

Vorstandsrede zur Hauptversammlung am 20. Mai 2008

Sehr geehrter Herr Vorsitzender,
meine sehr verehrten Damen und Herren,

Herzlich willkommen zur PWO Hauptversammlung 2008.

Wir freuen uns sehr, dass Sie alle heute zu uns nach Oberkirch gekommen sind. Ein besonderer Gruß gilt den Vertretern der Medien und den Analysten, denen ich bei dieser Gelegenheit für die umfassende und informative Berichterstattung über unser Unternehmen danken möchte. Auch Ihnen, Herr Notar Neuwirth ein herzliches Willkommen.

„Gemeinsam sind wir stärker“, meine Damen und Herren ist das aktuelle PWO-Motto in 2008. Und mit „gemeinsam“ meinen wir unseren internationalen Standort-Verbund. Ich habe hier an dieser Stelle im letzten Jahr ausführlich über die Beweggründe für unsere Auslandsengagements gesprochen. Vieles von dem, was wir uns in diesem Zusammenhang vorgenommen haben, konnte bereits realisiert werden. Einiges bleibt noch zu tun. Ziel unserer Internationalisierungs-Aktivitäten war es zu keiner Zeit, mit dem alleinigen Focus auf eine Kostenreduzierung, Arbeitsplätze ins Ausland zu verlagern. Ziel unseres Aufbaus von Fertigungsstandorten im Ausland war und ist die Bedienung der dortigen Märkte und die Belieferung der dortigen Standorte unserer Kunden, was aus Kostengründen aus Oberkirch nicht mehr möglich gewesen wäre.

PWO ist heute mit eigenen Standorten in West- und Osteuropa, im nördlichen und südlichen NAFTA-Raum sowie mit einem Joint Venture in China global präsent. Eine eigene Tochtergesellschaft in China – neben dem J.V. – befindet sich mittlerweile im Aufbau. Ergänzend zu diesen Standorten betreiben wir nach wie vor sinnvolle, projektbezogene Kooperationen für unsere Kunden. Mit dieser internationalen Ausrichtung haben wir in den letzten 3 Jahren ein Umsatzwachstum von knapp 60 Mio. EURO oder rund 30% erzielt, wobei alleine der Standort Oberkirch in diesem Zeitraum etwa 50% dieses Wachstums realisieren konnte.

Wir waren immer davon überzeugt, dass die Internationalisierung unserer Aktivitäten auch für den Heimatstandort Oberkirch einen Wachstumsimpuls auslösen wird. Wir sind zugegebenermaßen überrascht und erfreut, wie hoch dieser positive Effekt in relativ kurzer Zeit bereits geworden ist. 2007 war dabei für unsere beiden europäischen Standorte bezüglich Auftragseingang ein Rekordjahr. Projekte mit einem Lifetime - Umsatz von rund 350 Mio. EURO konnten für die Standorte Oberkirch und Vallaske in der Tschechischen Republik gewonnen werden. Die Mehrzahl dieser Projekte beinhalten Komponenten für neue Fahrzeug-Plattformen, die neben Europa künftig auch in Nordamerika und Asien produziert werden sollen und nur an global ausgerichtete Lieferanten vergeben wurden. Mit diesen Projekten wird auch der Standort Oberkirch weiter wachsen. Sie sind Voraussetzung und gleichzeitig Notwendigkeit für eine Neuausrichtung des hiesigen Standortlayouts mit diversen baulichen Maßnahmen, wodurch ein weiter verbesserter Materialfluss durch die Neuordnung der internen wie externen Verkehrsführung entstehen wird. Diese bereits eingeleiteten Maßnahmen stärken die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes und kommen gleichzeitig seiner Umgebung zugute.

Meine Damen und Herren,
das Automobiljahr 2007 bestätigte weitgehend die erwarteten Entwicklungen in den einzelnen Märkten. Die traditionellen Volumenmärkte für sogenannte Light Vehicles, nämlich Westeuropa, USA und Japan entwickelten sich alle rückläufig. Während Westeuropa noch knapp das Vorjahresniveau erreichte, ergaben sich für die USA und Japan Rückgänge von 3% bzw. 5%. Wachstum dagegen verzeichneten die PKW-Märkte Russland um 29%, Brasilien um 28%, China um 25%, Indien um 15% und die neuen EU-Länder Osteuropas um 14%. Der chinesische Markt für sogenannte „Light Vehicles“ wird mit voraussichtlich 6,2 Mio. Einheiten in 2008 (+17%), nach den USA der zweitgrößte Einzelmarkt der Welt werden, wobei der Absatz in den USA voraussichtlich um weitere 4% auf 15,4 Mio. Einheiten zurückgehen soll. Für Westeuropa wird 2008 ein leichter Rückgang von 1 % auf rund 14,6 Mio. Einheiten erwartet. Spürbare Zuwächse im zweistelligen Prozentbereich werden neben China wieder für die Märkte Russland, Brasilien, Indien und voraussichtlich auch für die osteuropäischen EU-Länder erwartet. Nach einem Einbruch in 2007 um 9% soll der deutsche PKW-Absatz 2008 wieder leicht um 2% auf 3,2 Mio. Einheiten zulegen. Ähnlich wird sich 2008 auch die Fahrzeugproduktion in den jeweiligen Ländern bzw. Regionen entwickeln.

Während sie in China weiter dynamisch und im Mercosur, in Indien, Russland, sowie Osteuropa erneut deutlich wachsen wird, bleibt sie in Westeuropa in etwa konstant und wird im NAFTA-Raum, vor allem in den USA wieder spürbare Rückgänge verzeichnen. Im Gegensatz zum derzeit schwachen Automobilabsatz in Deutschland, an dem unsere Politik mit ihrem mehr als unglücklichen Aktionismus beim Umweltschutz und der Diskussion neuer Kraftfahrzeugsteuermodelle nicht unmaßgeblich beteiligt ist – Stichwort: Verunsicherung des Verbrauchers – wird auch in 2008 die Produktion auf hohem Niveau weiterlaufen, vorausgesetzt der Export behält sein bisheriges Volumen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, mit Blick nach vorne ist zusammengefasst festzuhalten:

- Die Globalisierung bleibt eine zentrale Herausforderung für alle Automobil-Zulieferer. Der Auf- und Ausbau von Produktionsstandorten in den einzelnen Märkten und die nachhaltige Sicherung ihrer Profitabilität wird weiter einen erheblichen Einsatz unserer Ressourcen erfordern.
- Die Schwäche des Automobilmarktes in Nordamerika dauert an. Der Konsolidierungsprozess in der dortigen Automobilindustrie geht weiter. Neben den Risiken ergeben sich mittelfristig aber auch größere Chancen.
- Das Beschaffungsmanagement bei den Rohstoffen und Vormaterialien wird zunehmend zum Erfolgsfaktor.

Meine Damen und Herren, was waren die PWO-Highlights des vergangenen Jahres? PWO entwickelte sich im Geschäftsjahr 2007 insgesamt erfreulich und die Prognosen konnten wir sowohl beim Umsatz, wie auch beim Ertrag übertreffen. Den erfreulichen Auftragseingang habe ich bereits angesprochen.

Die Erweiterung unseres Produktionsstandorts Valasske in Mähren wurde im geplanten Umfang realisiert und damit die Voraussetzung für das weitere Wachstum in 2008 geschaffen. Am Standort Puebla in Mexiko haben wir mit Auf- und Ausbau von Kapazitäten im Werkzeugbau begonnen, die als Voraussetzung zur Realisierung komplexerer Produktionsprozesse anzusehen sind. Darüber hinaus haben wir ein Nachbargrundstück erworben, um für eine mögliche Erweiterung der Produktion in den nächsten Jahren vorzusorgen. Ein intensiver Technologie – und Know-how-Transfer-Prozess nach Puebla wurde gestartet und kommt gut voran. Für den weiteren Ausbau unserer Aktivitäten in China haben wir entschieden, dies im Rahmen einer eigenen 100% Tochter voranzutreiben und das Joint Venture auf die beiden derzeitigen Projekte zu beschränken. Aufgrund der bisher gemachten Erfahrungen sehen wir für die Zukunft größere Chancen, wenn wir ohne Rücksicht auf den Partner frei entscheiden können, welche für PWO die jeweils bessere Option darstellt. Besonders erfreulich war die Entwicklung am Standort Oberkirch, der voll ausgelastet war und ein organisches Wachstum von knapp 10% verzeichnete.

Zur nochmaligen Verbesserung unserer bereits sehr guten Ausbildungsbedingungen wurde eine neue hochmoderne Lehrwerkstatt mit zusätzlichen Plätzen eingerichtet. Qualifizierte Berufsausbildung hat bei PWO traditionell einen herausragenden Stellenwert. Entsprechend finden wir unsere Azubi's stets bei den Abschlussbesten oder stellen, so wie 2007 sogar einen Landessieger.

Im Rahmen unseres Programms zur Effizienzsteigerung wurde der Werkzeugbau hier in Oberkirch neu organisiert und erweitert, um über verbesserte Prozesse und Steuerungsinstrumente die Werkzeugqualität zu steigern und vor allem Durchlaufzeiten deutlich verkürzen zu können. Die erfolgreiche Umsetzung unseres PWO-Produktionssystems PPS, das sich am Toyota Production System – dem weltweiten Benchmark aller Produktionssysteme orientiert, brachte dem Standort Oberkirch in 2007 den renommierten Automotive Lean – Production Award in der Kategorie Mittelstand national. Darauf können wir stolz sein, denn diese Auszeichnung dokumentiert, dass wir hier in Deutschland an unserem größten Standort, auf dem richtigen Weg sind und unsere Prozesse auch auf die neuen Standorte entsprechend übertragen können. Beim Ausbau unserer Vertriebs- und Entwicklungskapazitäten zur Absicherung des weiteren Wachstums spüren wir zunehmend die Verknappung des Arbeitsmarktes hier in Deutschland, vor allem bei qualifizierten Ingenieuren. Wir arbeiten deshalb verstärkt mit Universitäten und Fachhochschulen zusammen, um junge Talente für PWO zu gewinnen beziehungsweise bieten Ausbildungsplätze zum Dipl.-Ingenieur (BA) an. Darüber hinaus intensivieren wir den Aufbau entsprechender Kapazitäten an den Auslandsstandorten.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
2007 stieg der Konzernumsatz um 15,2% auf 259,6 Mio. EURO wovon auf den deutschen Standort Oberkirch 208,2 Mio. EURO entfielen. Der NAFTA-Raum mit den Standorten in Kanada und Mexiko steuerte 46,2 Mio. EURO, die PWO Unitools CZ 10,1 Mio. EURO und das Joint Venture in China 0,5 Mio. EURO zum Konzernumsatz bei. Die Konsolidierung von 5,4 Mio. EURO resultierte im Wesentlichen aus internen Werkzeugumsätzen.

Die Materialaufwandsquote im Konzern stieg im Wesentlichen aufgrund der Erstkonsolidierung des Standortes Mexiko. Ursache der relativ hohen Materialquote in Mexiko waren derzeit dort noch ausschließlich fremdbezogene Werkzeuge sowie ein aufgrund relativ niedriger Löhne höherer Materialanteil an den Herstellkosten.

Die internen Werkzeugbau-Kapazitäten in Oberkirch und Valasske waren auch 2007 voll ausgelastet und trugen damit weiter nachhaltig zur Begrenzung des Materialaufwandes im Konzern bei. Auch der Standort Mexiko wird in Zukunft interne Werkzeugkapazitäten im Konzern nutzen.

Durch die Integration des Standortes Mexiko stieg die Zahl der Mitarbeiter im Konzern um 26% auf 1766 im Jahresdurchschnitt, bei 76 Auszubildenden. Diese jungen Menschen erhalten bei PWO eine umfassende Ausbildung in hochqualifizierten Berufen und sichern unsere Zukunft. Der Aufwand für die Aus- und Weiterbildung lag mit 1,7 Mio. EURO um 13% über dem Vorjahr.

Die Zahl der Stammbeschaft in Oberkirch stieg trotz erheblichem Leistungszuwachs nur geringfügig. Hier kamen verstärkt Leiharbeiter zum Einsatz, deren Kosten im sonstigen betrieblichen Aufwand enthalten sind. Ein leichter Personalaufbau fand am Standort Valasske sowie in China statt. Am Standort Kanada erfolgte eine Anpassung an die reduzierte Leistung.

Die Personalaufwandsquote im Konzern reduzierte sich um 1,4% - Punkte auf 26,2 %. Mit entsprechenden Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität konnten wir die Auswirkungen der Tarifierhöhung begrenzen.

Die Verlängerung der Wochenarbeitszeit am Standort Oberkirch sowie die Einbeziehung des Standortes Mexiko, mit einem traditionell geringeren Personalaufwand trugen ebenso zur prozentualen Reduzierung bei.

Die Investitionen im Konzern stiegen 2007 auf 21,1 Mio. EURO, nach 13,6 Mio. EURO in 2006. Die Investitionen verteilten sich schwerpunktmäßig auf die beiden Standorte Oberkirch mit 12,6 Mio. EURO und Valasske in der Tschechischen Republik mit 6,8 Mio. EURO und dienten der Rationalisierung und der Erweiterung von Produktionskapazitäten. Da ein Großteil dieser Investitionen erst gegen Jahresende 2007 realisiert wurden, blieben die Abschreibungen mit 16.1 Mio. EURO unverändert.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen 2007 um 6,4 Mio. EURO auf 23,8 Mio. EURO. Diese Erhöhung ergab sich einerseits durch die Integration der CARTEC S.A. de C.V. in Puebla, Mexiko sowie andererseits am Standort Oberkirch. Durch die Vollausslastung der Kapazitäten entstanden hier höhere Logistikkosten durch Sondertransporte und externe Lager. Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen mussten verstärkt outgesourced werden. Die Kosten für Leiharbeitskräfte stiegen spürbar an, wie auch die gesamten Rechts-, Prüfungs- und Beratungskosten im Rahmen der Globalisierungsaktivitäten einerseits, aber auch aufgrund der Überarbeitung des Standortlayouts von Oberkirch.

Die Bilanzstruktur des Konzerns bleibt weiterhin ausgewogen. Durch die Eingliederung des Standortes Mexiko und die höheren Investitionen sind die langfristigen Vermögenswerte wieder gestiegen. Die Forderungen haben sich aufgrund dieser Eingliederung, aber vor allem stichtagsbedingt erhöht. Die Bilanzsumme wurde von 164,5 Mio. auf 191,9 Mio. EURO ausgeweitet, wodurch sich eine leichte Reduzierung der Eigenkapitalquote auf 40,1% ergab.

Die Nettoverschuldung des Konzerns bewegte sich in 2007 mit 49.9 Mio. EURO oder 64,8% im Rahmen der angestrebten Bandbreite von 50 – 80% des Eigenkapitals.

Meine Damen und Herren,

ich habe an dieser Stelle im letzten Jahr darauf hingewiesen, dass uns 2007 höhere Stahlpreise, der hohe Tarifabschluss, die Integration und der Auf- und Ausbau unserer neuen Standorte, sowie der Ausbau unserer Vertriebs-, Entwicklungs- und Controllingstrukturen belasten werden und deshalb die Zielsetzung, ein EBIT mindestens in Vorjahreshöhe erreichen zu wollen, eine ambitionierte Zielsetzung darstellt. Wir haben hart gearbeitet und haben 2007 unsere Ziele und Prognosen nicht nur erfüllt, sondern übertroffen. Geholfen hat uns, dies muss ich fairer Weise hier auch erwähnen, die gute konjunkturelle Entwicklung, mit höheren Europa-Volumen als geplant, die allerdings nur mit einem außergewöhnlichen Einsatz der gesamten Belegschaft überhaupt darstellbar waren und uns hier in Oberkirch in mehreren Bereichen eine 7-Tagewoche bescherten und nicht nur zusätzliche Erträge sondern auch Kosten mit sich brachten. Wir sind zu recht stolz darauf, dass wir trotz einer relativ kurzfristig erfolgten Erhöhung der Abrufe im 2. Halbjahr, die Versorgung unsere Kunden sicherstellen konnten und unsere Flexibilität und Verlässlichkeit unter Beweis gestellt haben.

Mit unserer Performance in 2007 sind wir deshalb in Summe aufgrund der geschilderten Rahmenbedingungen nicht unzufrieden. Trotz der Zusatzbelastungen konnten wir das EBIT um 1,0 Mio. auf 16,8 Mio. EURO steigern. Im Geschäftsjahr 2006 waren aufgrund der veränderten Rechtslage Körperschaftssteuerguthaben abgezinst zu aktivieren. Der hieraus resultierende steuerliche Entlastungseffekt führte zu einem Rückgang der Steuerquote auf 30,4 Prozent, wodurch sich für 2006 ein um 1,0 Mio. EURO höherer Jahresüberschuss ergab. In 2007 ist dieser einmalige Entlastungseffekt wieder entfallen. Bei einer im Vergleich zum Vorjahr um 2.0 Mio. EURO höheren Belastung aus Zinsen und Ertragssteuern reduzierte sich der Jahresüberschuss um 1,0 Mio. EURO auf 7,8 MIO. EURO.

Meine Damen und Herren,

ich möchte Sie noch darüber informieren, dass die DPR-Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung, den PWO-Konzernabschluss nach IFRS zum 31.12.2006 sowie den Konzernlagebericht, einer Prüfung nach §342b Abs.2 Satz 3 Nr. 3 HGB – gemeint ist damit eine Stichprobenprüfung, unterzogen hat. Als Ergebnis der Prüfung teilte uns die DPR am 9. Januar 2008 mit, dass die zuständige Kammer der Prüfstelle zu dem Ergebnis gekommen ist, dass keine fehlerhafte Rechnungslegung für das Geschäftsjahr 2006 vorliegt. Ich erspare mir hierzu jeden weiteren Kommentar und bitte um Kenntnisnahme.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich habe in den letzten Jahren hier an dieser Stelle ausführlich über unsere Technologien und Kernkompetenzen, über unsere Produktbereiche und deren Potentiale sowie in aktuellen Beispielen über diverse PWO-Innovationen berichtet. Auch in unserem Geschäftsbericht 2007 gibt es hierzu ausführliche Erläuterungen. Gestatten Sie mir trotzdem, heute anhand zweier aktueller Beispiele aufzuzeigen, wie wir mit unserer Produktstrategie wieder neue Potentiale für PWO erschlossen haben und dies natürlich auch weiter tun werden.

Beispiel 1 zeigt Lenksäulen-Komponenten. Höhen- und Neigungsverstellfunktionen des Lenkrades gehören zunehmend zur Standardausstattung eines Fahrzeuges mit entsprechendem Wachstumspotential. Es ist uns in diesem Segment gelungen, durch Lasergeschweißte Funktionsintegration sowie auch Substitution von z.B. Gussbauteilen durch Lasergeschweißte High-Tech Blechkomponenten, bedarfsgerechte Lösungen zu entwickeln und auf breiter Basis zum Einsatz zu bringen.

Von Daimler sowie den im Lenkungssystembereich führenden Zulieferkonzernen ZF, TRW und Thyssen Krupp haben wir interessante Serienaufträge erhalten und sind damit in einer Reihe von neuen Fahrzeugmodellen wie Mercedes C-Klasse, BMW X5/3er/1er, AUDI A4/A5/Q5 und FORD Fiesta Nfg. vertreten. Wir erwarten in diesem neuen Produktbereich kurzfristig bereits einen Umsatz von 10 Mio. EURO p.a. mit steigender Tendenz.

Als 2. Beispiel möchte ich aus dem Produktbereich „Karosserie und Fahrwerk“ unser Produktsegment „Federbein“ präsentieren. Hier haben wir ursprünglich für die heutige Mercedes E-Klasse innovative Lösungen für die Federbeinaufnahme mit integriertem Luftfedertopf sowie einen Druckspeicher entwickelt, die den Kunden voll überzeugt haben.

Durch intensive Marktbearbeitung und zusätzliche Produkt- und Prozessinnovationen ist es uns gelungen, eine Reihe weiterer Serienaufträge zu erhalten und über die Luftfederkomponenten hinaus, auch bei konventionellen Fahrwerksystemen wesentliche Sicherheitskomponenten in Serie zu liefern. Die eingesetzten Produktionsprozesse umfassen neben der traditionellen Blechumformung, hochkomplexe Dichtschweiß- und Klebeprozesse sowie Druckprüfungen zur Bewertung der Dichtheit dieser Systeme. Der Umsatz mit diesen Produkten erreichte in 2007 bereits rund 15 Mio. EURO und wird in Kürze 20 Mio. EURO p.a. überschreiten.

Wie bereits erwähnt haben wir auch 2007 unsere Kapazitäten in der Produkt- und Prozessentwicklung sowie im Projektmanagement weiter ausgebaut. Der Aufwand in diesem Bereich betrug in 2007 insgesamt 7,2 Mio. EURO nach 6,6 Mio. EURO im Vorjahr. Für Werkzeugentwicklung, Simulation und –konstruktion wurden in 2007 4,1 Mio. EURO aufgewendet, nach 3,7 Mio. EURO im Vorjahr.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
unser Ziel ist und bleibt Benchmark bei Produkt- und Prozessinnovationen innerhalb unserer Aktivitäten zu bleiben. Nur wenn wir hier bei den Besten sind, sichern wir unsere Zukunft. Entscheidend für den Erfolg bleibt die ständige Weiterentwicklung unserer Gesamtkompetenz entlang der Wertschöpfungskette von der Konzeptentwicklung, Simulation und Analyse bei Produkt- und Prozess, über die Entwicklung, den Prototypenbau und Versuch, die Simulation/Entwicklung, Konstruktion und Bau der Werkzeuge, Konzeption der Produktionsanlagen, bis zur Produktions- und Logistikkompetenz für die Serie einschließlich des Qualitätsmanagements unter globalen Gesichtspunkten.

Diese Anforderungen, meine Damen und Herren, sind mittlerweile so komplex, dass die Kompetenz unserer Mitarbeiter ein entscheidendes Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb darstellt. Dies gilt sowohl für die jeweiligen fachlichen Themen wie im Hinblick auf die erforderliche interdisziplinäre globale Zusammenarbeit intern sowie mit Kunden und Lieferanten auch für die soziale Kompetenz. Wir fördern unsere Mitarbeiter deshalb sehr gezielt beim Ausbau ihrer persönlichen Fähigkeiten und bereiten sie intensiv auf künftige Aufgaben vor, sei es als Spezialist für bestimmte kaufmännische oder technische Aufgaben im globalen PWO-Verbund oder als künftige Führungskraft. Wir freuen uns deshalb sehr, dass diese globalen Entwicklungsmöglichkeiten im PWO-Konzern von vielen Mitarbeitern als persönliche Chancen empfunden werden, sich weiter zu entwickeln und für globale Einsätze zu qualifizieren. Auch an unseren Auslandsstandorten haben wir entsprechende Programme geschaffen und pflegen mittlerweile auch einen intensiven projektbezogenen Personalaustausch zwischen den Standorten.

Es befinden sich Mitarbeiter aus Oberkirch derzeit in Tschechien, Mexiko und China aber auch umgekehrt Mitarbeiter aus Tschechien, China, Mexiko und Kanada in Oberkirch. So arbeiten beispielsweise seit einigen Monaten 3 Werkzeugmacher aus Kitchener, Kanada im Oberkircher Werkzeugbau und unterstützen die dortigen Aktivitäten. Nur wenn wir es schaffen, alle unsere Mitarbeiter im In- und Ausland als gleichberechtigt in der mittlerweile globalen PWO-Familie zu integrieren und zu vernetzen, die Aufgaben richtig zu verteilen und Verantwortung entsprechend zu übertragen, multiplizieren wir unsere Stärken. Deshalb begleitet und fördert der Vorstand diesen Prozess intensiv.

Meine Damen und Herren, ich hatte im letzten Jahr berichtet, dass 95% unserer Oberkircher Mitarbeiter einer Verlängerung der Wochenarbeitszeit auf 40 Stunden ab 1.1.2008 in Form von einzelvertraglichen Regelungen zugestimmt hatten. Im Vorfeld war ein von Vorstand und Betriebsratgemeinsam ausgearbeiteter Vorschlag zu einem neuen Ergänzungstarifvertrag am Widerstand der IGM gescheitert. Gegen unsere einzelvertragliche Regelung hatte später die IGM vor dem Arbeitsgericht Klage eingereicht.

Die Chance auf ein Scheitern dieser Klage wurde sowohl vom Arbeitgeberverband als auch von mehreren Fachjuristen als hoch eingestuft. Auf Initiative unseres Betriebsrates, für die ich mich ausdrücklich auch von dieser Stelle aus nochmals bedanken möchte, kamen im Spätherbst letzten Jahres neue Gespräche mit der IGM unter Einbeziehung der Stuttgarter Bezirksleitung zustande und es gelang dabei, einen in Summe sinnvollen Kompromiss zu finden, in dessen Kern eine 39,5 Stundenwoche bis Ende 2010 vereinbart wurde. Dieser Kompromiss ist für den Standort eine gute Lösung, die schnell Klarheit für alle Beteiligten über einen längeren Zeitraum geschaffen und einen möglicherweise mehrjährigen Schwebeszustand beendet hat.

Erhebliche Ressourcen haben in 2007 und auch noch im ersten Quartal 2008 die Einführung von ERA, dem neuen Entgelttarifvertrag, sowie vor allem die Einführung der neuen Enterprise Resource Planning – Software von SAP am Standort Oberkirch gebunden. Diese ERP-Software steuert praktisch die Abwicklung aller Geschäftsprozesse im Unternehmen. Ohne sie – salopp gesagt – läuft nichts. Deshalb war das erste Maiwochenende äußerst spannend, denn da wurde umgestellt und seit 7. Mai laufen alle Prozesse mit der neuen Software. Dank einer exzellenten Vorbereitung durch das Projektteam klappte diese Umstellung weitestgehend reibungslos. Mit dieser neuen Software-Basis verfügen wir nun über eine auch langfristig sichere und global einsetzbare Plattform für unsere wesentlichen Geschäftsprozesse. Ihre Implementierung erfolgt nun schrittweise auch in den Auslandsstandorten.

Damit meine sehr verehrten Damen und Herren, komme ich zum Ende meines Rückblicks, den ich mit einigen Anmerkungen zur Performance der PWO Aktie abschließen möchte. Der XETRA - Schlusskurs der PWO-Aktie in 2007 lag mit 35,00 EURO 2,8 Prozent unterhalb des Schlusskurses 2006 von 36,00 EURO. Die Aktie hat sich damit in 2007 jedoch deutlich besser entwickelt als der SDAX. Erfreulich war auch, dass der durchschnittliche Tagesumsatz in der Aktie von 1686 in 2006 auf 1806 Stück in 2007 angestiegen ist.

Der Vorstand hat die Kapitalmarktpräsenz der Gesellschaft im vergangenen Geschäftsjahr weiter verstärkt. So wurden Strategie und Entwicklung der Gesellschaft mehrfach im Rahmen von Analysten-, Investoren- und Pressegesprächen präsentiert.

Darüber hinaus haben wir im Rahmen von Roadshows neue Kontakte zu Investoren in Großbritannien und in der Schweiz aufgebaut. Auch haben wir deutlich intensiver als bisher via Presseinformationen über Entwicklungen im Konzern berichtet. Unsere verstärkte Präsenz am Kapitalmarkt ist auf eine gute Resonanz getroffen und wir konnten neue Investoren aus dem In- und Ausland gewinnen.

Darüber hinaus werden wir künftig mit zusätzlichen Investmentbanken auf Roadshow gehen. Wir sind auch zuversichtlich, unser Analysten-Coverage über die beiden Designated Sponsors Landesbank Baden-Württemberg und HSBC sowie über Independent Research und GSC Research hinaus erweitern zu können.

Derzeit wird unsere Aktie von allen vier vorerwähnten Häusern mit „Kaufen“ beziehungsweise „Overweight“ eingestuft. Die Kursziele liegen zwischen 39,00 EURO und 50,00 EURO.

Das gestiegene EBIT, meine Damen und Herren, konnte die zusätzlichen Belastungen bei Zinsen und Steuern in 2007 nur rund zur Hälfte ausgleichen, wodurch das Ergebnis je Aktie in 2007 auf EURO 3,14 gefallen ist. Trotzdem schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat anschließend die Ausschüttung einer Dividende von 1,30 EURO je dividendenberechtigter Stückaktie vor, wodurch sich die Dividendenrendite auf 3,7% erhöht.

Wir wollen damit einerseits die Positionierung der PWO-Aktie am Kapitalmarkt als ein Investment mit hoher Dividendenrendite unterstreichen und Ihre Treue zum Unternehmen belohnen. Andererseits stärken wir nach wie vor konsequent die Gewinnrücklagen, indem wir ihnen wieder rund 65% des Jahresüberschusses der PWO AG zuführen.

Meine Damen und Herren,
damit möchte ich überleiten zu einem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr. Am PKW Inlandsmarkt ergab sich im ersten Quartal 2008 – nach einem äußerst schwachen Vergleichszeitraum im Vorjahr – ein Absatzplus von 3%. Die Fahrzeugproduktion im Inland war allerdings im gleichen Zeitraum um 2 % auf 1.495 Mio. Einheiten rückläufig. Der Absatz von Light Vehicles in Westeuropa war im 1. Quartal um 3% rückläufig, während die Verkäufe in den USA sogar um 8% zurückgingen. Zweistellige Wachstumsraten verzeichneten erneut die neuen EU-Länder mit 15%, Brasilien mit 30%, China mit 15% und Indien mit 9%. Die zu Beginn meiner Ausführungen aufgezeigten Markttrends werden sich auch 2008 fortsetzen.

Meine Damen und Herren,
wir arbeiten am Standort Oberkirch intensiv am neuen Standort-Layout und haben mit dem Bau der hierfür erforderlichen Logistikhalle begonnen. Auch hat uns in den ersten Monaten des Jahres, wie bereits erwähnt, die Einführung der neuen SAP-Software parallel zur laufenden Serienproduktion besonders stark gefordert. Ebenso gilt es, diverse Serienan- und hochläufe zu managen. An ihren Kapazitätsgrenzen arbeiten auch unsere Entwickler, da neben der Begleitung und Vorbereitung diverser Serienanläufe zahlreiche Neuprojekte zu bearbeiten sind, die interessante Potentiale für die Zukunft eröffnen. Wir sind deshalb dabei, an allen Standorten weitere Entwicklungskapazitäten aufzubauen.

In Valasske, in der Tschechischen Republik, begleiten wir derzeit intensiv den Serienhochlauf diverser Sitz-Strukturkomponenten für neue Fahrzeugplattformen. Beliefert werden die osteuropäischen Werke mehrerer Kunden.

In Mexiko haben wir die Option zur Übernahme der restlichen 40% der Anteile an der Cartec S.A. de C.V. in Puebla gezogen. Einhergehend damit haben wir notwendige strukturelle Verbesserungen des Standortes und seiner Produktionsanlagen eingeleitet, mit dem Ziel Produktivität und Qualität weiter zu steigern. Wie Anfang 2007 bereits vereinbart, wurde am 1. April 2008 die Geschäftsführung in Puebla durch PWO neu besetzt.

Mit Erteilung der Business-Lizenz für unsere neue 100%-Tochtergesellschaft in China im März 2008 begannen die Arbeiten am Aufbau unseres neuen Produktionsstandortes in Suzhou nahe Shanghai, der Ende des Jahres mit einer ersten Serienproduktion starten wird. Zahlreiche Kundenprojekte sind zu bearbeiten.

Der Standort Kanada spürt nach wie vor die Schwäche des nordamerikanischen Automobilmarktes und erwartet für 2008 keine Verbesserung der Situation.

Meine Damen und Herren,
unser PWO-Produktionssystem beinhaltet alle Aspekte einer effizienten Serienfertigung einschließlich eines effektiven Prozesses zur kontinuierlichen Verbesserung und wurde am Standort Oberkirch ausführlich erprobt. Der Roll-out auf alle anderen Standorte läuft. Neben dem Auf- und Ausbau der Produktionskapazitäten einschließlich erforderlicher Prozessverbesserungen an allen Standorten, verfolgen wir mit der konsequenten Umsetzung des PWO-Produktionssystems die nachhaltige Absicherung bei Qualität und Produktivität. Nach dem Umsetzen der derzeit laufenden Expansionsschritte wird sich unser Focus vor allem auf die weitere nachhaltige Verbesserung der Erträge richten, wofür wir derzeit das Fundament bauen.

Meine Damen und Herren,
im ersten Quartal 2008 konnten wir einen Umsatzzuwachs von 9,9% auf 66,9 Mio. EURO erzielen. Aufgrund diverser Sondereffekte wie spürbare Anlaufkosten an 3 Standorten und einem relativ hohen Bestandsaufbau bei Werkzeugen blieb das EBIT noch auf Vorjahreshöhe. Insgesamt sind wir für den weiteren Jahresverlauf 2008 nach wie vor zuversichtlich und bestätigen unsere Prognosen, die wir im derzeitigen Umfeld als ambitionierte Ziele sehen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
ich habe dies in den letzten Jahren immer wieder betont: die Wertschöpfung folgt mittelfristig immer den Absatzmärkten! PWO ist Teil der automobilen Wertschöpfungsketten und hat sich strategisch richtig positioniert. Die positive Reaktion unserer Kunden mit entsprechenden Aufträgen und unsere Chancen bei Neuprojekten bestätigen dies. Erhebliche Anstrengungen liegen hinter uns und noch größere Herausforderungen werden auf uns zu kommen. Mir ist nicht bange, dass wir diese Herausforderungen gemeinsam bewältigen werden. Ich möchte mich an dieser Stelle bei allen Mitarbeitern für ihre Unterstützung, ihre Flexibilität und ihr außergewöhnliches Engagement ganz herzlich bedanken. Gegenseitiges Vertrauen ist die Voraussetzung für eine erfolgversprechende Zusammenarbeit auf allen Ebenen. Dafür danke ich insbesondere auch unseren Betriebsräten.

Meine Damen und Herren, sehr geehrte Aktionäre, ohne ihre Treue zu PWO und ihr finanzielles Engagement würde uns die Basis für unsere Aktivitäten fehlen. Vorstand und Belegschaft bedanken sich deshalb bei Ihnen für dieses Engagement und für Ihr Vertrauen in unsere Arbeit. Bleiben Sie uns gewogen!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!