



Dr. Stephan Timmermann

Sehr geehrte Aktionäre und Geschäftsfreunde,

2018 ist das erste Jahr, in dem wir als neue Geschäftsführung die Geschicke des Unternehmens gemeinsam gestaltet haben. Leider ist das wirtschaftliche Ergebnis des Unternehmens deutlich unter den von uns gesteckten Zielen geblieben und hat uns auch im Hinblick auf unsere Aktionäre sehr enttäuscht. Gleichwohl sind wir angesichts der politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der eingeleiteten Maßnahmen mit dem Geschäftsjahr 2018 grundsätzlich zufrieden. Der Auftragseingang stieg um 38,2 Mio. € auf 2.303,5 Mio. € und der Umsatz um 41,0 Mio. € auf 2.245,9 Mio. €. Ohne Währungseinflüsse wären der Auftragseingang mit 2.399,5 Mio. € und der Umsatz mit 2.338,5 Mio. € deutlich höher ausgefallen als 2017 und hätten unseren Prognosen entsprochen.

2018 war für uns ein Jahr, in dem wir hohe Rückstellungen und Abschreibungen vornehmen mussten, um sowohl Impairment-Risiken als auch aktuellen politischen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Neben den bekannten Rückstellungen für ein Großprojekt in Großbritannien waren dies Abschreibungen auf Teilaktivitäten in Korea und in Frankreich sowie auf das laufende Iran-Geschäft.

Wir haben die Weichen auf nachhaltiges Wachstum gestellt!

Wir sind davon überzeugt, dauerhaft zu wachsen, indem wir uns als Unternehmen stärker fokussieren. Deshalb analysieren wir derzeit unsere Märkte mit der Zielsetzung, unser Produktportfolio insbesondere auf jene Segmente zu konzentrieren, die uns die größten Chancen für profitables Wachstum bieten. Ausgehend hiervon leiten wir ein ambitioniertes Struktur- und Wachstumsprogramm ab, mit dem wir unsere Profitabilität nachhaltig steigern wollen.

Damit verbunden sind auch Maßnahmen, mit denen wir die Effizienz und Qualität weiter verbessern sowie das Erscheinungsbild unserer Standorte modernisieren. Wir investieren in unsere Infrastruktur und tragen so gleichzeitig dazu bei, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein.

2019 soll ein Jahr werden, das uns auch mit Blick auf die Geschäftszahlen weiter voranbringt.

Wir verbessern Strukturen und Prozesse!

Wir werden Maßnahmen initiieren, um unsere Kostensituation nachhaltig zu verbessern. Dazu werden wir unser Produktionsnetzwerk weiter konsolidieren, die Fertigungseinheiten weiter verschlanken und die Reduktion unserer Baureihen-Vielfalt fortsetzen. Es ist das erklärte Ziel, die hohe Komplexität des Produktprogramms zu verringern, um hierdurch die Kosten zu senken, ohne jedoch das Angebot für unsere Kunden nennenswert einzuschränken.

Im elektronischen Verkauf verfügen wir bereits heute über einen Webshop, der in der Branche als vorbildlich gilt. Gegenwärtig arbeitet ein 70-köpfiges E-Sales-Team daran, im Bereich unserer Standard-Produkte einen End-to-End-Vertriebsprozess einzuführen, der die komplette Customer Journey abbildet. Ab Sommer 2019 werden wir dann über eine integrierte Plattform-Lösung mit Produktkatalogen und Konfiguratoren verfügen, mit der unsere Kunden einfach und komfortabel ihre Produkte definieren und digital bestellen können. Mit diesem System werden wir im elektronischen Verkauf im Wettbewerbsvergleich führend sein.

Wir bieten innovative Service-Leistungen!

Unter dem Markennamen KSB SupremeServ heben wir unseren globalen Service auf ein professionelles, neues Niveau, das über die klassischen Aufgaben von Inspektion, Wartung und Reparatur deutlich hinausgeht und das das Ersatzteil-Geschäft stärker in den strategischen Fokus rückt. Retrofit-Maßnahmen für hohe Energieersparnis, Reverse Engineering, um Bauteile ohne Konstruktionszeichnungen sehr effizient nachzubilden, additive Fertigung [a](#), die Ersatzteile im 3D-Druck bereitstellt, sowie Datenbrillen, die aus der Ferne Service-Instruktionen einspielen: Das sind Methoden und Verfahren, die unsere technische Spitzenposition bei serviceorientierten Dienstleistungen belegen. Dafür steht unser neu eingeführter Markenname KSB SupremeServ.

Mit unserem Business Innovation Lab [a](#), das ein deutsches Wirtschaftsmagazin 2017 zu einem der „besten deutschen Digitallabore“ zählte, unterstützen wir KSB SupremeServ durch neue Produktideen und Geschäftsmodelle. Der Einsatz digitaler Technologien und intelligenter Sensorik ist die Basis für unsere Kunden, um mit cloudbasierten Anlagedaten den Status der eingesetzten Pumpen und Armaturen zu erkennen und hieraus die richtigen Entscheidungen für Serviceeinsätze und für den Austausch von Ersatzteilen zu treffen.

Wir arbeiten weltweit mit den Besten!

Bei aller technischen Exzellenz, für die unsere Marke KSB steht, sind es unsere Mitarbeiter, die eine entscheidende Rolle für die Zufriedenheit unserer Kunden spielen. Hochqualifiziert und engagiert sorgen sie dafür, dass aus Kunden Stammkunden werden – und bleiben. Mit diesem Ziel intensivieren wir unsere Anstrengungen, die betriebliche Qualifikation und Weiterbildung unserer Beschäftigten global noch weiter zu stärken. Zugleich schaffen wir eine Arbeitsumgebung, die inspiriert und motiviert. Sie wird mit dazu beitragen, junge Fachkräfte für unsere Herausforderungen von morgen zu gewinnen. Unsere Ausbildung wurde auch 2018 wieder mit dem Prädikat „Deutschlands beste Ausbildungsbetriebe“ unter 600 Lehrbetrieben ausgezeichnet.

Mit den besten Mitarbeitern und den besten Produkten den Markt für uns zu gewinnen ist unsere erklärte Absicht. Im Zusammenspiel mit dem neuen Wachstumsprogramm werden wir so in den kommenden Jahren unser Geschäft weltweit ausbauen und dessen Rentabilität erhöhen. Gerne möchten wir auch Sie, unsere Aktionäre und Geschäftspartner, davon überzeugen, dass es sich lohnt, auf KSB zu setzen. Wir sind sicher, dass die eingeleiteten Maßnahmen unser Unternehmen erfolgreich und nachhaltig weiterentwickeln werden.



Dr. Stephan Timmermann, Sprecher der Geschäftsleitung