

Harald J. Joos
Vorsitzender des Vorstandes
Hauptversammlung 2006/2007
Düsseldorf 06.03.2008
Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Tag, meine Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein „Herzliches Willkommen“ zu unserer Hauptversammlung.

In den folgenden rund 30 Minuten möchte ich natürlich noch einmal das abgelaufene Geschäftsjahr Revue passieren lassen. Darüber hinaus werde ich Ihnen einige Finanzkennzahlen näher vorstellen und auf die Demag Cranes Aktie sowie den Dividendenvorschlag von Aufsichtsrat und Vorstand eingehen. Zum Ende meines Vortrags werde ich dann Entwicklungen im laufenden Geschäftsjahr aufgreifen und Ihnen die Zahlen zum ersten Quartal sowie den Ausblick vorstellen.

Beginnen möchte ich mit einem kurzen Überblick über die Konzernaufstellung und die Strategie.

Meine Damen und Herren, der Demag Cranes Konzern gliedert sich in eine Holding und drei Geschäftsbereiche bzw. Segmente.

Mit rund 45 Prozent am Gesamtumsatz ist unser Geschäftsbereich Industriekrane der größte im Konzernportfolio. Hier produzieren wir unter der Marke „Demag“ Standardkrane für universelle Anwendungen in Industrie und Handwerk sowie Prozesskrane für bestimmte Zielbranchen, die maßgeschneidert in den Produktionsprozess der Kunden integriert sind. Mit dem hochflexiblen Kranbaukastensystem („KBK“), wie es weltweit beispielsweise in der Automobilindustrie verbreitet ist, sind wir im Segment Industriekrane Weltmarktführer. Neben kompletten Kranen fertigen wir auch hochwertige Krankomponenten wie Seil- und Kettenzüge sowie Fahrwerke und Motoren für verschiedenste Anwendungen.

Nun zu unserem Geschäftsbereich Hafentechnologie, der rund 28 Prozent des Gesamtumsatzes beisteuert. Dieser Geschäftsbereich profitiert insbesondere von der Globalisierung und dem Wachstum beim weltweiten Containerumschlag. Studien gehen davon aus, dass dieser Anstieg auch mittelfristig pro Jahr rund neun Prozent beträgt. In unserem Segment Hafentechnologie sind wir mit einem Marktanteil von rund 47 Prozent aller abgesetzten Geräte im Jahr 2007 unbestrittener Weltmarktführer bei Hafemobilkranen. Das wurde von der unabhängigen Fachpublikation World Cargo News bestätigt. Zudem sind wir der einzige Anbieter von Flotten vollautomatisierter Containerfahrzeuge und -stapelkrane in Häfen und liefern durch die eigene Software exklusive Komplettlösungen im Bereich Hafenautomatisierung.

Krane sind langlebige Investitionsgüter, die teilweise Tag und Nacht im Einsatz sind. Unser dritter Geschäftsbereich Services sorgt dafür, dass der Kunde langfristig auf einen durchgängigen Betrieb seiner Krane setzen kann. Dies realisieren wir mit weltweit rund 220 Servicestationen und damit einem der dichtesten Netzwerke der Branche. Wir bieten dabei umfassende Dienstleistungen für die Instandhaltung und Modernisierung von

Kranen und Hebezeugen an und versorgen unsere Kunden in kürzester Zeit mit Ersatzteilen. Wir warten neben unseren eigenen Produkten zunehmend auch Fremdprodukte, insbesondere da Kunden in erhöhtem Maße all ihre Service- und Wartungsbedarfe für ihre Hebetchnik gebündelt an lokale Partner ihres Vertrauens vergeben. Grundlage für das Wachstum im Segment Services ist entsprechend neben dem Neugeschäft der verstärkte Outsourcing-Trend auf Seiten der Kunden. Unsere weltweit größte installierte Basis von derzeit mehr als 650.000 elektrischen Kranen und Hebezeugen wird aktuell etwa zu 44 Prozent durch Services von Demag Cranes abgedeckt. Ziel ist hier eine Abdeckung von 50 Prozent bis Ende des Geschäftsjahres 2007/2008.

Meine Damen und Herren,
ich möchte an dieser Stelle noch einmal unsere Strategie in Erinnerung rufen: Wir wollen nachhaltig und profitabel wachsen, d.h. der qualitative Aspekt des Wachstums steht für uns klar im Vordergrund. Keine Größe um jeden Preis. Wir müssen in der Lage sein, unsere Kunden auf der ganzen Welt täglich aufs Neue zu überzeugen. Dies tun wir, indem wir Lösungen liefern und nicht nur Produkte.

Beispiel Industriekrane: Wir beraten den Kunden bereits zu Beginn der Projektplanung und erarbeiten mit ihm zusammen die optimale Anwendungslösung für seine Aufgabenstellung im Bereich der Fördertechnik im Produktionsprozess.

Beispiel Automatisierung der Häfen: Wir sind der weltweit einzige Anbieter, der vollständige Systemlösungen aus Hard- und Software anbietet. Entsprechend können wir die vorgesehenen Materialflüsse in den Terminals originalgetreu simulieren. Damit liefern wir den Hafenbetreibern die bestmögliche Grundlage für ihre Investitionsentscheidung.

Beispiel Services: Auch hier spielen - neben der Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit - Planung und Beratung eine große Rolle, wenn es unter anderem darum geht, Modernisierungskonzepte gegen Neuanschaffungen abzuwägen. Die unbedingte Lösungsorientierung schafft den Mehrwert.

Unser strategischer Ansatz basiert auf fünf Säulen, die wir Ihnen bereits im Vorfeld des Börsengangs vorgestellt haben. Zwei Treiber möchte ich aber noch einmal herausstellen: zum einen das Potenzial der Wachstumsmärkte nicht zuletzt aufgrund der zu erwartenden massiven Investitionen in Infrastruktur, angefangen von Verkehrswegen, über neue Fabriken und natürlich Häfen und Flughäfen. Zum anderen ist der zweite große Treiber das enorme Potenzial im Service-Bereich. Der Outsourcing-Trend wird sich hier weiter fortsetzen und über unsere weltweit größte installierte Basis an Kranen und Hebezeugen einen stabilen Wachstumstrend generieren.

Meine Damen und Herren,
ich komme nun zur Geschäftsentwicklung des Berichtsjahres 2006/2007.

Beginnen möchte ich mit dem Auftragseingang: Der Auftragseingang im Konzern entwickelte sich in der Berichtsperiode sehr positiv. Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir hier ausschließlich durch organisches Wachstum um 14,3 Prozent auf ca. 1,2 Mrd. EUR zulegen. Alle drei Segmente haben zu dieser positiven Entwicklung beigetragen. Der Auftragseingang im Segment Industriekrane erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahresquartal insbesondere durch starke Nachfrage nach den Produktlinien Standard- und Prozesskrane um 20,3 Prozent auf 575,4 Mio. EUR. Der Auftragseingang im Segment Hafentechnologie stieg um 7,6 Prozent auf 323,3 Mio. EUR. Insbesondere wurden hier Hafenmobilkraner der neuen Generation 5 nachgefragt, was deren hohe Kundenakzeptanz unterstreicht. Wie bereits erwähnt, verzeichneten wir im vierten Quartal

des Geschäftsjahrs 2006/2007 den höchsten Auftragseingang in der Geschichte der Hafentechnologie. Hierzu trug auch der Auftragseingang aus dem ersten Serienabruf des Großauftrags „Antwerpen“ mit zehn vollautomatischen Stapelkränen, so genannten ASC, bei. Ich möchte dabei noch einmal betonen, dass die Hafentechnologie ein klares Projektgeschäft ist, was unterjährig zu starken Schwankungen im Auftragseingang führen kann. Bei Durchschnittsaufträgen bei Hafenmobilkränen von rd. 2,2 Mio. Euro pro Kran sollte man dieses Geschäft eher auf Jahressicht betrachten. Auch im Segment Services konnten wir einen positiven Trend mit einer Steigerung um 11,3 Prozent auf 306,4 Mio. EUR verzeichnen. Insbesondere bei Ersatzteilen und Modernisierungsdienstleistungen war die Nachfrage auf hohem Niveau.

Die sehr gute Auftragslage spiegelt sich auch im Auftragsbestand wider. Dieser stieg auf Konzernebene um knapp 40 Prozent auf 427,6 Mio. EUR. Zu dem Anstieg trugen alle Segmente bei. Herauszustellen ist hier insbesondere die deutliche Erhöhung bei den Industriekranen. Hier lag der Auftragseingang 53,3 Prozent über dem Vorjahr bei 251,5 Mio. EUR, was einer Reichweite von ca. sechs Monaten entspricht.

Der Konzern-Umsatz stieg im vergangenen Geschäftsjahr um 9,5 Prozent auf 1,08 Mrd. EUR im Vergleich zum Vorjahr. Damit betrug unser Umsatz erstmals mehr als 1 Mrd. EUR. Dabei wuchs das Segment Industriekrane mit rund acht Prozent auf 485,4 Mio. EUR. Umsatztreiber waren hierbei vor allem Standardkrane und Krankomponenten. Der Umsatz des Segments Hafentechnologie erhöhte sich um knapp elf Prozent auf 298,9 Mio. EUR. Die positive Umsatzentwicklung in diesem Segment ist insbesondere auf das Kernprodukt Hafenmobilkrane zurückzuführen. Auch im Segment Services setzte sich der positive Vorjahrestrend beim Umsatz fort. Dieser stieg um 10,4 Prozent auf 296,1 Mio. EUR. Hier waren das Ersatzteilgeschäft und Modernisierungsdienstleistungen die wichtigsten Treiber.

Auf Konzernebene stieg das bereinigte Ergebnis vor Zinsen und Ertragssteuern (EBIT) im abgelaufenen Geschäftsjahr um 11,9 Prozent auf 94,6 Mio. EUR. Im Segment Industriekrane konnten wir das Ergebnis im Geschäftsjahr 2006/2007 gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppeln. Das bereinigte EBIT stieg um 118,5 Prozent auf 23,6 Mio. EUR. Dazu trugen fast alle Produktlinien bei. Das Segment Hafentechnologie weist mit einem bereinigten EBIT von 9,6 Mio. EUR für das Geschäftsjahr 2006/2007 ein - mit der Prognose zum Anfang des Geschäftsjahres verglichen - unter unseren Erwartungen liegendes Ergebnis aus. Ursächlich hierfür waren zu hohe Herstellkosten bei der neuen Generation 5 der Hafenmobilkrane, die auch im Juli zur Absenkung der Jahresergebnisprognose geführt hatten. Ich gehe mit der nächsten Folie noch einmal detaillierter auf den aktuellen Stand ein. Im Segment Services stieg das bereinigte EBIT im Vergleich zum Vorjahr um 24,6 Prozent auf 61,4 Mio. EUR stark an. Ein wesentlicher Ergebnismotor waren aufgrund der generell guten Industrie-Auslastung das boomende Ersatzteilgeschäft und eine verstärkte Nachfrage nach Wartungs- und Modernisierungsaufträgen, wobei auch Preiserhöhungen durchgesetzt werden konnten.

Meine Damen und Herren,
wir wollen in diesem Geschäftsjahr unsere Ergebnisse im Segment Hafentechnologie wieder deutlich verbessern. Ursächlich für unsere Probleme waren zu hohe Herstellkosten im Segment Hafentechnologie im Zusammenhang mit der neuen Generation 5 der Hafenmobilkrane. Am 24. Oktober des letzten Jahres haben wir zur nachhaltigen Absenkung der Herstellungskosten fünf Maßnahmenpakete mit einem positiven EBIT-Effekt von 15,0 Mio. EUR definiert. Diese Maßnahmen wollen wir bis zum Ende des dritten Quartals des Geschäftsjahrs 2007/2008 umsetzen, und sie sollen ihre volle Ergebniswirksamkeit im Geschäftsjahr 2008/2009 erreichen. Hierbei sind wir auf einem guten Weg.

Dabei wurden sowohl die Konstruktion als auch die Ausstattung der Produkte - bezogen auf die jeweiligen Leistungsklassen - einer intensiven Prüfung unterzogen, um weiteres Optimierungspotenzial in den Herstellungskosten zu erschließen, ohne aber die Qualität zu mindern. Bei Untersuchungen insbesondere der Standardisierungstiefe und der Einkaufskosten haben wir eine Erhöhung der Flexibilität in Bezug auf den Absatz-Mix und zugleich eine nachhaltige Senkung der Herstellungskosten ohne Lieferzeitverlängerung erreicht. Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir entsprechend eine Verdopplung beim EBIT auf rund 18 bis 20 Mio. EUR und bei der Marge auf rund sechs Prozent.

Im folgenden Abschnitt möchte ich auf ein paar Finanzkennzahlen eingehen.

Besonders wichtig ist uns dabei die kontinuierliche Schuldenreduzierung. Bei Betrachtung unserer Konzern-Nettoverschuldung ist zu sehen, dass wir uns seit fünf Jahren in der Schuldenabbauphase befinden. Wir haben die Nettoverschuldung in den letzten fünf Jahren um mehr als zwei Drittel reduzieren können – von 360,5 Mio. EUR in 2002/2003 auf 116,6 Mio. EUR Ende September 2007. Dabei konnten wir das so genannte Gearing, also das Verhältnis Nettoverschuldung zu Eigenkapital, auf 55,8 Prozent senken. Für das laufende Geschäftsjahr streben wir hier eine weitere Rückführung der Nettoverschuldung und des Gearings an.

Lassen Sie uns nun zu den Investitionen nach Segmenten kommen:

Die größeren Investitionsprojekte im Segment Industriekrane betrafen im Geschäftsjahr 2006/2007 insbesondere strategische Investitionen in die Modernisierung der Online-Lagerverwaltung und die Optimierung der Getriebefertigung. Im Segment Hafentechnologie wurden die Investitionsaktivitäten im Vergleich zum Vorjahr planmäßig reduziert, wobei gewisse Beträge für schon im Vorjahr begonnene Projekte angefallen sind. Weitere wichtige Investitionsprojekte betrafen die Software zur Steuerung von Terminalumschlagsgeräten für vollautomatische Stapelkrane (ASC) und die umfangreiche Kernsanierung eines Verwaltungsgebäudes. Planmäßig wurde im Geschäftsjahr 2006/2007 ein deutlich niedrigerer Betrag an Entwicklungskosten mit rund 2,7 Millionen Euro als im Vorjahr mit rund 6,2 Millionen Euro aktiviert.

Für Forschung und Entwicklung geben wir ca. zwei Prozent unserer Umsätze aus. Dies ist in unserer Branche hervorragend und soll unsere Technologie- und Innovationsführerschaft, welche der Kunde durch höhere Preise honoriert, weiter unterstützen. Die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen nahmen gegenüber dem Vorjahr geringfügig um 1,3 Mio. EUR auf 17,9 Mio. EUR zu. Diese wurden insbesondere für Aktivitäten in den Segmenten Industriekrane und Hafentechnologie verwendet.

Ich möchte nun kurz auf die Konzern-Belegschaft eingehen. Zum 30. September 2007 waren im Demag Cranes Konzern 5.813 Mitarbeiter beschäftigt, etwa 133 mehr als zum 30. September 2006. Im Berichtsjahr hat in allen Segmenten die Anzahl der Mitarbeiter zugenommen. Diese Zunahme um 2,3 Prozent wird von einem Umsatzwachstum um 9,5 Prozent begleitet. Die Mitarbeiterproduktivität im Konzern stieg im Geschäftsjahr 2006/2007 um 6,9 Prozent von 174 Tausend Euro auf 186 Tausend Euro. Vor dem Hintergrund der stark gestiegenen Produktionszahlen haben wir hier insbesondere in den Bereichen der Produktion, des Kundendienstes und Services sowie im Bereich der Lagerwirtschaft spezialisierte Mitarbeiter eingestellt. Bezogen auf den Anstieg der Mitarbeiterzahl erhöhte sich der Personalaufwand im Geschäftsjahr 2006/2007 überproportional. Da jedoch zugleich der Umsatz im Berichtszeitraum deutlich stieg, sanken unsere Personalkosten im Verhältnis zum Umsatz um 1,2 Prozentpunkte. Die deutliche Effizienzsteigerung resultiert unter anderem auch aus Maßnahmen zur

laufenden Prozessoptimierung sowie aus dem Einsatz neuer IT-Lösungen und neuer Geschäftsprozesse.

Ich möchte mich an dieser Stelle bei allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz für unser Unternehmen, ich denke auch in Ihrem Namen, bedanken. Auch dem Aufsichtsrat und den Betriebsräten möchte ich für die konstruktive Unterstützung und Begleitung bei vielfältigen Themen meinen Dank aussprechen.

Lassen Sie mich nun ein paar Worte zur Dividende und zur Demag Cranes Aktie sagen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
Sie, die Eigentümer dieses Unternehmens, sollen angemessen am geschäftlichen Erfolg der Demag Cranes AG partizipieren. Bereits im Vorfeld des Börsengangs haben wir deutlich gemacht, dass wir zwischen 35 und 45 Prozent des bereinigten Jahresüberschusses an die Aktionäre ausschütten wollen. Für das abgelaufene Geschäftsjahr schlugen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividende von 1,10 EUR je Inhaberaktie vor. Das entspricht einer Ausschüttungsquote von 45,6 Prozent und damit dem oberen Rand der durch unsere Dividendenpolitik avisierten Bandbreite. Auf Basis des XETRA-Schlusskurses vom 29. Februar 2008 mit 28,28 EUR errechnet sich eine Dividendenrendite von rund 3,9 Prozent.

Der Kursverlauf der Demag Cranes Aktie war im vergangenen Geschäftsjahr sehr volatil. In den ersten beiden Quartalen waren starke Kursanstiege zu verzeichnen, die uns in der Spitze auf bis zu 53 EUR führten. Die Rücknahme der Jahresergebnisprognose im Juli 2007 führte dann zu einem massiven Kurseinbruch. Erst nach Vorlage der Maßnahmenpakete zur Senkung der Herstellkosten im Segment Hafentechnologie konnte sich der Kurs wieder bis auf 40 EUR erholen. Der Kursverlauf danach war insbesondere geprägt durch die Unsicherheiten an den weltweiten Finanzmärkten. Im Januar wurde zeitweilig sogar der Emissionskurs von 22 EUR unterschritten. Wir entschlossen uns daraufhin, die exzellenten Zahlen zum ersten Quartal zwei Wochen früher als geplant zu veröffentlichen, um Unsicherheiten aus dem Markt zu nehmen. In der Tat setzte bereits bei Ankündigung der früheren Veröffentlichung eine deutliche Kurserholung ein, die sich nach Vorlage des Quartalsberichts fortsetzte. Ich werde gleich noch im Detail auf den Bericht eingehen.

Zum Ende meines Vortrags möchte ich noch auf das laufende Geschäftsjahr 2007/2008 eingehen.

Meine Damen und Herren,
in den letzten Wochen war viel über mögliche Rezessionen und Auswirkungen der Kreditkrise auf die Realwirtschaft zu lesen. Lassen Sie mich darum ein paar Worte zur Konjunkturabhängigkeit beziehungsweise -unabhängigkeit des Konzerns sagen.

Auf Segmentebene ist der **Bereich Industriekrane** sicherlich noch am zyklischsten. Demgegenüber stehen aber Sonderentwicklungen wie der Investitionstrend in Infrastruktur in den Wachstumsmärkten, der insbesondere gespeist wird durch öffentliche Gelder von Ländern mit sehr hohen Devisenreserven, wie zum Beispiel den so genannten BRIC-Staaten Brasilien, Russland, Indien und China. Diese sollten unserer Einschätzung nach mögliche Abschwungsszenarien in den etablierten Märkten zu einem signifikanten Teil ausgleichen. Hier ist das Segment sehr breit aufgestellt. Unser **Segment Hafentechnologie** profitiert bereits seit Jahren vom Megatrend Globalisierung und dem stabilen Wachstum beim weltweiten Containerumschlag. Hier sehen die Prognose-Institute mittelfristig keine Abschwächung. Hinzu kommt, dass der Großteil unserer Kunden, nämlich die Hafengebiete, unter staatlicher Regulierung steht

und damit politische Entscheidungen etwa im Infrastrukturbereich direkt umgesetzt werden. Konjunkturelle Einflüsse spielen dabei eine untergeordnete Rolle.

Das Segment Services ist per se kaum zyklisch, da gerade in konjunkturell schwächeren Phasen sich der Trend zum Outsourcing verstärkt. Des Weiteren nimmt die Nachfrage nach Modernisierungsdienstleistungen und Reparaturen zu für den Fall, dass Investitionen in neue Produkte zurückgestellt werden.

Kurz: Wir halten den Konzern für widerstandsfähig, auch wenn das Fahrwasser mal etwas unruhiger werden sollte. Wir sehen aber nach wie vor auf Konzernebene keine Anzeichen der Abschwächung unseres Geschäfts.

Dies wird auch untermauert durch unseren exzellenten Start ins laufende Geschäftsjahr.

Der Auftragseingang im Konzern entwickelte sich in der Berichtsperiode positiv. Im Vergleich zum Vorjahresquartal konnten wir hier ausschließlich durch organisches Wachstum um 7,5 Prozent auf 295 Mio. EUR zulegen. In der Segmentbetrachtung erhöhte sich der Auftragseingang im Segment Industriekrane im ersten Quartal um 12,0 Prozent auf 146,2 Mio. EUR. Zu dieser Steigerung trugen alle Produktlinien, insbesondere jedoch die Prozesskrane bei. Der Auftragseingang im Segment Hafentechnologie sank im Berichtszeitraum im Vergleich zum ersten Quartal 2006/2007 leicht um 3,9 Prozent auf 66,1 Mio. EUR. Da in diesem Segment fast ausschließlich Projektgeschäft mit relativ niedrigen Stückzahlen abgewickelt wird, unterliegt der Auftragseingang je nach Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung entsprechenden unterjährigen Schwankungen, die den Quartalsvergleich erschweren. Dies wurde auch im vierten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres deutlich, in dem der höchste Auftragseingang in der Geschichte der Hafentechnologie verzeichnet wurde. Hierzu trug auch der Auftragseingang aus dem ersten Serienabruf des Großauftrags „Antwerpen“ mit zehn vollautomatischen Stapelkranen (ASC) bei. Wie bereits vorhin erwähnt, ist das Geschäft im Segment Hafentechnologie projektgetrieben und unterjährigen Schwankungen unterworfen. Der Trend lässt sich deswegen besser auf Jahres- als auf Quartalsbasis messen. Im Segment Services setzt sich der positive Trend im Auftragseingang fort. Dieser konnte um 10,3 Prozent von 74,9 Mio. EUR auf 82,7 Mio. EUR gesteigert werden. Wie bereits in den letzten Quartalen trugen insbesondere das Ersatzteilgeschäft und Modernisierungsdienstleistungen zu dieser erfreulichen Entwicklung bei.

Die sehr gute Auftragslage spiegelt sich auch im Auftragsbestand wider. Dieser stieg auf Konzernebene um über 27 Prozent auf 430,1 Mio. EUR. Zu dem Anstieg trugen alle Segmente bei. Herauszustellen ist hier insbesondere die deutliche Erhöhung bei den Industriekranen. Hier lag der Auftragsbestand 40,1 Prozent über dem Vorjahresquartal bei 245,7 Mio. EUR, was einer Reichweite von mehr als sechs durchschnittlichen Monatsumsätzen entspricht.

Der Konzern-Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal deutlich um 20 Prozent auf 291,1 Mio. EUR. Einen wesentlichen Beitrag leistete dabei das Segment Industriekrane mit einem Umsatzwachstum von 27,2 Prozent auf 141,8 Mio. EUR. Dabei verzeichneten alle Produktlinien deutliche Steigerungen. Der Umsatz im Segment Hafentechnologie erhöhte sich im Quartalsvergleich um 9,9 Prozent auf 67,0 Mio. EUR. Dieser Anstieg ist dabei überwiegend auf die hohe Nachfrage nach Hafenmobilkranen zurückzuführen. Im Segment Services wuchs der Umsatz um 17,4 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal auf 82,3 Mio. EUR. Haupttreiber hierbei waren das Ersatzteilgeschäft und Modernisierungsdienstleistungen.

Das bereinigte Konzernergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern (EBIT) wuchs kräftig um 43,1 Prozent auf 29,9 Mio. EUR. Ursächlich hierfür war insbesondere der deutliche

Ergebnisanstieg im Segment Industriekrane. Im Vergleich zum Vorjahresquartal lag das bereinigte EBIT mit 9,5 Mio. EUR um 90,3 Prozent höher. Dies ist insbesondere durch Erfolge in den Produktlinien Krankomponenten und Standardkrane zurückzuführen. Auch die Profitabilität des Segments erhöhte sich weiter. Das bereinigte EBIT des Segments Hafentechnologie verbesserte sich leicht um 3,7 Prozent auf 2,9 Mio. EUR. Die bereinigte EBIT-Marge stieg nicht zuletzt durch die planmäßige Umsetzung der Maßnahmenpakete zur Senkung der Herstellkosten von 3,5 Prozent im Geschäftsjahr 2006/2007 auf 4,3 Prozent im ersten Quartal 2007/2008. Im Segment Services stieg das bereinigte EBIT deutlich um 42,2 Prozent auf den Quartalsrekordwert von 19,0 Mio. EUR. Der Grund hierfür waren insbesondere das Ersatzteilgeschäft und Modernisierungsdienstleistungen.

Meine Damen und Herren,
bei der Prognose für das laufende Geschäftsjahr wollen wir an dieser Stelle weiterhin vorsichtig bleiben. Die letzten Wochen haben uns alle gelehrt, dass die Verunsicherung der Kapitalmärkte und ihrer Teilnehmer derzeit groß ist und die weltweiten Indizes entsprechend volatil reagieren. Entsprechend werden wir auch heute unsere Jahresprognosen von 1,13 bis 1,16 Mrd. EUR für den Konzernumsatz und ca. 110 Mio. EUR für das Konzern-EBIT *nur* bestätigen. Nach dem sehr erfreulichen ersten Quartal und im Hinblick auf die anhaltend gute Nachfrage und die vollen Auftragsbücher halten wir diese allerdings für sehr konservativ.

Lassen Sie mich diese konservative Haltung durch ein paar Zahlen untermauern. Im ersten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres hatten wir zu diesem Zeitpunkt rund 20 Prozent des Konzernumsatzes und knapp zwölf Prozent des bereinigten EBITs generiert. Zum Abschluss des ersten Quartals des aktuellen Geschäftsjahres liegen wir bezogen auf den Umsatz bereits bei rund 25 Prozent und bezogen auf das EBIT sogar bei rund 27 Prozent.

Damit schließe ich meinen Vortrag und bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.