

HV-Bericht

Palfinger AG

ISIN AT0000758305

am 12.03.2014 in Salzburg

***Nach sieben Neuerwerbungen auf einen Streich weisen
Konsolidierung und Internationalisierung jetzt den richtigen Weg***

Tagesordnung

1. Vorlage des Jahresabschlusses samt Lagebericht und Corporate-Governance-Bericht, des Konzernabschlusses samt Konzernlagebericht und des vom Aufsichtsrat erstatteten Berichts für das Geschäftsjahr 2013
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns
3. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstands für das Geschäftsjahr 2013
4. Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013
5. Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2014
6. Wahl eines Mitglieds in den Aufsichtsrat

HV-Bericht Palfinger AG

Die Hauptversammlung der Palfinger AG fand am 12.03.2014 direkt am Sitz der Gesellschaft in Bergheim im Norden von Salzburg statt. Dadurch konnten die Besucher nicht nur Ladekrane und Stapler, zwei der zahlreichen Produkte ihrer Gesellschaft, ansehen, sondern diese nach der Versammlung auch ausprobieren und mit einer 35m-Hubarbeitsbühne in die Höhe fahren. Der österreichische Technologiekonzern ist nach eigenen Angaben Weltmarktführer bei Ladekränen und Containerwechselsystemen und unter anderem auch in den Bereichen Forst- und Recyclingkränen, Hubladebühnen und Mitnahmestaplern führender Hersteller. Die Palfinger-Gruppe mit 55 Gesellschaften und nahezu 7.000 Mitarbeitern ist als Spezialist für Hebe-Lösungen in über 130 Ländern tätig.

Auf dem Podium im Demo-Raum des Palfinger-TrainingsCenters am Firmensitz hatten die Vorstände Martin Zehnder (COO), Wolfgang Pilz (CMO), Christoph Kaml (CFO) und - trotz Krücken - der Vorstandsvorsitzende Herbert Ortner (CEO) Platz genommen, ebenso der neue Aufsichtsratsvorsitzende Hubert Palfinger jun. und der Wiener Notar Dr. Rupert Brix. Der war nicht nur für die Beurkundung der Versammlung, das Protokoll und die Überwachung der gesetzlichen Bestimmungen zuständig, sondern immer wieder auch für das Verlesen der Formalien im Laufe des Aktionärstreffens.

Pünktlich begrüßte der Aufsichtsratsvorsitzende Hubert Palfinger 177 Aktionäre und Gäste, darunter auch Holger Sander, der diesen Bericht für GSC Research verfasste. Er erläuterte, dass sich nach dem Ausscheiden des bisherigen Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Alexander Doujak am 09.12.2013 die Familie Palfinger im Sinne eines Generationsübergangs bewusst mit ihm und seinem Bruder Hannes Palfinger als stellvertretendem Aufsichtsratsvorsitzenden für die Stabilität des Unternehmens entschieden hatte. In den vier Aufsichtsratssitzungen des vergangenen Jahres waren unter Teilnahme des Vorstands vor allem die Strategie der Gruppe, Akquisitionen und die Kooperation mit der chinesischen Sany-Gruppe behandelt worden.

Bericht des Vorstands

Der Vorstandsvorsitzende Herbert Ortner dankte den Aktionären für das zahlreiche Erscheinen, denn 2013 sei ein Jahr der „großen Freude“. Trotz eines schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes mit Rückgängen in Europa und alles andere als rosigen Emerging Markets habe Palfinger sein Wachstum fortgesetzt. Der Umsatz wuchs um 4,9 Prozent auf 980,7 Mio. Euro und das EBIT kletterte um 8,3 Prozent auf 74,1 Mio. Euro. Wie wertvoll diese Zahlen in schwierigen Märkten sind, zeige der direkte Vergleich mit dem einzigen vergleichbaren, weltweiten Mitbewerber Hiab, einem Unternehmen der Cargotec Corp., Helsinki. Dieser Wettbewerber habe 2013 einen massiven Einbruch verzeichnen müssen und operativ sogar negativ abgeschlossen. „Wir sind noch immer nicht bei 14 bis 15 Prozent“, sagte der CEO, verwies aber auf die vier bis fünf Mal bessere Marge als der Wettbewerber, da man frühzeitig reagiert und in neue Märkte und Produkte investiert habe. „Noch nie haben wir so viel umgesetzt“, sagte Herbert Ortner zu den sieben Akquisitionen und Joint Ventures im Jahre 2013, die die Basis zukünftigen Wachstums darstellen sollen.

Die Weltmarktführerschaft bei Lade- und Hebevorrichtungen auf Fahrzeugen soll ausgebaut werden, denn von Europa aus die Welt zu beliefern, funktioniere nicht mehr. „Es gibt niemanden, der so nah am Kunden ist“, sagte Herbert Ortner und verwies auf 200 Generalimporteure, globale Einkäufe und fast 5.000 Vertriebs- und Servicepunkte als die „Haupterfolgskernfaktoren von Palfinger“. Es gebe bei der Internationalisierung und den Investitionen in neue Märkte mit der Konzentration auf die BRIC-Länder keine Strategieänderung. Mit der neu gegründeten zwei bis drei Jahre alten Business Area Marine will Palfinger künftig aber auch das Meer bewegen. Schon jetzt machen 100 Mio. Euro Umsatz allein aus diesem Bereich bereits zehn Prozent des Gesamtumsatzes aus, beleuchtete der CEO das Potenzial des jüngsten Geschäftsbereiches.

Mit der guten Basis der Akquisitionen soll der Umsatz der Gruppe bis 2017 auf dann 1,8 Milliarden Euro nochmals verdoppelt werden. China will Palfinger dabei zum zweiten Heimatmarkt ausbauen. Das Joint Venture mit Sany verzeichne einen „optimalen Start“ mit einem „sehr guten Verkaufserfolg“, sagte der CEO, der erneut einen Vergleich mit dem Wettbewerb zog: „Unser Hauptkonkurrent ist noch nicht einmal dort.“ Gleichzeitig glaubt man in Salzburg auch an Europa und erschließt mit dem Joint Venture Palfinger Platforms Italy s.r.l, Bozen, den Markt für Hubarbeitsbühnen auf Klein-LKW bis 3,5t und stockte die Beteiligung an dem rumänischen Produktionsunternehmen Nimet Srl., Lazuri, von 40 auf 60 Prozent auf.

Seit der Akquisition von Dreggen im vierten Quartal 2012, erweitern Offshore-Krane das Portfolio. Diese Akquisition führte durch einen Großauftrag für den Endkunden Petrobras S.A. mit 28 Offshore-Kranen für Bohrschiffe in Brasilien und einem Auftrag in Singapur von zusammen 100 Mio. US-\$ zu den größten Einzelaufträgen der Palfinger-Geschichte. Mit der Übernahme von Teilen des südkoreanischen Lieferanten MCT Engineering Co. Ltd., Sacheon, sicherte sich Palfinger bedeutendes Marine-Know-how für diese Aufträge.

Zwei weitere mehrheitliche Übernahmen betreffen ebenfalls die Schifffahrts- und Offshore-Industrie. Maschinelle Bearbeitungssysteme für Reparatur- und Servicearbeiten bietet die Übernahme der Palfinger Systems GesmbH, Salzburg, dem nach der im November 2010 erfolgten Eingliederung der Marine-Aktivitäten in die AG bisher noch einzigen bei der Familie Palfinger verbliebenen Bereich. Seilunterstützte Zugangslösungen bietet die im mittleren Osten beheimatete Megarme Ltd., Dubai, die mit rund 500 Mitarbeitern einen Umsatz von 20 bis 25 Mio. Euro erziele.

Mit dem siebten Streich im Jahre 2013, der Großakquise in Russland, dem größten Einzelmarkt für Forst- und Holzkränen, habe man nach dem Einstieg zum Jahre 2012 in der Wolga-Region bei Inman JSC, Ischim-bai, jetzt ein Produktportfolio und damit die Marktführerschaft in Russland von der PM-Group Lifting Machine übernommen. Das „Weihnachtsgeschenk“, wie Herbert Ortner sagte, stehe aber noch unter dem Vorbehalt behördlicher Genehmigungen.

Nach dem Spatenstich im Oktober 2013 für die neue Konzernzentrale in Bergheim rechnet man nach den guten Baufortschritten des milden Winters mit der Fertigstellung und dem Umzug in der zweiten Jahreshälfte 2015. Herbert Ortner betonte auch, den ersten integrierten Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht einer börsennotierten Gesellschaft Österreichs erstellt zu haben. Das habe man nicht wegen eines Preises, sondern als Zeichen dafür getan, weil Nachhaltigkeit ein genereller Bestandteil des Handelns von Palfinger auch bei den zahlreichen Prozess- und Produktinnovationen sei.

Als Säulen der Unternehmensstrategie stehen weiterhin Flexibilisierung, Innovation und Internationalisierung im Fokus, wie der Rückblick auf die Veränderungen des Umsatzes außerhalb Europas von 19,9 Prozent im Jahr 2009 zu jetzt 33,6 Prozent des CEO zeigte. Langfristig sollen sich die Umsätze gleichmäßig auf die drei Regionen Nord- und Südamerika, EMEA und Asien/Pazifik/GUS/Indien verteilen, plant Herbert Ortner die Zukunft. 2013 trugen Nordamerika mit 20,2 Prozent und Südamerika mit 9,2 Prozent zum Umsatz bei. In der EU erzielte Palfinger noch 50,8 Prozent des Umsatzes. Das waren in den Kernmärkten stabile 30 Prozent, doch in den Peripherie-Ländern habe sich der Anteil in den vergangenen sechs Jahren auf ein bis zwei Prozent reduziert. Der Grund dafür liegt, wie der Vorstandsvorsitzende klarstellte, nicht im Verlust von Marktanteilen, denn auch die Wettbewerber haben dort keinen Markt mehr.

In seinem Überblick über die 32 weltweiten Produktionsstandorte der Palfinger-Gruppe beleuchtete Martin Zehnder den Grund, warum die Produkte nicht nur aus Europa, sondern beispielsweise auch aus Russland, Südamerika oder Indien kommen. Dies diene nicht nur der Umgehung von Währungsrisiken, Zoll- und Transportkosten, sondern auch dem Zweck, die Regionen besser zu verstehen. „Nur so sind Produkte für den Markt möglich“, betonte der COO. Besonders deutlich habe man das am brasilianischen Real bemerkt, der in zwei Jahren rund 40 Prozent nachgab und es unmöglich gemacht hätte, Palfinger-Produkte weiter zu verkaufen. Ähnliches sei gerade auch bei den Währungen von Russland und Indien zu beobachten.

Mit den Akquisitionen und Joint Ventures bleibe man dagegen wettbewerbsfähig und könne die Märkte mit seinen globalen Strukturen selbst regional spezifisch weiter entwickeln. Dies habe man mit dem Joint Venture der brasilianischen Koch Metalurgica S.A., Cachoeirinha, getan, mit dem man die 25m langen Komponenten für die 28 bis 2017 auszuliefernden Offshore-Krane fertige.

Die Palfinger Systems GesmbH produziere in Weng/Steiermark Gerüstbeine von Plattformen für Servicearbeiten und für Reinigungs- und Beschichtungsgeräte, beispielsweise für Schiffswände in Trockendocks. Die ersten zwei Systeme seien nach Singapur geliefert worden, deren erster Einsatz im April 2014 erwartet werde.

Über die Produkte des italienischen Joint Ventures Palfinger Platforms Italy s.r.l., Bozen, Hubbühnen für kleine LKWs, bekamen die Aktionäre ein Video über den Einsatz einer solchen kleinen Hebebühne in Russland gezeigt. Martin Zehnder ist vom großen Potenzial und den internationalen Einsatzmöglichkeiten dieser Kleinbühnen überzeugt.

Flexibilisierung bedeute für Palfinger angepasste Geschäftsmodelle mit Leuten vor Ort umsetzen zu können, um mit den Produkten im Markt für den Markt erfolgreich sein zu können. Ziel ist es, nicht nur die eigenen Prozesse zu optimieren, sondern auch die der Lieferanten, sagte der COO. Ebenso nutze man den globalen Baukasten für die globalen Netzwerke, um innovativ zu bleiben. Mit der Umstellung der Produkte auf schwermittelfreien Betrieb will der Vorstand die Nachhaltigkeit erhöhen. Für die Zukunftsbranche Mechatronik habe man ein eigenes Kompetenz-Center für die Weiterentwicklung einer gemeinsamen Softwareplattform errichtet. In vier Jahren ist die Halbierung der Qualitätskosten gelungen, sagte Martin Zehnder, der diese weiter senken möchte, da das zufriedene Kunden bedeute.

Wolfgang Pilz, CMO, berichtete den Aktionären über die Segmente, wobei das Wachstum von der Business Area Marine mit einer kräftigen Umsatzsteigerung getragen wurde. Trotz der 5,5 Prozent Wachstum im Segment European Units auf 651 (Vj. 617) Mio. Euro gebe es in Europa keinen entscheidenden Aufschwung, aber ein „normales Niveau“. Positiv sieht er den arabischen Raum mit der neuen Vertriebsstruktur durch Megarme und einen lohnenden Minensektor.

Das Plus von 3,6 Prozent im Segment Area Units auf 329,6 (318,2) Mio. Euro klingt „nicht so hoch“. Der Großteil sei durch die Umrechnung in Euro wieder verloren gegangen, erklärte Wolfgang Pilz, denn insbesondere Südamerika und auch Indien blieben zurück. In Asien gebe es hohe Steigerungsraten, doch die Investitionen drückten das EBIT.

Mit einem idealen Vertrieb könne man große Aufträge gewinnen, die für eine hohe Auslastung sorgen. So will der Marketing-Chef mit ständigem Wachstum im Bereich Marine den Umsatz in drei Jahren weiter verdoppeln. Mit der Megarme-Übernahme könne man 20 Mio. Euro Umsatzzuwachs ab Jänner 2014 konsolidieren, was gleichzeitig der Vermarktung der automatisierten Produkte dieses Bereichs von Palfinger Systems GesmbH zu Gute komme.

Der Vorstand nannte einzelne Märkte, wie einen rückläufigen Markt in Chile, eine Steigerung in Peru und einen Rückgang in Brasilien. „Ich erwarte nach der Fußball-WM maximal eine Delle“, sagte Wolfgang Pilz. In China verkaufe Palfinger monatlich 60 bis 80 Krane, so dass man in der Nähe von Shanghai mit dem Bau einer Fertigungshalle begonnen hat. Möchte man die Chancen nutzen in anderen Tigerstaaten Produkte an den Mann zu bringen. Der indische Markt sei rückläufig beim LKW-Verkauf, aber die GUS-Staaten sieht der Vorstand trotz der Ukraine-Krise auf Wachstum.

Unser Ziel für 2014 ist, das EBIT weiter zu verbessern, sagte Wolfgang Pilz. Potenzial sieht er in der Übernahme der Aktivitäten der PM Group in Russland, deren Signing erfolgt sei. Für das Closing stehe aber noch der Entscheid der Wettbewerbsbehörden aus.

Die Vorstellung der Finanzkennzahlen durch Christoph Kaml ergab einen Umsatzzuwachs von knapp 5 Prozent auf 980,7 (Vj. 935,2) Mio. Euro. Im asiatischen Raum habe man hohe Ziele, dort sei der noch kleine Umsatz um 70 Prozent gewachsen. Die Rückgänge in Europa habe man durch den Marine-Bereich ausgeglichen. Das EBITDA kletterte bei einer Marge von knapp 11 Prozent um 7,7 Prozent auf 105,5 (98,0) Mio. Euro und die Steigerung von über 8 Prozent führte zu einem EBIT von 74,1 (68,5) Mio. Euro sowie zu einem um 13,8 Prozent verbesserten Ergebnis vor Ertragssteuern von 61,1 (53,7) Mio. Euro. Da das Konzernergebnis um 9 Prozent auf 44,0 (40,4) Mio. Euro zulegen und Palfinger seiner Ausschüttungspolitik von einem Drittel treu bleibt, wurde die Dividende auf 0,41 (0,38) Euro je Aktie angehoben, verkündete der Finanzvorstand.

Auch bei den Quartalskennzahlen ergebe sich ein ständiges Wachstum mit Rekordumsätzen von 265 (247) Mio. Euro bei einem EBIT von 18,1 (16,5) Mio. Euro insbesondere im starken vierten Quartal. Auch beim durch die Umsatzausweitung erhöhten Networking Capital, das deutlich unter 20 Prozent liege, erkenne man Fortschritte seit 2009, sagte Herr Kaml.

Mit Investitionen will er die weitere Entwicklung der Areas unterstützen, auch wenn sich das Investitionsverhalten trotzdem reduzierte. Den Nettoinvestitionen von 32 Mio. Euro stehen Abschreibungen von 31,4 Mio. Euro gegenüber. Wesentliche Wertminderungen hatte es nicht gegeben. Das Grundstück in Bergheim sei verkauft worden. Die Eigenkapitalquote gab der CFO mit 46 Prozent an. Knapp 15 Mio. Euro habe man durch die gesunkenen Wechselkurse Russlands und Brasiliens verloren. Mit 56,5 (56,9) Prozent ist 2013 die Verschuldungsquote leicht zurückgegangen, der Finanzvorstand erwartet aber in diesem Jahr eine

Steigerung. „Unser Ziel ist zu konsolidieren, um die Quote wieder zu reduzieren“, gab Christoph Kaml die Richtung der langfristig finanzierten Verbindlichkeiten vor. Bei einem mit 62,5 (55,4) Mio. Euro angegebenen operativen Cashflow ergab sich ein positiver Free Cashflow von 31,6 (minus 3,1) Mio. Euro, der den Eigentümern zur Verfügung steht.

Warum Palfinger vor zwei Jahren das Joint Venture mit der chinesischen Sany-Gruppe gegründet hat, erläuterte Herbert Ortner, denn China werde der größte Einzelmarkt werden. Durch eine Über-Kreuz-Beteiligung von jeweils 10 Prozent soll die langfristige Ausrichtung der beiden Unternehmen abgesichert werden. Sany Heavy Industries Co. Ltd. werde nach der Familie Palfinger zum zweitgrößten Aktionär bei der Palfinger AG. „Und wir können bei Sany Lifting Solutions im Ausmaß von 10 Prozent Aktionär werden“, berichtete der Vorstandsvorsitzende von den im Dezember unterschriebenen Verträgen, für die jetzt die Genehmigungsprozesse laufen. Der Einstieg erfolge zu 29 Euro je Aktie, wovon jeweils die Hälfte durch eine Kapitalerhöhung und durch Aktien der Familie Palfinger ermöglicht werde.

Derzeit hält die Familie Palfinger von den 35.730.000 Aktien 65 Prozent und etwa 1 Prozent (328.319) eigene Aktien besitzt die Palfinger AG selbst. Der Rest des Unternehmens, das 2013 mit einem Kurszuwachs von 75,5 Prozent zu den Top-Performern der Wiener Börse zählte, befindet sich im Streubesitz.

Langfristige Prognosen sind seit 2008 weiterhin nicht möglich. Dieses Umfeld hat sich nicht geändert und wird schwierig bleiben, ist sich Herr Ortner sicher. Dennoch ist er aus heutiger Sicht zuversichtlich, 2014 den Umsatz um circa 10 Prozent („offizielle Guidance“) zu steigern.

Den Vorständen dankte der Aufsichtsratsvorsitzende Hubert Palfinger für ihre Berichte. Nach den Formalien der Tagesordnung durch den Notar begründete er, dass der Aufsichtsrat wieder aus sechs Mitgliedern bestehen soll. Als Kandidat wurde der 53jährige Jian Qi, Vizepräsident der Sany-Gruppe, vorgeschlagen, der selbst nicht anwesend war. In einer Videobotschaft verkündete der Geschäftsführer der beiden Gesellschaften Sany Mobile Cranes und Sany Lifting Solutions in chinesischer Sprache mit englischen Untertiteln, durch seine Erfahrung und sein Know-how in den Schwellenländern für eine positive Entwicklung von Palfinger beitragen zu können.

Allgemeine Aussprache

Der stellvertretende Präsident des Interessenverbandes für Anleger (IVA), Dr. Michael Knap, wunderte sich nach dem Filmbeitrag, wie künftig Aufsichtsratssitzungen ablaufen werden, wenn der Aufsichtsratskandidat kein Englisch spreche, bekam aber versichert, dass Herr Qi dieser Sprache mächtig ist. Mit den Umsatzzahlen war Herr Knap einverstanden, aber nicht mit der Ergebnissteigerung, denn „streng genommen wurde 2013 weniger als 2012 verdient.“ Mit Eingang der Mehrheitsbeteiligung an der Nimet Srl sind durch die Bewertung mit 5,1 (0,0) Mio. Euro mit unbestimmter Nutzungsdauer Buchgewinne entstanden. Das rumänische Unternehmen bezeichnete er als „problematisches Asset“, dessen Werthaltigkeit er anzweifelte. Auf Grund der Dachmarkenstrategie von Palfinger sei bei einem Verschwinden der lokalen Marke das Asset wieder abzuschreiben. Deshalb wollte er wissen, ob die Zuschreibung zwingend notwendig war, wie sie ermittelt wurde und ob dabei die Lage in Rumänien berücksichtigt wurde.

Nach IFRS 3.42 ist bei einem stufenweisen Erwerb zwingend eine Bewertung des Unternehmenswertes vorgeschrieben, antwortete Christoph Kaml. Palfinger habe dem Unternehmen „viel Support geliefert“ und Qualität und Technologie haben einen Mehrwert geschaffen. Es habe eine Standortbewertung gegeben und es sei ein Zinssatz mit dem Länderrisiko angesetzt worden. Die Dachmarkenstrategie ‚Lifetime Excellence‘ habe keinen Einfluss, weil Nimet zu 90/10 an Drittkunden liefere und deshalb diese Marke weiter geführt werde.

Das 2012 erworbene Grundstück für den Neubau der Konzernzentrale wurde 2013 an eine nahe stehende Gesellschaft der Familie Palfinger für 5,2 Mio. Euro verkauft. Warum gab es da keinen Ergebniseffekt, wunderte sich Herr Dr. Knap, denn eine Baugenehmigung hätte im Verkaufspreis zu einem Mehrwert führen müssen. Außerdem stellte er fest, dass die bezogenen Leistungen des Aufsichtsrats von 2,2 Mio. Euro auf 0,977 Mio. Euro zurückgegangen waren. Diese Leistungen wollte er wissen und mutmaßte, dass im Rückgang der wahre Grund für das Ausscheiden von Dr. Alexander Doujak aus dem Aufsichtsrat liege. Von einem Generationenübergang können man bei Jahrgang 1965 zu 1969 (Hubert Palfinger jun.) nicht sprechen.

Der Erwerb des Grundstücks war vertraglich an die Baugenehmigung gekoppelt, antwortete Herbert Ortner, deshalb konnte beim Verkauf an die HP Immo von Hubert Palfinger sen. kein Mehrwert entstehen. Die Leistungen an den Aufsichtsrat haben sich zu 11.000 Euro an Peter Pessenlehner und zu 966.000 Euro an Dr. Alexander Doujak aufgeteilt und hingen mit der Vielfalt der strategischen Projekte zusammen. Der CEO versicherte, dass der Rückgang nichts mit dem Ausscheiden des früheren Aufsichtsratsvorsitzenden, der nicht mehr berät und die Übergabe von Hubert Palfinger sen. zu Hubert Palfinger jun. moderierte, zu tun habe.

Die Übernahme von 85 Prozent der Palfinger Systems GesmbH zu einem Euro inklusive 13 Mio. Euro Mezzanine-Kapital und die Vereinbarung eines Gewinnanteils von nur 25 Prozent bis 2019 bzw. nur 50 Prozent bis 2025 bezeichnete Dr. Michael Knap als Bewertung eines Start-ups. Die Capital Investment GesmbH verzichtet zwar bis zum Erzielen von positiven Erträgen auf die Rückzahlung des Mezzanine-Kapitals, doch der IVA-Vizepräsident zweifelte, dass ein Dritter das auch so übernommen hätte. Wie lauteten Umsatz und Ergebnis für die letzten drei Jahre, gab es ein Bewertungsgutachten und gibt es ein Vorkaufsrecht auf die verbleibenden 15 Prozent, waren seine Fragen.

In den letzten drei Jahren gab es keine wesentlichen Umsätze, nur Aufwendungen, da massiv investiert wurde, klärte der Vorstandsvorsitzende auf. Mit dem mittlerweile ausgelieferten Singapur-Auftrag, dessen Umsatzpotenzial von 10 Mio. Euro 2014 realisiert werden soll, gelang die Marktreife, die zum Verkauf führte. Ein Drittvergleich ist möglich, auch wenn es bei einem Kaufpreis von einem Euro keinen externen Gutachter gab, meint Herbert Ortner. Zunächst werde das Mezzanine-Kapital zurückgeführt, dann erst fließe der Kaufpreis.

„Was sind seilunterstützte Industriekletterer?“, wollte Dr. Michael Knap zum 70-Prozent-Erwerb der Megarme-Gruppe wissen. Der Kaufpreis von 17,8 Mio. Euro sei in bar beglichen worden, der Firmenwert betrage 13,3 Mio. Euro. Warum wurde mehr bezahlt und wer ist der Verkäufer?

„Industriekletterer sind Menschen, die sich abseilen“, klärte Herbert Ortner auf. Diese herkömmliche Technik soll künftig durch Palfinger Systems GesmbH ersetzt werden. Mit dem Erwerb erhoffe man sich den Marktzugang. Zur Bewertung konnte Christoph Kaml auf eine Due Diligence durch externe Experten auf Grundlage eines Businessplanes mit „handelsüblichen Multiples“ verweisen. Ein externes Gutachten hat es für die Bewertung (10 Prozent aus Synergien, 45 Prozent aus Mitarbeitern und Know-how und 45 Prozent aus dem Zugang zu Kunden) nicht gegeben. 30 Prozent des Unternehmens verbleiben bei der Familie Hakim.

Im Angesicht der Krim-Krise wollte Herr Dr. Knap vom Vorstand für Russland das worst-case-Szenario genannt bekommen. „Was müsste man bei einer Verstaatlichung abschreiben?“

„Russland wird sich nicht den Ast absägen, auf dem sie sitzen“, ist sich Marketingchef Wolfgang Pilz sicher, räumte aber die Möglichkeit von Exportbeschränkungen ein. Das Russland-Engagement unterstreicht die Palfinger-Strategie, möglichst stets vor Ort zu produzieren. Die Zahlen nannte Finanzvorstand Christoph Kaml. Bei einem Capital employed von 80 Prozent und einem Umsatz von 60 Mio. Euro müssten gut 40 Mio. Euro abgeschrieben werden, was er „im Verhältnis zum Konzern für verkraftbar“ hält.

2014 könne in den Augen des IVA-Sprechers kein Jahr der Konsolidierung werden, da der Produktionsausweitung mit Sany 110 Mio. Euro Kosten nur 54 Mio. Euro durch die Sany-Kapitalerhöhung gegenüber stehen. Es werde ein Umsatz von 1 Milliarde Euro prognostiziert, doch woher kommt die Refinanzierung der 56 Mio. Euro?

„Konsolidierung heißt für uns, dass wir keine sieben Akquisitionen mehr machen“, erklärte Herbert Ortner die Vorgabe für das Geschäftsjahr 2014. Ende 2013 habe man Nettofinanzverbindlichkeiten von 220 Mio. Euro gehabt, was einem Gearing von 56 Prozent entspricht, sagte Christoph Kaml und schätzte für Ende 2014 die Quote auf 75 Prozent. Im Verlauf der nächsten zwei bis drei Jahre soll das aktuelle Niveau wieder erreicht werden.

Der Aktionär Berthold Berger war froh, dass wieder ein Palfinger im Aufsichtsrat vertreten sei („finde ich authentischer“) und stellte fest, dass das IR-Team von Palfinger klein sei, aber wahnsinnig viel mache, mehr als man machen müsste und sowieso viel mehr als andere Unternehmen. Auch der Geschäftsbericht sei sehr umfangreich, konstatierte er und regte an, für den Überblick künftig ein kleines Summit aufzulegen.

Der Aktionär stellte fest, dass bei der neuen Russland-Beteiligung rund 1.500 Mitarbeiter einen Umsatz von 50 Mio. Euro erwirtschaften. Das sei sehr gering. „Wie lange muss man die hohe Mitarbeiterzahl mittragen?“ Außerdem wollte er wissen, wie der Markt für Recyclingkrane und für neue Kräne im Forstbereich in Russland aussieht.

Martin Zehnder gab zu: „1.500 Mitarbeiter sind viel für diesen Umsatz“, aber die Wertschöpfungskette sei sehr hoch, da alles selbst hergestellt werde. Eine Mitarbeitergarantie habe Palfinger nicht abgegeben, „wir werden aber nicht in großem Stil entlassen“. Der natürliche Abgang helfe nach Ansicht des COO, die gewünschte Produktivität zu realisieren. Recycling sei auch in Russland ein wachsendes Geschäft, was nicht nur Krane, sondern auch Hakengeräte umfasse. Als der Aktionär dann noch zur der Beschaffenheit der Recyclingkrane nachfragte, musste Herbert Ortner doch klar stellen „das sind keine recycelten Krane, sondern neue Krane für den Recycling-Markt!“

Berthold Berger wollte auch wissen, wie die Versorgung der Palfinger-Unternehmen bei der schlechten Stahlqualität in Brasilien ablaufe und wie die Palfinger-Qualität in anderen BRIC-Ländern sichergestellt werde.

„Überall in den Märkten die hohe Palfinger-Qualität zu sichern, ist meine Aufgabe“, sagte Martin Zehnder. Das gelinge auch in Märkten wie Bulgarien oder Brasilien. Höherwertiger Stahl werde einfach importiert. Die neuen Recycling-Krane müssen aus nicht so hartem Stahl gefertigt werden.

Werden jetzt die beiden Unternehmen Madal Palfinger S.A. und Palfinger Koch Metalurgica Ltda. in Brasilien unter einer Marke produzieren, wollte Herr Berger wissen, und auch wann die 100-Mio.-Euro-Lieferung an Petrobras erfolge und welcher Vorstand den wichtigen Geschäftsbereich Marine leitet.

Nein, das sind unterschiedliche Märkte, die auch eine unterschiedliche Führung haben, stellte der COO klar. Koch Metalurgica SA ist ein eigenständiges Unternehmen, mit dem jetzt das Joint Venture mit zehn bis 20 Mitarbeitern gegründet wurde. Der Großauftrag für Offshore-Krane läuft in 20-Prozent-Schritten bis 2017, wovon auf 2015 mit 40 Prozent der größte Lieferanteil entfällt, berichtete der Vorstandsvorsitzende. Für den wachsenden Geschäftsbereich Marine zeichnen Martin Zehnder und er selbst verantwortlich.

Herr Berger wollte auch wissen, wie viele Patente aktuell von Palfinger gehalten werden und wie viele neue Patente jährlich dazu kommen. Wolfgang Pilz berichtete von 50 aktuellen Patenten; die Zahl der jährlich hinzukommenden Patente wollte er nachreichen. Herbert Ortner meinte, dass jährlich ein bis zwei neue Patente entstehen, aber eine neue Hebebühne sei kein neues Patent. Ein Patent ist sehr teuer, erklärte Wolfgang Pilz, das spart man sich und trotzdem gibt es neue Produkte.

Zur neuen, arabischen Gesellschaft Megarme mit rund 500 Mitarbeitern wollte Herr Berger den Anteil der dort arbeitenden Asiaten wissen und ob die Mitarbeiter ausgebeutet werden. Herbert Ortner unterscheidet nicht bei der nationalen Herkunft der Mitarbeiter, schätzte aber einen Anteil von 70 bis 80 Prozent an Asiaten unter den Mitarbeitern bei Megarme. „Wir beuten keine Mitarbeiter aus!“, wies der Vorstandsvorsitzende die Frage von sich, denn als Weltmarktführer halte man sich an soziale Standards in den einzelnen Ländern.

Bei dem 15-Mio.-Euro-Verlust aus Währungsumrechnungen befürchtete Herr Berger, dass dieser mit der Umsatzausweitung in China künftig noch größer werde und abgesichert gehöre und vermutete, dass bei dem starken Wachstum des Joint Ventures sicherlich ein Börsengang in China angedacht sei. Das ist momentan kein Thema, meinte Christoph Kaml ebenso, wie dass auf 385 Mio. Euro Eigenkapital ein Verlust von 15 Mio. Euro aus Währungsumrechnungen absolut verkraftbar sei. Und nochmals musste der Fragesteller überzeugt werden, dass in China nicht alles auf Dollarbasis laute, sondern auf Renminbi: „Glauben Sie mir, auch in China ist die lokale Währung die lokale Währung!“

Der Aktionär Franz Melhart wollte wissen, ob es schon eine gegenseitige Besetzung im Aufsichtsrat bei Sany gebe und ob die Beendigung eines Aufsichtsratsmandats künftig automatisch auch das andere Mandat beende. Außerdem fragte er nach der Dauer des Wirtschaftsprüfers und einem Wechsel. Angesichts des raschen Wachstums befürchtete der Aktionär eine Überhitzung.

Herbert Ortner bestätigte, dass mit Christoph Kaml, der bereits vor zwei Jahren mit seiner Familie nach China übersiedelte, der Vertreter von Palfinger im Aufsichtsgremium von Sany schon dorthin entsandt wurde. Ein gesundes Wachstum ist das Ziel der Gesellschaft, aber Profitabilität habe für den CEO stets Vorrang. Christoph Kaml teilte noch mit, dass der Wirtschaftsprüfer in der Hauptversammlung immer nur jährlich bestimmt werde.

Da sich keine weiteren Wortmeldungen mehr ergaben, schloss Hubert Palfinger jun. bereits um 12:56 Uhr die Debatte und gab die Präsenz mit 26.588.268 Aktien bekannt. Das sind bei einer Aktienzahl von 35.730.000 des Stammkapitals 74,41 Prozent.

Abstimmungen

Notar Dr. Brix erklärte den Aktionären das Subtraktionsverfahren und bat Aktionäre, die mit Nein stimmen oder sich enthalten wollen, ihre Stimmkarte hochzuheben; die Aktionärsnummer werde dann von ihm vorgelesen. Unmittelbar nach Aufruf waren die Ergebnisse der Abstimmungen bereits festgestanden, zumal die Beschlussfassungen bei TOP 2 (Verwendung des Bilanzgewinns), TOP 3 (Entlastung der Mitglieder des Vorstandes) und TOP 4 (Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrates) ohne Enthaltungen und ohne Gegenstimmen einstimmig gefasst wurden.

Bei TOP 5 (Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers) waren die Gruppenstimmkarten G84 und G129 und die Stimmkarte S16 für 258.845 (0,97 Prozent) Nein-Stimmen verantwortlich.

Bei TOP 6 (Erhöhung der Anzahl der Mitglieder im Aufsichtsrat von fünf auf sechs) setzten 80 Aktionäre auf die Nein-Stimmen. Von 1.534.698 (5,79 Prozent) aus den Stimmkarten G58, G54, G126, G129 und S16, S17 und S195 mit Nein und fünf Aktionäre auf Enthaltungen mit 65.351 (0,25 Prozent) Stimmen aus den Stimmkarten G60 und S12 und S162.

Zum Aufruf des letzten Tagesordnungspunktes, der Wahl von Herr Jian Qi als sechstes Mitglied in den Aufsichtsrat (ebenfalls TOP 6), teilte der Versammlungsleiter Hubert Palfinger jun. mit, dass er Herrn Qi bereits persönlich kennen gelernt habe und davon überzeugt ist, dass seine Mitgliedschaft im Aufsichtsrat gut für das Unternehmen ist. Mit den Stimmkarten G58, G84, G126 und G129 und S16, S17 und S195 sprachen sich dennoch 77 Aktionäre mit 1.425.087 (5,37 Prozent) bei 65.351 (0,25 Prozent) Enthaltungen aus den Stimmkarten G60 und S12 und S162 gegen die Wahl aus.

Schon gegen 13:15 Uhr war die Tagesordnung erschöpft und die Hauptversammlung durch den erstmaligen Versammlungsleiter Hubert Palfinger jun. beendet.

Fazit

Bei der Hauptversammlung der Palfinger AG gefiel die prompte Beantwortung der Fragen durch die Vorstände im direkten Gegenzug als Dialog und ohne Umwege über ein Back-office. Dies zeigt die Sachkenntnis und Verbundenheit der Verantwortlichen mit dem Unternehmen. Nach dem hohen Akquise-Tempo des Jahres 2013 (Sieben auf einen Streich) ist neben der Internationalisierung die Rückführung der Nettoverbindlichkeiten der richtige Weg. Wie wichtig lokale Wertschöpfung an inzwischen 32 Produktionsstandorten in verschiedenen Ländern ist, zeigen die Auswirkungen der Wechselkurse.

Lobend ist die sehr hohe Kapitalmarkt-Präsenz der Österreicher zu erwähnen. Persönlichen Kontakt zur Gesellschaft kann man auch bei den Anlegermessen am 29. März 2014 auf dem Börsentag in München, der Anlegermesse Invest am 4. und 5. April 2014 in Stuttgart oder dem Börsentag in Hamburg am 1. November 2014 aufnehmen.

Unter fundamentalen Gesichtspunkten dürfte Palfinger auf dem Weg zur Umsatzverdoppelung in den nächsten Jahren schon 2014 der Sprung über die 1-Mrd.-Euro-Marke gelingen; beim Ergebnis ist ein Anstieg in Richtung 1,50 Euro oder leicht darüber denkbar. Auf Basis dieser Erwartungen ist die Aktie mit einem erwarteten 2014er-KGV von knapp unter 19 und der Phantasie auf weitere Ergebnisverbesserungen in den folgenden Jahren insbesondere an schwächeren Börsentagen einen Blick wert. Zudem steigt der chinesische Partner zu einem leicht höheren Kurs von 29 Euro ein. Die Dividendenrendite beträgt auf Basis der zuletzt gezahlten 0,41 Euro immerhin 1,4 Prozent und dürfte bei den erwarteten Ergebnisverbesserungen ebenfalls noch eine gewisse Phantasie nach oben enthalten.

Kontaktadresse

Palfinger Aktiengesellschaft
Franz-Wolfram-Scherer-Str. 24
A-5020 Salzburg

Tel.: +43 (0)6 62 / 46 84-0
Fax: +43 (0)6 62 / 45 01-00

Internet: www.palfinger.ag
E-Mail: info@palfinger.com

Ansprechpartner Investor Relations

Hannes Roither

Tel.: +43 (0)6 62 / 46 84-22 60
Fax: +43 (0)6 62 / 46 84-22 80

E-Mail: h.roither@palfinger.com



GSC Research GmbH
Pempelforter Str. 47
D-40211 Düsseldorf

Tel.: 0211 / 17 93 74 - 26
Fax: 0211 / 17 93 74 - 44

Email: info@gsc-research.de
Internet: www.gsc-research.de