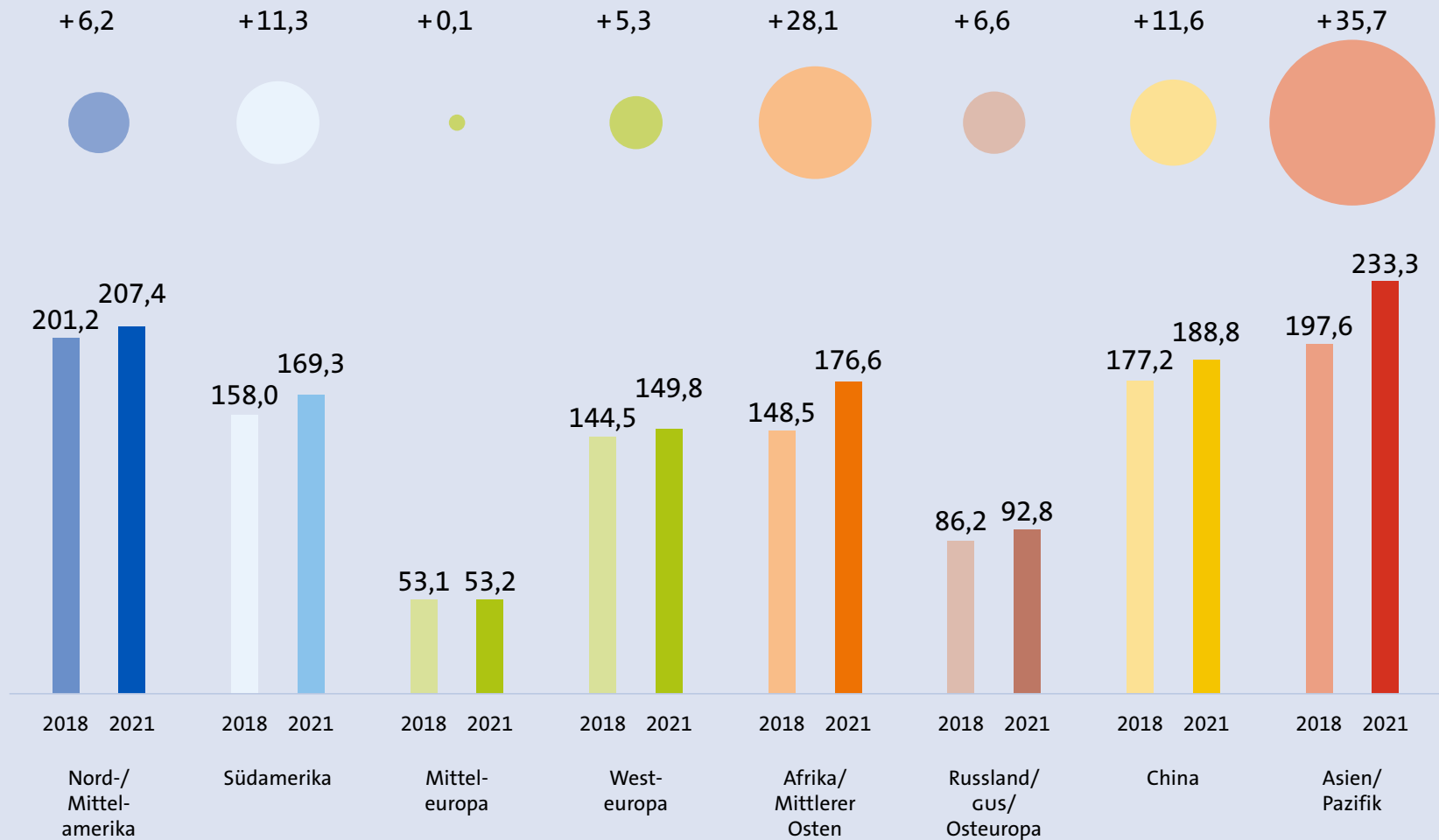


*2018 – 2021 (Prognose)

Quelle: Euromonitor, eigene Schätzungen

Weltweiter Konsum abgefüllter Getränke nach Regionen in Mrd. Litern*

2021 dürften in der Region Asien/Pazifik 35,7 Mrd. Liter mehr abgefüllte Getränke konsumiert werden als 2018. Auch in Afrika/Mittlerer Osten und in China steigt der Verbrauch kräftig.



*Prognose

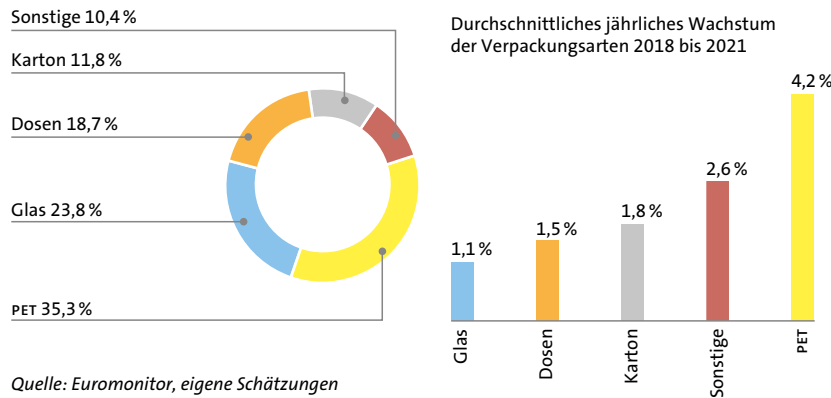
● = Wachstum in Mrd. Litern von 2018 bis 2021

Quelle: Euromonitor, eigene Schätzungen

Kunststoff PET bevorzugtes Verpackungsmaterial für Getränke

2018 wurden gemäß vorläufiger Zahlen von Euromonitor weltweit rund 1.650 Mrd. Behälter mit Getränken abgefüllt. Die Behälterzahl wächst mit dem zunehmenden Getränkevolumen stetig und soll bis 2021 um durchschnittlich 2,5% im Jahr auf 1.780 Mrd. zunehmen. Als Behältermaterialien dienen im Wesentlichen Kunststoff, Glas, Metall sowie Karton.

Anteil der Verpackungen am weltweiten Getränkemarkt 2018 (Basis: abgefüllte Einheiten)



Am stärksten steigt die Nachfrage nach Getränkeverpackungen aus PET.

Das mit Abstand am häufigsten verwendete Verpackungsmaterial für Getränke ist der **Kunststoff Polyethylenterephthalat (PET)**. Gemäß den Zahlen von Euromonitor waren 2018 mit 35,3% mehr als ein Drittel aller Getränkebehälter aus PET. Bis 2021 soll die Anzahl der PET-Getränkeverpackungen um durchschnittlich 4,2% pro Jahr und damit deutlich überproportional steigen. Wichtigster Wachstumstreiber ist die zunehmende Nachfrage nach abgepacktem Wasser. Dieses Getränk wird weltweit überwiegend in PET-Behälter abgefüllt.

Glas ist das am zweithäufigsten eingesetzte Verpackungsmaterial für Getränke. 2018 bestanden 23,8% aller Getränkeverpackungen aus diesem Material. In Glasflaschen werden hauptsächlich Bier und andere Alkoholika abgefüllt, also Getränkearten, bei denen die Nachfrage nur unterproportional zum Gesamtmarkt wächst. Deshalb soll auch die Anzahl der Getränkeverpackungen aus Glas von 2018 bis 2021 mit jährlichen Steigerungsraten von nur 1,1% zunehmen.

Vergangenes Jahr waren 18,7% der Getränkebehälter **Metall Dosen**. Sie sind damit das dritthäufigste Verpackungsmaterial. Dosen werden oft zur Abfüllung von Bier und kohlenensäurehaltigen Softdrinks (CSD) verwendet. Bis 2021 soll die Anzahl der Getränkebehälter aus Dosen um durchschnittlich 1,5% pro Jahr steigen.

Ein weiteres bedeutendes Verpackungsmaterial ist **Karton**. Kartonverpackungen werden hauptsächlich für Milch und Milchmischgetränke sowie Frucht- und Obstsaft verwendet. Die Anzahl der Kartonverpackungen (Anteil an den Getränkeverpackungen 2018: 11,8%) soll bis 2021 durchschnittlich um 1,8% pro Jahr zulegen.

Als führender Anbieter von Maschinen und Anlagen zur Produktion, Abfüllung und Verpackung von PET-Behältern profitiert KRONES von anhaltenden Wachstum von PET-Verpackungen. Das Unternehmen hat aber auch bei Linien zur Abfüllung und Verpackung von Getränken in Glasflaschen und Dosen eine starke Marktstellung. Lösungen für Kartonverpackungen bietet KRONES nicht an.

KRONES in Zahlen

- 2018 war für KRONES insgesamt herausfordernd
- Umsatz steigt um 4,4 % auf 3,85 Mrd. €. Aufwendungen für Reorganisationen und Akquisitionen belasten die Ertragskraft des Unternehmens
- Aktionäre sollen eine stabile Dividende von 1,70 € je Aktie erhalten

	Prognose 2018	Ist-Wert 2018
Umsatzwachstum	6 %	4,4 %
EBT-Marge	7,0 %	5,3 %
Working Capital/Umsatz	26 %	27,3 %

Umsatz von KRONES steigt um 4,4 % auf 3.854,0 Mio. €

Trotz schwieriger Bedingungen ist KRONES 2018 weiter gewachsen.

KRONES ist 2018 trotz schwieriger gesamtwirtschaftlicher Bedingungen weiter gewachsen.

Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 4,4 % von 3.691,4 Mio. € auf 3.854,0 Mio. €. Als Full-Service-Anbieter profitierte das Unternehmen von seinem umfangreichen Produkt- und Service-

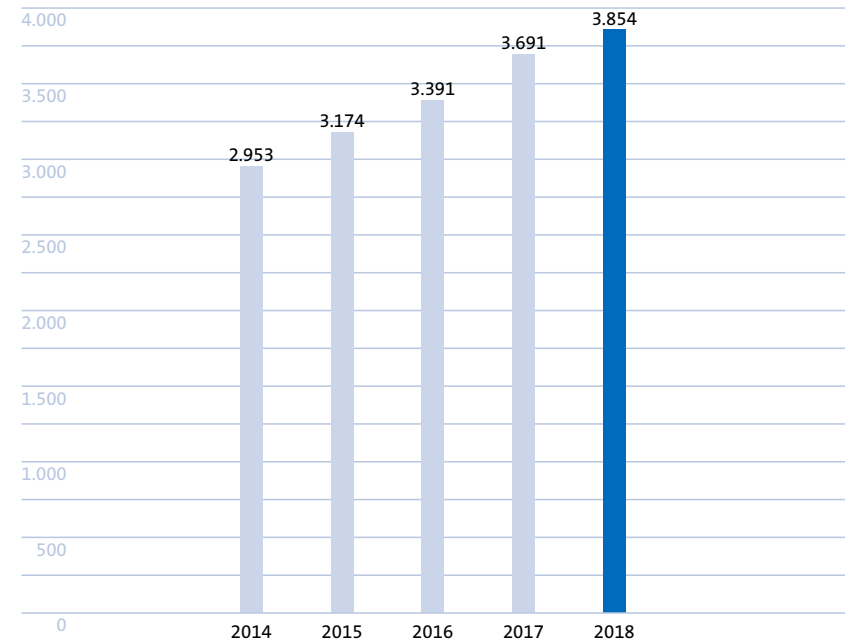
angebot sowie der breiten internationalen Aufstellung. Währungseffekte belasteten den Umsatz im Gesamtjahr 2018 mit einem mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Betrag. Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte legte der Umsatz 2018 um rund 5 % zu.

Zum Umsatzwachstum trug das gesamte Angebotsspektrum von KRONES bei. Der Umsatz mit Neumaschinen stieg dabei insgesamt stärker als die Serviceerlöse. Im Neumaschinengeschäft legte der Umsatz in beiden Segmenten in

weiten Teilen der Produktpalette zu. Im Kernsegment »Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung« wirkte sich die hohe installierte Maschinenbasis positiv auf die Serviceumsätze aus.

Insgesamt hat KRONES im Berichtsjahr die im Herbst 2018 angepasste Prognose von 4 % Umsatzanstieg erreicht. Wegen negativer Währungseffekte und Projektverschiebungen liegt das Wachstum allerdings leicht unter unserem ursprünglichen Ziel von +6 %.

Umsatz KRONES Konzern in Mio. €

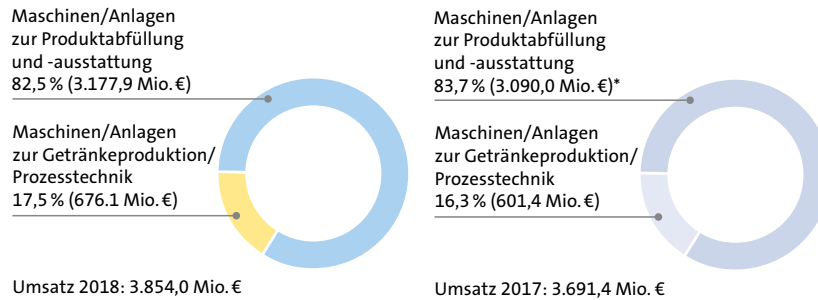


Umsatz nach Segmenten

Die Compact Class, bis 2017 das dritte und kleinste Unternehmenssegment, gehört seit 1.1.2018 zum Kernsegment.

Der Umsatz des Kernsegments »Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung« stieg 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 2,8 % von 3.090,0 Mio. € auf 3.177,9 Mio. €. Der Anteil des Segments am Konzernumsatz sank von 83,7 % im Vorjahr auf 82,5 %.

Anteil am KRONES Konzernumsatz



* Inkl. Segment Maschinen und Anlagen für die Compact Class

Im Segment »Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik« verbesserte sich der Umsatz um 12,4 % von 601,4 Mio. € auf 676,1 Mio. €. Zum Konzernumsatz trug das Segment 17,5 % (Vorjahr: 16,3 %) bei.



Weitere Erläuterungen finden Sie unter »Bericht aus den Segmenten« ab Seite 79 sowie in der Segmentberichterstattung im Konzernanhang auf Seite 130.

Umsatz nach Regionen

Der Umsatz von KRONES in Deutschland war im Berichtsjahr leicht rückläufig. Insgesamt verringerten sich die Erlöse im Inland von Januar bis Dezember 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 6,6 % auf 362,3 Mio. €. Zu berücksichtigen ist dabei der Basiseffekt. 2017 hatte der Umsatz in Deutschland um rund 10 % zugelegt. Der Anteil des Inlandsgeschäfts am Konzernumsatz ging von 10,5 % im Vorjahr auf 9,4 % zurück.

KRONES ist stark exportorientiert. Rund 90 % des Umsatzes erzielte das Unternehmen 2018 im Ausland.

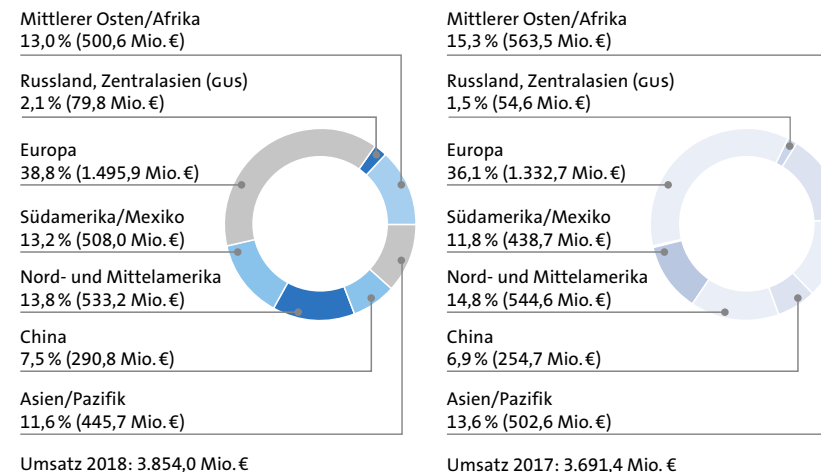
Hohe Umsatzzuwächse erzielte KRONES 2018 in Europa (ohne Deutschland). Ein wesentlicher Grund hierfür ist die anhaltend hohe Nachfrage in Westeuropa. Trotz des bereits hohen Vorjahreswerts kletterte dort der Umsatz um 14,5 % auf 721,6 Mio. €. In Mitteleuropa (Österreich, Schweiz, Niederlande) legte die Erlöse von KRONES 2018 um 17,6 % auf 224,6 Mio. € zu. Der überproportionale Anstieg ist zum Teil basisbedingt. In Osteuropa profitierte KRONES im Berichtszeitraum von der allgemeinen Konjunkturbelebung in dieser Region. Die Erlöse verbesserten sich um 51,6 % auf 187,4 Mio. €. Ebenfalls kräftig aufwärts ging es 2018 nach einer konjunkturbedingten Schwächephase in der Region Russland/GUS. Der Umsatz stieg um 46,2 % auf 79,8 Mio. €.

Insgesamt verbesserte KRONES den Umsatz in Europa (ohne Deutschland) 2018 um 21,4 % von 999,4 Mio. € auf 1.213,4 Mio. €. Der Anteil, den das Europa-Geschäft (ohne Deutschland) zum Konzernumsatz des Berichtszeitraums beitrug, legte auf 31,5 % (Vorjahr: 27,1 %) zu.

Anteil am Konzernumsatz	2018		2017		Veränd. %
	in Mio. €	%	in Mio. €	%	
Deutschland	362,3	9,4	387,9	10,5	-6,6
Mitteuropa (ohne Deutschland)	224,6	5,8	191,0	5,2	+17,6
Westeuropa	721,6	18,7	630,2	17,1	+14,5
Osteuropa	187,4	4,9	123,6	3,3	+51,6
Russland, Zentralasien (gus)	79,8	2,1	54,6	1,5	+46,2
Mittlerer Osten/Afrika	500,6	13,0	563,5	15,3	-11,2
Asien/Pazifik	445,7	11,6	502,6	13,6	-11,3
China	290,8	7,5	254,7	6,9	+14,2
Nord- und Mittelamerika	533,2	13,8	544,6	14,8	-2,1
Südamerika/Mexiko	508,0	13,2	438,7	11,8	+15,8
Gesamt	3.854,0	100,0	3.691,4	100,0	+4,4

Nach teils starken Zuwächsen in den Vorjahren ging der Umsatz in der Region Mittlerer Osten/Afrika 2018 aufgrund einer leichten Marktberuhigung um 11,2% auf 500,6 Mio. € zurück. Die mittel- und langfristigen Wachstumsaussichten für KRONES in der Region sind aber unverändert gut. In China erhöhte sich der Umsatz nach einem schwachen Vorjahr um 14,2% auf 290,8 Mio. €. Damit beträgt der Anteil am Konzernumsatz 7,5%. Wir sind zuversichtlich, dass sich das China-Geschäft weiter erholt. Im übrigen asiatisch/pazifischen Raum gingen die Erlöse aufgrund einer lokal leicht rückläufigen Nachfragesituation um 11,3% auf 445,7 Mio. € zurück.

Anteil am KRONES Konzernumsatz



Weiter gut entwickelten sich die Erlöse in der Region Südamerika/Mexiko. Mit 508,0 Mio. € übertraf der Umsatz 2018 den bereits hohen Vorjahreswert um 15,8%. Dies ist neben Stabilisierungseffekten auch der Konjunkturerholung in einigen Ländern der Region zuzuschreiben. Leicht rückläufig war der Umsatz im Berichtszeitraum in Nord- und Mittelamerika. Er verringerte sich, teilweise währungsbedingt, um 2,1% auf 533,2 Mio. €. Dies ist aber angesichts des hohen Vorjahreswerts zufriedenstellend.

Insgesamt verfügt KRONES weiterhin über eine international ausgewogene Umsatzverteilung in den etablierten und aufstrebenden Märkten. Auf den Emerging Markets erwirtschaftete das Unternehmen insgesamt 52,2% (Vorjahr: 52,5%) des Konzernumsatzes. 47,8% (Vorjahr: 47,5%) der Erlöse erzielte KRONES in den reifen Industriestaaten.

Der Umsatz von KRONES ist 2018 in den reifen Industriestaaten insgesamt ein wenig stärker gewachsen als in den Emerging Markets. Das lag vor allem am guten Europa-Geschäft.

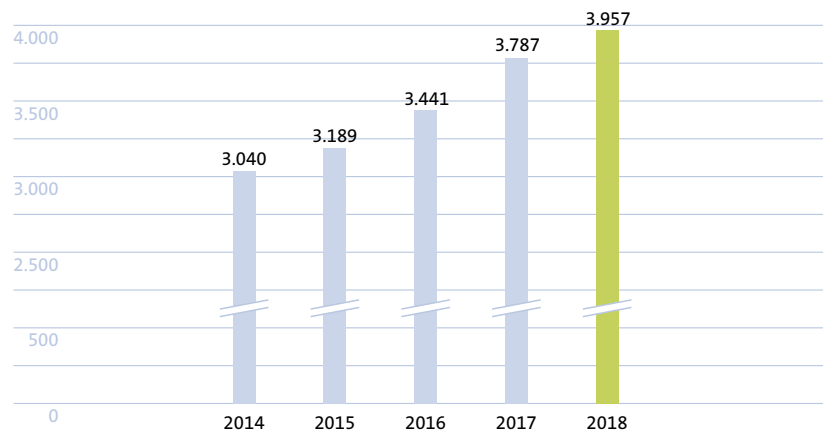
Auftragseingang und Auftragsbestand

Hohe Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen von KRONES

Der Auftragseingang von KRONES verbesserte sich 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 4,5%.

2018 entwickelte sich auf der Nachfrageseite für KRONES insgesamt gut. Die Investitionsbereitschaft unserer Kunden war über das gesamte Jahr zufriedenstellend. Trotz des hohen Vorjahreswertes und der Preiserhöhung zum 1. Mai 2018 legte der Auftragseingang von KRONES im Berichtsjahr zu. Von Januar bis Dezember 2018 stieg der Wert der Bestellungen im Vergleich zum Vorjahr um 4,5% von 3.786,8 Mio. € auf 3.957,3 Mio. €. Akquisitionseffekte hatten keine spürbaren Auswirkungen auf den Auftragseingang. Insbesondere im vierten Quartal 2018 waren die Effekte unserer Preispolitik auf die Orders erkennbar. In diesem Quartal lag der Auftragseingang unter dem Niveau des Vorjahres.

Auftragseingang KRONES Konzern in Mio. €

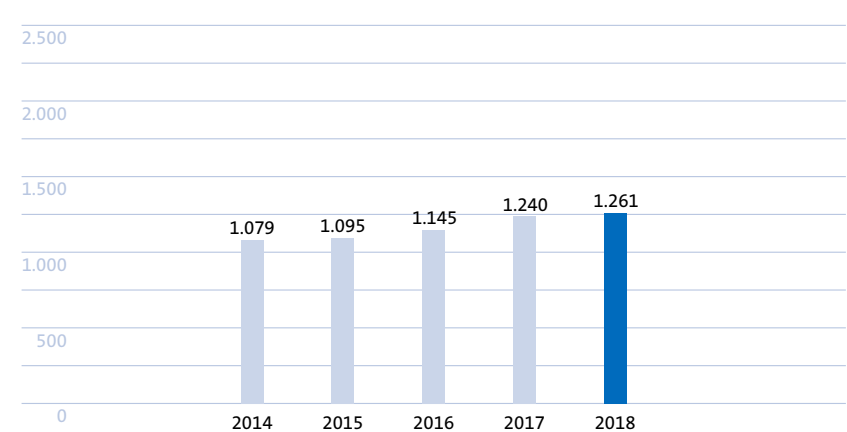


Überproportionale Zuwächse beim Auftragseingang verzeichnete KRONES 2018 in West- und Osteuropa sowie in China. In den Regionen Mittlerer Osten/Afrika, Nordamerika und Südamerika entwickelte sich der Wert der Bestellungen 2018 insgesamt stabil. In Asien/Pazifik war der Auftragseingang rückläufig.

KRONES verfügt über einen hohen Auftragsbestand

Zum 31. Dezember 2018 hatte KRONES Aufträge im Wert von 1.261,1 Mio. € in den Büchern. Damit übertraf der Auftragsbestand den Vorjahreswert von 1.240,1 Mio. € um 1,7%. Insgesamt erhöht der komfortable Auftragsbestand die Planungssicherheit und ist eine solide Basis für weiteres Umsatzwachstum von KRONES.

Auftragsbestand KRONES Konzern in Mio. € zum 31. Dezember



Ertragslage des KRONES Konzerns

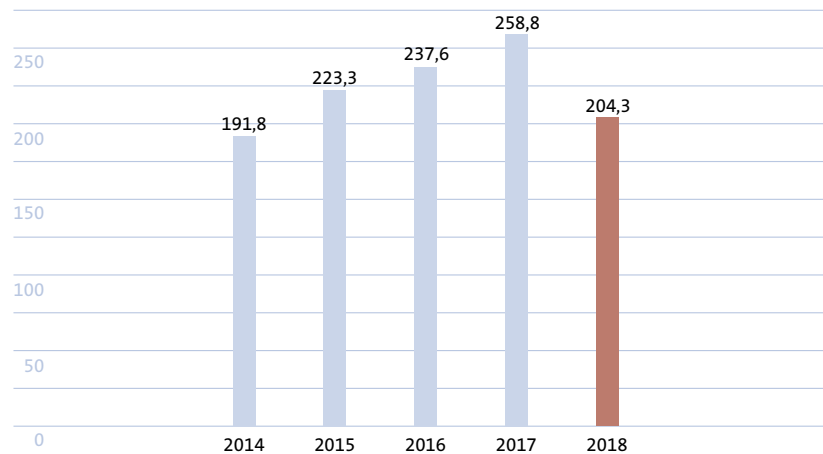
Aufwendungen für Reorganisationen und Akquisitionen belasten die Ertragskraft

Die EBT-Marge ging 2018 von 7,0 % im Vorjahr auf 5,3 % zurück.

Das Ergebnis von KRONES wurde 2018 maßgeblich von gestiegenen Kosten für Material und Personal beeinflusst. Zudem belasteten Aufwendungen für

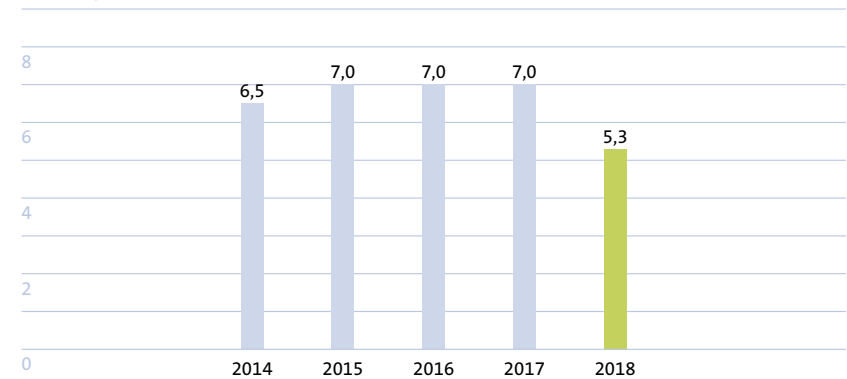
Reorganisationen und im Zusammenhang mit Zukäufen in Höhe von etwa 42 Mio. € die Ertragskraft des Unternehmens. Den größten Anteil daran haben Kosten für Maßnahmen im Zusammenhang mit dem Produktionsstandort in Ungarn. Insgesamt ging 2018 das Ergebnis vor Steuern (EBT) im Vergleich zum Vorjahr um 21,1 % oder 54,5 Mio. € auf 204,3 Mio. € zurück.

EBT KRONES Konzern in Mio. €

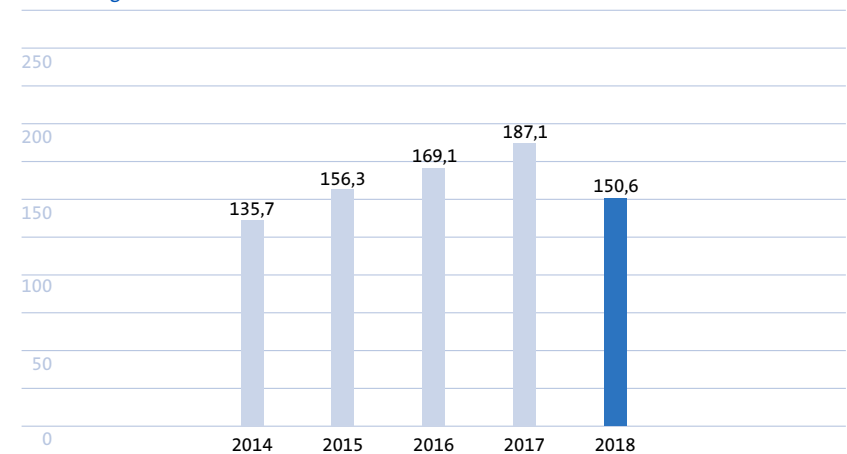


Die Preissteigerungen von durchschnittlich 4,5 % für alle Maschinen der Abfüll- und Verpackungstechnik und der Prozesstechnik zum 1. Mai 2018 wirkten sich aufgrund der langen Projektlaufzeiten noch nicht auf das Ergebnis aus.

EBT-Marge KRONES Konzern in %

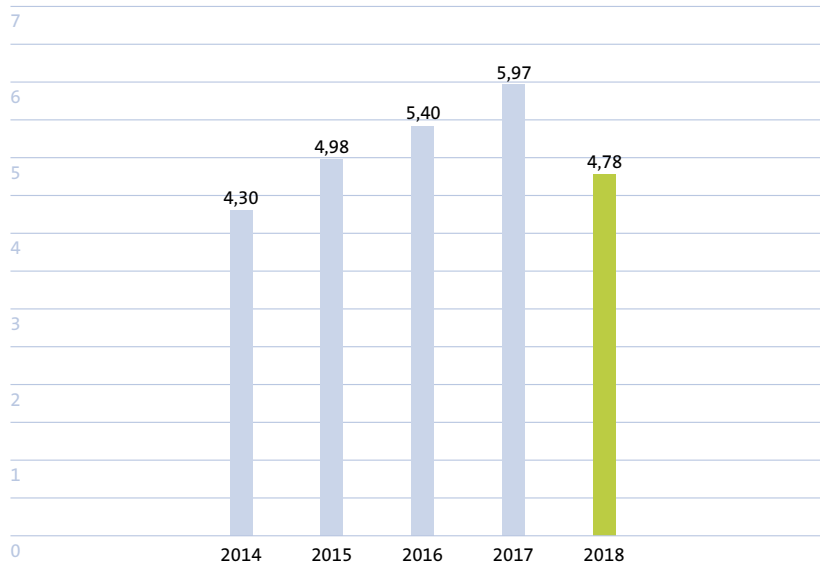


Konzernergebnis KRONES in Mio. €



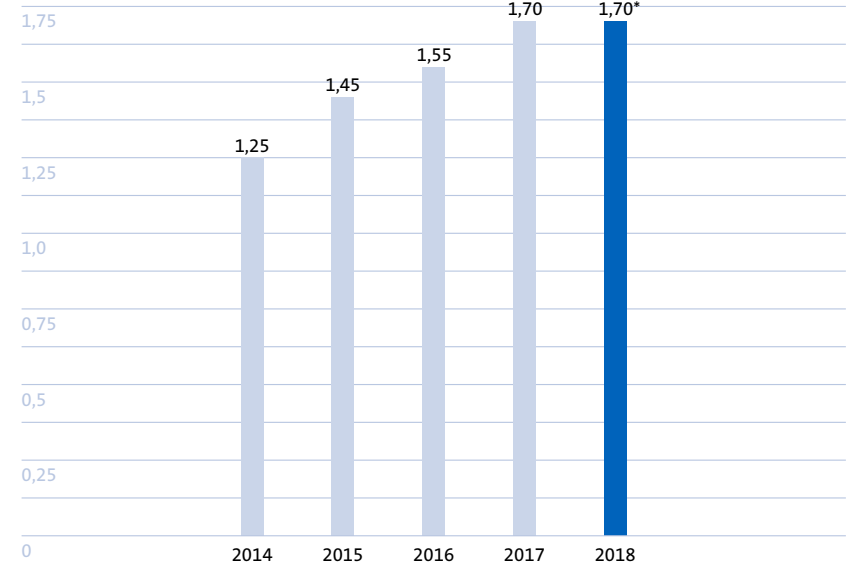
Die EBT-Marge verringerte sich von 7,0 % im Vorjahr auf 5,3 %. Wären 2018 keine Aufwendungen für Reorganisationen und Akquisitionen angefallen, läge die EBT-Marge bei 6,4 %.

Ergebnis je Aktie KRONES Konzern in €



Die Steuerquote von KRONES ging 2018 aufgrund von lokalen Steuererleichterungen von 27,7% im Vorjahr auf 26,3% zurück. Deshalb verringerte sich das Konzernergebnis im Berichtsjahr nicht ganz so stark wie das Ergebnis vor Steuern. Nach Steuern verdiente KRONES 2018 mit 150,6 Mio. € um 19,5% weniger als im Vorjahr. Das Ergebnis je Aktie ging 2018 von 5,97 € im Vorjahr auf 4,78 € zurück.

Dividende je Aktie KRONES Konzern in €



* gemäß Gewinnverwendungsvorschlag

KRONES will für 2018 eine Dividende von 1,70 € je Aktie ausschütten

Um die Aktionäre angemessen am Unternehmenserfolg zu beteiligen, schüttet KRONES grundsätzlich 25% bis 30% des Konzerngewinns an die Aktionäre aus. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung am 5. Juni 2019 für das Geschäftsjahr 2018 eine im Vergleich zum Vorjahr stabile Dividende von 1,70 € je Aktie vorschlagen. Grund hierfür ist, dass ein Großteil des Ergebnisrückgangs 2018 auf Aufwendungen für Reorganisationen und Akquisitionen zurückzuführen ist. Die geplante Ausschüttung beträgt 35,7% des Konzerngewinns.

Ertragsstruktur des KRONES Konzerns

in Mio. €	2018	2017	Veränd.
Umsatzerlöse	3.854,0	3.691,4	+4,4%
Bestandsveränderung fertige und unfertige Erzeugnisse	1,1	-36,4	-
Gesamtleistung	3.855,1	3.654,9	+5,5%
Andere aktivierte Eigenleistungen	+49,6	+48,2	+3,0%
Sonstige betriebliche Erträge	+114,5	+112,5	+1,8%
Materialaufwand	-2.032,0	-1.859,4	+9,3%
Personalaufwand	-1.137,3	-1.061,4	+7,2%
Sonstige betrieblichen Aufwendungen	-544,0	-554,6	-1,9%
EBITDA	305,9	340,2	-10,1%
Abschreibungen auf Anlagevermögen	-102,7	-94,7	+8,5%
EBIT	203,2	245,5	-17,2%
Finanzergebnis	+1,1	+13,3	-91,8%
EBT	204,3	258,8	-21,1%
Ertragsteuern	-53,7	-71,7	-25,1%
Konzernergebnis	150,6	187,1	-19,5%



Weitere Informationen siehe ausführliche Gewinn- und Verlust-Rechnung auf S. 123.

KRONES verbesserte 2018 die Gesamtleistung um 5,5% auf 3.855,1 Mio. €. Sie stieg stärker als der Umsatz (plus 4,4%), da das Unternehmen den Bestand an fertigen und unfertigen Erzeugnissen im Berichtszeitraum um 1,1 Mio. € erhöhte, nachdem dieser im Vorjahr um 36,4 Mio. € abgebaut wurde.

Eine wesentliche Auswirkung auf die Ertragskraft von KRONES hatte der Materialaufwand. Er kletterte im Berichtszeitraum um 9,3% auf 2.032,0 Mio. €.

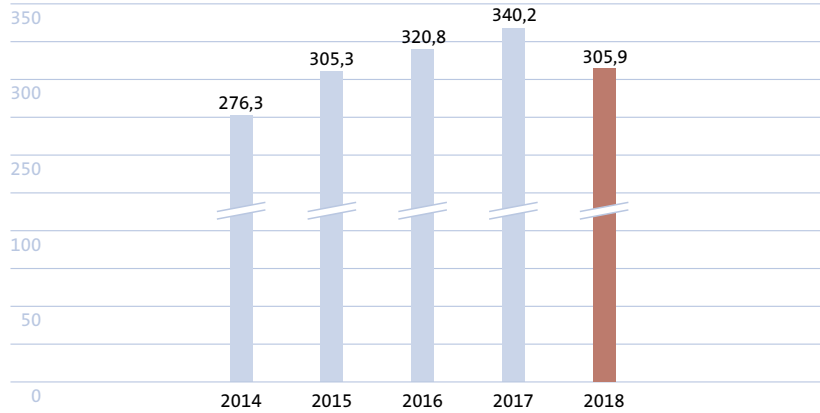
Die Materialaufwandsquote, also der Materialaufwand im Verhältnis zur Gesamtleistung, stieg von 50,9% im Vorjahr auf 52,7%. Die Einkaufspreise für Material zogen wegen der boomenden Wirtschaft erheblich an. Zudem haben der überproportionale Umsatzzuwachs in der Prozesstechnik, die einen höheren Materialanteil aufweist, sowie ein starkes Neumaschinengeschäft im Kernsegment zur höheren Materialaufwandsquote beigetragen.

Leicht überproportional zur Gesamtleistung legte der Personalaufwand zu. Er kletterte um 7,2% auf 1.137,3 Mio. €. Die Tariferhöhungen, den Mitarbeiteraufbau sowie die überwiegend im Personalaufwand erfassten Kosten der Reorganisation, konnte KRONES nicht mit weiteren Optimierungen der internen Ressourcen kompensieren. Die Personalaufwandsquote, also der Personalaufwand im Verhältnis zur Gesamtleistung, stieg 2018 von 29,0% im Vorjahr auf 29,5%.

Aufgrund von allgemeinen Einsparungen in allen wichtigen Kostenblöcken gingen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen trotz höherer Gesamtleistung leicht zurück. Sie verringerten sich um 1,9% auf 544,0 Mio. €. Die sonstigen betrieblichen Erträge stiegen von 112,5 Mio. € auf 114,5 Mio. €. Andere aktivierte Eigenleistungen stiegen im Geschäftsjahr von 48,2 Mio. € auf 49,6 Mio. € an. Insgesamt veränderte sich der Saldo aus sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen und aktivierten Eigenleistungen um 3,6% von minus 393,9 Mio. € auf minus 379,9 Mio. €. In Relation zur Gesamtleistung ging der Anteil von 10,8% auf 9,9% leicht zurück.

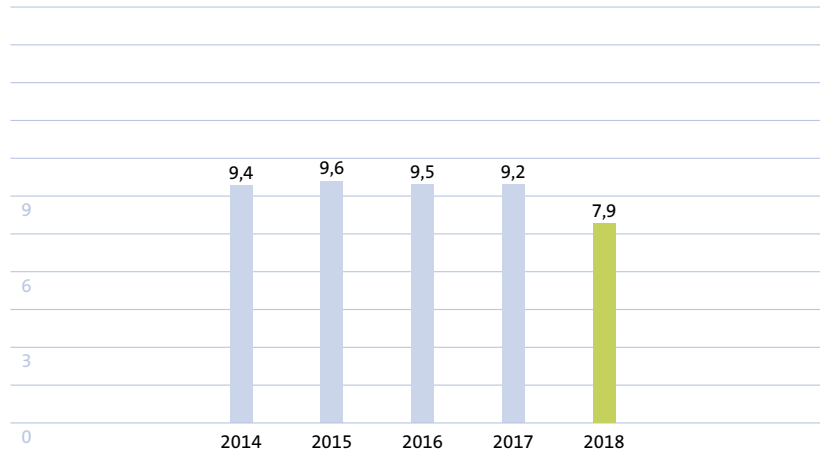
Aufwendungen für Reorganisationen und Akquisitionen sowie der gestiegene Materialaufwand verringerten die Profitabilität von KRONES 2018.

EBITDA KRONES Konzern in Mio. €



Daraus errechnet sich ein EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) von 305,9 Mio.€, das um 10,1% unter dem Vorjahreswert von 340,2 Mio. € liegt. Die EBITDA-Marge verringerte sich von 9,2% auf 7,9%. Abzüg-

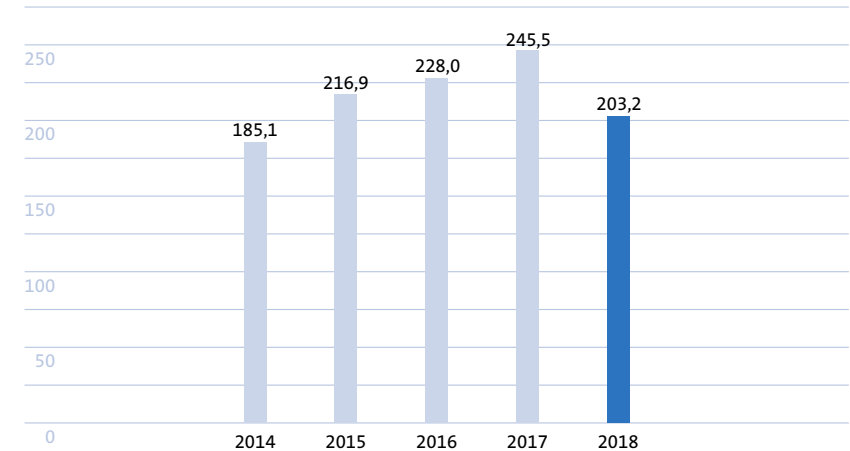
EBITDA-Marge KRONES Konzern in %



lich der Abschreibungen, die aufgrund der Investitionstätigkeit leicht auf 102,7 Mio. € (Vorjahr: 94,7 Mio. €) gestiegen sind, verbleibt ein EBIT von 203,2 Mio. € (minus 17,2%). Das Finanzergebnis verringerte sich insgesamt von 13,3 Mio. € auf 1,1 Mio. €. Hauptverantwortlich hierfür ist der Anstieg der Zinsen und ähnlichen Aufwendungen von 8,3 Mio. € auf 14,6 Mio. €. In dieser Position ist die Erhöhung der Put-Options-Verpflichtung aus einem Zukauf um 11,2 Mio. € enthalten. Die Erträge aus Beteiligungen an nichtkonsolidierten Gesellschaften gingen von 11,9 Mio. € auf 8,8 Mio. € zurück. Die Zinsen und ähnliche Erträge waren ebenfalls rückläufig. Sie fielen von 10,1 Mio. € auf 6,1 Mio. €, da im Vorjahr positive Effekte durch Auflösungen von Earn-out-Verpflichtungen von 4,6 Mio. € enthalten waren.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) fiel von 258,8 Mio. € auf 204,3 Mio. €. Damit errechnet sich eine EBT-Marge von 5,3% (Vorjahr: 7,0%). Die Steuerquote von KRONES ging 2018 gegenüber dem Vorjahr von 27,7% auf 26,3% zurück. Unterm Strich sank das Konzernergebnis um 19,5% auf 150,6 Mio. € (Vorjahr: 187,1 Mio. €).

EBIT KRONES Konzern in Mio. €



Kapitalflussrechnung

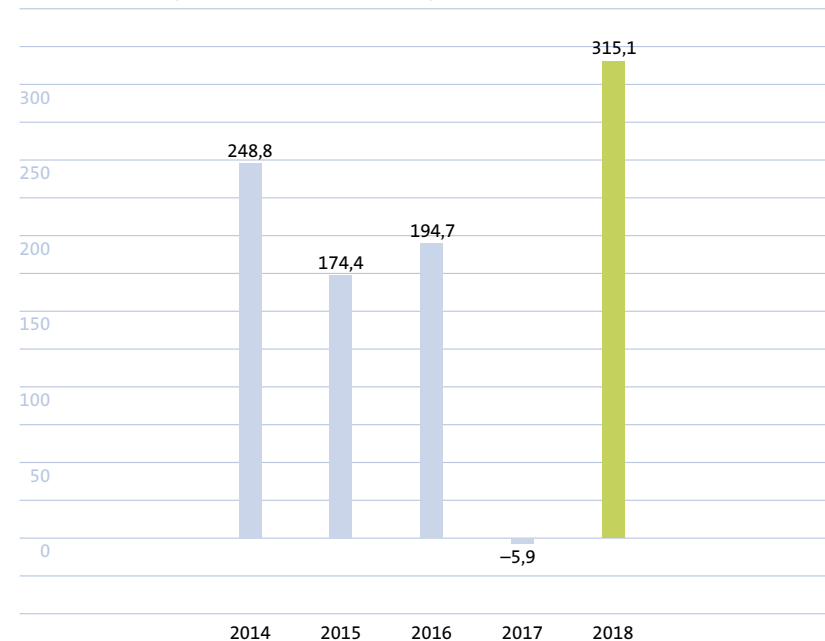
in Mio.€	2018	2017
Ergebnis vor Steuern	204,3	258,8
zahlungsunwirksame Veränderungen	+18,6	+46,4
Veränderung Working Capital	+178,9	-188,6
Veränderung sonstige Aktiva und Passiva	-86,7	-122,5
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	315,1	-5,9
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-179,1	-133,5
M&A Aktivitäten	-28,3	-32,5
Sonstiges	+13,0	+21,2
Free Cashflow	120,7	-150,7
Mittelveränderung aus der Finanzierungstätigkeit	-77,9	-24,7
Sonstiges	-6,0	-11,5
Gesamte Änderung der Liquidität	36,8	-186,9
Liquidität am Ende des Jahres	218,8	182,0

Der operative Cashflow stieg trotz rückläufiger Ergebnisentwicklung von minus 5,9 Mio. € im Vorjahr auf 315,1 Mio. €. Der starke Abbau von Working Capital war der Hauptgrund hierfür.

Anstieg war die positive Entwicklung des Working Capital, also des betriebsnot-

Der Cashflow von KRONES hat sich 2018 nach einem schwachen Vorjahr insgesamt deutlich positiv entwickelt. Den operativen Cashflow (Mittelveränderung aus laufender Geschäftstätigkeit) steigerte das Unternehmen um 321,0 Mio. € auf 315,1 Mio. € (Vorjahr: minus 5,9 Mio. €). Hauptgrund für den starken

Mittelveränderung aus laufender Geschäftstätigkeit KRONES Konzern in Mio. €

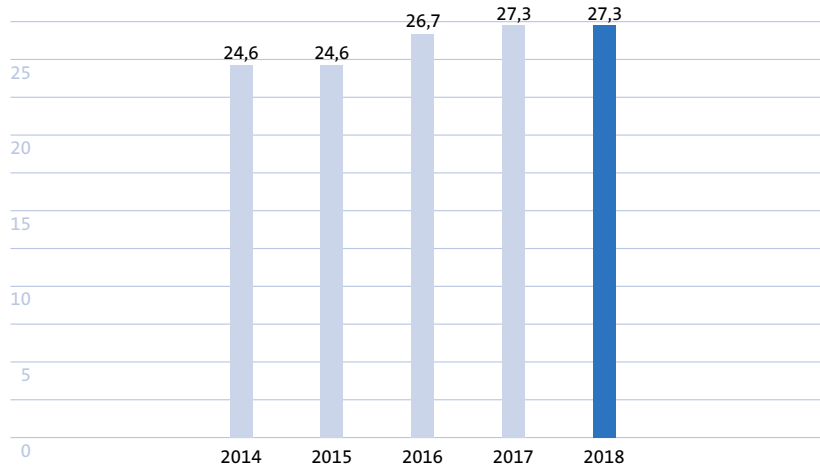


wendigen Kapitals. KRONES baute es im Berichtszeitraum um 178,9 Mio. € ab, nachdem es im Vorjahr noch um 188,6 Mio. € aufgestockt wurde und den operativen Cashflow reduzierte. Neben einer Verringerung der Forderungen und Vorräte wurde das Working Capital im Berichtszeitraum im Wesentlichen durch den Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen beeinflusst.

Weitere Informationen siehe ausführliche Kapitalflussrechnung S. 127.



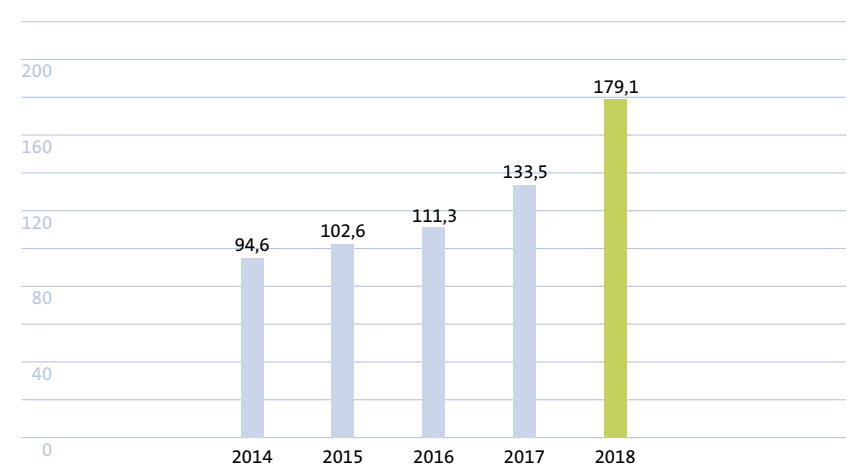
Working Capital zu Umsatz KRONES Konzern in Prozent (Durchschnitt der 4 Quartale)



Working Capital im Verhältnis zum Umsatz liegt stabil bei 27,3 %

Das durchschnittliche Working Capital der vergangenen vier Quartale im Verhältnis zum Umsatz konnte KRONES im Berichtsjahr auf dem Vorjahreswert von 27,3 % stabil halten. Damit haben wir unser im Sommer 2018 revidiertes Ziel für das Gesamtjahr 2018 von 28 % leicht übertroffen. Im laufenden Jahr wollen wir diese Zielgröße durch intensiveres Working-Capital-Management auf 26 % verbessern.

Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte KRONES Konzern in Mio. €



KRONES gab im vergangenen Jahr insgesamt 179,1 Mio. € (Vorjahr: 133,5 Mio. €) für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus. Vor allem die Investitionen in Sachanlagen zogen kräftig auf 121,5 Mio. € (Vorjahr: 78,3 Mio. €) an. Die Gründe hierfür waren der Aufbau des ungarischen Produktionsstandorts und Erweiterungen an unseren deutschen Standorten. Dadurch hat sich 2018 das Verhältnis von Investitionen zu Abschreibungen vorübergehend nochmals deutlich erhöht, von 1,41 im Vorjahr auf 1,74. Die Investitionen der jeweiligen Segmente sind in der Segmentberichterstattung auf S. 130 aufgeführt.

KRONES verbesserte den Free Cashflow 2018 um 271,4 Mio. € auf 120,7 Mio. €.

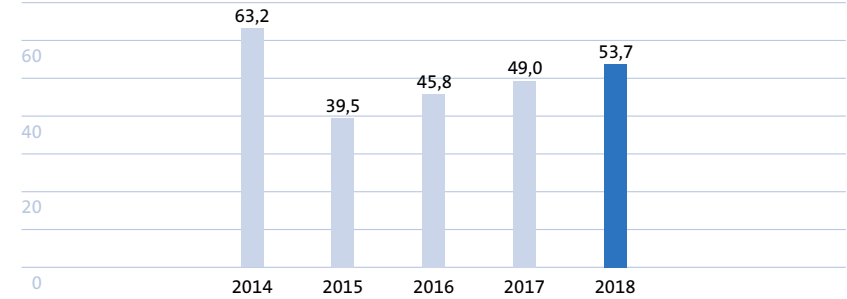


Free Cashflow KRONES Konzern in Mio. €



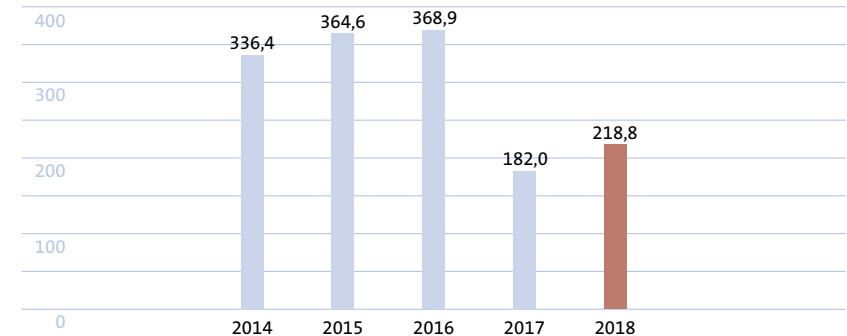
Den Free Cashflow, also den aus der Geschäftstätigkeit erzielten Nettozufluss liquider Mittel, verbesserte KRONES im Berichtsjahr um 271,4 Mio. € auf 120,7 Mio. € (Vorjahr: minus 150,7 Mio. €). Der um Akquisitionen bereinigte operative Free Cashflow lag mit 149,0 Mio. € ebenfalls deutlich über dem Vorjahreswert von minus 118,2 Mio. €.

Ausschüttungssumme KRONES Konzern in Mio. €



Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit war 2018 mit 77,9 Mio. € um 53,2 Mio. € höher als im Vorjahr mit 24,7 Mio. €. Verantwortlich hierfür war die Tilgung kurzfristiger Bankkredite von 24,6 Mio. €, die in gleicher Höhe im Vorjahr in Anspruch genommen wurden. An die Aktionäre hat KRONES im Berichtszeitraum 53,7 Mio. € (Vorjahr: 49,0 Mio. €) ausgeschüttet. Wechselkursbedingte Veränderungen verringerten die Liquidität aufgrund der Kursentwicklung der lokalen Währungen bei den Tochtergesellschaften um 6,4 Mio. € (Vorjahr: minus 11,5 Mio. €). Insgesamt erhöhten sich die liquiden Mittel 2018 um 36,8 Mio. € auf 218,8 Mio. €.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente KRONES Konzern in Mio. € zum 31. Dezember



Vermögens- und Kapitalstruktur

in Mio. € zum 31. Dezember	2018	2017	2016
Langfristige Vermögenswerte	1.010	882	799
davon Anlagevermögen	936	797	725
Kurzfristige Vermögenswerte	2.312	2.158	2.272
davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	219	182	369
Eigenkapital	1.433	1.330	1.226
Fremdkapital	1.888	1.710	1.845
langfristige Verpflichtungen	359	314	308
kurzfristige Verpflichtungen	1.529	1.396	1.537
Bilanzsumme	3.321	3.040	3.071



Weitere Informationen siehe ausführliche Bilanz S. 125 bis 126.

Nach dem leichten Rückgang im Vorjahr (minus 1,0 %) erhöhte sich die Bilanzsumme von KRONES zum 31. Dezember 2018 gegenüber dem Wert vom Jahresende 2017, vor allem wegen des gesteigerten Geschäftsvolumens und der Investitionen in das Anlagevermögen, um 9,3 % auf 3.321,4 Mio. €.

Die langfristigen Vermögenswerte des Unternehmens lagen Ende 2018 mit 1.009,8 Mio. € um 14,5 % über dem Vorjahreswert von 882,2 Mio. €. Das Anlagevermögen stieg um 17,6 % auf 936,4 Mio. € (Vorjahr: 796,6 Mio. €). Ein großer Teil hiervon entfiel auf Sachanlagen, die sich wegen der Investitionen in unsere Standorte um 69,2 Mio. € auf 570,8 Mio. € erhöhten. Die immateriellen Vermögenswerte von KRONES, bei denen es sich zum großen Teil um aktivierungspflichtige Entwicklungsaufwendungen handelt, kletterten von 263,6 Mio. € im Vorjahr auf 328,2 Mio. €. Hauptverantwortlich für den Anstieg waren Zugänge bei den Geschäfts- oder Firmenwerten aufgrund der im Berichtsjahr getätigten Akquisitionen.

Ebenfalls erhöht haben sich die kurzfristigen Vermögenswerte von KRONES. Sie standen zum Ende des Geschäftsjahres 2018 mit 2.311,6 Mio. € in der Bilanz. Dies ist ein Anstieg um 7,1 % oder 154,0 Mio. € gegenüber Ende 2017. KRONES wies Ende 2018 deutlich geringere Vorräte von 320,7 Mio. € (31. Dezember 2017: 611,8 Mio. €) sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 955,4 Mio. € (31. Dezember 2017: 1.225,3 Mio. €) aus. Für große Teile des Rückgangs in dieser Bilanzposition ist der neue Bilanzierungsstandard IFRS 15 verantwortlich. Neben diesen Forderungen sind bedingte Ansprüche gegenüber Kunden ab 2018 in der neuen Bilanzposition »Vertragsvermögenswerte« ausgewiesen. Diese standen zum 31. Dezember 2018 mit 647,1 Mio. € erstmalig in der Bilanz. Die liquiden Mittel erhöhten sich im Berichtszeitraum um 36,8 Mio. € auf 218,8 Mio. €.

KRONES verfügt weiterhin über ein komfortables Liquiditätspolster sowie eine solide Eigenkapitalausstattung. Damit hat KRONES ausreichend finanziellen Spielraum für Investitionen aus eigener Kraft.

Auf der Passivseite stiegen die langfristigen Verpflichtungen von KRONES im Berichtsjahr auf 358,8 Mio. € (31. Dezember 2017: 314,0 Mio. €). Hierfür waren jeweils höhere passive latente Steuern, sonstige Rückstellungen sowie sonstige Finanzverpflichtungen verantwortlich. Die Rückstellungen für Pensionen blieben nahezu unverändert bei 220,6 Mio. € (31. Dezember 2017: 220,2 Mio. €). KRONES hatte Ende 2018 langfristige Bankschulden von 3,2 Mio. € (Vorjahr: keine).

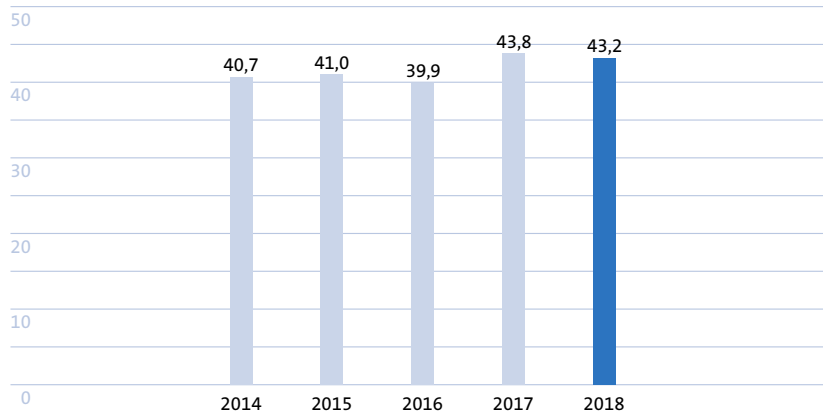
Die kurzfristigen Schulden legten gegenüber dem Jahresende 2017 von 1.395,7 Mio. € auf 1.529,4 Mio. € zu. Während KRONES die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf 491,6 Mio. € (31. Dezember 2017: 376,5 Mio. €) ausweitete, verringerte das Unternehmen die kurzfristigen Bankschulden auf 0,6 Mio. € (31. Dezember 2017: 24,6 Mio. €). Deutlich legten die sonstigen

Die Eigenkapitalquote ging 2018 trotz des positiven Ergebnisses leicht von 43,8 % auf 43,2 % zurück. Grund hierfür ist, dass die Bilanzsumme überproportional stieg.

Finanzverpflichtungen auf 106,7 Mio. € zu (Vorjahr: 7,0 Mio. €). Die neue Bilanzposition (IFRS 15) »Vertragsverbindlichkeiten«, die im Wesentlichen Lieferverpflichtungen beinhaltet, wies zum Jahresende 2018 einen Wert von 547,2 Mio. € aus.

KRONES verbesserte zum Bilanzstichtag 2018 seine Nettoliquidität (liquide Mittel abzüglich Bankschulden) auf 215,1 Mio. € (Vorjahr: 157,4 Mio. €). Darüber hinaus bestehen im Konzern nicht genutzte Kreditlinien in Höhe von rund 323 Mio. €. Zudem steht eine Reservelinie (Back-up-Fazilität) von 250 Mio. € zur Verfügung. Damit sind die Hauptziele des KRONES Finanzmanagements, die hohe Finanzkraft und Unabhängigkeit zu erhalten, weiter gestärkt.

KRONES Konzern Eigenkapitalquote in Prozent



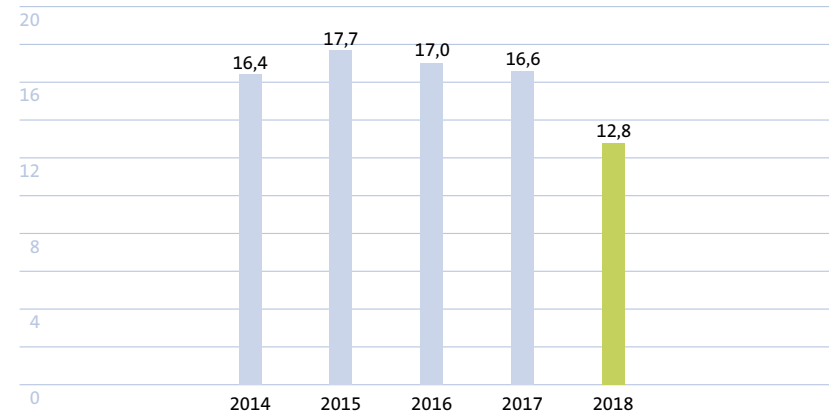
Aufgrund des positiven Konzernergebnisses stieg das Eigenkapital 2018 um 7,8 % von 1.330,1 Mio. € auf 1.433,2 Mio. €. Da die Bilanzsumme stärker anstieg, ging die Eigenkapitalquote leicht von 43,8 % auf 43,2 % zurück. Insgesamt weist KRONES weiterhin eine äußerst solide Finanz- und Kapitalstruktur aus.

Kapitalrendite (ROCE) geht von 16,6 % auf 12,8 % zurück

Im Berichtsjahr verringerte sich der Return on Capital Employed (ROCE), also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) im Verhältnis zum durchschnittlich gebundenen Nettokapital, von 16,6 % im Vorjahr auf 12,8 %. Verantwortlich hierfür war im Wesentlichen das rückläufige EBIT.

Der ROCE von KRONES ist 2018 von 16,6 % auf 12,8 % gefallen.

ROCE KRONES Konzern in Prozent



Bericht aus den Segmenten

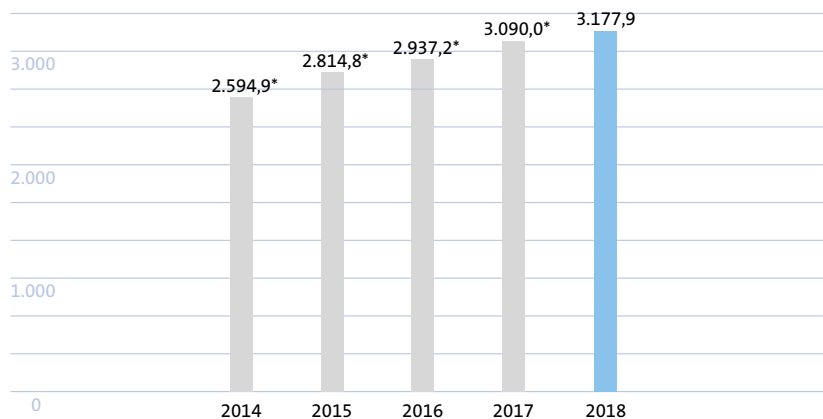
Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung

Segmentumsatz

Der Umsatz des neu formierten Kernsegments kletterte 2018 um 2,8 % auf 3.178 Mio. €.

Das Kernsegment »Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung« umfasst seit 01.01.2018 auch die Geschäfte von GERNEP und KOSME, die bis Ende 2017 das Segment »Maschinen und Anlagen für die Compact Class« gebildet hatten. Der Umsatz des neu formierten Kernsegments ist 2018, auch aufgrund von Währungseffekten, ein wenig langsamer gewachsen als erwartet. Insgesamt legten die Erlöse im Vergleich zum Vorjahr um 2,8 % von 3.090,0 Mio. € auf 3.177,9 Mio. € zu. Der Anteil des Kernsegments am Konzernumsatz 2018 ging von 83,7 % im Vorjahr auf 82,5 % zurück.

Segmentumsatz in Mio. €



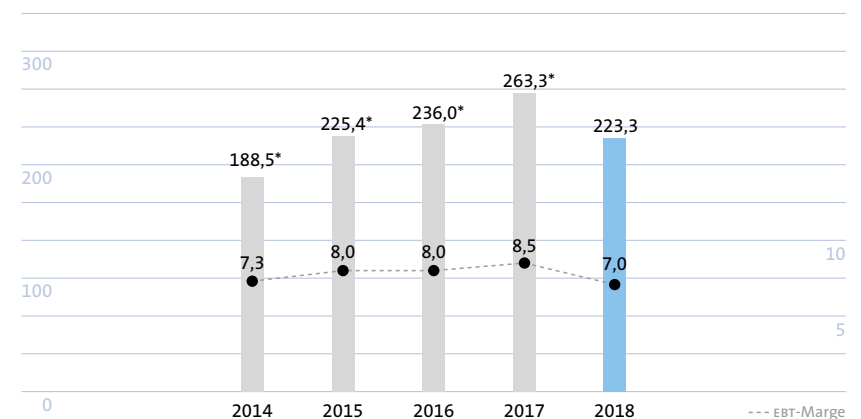
* inkl. Segment Maschinen und Anlagen für die Compact Class

Segmentergebnis

Neben den gestiegenen Material- und Personalkosten belasteten Aufwendungen für Reorganisationen das Ergebnis des Kernsegments. Diese entstanden hauptsächlich durch Aufwendungen, die mit den Maßnahmen für den Produktionsstandort in Ungarn zusammenhängen. Insgesamt lagen 2018 die Aufwendungen für Reorganisationen im Kernsegment bei rund 25 Mio. €. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) verringerte sich im Berichtszeitraum im Vergleich zum Vorjahr um 15,2 % von 263,3 Mio. € auf 223,2 Mio. €. Die EBT-Marge ging von 8,5 % im Vorjahr auf 7,0 % zurück.

Aufwendungen für Reorganisationen von rund 25 Mio. € belasteten 2018 die Ertragskraft des Kernsegments. Die EBT-Marge sank von 8,5 % auf 7,0 %.

Segmentergebnis (Ergebnis vor Steuern) in Mio. € und EBT-Marge in %



* inkl. Segment Maschinen und Anlagen für die Compact Class

Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung



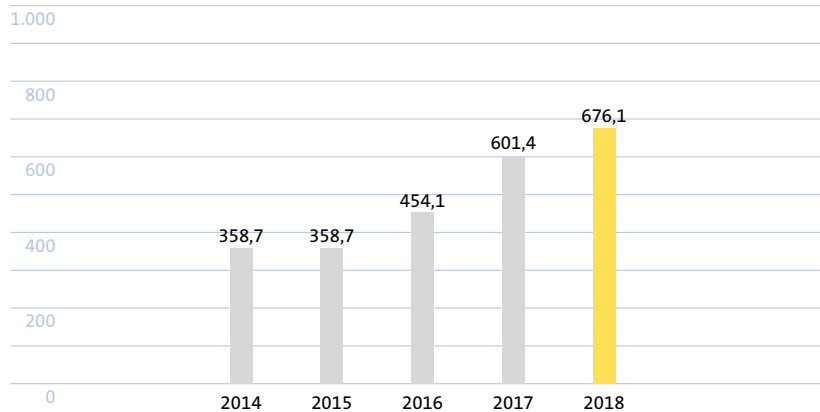
Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik

Segmentumsatz

Um 12,4% legte der Umsatz des Segments Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik 2018 im Vergleich zum Vorjahr zu.

Im Segment »Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik« stieg der Umsatz 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 12,4% von 601,4 Mio. € auf 676,1 Mio. €. KRONES fokussierte sich im Berichtszeitraum stärker auf die Preisqualität. Dies verhinderte ein höheres Wachstum. Das Intralogistikgeschäft, ein Teil des Segments, entwickelte sich 2018 insgesamt sehr gut. Der Anteil des Segments »Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik« am Konzernumsatz erhöhte sich 2018 auf 17,5% (Vorjahr: 16,3%).

Segmentumsatz in Mio. €

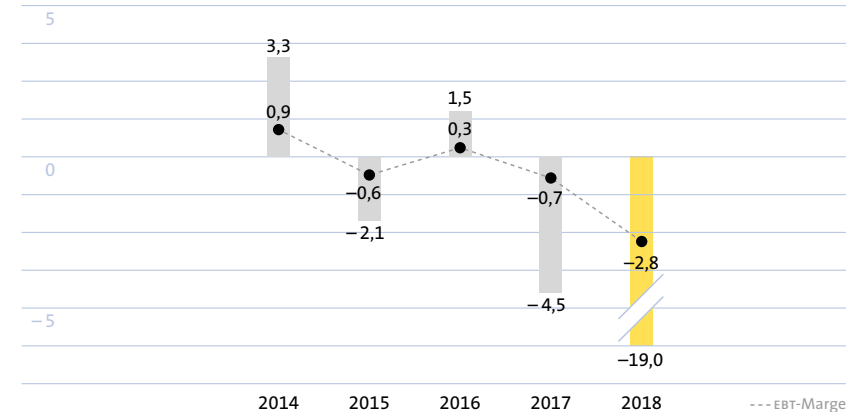


Segmentergebnis

Die Ertragskraft des Segments war 2018 schwächer als erwartet. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) verschlechterte sich von minus 4,5 Mio. € im Vorjahr auf minus 19,0 Mio. €. Wesentlicher Grund hierfür waren Aufwendungen für Reorganisation und Akquisition von insgesamt rund 17 Mio. €. Ein Großteil davon entstand, weil 2018 die variablen Kaufpreisverbindlichkeiten für einen Zukauf gestiegen sind. Darüber hinaus fielen Kosten für Maßnahmen an, mit denen das Ergebnis nachhaltig verbessert werden soll. Auch Aufwendungen für die noch nicht profitablen Digitalisierungs-Aktivitäten schlagen sich im Segmentergebnis nieder. Die EBT-Marge lag 2018 bei minus 2,8% (Vorjahr: minus 0,7%).

Das Segment »Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik« schrieb 2018 rote Zahlen.

Segmentergebnis (Ergebnis vor Steuern) in Mio. € und EBT-Marge in %



Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik



Gesamtaussage zur **wirtschaftlichen Lage**

Die wirtschaftliche Lage von KRONES ist nach Auffassung des Vorstands zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Geschäftsberichts insgesamt zufriedenstellend. Obwohl sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen verschlechtert haben, entwickeln sich die Märkte von KRONES, also die internationale Getränke- und Verpackungsindustrie, stabil.

2018 ist KRONES weiter gewachsen. Das Unternehmen profitierte dabei von der breiten internationalen Aufstellung und dem kompletten Produkt- und Dienstleistungsangebot. Die Ertragskraft von KRONES wurde maßgeblich von gestiegenen Material- und Personalkosten sowie Aufwendungen für Reorganisationen und Akquisitionen belastet.

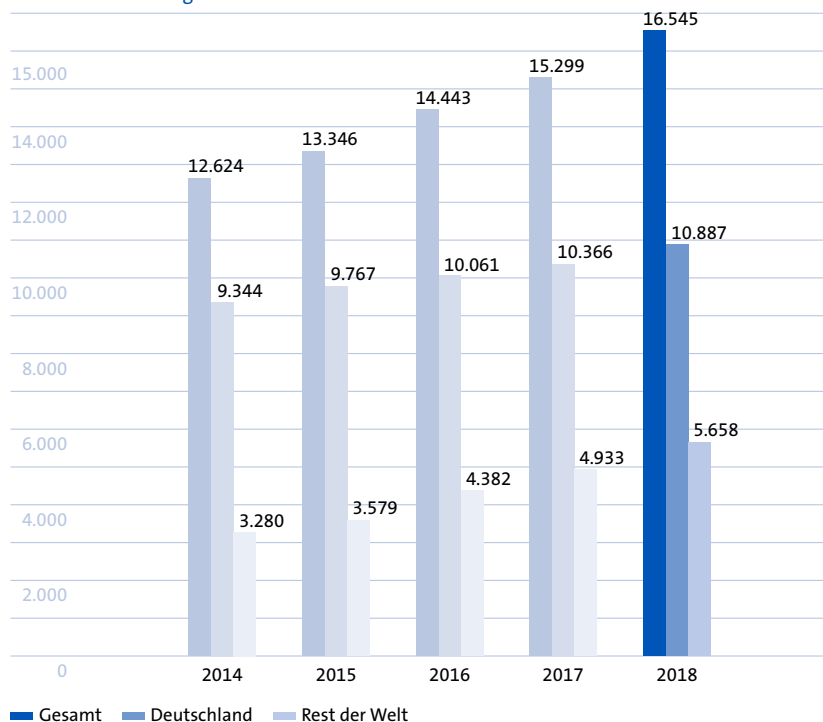
Der Umsatz von KRONES legte 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 4,4 % auf 3.854,0 Mio. € zu. Bereinigt um Währungs- und Akquisitionseffekte betrug das Wachstum rund 5 %. Insgesamt hat das Unternehmen das im Herbst 2018 angepasste Wachstumsziel von 4 % erreicht. Der Umsatz stieg in beiden Unternehmenssegmenten. Die Ertragskraft verringerte sich hingegen sowohl im Kernsegment »Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung« als auch bei »Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik«. Im Kernsegment ging die EBT-Marge von 8,5 % auf 7,0 % zurück. In der »Prozesstechnik« verschlechterte sich das EBT von minus 4,5 Mio. € auf minus 19,0 Mio. €.

Insgesamt ging im KRONES Konzern das Ergebnis vor Steuern (EBT) 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 21,1% von 258,8 Mio. € auf 204,3 Mio. € zurück. Hierin sind Aufwendungen für Reorganisationen und Akquisitionen von rund 42 Mio. € enthalten. Inklusive dieser Aufwendungen erwirtschaftete das Unternehmen 2018 eine EBT-Marge von 5,3 % (Vorjahr: 7,0 %). Die dritte Zielgröße von KRONES, das Working Capital im Verhältnis zum Umsatz, blieb 2018 im Vergleich zum Vorjahr stabil bei 27,3 %.

Weiterhin sehr solide ist die Finanz- und Kapitalstruktur des Unternehmens. Ende 2018 verfügte das Unternehmen über liquide Mittel von 218,8 Mio. €. Die Nettoliquidität (liquide Mittel abzüglich Bankschulden) betrug 215,1 Mio. €. Aufgrund der gestiegenen Bilanzsumme ermäßigte sich die Eigenkapitalquote leicht auf 43,2 % (Vorjahr: 43,8 %). Insgesamt besitzt KRONES weiterhin eine gute Basis für profitables Wachstum.

Mitarbeiter

Mitarbeiter nach Regionen



Mitarbeiterzahl steigt um 8,1 % auf 16.545

Um die Chancen zu nutzen, die unser attraktiver Markt bietet, investiert KRONES nicht nur stark in die Aus- und Weiterbildung, sondern auch in neue Mitarbeiter. 2018 stockte das Unternehmen die Belegschaft, vor allem international bei unseren Kunden vor Ort, weiter auf. Mit 16.545 Mitarbeitern beschäftigte das Unternehmen Ende 2018 weltweit 1.246 Mitarbeiter oder 8,1 % mehr

als im Vorjahr. Im Inland stieg die Zahl der Beschäftigten um 521 auf 10.887. Die internationale Belegschaft wurde um 725 auf 5.658 Mitarbeiter erweitert. Der Anteil der im Ausland beschäftigten Mitarbeiter stieg zum Ende des Geschäftsjahres 2018 von 32,2 % auf 34,2 %.

Mitarbeiterentwicklung in den Emerging Markets 2014–2018

Jahr	Südamerika	Afrika	Asien/Pazifik	Osteuropa	China	Gesamt
2014	501	363	453	136	385	1.838
2015	519	376	502	147	451	1.995
2016	549	386	602	155	508	2.200
2017	581	393	734	172	608	2.488
2018	637	452	830	213	716	2.848

Die Hälfte der ausländischen Mitarbeiter ist mittlerweile in den Emerging Markets beschäftigt. In diesen aufstrebenden Märkten, in denen KRONES seit Jahren mehr als 50 % des Konzernumsatzes erwirtschaftet, will das Unternehmen auch künftig stark wachsen. Im Berichtsjahr hat KRONES die Mitarbeiterzahl in den aufstrebenden Regionen um 360 Personen oder 14,5 % auf 2.848 vergrößert.

Um dem internationalen Fachkräftemangel entgegenzuwirken, ist es eine der wichtigsten Aufgaben unserer Personalpolitik, junge und qualifizierte Mitarbeiter für KRONES zu gewinnen. Hierfür investiert KRONES weltweit in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Neben der guten Nachwuchsarbeit an unseren deutschen Standorten bilden wir beispielsweise auch in Kenia und in China eigene Mitarbeiter vor Ort aus.

Weiterführende Informationen zum Thema Mitarbeiter entnehmen Sie bitte unserem Nichtfinanziellen Bericht. Dieser ist im Internet unter www.krones.com/de/unternehmen/verantwortung/downloads.php aufrufbar.



Nachhaltiges Wirtschaften

Corporate Social Responsibility (CSR) steht bei KRONES für unternehmerische Nachhaltigkeit. Durch aktives Management von CSR leistet der KRONES Konzern seinen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung. Um mögliche Risiken frühzeitig zu erkennen, den ökologischen Fußabdruck zu reduzieren und den positiven Einfluss auf die Gesellschaft kontinuierlich auszubauen, muss Nachhaltigkeit bei allen wesentlichen Entscheidungen immer schon mitgedacht werden. Der KRONES Konzern ist sich der Verantwortung bewusst, die wir nicht nur für unsere ökonomische Leistung, sondern auch für die Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit auf Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft sowie künftige Generationen tragen.

Nichtfinanzieller Bericht 2018

Im Rahmen des im Jahr 2017 in Kraft getretenen CSR-Richtlinie-Umsetzungsgesetzes legen wir offen, welche Konzepte wir im abgelaufenen Geschäftsjahr hinsichtlich der für KRONES wesentlichen nichtfinanziellen Sachverhalte verfolgt haben. Der Nichtfinanzielle Bericht 2018, der nicht Bestandteil des Konzernlageberichts ist, ist zugleich für den KRONES Konzern und die KRONES AG der zusammengefasste, gesonderte nichtfinanzielle Konzernbericht für das Geschäftsjahr 2018 im Sinne von §§ 315b, 315c in Verbindung mit 289c bis 289e des Handelsgesetzbuchs (HGB).



Veröffentlicht wird der Bericht im Internet unter
<https://www.krones.com/de/unternehmen/verantwortung/downloads.php>.

Risiko- und Chancenbericht

- Risiken werden laufend identifiziert
- Effiziente Kontroll- und Steuerungsinstrumente begrenzen Risiken

Das Risikomanagementsystem von KRONES

KRONES begegnet möglichen Risiken aktiv. Alle wesentlichen Geschäftsprozesse unterliegen laufend einem internen Kontroll- und Steuerungssystem.

Im Rahmen seiner internationalen Geschäftstätigkeit ist KRONES einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit unserem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Um diese möglichen Risiken frühzeitig zu erkennen, ihnen aktiv zu begegnen und sie zu begrenzen, überwachen wir alle wesentlichen Geschäftsprozesse laufend. Im Rahmen unserer Unternehmensstrategie identifizieren, analysieren und erschließen wir auch Chancen. Im Gegensatz zu den Risiken erfassen wir die unternehmerischen Chancen aber nicht im Risikomanagementsystem.

Grundsätzlich sind Risiken als mögliche negative Abweichung von unserer Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2019 definiert. Chancen sind als positive Abweichung von unserer Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2019 zu verstehen. Innerhalb der beiden Segmente des KRONES Konzerns bestehen aufgrund derselben Absatz- und Beschaffungsmärkte im Wesentlichen auch die gleichen Risiken und Chancen.

Das Risikomanagementsystem von KRONES besteht aus einem internen Kontroll- und Steuerungssystem, mit dem wir alle relevanten Risiken erfassen, analysieren und bewerten. In einem detaillierten und fortlaufenden Planungs-, Informations- und Kontrollprozess überwachen wir die wesentlichen Risiken sowie bereits eingeleitete Gegenmaßnahmen.

Im Rahmen seiner internationalen Geschäftstätigkeit ist KRONES einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit unserem unternehmerischen Handeln verbunden sind. Um diese möglichen Risiken frühzeitig zu erkennen, ihnen aktiv zu begegnen und sie zu begrenzen, über-

Wir bewerten Risiken anhand von Eintrittswahrscheinlichkeiten und ihren möglichen finanziellen Auswirkungen. Maßstab für die möglichen finanziellen Auswirkungen ist das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT). Ausgehend vom Bruttoisiko ermitteln wir das Nettoisiko, das sich ergibt, nachdem wir risikominimierende Maßnahmen getroffen haben.

KRONES stellt die Risiken in einer dreispaltigen Tabelle dar: Die maximale Schadenhöhe eines Risikos, die Eintrittswahrscheinlichkeit und als Produkt dieser beiden Werte die mögliche finanzielle Auswirkung. Die Einstufung erfolgt jeweils in den Bewertungskategorien niedrig, mittel und hoch.

Die Bewertungskategorien sind wie folgt definiert:

Maximale Schadenhöhe*	Eintrittswahrscheinlichkeit	Mögliche finanzielle Auswirkung*
niedrig 1,0 bis 10,0 Mio. €	niedrig 0 bis 20 %	niedrig 1,0 bis 10,0 Mio. €
mittel 10,1 bis 50,0 Mio. €	mittel 21 bis 49 %	mittel 10,1 bis 50,0 Mio. €
hoch > 50,0 Mio. €	hoch 50 bis 100 %	hoch > 50,0 Mio. €

*gemessen am EBIT

Mehrstufiges Risikomanagementsystem

Unser Risikomanagementsystem, das wir anhand praktischer Erfahrungen permanent verbessern, besteht aus den Modulen Risikoanalyse, Risikoüberwachung sowie Risikoplanung und -steuerung.

Risikoanalyse

Um mögliche Risiken frühzeitig zu identifizieren, beobachten wir kontinuierlich sämtliche Geschäftsaktivitäten. Wesentliche projektbezogene Risiken werden vor Annahme eines Auftrags verringert bzw. vermieden. Deshalb prüfen wir die Rentabilität aller Angebote vor der Auftragsannahme. Ab einer fest definierten Ordergröße durchlaufen die Aufträge darüber hinaus eine mehrdimensionale Risikoanalyse. Neben der Rentabilität werden dabei Finanzierungsrisiken, technologische Risiken und steuerliche sowie Termin- und sonstige vertragliche Risiken einzeln erfasst und bewertet, bevor ein Auftrag angenommen wird.

Risiken, die sich für unser Unternehmen aus der Änderung von Markt- oder Wettbewerbsverhältnissen ergeben, begegnen wir, indem wir über alle Segmente und Bereiche hinweg regelmäßig detaillierte Markt- und Wettbewerbsanalysen erstellen.

Darüber hinaus führen wir jährlich einmal für die AG und alle wesentlichen Gesellschaften des Konzerns eine umfangreiche Risikoinventur durch. Die Ergebnisse der Risikoinventur sowie Maßnahmen zur Risikoreduzierung fließen in die jährliche Unternehmensplanung ein. Grundprinzipien sowie der Ablaufprozess sind in einer Risikoricthlinie dokumentiert. Das Risikomanagementsystem dient nicht nur dem gesetzlich vorgegebenen Zweck, existenzgefährdende Risiken frühzeitig zu erkennen, sondern erfasst darüber hinaus auch alle Risiken, die die Ertragslage des Unternehmens wesentlich beeinträchtigen können.

Risikoüberwachung

Durch verschiedene, miteinander verzahnte Controllingprozesse überwachen wir die Risiken im KRONES Konzern. Mit regelmäßigen und umfassenden Berichten aus den einzelnen Geschäftseinheiten werden der Vorstand und andere Entscheidungsträger frühzeitig über alle eventuellen Risiken und Planabweichungen sowie über den Status der Maßnahmen zur Risikominimierung informiert. Bei Projekten mit hohem Auftragswert werden Risikopotenziale in regelmäßigen Treffen untersucht und bewertet. Mitarbeiter, die Risiken identifizieren, geben ihre Informationen zeitnah über das unternehmensinterne Meldewesen weiter.

Risikoplanung und -steuerung

Für unser Kontroll- und Steuerungssystem nutzen wir im Wesentlichen folgende Instrumente, mit denen wir unsere Geschäfte planen und Risiken steuern.

- Jahresplanung
- Mittelfristplanung
- Strategische Planung
- Rollierende Prognoserechnung
- Monats- und Quartalsreports
- Investitionsplanung
- Produktionsplanung
- Kapazitätsplanung
- Projektcontrolling
- Debitorenmanagement
- Wechselkursabsicherungsgeschäfte
- Versicherungen

Organisation des Risikomanagements

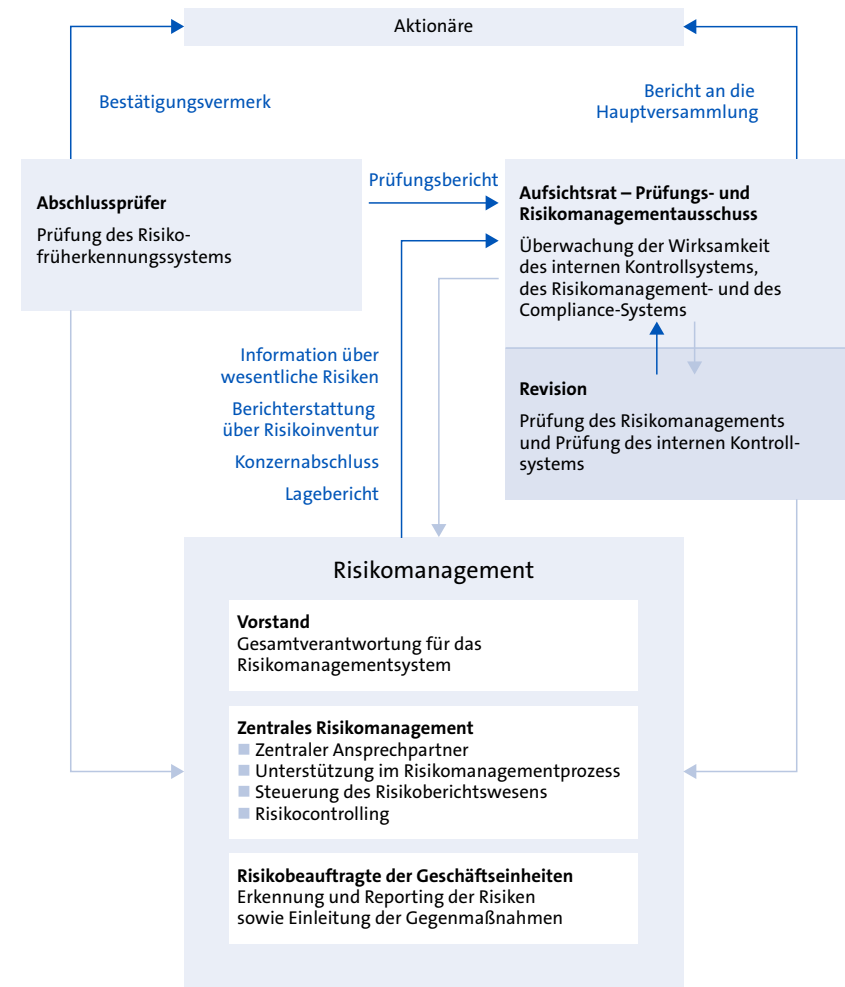
Das Risikomanagement von KRONES wird laufend überwacht und überprüft. Hierfür gibt es klare Zuständigkeiten und Verantwortungsbereiche.

Das Risikomanagement ist bei KRONES im Controlling verankert. Geprüft wird das Risikomanagementsystem durch die interne Revision.

Im Controlling laufen alle relevanten Informationen zusammen, werden dort aufbereitet und dem

Vorstand als Management-Tool zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus gibt es in den verschiedenen Segmenten und Bereichen des Unternehmens Risikobeauftragte, die für das Risikomanagement verantwortlich sind. Dies beinhaltet Risikoeerkennung und -reporting sowie Einleitung und Umsetzung von Maßnahmen zur aktiven Risikosteuerung.

Organisation des Risikomanagements von KRONES



Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Mit dem internen Kontroll- und Risikomanagementsystem (IKR) im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess stellt KRONES sicher, dass sämtliche Geschäftsvorfälle bilanziell stets richtig erfasst, aufbereitet, gewürdigt und in die Rechnungslegung übernommen werden. Das IKR von KRONES umfasst alle Grundsätze, Methoden und Maßnahmen, die garantieren, dass die Rechnungslegung des Unternehmens wirksam, wirtschaftlich sowie ordnungsgemäß ist und alle maßgeblichen rechtlichen Vorschriften eingehalten werden.

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem stellt sicher, dass alle Geschäftsvorfälle richtig erfasst, aufbereitet, gewürdigt und in die Rechnungslegung übernommen werden.

Die wesentlichen Merkmale des bei KRONES bestehenden internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den (Konzern)-Rechnungslegungsprozess können wie folgt beschrieben werden:

Im KRONES Konzern besteht eine klare Führungs- und Unternehmensstruktur. Bereichsübergreifende Schlüsselfunktionen werden zentral gesteuert.

- Die Funktionen der im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wesentlich beteiligten Unternehmensbereiche sind klar getrennt und Verantwortungsbereiche eindeutig zugeordnet.
- Innerhalb der Geschäftsbereiche werden regelmäßige Kontrollfunktionen, vor allem durch das Controlling, übernommen.
- Im Finanz- und Rechnungswesen wird, soweit möglich, Standardsoftware eingesetzt.
- Durch entsprechende Einrichtungen im IT-Bereich wird die im Finanz- und Rechnungswesen eingesetzte Unternehmenssoftware gegen unbefugte Zugriffe geschützt.
- Es besteht ein adäquates Richtlinienwesen (Zahlungsrichtlinien, Reisekostenrichtlinien u. a.), das laufend aktualisiert wird.
- Alle Abteilungen, die am Rechnungslegungsprozess beteiligt sind, sind qualitativ geeignet ausgestattet.
- In regelmäßigen Stichproben prüfen wir laufend, ob Buchhaltungsdaten vollständig und richtig sind.
- Die in der Buchhaltung eingesetzte Software führt programmierte Plausibilitätsprüfungen durch.
- Bei allen rechnungslegungsrelevanten Vorgängen wenden wir das Vier-Augen-Prinzip an.

Übersicht und Beschreibung der wesentlichen Risiken

Risikokategorie	Maximale Schadenhöhe	Eintrittswahrscheinlichkeit	Finanzielle Auswirkung
Umfeld- und Branchenrisiken			
■ Gesamtwirtschaftliche Risiken	hoch	mittel	mittel
■ Branchenspezifische Risiken	hoch	niedrig	mittel
Finanzwirtschaftliche Risiken			
■ Ausfallrisiken	hoch	niedrig	mittel
■ Liquiditätsrisiko	niedrig	niedrig	niedrig
■ Zinsänderungsrisiko	niedrig	niedrig	niedrig
■ Währungsrisiko	mittel	mittel	niedrig
Operative Risiken			
■ Preisrisiko	hoch	mittel	mittel
■ Beschaffungsrisiken	niedrig	niedrig	niedrig
■ Kostenrisiko	hoch	niedrig	mittel
■ Personalrisiko	niedrig	niedrig	niedrig
Rechtliche Risiken	hoch	mittel	mittel
Umwelt- und Sicherheitsrisiken	hoch	niedrig	niedrig
IT-Risiken	niedrig	mittel	niedrig



KRONES teilt die maximale Schadenhöhe, die Eintrittswahrscheinlichkeiten und die finanziellen Auswirkungen wesentlicher Risiken in die Bewertungskategorien niedrig, mittel und hoch ein. Definition siehe Seite 86.

Umfeld- und Branchenrisiken

Gesamtwirtschaftliche Risiken

KRONES ist mit seinen Produkten und Dienstleistungen für die Getränke- und Lebensmittelindustrie weniger konjunkturabhängig als andere Maschinenbauer. Komplette entziehen kann sich das Unternehmen gesamtwirtschaftlichen Einflüssen aber nicht. Von internationalen Handelskonflikten sind wir direkt nur in geringem Umfang betroffen. Sollte sich die Weltwirtschaft aber beispielsweise wegen anhaltender Handelskonflikte deutlich schwächer entwickeln als erwartet, würde sich das auch auf Umsatz und Ergebnis von KRONES negativ auswirken. 2018 verschlechterten sich aufgrund von Währungsturbulenzen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in einigen Schwellenländern. Sollten davon zunehmend mehr Schwellenländer betroffen und die Krise nicht nur vorübergehend sein, könnte sich die Investitionsbereitschaft unserer Kunden dort verringern. Auch eine globale Finanzkrise könnte zulasten der Investitionen in Maschinen und Anlagen von KRONES gehen, weil sich die Finanzierungsmöglichkeiten allgemein verschlechtern würden. Durch die breite internationale Aufstellung des Unternehmens ist KRONES in der Lage, Geschäftseinbrüche in einzelnen Regionen zumindest abzumindern.

Auswirkung gesamtwirtschaftlicher Risiken: Bei einer hohen maximalen Schadenhöhe und einer als mittel eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von mittleren finanziellen Auswirkungen aus.

Branchenspezifische Risiken

Branchenspezifischen Risiken ist KRONES hauptsächlich durch die Entwicklung des weltweiten Verpackungsmarktes und dem Agieren seiner Wettbewerber ausgesetzt. Das Wettbewerbsumfeld könnte sich verschärfen, wenn Konkurrenten von KRONES auf Kosten der Preisqualität den Kampf um Aufträge forcieren, um ihre Kapazitäten auszulasten. Dem Risiko, Marktanteile zu verlieren, begegnen wir, indem wir unseren technologischen Vorsprung weiter ausbauen. Darüber hinaus differenziert sich KRONES mit seiner starken Serviceorientierung vom Wettbewerb.

Auswirkung branchenspezifischer Risiken: Bei einer hohen maximalen Schadenhöhe und einer als niedrig eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von mittleren finanziellen Auswirkungen aus.

Finanzwirtschaftliche Risiken

KRONES ist finanzwirtschaftlichen Risiken in Form von Ausfallrisiken, Liquiditätsrisiken, Zinsänderungsrisiken und Währungsrisiken ausgesetzt. Wir beschreiben diese Risiken und geeignete Maßnahmen im Folgenden auch in Einklang mit den Angaben nach IFRS 7 zur Risikoberichterstattung zu Finanzinstrumenten. Grundsätzlich bestehen durch regionale und kundenbezogene Diversifizierungen keine wesentlichen Risikokonzentrationen.

1. Ausfallrisiken

Das Ausfallrisiko beschreibt das maximale Risikopotenzial, das sich aus den einzelnen Positionen zum Berichtszeitpunkt ergibt. Etwaige vorhandene Sicherheiten werden nicht berücksichtigt.

1.1 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Das Kreditrisiko beschreibt die Gefahr eines ökonomischen Verlustes, der dadurch entsteht, dass ein Kunde seinen vertraglichen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt.

KRONES steuert Kreditrisiken aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf Basis von internen Richtlinien. Ein Großteil der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist durch verschiedene, gegebenenfalls länderspezifische Sicherungsformen, abgesichert. Die Sicherungen umfassen zum Beispiel den Eigentumsvorbehalt sowie Garantien und Bürgschaften oder Akkreditive. Um dem Kreditrisiko vorzubeugen, werden ferner externe Bonitätsprüfungen von Kunden durchgeführt. Darüber hinaus existieren Prozesse zur laufenden Überwachung von eventuell ausfallgefährdeten Forderungen. Wertberichtigungen auf uneinbringliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfolgen auf individueller Basis. Die, gemessen am gesamten Forderungsbestand, sehr geringen tatsächlichen Forderungsausfälle belegen die Effektivität der vorgenommenen Maßnahmen.

Das theoretisch maximale Kreditrisiko aus den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entspricht dem Buchwert.

in T€	Buchwert	davon: zum Abschluss- stichtag nicht über- fällig	davon: zum Abschlussstichtag in den folgenden Zeitbändern überfällig			
			bis zu 90 Tagen	zwischen 90 und 180 Tagen	zwischen 180 und 360 Tagen	über 360 Tagen
31.12.2018 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vertragsvermögens- werte	1.635.059	1.460.726	116.017	21.212	24.337	12.767
31.12.2017 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.277.358	998.659	171.991	42.825	34.363	29.520

1.2 Derivative Finanzinstrumente

KRONES verwendet derivative Finanzinstrumente auf einzelvertraglicher Basis ausschließlich für das Risikomanagement. Ohne den Einsatz von derivativen Finanzinstrumenten wäre das Unternehmen höheren finanziellen Risiken ausgesetzt. Sie decken im Wesentlichen die Risiken ab, die aus Kursveränderungen des US-Dollars, australischen Dollars und kanadischen Dollars sowie des britischen Pfunds gegenüber dem Euro entstehen können. Die wesentlichen Vertragsspezifika (Höhe, Laufzeit) von Grund- und Sicherungsgeschäft sind weitgehend identisch. Das Ausfallrisiko aus derivativen Finanzinstrumenten besteht maximal in der Höhe des Saldos der positiven Marktwerte bei Ausfall eines Vertragspartners. Hierzu verweisen wir auf den Konzernanhang.

1.3 Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die maximale Kreditrisikoposition aus den sonstigen finanziellen Vermögenswerten entspricht dem Buchwert dieser Instrumente. KRONES ist aus den sonstigen Vermögenswerten keinem wesentlichen Ausfallrisiko ausgesetzt. Die darin enthaltenen Vermögenswerte sind kurzfristig.

Auswirkung von Ausfallrisiken: Bei einer hohen maximalen Schadenhöhe und einer als niedrig eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von mittleren finanziellen Auswirkungen aus.

2. Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko beschreibt die Gefahr, dass ein Unternehmen seine finanziellen Verpflichtungen nicht in ausreichendem Maß erfüllen kann.

KRONES generiert finanzielle Mittel vorwiegend durch das operative Geschäft. Die Mittel dienen vorrangig der Finanzierung des Working Capital sowie von Investitionen. KRONES steuert seine Liquidität, indem das Unternehmen neben dem Zahlungsmittelzufluss aus dem operativen Geschäft ausreichend liquide Mittel vorhält und Kreditlinien bei Banken unterhält. Das operative Liquiditätsmanagement des Unternehmens besteht aus einem Cash-Managementsystem, das zum Teil auf einer monatlich rollieren-

den Liquiditätsplanung auf Jahresbasis beruht. Damit kann KRONES frühzeitig auf mögliche Liquiditätsengpässe reagieren. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von KRONES umfassen neben Kassenbeständen im Wesentlichen Guthaben bei Kreditinstituten. Die folgende Fälligkeitsübersicht zeigt, wie die undiskontierten Cashflows der Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2018 die Liquiditätssituation des Unternehmens beeinflussen.

in T€	Buchwert 31.12.2018	Cashflow 2019		Cashflow 2020–2023		Cashflow nach 2023	
		Zinsen	Tilgung	Zinsen	Tilgung	Zinsen	Tilgung
Derivate Finanzinstrumente	1.982	0	1.980	0	2	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.724	0	555	680	3.169	0	0
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	295	6	118	15	177	0	0
Diskontierte Kundenwechsel	106.670	0	106.670	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	41.302	0		44	41.302	0	0
	153.973	6	109.323	739	44.650	0	0

in T€	Buchwert 31.12.2017	Cashflow 2018		Cashflow 2019–2022		Cashflow nach 2022	
		Zinsen	Tilgung	Zinsen	Tilgung	Zinsen	Tilgung
Derivate Finanzinstrumente	513	0	340	0	173	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	24.620	0	24.620	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	102	4	92	0	6	0	0
Diskontierte Kundenwechsel	6.979	0	6.979	0	0	0	0
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	27.811	0		42	27.811	0	0
	60.025	4	32.031	42	27.990	0	0

Auswirkung des Liquiditätsrisikos: Bei einer niedrigen maximalen Schadenhöhe und einer als niedrig eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von niedrigen finanziellen Auswirkungen aus.

3. Zinsänderungsrisiko

KRONES ist Risiken ausgesetzt, die sich aus möglichen Schwankungen der Marktzinssätze ergeben können. KRONES nahm zum Bilanzstichtag 2018 nur geringe Bankkredite in Anspruch.

Auswirkung des Zinsänderungsrisikos: Bei einer niedrigen maximalen Schadenhöhe und einer als niedrig eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von niedrigen finanziellen Auswirkungen aus.

4. Währungsrisiko

Da unsere Exporte in Länder außerhalb der europäischen Währungsunion einen wesentlichen Anteil am Gesamtumsatz ausmachen, sind wir grundsätzlich Währungsrisiken ausgesetzt. Mit Kurssicherungsgeschäften wirken wir diesen bestmöglich entgegen. Zudem schließen wir Beschaffungs- und Absatzgeschäfte weitestgehend in Euro oder der jeweiligen funktionalen Währung ab.

Wesentliche Fremdwährungspositionen nach Klassen des IFRS 7:

in T€	Währung USD	Währung NOK	Währung CAD	Währung CNY	Währung GBP
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	395	0	132	56	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	907	0	5.239	0	0
Sonstige Finanzforderungen	0	635	34	0	0
Derivate mit positiven Marktwerten	194	284	269	0	45
Ausleihungen	0	0	0	0	0
Summe Aktiva	1.496	919	5.673	56	45
Verbindlichkeiten					
Lieferungen und Leistungen gegenüber Kreditinstituten	-2.114	0	0	-1.082	-39
aus Finanzierungsleasingverhältnissen	0	0	0	0	0
Sonstige Verbindlichkeiten	-856	-14.217	-2.543	0	-4007
Derivate mit negativen Marktwerten	-1.100	-11	-7	-589	0
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	0	0	0	0	0
Summe Passiva	-4.070	-14.228	-2.550	-1.671	-4.046
Saldo Aktiva und Passiva	-2.574	-13.309	3.123	-1.615	-4.001
Netto-Exposure per 31.12.2018	-2.574	-13.309	3.123	-1.615	-4.001

Eine Veränderung des Stichtagskurses von 10% würde folgende Auswirkungen im Ergebnis nach Steuern verursachen:

in T€	Währung USD	Währung NOK	Währung CAD	Währung CNY	Währung GBP
Konzern-Gewinn-und-Verlust-Rechnung	-116	1.254	-87	68	567
Konzerner Eigenkapital	3.022	1.254	553	214	671

Auswirkung des Währungsrisikos: Bei einer mittleren maximalen Schadenhöhe und einer als mittel eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von niedrigen finanziellen Auswirkungen aus.

Operative Risiken

1. Preisrisiko

KRONES ist in einem wettbewerbsintensiven Markt tätig, in dem Unternehmen Aufträge teilweise über nicht kostendeckende Preise generieren. Es ist nicht auszuschließen, dass sich die zu erzielenden Preise für unsere Produkte und Dienstleistungen verschlechtern. Preisrisiken bergen auch die mit unseren Kunden geschlossenen Festpreisverträge. Das Risiko von entstehenden Mehrkosten trägt KRONES. Um dieses Risiko zu minimieren, hat KRONES eine mehrdimensionale Auftragsanalyse eingeführt. Ab einer definierten Größe wird jede Anfrage und jedes Angebot nach den finanziellen, den technisch/technologischen, den steuerlichen sowie den rechtlichen und den regionalen Risiken beurteilt.

Auswirkung des Preisrisikos: Bei einer hohen maximalen Schadenhöhe und einer als mittel eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von mittleren finanziellen Auswirkungen aus.

2. Beschaffungsrisiken

KRONES ist im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit durch den Bezug von Teilen und Rohstoffen einem Marktpreisrisiko ausgesetzt. Wesentliche Einflussfaktoren auf Rohstoffpreise sind geopolitische und gesamtwirtschaftliche Entwicklungen. Grundsätzlich besteht die Gefahr, dass sich die Rohstoffpreise zu unseren Ungunsten entwickeln. Das Unternehmen begegnet diesem Risiko durch ein gezieltes Beschaffungsmanagement bzw. durch längerfristige Lieferkontrakte, wodurch wesentliche Rohstoffpreisrisiken verringert werden. Hinsichtlich Lieferanten besteht darüber hinaus ein Produkt-, Termin- und Qualitätsrisiko. Ein speziell entwickeltes Lieferantenauswahl-, Kontroll- und Steuerungsverfahren trägt dazu bei, solche Risiken zu minimieren.

Auswirkung der Beschaffungsrisiken: Bei einer niedrigen maximalen Schadenhöhe und einer als niedrig eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von niedrigen finanziellen Auswirkungen aus.

3. Kostenrisiko

Neben einem steigenden Umsatz basiert unsere Ergebnisprognose auch darauf, dass wir mit Kosteneinsparungen rechnen. Auch im Rahmen des Value-Programms optimieren wir die Kostenstrukturen entlang der gesamten Wertschöpfungskette nachhaltig. Dabei geht es in erster Linie darum, klassische Fixkostenbereiche möglichst stark zu flexibilisieren, um mit starken Marktveränderungen zurechtzukommen. KRONES ist dem Risiko ausgesetzt, dass die Einsparungen geringer ausfallen als erwartet. Durch permanente Kontrolle der unternehmensweiten Projekte mindern wir dieses Risiko.

Auswirkung des Kostenrisikos: Bei einer hohen maximalen Schadenhöhe und einer als niedrig eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von mittleren finanziellen Auswirkungen aus.

4. Personalrisiko

KRONES plant mit steigendem Geschäftsvolumen und will besonders im Servicebereich verstärkt wachsen. Dafür benötigen wir hoch qualifizierte Mitarbeiter im In- und Ausland. Es besteht das Risiko, dass das Unternehmen nicht genügend geeignete Mitarbeiter findet. Frühzeitigen Zugang zu qualifizierten Mitarbeitern wollen wir uns durch eine kontinuierliche Zusammenarbeit mit Hochschulen sichern. In unserem Unternehmen beschäftigen wir laufend Bachelor-/Masterstudenten. Zudem setzen wir professionelle Personalberater ein.

Auswirkung des Personalrisikos: Bei einer niedrigen maximalen Schadenhöhe und einer als niedrig eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von niedrigen finanziellen Auswirkungen aus.

Rechtliche Risiken

Grundsätzlich bestehen für KRONES aus dem operativen Geschäft Risiken im Zusammenhang mit möglichen Rechtsstreitigkeiten. KRONES begegnet rechtlichen Risiken durch Verhaltensregeln, Kodizes und der internen Complan-

ce-Struktur. Darüber hinaus hat das Unternehmen branchenübliche Versicherungen abgeschlossen.

Auswirkung von rechtlichen Risiken: Bei einer hohen maximalen Schadenhöhe und einer als mittel eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von mittleren finanziellen Auswirkungen aus.

Umwelt- und Sicherheitsrisiken

Als produzierendes Unternehmen ist KRONES Risiken im Bereich Umwelt und Sicherheit ausgesetzt, die zu möglichen Schäden an Menschen, Gütern und der Reputation des Unternehmens führen können. Schäden, die durch technisches oder menschliches Versagen in der Produktion ausgelöst werden, könnten sich direkt finanziell auswirken. Darüber hinaus können sich im Schadensfall Strafen, Schadensersatzforderungen und Reputationsschäden indirekt finanziell auswirken. KRONES vermindert Umwelt- und Sicherheitsrisiken durch hohe technische Standards in der Produktion, Schulungen, Verhaltensregeln sowie branchenübliche Versicherungen.

Auswirkung von Umwelt- und Sicherheitsrisiken: Bei einer hohen maximalen Schadenhöhe und einer als niedrig eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von niedrigen finanziellen Auswirkungen aus.

IT-Risiken

Alle wesentlichen Geschäftsprozesse von KRONES basieren auf funktionierenden IT-Systemen. Risiken bestehen darin, dass wichtige Systeme ausfallen, gestört oder von unberechtigten Dritten auf diese zugegriffen werden. Dies könnte den Verlust von wichtigen vertraulichen Daten zur Folge haben. KRONES wappnet sich gegen diese Risiken mit international anerkannten IT-Sicherheitsmaßnahmen. Für kritische Geschäftsprozesse haben wir redundante IT-Systeme angelegt.

Auswirkung von IT-Risiken: Bei einer niedrigen maximalen Schadenhöhe und einer als mittel eingestuften Eintrittswahrscheinlichkeit gehen wir von niedrigen finanziellen Auswirkungen aus.

Übersicht und Beschreibung der wesentlichen Chancen

Die wesentlichen Chancen

Unternehmerische Chancen erfasst KRONES nicht im Risikomanagementsystem. Wir teilen ihnen daher keine Eintrittswahrscheinlichkeiten und mögliche finanzielle Auswirkungen zu. Im Folgenden beschreiben wir die Chancen allgemein.

Gesamtwirtschaftliche Chancen

Gesamtwirtschaftliche Chancen bieten sich für KRONES durch die gute internationale Positionierung des Unternehmens. Vor allem in den aufstrebenden Volkswirtschaften in Asien/Pazifik sowie in Afrika und dem Mittleren Osten hat KRONES seine Marktstellung in den vergangenen Jahren deutlich gestärkt. Gemäß der Prognose des Internationalen Währungsfonds soll sich das Wachstum in den Schwellen- und Entwicklungsländern 2019 verlangsamen. Sollte diese Prognose nicht eintreten und sich das Wachstum in den Emerging Markets sogar beschleunigen, würde KRONES davon profitieren. Auch eine besser als erwartete Entwicklung der Wirtschaft im Euro-Raum sowie in den USA könnten zu einem über unserer Prognose liegenden Ergebnis führen.

Branchenspezifische Chancen

Die Hersteller von Getränken und Lebensmitteln achten zunehmend darauf, Energie und andere Ressourcen sparsam einzusetzen. Es besteht die Chance, dass sich dieser Trend verstärkt und die Bereitschaft der Kunden steigt, dafür auch höhere Preise zu akzeptieren. Daraus eröffnen sich für KRONES aufgrund seiner Wettbewerbsvorteile in diesem Bereich zusätzliche Absatz- und Umsatzchancen. Mit dem zertifizierten Managementsystem enviro haben wir die Basis dafür geschaffen, dass Maschinen und Anlagen von KRONES besonders niedrige Energie- und Medienverbräuche aufweisen. Damit hat sich das Unternehmen auch einen Wettbewerbsvorteil erarbeitet.

Chancen durch Akquisitionen

Aufgrund der soliden Finanz- und Kapitalausstattung des Unternehmens ist KRONES grundsätzlich in der Lage, mögliche Chancen für externes Wachstum zu nutzen. Im Rahmen unserer Strategie halten wir gezielt Ausschau nach geeigneten Zukäufen. Unsere Ergebnisplanungen beinhalten keinerlei künftige Akquisitionen. Durch externes Wachstum könnten sich Chancen für KRONES eröffnen.

Operative Chancen

1. Absatzpreise

KRONES will die angestrebte Ergebnisverbesserung durch eine günstigere Kostenbasis realisieren. Darüber hinaus rechnen wir im Geschäftsjahr 2019 mit zunehmend positiven Effekten aus der Erhöhung der Preise für alle Maschinen der Abfüll- und Verpackungstechnik sowie der Prozesstechnik mit Wirkung zum 1. Mai 2018. Sollten sich die Marktpreise besser als erwartet entwickeln, ergäben sich daraus für das Unternehmen Chancen.

2. Beschaffungspreise

Das Unternehmen kauft zunehmend Gleichteile und komplette Baugruppen bei Lieferanten. Darüber hinaus beschafft KRONES verstärkt Material lokal, also an den internationalen Standorten des Unternehmens. Es besteht die Chance, dass wir dadurch mehr einsparen als geplant. Zusätzliche Chancen ergeben sich durch allgemein niedrigere Rohstoffpreise als erwartet.

3. Kosten

Auch im Rahmen des Strategieprogramms Value optimiert das Unternehmen seine Kostenstrukturen. Sollten einzelne Maßnahmen stärker oder schneller greifen als geplant, ergeben sich daraus Chancen für KRONES.

Zusammenfassende Beurteilung der Risiko- und Chancenlage

Aus heutiger Sicht sind für KRONES keine Risiken ersichtlich, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Einschätzung zu Risiken und Chancen nicht wesentlich geändert. Der Schwerpunkt der Risiken liegt unverändert auf den Umfeld- und Branchenrisiken sowie den finanzwirtschaftlichen Risiken.

Nach Ablauf des Geschäftsjahres

Nach Ablauf des Geschäftsjahres fanden keine wesentlichen Ereignisse statt.

Prognosebericht

- Globale Konjunkturaussichten leicht eingetrübt
- Insgesamt gute Wachstumschancen für KRONES
- Vorstand erwartet für 2019 Steigerungen bei Umsatz und beim Ergebnis vor Steuern

Die globale Wirtschaft soll 2019 um 3,5 % wachsen

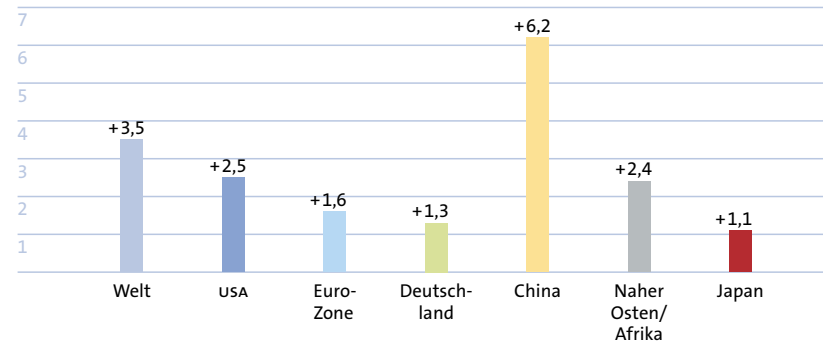
Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat im Januar 2019 die Prognose für das weltweite Wirtschaftswachstum für das Gesamtjahr 2019 von 3,7 % auf 3,5 % gesenkt. Gründe hierfür waren hauptsächlich der Handelskonflikt zwischen den USA und China sowie schwächelnde Wachstumsraten in einigen Ländern wie Frankreich, Deutschland und China. Gleichzeitig wiesen die Experten darauf hin, dass die Risiken für weitere Abwärtskorrekturen zunehmen. Hierzu zählen Schwankungen an den Finanzmärkten sowie steigende Zinsen in den USA. Eine Rezession drohe der Weltwirtschaft aus Sicht des IWF aber nicht.

Der Internationale Währungsfonds hat die Wachstumsprognose für 2019 leicht zurückgenommen.

In den Schwellen- und Entwicklungsländern dürfte die Wachstumsdynamik 2019 im Vergleich zum Vorjahr leicht abnehmen. Dies liegt hauptsächlich an der chinesischen Volkswirtschaft. Der IWF rechnet damit, dass das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in China 2019, auch aufgrund der Zollstreitigkeiten mit den USA, nur noch um 6,2 % (Vorjahr: 6,6 %) steigt. Für die Region Naher Osten/Afrika erwartet der IWF 2019 ein BIP-Wachstum von 2,4 % (Vorjahr: 2,4 %). In Lateinamerika soll sich die Wachstumsdynamik mit einem BIP-Zuwachs von 2,0 % im Vergleich zu 2018 (+1,1 %) beschleunigen. Insgesamt rechnet der IWF für die Schwellen- und Entwicklungsländer im Jahr 2019 mit einem Wachstum von 4,5 % (Vorjahr: 4,6 %).

In den Schwellen- und Entwicklungsländern dürfte die Wachstumsdynamik 2019 im Vergleich zum Vorjahr leicht abnehmen. Dies liegt hauptsächlich an der chinesischen Volkswirtschaft. Der IWF rechnet damit, dass das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in China 2019, auch aufgrund der Zollstreitigkeiten mit den USA, nur noch um 6,2 % (Vorjahr: 6,6 %) steigt. Für die Region Naher Osten/Afrika erwartet der IWF 2019 ein BIP-Wachstum von 2,4 % (Vorjahr: 2,4 %). In Lateinamerika soll sich die Wachstumsdynamik mit einem BIP-Zuwachs von 2,0 % im Vergleich zu 2018 (+1,1 %) beschleunigen. Insgesamt rechnet der IWF für die Schwellen- und Entwicklungsländer im Jahr 2019 mit einem Wachstum von 4,5 % (Vorjahr: 4,6 %).

Wachstum des Bruttoinlandsprodukts 2019 in Prozent (Prognose)



Quelle: IWF

Wirtschaftliche Probleme erwartet der IWF 2019 in einigen Industriestaaten, vor allem im Euro-Raum. Am stärksten senkten die Experten die Wachstumsprognose für Deutschland, das unter den Produktionsschwierigkeiten der Automobilindustrie und einer geringeren Auslandsnachfrage leidet. Das deutsche BIP dürfte 2019 lediglich um 1,3 % (Vorjahr: 1,5 %) zulegen. Für die Euro-Zone insgesamt prognostiziert der IWF für 2019 ein Wachstum von 1,6 % (Vorjahr: 1,8 %). Optimistischer beurteilen die IWF-Volkswirte die Aussichten für die US-Wirtschaft. In den USA wirken fiskalische Anreize positiv, deshalb dürfte das BIP in der weltweit größten Volkswirtschaft 2019 um 2,5 % (Vorjahr: 2,9 %) steigen. Für Japan liegt die Wachstumsprognose des IWF bei 1,1 % (Vorjahr: 0,9 %). Insgesamt rechnet der IWF für die entwickelten Industrieländer für 2019 mit einem BIP-Wachstum von 2,0 % (Vorjahr: 2,3 %).

Gute Beschäftigungszahlen und moderate Inflationsraten stützen den Konsum

Die Investitionsbereitschaft der KRONES Kunden und damit die Nachfrage nach Getränkeabfüll- und Verpackungsanlagen ist abhängig von der Konsumfreude der Endverbraucher. Eine niedrige Arbeitslosenquote und geringe Inflationsraten wirken sich positiv auf die Kaufkraft der Konsumenten aus und stützen damit die Nachfrage nach abgepackten Getränken und Lebensmitteln. Arbeitslosenquote und Inflation beeinflussen somit indirekt die Nachfrage nach den Produkten und Dienstleistungen von KRONES. Für 2019 erwarten wir, dass beide Faktoren insgesamt keine negativen Effekte auf die Geschäfte von KRONES haben werden.

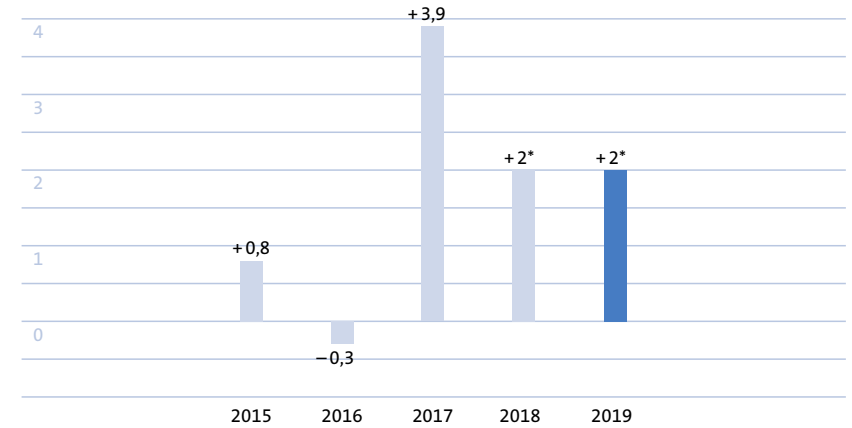
Produktion der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer soll leicht steigen

Der Verband deutscher Maschinen- und Anlagenbau erwartet für 2019 Zuwächse für die Branche.

Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) rechnet damit, dass sich die nachlassende Wirtschaftsdynamik 2019 auch auf die Investitionsgüternachfrage auswirkt. Darüber hinaus weist er auf Unwägbarkeiten wie den Brexit und die Handelskonflikte hin. Insgesamt erwartet der VDMA für 2019, dass der Wert der produzierten Maschinen und Anlagen um 2% steigt (Vorjahr: +2%).

Für den Fachbereich Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen, dem auch KRONES angehört, rechnet der VDMA für 2019 ebenfalls mit einem Produktionswachstum von 2%.

Veränderung der deutschen Maschinenbauproduktion im Vergleich zum Vorjahr in Prozent



* Prognose

Quelle: Statistisches Bundesamt, VDMA

KRONES geht verhalten optimistisch in das Jahr 2019

Nachdem die gesamtwirtschaftlichen Prognosen für das laufende Jahr insgesamt noch positiv sind, startet KRONES, trotz politischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten, verhalten optimistisch in das Geschäftsjahr 2019. Der Markt für Verpackungsmaschinen wächst relativ stabil, weil die Nachfrage nach abgepackten Getränken und Lebensmitteln, getrieben von mehreren Megatrends, zunimmt. Trotz der guten Voraussetzungen bleibt unser Markt herausfordernd. Der Kampf um Aufträge ist intensiv, die Einkaufsmacht der Kunden nimmt aufgrund von Fusionen und Übernahmen eher zu. Von den Material- und Personalkosten ist 2019 keine Entspannung zu erwarten.

Umsatz und Profitabilität sollen 2019 in beiden Segmenten steigen

Der Schlüssel für profitables Wachstum liegt für KRONES im Ausbau des Global Footprint. Hierbei nimmt der Aufbau einer kostenoptimierten Lieferantensstruktur in den Regionen eine bedeutende Rolle ein. Zudem bleiben neue Produkte und Services sowie weitere Kostensenkungen wichtige Themen, um 2019 in beiden Segmenten weiter zu wachsen und die Ertragskraft zu verbessern.

Im Kernsegment »Maschinen und Anlagen zur Produktabfüllung und -ausstattung« wird KRONES 2019 die internationale Präsenz weiter ausbauen. Ein wichtiger Schritt hierfür ist der Produktionsstart im neuen Werk in Ungarn im zweiten Halbjahr 2019. Zudem werden Innovationen zum Wachstum beitragen. Um den steigenden Kosten für Material entgegenzuwirken, werden wir die Modularisierung weiter vorantreiben. Hierdurch erzielen wir bessere Einkaufskonditionen und steigern die Effizienz im Unternehmen.

KRONES erwartet für das Kernsegment 2019 wegen der Preiserhöhungen Übergangsweise einen unter dem Marktwachstum liegenden Umsatzanstieg von rund 3%. Die EBT-Marge sollte in etwa bei 7% liegen.

Das Segment Prozesstechnik soll 2019 weiter wachsen. Im Segment »Maschinen und Anlagen zur Getränkeproduktion/Prozesstechnik« liegt ebenfalls der Fokus auf dem Ausbau des Global Footprint. Durch die Errichtung zusätzlicher internationaler Hubs wollen wir die Aufträge schneller und kosteneffizienter aus den Regionen erledigen. Im umsatzstarken Brauereigeschäft planen wir die Auftragsqualität und damit die Profitabilität zu steigern. Durch die zügige Integration der 2018er Zukäufe in diesem Segment werden wir zusätzliche Umsatz- und Ertragspotenziale heben.

Der Bereich Intralogistik, der im Segment »Prozesstechnik« angesiedelt ist, sollte im laufenden Geschäftsjahr erneut die guten Wachstumschancen des Marktes nutzen und positiv zum Ergebnis beitragen. Da es zunehmend mehr unterschiedliche Verpackungsarten und -formen gibt, wird die Intralogistik

für unsere Kunden immer wichtiger, um die verschiedenen Verpackungseinheiten vernünftig zu steuern und zu verteilen. Außerdem ist die Intralogistik wichtiger Bestandteil der digitalen Getränkefabrik.

Insgesamt prognostizieren wir für das Segment Prozesstechnik für 2019 einen um 5% höheren Umsatz bei einer EBT-Marge von rund 1%.

Auf Grundlage der derzeitigen gesamtwirtschaftlichen Aussichten und der aktuell erwarteten Entwicklung der für KRONES relevanten Märkte rechnet das Unternehmen für 2019 im Konzern mit einem Umsatzwachstum von 3%.

Um die mittelfristigen Unternehmensziele zu erreichen, wird KRONES auch 2019 weiter an einer zukunftsfähigen globalen Struktur arbeiten. Bei den Materialeinkaufspreisen erwartet das Unternehmen 2019 keine spürbaren Entlastungen, das gilt auch für die Personalkosten. Die Preiserhöhungen von KRONES für alle Maschinen der Abfüll- und Verpackungstechnik und der Prozesstechnik zum 1. Mai 2018 dürften im Geschäftsjahr 2019 leicht positive Ertragseffekte haben. Insgesamt erwartet KRONES für 2019 eine EBT-Marge von rund 6%.

KRONES will 2019 den Umsatz und die EBT-Marge steigern.

Vor allem durch den Fokus auf die Steigerung des Preisniveaus sieht KRONES, in der jetzigen wirtschaftlichen und geopolitischen Lage, das Erreichen der Ziele für 2019 mit größeren Unsicherheiten als in der Vergangenheit.

Für die dritte Zielgröße, das Working Capital im Verhältnis zum Umsatz, erwartet KRONES 26%. Im laufenden Jahr wollen wir diese Zielgröße durch intensiveres Working-Capital-Management verbessern.

	Prognose für 2019	Ist-Wert 2018
Umsatzwachstum	3 %	4,4 %
EBT-Marge	6 %	5,3 %
Working Capital/Umsatz	26 %	27,3 %

Angaben gemäß § 315 a Abs. 1 und § 289 a Abs. 1 HGB

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt gemäß § 4 Abs. 1 der Satzung der KRONES Aktiengesellschaft 40.000.000,00 Euro und ist eingeteilt in 31.593.072 auf den Inhaber lautende Stückaktien.

In der Hauptversammlung gewährt gemäß § 20 Abs. 1 der Satzung je eine Aktie eine Stimme. Die Beschlüsse der Hauptversammlung werden, soweit nicht zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, mit der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst.

Zur Teilnahme an der Hauptversammlung und zur Ausübung des Stimmrechts sind gemäß § 18 Abs. 1 der Satzung nur diejenigen Aktionäre berechtigt, die sich vor der Hauptversammlung bei der Gesellschaft in Textform in deutscher oder englischer Sprache anmelden und ihren Anteilsbesitz nachweisen. Als Nachweis genügt ein in Textform erstellter besonderer Nachweis des Anteilsbesitzes durch das depotführende Institut in deutscher oder englischer Sprache. Der Nachweis hat sich auf den Beginn des einundzwanzigsten Tages vor der Hauptversammlung zu beziehen.

Das Stimmrecht kann gemäß § 18 Abs. 2 der Satzung durch einen Bevollmächtigten ausgeübt werden. Die Erteilung der Vollmacht, ihr Widerruf und der Nachweis der Bevollmächtigung gegenüber der Gesellschaft bedürfen der Textform. In der Einberufung kann eine Erleichterung der Textform bestimmt werden. § 135 AktG bleibt unberührt.

In der Hauptversammlung kann der Versammlungsleiter das Frage- und Rede-recht der Aktionäre zeitlich angemessen beschränken (§ 19 Abs. 3 der Satzung).

Dem Vorstand der Gesellschaft sind darüber hinaus keine Beschränkungen bekannt, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen.

Nach Kenntnis der Gesellschaft bestehen folgende direkte und indirekte Beteiligungen am Grundkapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten:

Bezeichnung des jeweiligen Aktionärs	Gesamtstimmrechtsanteile	Davon zuzurechnen nach § 34 Abs. 2 WpHG indirekte Stimmrechtsanteile
Familie Kronseder Konsortium GbR, Neutraubling, Deutschland	51,61 %	51,61 %

Bei den genannten Beteiligungen können sich nach dem angegebenen Zeitpunkt (Januar 2019) Veränderungen ergeben haben, die der Gesellschaft gegenüber nicht meldepflichtig waren. Da die Aktien der Gesellschaft Inhaberaktien sind, werden der Gesellschaft Veränderungen beim Aktienbesitz grundsätzlich nur bekannt, soweit sie Meldepflichten unterliegen.

Die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstandes richtet sich nach den §§ 84, 85 AktG. Gemäß § 6 Abs. 1 der Satzung besteht der Vorstand aus mindestens zwei Personen. Die Bestimmung der Anzahl der Vorstandsmitglieder, die Bestellung der ordentlichen Vorstandsmitglieder und der stellvertretenden Vorstandsmitglieder, der Abschluss der Anstellungsverträge sowie der Widerruf der Bestellung erfolgen durch den Aufsichtsrat (§ 6 Abs. 2 der Satzung).

Bei Satzungsänderungen sind die §§ 179ff. AktG zu beachten. Über Satzungsänderungen hat die Hauptversammlung zu entscheiden (§ 119 Abs. 1 Nr. 5, § 179 Abs. 1 AktG). Der Aufsichtsrat kann Änderungen der Satzung beschließen, die nur die Fassung betreffen (§ 13 der Satzung).

Gemäß § 4 Abs. 4 der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum Ablauf des 15. Juni 2021 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien einmalig oder mehrfach gegen Bareinlagen um bis zu 10 Mio. € zu erhöhen (genehmigtes

Kapital). Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht grundsätzlich einzuräumen. Der Vorstand kann mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre für eventuell entstehende Spitzenbeträge ausschließen.

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 13. Juni 2018 ist der Vorstand ermächtigt, bis zum Ablauf des 12. Juni 2023 mit Zustimmung des Aufsichtsrats eigene Aktien der Gesellschaft bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung oder – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals der Gesellschaft zu erwerben.

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 13. Juni 2018 ist der Vorstand ermächtigt, die aufgrund der vorstehenden Ermächtigung gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG erworbenen eigenen Aktien neben einer Veräußerung über die Börse oder mittels eines Angebots an alle Aktionäre zu jedem zulässigen Zweck, insbesondere auch in folgender Weise zu verwenden:

- 1) Sie können eingezogen werden, ohne dass die Einziehung oder ihre Durchführung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf.
- 2) Sie können Dritten gegen Sachleistungen, insbesondere im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder beim Erwerb von Unternehmen, Betrieben, Unternehmensteilen oder Beteiligungen, angeboten und auf diese übertragen werden. Die vorbezeichneten Aktien können darüber hinaus auch zur Beendigung bzw. vergleichsweisen Erledigung von gesellschaftsrechtlichen Spruchverfahren bei verbundenen Unternehmen der Gesellschaft verwendet werden.

- 3) Sie können gegen Barzahlung an Dritte veräußert werden, wenn der Preis, zu dem die Aktien der Gesellschaft veräußert werden, den Börsenpreis einer Aktie der Gesellschaft zum Veräußerungszeitpunkt nicht wesentlich im Sinne der §§ 71 Abs. 1 Nr. 8 Satz 5, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet.
- 4) Sie können zur Bedienung von Erwerbspflichten oder Erwerbsrechten auf Aktien der Gesellschaft aus und im Zusammenhang mit von der Gesellschaft oder einer ihrer Konzerngesellschaften ausgegebenen Wandel- oder Optionsschuldverschreibungen oder Genussrechten mit Wandel- oder Optionsrechten verwendet werden.

Das Bezugsrecht der Aktionäre auf diese eigenen Aktien wird insoweit ausgeschlossen, wie diese Aktien gemäß den vorstehenden Ermächtigungen unter 2) bis einschließlich 4) verwendet werden oder soweit dies, für den Fall der Veräußerung eigener Aktien an alle Aktionäre, erforderlich ist, um Spitzenbeträge auszuschließen.

Die KRONES AG hat keine wesentlichen Vereinbarungen getroffen, die besondere Regelungen für den Fall des Kontrollwechsels bzw. Kontrollerwerbs enthalten, der infolge eines Übernahmeangebotes entstehen kann.

Entschädigungsvereinbarungen mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots hat die Gesellschaft nicht getroffen.

Abhängigkeitsbericht

Nach §17 AktG besteht ein Abhängigkeitsverhältnis zur Familie Kronseder Konsortium GbR, Neutraubling. Deshalb wird gemäß §312 AktG ein Bericht erstattet, der folgende Schlusserklärung des Vorstands enthält:

Bei den im Berichtsjahr vorgenommenen Rechtsgeschäften zwischen der KRONES AG und den Gesellschaftern der Familien-GbR sowie den mit ihnen verbundenen Unternehmen hat die KRONES AG in jedem Einzelfall eine angemessene Gegenleistung im Sinne des § 312 AktG vereinbart und – soweit dies im Berichtsjahr zu erfüllen war – eine entsprechende Leistung erhalten.

Der Vergütungsbericht stellt die Grundzüge, die Struktur und die Höhe der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung der KRONES AG dar. Im Interesse der Klarheit und Übersichtlichkeit werden die Angaben zur individualisierten Vergütung und die Beschreibung der Grundzüge des Vergütungssystems im nachfolgenden Vergütungsbericht als Teil des Konzernlageberichts zusammengefasst. Er umfasst somit die gesetzlichen Vorschriften des § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB.



Die Erklärung zur Unternehmensführung ist auch im Internet unter www.krones.com abrufbar.

Vergütungsbericht

Der Vergütungsbericht stellt die Grundzüge, die Struktur und die Höhe der Vorstands- und Aufsichtsratsvergütung der KRONES AG dar. Im Interesse der Klarheit und Übersichtlichkeit werden die Angaben zur individualisierten Vergütung und die Beschreibung der Grundzüge des Vergütungssystems im nachfolgenden Vergütungsbericht als Teil des Konzernlageberichts zusammengefasst. Er umfasst somit die gesetzlichen Vorschriften des § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB.

Vorstandsvergütung

Grundsätze der Vorstandsvergütung

Für die Festsetzung der Gesamtbezüge der einzelnen Vorstandsmitglieder ist das Aufsichtsratsplenum zuständig. Der ständige Ausschuss bereitet dazu die vergütungsrelevanten Beschlussfassungen des Aufsichtsrats vor und spricht Empfehlungen aus.

Die Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden insbesondere die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, dessen Verantwortung, seine persönliche Leistung und die Erfahrung sowie die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens im Rahmen seines Vergleichsumfeldes.

Die Angemessenheit wird vom Aufsichtsrat durch externe Benchmarks sowie durch einen Vergleich mit dem oberen Führungskreis bzw. der Gesamtbelegschaft regelmäßig überprüft.

Das aktuelle Vergütungssystem für den Vorstand wurde zuletzt im Jahr 2017 überarbeitet.

Hierbei wurde der bisherige fünfjährige Long Term Incentive (LTI) durch eine neue dreijährige Long Term Incentive Regelung, welche revolvierend ausgelobt wird, ersetzt.

Es wurde eine Übergangsphase ab dem 01.01.2018 vereinbart, welche die Neutralität der Zuteilung sicherstellt.

Diese Neuordnung wurde vom Aufsichtsrat am 29.11.2017 beschlossen und am 13.06.2018 von der Hauptversammlung gebilligt.

Vergütungsbestandteile

Das Vergütungssystem für den Vorstand umfasst nachstehende Vergütungsbestandteile:

- Fixe Bestandteile (Grundvergütung und Nebenleistungen)
- Variable Bestandteile, die jährlich wiederkehren und an dem geschäftlichen Erfolg orientiert sind (Short Term Incentive) mit Risikofaktor
- Variable Bestandteile mit langfristiger Anreizwirkung (Long Term Incentive) mit Risikofaktor und einem Berechnungszeitraum von 3 Jahren
- Zusagen zur betrieblichen Altersversorgung

Insgesamt besteht die Vergütungsstruktur zu 59 % aus fixer und zu 41 % aus variabler Vergütung. In Summe ist das Vergütungssystem darauf ausgerichtet, einen Anreiz für eine nachhaltig erfolgreiche Unternehmensführung zu setzen. So entsprechen die langfristigen variablen Bestandteile 64 % der gesamten variablen Bestandteile. Des Weiteren bestehen Höchstgrenzen und Auszahlungshürden bezüglich der variablen Vergütung.

Fixe Bestandteile (Grundvergütung und Nebenleistungen)

Das Fixum ist die vertraglich festgelegte Grundvergütung und wird monatlich in gleichen Beträgen als Gehalt ausbezahlt. Eine Überprüfung findet regelmäßig statt. Für das Geschäftsjahr 2018 betrug die Grundvergütung der fünf im Geschäftsjahr 2018 tätigen Vorstandsmitglieder T€ 2.930 (Vorjahr: T€ 3.220 – sechs Vorstandsmitglieder).

Zusätzlich werden Nebenleistungen gewährt, die im Wesentlichen die Kosten für bzw. den geldwerten Vorteil von üblichen Versicherungsleistungen, Wohnungskosten, Schulgeld und der Bereitstellung eines Firmen-Pkw enthalten und die nach den jeweils geltenden steuerlichen Richtlinien versteuert werden. Für das Geschäftsjahr 2018 erhielten die Vorstandsmitglieder Nebenleistungen in Höhe von T€ 280 (Vorjahr: T€ 345).

Variable Vergütungsbestandteile

Die variable Vergütung hat Risikocharakter, so dass es sich hierbei um eine nicht gesicherte Vergütung handelt. Das Incentive Paket des Vorstands setzt sich seit 2017 aus folgenden Komponenten zusammen:

- Short Term Incentive (STI, Berechnungszeitraum 1 Jahr)
 - Jährliche Auslobung
 - Zielwert: 3 Monatsgehälter p.a. (= 100 % Zielerreichung)
 - Bezugsgrößen: EBT-Marge (Schwerpunkt), Auftragseingang, Konzernumsatz, seit 2017 Net Working Capital
 - Cap bei 200 % (max. 6 Monatsgehälter)
 - Auszahlung entfällt, wenn EBT negativ ist

Die STI-Auszahlung für das Geschäftsjahr 2018 beträgt in 2019 T€ 220 (Vorjahr: T€ 1.127). Ergänzend kann der Aufsichtsrat nach billigem Ermessen eine Sondertantieme ausgeben, sofern außergewöhnliche Ereignisse oder besondere Leistungen es als angemessen erscheinen lassen. 2018 wurde keine Sondertantieme ausbezahlt.

- Mid Term Incentive (MTI, Berechnungszeitraum 3 Jahre)
 - Wurde durch den dreijährigen LTI ersetzt und somit 2017 letztmalig ausgelobt
 - Zielwert: 3 Monatsgehälter p.a. (= 100 % Zielerreichung)
 - Bezugsgrößen: bis 2016 ROCE (Schwerpunkt), Umsatz, EBT-Marge und Qualitätskosten, seit 2017 Net Working Capital, Umsatz, EBT-Marge und Qualitätskosten
 - Cap bei 200 % (max. 6 Monatsgehälter)
 - Auszahlung entfällt, wenn EBT im Durchschnitt negativ ist

Die Mid Term Incentive-Rückstellung betrug zum Geschäftsjahresende T€ 807 (Vorjahr: 1.138), davon entfallen T€ 398 (Vorjahr: T€ 520) als Vergütung auf das Jahr 2018.

- Long Term Incentive (LTI, Berechnungszeitraum 3 Jahre)
 - Jährliche Auslobung (revolvierend)
 - Zielwert: 5,4 Monatsgehälter p.a. (= 100 % Zielerreichung)
 - Bezugsgrößen: Enterprise Value nach 3-Jahres-Durchschnitt (EBT mal 9, EBIT mal 7, Umsatz mal 1) für Start- und Endwert plus Net Cash und abzüglich Pensionsrückstellungen
 - Cap bei 200 % (max. 6 Monatsgehälter)
 - Auszahlung entfällt, wenn EBT im Durchschnitt negativ ist

Die Long Term Incentive-Rückstellung für die Übergangsphase (2018–2020) betrug zum Geschäftsjahresende T€ 238.

Die Auszahlung aus dem Übergangs-LTI erfolgt mit Ablauf des Geschäftsjahres 2020, sofern die Bezugsgrößen entsprechend erreicht oder übertroffen werden. Im Falle eines vorzeitigen Ausscheidens eines Vorstandsmitglieds erfolgt eine anteilige Auszahlung.

- Long Term Incentive (LTI, Berechnungszeitraum 5 Jahre)
- Wurde durch den LTI mit einer Laufzeit von 3 Jahren abgelöst.

Die Long Term Incentive-Rückstellung betrug zum Geschäftsjahresende T€ 3.379 (Vorjahr: T€ 4.035), davon entfallen T€ 2.651 als Vergütung auf das Jahr 2018. Die Auszahlung aus dem LTI erfolgt mit Ablauf des Geschäftsjahres 2018, sofern die Bezugsgrößen entsprechend erreicht oder übertroffen werden und der Anspruch fällig ist. Die Basis hierfür sind die Umsatz- und Ergebnissteigerungen der Jahre 2014 bis 2018 und betreffen vier Vorstände. Im Falle eines vorzeitigen Ausscheidens eines Vorstandsmitglieds erfolgt eine anteilige Auszahlung.

Somit betrug die Gesamtvergütung des Vorstands T€ 6.479 (Vorjahr: T€ 6.405).

Bei der KRONES AG bestehen und bestanden darüber hinaus keine Aktienoptionsprogramme oder vergleichbare, aktienorientierte Vergütungskomponenten mit langfristiger Anreizwirkung für Vorstandsmitglieder.

Zusagen zur betrieblichen Altersversorgung

Für die Mitglieder des Vorstands bestehen des Weiteren Zusagen zur betrieblichen Altersversorgung.

Für Vorstandsmitglieder, die dem Vorstand erst seit 2012 oder später angehören, handelt es sich hierbei um beitragsorientierte Zusagen auf Altersrente. Hierzu werden jährlich Beiträge in Höhe von 40 % der jeweiligen Jahresgrundvergütung in eine externe Rückdeckungsversicherung mit Sicherungsverpfändung

eingezahlt und bis zum Eintritt des Versorgungsfalls entsprechend dem jeweils gültigen Garantiezins zum Zeitpunkt des Abschlusses zzgl. der jeweiligen Überschussbeteiligung p. a. verzinst. Eine Altersrente wird ab der Vollendung des 62. Lebensjahres und erst mit tatsächlichem Ausscheiden aus dem Vorstandsgremium gewährt. Neben der Auszahlungsform Rente kann das Vorstandsmitglied die Auszahlung eines einmaligen Alterskapitals wählen. Für Versorgungsanwartschaften des berechtigten Vorstandsmitgliedes, die aus Beträgen der KRONES AG resultieren, tritt eine sofortige Unverfallbarkeit ein. Das Vorstandsmitglied kann ergänzend eine monatliche Berufsunfähigkeitsrente und/ oder eine monatliche Witwen-/Witwerrente hinzuwählen.

Mitgliedern des Vorstands, die bereits vor 2012 erstmals bestellt wurden, erhielten leistungsbezogene Zusagen. Der Prozentsatz beträgt grundsätzlich 30 % der zuletzt gezahlten Grundvergütung (Durchschnitt der letzten 12 Monate). Die Zusagen umfassen Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenleistungen. Eine Altersleistung wird auch hier ab Vollendung des 62. Lebensjahres und nach tatsächlichem Ausscheiden aus dem Vorstandsgremium gewährt. Scheidet das Vorstandsmitglied vor Vollendung seines 62. Lebensjahres aus den Diensten der Gesellschaft wegen Berufsunfähigkeit oder aber dadurch aus, dass der Dienstvertrag aufgehoben oder nicht verlängert wird, so vermindert sich der Ruhegeldanspruch gegen die Gesellschaft für jedes nicht vollendete Kalenderjahr bis zum 62. Lebensjahr um einen einzelvertraglich vereinbarten Prozentsatz pro Jahr. Der Ehepartner erhält in den ersten 6 Monaten nach dem Ableben des Vorstandsmitglieds die Versorgungsleistung in der vollen Höhe, wie sie dem Vorstandsmitglied zugestanden hätte; danach verringert sich die Witwenrente auf 70 % dieser Versorgungsleistung. Die Unverfallbarkeit richtet sich nach den zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses geltenden gesetzlichen Unverfallbarkeitsfristen.

Sowohl bei den beitragsorientierten, als auch bei den leistungsorientierten Zusagen finden sich Klauseln im Anstellungsvertrag, die bei Eintreten besonders schwerwiegender Veränderungen entsprechend der gesetzlichen Regelungen des Aktiengesetzes eine Absetzung der Leistung bzw. die Möglichkeit der Kürzung bzw. Einstellung der Versorgungsleistungen (bzw. soweit vereinbart der Witwenleistung) regeln.

Für aktive Vorstandsmitglieder wurden Pensionsrückstellungen in Höhe von T€ 2.087 (Vorjahr: T€ 2.489) gebildet. Die korrespondierende Defined Benefit Obligations (DBO) betrug zum Geschäftsjahresende 2018 für Herrn Klenk T€ 3.866, für Herrn Ricker T€ 42, für Herrn Tischer T€ 46 und für Herrn Goldbrunner T€ 31. Darüber hinaus wurden für beitragsorientierte Zusagen Aufwendungen in Höhe von T€ 1.172 (Vorjahr: T€ 1.024) im Geschäftsjahr 2018 geleistet. Die Versorgungsaufwendungen, bzw. der bAV-Beitrag betragen im Geschäftsjahr 2018 für Herrn Klenk T€ 320, für Herrn Andersen T€ 252, für Herrn Ricker T€ 216, für Herrn Tischer T€ 192 und für Herrn Goldbrunner T€ 192.

Weitere Leistungen für den Fall der Beendigung der Tätigkeit

In den Anstellungsverträgen wurde ein Wettbewerbsverbot mit angemessener Karenzentschädigung vereinbart. Weitere Leistungen für den Fall der Beendigung der Tätigkeit wurden nicht vereinbart.

Vorschüsse und Kredite

Im Geschäftsjahr 2018 bestanden keine Vorschüsse oder Kredite an Mitglieder des Vorstands.

Gesamtbezüge der früheren Mitglieder des Vorstands

An ehemalige Vorstandsmitglieder und deren Hinterbliebene wurden T€ 1.688 (Vorjahr: T€ 1.504) ausbezahlt. Pensionsrückstellungen in Höhe von T€ 8.761 (Vorjahr: T€ 7.723) sind zurückgestellt.

Gesamtbezüge des Vorstands für das Geschäftsjahr 2017/2018

Vergütung 2018 gemäß DRS 17 (in T€)

Name	Funktion		Fest- vergütung	Neben- leistungen	Summe	Short Term Incentive	Mid Term Incentive	Long Term Incentive	Summe (Gesamt- vergütung)
Christoph Klenk	CEO Personal, Intralogistik, Digitalisierung, Kommunikation, Qualität, Informations- management	seit 2003	800	28	828	60	133	920	1.942
Michael Andersen	CFO Finanzen, Controlling, Prozesstechnik, Strategischer Einkauf	seit 2016	630	182	812	47	85	0	945
Thomas Ricker	Vertrieb und Marketing	seit 2012	540	21	561	41	67	669	1.337
Markus Tischer	International Operations and Services	seit 2014	480	18	498	36	57	569	1.160
Ralf Goldbrunner	Abfüll- und Verpackungstechnik	seit 2014	480	31	511	36	57	493	1.096

Bei den Beiträgen zum Incentive handelt es sich um die Beiträge, die im Folgejahr ausbezahlt werden.

Vergütung 2017 gemäß DRS 17 (in T€)

Name	Funktion		Fest- vergütung	Neben- leistungen	Summe	Short Term Incentive	Mid Term Incentive	Long Term Incentive	Summe (Gesamt- vergütung)
Christoph Klenk	CEO Personal, Kommunikation, Qualität, Informationsmanagement	seit 2003	800	28	828	280	128	0	1.236
Michael Andersen	cfo Finanzen, Controlling, Strategischer Einkauf	seit 2016	510	219	729	179	0	0	908
Rainulf Diepold	Vertrieb und Marketing	seit 1996	660	29	689	231	140	1.193	2.253
Thomas Ricker	Abfüll- und Verpackungstechnik	seit 2012	450	21	471	158	93	0	722
Markus Tischer	International Operations and Services	seit 2014	400	16	416	140	79	0	635
Ralf Goldbrunner	Anlagen und Komponenten	seit 2014	400	32	432	140	79	0	651

Bei den Beiträgen zum Incentive handelt es sich um die Beiträge, die im Folgejahr ausbezahlt werden.

Aufsichtsratsvergütung

Die Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats ist in § 15 der Satzung geregelt und wird durch die Hauptversammlung bestimmt. Für das Geschäftsjahr 2018 gilt die zuletzt in der Hauptversammlung vom 13. Juni 2018 geänderte Satzung.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten eine Vergütung, die in einem angemessenen Verhältnis zu ihren Aufgaben und der Lage der Gesellschaft steht. Entsprechend den Empfehlungen des DCGK werden der Vorsitz und der stellvertretende Vorsitz im Aufsichtsrat sowie der Vorsitz und die Mitgliedschaft in den Ausschüssen berücksichtigt.

Die Aufsichtsratsvergütung besteht aus einer festen jährlichen Vergütung in Höhe von € 35.000. Die feste Vergütung beträgt für den Vorsitzenden das Zweieinhalbfache und für den stellvertretenden Vorsitzenden das Eineinhalbfache. Ferner erhalten die Aufsichtsratsmitglieder einen pauschalen Auslagenersatz von € 1.500 pro Sitzung, sofern sie keine höheren Auslagen nachweisen.

Soweit Mitglieder des Aufsichtsrats besonderen Ausschüssen innerhalb des Aufsichtsrats angehören, erhalten sie eine zusätzliche Vergütung von jährlich € 7.000 und einen pauschalen Auslagensatz von € 1.500 pro Sitzung.

Aufsichtsratsmitglieder, die dem Aufsichtsrat nur während eines Teils des Geschäftsjahres angehört haben, erhalten eine zeitanteilige Vergütung.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Aufsichtsrats betragen für das Geschäftsjahr 2018 T€ 712 (Vorjahr: T€ 631) und sind nach folgender Tabelle auf individueller Basis zu entnehmen:

Gesamtbezüge des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2017/2018

Vergütung 2018 gemäß DRS 17 (in T€)

Name	Funktion	Festvergütung	Ausschussvergütung	Sitzungsgeld	Gesamtvergütung Geschäftsjahr 2018
Volker Kronseder	Aufsichtsratsvorsitzender	87,5	7,0	15,0	109,5
Werner Schrödl**	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	52,5	7,0	13,5	73,0
Robert Friedmann	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	17,5		4,5	22,0
Klaus Gerlach*	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0		6,0	41,0
Oliver Grober**	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	17,5		4,5	22,0
Thomas Hiltl***	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	17,5		4,5	22,0
Norman Kronseder	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0	7,0	15,0	57,0
Prof. Dr. jur. Susanne Nonnast	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0		4,5	39,5
Dr. phil. Verena Di Pasquale**	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0		6,0	41,0
Beate Eva Maria Pöpperl**	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0		4,5	39,5
Norbert Samhammer	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	17,5		4,5	22,0
Petra Schadeberg-Herrmann	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0		4,5	39,5
Jürgen Scholz**	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0	7,0	10,5	52,5
Hans-Jürgen Thaus	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0	7,0	10,5	52,5
Josef Weitzer**	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0	7,0	15,0	57,0
Matthias Winkler	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	17,5		4,5	22,0

* Arbeitnehmervertreter ** Die Vergütung wird nach den aktuell gültigen Bestimmungen der Hans-Böckler-Stiftung anteilig abgeführt

Vergütung 2017 gemäß DRs 17 (in T€)

Name	Funktion	Festvergütung	Ausschussvergütung	Sitzungsgeld	Gesamtvergütung Geschäftsjahr 2017
Volker Kronseder	Aufsichtsratsvorsitzender	87,5	7,0	9,0	103,5
Werner Schrödl ^{*,**}	Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender	52,5	7,0	13,5	73,0
Klaus Gerlach [*]	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0		6,0	41,0
Norman Kronseder	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0	7,0	13,5	55,5
Philipp Graf von und zu Lerchenfeld ^{***}	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0	7,0	4,5	46,5
Prof. Dr. jur. Susanne Nonnast	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0		6,0	41,0
Dr. phil. Verena Di Pasquale ^{*,**}	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0		6,0	41,0
Johann Robold ^{***}	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	17,5	3,5	3,0	24,0
Beate Eva Maria Pöpperl ^{*,**}	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	17,5		4,5	22,0
Petra Schadeberg-Herrmann	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0		6,0	41,0
Jürgen Scholz ^{*,**}	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0	3,5	7,5	46,0
Hans-Jürgen Thaus	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0		6,0	41,0
Josef Weitzer ^{*,**}	Ordentliches Aufsichtsratsmitglied	35,0	7,0	13,5	55,5

* Arbeitnehmervertreter ** Die Vergütung wird nach den aktuell gültigen Bestimmungen der Hans-Böckler-Stiftung anteilig abgeführt *** Verstorben am 01.12.2017

Bericht zur Gleichstellung und Entgeltgleichheit – Anlage zum Lagebericht der KRONES AG

Gemäß den Anforderungen des § 21 Entgelttransparenzgesetzes berichtet KRONES nachfolgend zu Gleichstellung und Entgeltgleichheit.

1) Maßnahmen zur Förderung der Gleichstellung von Frauen und Männern und deren Wirkungen

Initiativen zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf

KRONES strebt die kontinuierliche Verbesserung der Arbeitsbedingungen für alle Mitarbeiter an. Im Rahmen verschiedener Initiativen sowie durch die Ausgestaltung betrieblicher Regelungen wurden Maßnahmen umgesetzt, die zu einem positiven Arbeitsumfeld beitragen sollen.

Es wurden Betriebsvereinbarungen zu Themen wie Sabbatical, flexiblem und mobilem Arbeiten abgeschlossen. Durch verschiedene Teilzeioptionen unterstützt KRONES Wünsche von Mitarbeitern zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Diese Möglichkeiten werden insbesondere von weiblichen Mitarbeitern wahrgenommen.

Die Kindertagesstätte KROKI Neutraubling e.V. bietet seit 1. September 2008 mehr als 40 Kindern Platz für eine ganzjährige Kinderbetreuung. In insgesamt zwei Krippen- und einer Kindergartengruppe werden Kinder aus dem KRONES Umfeld im Alter von mind. 4 Monaten bis 6 Jahren aufgenommen.

Um verstärkt Schülerinnen für die zahlreichen technischen Ausbildungsberufe bei KRONES zu begeistern, nehmen alle Standorte der AG jährlich am Girls' Day teil.

Ausschreibungen und Einstellungen

Die Ausschreibung von Stellen bei KRONES erfolgt geschlechtsneutral.

2) Maßnahmen zur Herstellung von Entgeltgleichheit für Frauen und Männer

Tarifbereich

Die KRONES AG wendet durch Anerkennungstarifvertrag in seinen Standorten die Tarifverträge der bayerischen Metall- und Elektroindustrie an.

Die Eingruppierung in die Entgeltgruppen des Tarifvertrages erfolgt geschlechtsneutral gemäß den spezifischen Anforderungen der jeweiligen Stellen.

Außertariflicher Bereich

Die KRONES Stellenbewertung im außertariflichen Bereich erfolgt anhand bewährter Standardverfahren im Wege der Zuordnung von Stellentypen zu Gehaltsbändern.

Im Rahmen der Zielvereinbarungen wird der jeweilige Grad der Zielerreichung anhand einheitlicher und damit geschlechtsneutraler Kriterien bewertet.

KRONES überprüft kontinuierlich die bestehenden Entgeltstrukturen und nimmt ggf. erforderliche Anpassungen vor.

Statistische Angaben gemäß § 21 Absatz 2 Entgelttransparenzgesetz¹

Geschlecht	Vollzeit	Teilzeit	Beschäftigte
Weiblich	860	371	1.231
Männlich	7.537	110	7.647
Gesamt	8.397	481	8.878

¹ Voll- und Teilzeitbeschäftigte der KRONES AG in Deutschland inkl. BKK – Stand 31.12.2016

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

»Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.«

Neutraubling, den 20. März 2019

KRONES AG

Der Vorstand



Christoph Klenk
CEO



Michael Andersen
CFO



Thomas Ricker



Markus Tischer



Ralf Goldbrunner