

KHS AG

Im Company – Talk: Dr. Johann Grabenweger, COO

„In der Weltspitze bei Abfüll- und Verpackungsanlagen“

Datum 24.11.2009

Aktien-/ Unternehmensdaten:

Branche: Maschinenbau, Abfüll- u. Verpackungsindustrie

Aktionärsstruktur:

Die KHS AG ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Klöckner Werke AG

Klöckner Werke AG:

Marktsegment: Prime Standard
ISIN: DE0006780000
Börsenkürzel: KLK

www.khs.com

Management:

Roland Flach, CEO KHS AG u. Klöckner Werke AG
Burkhard Becker, CFO
Dr. Johann Grabenweger, COO

Produktionsstandorte der KHS AG:

Deutschland

Dortmund
Bad Kreuznach
Hamburg
Kleve
Kriftel
Niederzissen

Brasilien

USA

Mexiko

Indien

China

Umsatz nach Produktgruppen:

Bier: 48%
Softdrinks: 34%
Food & Nonfood: 4%
Sonstige Produkte: 14%

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
Ein Produkt der Mainvestor GmbH
Zeibelstr. 19
60318 Frankfurt
kontakt@mainvestor.de
V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle
Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!

mainvestor Highlights Company Talk

- „KHS hat die Krise genutzt, um die Produktion effektiver zu gestalten“
- „Auftragseingang gestaltet sich wieder positiv“
- „Wollen den Umsatz im Jahr 2010 um 5 bis 10 Prozent steigern“
- „Deutlicher Aufschwung dann 2011“



KHS AG – Konzernzahlen:

	Jahr	Umsatz in Mio. Euro	Mitarbeiter
KHS Konzern	2006	752	4.681
KHS-Konzern	2007	996	5.111
KHS „Welt“*	2008	986	5.690

* KHS Gruppe und KHS Beverages Gesellschaften

KHS AG

Hintergrund:

Die KHS AG mit Sitz in Dortmund ist ein international tätiger Hersteller von Abfüll- und Verpackungsanlagen für die Getränke-, Food- und Non-Food-Branche. Der KHS-Konzern realisiert mit über 5.600 Mitarbeitern weltweit einen Umsatz von fast einer Milliarde Euro. KHS ist einer der Weltmarktführer und bevorzugter Lieferant der Verpackungsindustrie mit Fokus auf Getränke-Applikationen und komplette Anlagen. Das Unternehmen ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Klöckner-Werke AG. Neben den ausländischen Produktionsstätten in USA, Mexiko, Brasilien, Indien und China verfügt die KHS AG über mehrere deutsche Werke. In Dortmund ist das Kompetenzzentrum für die Reinigungs- und Pasteurtechnik sowie für die Etikettier- und Inspektionstechnik angesiedelt. Bad Kreuznach gilt als Kompetenzzentrum der Getränketechnik mit den Schwerpunkten Filtration, Getränkemischtechnik, High-Gravity Brewing-Systeme, Kurzzeiterhitzungs- und Entgasungsanlagen sowie Rins-, Füll- und Verschleißtechnik für Flaschen und Dosen. Weitere Standorte sind Hamburg, Kriftel und Worms.

mainvestor Company Talk sprach mit Dr. Johann Grabenweger, Chief Operating Officer (COO) der KHS AG.

mainvestor: Herr Dr. Grabenweger, KHS ist eine Tochter der Klöckner Werke AG und macht mehr als 85 Prozent des Umsatzes des Konzerns aus. Damit ist Köckner dann ja gleich KHS, oder?

Dr. Johann Grabenweger: Nein, so kann man das nicht sagen. Und es stimmt auch nicht. Die Klöckner-Werke AG ist eine Konzernholding, deren Tochtergesellschaften weltweit im Maschinen- und Anlagenbau tätig sind. Im Geschäftsjahr 2008 erwirtschaftete die Gesellschaft weltweit einen Umsatz von 1,1 Mrd. Euro. Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit liegt bei der KHS AG, das ist richtig. Aber man muss auch sagen: seit vielen Jahren ist die Klöckner Werke AG in der Weltspitze als Anbieter von Abfüll- und Verpackungsanlagen für die Getränkeindustrie sowie die Food- und Non-Food-Branche etabliert. Und das ist die KHS, die eine hundertprozentige Tochter der Klöckner Werke ist, mit mehr als 60 Service- und Vertriebsstützpunkten weltweit.

mainvestor: Sie sind ein international aufgestelltes Unternehmen. Wo ist KHS überall vertreten?

Dr. Johann Grabenweger: Wir produzieren in Werken in Deutschland, den USA, Brasilien, Mexiko, Indien und China. Der Auslandsanteil an unserer Produktion beläuft sich auf knapp 40 Prozent. Genauso international sind wir im Produktabsatz, auch dort liegt das Schwergewicht im Ausland – wir sind weltweit aktiv.

mainvestor: Die Wirtschaftskrise hat den deutschen Maschinenbauern – und KHS ist ja einer der weltweit führenden Hersteller von Abfüll- und Verpackungsanlagen – erhebliche Einbußen beschert. So ist der Auftragseinbruch der Branche der stärkste in den vergangenen sechs Jahren. Es brachen die Bestellungen der ausländischen Kunden weg, die ca. drei Viertel des Geschäfts ausmachen. Wie sieht die Situation bei KHS aus?

Dr. Johann Grabenweger: Bei uns liegt der Exportanteil bei gut 90 Prozent. Auch KHS hat die Wirtschaftskrise entsprechend stark zu spüren bekommen. Unser Auftragseingang hat sich in den ersten Monaten dieses Jahres um rund 40 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum reduziert. Aber in den letzten zwei, drei Monaten sehen wir eine Besserung. Wir haben jüngst Bestellungen für Abfüllanlagen aus China, Indien, Lateinamerika, Russland und Afrika sowie aus Großbritannien bekommen. Das stimmt uns vorsichtig optimistisch.

mainvestor: Wird sich dieser Aufschwung auch in 2010 fortsetzen?

Dr. Johann Grabenweger: Das hoffen wir. Auch wenn natürlich niemand das genaue Ende der Wirtschaftskrise vorhersagen kann, so zeichnet sich für die Abfüll- und Verpackungsindustrie doch eine Konjunkturerholung in 2010 ab. Diese sollte ein Plus beim Umsatz im Vergleich zu 2009 von 5 bis 10 Prozent für unsere Industrie bedeuten. Und ein entsprechendes Wachstum will KHS 2010 auch erreichen. Der eigentliche Aufschwung in der Abfüll- und Verpackungsindustrie wird jedoch erst ab 2011 erwartet.

mainvestor: Was bedeutet das für die Ertragslage von KHS? Die müsste sich doch durch die Krise verschlechtern haben.

Dr. Johann Grabenweger: Ausgelöst durch die Wirtschaftskrise rechnen wir für dieses Jahr mit einem Fehlbetrag im mittleren zweistelligen Millionenbereich. Das sollte sich in 2010 aber wieder bessern. Wir erwarten eine starke Nachfrage vor allem aus den Emerging Markets. Denn zukünftiges Wachstum ist nicht in allen Teilen der Welt zu erwarten. Während die Auftragslage in Westeuropa relativ stabil bleiben sollte, ist und bleibt sie in den USA und auch in Mittel- und Osteuropa relativ schwach. Aber das Volumen an verpackten Getränken wird Marktstudien zufolge global weiter ansteigen. Dafür sorgen eine zunehmende Weltbevölkerung sowie weltweit stetig wachsende Anforderungen an den bequemen und hygienischen Konsum von Getränken.

mainvestor: Welche Produkte oder Produktreihen werden derzeit besonders nachgefragt?

Dr. Johann Grabenweger: Es werden zurzeit vor allem komplette Anlagen bestellt. Wir nennen das ganzheitliche Systemlösungen, also vom Processing bis zum Fertigwarenlager. Wir bieten passgenaue, maßgeschneiderte Komplettanlagen oder flexibel integrierbare Einzelmaschinen. Und dazu kommt die richtige Verpackung – ob Beutel, Dose, Keg, Glas oder PET. Wir sind da ganz nah bei unseren Kunden. Wir unterstützen unsere Kunden darüber hinaus mit den so genannten KHS Life Cycle Solutions. Das bedeutet: über den gesamten Lebenszyklus einer Anlage hinweg bieten wir integrierte Lösungen nach dem neuesten technischen Fortschritt. Das sorgt für optimale, reibungslose Prozesse bei den Kunden. Die müssen sich, was die Anlagen betrifft, eigentlich um nichts mehr kümmern. Wir bieten Ihnen, wenn Sie so wollen, ein Rundum-Sorglos-Paket.

mainvestor: Welche Konsequenzen hat KHS aus der Krise gezogen? Hat sich die Strategie verändert?

Dr. Johann Grabenweger: Wir haben zum einen die Produktion sehr viel effektiver gestaltet. So haben wir einige kleinere Werke zusammengelegt. Was die Strategie betrifft, so werden wir unseren Verkauf in den Emerging Markets und den Ländern, in denen KHS noch unzureichend vertreten ist, intensivieren. Wir werden hier offensiver als in der Vergangenheit auftreten. Denn unsere Produkte sind gut. Wir bieten Mehrwert an – und das muss den Kunden verständlich gemacht werden

mainvestor: Das hört sich gut an. Aber KHS ist ja nicht der alleinige Anbieter von Abfüll- und Verpackungsanlagen auf der Welt. Wie steht es um die Konkurrenz?

Dr. Johann Grabenweger: KHS, Krones aus Deutschland und Sidel aus Frankreich teilen sich mehrheitlich den Weltmarkt, von kleineren lokalen Wettbewerbern einmal abgesehen. Dabei ist Krones die Nummer 1. KHS und Sidel folgen aber direkt danach. Unser Ziel ist es, noch weiter zu Krones aufzuschließen. Das wird nicht ganz einfach, aber mit einigen Produkten sind wir, das können wir ohne falsche Bescheidenheit sagen, technologisch führend. So etwa mit der InnoPET Blomx Serie IV. Das ist eine Abfüllmaschine mit einer Ausstoßleistung bis zu 72.000 Flaschen

pro Stunde. Und dabei ist es egal, ob das Flaschenvolumen 0,2 oder 3,0 Liter beträgt. Da sind wir dem Wettbewerb voraus.

mainvestor: Ihre größten Kunden sind Pepsi, Coca Cola, große Brauereien wie InterBrew oder Heineken. Was fordern diese Kunden von Ihnen in Zukunft?

Dr. Johann Grabenweger: Wie Sie an den Namen der Kunden sehen, beliefern wir das Who is Who der Industrie. Und getrunken und gegessen wird immer. Man erwartet von uns und der Branche vor allem, dass wir unseren Kunden in alle Länder dieser Erde folgen. Und das sind vor allem die Emerging Markets. Dort müssen integrierte und effiziente Lösungen genauso verfügbar sein wie in den etablierten Ländern. Und das zu vernünftigen Preisen und mit einem Rund-um-Service. Das hört sich einfach an, stellt aber für die Branche – und damit auch für KHS – eine besondere Herausforderung dar. Wir liefern unsere Produkte weltweit. Das bedeutet eine immense logistische Leistung, die wir erbringen müssen.

mainvestor: Sie selbst waren im Topmanagement der Automobilindustrie wie etwa Skoda, dazu bei anderen Maschinenbauern wie Voith, oder auch in der Stahl-, Glas- und Bauindustrie international tätig. Was kann man da gerade in der Krise auf KHS übertragen?

Dr. Johann Grabenweger: Man kann sich vor allem im Bereich der Kostensenkungsmaßnahmen – sowohl in der Fertigung, als auch im Einkauf – sowie bei komplexeren Zusammenhängen einiges anschauen. Um nur ein Beispiel zu nennen: So basieren einige KHS Produktionssysteme heute etwa auf Toyota Systemen. Da haben wir technologisch und organisatorisch wirklich etwas lernen können. KHS ist insgesamt auf einem guten Wege, sich für die Zukunft effektiv, ökologisch und Kosten sparend aufzustellen. Aber das müssen wir auch, um international zu bestehen. Schließlich haben auch unsere Wettbewerber die letzten Monate genutzt, sich den veränderten Bedingungen anzupassen.

mainvestor: Herr Dr. Grabenweger, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden dieses Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder.