

Wir legen im Folgenden den zusammengefassten Lagebericht für die Progress-Werk Oberkirch Aktiengesellschaft sowie den Konzern über das Geschäftsjahr per 31. Dezember 2009 vor. Der Konzern bilanziert unverändert nach den internationalen Bilanzierungsstandards IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, die Progress-Werk Oberkirch AG bilanziert unverändert nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs.

Die Zusammensetzung des Konsolidierungskreises wird detailliert im Anhang des Jahresabschlusses dargestellt. Veränderungen des Konsolidierungskreises, die die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage wesentlich beeinflusst haben, waren nicht zu verzeichnen.

Unternehmensprofil

PWO ist einer der weltweit führenden Automobilzulieferer für anspruchsvolle Metallkomponenten und Subsysteme in den Bereichen Sicherheit und Komfort. Über Marktzyklen hinweg weisen diese Bereiche einen nachhaltig überdurchschnittlichen Wachstumstrend auf, da der Wunsch der Kfz-Käufer nach mehr Komfort und Sicherheit in allen Fahrzeugklassen und allen Absatzregionen grundsätzlich ansteigt.

Der Konzern konzentriert sich auf die Entwicklung und Herstellung von Komponenten und Subsystemen aus Stahl, Edelstahl und Aluminium und ist auf die Großserienfertigung, auch in Millionenstückzahlen, ausgerichtet.

Dabei konzentrieren wir uns auf Bereiche, in denen unsere Produkte nicht oder nur schwer, d. h. zu hohen Kosten, durch andere Materialien ersetzt werden können.

Bei tiefgezogenen Elektromotorengehäusen sind wir mit einer Jahresproduktion von über 80 Mio. Gehäusen der führende Hersteller weltweit. Die Gehäuse fertigen wir im Wesentlichen am Standort Oberkirch und haben dazu den weltweit schnellsten Transferprozess in der komplexen Metallumformung entwickelt.

Wir haben uns als Innovationsführer sowohl in der kundenbezogenen Entwicklung der Produkte als auch in den zugehörigen Fertigungsprozessen etabliert. Regelmäßig bringen wir richtungsweisende Innovationen in der modernen Großserienfertigung für die globale Automobilindustrie hervor.

Die Innovationskraft im Werkzeugbau ist dabei der wesentliche Faktor für Teilequalität, Produktionsgeschwindigkeit und die Integration nachgelagerter Bearbeitungsschritte in den Umformprozess. Unser interner Werkzeugbau stellt daher eines unserer wesentlichen Alleinstellungsmerkmale dar.

Ausgehend von dieser Positionierung an der Spitze des Marktes haben wir begonnen, uns auch das Marktsegment technisch etwas weniger komplexer Produkte zu erschließen. Dies betrifft insbesondere unsere Standorte in den Schwellenländern Mexiko und China.

Bei unseren Kunden und potenziellen Neukunden trifft dieses Angebot auf ein starkes Interesse. Die Glaubwürdigkeit von PWO, als Hightech-Anbieter auch in diesem Segment sowohl Qualität als auch Liefertreue bisheriger Marktteilnehmer nachhaltig übertreffen zu können, ist sehr hoch.

Aufgrund der hohen Transparenz unserer Geschäftsprozesse gelingt es uns, Standards weltweit so zu skalieren, dass wir diesen Markt mit wettbewerbsfähigen Angeboten adressieren und dennoch weiterhin die für uns notwendigen Ertragsmargen realisieren können.

Jeweils rund ein Drittel des Umsatzes von PWO entfällt auf die Bereiche

- Mechanische Komponenten für Elektrik und Elektronik
- Sicherheitskomponenten für Airbag, Sitz und Lenkung
- Strukturkomponenten und Subsysteme für Karosserie und Fahrwerk

Damit sind wir weltweit der einzige Anbieter, der über eine derart breite Produktpalette verfügt und darüber hinaus die gesamte Wertschöpfungskette von der kundenbezogenen Entwicklung über den Werkzeugbau bis hin zur Serienfertigung abdeckt.

Mechanische Komponenten für Elektrik und Elektronik sowie Sicherheitskomponenten für Airbag, Sitz und Lenkung, also rund zwei Drittel unseres Umsatzes, liefern wir überwiegend an namhafte internationale TIER-1-Zulieferer, die diese als Teil ihrer eigenen Systeme für zahlreiche Fahrzeugmodelle an verschiedene Hersteller liefern. Strukturkomponenten und Subsysteme für Karosserie und Fahrwerk werden hingegen in der Regel modellgebunden direkt an die Hersteller geliefert.

Durch den hohen Umsatzanteil von Produkten für TIER-1-Zulieferer sowie durch die Belieferung einer breiten Palette von Fahrzeugen in allen Klassen sind wir weitestgehend unabhängig vom Markterfolg einzelner Fahrzeugmodelle.

Der Stammsitz des Konzerns liegt in Oberkirch, im Südwesten Deutschlands, und damit in einem der Zentren des deutschen Automobilbaus.

Weltweit sind wir darüber hinaus mit eigenen Produktionsstandorten in Kanada, der Tschechischen Republik, in Mexiko sowie in China präsent. Weitere Länder bzw. Regionen werden über Kooperationen abgedeckt. Im Konzern waren im Durchschnitt des Berichtsjahres 1.932 Mitarbeiter beschäftigt.

Wirtschaftliches Umfeld

Gesamtwirtschaft

Die durch die Existenzkrise der internationalen Finanzwirtschaft gegen Ende 2008 ausgelöste allgemeine Liquiditätsverknappung auf den Finanzmärkten veranlasste die meisten Unternehmen weltweit, ihre eigene Liquiditätssicherung in den Vordergrund zu rücken – nicht zuletzt, weil die Kreditversorgung durch den Bankensektor massiv gestört war.

Die unmittelbare Folge war ein stark negativ wirkender Lagerzyklus. Die eigenen Läger wurden heruntergefahren, Bestellungen zurückgenommen und Investitionen auf ein Minimum reduziert. Darunter hatten insbesondere vorgelagerte Produktionssektoren und die Investitionsgüterhersteller zu leiden. Auch der Welthandel wurde erheblich in Mitleidenschaft gezogen, die Exporte brachen ein.

Die Konsumtätigkeit erwies sich hingegen fast überall noch als Stütze der Konjunktur. Im Schlussquartal 2008 und insbesondere im ersten Quartal 2009 glitt die Weltwirtschaft in die tiefste Rezession seit dem Zweiten Weltkrieg ab.

Einen ersten Erfolg der umfangreichen Rettungsmaßnahmen von Regierungen und Notenbanken stellte die Stabilisierung des internationalen Finanzsystems dar, was die Liquiditätssituation der Finanzmärkte verbesserte.

Auch die weltweiten Maßnahmen zur Konjunkturbelebung zeigten ab Frühsommer 2009 Wirkung, so unter anderem die Stützungsaktionen für die Automobilindustrie (viele Länder führten sogenannte Abwrackprämien ein).

Diese Maßnahmen bewirkten eine Umkehr des Lagerzyklus, abgeschmolzene Läger wurden wieder aufgestockt, der gesamtwirtschaftliche Warenfluss belebte sich.

Selbst der Investitionsgüterbereich verzeichnete eine leichte Belebung ausgehend allerdings von einem stark reduzierten Niveau.

Die Industrie- und Schwellenländer befinden sich seit dem zweiten Quartal 2009 wieder auf Wachstumskurs. Dynamik und Tragfähigkeit der Erholung bleiben jedoch noch sehr fragil.

Darauf deutet unter anderem in Deutschland die spürbare Beruhigung der Industrieproduktion ab Ende des dritten Quartals hin, die auch im vierten noch weiter anhielt. Der im Sommer 2009 noch stimulierende Lagerzyklus ist ausgelaufen.

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist 2009 insgesamt um 5,0 Prozent geschrumpft. Damit weist Deutschland unter den Ländern der OECD einen der stärksten Rückgänge auf. Insgesamt verzeichneten die OECD-Länder einen Rückgang des BIP um 3,5 Prozent, während er bei den OECD-Ländern in der Eurozone 4,0 Prozent betrug.

Branchenentwicklung | Automobilbau

Nach Aussage des Verbands der deutschen Automobilindustrie (VDA) hat sich das internationale Pkw-Geschäft 2009 deutlich besser entwickelt als ursprünglich erwartet.

Für die Neuzulassungen von Personenkraftwagen wurde noch zu Jahresbeginn ein weltweiter Einbruch von bis zu 20 Prozent prognostiziert.

Staatliche Anreizprogramme in vielen Ländern, insbesondere aber der Absatzboom in China, sorgten jedoch dafür, dass der globale Pkw-Absatz lediglich um drei Prozent rückläufig war.

In Westeuropa überstieg die Zahl der Pkw-Neuzulassungen 2009 mit 13,6 Mio. Einheiten das Vorjahresvolumen um knapp ein Prozent.

Den stärksten Zuwachs verzeichneten dabei die Länder mit frühzeitig eingeführten Verschrottungsprogrammen: Deutschland mit +23 Prozent und Frankreich mit +11 Prozent. Der italienische Pkw-Markt erreichte im vergangenen Jahr knapp das Vorjahresniveau (-0,2 Prozent).

In Großbritannien und Spanien haben die Verschrottungsprogramme im Jahresverlauf ebenfalls geholfen, jedoch war der Absatz im Gesamtjahr aufgrund der scharfen Einbrüche zu Beginn des Jahres insgesamt um 6 Prozent bzw. 18 Prozent rückläufig.

In den neuen EU-Ländern hat die Finanz- und Wirtschaftskrise zu einem Nachfrageeinbruch von 27 Prozent geführt. Lediglich in Tschechien (+13 Prozent) und in der Slowakei (+7 Prozent) haben die Neuzulassungen zugelegt.

In Polen stagnierten die Verkäufe. Die stärksten Rückgänge verzeichneten Rumänien (-60 Prozent), Bulgarien (-49 Prozent) und die Baltischen Staaten (-71 Prozent). In Russland wurden im Vergleich zum Vorjahr 49 Prozent weniger Pkw verkauft.

Im US-Markt war der Absatz von Light Vehicles im Gesamtjahr 2009 um 21 Prozent auf 10,4 Mio. rückläufig. Dabei konnten die deutschen Hersteller seit nunmehr fünf Jahren ihren Light-Vehicles-Marktanteil kontinuierlich, auf aktuell 7,3 Prozent, steigern. Zum Jahresende hat sich der Absatz in den USA wieder stabilisiert.

Japan verzeichnete 2009 einen Rückgang der Neuwagenverkäufe um 7 Prozent auf 3,9 Mio. Einheiten. Aber auch hier hat das Geschäft gegen Ende des Jahres wieder an Fahrt gewonnen.

In Indien (+17 Prozent) sowie vor allem in China hat sich der Pkw-Absatz im Jahr 2009 hingegen sehr dynamisch entwickelt. In China stiegen die Verkäufe um mehr als 47 Prozent auf 8,4 Mio. Einheiten, nachdem die chinesische Regierung im Februar die Verkaufssteuer für Kleinwagen bis 1,6 Liter Hubraum halbiert hatte.

Der deutsche Markt war 2009 in erheblichem Maße durch Sonderfaktoren geprägt. So ergaben sich im Zuge der so genannten Umweltprämie erhebliche Strukturverschiebungen. Hersteller, die vor allem im Kleinst- und Kleinwagensegment sowie in der Kompaktklasse stark vertreten sind, konnten ihren Absatz deutlich ausweiten.

Hier profitierten vor allem die Anbieter aus Frankreich, Italien, Korea und Japan. Bei den Kleinwagen gab es, so die Statistik des Kraftfahrtbundesamts, 2009 fast doppelt so viele Zulassungen wie im Vorjahr (+97 Prozent).

Das Kleinwagensegment wuchs insgesamt um +66 Prozent, die Kompaktklasse vergrößerte sich um +31 Prozent. Deutliche Einbußen hatten die obere Mittelklasse (-16 Prozent), die Oberklasse (-18 Prozent) und Sportwagen (-26 Prozent) hinzunehmen.

Insgesamt legten die Inlandzulassungen um 23 Prozent auf mehr als 3,8 Mio. Pkw zu. Da größere Fahrzeuge von der Umweltprämie kaum profitierten und darüber hinaus Dieselfahrzeuge einen Marktanteilseinbruch erlebten, konnten die deutschen Hersteller ihre Auftragseingänge aus dem Inland 2009 insgesamt nur unterdurchschnittlich um 16 Prozent steigern.

Ohne die Umweltprämie, schätzt der VDA, hätte das Zulassungsergebnis 2009 wahrscheinlich eine Million Einheiten niedriger und damit spürbar unter dem Vorjahresvolumen gelegen.

Nach dem Auslaufen der Umweltprämie blieb der Inlandsabsatz im November um sechs und im Dezember um fünf Prozent hinter dem Vorjahresmonat zurück.

Die Exportentwicklung der deutschen Hersteller war 2009 mit einem Minus von 17 Prozent auf gut 3,4 Mio. Einheiten insgesamt unbefriedigend. Allerdings resultiert der Großteil des Einbruchs aus dem ersten Halbjahr. Seit August 2009 steigen die Auslandsorders wieder, und zwar mit zunehmenden Raten.

In den letzten fünf Monaten des Jahres 2009 legten sie um 16 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode zu. Im Dezember wurden sogar 23 Prozent mehr Pkw ausgeführt. Hier spielt allerdings die sehr niedrige Vorjahresbasis eine wesentliche Rolle.

Auch die Fertigung in den deutschen Werken wurde – auch von stark ermäßigtem Vergleichsniveau aus – im vierten Quartal 2009 wieder deutlich gesteigert. Aufgrund des schwachen ersten Halbjahres wurden im Gesamtjahr 2009 mit knapp fünf Mio. Pkw ca. 10 Prozent weniger Fahrzeuge als im Vorjahr produziert.

Branchenentwicklung | Zulieferindustrie

Auch die deutsche Automobilzulieferindustrie verzeichnete im vierten Quartal des Jahres 2009 eine Stabilisierung der Umsatzentwicklung. Im Gesamtjahr sanken die Umsätze gegenüber 2008 um gut 25 Prozent auf 49,8 Mrd. EUR und fielen damit auf das Niveau von 2001 zurück. Dabei schneidet das Inlandsgeschäft mit -24 Prozent etwas besser als das Auslandsgeschäft mit -30 Prozent ab.

Im Oktober 2009 konnten die Zulieferunternehmen zum ersten Mal seit April 2008 wieder mehr Aufträge als im Vorjahresmonat verbuchen. Dabei fragten Inlandskunden 13 Prozent mehr, Auslandskunden immer noch 6 Prozent weniger nach.

Strategie und Steuerung

Unternehmensstrategie

PWO verfügt über ein ausgereiftes Geschäftsmodell, das durch kundenbezogene Entwicklung und Produktion sowie durch eine breite Diversifikation von Anwendungsbereichen, Kunden und belieferten Fahrzeugmodellen auf Risikobegrenzung ausgerichtet ist.

Seit Beginn der 1990er-Jahre konzentrieren wir uns vollständig auf den Automobilsektor und haben seither die heutige Kundenbasis und Produktpalette auf- und ausgebaut. Mittlerweile gehören wir zu den weltweit führenden Zulieferern in unserem Bereich und haben uns als globaler strategischer Partner unserer Kunden positioniert. Dies setzt uns von den meisten Wettbewerbern deutlich ab.

Dieser Erfolg konnte nur gelingen mit einer permanent hohen Innovationsfähigkeit bei Produktlösungen und ihren zugehörigen Produktionsprozessen, so dass Kundenanforderungen insbesondere hinsichtlich Funktion, Präzision, Gewicht und Preis regelmäßig erreicht oder übertroffen wurden.

Künftig werden wir unsere Aktivitäten in den Schwellenländern Mexiko und China auch in das dort große Segment der etwas weniger komplexen Metallkomponenten ausdehnen.

Ziel ist es, unseren Kunden, verglichen mit dem Leistungsstand der aktuellen Lieferanten in diesen Ländern, wettbewerbsfähige Lösungen auf einem höheren Qualitätsniveau anzubieten. Damit erweitern wir unsere Wachstumsperspektiven erheblich.

Über Kundenzufriedenheit hinaus bedarf es für den nachhaltigen Erfolg in einer so wettbewerbsintensiven Branche wie der Automobilindustrie jedoch auch einer hohen Stringenz in der internen Steuerung der Prozesse, um die Ertragskraft des Konzerns zu sichern und auszubauen.

Unsere Fähigkeit, die je nach Marktlage notwendigen Einschnitte mit der gebotenen Schnelligkeit umzusetzen, haben wir im Geschäftsjahr 2009 nachdrücklich unter Beweis gestellt.

Entsprechend hat sich die Ertragslage des Konzerns nach dem Markteinbruch Ende 2008/Anfang 2009 von Quartal zu Quartal verbessert.

Obwohl die Auslastung nach wie vor erheblich unter dem früheren Volumen lag, konnte im vierten Quartal 2009 ein deutlich positives EBIT erzielt werden.

Die Automobilindustrie hat zwar den Tiefpunkt des aktuellen Zyklus überwunden, ist jedoch noch nicht wieder auf ein Niveau zurückgekehrt, das nachhaltiges profitables Wirtschaften ermöglicht.

Die Spanne der Einschätzungen über die künftige Entwicklung der Branche ist sehr breit. Sie reicht von einer erwarteten schnellen Rückkehr zu den bisherigen Erfolgsfaktoren Prestige, Schnelligkeit und Individualisierung bis hin zu einer generellen Abkehr vom Automobil als Statussymbol.

Wir werden unsere Unternehmensstrategie auch künftig eng an der Marktentwicklung und den Kundenwünschen orientieren. Die Eckpfeiler unserer Strategie – Kundenzufriedenheit und kostenbewusste interne Führung – werden auch künftig dazu führen, dass wir weiter Marktanteile gewinnen und damit stärker als die Automobilbranche insgesamt wachsen.

Unternehmenssteuerung

Der PWO-Konzern verfügt über fünf Produktionsstandorte. Die Steuerung und Führung des Konzerns ist am Standort Oberkirch angesiedelt. Er bildet das Kompetenz- und Technologiezentrum, wo die Innovationskraft des Konzerns gebündelt ist. Hier werden die konzernweit gültigen Geschäftsprozesse entwickelt und verfeinert.

Ausgehend von Oberkirch haben wir in den letzten Jahren alle internen Prozesse umfassend analysiert und in ihren einzelnen Bestandteilen im Rahmen des PWO-Production-Systems dokumentiert. Damit wurde die notwendige Transparenz geschaffen, um einzelne Schritte gezielt steuern, nach den Grundsätzen des Lean Managements optimieren und systematisch weiterentwickeln zu können. Unsere Standorte befinden sich dabei in einem permanenten internen Best-Practice-Wettbewerb in allen Bereichen der Geschäftsprozesse.

Auf Basis dieses Systems werden grundsätzlich alle Standorte konzernweit einheitlich gesteuert, die beiden jüngeren Gesellschaften in Mexiko und China jedoch angepasst an die technologischen Anforderungen ihrer lokalen Produktionsumfänge. Unsere Null-Fehler-Philosophie gilt dabei weltweit uneingeschränkt.

Was ursprünglich eingeführt wurde als ein System zur kontinuierlichen Steigerung der Produktivität und der Flexibilität, hat sich in der jüngsten Absatzkrise der Automobilindustrie als zentrales Instrument zur schnellen Anpassung des Konzerns an die rückläufige Auslastung erwiesen und damit wesentlich zum erfolgreichen Bestehen der aktuellen Herausforderungen beigetragen. Aufgrund der vollständigen Transparenz unserer Geschäftsprozesse konnten wir im Vorfeld von Entscheidungen die notwendigen Anpassungsmaßnahmen im Einzelnen analysieren, auf dieser Basis gezielt umsteuern und gleichzeitig die Stabilität des gesamten Systems in vollem Umfang aufrechterhalten.

Unsere einzelnen Produktionsstandorte beliefern jeweils ihre regionalen Märkte. Der Standort Oberkirch produziert insbesondere für Westeuropa, der Standort in der Tschechischen Republik für Mittel- und Osteuropa, die Standorte in Kanada und Mexiko für den nördlichen bzw. südlichen NAFTA-Raum und der Standort in China für den dortigen lokalen Absatzmarkt.

Der Konzern verfügt über einen hochqualifizierten internen Werkzeugbau, der wesentlich für die Innovationskraft von PWO steht. Alle besonders sensiblen und know-how-relevanten Werkzeugkomponenten werden intern produziert – und zwar an den Standorten Oberkirch in Deutschland und Valašské Meziříčí in der Tschechischen Republik.

Auch die anderen Standorte bauen ihre Werkzeugkompetenz sukzessive weiter aus. Der Standort Kitchener in Kanada ist auf diesem Weg bereits am weitesten vorangeschritten.

Ergänzt wird diese Kernkompetenz durch die Zusammenarbeit mit externen Werkzeugbauern, die wir zur Abdeckung von Auslastungsspitzen oder als kostengünstige Lieferanten für einfachere Komponenten einsetzen.

Innerbetrieblich ist PWO entlang einer durchgehenden Wertschöpfungskette aufgestellt. Kundenbezogene Entwicklung, Werkzeugbau und Serienfertigung arbeiten gemeinsam in integrierten Teams von der Produkthanfrage bis zum Anlauf der Serienproduktion.

Auch während einer laufenden Produktion überwacht das jeweilige Team regelmäßig die Prozesse und entwickelt ständig Verbesserungen zur Steigerung von Produktivität und Qualität.

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage | Kennzahlenübersicht

	2005	2006	2007	2008	2009
Gewinn- und Verlustrechnung (in TEUR)					
Konzernumsatz	219.706	225.339	259.566	260.356	206.371
Konzernleistung	221.121	227.048	262.600	264.810	206.752
Materialaufwand	114.293	117.750	141.332	149.306	112.067
Personalaufwand	60.241	62.760	68.765	70.652	67.065
Sonstiger betrieblicher Aufwand	20.251	17.397	23.038	25.115	20.577
EBITDA	29.052	31.938	32.908	24.184	12.179
EBIT	15.522	15.792	16.719	7.715	-4.949
Periodenergebnis	7.915	8.840	7.673	1.351	-8.949
Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung					
Konzernumsatz	99,4 %	99,2 %	98,8 %	98,3 %	99,8 %
Konzernleistung	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Materialaufwand	51,7 %	51,9 %	53,8 %	56,4 %	54,2 %
Personalaufwand	27,2 %	27,6 %	26,2 %	26,7 %	32,4 %
Sonstiger betrieblicher Aufwand	9,2 %	7,7 %	8,8 %	9,5 %	10,0 %
EBITDA	13,1 %	14,1 %	12,5 %	9,1 %	5,9 %
EBIT	7,0 %	7,0 %	6,4 %	2,9 %	-2,4 %
Periodenergebnis	3,6 %	3,9 %	2,9 %	0,5 %	-4,3 %
Zahlen je Aktie					
Durchschnittliche Aktienstückzahl (in Millionen)	2,08	2,50	2,50	2,50	2,50
Ergebnis je Aktie (EUR)	3,80	3,54	3,10	0,58	-3,58
Dividende je Aktie, ausgeschüttet (EUR)	1,10	1,20	1,30	0,55	0,00*
XETRA-Jahresschlusskurs (EUR)**	34,50	36,00	35,00	16,48	20,00
Mitarbeiter nach Standorten (per 31. 12.)					
PWO AG, Deutschland	943	958	993	1.054	1.052
PWO Canada Inc., Kanada	158	147	118	106	106
PWO UNITOOLS CZ a.s., Tschechische Republik	201	211	237	319	299
PWO & BMC High-Tech Metal Components, China (JV)	0	8	10	2	0
PWO High-Tech Metal Components, China	0	0	0	36	80
PWO de México S.A. de C.V., Mexiko	0	0	352	368	279
Auszubildende im Konzern	78	82	91	125	149
Insgesamt	1.380	1.406	1.801	2.010	1.965

* Vorschlag an die 87. ordentliche Hauptversammlung

** Darstellung für 2009 und die Vorjahre umgestellt auf XETRA-Kurse

	2005	2006	2007	2008	2009
Bilanz (in TEUR)					
Langfristige Vermögenswerte	85.115	82.156	97.220	112.346	110.215
Vorräte	38.326	41.023	43.887	46.713	42.312
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	30.606	32.427	44.767	38.234	38.720
Zahlungsmittel	1.468	6.779	1.953	2.265	7.704
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	932	2.130	3.963	5.565*	5.713
Gezeichnetes Kapital	6.391	6.391	6.391	6.391	6.391
Eigenkapital, insgesamt	63.595	68.788	76.789	67.980	61.465
Verzinsliche Darlehen	42.004	39.843	51.815	69.451	86.792
Pensionsrückstellungen	22.486	23.203	24.100	24.914	25.930
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	13.963	16.035	20.693	23.238	13.772
Sonstige Passiva	14.399	16.646	18.393	19.540	16.705
Bilanzsumme	156.447	164.515	191.790	205.123	204.664
Struktur der Bilanz					
Langfristige Vermögenswerte	54,4 %	49,9 %	50,7 %	54,8 %	53,8 %
Vorräte	24,5 %	24,9 %	22,9 %	22,8 %	20,7 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	19,6 %	19,7 %	23,3 %	18,6 %	18,9 %
Zahlungsmittel	0,9 %	4,1 %	1,0 %	1,1 %	3,8 %
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	0,6 %	1,3 %	2,1 %	2,7 %	2,8 %
Gezeichnetes Kapital	4,1 %	3,9 %	3,3 %	3,1 %	3,1 %
Eigenkapital, insgesamt	40,7 %	41,8 %	40,0 %	33,1 %	30,0 %
Verzinsliche Darlehen	26,8 %	24,2 %	27,0 %	33,9 %	42,4 %
Pensionsrückstellungen	14,4 %	14,1 %	12,6 %	12,2 %	12,7 %
Schulden aus Lieferungen und Leistungen	8,9 %	9,7 %	10,8 %	11,3 %	6,7 %
Sonstige Passiva	9,2 %	10,1 %	9,6 %	9,5 %	8,2 %
Bilanzsumme	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Cashflow (in TEUR)					
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	16.267	25.296	17.902	25.031	6.008
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-16.517	-13.179	-26.007	-33.937	-12.658
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	700	-7.828	-958	13.497	10.858
Cashflow der Periode	450	4.289	-9.063	4.591	4.208
Wesentliche Kennzahlen					
Return on Equity in % (Basis: EBT)	19,8	18,5	16,8	3,8	negativ
Return on Equity in % (Basis: Periodenergebnis)	12,4	12,9	10	2,0	negativ
Nettoverschuldung in % des Eigenkapitals	64	48	65	99	129

* davon 1.262 TEUR zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Umsatz- und Ertragsentwicklung

Der PWO-Konzern hat im Geschäftsjahr 2009 einen Umsatz von 206,4 Mio. EUR erzielt. Dies entspricht einem Rückgang von 20,7 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von 260,4 Mio. EUR. Da die Werkzeugumsätze mit 27,1 Mio. EUR unverändert waren, ergibt sich im Vergleich zum Vorjahr ein Rückgang der Umsätze mit ausgelieferten Komponenten und Systemen um 23,1 Prozent auf 179,3 Mio. EUR nach 233,3 Mio. EUR. Aus diesen deutlich unterschiedlichen Entwicklungen leiten sich wesentliche Schlussfolgerungen ab.

Der Umsatzrückgang im Seriengeschäft spiegelt den massiven Einbruch des internationalen Automobilabsatzes in 2009 wider – insbesondere bei Fahrzeugen, die wenig von den weltweit auf kleinere Pkw zielenden staatlichen Absatzförderungen profitierten. Er ist damit Resultat der Weltrezession 2008/2009 als Folge der internationalen Finanzmarktkrise.

Die unveränderten Werkzeugumsätze weisen hingegen in die Zukunft: nachdem sie 2008 noch um über 32 Prozent gewachsen waren, wurde dieses hohe Niveau 2009 gehalten.

Hohe Werkzeugumsätze sind Vorläufer von Serien-Neuanläufen. Das in den letzten Jahren gewonnene Rekordvolumen bei den Neuaufträgen läuft im Wesentlichen in den Jahren 2010 und 2011 an. Aus dieser Betrachtung zeigt sich, dass der grundsätzlich angelegte Wachstumspfad des PWO-Konzerns weiterhin intakt ist.

Der Absatzeinbruch in der Automobilindustrie hatte um die Jahreswende 2008/2009 seinen Tiefpunkt erreicht. Die Lieferketten waren nach den drastischen Reduzierungen der Lieferabrufe seitens der Automobilhersteller und TIER-1-Zulieferer branchenweit nahezu völlig ausgetrocknet.

Mit den danach wieder sukzessive steigenden Abrufen unserer Kunden konnten die PWO-Umsätze im Verlauf des ersten Quartals 2009 wieder leicht zulegen. Zunächst wurden die Serienumsätze bis ins zweite Quartal hinein im Wesentlichen noch angeregt durch das Auffüllen der Lieferkette. Der vorherige massive negative Lagerzyklus begann sich ab dem zweiten Quartal 2009 umzukehren, mit der Wiederauffüllung der Lieferketten wirkte er jetzt positiv.

Im weiteren Verlauf des zweiten Halbjahres belebte sich das Geschäft dann auch von Seiten der Endnachfrage wieder, im Wesentlichen getragen durch steigende Exporte deutscher Hersteller und die sukzessive Belebung in Nordamerika.

Die Gesamtleistung betrug im Berichtsjahr 206,8 Mio. EUR nach 264,8 Mio. EUR im Vorjahr. Dieser gegenüber dem Umsatz etwas stärkere Rückgang resultiert aus einem Abbau von Beständen, während diese im Vorjahr noch leicht ausgeweitet worden waren. Leicht zugelegt haben darüber hinaus die sonstigen betrieblichen Erträge.

Die hohe Flexibilität unserer Strukturen hat uns erlaubt, sehr schnell auf die gravierenden Marktveränderungen zu reagieren. So konnte der Materialaufwand mit insgesamt 24,9 Prozent stärker zurückgefahren werden, als der Absatzeinbruch im Seriengeschäft.

Dies wurde im Wesentlichen erreicht durch konsequentes Insourcing von ansonsten von Dritten bezogenen Leistungen. Neben dem positiven Effekt auf die Beschäftigungssicherung bei PWO hat sich dies in einem sehr kräftigen Rückgang dieser Aufwandsposition um nahezu 45 Prozent niedergeschlagen.

Die Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie bezogene Waren sanken zwar unterdurchschnittlich, dies ist aber ausschließlich Folge des relativen höheren Anteils der Werkzeugumsätze am Gesamtumsatz.

Das Einkaufsmanagement für Vorprodukte orientiert sich streng parallel zur Leistung. Abnahmeverpflichtungen für Rohmaterialien, denen keine Abrufe von Kunden gegenüberstehen, bestehen nicht. Daher waren auch keine zwischenzeitlichen, über die normalen Schwankungen hinausgehenden Lageraufstockungen mit entsprechenden Vorfinanzierungsverpflichtungen hinzunehmen.

Der Personalaufwand sank deutlich unterdurchschnittlich um 5,1 Prozent auf 67,1 Mio. EUR nach 70,7 Mio. EUR im Vorjahr. Das über viele Jahrzehnte gewachsene Know-how unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stellt eine der tragenden Säulen unserer Wettbewerbsfähigkeit dar.

Wichtigstes Ziel der Personalpolitik in 2009 war daher die Sicherung der Beschäftigung unserer erfahrenen Stammbeslegschaft. Dies haben wir, zusammen mit den erwähnten Insourcingmaßnahmen, konsequent mit den Möglichkeiten der Kurzarbeit umgesetzt. Zum zwischenzeitlich deutlichen Anstieg der Personalaufwandsquote gab es keine gangbare Alternative.

Der achtzehnprozentige Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist hingegen wesentlich auf den mehr als halbierten Aufwand für Zeitarbeitnehmer zurückzuführen.

Darüber hinaus sind Fremdleistungen des Vorjahres im Zusammenhang mit externen Zukäufen im Werkzeugbau nicht mehr angefallen und Aufbauleistungen in die drei jungen Auslandsstandorte 2009 gesunken.

Die Abschreibungen sind im Wesentlichen im Rahmen der internationalen Expansion leicht gestiegen. Während die Standorte in Mexiko und China höhere Abschreibungen verzeichneten, sind sie an den anderen Standorten inklusive Deutschland leicht zurückgegangen.

Darüber hinaus wurde auf den Firmenwert von PWO de México eine Abschreibung in Höhe von 0,7 Mio. EUR vorgenommen und damit vollständig wertberichtigt. Dies ergab sich im Zuge der Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf den amerikanischen Automobilmarkt.

Das EBIT des Berichtsjahres belief sich auf -4,9 Mio. EUR nach 7,7 Mio. EUR im Vorjahr. Darin enthalten sind 1,5 Mio. EUR Währungsverluste, die insbesondere die Standorte in der Tschechischen Republik sowie in der Region NAFTA betrafen.

Wir begrenzen Währungsrisiken durch Absicherung der Budgetkurse unserer Aufträge. Im Zuge der jüngsten Verwerfungen an den internationalen Finanzmärkten ergaben sich aus der Marktbewertung der Absicherungsgeschäfte die dargestellten Währungsverluste. Das Finanzergebnis hat sich im Zuge höherer langfristiger Bankverbindlichkeiten leicht von -5,1 Mio. EUR in 2008 auf -5,5 Mio. EUR im Berichtsjahr abgeschwächt.

Damit betrug das Vorsteuerergebnis -10,5 Mio. EUR nach 2,6 Mio. EUR im Vorjahr. Bei einer Steuergutschrift von 1,5 Mio. EUR belief sich das Periodenergebnis 2009 des PWO-Konzerns auf -8,9 Mio. EUR (i. V. 1,4), das Ergebnis je Aktie auf -3,58 EUR (i. V. 0,58).

Segmentberichterstattung

Entsprechend der Steuerung im Konzern stellen unsere Produktionsstandorte die Basis für die Segmentberichterstattung gegliedert nach Regionen dar. Die Segmente werden nach dem Standort der Vermögenswerte des Konzerns bestimmt. Entsprechend werden auch die Umsätze dieser Segmente nach dem Standort des Vermögens zugeordnet.

Die Umsätze werden weiterhin in die drei strategischen Produktbereiche „Mechanische Komponenten für Elektrik und Elektronik“, „Sicherheitskomponenten für Airbag, Sitz und Lenkung“ sowie „Strukturkomponenten und Subsysteme für Karosserie und Fahrwerk“ gegliedert.

Das Segment „Deutschland“ bezieht sich dabei auf den Standort Oberkirch, das Segment „Übriges Europa“ auf den Standort in der Tschechischen Republik, „NAFTA“ fasst die Standorte in Kanada und Mexiko zusammen und das Segment „Asien“ spiegelt unsere Aktivitäten in China wider.

Lieferungen und Leistungen zwischen den einzelnen Standorten beinhalten im Wesentlichen Werkzeuge, die am Standort Valašské Meziříčí in der Tschechischen Republik für andere Standorte hergestellt werden. Auf Konzernebene werden diese konsolidiert.

Der Hauptsitz des PWO-Konzerns in Oberkirch und damit das Segment Deutschland stellt mit deutlichem Abstand unseren größten Standort dar. Hier ist die Muttergesellschaft Progress-Werk Oberkirch AG angesiedelt, die das operative Geschäft am Standort Oberkirch betreibt sowie die Strukturen der Konzernführung vorhält.

Im Segment Deutschland sind Umsatz und Gesamtleistung im Geschäftsjahr 2009 aufgrund der besonders ausgeprägten Abrufzurückhaltung der deutschen Fahrzeughersteller zu Beginn des Geschäftsjahres mit -21,6 bzw. -22,2 Prozent etwas stärker zurückgegangen als auf Konzernebene.

Der Umsatz betrug 164,7 Mio. EUR nach 210,0 Mio. EUR in 2008. Die Gesamtleistung belief sich auf 163,4 Mio. EUR nach 210,1 Mio. EUR im Vorjahr.

Der Personalaufwand wurde in Oberkirch unterdurchschnittlich zurückgeführt. Als Innovations- und Know-how-Zentrum des Konzerns haben sich die Beschäftigungssicherungsmaßnahmen insbesondere auf diesen Standort konzentriert.

Der sonstige betriebliche Aufwand wurde hingegen überdurchschnittlich durch den verstärkten Abbau der Zeitarbeit reduziert ebenso wie der Materialaufwand im Zuge der Rückführung der bezogenen Leistungen.

Die Abschreibungen lagen mit 11,0 Mio. EUR nach 11,4 Mio. EUR leicht unter dem Vorjahresniveau. Insgesamt belief sich das EBIT des Standorts Oberkirch auf 1,7 Mio. EUR nach 11,4 Mio. EUR im Vorjahr.

Das Finanzergebnis schwächte sich aufgrund höherer Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von 2,8 Mio. EUR auf 3,3 Mio. EUR ab.

Unter Berücksichtigung einer Steuergutschrift von 0,5 Mio. EUR im Vergleich zu einem Steueraufwand von 2,4 Mio. EUR im Vorjahr weist das Segment Deutschland für das Geschäftsjahr 2009 einen Jahresfehlbetrag von 1,2 Mio. EUR nach einem Jahresüberschuss von 6,2 Mio. EUR in 2008 aus.

Der Standort in der Tschechischen Republik, der im Segment „Übriges Europa“ abgebildet wird, hat sein hohes Wachstum, das schon im Vorjahr im Zuge diverser Serienanläufe sehr kräftig ausgefallen war, 2009 fortgesetzt. Nach 16,8 Mio. EUR im Jahr 2008 ist der Umsatz im Berichtsjahr um 22,6 Prozent auf 20,6 Mio. EUR gestiegen.

Er hat sich damit seit 2007 mehr als verdoppelt. Geplant war allerdings ein noch deutlich höherer Zuwachs, für den die erforderlichen Strukturen bereits aufgebaut waren.

Der Umsatzanstieg 2009 resultiert ausschließlich aus einem gestiegenen Volumen bei Komponenten sowie insbesondere Montage- und Schweißgruppen, die sich in der An- bzw. Hochlaufphase befanden. Der für den Standort traditionell bedeutende Werkzeugumsatz blieb 2009 nahezu unverändert.

Die Gesamtleistung lag in der Vergangenheit aufgrund des Werkzeugbaus – der sich wegen zeitversetzter Abrechnungen häufig in hohen Bestandsveränderungen niederschlug – oft deutlich über dem Umsatz, so auch noch in 2008.

Zyklusbedingt gab es im Berichtsjahr keinen Bestandsaufbau, alle im Vorjahr noch im Eigenbestand befindlichen Werkzeuge wurden 2009 fakturiert.

Deshalb liegt die Gesamtleistung im Berichtsjahr per Saldo nur wenig über dem Umsatz. Mit 21,1 Mio. EUR überstieg sie das Vorjahresniveau von 20,5 Mio. EUR um 2,9 Prozent.

Das EBIT des Segments konnte auf –0,9 Mio. EUR nach –1,5 Mio. EUR im Vorjahr verbessert werden. Das Ergebnis blieb noch belastet von der Inbetriebnahme einer zweiten 1.250-Tonnen-Großpresse und den damit verbundenen Anlaufkosten sowie durch Währungsverluste.

Letztere beliefen sich auf 1,0 Mio. EUR; ohne diese Belastungen erreichte der Standort damit im Berichtsjahr ein ausgeglichenes Ergebnis.

Im Segment NAFTA sind die beiden Standorte in Kanada und in Mexiko zusammengefasst. Der Umsatz dieses Segments fiel im Berichtsjahr angesichts der schweren Krise auf dem US-Automobilmarkt um 32,5 Prozent auf 26,8 Mio. EUR nach 39,7 Mio. EUR. Beide Standorte weisen ähnlich starke Umsatzrückgänge auf.

Die Leistung ermäßigte sich auf 26,5 Mio. EUR nach 40,2 Mio. EUR im Vorjahr. Das EBIT sank trotz umfangreicher Anpassungsmaßnahmen an beiden Standorten auf –4,0 Mio. EUR nach –1,3 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2008.

Belastet haben am Standort Mexiko höhere Abschreibungen, Aufwendungen für den weiteren Aufbau des Standorts sowie Währungsverluste in Höhe von 0,6 Mio. EUR.

Umsatz und Gesamtleistung des Segments Asien haben mit dem Beginn der Serienproduktion in China im Geschäftsjahr 2009 von niedriger Basis aus kräftig zugenommen. Sie stiegen von jeweils 0,4 Mio. EUR im Vorjahr auf 1,7 Mio. EUR bzw. 1,8 Mio. EUR im Berichtsjahr.

Diese Leistungen wurden ausschließlich bei unserer Tochtergesellschaft in Suzhou erwirtschaftet, aus unserem früheren Joint Venture haben wir uns wie geplant Anfang 2009 mit dem Verkauf der Anteile an den Joint-Venture-Partner zurückgezogen.

Der Aufbau unserer Tochtergesellschaft verursachte erwartungsgemäß auch 2009 noch Anlaufverluste. Darüber hinaus haben auch an diesem Standort niedrigere Abrufe als geplant belastet.

Insgesamt belief sich das EBIT des Segments Asien im Geschäftsjahr 2009 auf -1,1 Mio. EUR (i. V. -1,0). Darin enthalten ist der Ergebnisbeitrag aus der Veräußerung des Joint-Venture-Anteils in Höhe von 1,0 Mio. EUR.

Die Umsatzaufteilung nach Produktbereichen hat sich im Geschäftsjahr 2009 insbesondere durch Serienan- und -ausläufe verändert.

So fiel der Anteil der „Strukturkomponenten und Subsysteme für Karosserie und Fahrwerk“ deutlich von 33,3 Prozent im Vorjahr auf 29,1 Prozent im Berichtsjahr. Dies resultierte aus dem Auslauf eines großen Serienauftrags bei Modulträgern.

Folgeaufträge werden ab 2010 an- und hochlaufen, so dass sich die Umsatzanteile der drei Produktbereiche in den kommenden Jahren wieder angleichen werden.

Die Umsatzanteile der beiden anderen Produktbereiche, „Mechanische Komponenten für Elektrik und Elektronik“ sowie Sicherheitskomponenten für Airbag, Sitz und Lenkung“ legten im Berichtsjahr entsprechend zu. Die absoluten Umsätze waren jedoch aufgrund der Marktentwicklung auch hier deutlich rückläufig.

Finanz- und Vermögenslage sowie Investitionen

Die Bilanzsumme des PWO-Konzerns hat sich im Berichtsjahr mit 204,7 Mio. EUR nach 205,1 Mio. EUR im Vorjahr nur wenig verändert.

Mit den im Zuge des konjunkturbedingten Nachfrageeinbruchs zur Sicherung der Liquidität deutlich zurückgefahrenen Investitionen hat sich das Anlagevermögen leicht zurückgebildet. Während die technische Ausstattung und die geleisteten Anzahlungen aus diesem Grunde zurückgingen, sind die Bilanzansätze für Grundstücke und Bauten im Zuge des Aufbaus der chinesischen Tochtergesellschaft gestiegen. Die langfristigen Vermögenswerte machten 2009 insgesamt 53,8 Prozent der Bilanzsumme aus, einen Prozentpunkt weniger als im Vorjahr.

Im Umlaufvermögen wurde die Kapitalbindung in den Vorräten reduziert, im Gegenzug die Liquidität erhöht. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich nur sehr wenig verändert.

Das Eigenkapital des Konzerns verminderte sich aufgrund niedrigerer Gewinnrücklagen zum Berichtsstichtag 2009 auf 61,5 Mio. EUR (i. V. 68,0). Der Anteil der Schulden hat sich entsprechend erhöht.

Hinsichtlich der Laufzeiten haben wir uns im Berichtsjahr vor dem Hintergrund des aktuell attraktiven Zinsniveaus gezielt langfristig finanziert. Entsprechend erreichte das langfristige Fremdkapital Ende 2009 39,9 Prozent der Bilanzsumme nach 29,5 Prozent im Vorjahr.

Dies ist Folge einer deutlichen Zunahme der langfristigen verzinslichen Darlehen, während der kurzfristige Anteil per Saldo leicht zurückgeführt wurde.

Ferner sind die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nach einem stichtagsbedingt hohen Stand Ende 2008 im Berichtsjahr stark gesunken.

Das Gearing (Nettoverschuldung in Prozent des Eigenkapitals) stieg damit auf 129 Prozent nach 99 Prozent im Vorjahr, die Eigenkapitalquote belief sich auf 30 Prozent nach 33 Prozent.

Damit liegen wir zum Bilanzstichtag 2009 zwar bei beiden Größen im zweiten Jahr außerhalb unseres internen langfristigen Zielkorridors.

Wir haben die schwerste Krise der Automobilwirtschaft in der Nachkriegszeit aber dennoch mit einer im Branchenvergleich überdurchschnittlichen Bilanzstärke gemeistert. Die Eigenmittel künftig wieder zu stärken, genießt nicht zuletzt angesichts der notwendigen Finanzierung unseres Wachstums Priorität.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit des PWO-Konzerns hat sich im Berichtsjahr ertragsbedingt und bilanziell aufgrund der Rückführung der kurzfristigen Schulden (Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) deutlich zurückgebildet. Er erreichte im Berichtsjahr 6,0 Mio. EUR nach 25,0 Mio. EUR im Vorjahr.

Die Investitionen wurden wie erwähnt deutlich zurückgefahren. Damit reduzierte sich der Cashflow aus der Investitionstätigkeit von -33,9 Mio. EUR im Vorjahr auf -12,7 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2009. Von den Investitionen entfielen 9,0 Mio. EUR (i. V. 14,8) auf unseren deutschen Standort in Oberkirch.

Nach den umfangreichen Maßnahmen der Vorjahre im Rahmen unseres Lean-Management-Konzepts zur Verbesserung des Arbeitsflusses entlang der Wertschöpfungskette bestand 2009 genügend Spielraum, um die Investitionsvolumina auf das absolut Betriebsnotwendige zu reduzieren.

Auch die Investitionen in Kanada wurden entlang dieser Maxime geführt. Sie betragen 0,4 Mio. EUR nach 0,5 Mio. EUR im Vorjahr.

In der Tschechischen Republik konnten nach Abschluss der hohen Aufbauinvestitionen in den Vorjahren die Investitionen 2009 auf ein Minimum zurückgeführt werden, ohne den anhaltend starken Produktionshochlauf zu beeinträchtigen.

Nach 7,9 Mio. EUR im Vorjahr beliefen sie sich im Berichtsjahr auf 0,4 Mio. EUR. In unsere weiterhin noch im Aufbau befindlichen Standorte in Mexiko und China wurden 2009 insgesamt 4,6 Mio. EUR (i. V. 11,9) investiert. Dabei entfielen 3,5 Mio. EUR (i. V. 9,3) auf China.

Im Zuge der rückläufigen Auszahlungen für Investitionen konnte trotz eines erheblichen Abbaus der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen die Netto-Kreditaufnahme zurückgeführt werden.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ermäßigte sich von 13,5 Mio. EUR auf 10,9 Mio. EUR. Mit 1,4 Mio. EUR wurden knapp 58 Prozent weniger Dividenden ausgeschüttet als im Vorjahr.

Auftragslage

Auch in konjunkturell schwierigen Zeiten werden in der Automobilindustrie die Planungen für zukünftige Modelle vorangetrieben. Dies bedeutet für uns neue Chancen, da unser Wachstum in Perioden durchschnittlicher gesamtwirtschaftlicher Entwicklung im Wesentlichen von An- und Ausläufen im Seriengeschäft bestimmt wird und weniger von der Entwicklung der Absatzzahlen der Branche insgesamt.

Auch im Geschäftsjahr 2009 waren wir wieder sehr erfolgreich bei der Akquisition neuer Aufträge.

Nachdem 2007 ein führender internationaler Automobilkonzern PWO mit der Entwicklung und Fertigung des europäischen Volumens der Modulträger für eine neue globale Fahrzeugplattform nominiert hatte, erhielten wir 2009 zusätzlich auch den Zuschlag für die Belieferung des nordamerikanischen Marktes.

Darüber hinaus beauftragte uns ein deutscher Premiumhersteller ebenfalls mit der Entwicklung und Fertigung der Modulträger für zwei Volumenplattformen. Das Gesamtvolumen dieser beiden Großaufträge liegt bei rund 180 Mio. EUR. Die Serienhochläufe sind jeweils für 2011 geplant.

Parallel zur Belieferung großer internationaler Plattformen streben wir eine breite Palette kleinerer Auftragsvolumen mit versetzten An- und Auslaufzeitpunkten an.

Auch in diesem Volumenbereich haben wir 2009 erfolgreich neue Aufträge akquiriert. Damit stellen wir eine ausgewogene Mischung unserer Auftragsstruktur sicher und begrenzen Risiken der künftigen Auslastung.

Besonders erfreulich hat sich darüber hinaus das Neugeschäft unseres Standorts in Mexiko entwickelt. Hier konnten inzwischen die in der nächsten Zeit planmäßig auslaufenden Serienproduktionen durch neue Aufträge des gleichen Kunden ersetzt werden. Dabei ist es dem Standort auch gelungen, sich als Lieferant für komplexere Komponenten zu positionieren, so dass dort künftig die Wertschöpfung steigen wird.

Die Verhandlungen über weitere neue Aufträge sind inzwischen weit vorangeschritten. Dieses Volumen an Neuaufträgen wird in den nächsten Jahren wieder zu einer deutlich steigenden Auslastung im Konzern führen.

Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

Der PWO-Konzern hat 2009 eines der schwierigsten Jahre seiner Geschichte erfolgreich gemeistert. Die Ertragsbelastung aus den deutlich reduzierten Abrufzahlen der Kunden konnte durch umfassende Kostensenkungsmaßnahmen begrenzt und die Finanzierung gesichert werden. Damit hat sich die Steuerung des Konzerns bewährt und er geht gestärkt in ein wieder verbessertes gesamtwirtschaftliches Umfeld.

Aktuell zeichnet sich eine weitere langsame aber kontinuierliche Steigerung der Serienabrufe unserer Kunden ab. Zusätzliches Wachstum wird aus substanziellen neuen Serienan- und -hochläufen in 2010 und den Folgejahren erwartet. Wir werden damit absehbar wieder ein Auslastungsniveau erreichen, welches die Rückkehr zu einem nachhaltig positiven Jahresüberschuss und zu zufriedenstellenden Margen ermöglicht. Die Finanzierung des laufenden Geschäfts 2010 ist bereits gesichert, die noch offenen Investitionsfinanzierungen werden wir zeitnah zu den einzelnen Investitionsentscheidungen abschließen.

Aus der internen Sicht sind damit alle Weichen gestellt, um künftig wieder an die nachhaltig erfolgreiche Unternehmensentwicklung bis zum Jahr 2008 – dem Jahr des Übergreifens der Finanzmarktkrise auf die Realwirtschaft – anzuknüpfen.

Die externen Rahmendaten der Volkswirtschaft und der Automobilbranche werden sich nach allen aktuellen Einschätzungen von Experten weiter sukzessive normalisieren, ein erneuter deutlicher Rückgang der Nachfrage wird nicht erwartet. Nicht zuletzt darf davon ausgegangen werden, dass Regierungen und Notenbanken weltweit ihre Anstrengungen aufrechterhalten, um die Realwirtschaft von den verbliebenen Risiken im Bankensektor nach Möglichkeit abzuschirmen. Wir blicken daher mit Zuversicht in die Zukunft und sind überzeugt davon, das Unternehmen auch in den nächsten Jahren erfolgreich weiterentwickeln zu können.

Mitarbeiter

Angesichts des dramatischen Absatzeinbruchs in der internationalen Automobilindustrie mussten wir im Spätjahr 2008 und im Geschäftsjahr 2009 unsere Kosten schnell und deutlich anpassen, um die Liquidität des Konzerns und die weitere Unterstützung durch die Banken sicherzustellen. Gleichzeitig galt es zu verhindern, durch rein kurzfristig wirkende Maßnahmen die langfristige Entwicklung des Konzerns zu gefährden.

Im Personalbereich mussten wir daher am Standort Oberkirch zunächst auf die Flexibilität zurückgreifen, die die Zeitarbeit dem Unternehmen bietet – so schmerzlich dies im Einzelfall auch war, denn auch viele unserer Zeitarbeitnehmer sind PWO seit vielen Jahren eng verbunden.

In der Spitze haben wir die Anzahl der Zeitarbeitnehmer um mehr als 100 reduziert. Mit der Verbesserung der Abrufzahlen konnten wir einige von ihnen bereits im Jahresverlauf 2009 wieder beschäftigen. Parallel hierzu haben wir darauf gesetzt, notwendige Anpassungsmaßnahmen konsequent umzusetzen, unsere Stammelegschaft jedoch nach Möglichkeit zu halten und zukunftsweisende Funktionen im Konzern unverändert mit ausgewählten und wo nötig auch zusätzlichen Fachkräften zu besetzen.

Unsere Mitarbeiter unterstützten diesen Kurs durch ihre Einsicht in die zwingende Notwendigkeit dieses Vorgehens. Sie haben in sehr schwieriger, von hoher Unsicherheit belasteter Zeit erneut ihre hohe Einsatzbereitschaft und Flexibilität unterstrichen.

Darüber hinaus leisteten sie auch finanzielle Beiträge. So haben wir an den Standorten Oberkirch und Kitchener über viele Monate das Instrument der Kurzarbeit intensiv genutzt.

Für Oberkirch konnte Ende November 2009 der erfolgreiche Abschluss eines neuen Ergänzungstarifvertrags mit einer Laufzeit bis Ende 2016 gemeldet werden, der den bisherigen Vertrag ersetzt. Mit der neuen Vereinbarung gewinnen wir Planungssicherheit für einen relativ langen Zeitraum.

Durch substanzielle Beiträge der Mitarbeiter wurde einerseits der Standort in der Finanz- und Wirtschaftskrise entlastet und andererseits konnten für die kommenden Jahre wettbewerbsfähige Strukturen geschaffen werden, die es ermöglichen, umfangreiche Neuaufträge über mehrere 100 Millionen Euro zu wettbewerbsfähigen Kosten in Oberkirch zu realisieren. Hierfür werden in Oberkirch in den nächsten Jahren weitere 30 Millionen Euro investiert.

Damit werden nicht nur bestehende Arbeitsplätze gesichert, es können darüber hinaus sogar wieder neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Oberkirch ist und bleibt damit auch in Zukunft wichtigster Produktionsstandort des PWO-Konzerns.

Trotz aller Belastungen haben wir auch im Berichtsjahr weiter an unserer Überzeugung festgehalten, dass es notwendig ist, junge Menschen auszubilden und ihnen eine Chance für den erfolgreichen Eintritt in das Berufsleben zu geben.

Deshalb haben wir im Jahresdurchschnitt 125 Ausbildungsplätze (i. V. 94) bereitgestellt und unsere Mitarbeiter in den einzelnen Abteilungen haben sich auch unter den schwierigen Bedingungen der Kurzarbeit mit unverändertem Engagement den jungen Menschen gewidmet. Diese haben uns erneut mit hervorragenden Abschlüssen belohnt.

Zwei Industriekauffrauen gehörten zu den Absolventinnen mit dem besten Abschlusszeugnis. Ein Mechatroniker konnte die Glückwünsche des Baden-Württembergischen Industrie- und Handelskammertags für die landesbeste Abschlussprüfung entgegennehmen.

Dabei bilden wir nicht nur in Deutschland aus, sondern auch an unseren ausländischen Standorten. Einen Schwerpunkt bildet hier seit 2008 China, wo im Berichtsjahr durchschnittlich 13 Mitarbeiter (i. V. 4) in der Ausbildung waren.

Insgesamt beschäftigten wir im PWO-Konzern im Durchschnitt des Jahres 2009 ohne Auszubildende 1.807 Mitarbeiter nach 1.845 Mitarbeitern im Durchschnitt des Vorjahres.

Am Standort Oberkirch bauten wir durch die Übernahme unserer Auszubildenden die Anzahl der Stammbeslegschaft im Hinblick auf das wieder zu erwartende Wachstum auf 1.054 Beschäftigte (i. V. 1.045) leicht aus.

Am Standort in Kanada, wo wir bereits in der Vergangenheit umfangreiche Anpassungsmaßnahmen umgesetzt hatten, erfolgte ein nochmaliger Rückgang der Mitarbeiterzahl auf 106 (i. V. 109).

In der Tschechischen Republik erhöhten wir im Zuge des Hochlaufs einer weiteren Umformpresse die Anzahl der Beschäftigten von 282 auf 308.

Auch in China stieg die Zahl der Mitarbeiter im Rahmen des Hochlaufs der Produktion auf 52. Im Vorjahr waren es 20 Mitarbeiter, davon entfielen 6 auf das frühere Joint Venture. In Mexiko mussten wir die Mitarbeiterzahl volumenbedingt hingegen deutlich auf 287 (i. V. 389) reduzieren.

Für den langfristigen Ausbau der Kompetenzen unserer Mitarbeiter haben wir auch 2009 in Aus- und Weiterbildung investiert. Trotz der Belastungen aus der Wirtschaftskrise haben wir hierfür erneut 2,1 Mio. EUR und damit das gleiche Volumen wie im Vorjahr bereitgestellt.

Weitere Informationen

Produkt- und Prozessinnovationen

PWO hat sich eine hohe Reputation für permanente Produkt- und Prozessinnovationen aufgebaut. Mit höchster Kreativität gestalten wir bei Neuprojekten den gesamten Prozess vom Materialeinsatz über das Produktdesign bis hin zur Konzeption der Produktion. Bei laufenden Serien greift unser kontinuierlicher Verbesserungsprozess und steigert Produktivität und Qualität.

Bahnbrechende Fortschritte werden erzielt, wenn wir beispielsweise für bestimmte Aufgabenstellungen erstmals überhaupt Lösungen im Rahmen der Blechumformung entwickeln und damit bisherige teurere Verfahren wie Schmieden oder Gießen ablösen können. Auch ein Produktdesign, das den notwendigen Materialeinsatz substantiell vermindert, die Komplexität einer Lösung reduziert und bisher nachgelagerte Bearbeitungsschritte in einen vollautomatisierten Umformprozess integriert oder sogar überflüssig macht, setzt PWO regelmäßig vom Wettbewerb ab.

Wir sind damit gefragter Ansprechpartner für Automobilhersteller und TIER-1-Zulieferer, die heute mehr denn je nach Angeboten jenseits traditionell erprobter Wege suchen, um sich erfolgreich für die Zukunft zu positionieren.

Zusätzliche Potenziale erschließen wir ferner mit einem zunehmend modular gestalteten Produktdesign. Dies reduziert nicht nur Entwicklungs- sowie Produktionskosten, sondern gewährt Kunden darüber hinaus während der Serienlaufzeiten erhebliche zusätzliche Flexibilität. Nicht zuletzt können einzelne Grundmodule regional weiter transportiert und erst in einem Montagewerk nahe der Kundenproduktion zusammengefügt werden.

Bei solchen Lösungen profitieren wir von unserer umfassenden Expertise, die wir uns für die vielfältigen Anwendungen im Rahmen unserer breiten Produktpalette erarbeitet haben und die unsere einzigartige Marktstellung begründet.

Über eine volle Integration der Produkt- mit der jeweiligen Prozessentwicklung in gemeinsamen Teams stellen wir sicher, dass die entwickelten Lösungen sich immer eng am Kundenbedarf orientieren und sich ausschließlich im Rahmen der Kostenvorgaben des Kunden bewegen.

Damit haben wir entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Konzern sowohl unternehmerische Verantwortung als auch ein sehr hohes Kostenbewusstsein fest verankert.

Unser eigener Werkzeugbau ist dabei elementarer Bestandteil der hochpräzisen und effizienten Produktionsprozesse. Im Werkzeug entscheiden sich sowohl die Präzision eines Produkts als auch die ohne Qualitätseinbußen erzielbare Geschwindigkeit des Produktionsprozesses.

Um Komponenten herstellen zu können, deren wesentliche Funktionsmerkmale häufig Toleranzen von wenigen Tausendstel Millimetern erfordern, sind Werkzeuge von absoluter Präzision notwendig, die noch sehr viel präziser gebaut werden müssen als die Komponenten, für deren Herstellung sie eingesetzt werden.

Marketing und Vertrieb

Das aktuell deutlich reduzierte Auslastungsniveau in der gesamten Automobilbranche führt zu Verschiebungen im Nachfrageverhalten unserer Kunden. Soweit Hersteller und TIER-1-Zulieferer noch über internes Know-how in der Metallumformung sowie eigene Presswerke verfügen, ist eine Tendenz zum Insourcing zu beobachten.

Dies betrifft zwar keine laufenden Serienaufträge, da in der Regel eine Veränderung der Lieferkette in unserem Bereich nur schwer und damit zu unattraktiv hohen Kosten möglich wäre. Das Outsourcing-Volumen im Rahmen von Modellwechseln wird jedoch zumindest vorübergehend eher geringer.

Bis auf wenige Ausnahmen werden jedoch von unseren Kunden keine Neuinvestitionen in Presswerke vorgenommen.

Daraus entstehen weitere Chancen für PWO, denn vor dem Hintergrund der reduzierten Ertragskraft in der Automobilindustrie konzentriert sich die Nachfrage immer stärker auf Zulieferer, die jenseits von reinen Outsourcing-Angeboten durch eigene Entwicklungskompetenz substantielle zusätzliche Einsparpotenziale realisieren können. PWO nimmt insbesondere hier eine Spitzenposition ein.

Die Automobilindustrie ist ausreichend transparent und Entscheidungen über neue Fahrzeugmodelle zeichnen sich mit entsprechendem zeitlichem Vorlauf ab, so dass wir uns vertriebsseitig gezielt positioniert haben.

Vor allem können wir unseren Kunden aufgrund unserer breiten Produktpalette oft auch Lösungen in Bereichen anbieten, in denen wir sie bisher noch nicht beliefert haben und so unseren Anteil an ihrem Einkaufsvolumen steigern.

Entscheidende Alleinstellungsmerkmale sind dabei über unsere Innovationskraft in der Produkt- und Prozessentwicklung hinaus, unsere Fähigkeit zur zuverlässigen Belieferung in hohen Stückzahlen, unsere Reputation für höchste Qualität über die gesamte Laufzeit einer Serienproduktion sowie unsere globale Präsenz. Damit setzen wir uns klar vom Wettbewerb ab.

Forschung und Entwicklung

PWO produziert ausschließlich im Kundenauftrag. Entsprechend entsteht auch das überwiegende Volumen der Entwicklungsaufwendungen im Rahmen von Kundenprojekten.

Qualitätsmanagement

Null-Fehler-Qualität ist in der Automobilindustrie der gültige Maßstab für alle Produkte und Prozesse. Dennoch wird dieses Ziel im Industriedurchschnitt bei Weitem noch nicht erreicht. PWO fühlt sich als Hersteller von Sicherheitskomponenten, wie zum Beispiel Komponenten für Airbags oder Luftfedersysteme, Sitzverriegelungen, Lenksäulenhalterungen oder Karosserie- und Fahrwerkstrukturen diesem Qualitätsanspruch in besonderem Maße und unabhängig von den jeweiligen Kundenanforderungen verpflichtet.

Ziel ist es, durch umfangreiche Qualitätssicherungskonzepte in der Entwicklung, im Werkzeugbau und in der Produktion der Null-Fehler-Qualität so nahe wie möglich zu kommen.

Dazu setzen wir in hohem Maße auf eine integrierte, automatisierte Qualitätsprüfung in der Produktion. Entsprechende Mess- und Prüfroboter, Sensoren und/oder Kameras stellen integrale Teile des Produktionsprozesses dar. So stellen wir sicher, dass wir unsere Kunden weitestgehend in Null-Fehler-Qualität beliefern.

Unsere Qualitätssicherungskonzepte werden von Geschäftspartnern in der Anlagen- und Prüftechnik durch den Einsatz und die Weiterentwicklung ihrer Technologien für uns individuell umgesetzt. Damit setzen wir uns auch in diesem Bereich erheblich vom Wettbewerb ab.

Entlang der gesamten internen Wertschöpfungskette haben wir unsere Null-Fehler-Philosophie im PWO-Production-System fest verankert und dokumentieren konzernweit den jeweiligen Leistungsstand aller Teams sichtbar im jeweiligen Betrieb.

Damit stellen wir einen positiven Wettbewerb um höchste Qualität sicher. Die laufende Steigerung unserer Leistungsfähigkeit dient zudem der Sicherung unserer Ertragskraft, da Fehlerkosten permanent reduziert werden.

Logistik und Beschaffung

Wir verarbeiten Stahl, Edelstahl und Aluminium und beschaffen unsere Rohstoffe auf den Weltmärkten. Die Beschaffung stellte bisher, auch bei vorübergehenden weltweiten Nachfragespitzen, kein substantielles Problem dar. Die kurzfristige Disposition erfolgt auf Basis der Vorausschau der verbindlichen Abnahmemengen, die unsere Kunden uns avisieren. Geliefert wird an den mit dem Kunden vereinbarten Ort in der Regel in einem engen Zeitfenster von wenigen Tagen.

Zur Diversifikation der Beschaffung haben wir mit verschiedenen Lieferanten zeitlich gestaffelte Lieferverträge abgeschlossen. Ferner benötigen wir für einen substantiellen Teil unserer Produkte Speziallegierungen. In diesem Bereich arbeiten wir häufig schon ab der Entwicklungsstufe eng mit langjährigen Partnern aus der europäischen Stahlindustrie zusammen und werden von ihnen an unseren internationalen Standorten beliefert. Verpflichtungen über Mindestabnahmemengen gehen wir weder bei Lieferverträgen für Standard- noch für Speziallegierungen ein.

Bei Energie und Wasser, die für den Umformprozess in erheblichen Mengen benötigt werden, ist eine Diversifikation der Lieferantenbasis nicht möglich. Beschaffungssicherheit ist hier jedoch in hohem Maße gegeben.

Zur Sicherung unserer Ertragskraft setzen wir im Rahmen unseres PWO-Production-Systems in allen Bereichen permanente Prozessverbesserungen um, die zu einer kontinuierlichen Reduzierung des Ressourceneinsatzes je Produktionseinheit führen.

Dies schließt nicht nur unter anderem unser eigenes Vorratsmanagement mit ein, sondern erstreckt sich auch auf unsere Lieferanten, so dass wir Effizienzsteigerungen entlang der hierdurch deutlich verlängerten Wertschöpfungs- und Qualitätskette realisieren können.

Arbeitssicherheit und Umweltschutz

Arbeitssicherheit und Umweltschutz werden auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten bei PWO weiterhin großgeschrieben.

Im Berichtsjahr haben wir die Phase niedrigerer Auslastung genutzt, um insbesondere das Arbeitsschutzmanagementsystem dahingehend auszubauen, dass die Unfallzahlen weiter zurückgeführt und dauerhaft auf einem noch niedrigeren Niveau gehalten werden können. Hierzu wurde die in 2007 eingeführte Systematik zur Beurteilung der Gefährdungen beim Arbeiten mit Gefahrstoffen weiterentwickelt und auf alle Tätigkeiten ausgeweitet.

Überall im Unternehmen – auch in den Fertigungsbereichen – besteht nun ein schneller und einfacher, IT-gestützter Zugriff auf Alarmpläne, Flucht- und Rettungswegepläne, Betriebsanweisungen und Unterweisungsunterlagen für jeden Arbeitsplatz sowie zusätzlich auf vertiefende Hintergrundinformationen zum Arbeitsschutz.

In einer elektronischen Unfalldatenbank im Intranet wird darüber hinaus nun transparent und umfassend jede Verletzung erfasst, so dass Führungskräfte gezielt nach Verletzungsschwerpunkten in ihrem Zuständigkeitsbereich suchen und zeitnah Maßnahmen einleiten können.

Als eines der ersten Ergebnisse spiegelten die Verletzungsanalysen den technischen und organisatorischen Arbeitsschutzstandard bei PWO wider und dokumentierten, dass die weitaus häufigste Ursache für Verletzungen verhaltensbedingt ist.

In der Folge haben wir im Berichtsjahr alle Führungskräfte im Bereich des verhaltensbedingten Arbeitsschutzes weitergebildet.

In allen Fertigungsabteilungen wurden Arbeitskreise zu verhaltensbedingtem Arbeitsschutz etabliert, die sich in kurzen Intervallen treffen, für ihre Abteilung sicheres Verhalten definieren und die entsprechende Umsetzung überwachen.

Deren laufende Arbeit wird von den höheren Führungsebenen überwacht und koordiniert, so dass das Arbeitsschutzmanagement auf allen Hierarchieebenen strukturiert verankert ist.

Vor dem Hintergrund der insgesamt restriktiven Steuerung der Investitionen im Berichtsjahr wurden selbstverständlich auch die Investitionen in den Umweltschutz in 2009 begrenzt. Dennoch konnte der Einbau geplanter Messstrecken in das Druckluftnetz realisiert werden, so dass künftig ein feineres Monitoring möglich sein wird.

Wie zu erwarten sanken im Geschäftsjahr 2009 alle Medienverbräuche (Wasser, Strom, Druckluft, u. a.) absolut deutlich. Bezogen auf die Fertigungsstunden oder die Gesamtleistung waren jedoch teilweise – ebenfalls erwartungsgemäß – Steigerungen zu verzeichnen, da der Grundverbrauch mit sinkender Auslastung relativ an Bedeutung gewinnt.

Erfreulicherweise waren jedoch diese Kennzahlen im Geschäftsjahr 2009 insgesamt unwesentlich schlechter als bei voller Auslastung. Dieser Erfolg ist allen Mitarbeitern zu verdanken, die konsequent Anlagen bzw. ganze Bereiche während der Freischichten abschalten.

Hierzu trägt auch die Arbeit der administrativen Bereiche bei, die durch gezielte Auftrags- und Personalplanung im Spannungsfeld zwischen Lieferabrufen, sinnvollen Losgrößen und Beständen die Sparmaßnahmen wirkungsvoll unterstützt haben.

Risikobericht

Beschreibung der risikopolitischen Strategie

Ziel unserer risikopolitischen Strategie ist die Vermeidung und Begrenzung operativer Risiken, soweit möglich und wirtschaftlich sinnvoll. Risiken aus dem Finanzbereich, die sich nicht zwingend aus unserem operativen Geschäft ergeben, beispielsweise durch das Eingehen offener Positionen in Derivaten, werden vermieden. Entsprechend wird der Finanzbereich auch nicht als Profitcenter geführt.

Darüber hinaus haben wir unser Geschäftsmodell und unsere operativen Prozesse grundsätzlich im Sinne einer Begrenzung von Risiken aufgestellt und arbeiten fortwährend daran, diese Positionierung noch weiter zu verstärken:

- Als Innovationsführer setzen wir Standards in unseren Produktbereichen anstatt ihnen zu folgen.
- Als Qualitätsführer liefern wir weitestgehend Null-Fehler-Qualität. Risiken aus Produktmängeln bestehen daher in nur sehr geringem Maße.
- Unsere breit diversifizierte Produktpalette macht uns weitgehend unabhängig von Nachfrageschwankungen in einzelnen Bereichen und vom Markterfolg einzelner Fahrzeugmodelle.
- Die flexible Aufstellung unseres Maschinenparks ermöglicht eine optimierte Auslastung der Produktionskapazitäten, auch wenn sich unsere Auftragsstruktur im Zeitverlauf ändert.
- Mit unserer weltweiten Aufstellung sind wir einer der wesentlichen Lieferanten unserer Kunden mit erheblichen positiven Umsatzeffekten auch für unseren etablierten deutschen Standort.
- Der Aufbau von Standorten in Regionen mit nachhaltig hohem Outsourcing-Volumen begrenzt die Risiken einer strukturellen Unterauslastung unserer Kapazitäten.

Grundzüge des Risikomanagements von PWO

Das bewährte Risikomanagement-System von PWO haben wir auch im Geschäftsjahr 2009 kontinuierlich weiterentwickelt. Grundsätzliche Veränderungen waren weiterhin nicht vorzunehmen; die vom Vorstand formulierten Grundsätze wurden, soweit notwendig, angepasst und entsprechend in unserem Risikomanagement-Handbuch dokumentiert. In diesem werden Risiken sowie ihre Behandlung systematisch erfasst, beschrieben und ausgewertet.

Die „Risk-Owner“ berichten dem Vorstand regelmäßig monatlich sowie unverzüglich, falls neue wesentliche Risiken erkennbar werden.

Die Funktionsfähigkeit des Risikomanagement-Systems wird intern regelmäßig überprüft. Es wurde auch 2009 wieder vom Abschlussprüfer im Rahmen des Jahresabschlusses geprüft und in seiner Wirksamkeit bestätigt.

Das Risikomanagement-System wird konzernweit einheitlich angewendet. Dabei befindet sich das System an den einzelnen Produktionsgesellschaften entsprechend ihren jeweiligen Entwicklungsstadien in verschiedenen Phasen der Einführung.

In vollem Umfang wird es in Deutschland, Kanada und der Tschechischen Republik angewendet. An unserem mexikanischen Standort haben wir 2007 mit der Einführung begonnen und inzwischen, angepasst an die individuelle Situation vor Ort, diverse zentrale Elemente eingeführt.

Der Standort in China befindet sich weiterhin in der Aufbauphase und realisiert noch sehr niedrige Umsätze. Entsprechend sind die laufenden Geschäftsprozesse derzeit wenig komplex und können noch mit ausgewählten Bausteinen unseres Risikomanagement-Systems überwacht werden.

Beschreibung der wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems

Als kapitalmarktorientierte Kapitalgesellschaft im Sinne des § 264d HGB sind wir gemäß § 289 Abs. 5 HGB verpflichtet, die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess zu beschreiben.

Das interne Kontroll- und Risikomanagement-System im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess ist gesetzlich nicht definiert.

Wir verstehen das interne Kontroll- und Risikomanagement-System als umfassendes System und lehnen uns an die Definitionen des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V., Düsseldorf, zum rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystem (IDW PS 261 Tz. 19 f.) und zum Risikomanagement-System (IDWPS 340, Tz. 4) an.

Unter einem internen Kontrollsystem werden danach die von dem Management im Unternehmen eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen verstanden, die gerichtet sind auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Managements

- zur Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit (hierzu gehört auch der Schutz des Vermögens, einschließlich der Verhinderung und Aufdeckung von Vermögensschädigungen),
- zur Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie
- zur Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften.

Das Risikomanagement-System beinhaltet die Gesamtheit der organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Risikoerkennung und zum Umgang mit den Risiken unternehmerischer Betätigung.

Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sind bei PWO folgende Strukturen und Prozesse implementiert:

Der Vorstand trägt die Gesamtverantwortung für das interne Kontroll- und Risikomanagement-System im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess in der Gesellschaft. Über eine fest definierte Führungs- und Berichtsorganisation sind alle strategischen Einheiten eingebunden.

Die Bilanzierungsvorschriften im PWO-Konzern stellen die einheitliche Bilanzierung und Bewertung der einbezogenen inländischen und ausländischen Unternehmen sicher. Den Richtlinien liegt unter anderem ein konzernweit einheitlicher Kontenrahmen zugrunde.

Die Erfassung der Geschäftsvorfälle erfolgt bei den operativen Einheiten in einem einheitlichen, im Wesentlichen auf SAP basierenden, Buchungssystem, das beispielsweise auch Plausibilitätskontrollen des Rechnungslegungsprozesses der strategischen Einheiten ermöglicht.

Die Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie die Prozesse des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems sind in einem Handbuch niedergelegt, das in regelmäßigen Abständen an aktuelle externe und interne Entwicklungen angepasst wird.

Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess erachten wir solche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems als wesentlich, die die Bilanzierung und die Gesamtaussage des Jahresabschlusses einschließlich Lagebericht maßgeblich beeinflussen können. Dies sind insbesondere die folgenden Elemente:

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche mit Relevanz für den Rechnungslegungsprozess;
- Monitoringkontrollen zur Überwachung des Rechnungslegungsprozesses und deren Ergebnisse auf Ebene des Vorstands und auf Ebene der strategischen Einheiten;
- präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen sowie in operativen, leistungswirtschaftlichen Unternehmensprozessen, die wesentliche Informationen für die Aufstellung des Jahresabschlusses einschließlich Lagebericht generieren, inklusive einer Funktionstrennung und von vordefinierten Genehmigungsprozessen in relevanten Bereichen;
- Maßnahmen, die die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung von rechnungslegungsbezogenen Sachverhalten und Daten sicherstellen;
- Maßnahmen zur Überwachung des rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagement-Systems.

Veränderung der Risikosituation 2009

Der PWO-Konzern war 2009 durch die Auswirkungen der Finanzmarktkrise und die in der Folge zu verzeichnende schwere Rezession in vielen Volkswirtschaften der Welt deutlich gestiegenen Risiken ausgesetzt.

Die Automobilbranche war dabei weltweit überdurchschnittlich stark betroffen. Gleichzeitig waren die Banken – bedingt durch den massiven Abschreibungsbedarf auf Produkte, die inzwischen als „toxisch“ bezeichnet werden – in ihrer Funktion als Refinanzierer der Realwirtschaft erheblich eingeschränkt.

PWO hat auf diese Situation mit umfangreichen, kurzfristig wirksamen Kostensenkungen reagiert sowie der Liquiditätssicherung höchste Priorität eingeräumt und Investitionen, soweit möglich, gekürzt oder verschoben sowie die Kapitalbindung im Umlaufvermögen noch weiter reduziert.

Parallel hierzu wurde die Kommunikation mit den bestehenden Bankenpartnern intensiviert und Beziehungen zu neuen Partnern aufgebaut.

Insgesamt ist es damit gelungen, die Liquidität des Konzerns im Geschäftsjahr 2009 sicherzustellen und substantielle Risiken abzuwenden.

Marktrisiken

Zu den Marktrisiken gehört die Sicherstellung einer ausreichenden Auslastung unserer Produktionsstandorte durch geeignete Aufträge für Serienproduktionen zu für unser kapitalintensives Geschäft notwendigen Margen.

In Phasen üblicher Schwankungen der Automobilindustrie wird unser Wachstum maßgeblich von der Differenz aus dem Auslauf bestehender sowie den An- und Hochläufen neuer Serienproduktionen bestimmt, die sich wiederum aus der Markteinführung neuer Fahrzeugmodelle unserer Kunden ergeben.

Bei bestehenden Aufträgen für Serienproduktionen erstrecken sich die Marktrisiken insbesondere auf Anlaufverschiebungen von Neuprojekten sowie auf Absatzschwankungen in der Serienproduktion durch Schwankungen auf der Kundenseite bei deren geplanten Stückzahlen.

Durch unsere breite Produktpalette mit über 1.000 verschiedenen Komponenten und Baugruppen, die wir für den kundenindividuellen Bedarf produzieren, begegnen wir diesen Marktrisiken wirksam.

Für die Auslastung unseres Maschinenparks sind wir nicht auf einzelne Großaufträge in bestimmten Teilssegmenten des Marktes angewiesen. Wir können daher unseren Vertrieb darauf ausrichten, zusätzliche Aufträge zu akquirieren, deren Produktionslaufzeiten und Anforderungen an den Maschinenpark unsere Auslastung optimieren. Und bei denen wir für unsere Kunden über innovative Lösungen in der Produkt- und Prozessentwicklung einen so substanziellen Zusatznutzen realisieren können, dass gleichzeitig für PWO attraktive Margen erzielbar sind.

Ferner bedeutet eine derart hohe Anzahl laufender Serienproduktionen, dass sich die Schwankungen einzelner Aufträge in der Regel ausgleichen und damit zu einer Stabilisierung unseres Umsatzes während der Serienlaufzeiten beitragen.

Dies verhindert zugleich eine Abhängigkeit von Großkunden, da sich die Umsätze mit einzelnen Konzernen der Automobilindustrie immer auf diverse vertraglich eigenständige Einzelprojekte mit jeweils eigenen Produkten, unterschiedlichen Laufzeiten und Volumina verteilen. Die Wahrscheinlichkeit des gleichzeitigen Ausfalls aller Projekte eines Kunden ist äußerst gering.

Bei Abbruch von Verträgen, die bezüglich definierter, von uns zu erbringender Leistungen Amortisationsvereinbarungen über die gesamte Vertragslaufzeit beinhalten, bestehen für die Kunden darüber hinaus Leistungsverpflichtungen. Auch projektspezifische Marktrisiken sind im Falle von Investitionen und Vorfinanzierungen von Leistungen im marktüblichen Rahmen vertraglich abgesichert.

Diese Aufstellung kann jedoch naturgemäß nicht vor den Belastungen schützen, die mit dem historisch außergewöhnlich starken und vor allem weltweit einheitlichen jüngsten Absatzeinbruch der gesamten Automobilindustrie verbunden waren.

Aufgrund der relativ langen Vorlaufzeiten von Serienanläufen in unserem Geschäft können wir bei Markteinbrüchen wie dem der Jahre 2008/2009 im Wesentlichen über eine Anpassung der Kostenbasis reagieren.

Dies haben wir konsequent und erfolgreich umgesetzt. Für die Zukunft gehen wir davon aus, dass sich die Marktvolatilitäten wieder an früheren Zyklen orientieren werden und unsere Aufstellung damit wieder ihre stabilisierende Wirkung entfalten kann.

Darüber hinaus setzen wir auf eine permanente Steigerung der Flexibilität aller Geschäftsprozesse. Damit können wir auch kleinere Mengeneinheiten wirtschaftlich sinnvoll produzieren und so deutlich flexibler auf Nachfrageschwankungen reagieren.

Auch die permanente Zunahme des Wettbewerbsdrucks gehört zu den typischen Merkmalen der Automobilzulieferindustrie und hat sich zuletzt spürbar verstärkt.

Als Innovationsführer realisieren wir für unsere Kunden einen quantifizierbaren Mehrwert. Darüber hinaus steigern wir permanent die Effizienz aller betrieblichen Prozesse. Unsere langjährig nachhaltig positive Entwicklung dokumentiert, dass wir in der Lage sind, diese Risiken erfolgreich zu beherrschen.

Leistungs- und Qualitätsrisiken

Zu den wesentlichen Risiken für den PWO-Konzern gehören Leistungs- und Qualitätsrisiken. Serienproduktion für die internationale Automobilbranche bedeutet heute, die Anforderungen an höchste Prozesssicherheit und Qualität sowie Liefertreue und Zuverlässigkeit in der Großserie über viele Jahre hinweg dauerhaft erfüllen zu können.

Leistungsausfälle gegenüber dem Kunden führen nicht nur zu monetären, sondern vor allem auch zu erheblichen Reputationsschäden, welche die Position des Lieferanten bei den jährlichen Preisverhandlungen während der Laufzeit eines Auftrags sowie bei der Vergabe neuer Aufträge erheblich schwächen können.

Entsprechend sind Prozesssicherheit und Leistungszuverlässigkeit wesentliche Grundvoraussetzungen für den Erhalt und den Ausbau der Ertragskraft unseres Unternehmens. Das Management von Leistungs- und Qualitätsrisiken ist daher ein integraler Bestandteil aller unserer Geschäftsprozesse und Unternehmensentscheidungen.

Im Rahmen unseres PWO-Production-Systems werden Verlauf und Stabilität unserer Prozesse dokumentiert, damit transparent gemacht und sind so einer permanenten systematischen Verbesserung zugänglich.

Maßgeblich ist dabei die Fähigkeit unserer Mitarbeiter, mögliche Leistungsrisiken bereits vor ihrer Entstehung aus der Summe der durch den Produktionsprozess zur Verfügung gestellten Daten herauszulesen und frühzeitig richtig zu reagieren.

In diesen Zusammenhang gehört auch die vorbeugende Wartung von Umformpressen, Schweiß- und Montageanlagen sowie Werkzeugen, so dass Störungen und Ausfälle minimiert werden.

Darüber hinaus streben wir an, ein Produkt immer auf mindestens zwei geeigneten Maschinen herstellen zu können, so dass eventuelle Maschinenstörungen aufgefangen werden können.

Heute sind wir in vielen Bereichen unserer Produktpalette Benchmark für eine effiziente Produktion komplexer Komponenten in der Großserie.

Jenseits der Anforderungen unserer Kunden sowie unserer gesetzlichen Verpflichtungen fühlen wir uns als Hersteller von Sicherheitskomponenten darüber hinaus besonderen Qualitätsstandards verpflichtet.

Wir haben daher im gesamten Konzern eine Null-Fehler-Philosophie etabliert und bauen zusätzlich sukzessive die notwendigen Prozesse auf, um nicht nur Null-Fehler zu liefern, sondern dies auch über den gesamten Produktionsprozess hinweg detailliert protokollieren und dem Kunden dokumentieren zu können.

Damit setzen wir uns erneut deutlich vom Wettbewerb ab und untermauern unsere marktführende Position.

Das dargestellte Niveau an Leistungszuverlässigkeit und Produktqualität gilt es dabei nicht nur an unseren etablierten Standorten in Deutschland, der Tschechischen Republik und Kanada zu verfeinern, sondern sukzessive auch auf unsere jüngeren Standorte in Mexiko und China zu übertragen.

Insgesamt erfordern die Absatzmärkte dieser Länder jedoch heute noch nicht die hochkomplexen und vollautomatisierten Produktionsverfahren wie sie insbesondere am Hochlohn-Standort Oberkirch, in Kitchener, Kanada und Valašské Meziříčí, Tschechische Republik zum Einsatz kommen.

Entsprechend bestehen größere zeitliche Spielräume im Produktionsprozess, was zur Risikobegrenzung beiträgt.

Führungsrisiken an den internationalen Standorten

Im Zuge unserer Internationalisierungsstrategie haben wir unser Standortportfolio in den letzten Jahren um Produktionen in der Tschechischen Republik, in Mexiko und in China erweitert.

Leistungs- und Qualitätsrisiken an diesen Standorten begrenzen wir mit konzernweit einheitlichen Geschäfts- und Produktionsprozessen, die im Rahmen unseres PWO-Production-Systems dokumentiert und überwacht werden.

Nach einem zum Teil noch unbefriedigenden Anlaufmanagement in 2008 haben der tschechische und der mexikanische Standort inzwischen deutlich stabilere Prozesse erreicht. China befindet sich weiterhin planmäßig in der Aufbauphase.

Die Standorte sind in Regionen positioniert, in denen seitens dort ansässiger Automobilhersteller und -zulieferer eine nachhaltig hohe Nachfrage in unserem Leistungsspektrum besteht.

Wir sind daher auch in der gegenwärtigen Schwächephase der Branche weiterhin davon überzeugt, in vertretbaren Zeiträumen ausreichende Aufträge akquirieren zu können, um die Standorte auszulasten und die den getätigten Investitionen angemessenen Kapitalrenditen zu erzielen.

Zur Risikobegrenzung und zur Vermeidung von Leerkapazitäten werden Investitionsentscheidungen ausschließlich auf Basis vorliegender Aufträge getroffen.

In China bestehen jedoch Risiken aus Vorlaufinvestitionen nicht nur für die Produktionsanlagen, sondern auch für die Infrastruktur, da wir diesen Standort neu aufgebaut haben. Entsprechend überwachen wir die Entwicklung hier sehr eng.

Forderungsrisiken

In der Abschwungphase der Automobilindustrie haben die Forderungsrisiken tendenziell zugenommen. Die rückläufigen Marktvolumina und in der Folge steigenden Rabatte für die Käufer von Neuwagen belasten die aufgrund der hohen Wettbewerbsintensität in der Branche ohnehin begrenzte Ertragskraft der Hersteller und ihrer Zulieferer in erheblichem Maße zusätzlich.

2009 war erneut eine deutliche Anzahl an Insolvenzen von Zulieferern, unter denen sich auch bekannte und größere Adressen befanden, zu verzeichnen.

Darüber hinaus ist aktuell auch unter den Herstellern eine Marktkonsolidierung zu beobachten – derzeit insbesondere durch Übernahmen von Marken, aber auch einzelne Schließungen sind in der Diskussion.

Wir beliefern internationale Automobilhersteller und ihre Zulieferer, die bereits über viele Jahrzehnte erfolgreich am Markt etabliert sind.

Dies begrenzt unsere Forderungsrisiken grundsätzlich. Gleichzeitig verfolgen wir Marktentwicklungen und Kundenverhalten sehr eng, um frühzeitig potenzielle Warnsignale zu erkennen und nach Möglichkeit gegensteuern zu können. Als zusätzliche Absicherung haben wir eine Warenkreditversicherung abgeschlossen.

Auch im Ausland arbeiten wir vor allem in der Anfangsphase im Wesentlichen mit bestehenden Kunden des Konzerns zusammen, mit denen sich eine langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit entwickelt hat, so dass dort keine grundsätzlich höheren Risiken bestehen.

Wir sehen uns deshalb insgesamt keinen substantiellen Forderungsrisiken ausgesetzt. Unsere Produkte – ob direkt oder indirekt geliefert – sind immer absolut notwendig für den Fertigungsprozess des Fahrzeugherstellers.

Immer häufiger werden wir darüber hinaus als alleiniger Lieferant eingesetzt. Entsprechend müssen bei etwaigen Problemfällen alle Partner der Lieferkette konstruktive Lösungen finden und tun dies auch.

Finanzrisiken

Im Bereich der Finanzrisiken bestehen vor allem Finanzierungs-, Zins- und Währungsrisiken. Die Finanzierungsrisiken sind 2009 im Zuge der Finanzmarktkrise und ihres Übergreifens auf die Realwirtschaft, insbesondere auf die Automobilindustrie, in nicht zu unterschätzendem Maße gestiegen.

Dies betraf allerdings weniger den PWO-Konzern selbst, sondern vielmehr die allgemein eingeschränkte Verfügbarkeit externer Finanzierungsmitel durch die Banken. PWO hat sich eine langjährige Reputation als erfolgreiche Gesellschaft mit soliden und wenig volatilen Finanzdaten erworben.

Die zum Teil sehr langfristigen Beziehungen zu unseren Bankpartnern, die daraus entstanden sind, haben sich als tragfähig genug erwiesen, um auch ein so schwieriges Jahr wie 2009 gemeinsam zu meistern. Unser Zugang zu ausreichenden Refinanzierungsmitteln stand im Jahresverlauf nie ernsthaft in Zweifel.

Dazu haben sowohl unsere bereits ausgangs 2008 eingeleiteten umfassenden Maßnahmen zur Kostensenkung und zur Reduzierung des Finanzierungsbedarfs der Gesellschaft beigetragen wie auch die Tatsache, dass wir bereits 2008 einen erheblichen Teil der damaligen kurzfristigen Bankverbindlichkeiten langfristig gesichert hatten.

Finanzierungsrisiken können ferner im Zusammenhang mit der Anlage liquider Mittel sowie dem Bestand an derivativen finanziellen Vermögenswerten entstehen, sofern Finanzinstitute ihre Verpflichtungen nicht erfüllen.

Wir steuern dies durch Diversifizierung und sorgfältige Auswahl der Kontrahenten. Gegenwärtig sind keine liquiden Mittel oder derivativen finanziellen Vermögenswerte aufgrund von Ausfällen überfällig oder wertberichtigt.

Zinsrisiken werden durch eine angemessene Kombination aus kurz- und langfristigen Krediten begrenzt. Mit langfristigen Kundenaufträgen verbundene Investitionen und Vorfinanzierungen von Leistungen werden grundsätzlich projektbezogen langfristig finanziert. Bei variabel verzinslichen Darlehen werden zusätzlich auch Zinsswaps eingesetzt.

Im Bereich der Währungsrisiken waren in den letzten Jahren deutlich gestiegene Volatilitäten zu verzeichnen, weil sich an den Devisenmärkten – ähnlich wie an den Rohstoffmärkten – verstärkt Finanzinvestoren engagierten, deren Investitionsentscheidungen anderen Zyklen folgen als die Entwicklung der Realwirtschaft. Wir gehen davon aus, dass auch für die Zukunft mit anhaltend hohen Volatilitäten zu rechnen ist.

Zur Begrenzung von Währungsrisiken im operativen Geschäft schließen wir konzernweit auf Basis vergleichbarer Grundsätze Sicherungsgeschäfte ab. Darüber hinaus sind solche Risiken im Bereich der Beschaffung strukturell dadurch begrenzt, dass alle Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe für die Standorte Oberkirch und Tschechien und – soweit besondere Stahlqualitäten und -legierungen in Nordamerika oder Asien nicht verfügbar sind – auch für diese Standorte in Europa eingekauft werden.

Entsprechend lauten auch unsere langfristigen Lieferverträge auf Euro. Die wesentlichen Währungsrisiken ergeben sich daher aus den in lokaler Währung zu bezahlenden Lohnsummen.

Am Standort in Kanada sind für den Konzern über die Wechselkursveränderungen zwischen dem Euro und dem kanadischen Dollar hinaus auch die Veränderungen zwischen dem kanadischen und dem US-Dollar von Bedeutung, da dieser Standort den gesamten nordamerikanischen Raum beliefert.

Beschaffungsrisiken

Zu den für unsere Produktionsprozesse notwendigen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen gehören insbesondere Stahl sowie in deutlich geringerem Umfang Aluminium.

Diese Metalle kaufen wir auf dem Weltmarkt ein, auf dessen Angebot und Preisbildung wir keinen Einfluss haben. Im Zuge der weltweiten Rezession entspannte sich 2009 die Situation an den Rohstoffmärkten. Grundsätzlich sind jedoch auch künftig Preissteigerungen, eine Zunahme der Volatilität der Preisentwicklung sowie gelegentliche Angebotsverknappungen zu erwarten.

Dies dürfte resultieren aus einer weiter steigenden Nachfrage der Schwellenländer – wie insbesondere China und Indien – nach diesen Metallen und langfristig steigenden Erz- und Energiepreisen, die die Stahlherstellung verteuern. Darüber hinaus ist derzeit nicht absehbar, dass sich die Spekulation von Finanzinvestoren an den Rohstoffmärkten wieder zurückbilden wird.

Wir begrenzen Beschaffungsrisiken grundsätzlich durch langfristige Beziehungen und Rahmenverträge mit unseren Lieferanten für alle wesentlichen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe.

Aufgrund unserer langjährigen, vertrauensvollen Zusammenarbeit mit unseren Kunden ist es uns bisher immer gelungen, bei Preissteigerungen auf den Beschaffungsmärkten mit ihnen akzeptable Lösungen zu vereinbaren.

Umgekehrt geben wir Entlastungen durch rückläufige Preise entsprechend weiter. Angesichts des weltweiten Einbruchs der wirtschaftlichen Leistung in 2009 war die Beschaffungssituation im Berichtsjahr sowohl bezüglich der Mengen wie auch der Preise weitgehend entspannt.

Schadenrisiken

Gegen das Risiko von Schadensfällen sichern wir uns mit entsprechenden Versicherungen ab, deren Deckungssummen konzernweit laufend überprüft und, soweit erforderlich, angepasst werden. Eine ausreichende Absicherung ist damit jederzeit gewährleistet.

Darüber hinaus haben wir im Geschäftsjahr 2009 an unserem größten Standort Oberkirch den Aufbau eines Business-Continuity-Managements weiter fortgesetzt, also eines unternehmensindividuellen Notfall- und Krisenmanagements zur systematischen Vorbereitung auf die Bewältigung unternehmenskritischer Notfallsituationen.

IT-Risiken

PWO verfügt über eine umfassende, moderne IT-Infrastruktur, die zu den laufenden Effizienzsteigerungen im Konzern substantiell beiträgt.

Über die Anwendungen im kaufmännischen Bereich und in der Produktentwicklung hinaus setzen wir auch in der Produktion elektronische Datenverarbeitungsprogramme insbesondere zur Überwachung der Prozesse ein.

Ferner sind wir mit der Infrastruktur unserer Kunden, Zulieferer und Produktionspartner für den vollautomatischen Datenaustausch verbunden.

Zur Begrenzung von Risiken setzen wir auf am Markt erprobte Standardsoftware, die wir für unseren individuellen Bedarf laufend weiterentwickeln.

Darüber hinaus überwachen wir unsere IT-Prozesse im Konzern permanent und umfassend durch hierauf spezialisierte Mitarbeiter, um die Funktionsfähigkeit der Systeme sicherzustellen und Risiken frühzeitig zu begegnen.

Gesamtaussage zur Risikosituation des PWO-Konzerns

Die schweren Rezessionen in vielen Volkswirtschaften, im globalen Finanzmarkt sowie in der Automobilbranche scheinen im Verlauf des Jahres 2009 ihren Tiefpunkt überwunden zu haben. Damit hat sich auch die Risikosituation für den PWO-Konzern deutlich entspannt.

Der Aufstieg aus dem konjunkturellen Tal birgt jedoch noch erhebliche Risiken, und es wird zumindest in der Automobilindustrie mehrere Jahre dauern, bis die Produktion wieder an das frühere Niveau wieder anknüpfen können.

Wir beobachten daher die Risikosituation des Konzerns weiterhin detailliert, um auf eventuell wieder zunehmende oder neu auftauchende Risiken frühzeitig reagieren und Gegenmaßnahmen ergreifen zu können.

Der Konzern hat seine Kostenbasis erheblich angepasst und damit Ertragspotenziale für die Zukunft geschaffen. Der Fokus der Steuerung liegt nun darauf, diese Potenziale in reale Gewinne umzuwandeln und so die Belastungen der Bilanzstruktur, die seit 2008 hingenommen werden mussten, wieder zurückzuführen.

Vergütungsbericht

Der Corporate-Governance-Bericht auf den Seiten 14 bis 18 enthält den Vergütungsbericht mit den individualisierten Bezügen von Vorstand und Aufsichtsrat. Der Vergütungsbericht ist Bestandteil des Lageberichts.

Veränderung in den Organen

Die Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat hat sich im Geschäftsjahr 2009 nicht verändert.

§ 289a HGB, Erklärung zur Unternehmensführung

Die Erklärung zur Unternehmensführung der Progress-Werk Oberkirch AG wurde auf der Internetseite der Gesellschaft unter dem Link www.progress-werk.de/investorrelations/corporate-governance.html veröffentlicht.

Angaben nach § 289 Absatz 4 und § 315 Absatz 4 HGB

Im Folgenden werden die nach den §§ 289 Absatz 4 und 315 Absatz 4 HGB erforderlichen Angaben dargestellt und erläutert.

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt 6.391 TEUR und ist eingeteilt in 2.500.000 auf den Inhaber lautende Stammstückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von gerundet 2,56 EUR je Aktie. Alle Aktien sind mit identischen Rechten ausgestattet und gewähren in der Hauptversammlung jeweils eine Stimme.

Stimmrechtsbeschränkungen, Einschränkungen der Übertragungsmöglichkeiten, Vorzüge oder Sonderrechte mit Kontrollbefugnissen bestehen nicht. Auf die Regelungen des Aktiengesetzes über die mit dem Aktienbesitz verbundenen Rechte und Pflichten wird verwiesen. Dem Vorstand sind keine Beschränkungen bekannt, die zwischen den Aktionären vereinbart wurden und die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen.

Die Consult Invest Beteiligungsberatungs-GmbH, Böblingen, hat uns eine Beteiligung an der Progress-Werk Oberkirch AG in Höhe von 55,282 Prozent angezeigt.

Weitere Beteiligungen, die 10 Prozent der Stimmrechte überschreiten, sind dem Vorstand nicht bekannt. Eine Beteiligung von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern im Sinne des § 315 Absatz 4, Nr. 5 HGB besteht nicht.

Der Vorstand besteht gemäß Satzung aus zwei oder mehr Mitgliedern. Sie werden für höchstens fünf Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit ist jeweils für höchstens fünf Jahre zulässig.

Der Aufsichtsrat entscheidet über die Anzahl der Vorstandsmitglieder, ihre Bestellung und den Widerruf ihrer Bestellung sowie den Abschluss, die Änderung und die Kündigung der mit den Vorstandsmitgliedern abzuschließenden Anstellungsverträge.

Er kann ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden oder zum Sprecher des Vorstands ernennen. Die Ernennung sowie die Bestellung von Vorstandsmitgliedern kann er auch vor Ablauf der Amtszeit widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt.

Gemäß § 179 Absatz 1 und § 119 Absatz 1, Nr. 5 AktG bedarf jede Satzungsänderung eines Beschlusses der Hauptversammlung. Abweichend von § 179 Absatz 2, Satz 1 AktG sieht § 15 der Satzung vor, dass Beschlüsse zur Satzungsänderung durch die Hauptversammlung mit einfacher Mehrheit der Stimmen des bei der Beschlussfassung stimmberechtigten Grundkapitals gefasst werden können, soweit nicht nach zwingenden gesetzlichen Vorschriften eine größere Mehrheit erforderlich ist. Darüber hinaus ist der Aufsichtsrat befugt, Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur deren Fassung betreffen.

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 26. Mai 2009 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 26. Mai 2014 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Geldeinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 3.195.574,26 EUR zu erhöhen (genehmigtes Kapital). Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen.

Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Spitzenbeträge von dem Bezugsrecht der Aktionäre auszunehmen sowie das Bezugsrecht der Aktionäre bis zu einem Nennbetrag von insgesamt 319.557,43 EUR auszuschließen, um die neuen Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft und ihrer Konzerngesellschaften auszugeben.

Für den Fall eines Kontrollwechsels infolge einer Übernahme wurden, außer den in Kreditverträgen und Verträgen mit Kunden enthaltenen üblichen Sonderkündigungsrechten, keine weiteren Vereinbarungen getroffen. Auch gegenüber dem Vorstand und den Arbeitnehmern bestehen keine Entschädigungsvereinbarungen.

Nachtragsbericht

Nach Ende des Geschäftsjahres sind keine Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, über die zu berichten wäre.

Abhängigkeitsbericht

Über die Beziehungen zur Consult Invest Beteiligungsberatungs-GmbH, Böblingen, wurde ein Abhängigkeitsbericht gemäß § 312 AktG erstellt.

Der Bericht schließt wie in den Vorjahren unverändert mit der folgenden Erklärung: „Berichtspflichtige Vorgänge haben im Geschäftsjahr nicht vorgelegen“.

Prognosebericht

Wirtschaftliches Umfeld | Gesamtwirtschaft

Die Rezession in der Weltwirtschaft hat zwar schon im Frühsommer 2009 ihre Talsohle verlassen, die Tragfähigkeit der seither als Folge der Konjunkturprogramme eingetretenen Erholung ist jedoch unverändert gering.

Dies zeigen die zahlreichen Dämpfer im vierten Quartal 2009, insbesondere auch in Deutschland. So verharrte die Investitionstätigkeit unverändert auf sehr niedrigem Niveau und hat sich die Industrieproduktion – insbesondere nach dem Auslaufen der Umweltprämien zur Stimulierung des Automobilabsatzes – wieder deutlich beruhigt. Darüber hinaus waren die Auftragseingänge in der Industrie im Dezember rückläufig.

Hinzu kommen auf der internationalen Ebene die zunehmend ins Blickfeld rückende enorme Verschuldungsproblematik in zahlreichen Ländern sowie die anhaltend schwache Verfassung des US-Immobilienmarktes und die ausbleibende Belebung am amerikanischen Arbeitsmarkt.

Die Datenlage bleibt widersprüchlich. So hat sich zwar der Index der Konjunkturerwartungen des Mannheimer Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) im Januar 2010 den vierten Monat in Folge auf den tiefsten Stand seit Juli 2009 zurückgebildet. Gleichzeitig steigen aber, gemessen am ifo-Konjunkturbarometer, Stimmung und Geschäftserwartungen der Unternehmen deutlich an.

Insgesamt schwanken die deutschen Wachstumsprognosen für 2010 auf niedrigem Niveau zwischen einem und knapp über zwei Prozent. Die Bundesregierung geht von einem Anstieg der Wirtschaftsleistung um rund 1,5 Prozent aus. Einen selbsttragenden, stabilen Aufschwung sieht angesichts der auslaufenden Impulse der Fiskalpolitik, der restriktiven Kreditkonditionen sowie der angespannten Lage am Arbeitsmarkt fast niemand.

Auch für die Eurozone bleiben die Erwartungen zurückhaltend. Namhafte europäische Wirtschaftsforschungsinstitute sehen das reale BIP in den ersten beiden Quartalen des Jahres 2010 jeweils nur um 0,2 Prozent steigen.

Die OECD erwartet für die Eurozone 2010 ein Wachstum von nur 0,9 Prozent. Für andere Länder Europas, wie Großbritannien, sind die Erwartungen der OECD ähnlich zurückhaltend.

Wirtschaftliches Umfeld | Automobilbranche

Die Perspektive für die deutsche Automobilwirtschaft ist aus Sicht des VDA in erster Linie auf eine bevorstehende Normalisierung gerichtet, d. h. auf die Zeit nach dem Auslaufen der Absatzstimulierung durch die Umweltprämie.

Zusätzlich kommt dem Konsumentenvertrauen besondere Bedeutung zu, wenn es um die weitere Entwicklung des Automobilmarktes in Deutschland geht.

Die Zuversicht der Verbraucher hat im Winter 2009/2010 nachgelassen, im Wesentlichen aus Furcht vor steigender Arbeitslosigkeit. Dies zeigen die Erhebungen der Nürnberger Gesellschaft für Konsumforschung.

Erste Hinweise gaben die Auftragseingänge der deutschen Hersteller in den Monaten nach Auslaufen der Umweltprämie. Zwar sehen die Vorjahresvergleiche auf den ersten Blick noch recht stabil aus (-6 Prozent in Oktober und November; -3 Prozent im Dezember).

Allerdings ist hier die im Spätjahr 2008 schon stark ermäßigte Basis zu berücksichtigen. So war der Rückgang im November 2008 mit -28 Prozent sehr kräftig ausgefallen.

Im Januar 2010 blieben die Inlandsbestellungen aufgrund des Wegfalls der Umweltprämie um 16 Prozent hinter dem Vorjahresvolumen zurück, saisonbereinigt erreichten sie jedoch immerhin das Vormonatsniveau.

Da sich an dieser jüngsten Tendenz zunächst wenig ändern dürfte, gehen die Hoffnungen der Automobilhersteller für 2010, ähnlich wie für die Gesamtwirtschaft, klar in Richtung Exportbelebung.

Im Gesamtjahr 2009 blieben die Auslandsbestellungen zwar noch um 10 Prozent hinter dem Volumen von 2008 zurück. In den letzten fünf Monaten sind sie jedoch um 16 Prozent gestiegen. Die Ausfuhr legte im vierten Quartal um 15 Prozent zu.

Dieser positive Trend hat sich auch Anfang 2010 fortgesetzt. Die Bestellungen aus dem Ausland übertrafen das Ordervolumen vom Januar 2009 um 38 Prozent und mit 264.500 Pkw setzten die deutschen Hersteller 18 Prozent mehr Fahrzeuge im Ausland ab als vor einem Jahr.

Damit wirkt sich die Belebung des Exports stabilisierend auf die Produktion im Inland aus: Die Fertigung in den deutschen Werken wurde im Dezember mit +24 Prozent wieder deutlich gesteigert. Dank der verbesserten Exportnachfrage wurden mit 362.700 Pkw auch im Januar 2010 in den deutschen Werken 17 Prozent mehr Fahrzeuge hergestellt.

Insgesamt geht der VDA aufgrund der anziehenden Auslandsmärkte und weiterer Marktanteilsgewinne der deutschen Hersteller davon aus, dass die inländische Automobilproduktion trotz des schwächeren Inlandsgeschäfts 2010 mindestens Vorjahresniveau erreichen wird.

Wirtschaftliches Umfeld | Zulieferindustrie

Die deutsche Zulieferindustrie hat zum Jahresende 2009 zum ersten Mal seit September 2008 insgesamt wieder steigende Umsätze verbucht.

Allerdings ist der Zuwachs von knapp zwei Prozent auch bei den Zulieferern in erster Linie dem Basis-effekt eines schwachen Vorjahres geschuldet; im November 2008 gab der Umsatz um mehr als 20 Prozent nach.

Die Inlandsumsätze stiegen um ein Prozent, im Ausland wurde ein Plus von annähernd 4 Prozent erwirtschaftet. Zuversichtlich stimmt die Entwicklung bei den Auftragseingängen.

Der entsprechende Index des Statistischen Bundesamts setzte im November 2009, dem jüngsten verfügbaren Monat, seinen Stabilisierungskurs fort. Insgesamt stiegen die Bestellungen um 24 Prozent an. Davon legten die Inlandsbestellungen um 29 Prozent zu. Die ausländischen Kunden bestellten im November 16 Prozent mehr als im Vorjahr.

Das Jahr 2010 bleibt aus Sicht des VDA für die deutschen Zulieferer dennoch voller Herausforderungen, denn gerade bei einer Markterholung kommt der Finanzierungsfrage besondere Bedeutung zu.

Insgesamt werden in der Automobilzulieferindustrie nach Bankenschätzungen Steigerungsraten beim Finanzierungsbedarf von bis zu 20 Prozent erwartet. Dies zu einem wesentlichen Teil, um in der Phase steigender Nachfrage Betriebsmittel zu finanzieren.

Chancen und Risiken

Die im Risikobericht dargestellten Risiken für das Berichtsjahr gelten auch für das Geschäftsjahr 2010 und die Folgejahre. Wesentliche zusätzliche Risiken sind weder für den Konzern noch für die Segmente zu berücksichtigen.

Aus der Entwicklung der Automobilbranche resultieren die wesentlichen Chancen und Risiken für die nächsten Jahre. Dabei stellen sich die Risiken für die Ertragsentwicklung erheblich geringer dar als vor Jahresfrist.

Zwar bleiben die Prognosen für die Weltwirtschaft zu Anfang des Jahres 2010 unverändert von hohen Unsicherheiten geprägt und für die internationale Automobilbranche wird insgesamt nur eine verhaltene Erholung erwartet.

Dabei ist jedoch nach Einschätzung aller Marktforscher die Talsohle im für uns besonders relevanten Markt der Mittel- und Oberklassenfahrzeuge durchschritten. Absatzrückgänge im Kleinwagensegment nach dem Auslaufen der staatlichen Unterstützungsprogramme tangieren uns nur in geringerem Maße.

Chancen ergeben sich für uns aus einer möglicherweise besser als erwarteten Entwicklung der Absatzzahlen, aus umfangreichen Neuanläufen von Serienproduktionen im Konzern sowie aus unserer vergrößerten internationalen Aufstellung.

Insbesondere die inzwischen deutlich stabileren Produktionsabläufe an den Standorten in der Tschechischen Republik und in Mexiko dürften 2010 die Ertragsseite stärken.

Dennoch bleiben auch im laufenden Geschäftsjahr eine straffe Kostenbegrenzung und die sehr enge Beobachtung der Marktentwicklung im Mittelpunkt der Steuerung des Konzerns.

Im Zuge des Anlaufs neuer Serienproduktionen werden die Investitionen wieder deutlich über das stark ermäßigte Niveau des Vorjahres hinausgehen.

Deren Finanzierung ist, ebenso wie die Finanzierung der für das laufende Geschäftsjahr geplanten Geschäftsausweitung um rund 15 Prozent zum größten Teil schon gesichert, noch fehlende Tranchen werden bedarfsnah abgeschlossen.

Mit der 2009 durchgeführten deutlichen Umschichtung der verzinslichen Darlehen hin zu langen Laufzeiten (60 Prozent des Gesamtvolumens per 31. Dezember 2009, nach 47 Prozent im Vorjahr) wurde die Fremdfinanzierung auf ein noch solideres Fundament gestellt, nicht zuletzt auch mit der Folge einer verbesserten Planungssicherheit.

Des Weiteren kommt der Stärkung der Bilanz besondere Bedeutung zu. Der ertragsbedingte Rückgang der Eigenkapitalquote konnte in der jüngsten Krise zwar auf 30 Prozent begrenzt werden – ein Wert, der in unserer Branche immer noch überdurchschnittlich hoch ist.

Aus unserer Sicht ist die Eigenkapitalquote jedoch an das untere Ende der für einen die großen OEM und TIER-1-Hersteller weltweit versorgenden Zulieferer strategisch wünschenswerten Bandbreite gefallen. Damit hat die Stärkung des Eigenkapitals durch selbst erwirtschaftete Mittel noch höhere Priorität gewonnen.

Ausblick für den PWO-Konzern

Die folgenden Aussagen zum Ausblick des PWO-Konzerns gelten grundsätzlich auch für die Progress-Werk Oberkirch AG. In der Gesellschaft ist der Standort Oberkirch angesiedelt, der mit deutlichem Abstand größte Produktionsstandort des Konzerns.

Wir generieren unser Wachstum im Wesentlichen aus der erfolgreichen Akquisition neuer Aufträge für Serienproduktionen. Bei einer durchschnittlichen Laufzeit unserer Aufträge von fünf bis sieben Jahren ersetzen wir jedes Jahr 15 bis 20 Prozent unseres Umsatzvolumens durch neu an- bzw. hochlaufende Serien.

Schwankungen in der Akquisition oder Zeitversatz zwischen Aus- und Anläufen können die kurz- bis mittelfristige Entwicklung des Konzerns damit gegebenenfalls stärker als die Marktentwicklung beeinflussen.

Für die nächsten Jahre haben wir wegen der anhaltenden gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten nur eine moderate Erhöhung der Absatzzahlen der Automobilindustrie in unseren Marktsegmenten unterstellt.

Unsere Planungen basieren im Wesentlichen auf der erwarteten Entwicklung unserer neu anlaufenden Serienproduktionen.

Aufgrund der langen Vorlaufzeiten in unserem Geschäft haben wir heute bereits umfangreiche Aufträge für die nächsten drei bis sechs Jahre in den Büchern. Deren Volumina haben wir auf Basis aktueller Absatzerwartungen kalkuliert und darauf unsere Planung ausgerichtet.

So werden 2010 umfangreiche Serienproduktionen insbesondere für Modulträger sowie Karosserie- und Sitzkomponenten anlaufen, deren Lifetime-Umsatz wir auf rund 345 Mio. EUR schätzen.

2011 stehen weitere Neuanläufe mit einem prognostizierten Lifetime-Umsatz von rund 150 Mio. EUR wiederum für Modulträger sowie für Fahrwerks- und Lenksäulenkomponenten an. Auch 2012 profitieren wir von weiteren Neuanläufen. Ferner werden dann die Anläufe aus den Vorjahren auf ihr nachhaltiges Niveau hochgelaufen sein.

Wir stehen damit vor einer Periode wieder kräftigen Wachstums. Allein für 2010 rechnen wir mit einer Ausweitung des Umsatzes um rund 15 Prozent und auch in den Folgejahren soll das Wachstum auf diesem Niveau bleiben.

Bis 2012 wollen wir die 300 Millionen Euro-Grenze deutlich überschritten haben und damit unseren Umsatz gegenüber 2007/2008 um über 50 Prozent steigern.

Parallel hierzu soll die Profitabilität des Konzerns wieder an frühere Erträge anknüpfen und diese weiter verbessert werden.

Neben den positiven Effekten aus der steigenden Auslastung liegt bei unseren Auslandsstandorten die Phase der erheblichen Aufwendungen für ihren Auf- und Ausbau sowie für die Produktionsanläufe weitgehend hinter uns.

Sie werden schrittweise im Zuge ihres Wachstums sowie der inzwischen implementierten stabileren Prozesse positive Ergebnisbeiträge liefern.

Nicht zuletzt haben wir 2008 und 2009 unsere Kostenbasis erheblich reduziert und die Break-even-Schwelle deutlich gesenkt. Ein substanzieller Teil dieser Kostenreduzierungen wird auch im Aufschwung wirksam bleiben.

Insgesamt wollen wir bis 2012 auf unser früheres Rentabilitätsniveau vor der Krise und vor Beginn unserer strategischen Auslandsexpansion zurückkehren und wieder eine EBIT-Marge im oberen einstelligen Bereich erwirtschaften.

Bezogen auf das EBITDA entspricht dies einer Steigerung von mehr als 300 Prozent.

Wir haben damit allen Grund, optimistisch nach vorne zu blicken. Unsere ganze Kraft richten wir darauf, die vor uns liegenden Chancen zu ergreifen und konsequent zur Stärkung des Unternehmens zu nutzen.

Lagebericht für die Progress-Werk Oberkirch AG

Der Abschluss der Progress-Werk Oberkirch AG (die „AG“) wird nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) erstellt, der Konzernabschluss nach dem Regelwerk der IFRS. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Abschlusses 2009 der AG sind gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Die AG hat ihren Sitz in Oberkirch, Baden-Württemberg. Sie bildet den Stammsitz des Konzerns, ist dessen größter Produktionsstandort und zugleich Kompetenzzentrum für Produktentwicklung und Fertigungstechnologie sowie für das PWO-Production-System. Hier werden auch zentrale Funktionen wie insbesondere Marketing und Vertrieb, Finanzen, Controlling und Personal koordiniert.

Der PWO-Konzern verfolgt seit mehreren Jahren eine internationale Expansionsstrategie und hat im Zuge dessen drei zusätzliche Produktionsstandorte im Ausland übernommen bzw. gegründet. Parallel dazu werden sukzessive die hierfür notwendigen zusätzlichen Konzernfunktionen und -strukturen am Standort Oberkirch aufgebaut.

So werden die ausländischen Standorte zur Risikobegrenzung eng geführt, insbesondere in den Bereichen Finanzen und Controlling. Mit dem Ziel der Begrenzung der Overhead-Kosten der Konzernleitung behalten die internationalen Standorte jedoch insbesondere im operativen Bereich weit gehende eigene Zuständigkeiten.

Die grundsätzlichen Aussagen des zusammengefassten Lageberichts für den PWO-Konzern und die PWO AG, vor allem zu Markt, Strategie und Steuerung sowie zu den Risiken und Chancen der Geschäftstätigkeit, gelten auch für die PWO AG. Die Entwicklung der Mitarbeiter ist in einem eigenen Kapitel auf Seite 51 dargestellt.

Wie auch im Konzern blieben Umsatz und Gesamtleistung der AG als Folge der weltweiten Rezession mit ihren besonders gravierenden Auswirkungen auf die internationale Automobilwirtschaft mit 164,7 Mio. EUR bzw. 162,5 Mio. EUR deutlich unter dem Niveau des Vorjahres.

Mit unter anderem schnellen Reagieren durch konsequentes Insourcing bisher von Dritten bezogener Leistungen konnte der Materialeinsatz überdurchschnittlich zurückgefahren werden. Darüber hinaus sind 2009 Aufwendungen des Vorjahres im Zusammenhang mit externen Zukäufen im Werkzeugbau nicht mehr angefallen. Die Materialaufwandsquote sank 2009 auf 53,6 Prozent nach 55,3 Prozent im Vorjahr.

Der Personalaufwand wurde zwar ebenfalls reduziert, die Personalaufwandsquote ist dennoch deutlich von 27,6 auf 34,0 Prozent gestiegen. Wegen der strategischen Bedeutung des Standorts Oberkirch als Kompetenzzentrum des PWO-Konzerns in Verbindung mit dem für den Standort geschlossenen Ergänzungstarifvertrag gab es zum Erhalt der Arbeitsplätze der Stammbeslegschaft keine Alternative.

Sehr deutlich wurde hingegen der sonstige betriebliche Aufwand zurückgefahren. Die entsprechende Aufwandsquote konnte um mehr als einen Prozentpunkt auf 7,9 Prozent reduziert werden.

Die Abschreibungen sind im Berichtsjahr leicht zurückgegangen. Trotz der zum Teil deutlichen Rückführung aller Aufwandspositionen konnte der Einbruch der Gesamtleistung um 22,4 Prozent naturgemäß nicht aufgefangen werden. Insgesamt belief sich das EBIT der PWO AG auf 1,0 Mio. EUR nach 10,1 Mio. EUR im Vorjahr.

Im Finanzergebnis wirkten sich die Zinsbelastungen aufgrund höherer Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten belastend aus. Zusätzlich war eine Abschreibung auf den Beteiligungsbuchwert von PWO de México vorzunehmen. Als Abschreibung auf Finanzanlagen hat sie das Finanzergebnis mit 3,4 Mio. EUR belastet.

Insgesamt belief sich das Finanzergebnis auf -6,4 Mio. EUR nach -2,5 Mio. EUR im Vorjahr. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit beträgt damit für das Berichtsjahr -5,4 Mio. EUR (i. V. 7,6).

Im Geschäftsjahr 2009 ergab sich ein geringer Steuerertrag von 0,2 Mio. EUR nach einem Aufwand von 2,0 Mio. EUR im Vorjahr. Damit weist die PWO AG insgesamt für 2009 einen Jahresfehlbetrag von 5,2 Mio. EUR aus nach einem Jahresüberschuss von 5,6 Mio. EUR im Vorjahr.

Der Bilanzgewinn beträgt 10 TEUR (i. V. 2,9 Mio. EUR). Für den Ausweis des Bilanzgewinns wurde der Gewinnvortrag aus dem Jahr 2008 in Höhe von 1,5 Mio. EUR verrechnet sowie darüber hinaus eine Entnahme aus den anderen Gewinnrücklagen in Höhe von 3,7 Mio. EUR vorgenommen.

Die Bilanz der PWO AG hat sich im Geschäftsjahr 2009 um 3,0 Prozent auf 154,0 Mio. EUR verlängert. Ursächlich hierfür ist fast ausschließlich der gut 24-prozentige Anstieg der Finanzanlagen im Zuge des 2009 weiter planmäßig durchgeführten strategischen Ausbaus der neuen Auslandsstandorte.

Damit stieg das Anlagevermögen um 7,3 Prozent auf 83,8 Mio. EUR. Sein Anteil an der Bilanzsumme erhöhte sich auf 54,4 Prozent (i. V. 52,3).

Der entsprechende Rückgang im Umlaufvermögen findet sich in der Vorratsposition, die um fast 15 Prozent zurückgeführt wurde. Hier hat sich insbesondere die optimierte Materialwirtschaft im Einkauf positiv niedergeschlagen. Die Forderungen sind nur leicht gestiegen, der Kassenbestand wurde aus Risikoerwägungen erhöht.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sind um 53,4 Prozent auf 44,5 Mio. EUR (i. V. 29,0) gestiegen. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf die krisenhafte Entwicklung unserer Absatzmärkte zurückzuführen. Zu einem geringeren Anteil wurden damit planmäßig auch die Investitionen finanziert.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind nach dem stichtagsbedingten Anstieg im Vorjahr wieder um 28,9 Prozent auf 9,5 Mio. EUR zurückgegangen. Insgesamt haben die Verbindlichkeiten im Berichtsjahr um 28,3 Prozent auf 57,2 Mio. EUR zugenommen.

Das Eigenkapital hat sich auf 66,9 Mio. EUR verringert. Zum Bilanzstichtag per 31.12.2009 betrug die Eigenkapitalquote damit 43,4 Prozent, nach 49,1 Prozent zum vorjährigen Bilanzstichtag.