



2. Juli 2010

Zufrieden stellender Auftragseingang für Vanderlande Industries in einem schwierigen Markt

Veghel - Vanderlande Industries, ein führender Player auf dem weltweiten Markt für die Entwicklung und Lieferung komplexer automatisierter Materialflusssysteme, hat im Geschäftsjahr 2010, das am 31. März 2010 endete, einen Auftragseingang von EUR 611 Millionen verbucht. Der Umfang des Auftragseingangs ist mit dem des vorangegangenen Geschäftsjahres vergleichbar und führt dazu, dass Vanderlande Industries über einen Auftragsbestand in Höhe von EUR 811 Millionen verfügt. Auf diese Weise hat das Unternehmen, das zurzeit auf einem schwierigen Markt operiert, eine solide Ausgangsposition.

Die Umsätze erreichten EUR 549 Millionen und lagen somit infolge der Auswirkungen der Wirtschaftskrise 16% unter dem Vorjahresniveau. Die erfolgreiche Durchführung von Projekten und Dienstleistungen führte zu Nettoeinnahmen in Höhe von EUR 26 Millionen gegenüber EUR 35 Millionen im vorangegangenen Geschäftsjahr. Die Zahl der Beschäftigten stieg um 96 auf 2039 (+5%), vor allem aufgrund der Erweiterung der Aktivitäten im Bereich der Customer Services vor Ort.

Michiel Peters, Präsident und Vorstandsvorsitzender von Vanderlande Industries, äußert sich wie folgt zu diesen Ergebnissen:

„Angesichts der Auswirkungen des Wirtschaftsrückgangs auf unsere Branche war unser Auftragseingang zufrieden stellend. Wir haben ein ausgewogenes Portfolio mit Tätigkeiten in einer Vielzahl von Regionen und Märkten, und dies hat sich als wertvoll erwiesen, da wir den Auftragseingang auf hohem Niveau aufrecht erhalten konnten. Somit verfügen wir über ein gut gefülltes Auftragsbuch, das eine solide Grundlage für die kommenden Jahre schafft.

Im Umsatzrückgang auf EUR 549 Millionen zeigen sich die Auswirkungen des Wirtschaftsrückgangs. Als ein Projektunternehmen besitzen wir jedoch die notwendige Flexibilität, um Schwankungen dieser Art die Stirn zu bieten. Die erfolgreiche Durchführung zahlreicher Projekte und Dienstleistungen in aller Welt hat zu einem zufrieden stellenden Nettoergebnis im Verhältnis zum Umsatz von 4,7% geführt.

Obwohl sich die Volumen der Flugreisen seit dem letzten Sommer erholen, liegen sie noch immer unter den Niveaus, die vor der Krise erzielt wurden. Daher besteht am Markt nur ein geringes Interesse, in neue Systeme zu investieren. Es ist uns jedoch gelungen, den Auftragseingang in diesem Segment zu steigern und unsere Position als Marktführer weiter zu verbessern.

Die Rezession hatte erhebliche Auswirkungen auf den Markt der Distributionssysteme und führte dazu, dass zahlreiche geplante Investitionen annulliert oder verschoben wurden. Diese geringe Marktaktivität konnten wir durch die Tatsache, dass wir unseren Marktfokus auch auf einige von der Rezession weniger stark getroffene Sektoren richten, in Kombination mit unserer verbreiterten geographischen Präsenz zum Teil ausgleichen.

Der Paket- und Postsektor wird immer in hohem Maße von den Konjunkturzyklen beeinflusst. In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres waren erste, allerdings noch unsichere Anzeichen einer verbesserten Investitionsbereitschaft zu erkennen und wir erhielten eine Reihe von Aufträgen.

Unsere Aktivitäten im Bereich Customer Services sind nach wie vor stark, da viele Kunden angesichts der Wirtschaftslage beschlossen, Investitionen in neue Systeme aufzuschieben und ihre vorhandenen Systeme länger zu nutzen. In Verbindung mit der Notwendigkeit, die Prozessleistungen fortlaufend zu verbessern, und dem strukturellen Trend zur Auslagerung der Servicearbeiten für Systeme führt dieser Trend zu einer verstärkten Nachfrage nach Wartung und Verbesserung von Materialflusssystemen und damit verwandten Prozessen.

Wir haben in der ganzen Welt, in Asien, Europa, Afrika sowie Nord- und Südamerika, Aufträge erfolgreich ausgeführt und unsere Reputation als ein führender Anbieter automatisierter Materialflusssysteme und damit zusammenhängender Dienstleistungen verstärkt. Aus der Lieferung von Systemen zur vollen Zufriedenheit unserer Kunden und der kontinuierlichen Verbesserung ihrer Leistung im Logistikprozess ergibt sich der Mehrwert, den unsere Kunden erwarten, insbesondere in der heutigen Zeit. Diese Erwartung werden wir auch weiterhin erfüllen.“

**Ausblick: Personal und Innovation entscheidende Faktoren für künftigen Erfolg**

Das Unternehmen möchte zum jetzigen Zeitpunkt keine Prognose für das Finanzjahr 2011 abgeben, sieht aber in allen Segmenten auf längere Sicht ein Wachstumspotenzial. Aus diesem Grund wird Vanderlande Industries in dieser innovationsgetriebenen Branche weiterhin neue Produkte und Systemkonzepte entwickeln. Die starken Kompetenzen des Unternehmens in den Bereichen Produktentwicklung, System-Engineering, Software-Engineering und Systemintegration sind Schlüsselfaktoren für den Erfolg am Markt der automatisierten Materialflusssysteme.

In einer Welt der Technologie vertrauen wir in die Menschen. Wir setzen unsere Suche nach Spitzentalenten fort, sowohl für die Entwicklung neuer Produkte als auch für die Durchführung innovativer Projekte für unsere Kunden. Denn Menschen machen den Unterschied.

Profil von Vanderlande Industries

Vanderlande Industries bietet seinen Kunden automatisierte Materialflusssysteme und damit verbundene Serviceleistungen an. Das Unternehmen ist in den Märkten für Gepäckhandling an Flughäfen, automatisierte Logistikprozesse in Distributionszentren und Lösungen für die Paket- und Postsortierung aktiv. Vanderlande Industries implementiert Materialflusssysteme aller Größen, angefangen bei lokalen Sortierdepots über Flughäfen und Distributionszentren bis hin zu den weltweit größten Umschlageneinrichtungen. Das Unternehmen erwirtschaftet einen Umsatz von EUR 549 Mio. und beschäftigt 2.039 Mitarbeiter, von denen ca. 50% ein Hochschulstudium absolviert haben.

Die Systeme und Dienstleistungen von Vanderlande tragen dazu bei, die logistischen Abläufe der Kunden zu verbessern und ihre logistischen Leistungen heute, in Zukunft und während des gesamten Lebenszyklus zu steigern. Das Unternehmen legt großen Wert auf eine enge Zusammenarbeit mit dem Kunden, und zwar von der ersten Analyse der zugrunde liegenden Geschäftsprozesse bis hin zum umfassenden Support über die gesamte betriebliche Lebensdauer des Systems.

Um dieses Ziel zu realisieren, kombiniert das Unternehmen eine breite Produktpalette und großes Branchenwissen mit hoher Kompetenz in den maßgeblichen Fachbereichen. Dazu gehören Systemdesign und -technik, Lieferkettenmanagement und Fertigung, Informations- und Kommunikationstechnologie, Systemintegration, Projektmanagement und Kundendienst.

Vanderlande Industries arbeitet weltweit, verfügt über umfangreiche Erfahrung in zahlreichen Sektoren und ist in allen wichtigen Regionen der Welt präsent. Vor Ort operiert das Unternehmen über Kundenzentren (Customer Centres), die alle wesentlichen Geschäftstätigkeiten erbringen und den direkten Kontakt zum Kunden pflegen.

Für nähere Informationen:

M. Peters, Präsident und Vorstandsvorsitzender

Tel.: +31 (0)413 49 58 17

H. Molenaar, Managing Director und Finanzvorstand

Tel.: +31 (0)413 49 52 02

F. van Duren, Manager Unternehmenskommunikation

Tel.: +31 (0)413 49 54 29

www.vanderlande.com

E-Mail: frans.van.duren@vanderlande.com

Anlage: Wichtigste finanzielle Daten Vanderlande Industries

**Wichtigste finanzielle Daten Vanderlande Industries**
(in Millionen Euro)

Geschäftsjahr	2010/2009	2009/2008	2008/2007
Auftragseingang	610.9	615.0	572.7
Nettoumsatz	549.0	655.8	610.6
Auftragsbestand (am 31. März)	811.4	749.5	790.3
EBIT	42.8	55.1	53.4
Nettoeinkünfte	25.9	35.3	34.1
Abschreibung	7.3	6.3	6.1
Cashflow	33.2	41.6	40.2
Kapitalanlagen	19.7	13.5	8.0
Dividende ⁽¹⁾	22.0	30.0	20.8
Jahresabschlussdaten zum 31. März	2010	2009	2008
Aktiva			
Anlagevermögen	57.1	44.6	38.1
Umlaufvermögen	<u>159.8</u>	<u>193.0</u>	<u>202.4</u>
Summe	216.9	237.6	240.5
Passiva			
Konzernkapital	70.7	71.7	72.2
Rückstellungen	5.4	8.8	10.2
Langfristige Verbindlichkeiten	0.5	0.6	0.8
Kurzfristige Verbindlichkeiten	<u>140.3</u>	<u>156.5</u>	<u>157.3</u>
Summe	216.9	237.6	240.5

⁽¹⁾ Dividende auf Stammaktien