

*Vorstandsrede zur Hauptversammlung am 26. Mai 2009*

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

Herzlich willkommen zur PWO Hauptversammlung 2009.

Wir freuen uns sehr, dass Sie, sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter auch in dieser momentan äußerst schwierigen Zeit heute so zahlreich zu uns nach Oberkirch gekommen sind. Ein besonderer Gruß geht wie immer an die Vertreter der Medien und die 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 war das PWO-Motto für 2008, das ich Ihnen im letzten Jahr an dieser Stelle präsentiert hatte.

Der Aufbau unserer neuen Tochtergesellschaften kam gut voran, wir erhielten als globaler Verbund zahlreiche Neuaufträge, wovon auch der Heimatstandort Oberkirch deutlich profitieren konnte. Was dann allerdings in den letzten Monaten des Jahres passierte, hätte niemand von uns auch nur annähernd für möglich gehalten und ist in dieser - ich sage bewusst „brutalen Form“ - beispiellos. Ausgelöst durch die Finanzkrise, erfolgte praktisch über Nacht der Einbruch der globalen Automobilmärkte und damit unseres Seriengeschäftes im 4. Quartal um rund 35% und traf uns voll ins Mark, da wir mit allen sofort eingeleiteten Maßnahmen zur Kapazitäts- und Kostenreduzierung letztlich immer nur hinterher liefen. So zeigten die Abrufzahlen unserer Kunden, z. B. hier am Standort Oberkirch, noch Anfang September für das 4. Quartal 2008 ein Volumen von rund 50 Mio. EURO, wobei sich in der Folgezeit der Oktober um 30%, der November um 40% und der Dezember um 50% reduzierten. Dies ergab dann den Absturz des Umsatzes im 4. Quartal auf ein Niveau von vor über 10 Jahren und damit nicht genug, wie bereits veröffentlicht, das fiel das 1. Quartal 2009 insgesamt sogar noch schlechter aus.

Trotzdem heißt unser Motto für 2009: PWO – 90 Years of Progress, 90 Jahre Fortschritt! 1919 gegründet, feiern wir 2009 das 90-jährige Bestehen des Unternehmens. Wir tun dies bescheiden, mit einem Tag der offenen Tür am Samstag, dem 12. September, zu dem ich Sie alle bereits heute sehr herzlich einladen möchte.

Große Feste sind leider in diesem Jahr weder angebracht noch aufgrund unserer bereits auf ein Minimum reduzierten Budgets möglich. Ich hoffe sehr, dass die dann zum 100-jährigen Jubiläum erzielten Ergebnisse wieder deutlich mehr Anlass zum Feiern geben werden. Ich möchte jedoch hier an dieser Stelle ausdrücklich feststellen: Auch im 90'sten Jahre seines Bestehens wird sich dieses Unternehmen trotz der aktuellen Absatzkrise im positiven Sinne weiter entwickeln. Nachdem in den letzten über 10 Jahren immer das erfolgreiche Managen einer starken Wachstumsphase im Vordergrund stand, war es in den letzten 8 Monaten die konsequente Schadensbegrenzung einerseits, aber auch der klare Blick nach vorne auf Prioritäten für die Zukunft, auf unsere zahlreichen Neuprojekte und den bestmöglichen, nachhaltigen Einsatz unserer derzeit deutlich reduzierten Kapazitäten und der verfügbaren Finanzmittel. Diese Prozesse sind schmerzhaft und erfordern von allen Mitarbeitern zusätzliche Flexibilität und höchste Einsatzbereitschaft zur Auflösung des eigentlichen Widerspruchs von Kostenreduzierung und

Ausgabenkürzung einerseits, sowie den uneingeschränkten Investitionen in Innovation und Zukunft andererseits. Die erfolgreiche Bewältigung dieses Konfliktes wird das Unternehmen und seine Zukunftsfähigkeit stärken. Wir wollen und werden alles dafür tun, gestärkt aus dieser momentanen Krise hervorzugehen und wir sind zutiefst überzeugt, dass uns dies auch gelingen wird.

Meine Damen und Herren,  
das Automobiljahr 2008 bestätigte bis zum Sommer weitestgehend die erwarteten Entwicklungen in den einzelnen Märkten. Anschließend war alles Makulatur. Beispielhaft ist der Verlauf der globalen Absatzprognosen im 2. Halbjahr 2008 und Anfang 2009, deren Halbwertszeit zum Jahresende sich auf wenige Tage reduzierte. War zur Jahresmitte 2008 für das Gesamtjahr noch ein weltweiter Absatz von 70,9 Mio. und für 2009 von 73,4 Mio. Fahrzeugen erwartet worden, reduzierten sich diese Erwartungen dann im Herbst Monat für Monat und das tatsächliche Ergebnis für 2008 lag bei 66,4 Mio. Einheiten. Dies entsprach im 4. Quartal 2008 einem Rückgang von 4,5 Mio. Fahrzeugen. In der Folge wurde dann die Absatz-Prognose für 2009 um 28% bzw. 20,4 Mio. Fahrzeuge reduziert.

Die traditionellen Volumenmärkte, nämlich Westeuropa, USA und Japan sind, wie Sie alle wissen, im Herbst 2008 teilweise dramatisch eingebrochen und verzeichneten für das Gesamtjahr Rückgänge von 18% in den USA, 8% in Westeuropa und 4% in Japan. Wachstum dagegen erzielten im Gesamtjahr 2008 die PKW-Märkte Russland um 16%, Brasilien um 14%, China um 7% und Indien um 2%.

Für Westeuropa wird 2009 ein weiterer Rückgang von 9% auf rund 12,4 Mio. Einheiten erwartet, für die USA soll der Rückgang nochmals 28% auf dann nurmehr ca. 9,5 Mio. Fahrzeuge betragen. Auch Japan geht von einem deutlichen Absatz-Rückgang um 18% auf rund 3,4 Mio. Fahrzeuge aus. China erwartet einen Absatz auf Vorjahresniveau, Indien einen moderaten Rückgang um etwa 3% und Brasilien um rund 6%.

Deutliche Einbrüche von um die 30% werden für die bisherigen Wachstumsmärkte Russland und auch die osteuropäischen EU-Länder prognostiziert. Nach einem Rückgang um 9% in 2007 und einer weiteren Reduzierung von 2% in 2008 soll der deutsche PKW-Absatz in 2009 dank Umweltprämie und zahlreicher Incentives der Hersteller um über 10% wachsen. Dies wird den Rückgang der deutschen Hersteller beim Export aber nur in geringem Umfang kompensieren. Die globale Fahrzeugproduktion wird 2009 voraussichtlich rund 25% schrumpfen.

Für Europa, Südkorea und den Mercosur erwarten wir derzeit einen Rückgang von etwa 20%, für Japan von etwa 10% und für den NAFTA-Raum einen weiteren Einbruch um rund 35%, auf ein Produktionsvolumen von nurmehr 8,2 Mio. sogenannter Light-Vehicles, womit dort der Tiefpunkt erreicht sein sollte. Für China und Indien wird derzeit mit einer Produktion auf Vorjahresniveau gerechnet.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, ob sich diese Prognosen bestätigen, bleibt abzuwarten. Es ist nach wie vor alles im Fluss und eine ganze Industrie operiert derzeit in Zyklen von 10 Arbeitstagen, wo früher relativ verlässliche Zahlen für 10 und mehr Monate vorlagen.

Zusammengefasst bleibt festzuhalten:

- Wir sind mit dramatischen Einbrüchen in allen globalen Automobilmärkten konfrontiert, die ein bisher nicht gekanntes Ausmaß erreicht haben!
- Diese Krise wird länger dauern, als am Anfang befürchtet, ihr Tiefpunkt sollte aber 2009 erreicht sein.
- Eine Normalisierung wird voraussichtlich nicht in großen sondern in relativ kleinen Schritten erfolgen, aber sie wird kommen!

Damit möchte ich überleiten zu den Zahlen und Fakten von 2008:

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
erstmal seit über 10 Jahren konnten wir unsere Pläne und Erwartungen nicht realisieren. Wir haben dabei keinen einzigen Auftrag verloren, sondern im Gegenteil, zahlreiche neue hinzu gewonnen. Aber wo plötzlich keine Fahrzeuge mehr gebaut wurden, gab es auch nichts mehr zu liefern.

Begonnen hat das Jahr 2008 eigentlich ganz erfreulich. Im 1. Halbjahr verzeichneten wir noch Vollauslastung an den Standorten Oberkirch, Valasske und Puebla und hatten den bereits 2007 beschlossenen Aufbau der notwendigen Standortstrukturen für das geplante weitere Wachstum auf den Weg gebracht. Auch der Aufbau in China und die komplexen Serienhochläufe am Standort Valasske erforderten volle Aufmerksamkeit. In Mexiko übernahmen wir, wie geplant, alle restlichen Anteile an der Cartec S.A. de C.V. in Puebla und forcierten den Technologietransfer zu Cartec.

Äußerst erfreulich war unsere Auszeichnung als TOP 100 – Unternehmen im deutschen Mittelstand. Dieser von Lothar Späth geförderte Preis zeichnet besonders innovative Unternehmen mit einem hervorragenden Innovationsmanagement aus.

Auch die Auszeichnung als Finalist im Wettbewerb „Werkzeugbau des Jahres“, der u.a. von der RWTH Aachen und dem Fraunhofer Institut für Produktionstechnologie veranstaltet wird, hat uns außerordentlich gefreut. In der Kategorie „interner Werkzeugbau über 100 Mitarbeiter“ lagen wir nur ganz knapp hinter der AUDI AG. Diese Auszeichnung beweist, dass wir im Werkzeugbau durch hohe Investitionen in Verbindung mit den durchgeführten strukturellen und organisatorischen Veränderungen eine hervorragende Grundlage für die effiziente Realisierung unserer innovativen Werkzeugkonzepte geschaffen haben.

Die geplante Änderung der Verkehrsführung in Verbindung mit dem Bau der neuen Logistikhalle am Standort Oberkirch wurde abgeschlossen.

Im 4. Quartal erlebten wir dann, wie bereits erwähnt, einen dramatischen Umsatzeinbruch auf den wir umfassend und schnell reagiert haben.

Nachdem wir, im Vergleich zum Vorjahr, zur Jahresmitte noch ein Umsatzplus von über 10% erzielt hatten, war es am Jahresende bei einem Umsatz von 260,4 Mio. EUR gerade noch ein Plus von 0,3%. Am Standort Oberkirch brach der Serienumsatz im 4. Quartal 2008 im Vergleich zum Vorjahr um 34% bzw. 16,0 Mio. EUR ein, wodurch für das Gesamtjahr nurmehr ein marginaler Umsatzzuwachs von 0,9% auf 210,0 Mio. EUR zustande kam. Am Standort Valasske in der Tschechischen Republik begann der Hochlauf der Serienproduktion, wodurch wenigstens dort ein deutlicher Umsatzzuwachs von 66% auf 16,8 Mio. EUR erzielt werden konnte. Der Plan war allerdings noch höher. Der weitere starke Rückgang der Fahrzeugproduktion im Nafta-Raum belastete die Umsatzentwicklung an unserem etablierten Standort in Kitchener, Kanada. Der neue Standort Puebla, Mexiko erreichte mit diversen Produkt-Neuanläufen noch ein leichtes Umsatz-Plus. Insgesamt wurde an den beiden NAFTA-Standorten ein Umsatz von zusammen 39,7 Mio. EUR erzielt. Dies entspricht einem Rückgang von rund 14% im Vergleich zum Vorjahr.

Wie angekündigt wurde der Verkauf unseres 50%-Anteils am China-Joint-Venture mit der koreanischen TAE HWA in 2008 eingeleitet und inzwischen abgeschlossen. Der Konsolidierungsbetrag von 6,5 Mio. EUR resultiert vorwiegend aus internen Werkzeugumsätzen.

Die Materialaufwandsquote im Konzern stieg im Wesentlichen aufgrund eines höheren Zukaufvolumens bei Werkzeugen bedingt durch das im Vergleich zum Vorjahr um über 30% gestiegene Werkzeugvolumen. Die internen Werkzeugbau-Kapazitäten in Oberkirch und Valasske waren auch 2008 voll ausgelastet und trugen damit weiter nachhaltig zur Begrenzung des Materialaufwandes im Konzern bei.

Bedingt durch das geplante und in den ersten 9 Monaten des Jahres auch realisierte Wachstum, erfolgte an den Standorten Oberkirch, Valasske, Puebla und Suzhou ein entsprechender Personalaufbau. Insbesondere im Hinblick auf die erwarteten hohen Zuwächse in Valasske und Puebla für 2008 und 2009 sowie den Aufbau der chinesischen Tochtergesellschaft in Suzhou, waren alle erforderlichen Personalmaßnahmen eingeleitet worden und die neuen Mitarbeiter befanden sich im Rahmen der geplanten intensiven Ausbildungsmaßnahmen in ihrer Qualifizierungsphase.

Die Zahl der Mitarbeiter im Konzern stieg dadurch ohne Zeitarbeit um 10% auf 1939 im Jahresdurchschnitt, bei 94 Auszubildenden. Diese jungen Menschen erhalten bei PWO die bekannt umfassende Ausbildung in hochqualifizierten Berufen und sichern unsere Zukunft. Der Aufwand für die Aus- und Weiterbildung lag mit 2,1 Mio. EURO um 23% über dem Vorjahr. Lediglich am Standort Kitchener, Kanada war ursprünglich bereits eine entsprechende Anpassung der Personalkapazitäten an die zu erwartenden reduzierten Umsätze geplant, die auch entsprechend umgesetzt wurde. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl sank dort von 139 in 2007 auf 114 in 2008. An den anderen Standorten wurde mit dem Umsatzeinbruch im Herbst im Rahmen aller verfügbaren gesetzlichen und tariflichen Möglichkeiten voll gegengesteuert. Am Standort Oberkirch waren dies der konsequente Abbau der hohen Urlaubs – und Gleitzeitstände der Stammbelogschaft sowie ein umfassender Abbau von Zeitarbeit und zeitlich befristeter Beschäftigung. Beibehalten wurde die geplante Zahl der Auszubildenden. Aufgrund der eingeleiteten Maßnahmen konnte in den letzten 4 Monaten 2009 der Personalaufwand gegenüber Plan um 3,3 Mio. EUR reduziert werden. Nach 1049 im Vorjahr, stieg die durchschnittliche Zahl der Mitarbeiter am Standort Oberkirch für das Gesamtjahr 2008 auf 1130. Zum 31. Dezember 2008 zählte der Standort noch 1054 Mitarbeiter.

Am Standort Puebla, Mexiko erfolgte zum Jahresanfang 2008 ein wachstumsbedingter Aufbau von 39 Mitarbeitern auf für das Gesamtjahr durchschnittlich 389 Beschäftigte. Der Personalstand zum 31. Dezember 2008 lag bei 368 Mitarbeitern. Ein weiterer spürbarer Personalabbau ist hier eingeleitet.

Am Standort Valasske in der Tschechischen Republik wurde die Belegschaft in 2008 gemäß Plan um 60 Mitarbeiter (+29%) aufgestockt. Der Jahresdurchschnitt lag hier bei 282 Beschäftigten, nach 218 in 2007, bei einem Umsatzwachstum von 66% im Vergleich zum Vorjahr. Zum 31. Dezember 2008 waren 319 Mitarbeiter beschäftigt. Auch in Valasske läuft seit Jahresanfang eine entsprechende Anpassung der Mitarbeiterzahl an das mittlerweile reduzierte Umsatzwachstum.

Durch die eingeleiteten Maßnahmen im gesamten Konzern konnte der Anstieg des Personalaufwandes in Relation zur Leistung deutlich begrenzt werden und stieg, im Vergleich zum Vorjahr, nur von 26,2 auf 26,7% und liegt damit unterhalb der Quoten von 2005 und 2006.

Die Investitionen im Konzern stiegen 2008 deutlich auf 34,0 Mio. EURO, nach 21,1 Mio. EURO in 2007. Die Investitionen verteilten sich schwerpunktmäßig auf die drei Standorte Oberkirch mit 14,8 Mio. EURO, Valasske in der Tschechischen Republik mit 7,9 Mio. EURO und den Aufbau des Standortes in China mit 9,3 Mio. EURO. Sie dienten sowohl der Rationalisierung wie auch der Erneuerung von Produktionskapazitäten sowie dem geplanten Auf- und Ausbau der Standorte.

Die Abschreibungen lagen mit 16,5 Mio. EURO leicht über Vorjahresniveau. Wie bekannt haben größere Investitionen immer eine längere Vorlaufzeit. Von der Entscheidung bis zur Realisierung vergehen oftmals ein bis zwei Jahre. Alle größeren Investitionen für 2008 waren im Herbst bereits weitestgehend realisiert. Dies gilt für die Überarbeitung des Standort-Layouts von Oberkirch mit der neuen Logistikhalle, dies gilt für den Ausbau in der Tschechischen Republik, für den Aufbau in China und auch für Mexiko. Hätten wir Mitte 2007 gewusst, was wir heute wissen, hätten wir sicher mit der einen oder anderen Zukunftsinvestition noch zugewartet, auch wenn diese Entscheidungen im Grundsatz nach wir vor richtig sind. Nur – alles wenn und aber nützt jetzt nichts mehr. Wir müssen mit den Fakten leben und entsprechend mit Ihnen umgehen.

Und ehrlich gesagt, selbst wenn uns jemand Mitte 2008 die derzeitige Entwicklung der Märkte so vorausgesagt hätte, hätte ihm vermutlich damals niemand geglaubt. Auf die PKW-Absatzprognosen der führenden Institute aus aller Welt in 2008/2009 hatte ich eingangs bereits hingewiesen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, deren Anstieg wir in 2008 deutlich begrenzt haben, waren mit Beginn des Umsatzeinbruchs im Herbst schon weitestgehend ausgegeben oder ausgelöst, denn ein erheblicher Teil der Mittel floss 2008 in die Aufbauleistungen und Anlaufkosten für unsere neuen Standorte in der Tschechischen Republik, Mexiko und China bzw. war im 1. Halbjahr während der Vollausslastung der Kapazitäten in Oberkirch im Rahmen der Zeitarbeit bereits aufgewendet worden. Im 4. Quartal haben wir dann alle noch verfügbaren Budgets weitestgehend gesperrt und die Ausgaben auf ein Minimum begrenzt.

In unserer Bilanz sind durch die hohen Investitionen die langfristigen Vermögenswerte weiter gestiegen. Die Forderungen haben sich aufgrund des Umsatzeinbruchs im 4. Quartal deutlich reduziert. Die Bilanzsumme wurde von 191,8 auf 205,1 Mio. EURO ausgeweitet. Niedrigere Gewinnrücklagen, Währungsdifferenzen und der Abgang von Minderheitsanteilen an PWO de Mexiko reduzierten das Eigenkapital. Die Eigenkapitalquote sank von 40% auf 33,1%.

Unsere in den letzten Jahren sehr ausgewogene Bilanzstruktur hat sich in der Kombination aus hohen Investitionen und Umsatzeinbruch leider in der 2. Jahreshälfte 2008 ungünstig entwickelt. Wie man mit dem Sicherheitsabstand auf der Autobahn für den möglichen Ernstfall einen ausreichenden Bremsweg vorhalten muss, führen wir mit unseren Bilanzrelationen und der Höhe der Nettoverschuldung in den letzten Jahren entsprechend sicher. In 2008 kam es nun zur Vollbremsung. Dabei hat sich die Nettoverschuldung des Konzerns auf 67,2 Mio. EURO oder 98,8% des Eigenkapitals erhöht. Wir liegen damit außerhalb der von uns angestrebten Bandbreite von 50 – 80% des Eigenkapitals und werden deshalb alles daransetzen, im Rahmen einer künftigen Normalisierung des Geschäftes unsere Verschuldung wieder deutlich zurück zu führen.

Meine Damen und Herren, die Ergebnisentwicklung in 2008 war alles andere als erfreulich – da gibt es nichts zu beschönigen. Es tröstet dabei wenig, dass wir uns mit dieser Entwicklung in bester Gesellschaft befinden. Das 1. Halbjahr 2008 begann dabei noch sehr ordentlich und war geprägt von deutlichen Steigerungen bei Umsatz und Leistung, die sich aufgrund der vorliegenden Aufträge entsprechend weiter fortsetzen sollten und von uns den Aufbau der notwendigen Strukturen zur Bewältigung dieses geplanten Wachstums an allen Standorten erforderten. Belastend in diesem Zeitraum waren die An- und Hochläufe zahlreicher Neuprojekte, davon alleine über 30 komplexe Werkzeugsätze für Sitzkomponenten am Standort Valasske in der Tschechischen Republik, der Aufbau einer modernen Werkzeuginstandhaltung und die Verbesserungen der Umformprozesse am Standort Puebla in Mexiko sowie der Aufbau der neuen Tochtergesellschaft in China. Nachdem dann im 2. Halbjahr die Strukturen weitestgehend etabliert, die geplanten Investitionen umgesetzt und in Erwartung steigender Volumen, ein erster Return auf Investitionen und Vorleistungen geplant war, kam dann der Einbruch im letzten Quartal mit einer deutlich unter Break-Even liegenden Auslastung im Konzern. Alle sofort eingeleiteten Maßnahmen zur Reduzierung von Kosten und Kapazitäten wirkten zwar deutlich kostendämpfend, konnten aber die fehlenden Deckungsbeiträge aus den Umsatzverlusten nur teilweise kompensieren.

Das Konzern EBITDA reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr von 32,9 auf 24,3 Mio. EURO und das EBIT, bei leicht höheren Abschreibungen, von 16,7 auf 7,7 Mio. EURO. Das Finanzergebnis verschlechterte sich aufgrund höherer Bankverbindlichkeiten um 0,7 Mio. EURO und Buchverlusten von 0,5 Mio. EURO, resultierend aus der Veräußerung unserer Anteile am Joint Venture in China, von – 3,8 auf – 5,1 Mio. EURO, wodurch sich das EBT von 12,9 Mio. EURO in 2007 auf 2,6 Mio. EURO in 2008 reduzierte. Nach rund 40% im Vorjahr, stieg die Steuerquote im Berichtsjahr auf gut 46%, insbesondere weil auf die Anlaufverluste unseres chinesischen Standortes noch keine latenten Steuern gebildet werden durften. Der Jahresüberschuss reduzierte sich von 7,7 auf 1,4 Mio. EURO.

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. In den ersten 9 Monaten des Geschäftsjahres hat sich der Aktienkurs in einer relativ engen Bandbreite um den Jahreseröffnungskurs von 34,40 EURO bewegt. Der Schlusskurs der PWO-Aktie in 2008 lag dann allerdings mit 17,00 EURO um 51 Prozent unterhalb des Schlusskurses 2007 von 35,00 EURO. Die Aktie lag damit innerhalb der Bandbreiten, die sie in 2001/2002 aufwies.

Der durchschnittliche Tagesumsatz in der Aktie ging von 1806 Stück in 2007 auf 1331 in 2008 zurück. Neben der Landesbank Baden-Württemberg haben wir seit Anfang 2009 mit der ICF Kursmakler AG, Wertpapierhandelsbank einen neuen Designated Sponsor verpflichtet und die Zusammenarbeit mit der HSBC beendet.

Der Vorstand hat die Kapitalmarktpräsenz wie auch die Pressearbeit im vergangenen Geschäftsjahr weiter intensiviert. So wurden Strategie und Entwicklung der Gesellschaft wieder mehrfach im Rahmen von Analysten-, Investoren- und Pressegesprächen präsentiert. Die gute Resonanz auf unsere verstärkte Präsenz am Kapitalmarkt hat sich auch 2008 fortgesetzt. Insbesondere war der im Zweijahresrhythmus am Standort Oberkirch stattfindende „PWO Capital Markets Day“ wieder ein voller Erfolg. Am 30. September 2008 konnten wir hierzu zahlreiche Analysten und Journalisten begrüßen, die „Live“ unseren High-Tech Standort Oberkirch ausführlich in Augenschein nehmen konnten und die Gelegenheit nutzten, den Vorstand intensiv zur aktuellen Lage einerseits, aber auch zur internationalen Wachstumsstrategie andererseits zu befragen.

Gestatten Sie mir an dieser Stelle noch einen Hinweis:

Detaillierte Informationen zum Grundkapital, zum Eigenkapital und zum genehmigten Kapital finden Sie im Rahmen des Lageberichts auf den Seiten 57 und 58 des PWO Geschäftsberichtes 2008. Das bestehende genehmigte Kapital ist nun mangels Durchführung bis zum 18. Mai 2009 gegenstandslos geworden. Wir halten es für zweckmäßig, der Gesellschaft die Möglichkeit zu geben, bei Bedarf eine Kapitalerhöhung durchführen zu können. Derzeit gibt es dafür jedoch keinerlei konkrete Überlegungen. Bei der unter Punkt 5 der Tagesordnung beantragten Beschlussfassung über die Schaffung eines genehmigten Kapitals handelt es sich daher um einen reinen Vorratsbeschluss, der ab heute bis zum 26. Mai 2014 gelten soll. Der in diesem Zusammenhang erforderliche Bericht des Vorstands an die Hauptversammlung gemäß §203 Abs. 2 Satz 2 in Verbindung mit §186 Abs.4 Satz 2 des Aktiengesetzes zu Punkt 5 der Tagesordnung ist vollständig in der Tagesordnung abgedruckt. Der Vorstand geht davon aus, dass mit Ihrem Einverständnis auf eine mündliche Verlesung verzichtet werden kann.

Meine Damen und Herren, sehr geehrte Aktionäre, Finanzkrise, Einbruch der Automobilmärkte, Rezession, Umsatzausfälle und der daraus resultierende Einbruch beim Ergebnis spiegeln sich naturgemäß in den Aktienkennzahlen der Unternehmen in der Automobilindustrie für das Geschäftsjahr 2008 wider – so auch bei PWO. Das Ergebnis je Aktie ist mit 0,58 EURO zwar noch positiv aber weit weg vom bisher Erreichten und noch weiter weg von den Zielen, die wir uns gesetzt hatten. Die Ziele halten wir nach wie vor aufrecht, müssen aber aufgrund der Rezession die Zeitschiene nach hinten korrigieren. Der Vorstand hat lange diskutiert, ob er dem Aufsichtsrat in dieser Situation überhaupt die Ausschüttung einer Dividende vorschlagen soll. Er hat dies letztendlich einstimmig bejaht und der Aufsichtsrat hat dem Vorschlag einstimmig zugestimmt. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Ihnen anschließend die Ausschüttung einer Dividende von 0,55 EURO je dividendenberechtig-

ter Stückaktie vor. Mit diesem Vorschlag setzen Vorstand und Aufsichtsrat ihre Strategie fort, die PWO-Aktie am Kapitalmarkt als ein Investment mit attraktiver Dividendenrendite zu positionieren. Diese Dividendenrendite liegt mit 3,2% auch 2008 in der Tradition der vergangenen Jahre und soll auch in schwierigen Zeiten ein positives Signal aussenden, mit dem wir die Wertschätzung Ihres Engagements und Ihrer Treue zum Ausdruck bringen wollen.

Meine Damen und Herren,

damit möchte ich überleiten auf das laufende Geschäftsjahr und Sie eingangs gleich darauf hinweisen, dass meine Kollegen und ich keine Propheten sind und alles was wir Ihnen heute prognostizieren würden so – aber auch ganz anders kommen könnte. Ich habe auf die derzeit völlig veränderten Planungshorizonte in unserer Industrie bereits hingewiesen und ich kann Ihnen heute selbst beim besten Willen noch nicht einmal vorhersagen, wie viel Umsatz wir letztendlich im kommenden Monat Juni erzielen werden. Das einzige, wovon wir ausgehen können ist, dass es deutlich weniger als im Vorjahr sein wird. Wir haben unseren Plan für 2009 längst begraben und operieren, wie erwähnt, derzeit in einem 10-Tagesrhythmus, sozusagen im Sichtflug bei turbulenten Wetterbedingungen. Das erste Quartal 2009 blieb dabei, wie gesagt, im Seriengeschäft noch deutlich hinter dem schlechten 4. Quartal 2008 zurück.

Was die Experten, u.a. beim VDA, noch am Jahresende 2008 nicht einmal in einem Worst-Case Szenario für 2009 erwartet haben, wurde dann im Laufe der ersten Monate des Jahres 2009 von der Realität deutlich im negativen Sinne übertroffen. Wir haben seit Jahresbeginn im Wochenrhythmus unsere Umsatzvorschau für den jeweils laufenden Monat nach unten korrigieren müssen und die Produktion entsprechend angepasst. Dabei ergab sich im Quartal ein auch von uns nie erwarteter Leistungsrückgang im Konzern von rund 40% zum Vorjahr. Es sieht so aus, als ob wir derzeit in eine gewisse Stabilisierungsphase eintreten würden. Das erste Quartal 2009 war aber insgesamt ein trimenium horribile, ein fürchterlicher Beginn dieses Jahres, mit einem negativen EBIT von 5 Mio. EURO. Diese Entwicklung ist bei einem Umsatzeinbruch von 25,5 Mio. EURO bzw. 38%, trotz Kostenreduzierung, Personalabbau und Kurzarbeit aufgrund der strukturellen Fixkosten nachvollziehbar, da mit den vorhandenen Anlagen und der Infrastruktur rund 80% mehr Umsatz generiert werden kann, als dies im 1. Quartal der Fall war.

Meine Damen und Herren, ich habe bereits auf die Halbwertszeiten bisheriger Prognosen hingewiesen. Wie bekannt, basieren Prognosen immer auf bestimmten Annahmen zu den Rahmenbedingungen aus allen relevanten Einflussbereichen, sonst wären es keine Prognosen sondern Prophezeiungen. Da sich in den zurückliegenden Monaten diese Rahmenbedingungen ständig verändert haben und dazu noch die Unsicherheiten bei der Finanzierung sowohl der Realwirtschaft wie auch des Konsums hinzu kamen, lagen die jeweiligen Absatzprognosen meist deutlich daneben. Erst wenn uns unsere Kunden wieder verlässlichere Bedarfszahlen für den weiteren Jahres-Verlauf geben, können wir wiederum einen halbwegs konkreten Ausblick auf die voraussichtliche Entwicklung unseres Geschäftsjahres geben. Wir hoffen derzeit, dass dies mit dem Halbjahresbericht möglich sein wird.

Aus aktueller Sicht scheint zumindest in West-Europa und in Asien der Tiefpunkt durchschritten. Bestätigt ist dies aber noch nicht. Im Inland wurde im ersten Quartal, bedingt durch einen Rückgang von 37% beim Export (7 von 10 der in Deutschland produzierten Pkw's gehen ins Ausland) die Fahrzeugproduktion um 32% zurückgefahren. Deutlich höher war der Produktionsrückgang in Nordamerika, der bei rund 55% lag. Für den Standort Oberkirch waren insbesondere die drastischen Produktionskürzungen bei unserem größten Kunden Daimler besonders schmerzhaft, die noch deutlich über dem Branchendurchschnitt lagen. Nachdem, wie in

der Presse bereits mehrfach berichtet, die Kurzarbeit zumindest im Werk Rastatt, wo die A- und B-Klasse produziert werden, mittlerweile ausgesetzt wurde, erwarten wir künftig zumindest von dieser Seite eine leichte Belebung. In Nordamerika ist die weitere Entwicklung nach wie vor von größter Unsicherheit geprägt. Die Insolvenz von Chrysler und möglicherweise demnächst auch die von GM wird zu einer entsprechenden Marktberreinigung der gesamten Wertschöpfungskette führen, deren Konsequenzen heute noch nicht absehbar sind. Wir sehen, neben den Risiken, hier für PWO allerdings auch Chancen zur Übernahme diverser Volumina von einigen Wettbewerbern, die diesen Anpassungsprozess möglicherweise nicht überleben werden.

Die derzeitige Marktentwicklung in Asien scheint insgesamt weltweit noch die stabilste zu sein. Durch die sich erst im Aufbau befindliche neue Tochtergesellschaft in Suzhou, China wird der Umsatzbeitrag 2009 aus dieser Region allerdings noch nicht nennenswert sein. Wie geplant werden uns in China sowohl 2009 wie auch noch 2010, Aufbau- und Anlaufkosten belasten. Zusammengefasst bleibt festzustellen, dass aufgrund der nach wie vor hohen Unsicherheit über die Entwicklung der Abrufe unserer Kunden im weiteren Verlauf des Jahres, ein Verlust für das Gesamtjahr 2009 im Konzern nicht ausgeschlossen werden kann.

Meine Damen und Herren, das Planen in sogenannten „Szenarien“ ist derzeit hoch aktuell, wobei es hierbei im wesentlichen darum geht im Vorfeld zu definieren, was zu tun ist, wenn bestimmte Entwicklungen tatsächlich eintreten. Mit solchen Szenarien arbeiten wir natürlich auch. Wir alle wären heute froh, wenn beispielsweise das vorhin erwähnte sogenannte „Worst Case Szenario“ zu Absatz und Produktion von Light Vehicles in 2009, das der VDA Ende 2008 seinen Mitgliedern vorgelegt hatte, tatsächlich so eintreten würde. Aber davon sind wir wie gesagt derzeit weit entfernt und nicht selten haben wir in den letzten Monaten erlebt, dass ein „Worst Case Szenario“ nach einigen Wochen nicht mal mehr als „Best Case Szenario“ taugte.

Was bleibt zu tun?

Wir müssen 2009 alles daransetzen, die Auswirkungen der aktuellen Umsatzeinbrüche abzufedern. Im Mittelpunkt der Unternehmenssteuerung steht deshalb 2009 die Sicherung der Liquidität des Konzerns. Hierfür ist eine umfassende Begrenzung aller Kosten und Ausgaben in Verbindung mit einer Beschränkung der Investitionen und dem Abbau von Beständen, einem effektiven Forderungsmanagement sowie Sicherstellung aller notwendigen Finanzierungen vor allem die der wichtigen Zukunftsprojekte, erforderlich. Gemeinsam mit unseren Finanzierungspartnern, die uns nach wie vor voll unterstützen, ist uns dies bisher auch in der Krise gelungen und wird uns helfen, dieses schwierige Jahr zu bewältigen und die notwendigen Weichen für eine neue Wachstumsphase in den nächsten Jahren richtig zu stellen und auf den erfolgreichen Weg der vergangenen Jahre wieder zurückzufinden. Die Aufträge hierfür sind vorhanden und auch die derzeitigen Marktvolumina werden wieder zulegen, auch wenn es noch einige Zeit dauern wird, bis sie an die Volumina der letzten Jahre anschließen können.

Gestatten Sie mir, dass ich zum Schluss noch auf das für die Zukunft äußerst wichtige Thema Neuprojekte und Neuaufträge komme, die uns spätestens ab 2011, unabhängig von einer bis dahin bereits nachhaltigen Belebung des Marktvolumens, wieder sehr zuversichtlich nach vorne schauen lassen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
ich habe in den letzten Jahren hier an dieser Stelle immer 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 2008 gibt es hierzu wieder ausführliche Erläuterungen, vor allem auch zu unserem Geschäftsmodell, das wir nach wie vor als allwettertauglich einstufen und das auch in Zeiten der Krise erfolgreich ist. Durch die Kombination aus umfassender internationaler Präsenz, unserer Technologiekompetenz und unserer Fähigkeit zu innovativen Produkt- und Prozesslösungen haben wir auch in 2009 bereits wieder interessante Neuaufträge gegen prominente Wettbewerber gewonnen, die für uns mittelfristig - unabhängig von der Geschwindigkeit mit der sich die Märkte erholen werden, umfangreiche Potentiale beinhalten und für die Zukunft wieder eine hohe Auslastung der europäischen und nordamerikanischen Standorte ermöglichen.

Nachdem uns 2007 ein großer internationaler Automobilkonzern mit der Entwicklung und Fertigung des europäischen Volumens der Modulträger für eine neue globale Fahrzeugplattform nominiert hatte, erhielten wir nun zusätzlich auch das Volumen für Nordamerika. Darüber hinaus beauftragte uns ein deutscher Premium-Hersteller mit der Entwicklung und Fertigung der Modulträger für die Neuauflage seiner Volumenplattform.

Der Lifetimeumsatz dieser beiden Großaufträge liegt bei insgesamt rund 180 Mio. EURO und verdoppelt damit das bereits in 2007 beauftragte europäische Umsatz-Volumen. Die wesentlichen Serienanläufe dieser Großprojekte erfolgen zwischen Mitte 2010 und Mitte 2011 und werden als Plattformprojekte relativ lange Laufzeiten, teilweise sogar bis 2020 haben. Im Bild sehen Sie auf der linken Seite laufende Serienprodukte und auf der rechten Seite die erwähnten Neuprojekte, die eine noch höhere Wertschöpfung aufweisen.

Auch aktuell befinden sich neue Produkte, die zahlreiche Innovationen beinhalten, in der Serienanlauf- bzw. -hochlaufphase. Es sind dies u.a. komplexe Luftfederkomponenten und Druckspeicher für die neue Mercedes E-Klasse, den Porsche Panamera und den Audi A 8.

Für die neue Mercedes E-Klasse liefern wir darüber hinaus auch das komplette Wärmeabschirmpaket und Komponenten der Lenksäulenverstellung. Wir werden mit diesen Lieferumfängen ab Herbst 2009 und vor allem ab 2010 wieder spürbare Wachstumsimpulse bekommen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
kaufen Sie deutsche Premium-Fahrzeuge. Sie machen sich damit eine Freude, schonen die Umwelt und helfen, unseren Umsatz wieder anzukurbeln.

Wir haben in 2008 unsere Kapazitäten in der Produkt- und Prozessentwicklung sowie im Projektmanagement weiter auf hohem Niveau gehalten und haben intensiv an zahlreichen Projekten gearbeitet. Durch die neuen Großprojekte wird diese intensive Projektarbeit in 2009 eher noch intensiver. Diese Zukunftsinvestitionen werden wir auch nicht einschränken, denn sie sind der Schlüssel zu wieder hoher Auslastung und besseren Erträgen. Der Entwicklungsaufwand lag 2008 bei insgesamt 7,5 Mio. EURO, nach 7,2 Mio. EURO im Vorjahr.

Für Werkzeugentwicklung, Simulation und Konstruktion wurden in 2008 4,3 Mio. EURO aufgewendet, nach 4,1 Mio. EURO im Vorjahr. Die Werkzeugvolumen sind 2008 um rund 30% gestiegen und werden auch 2009 auf sehr hohem Niveau liegen. Dies sind positive Signale für künftiges Wachstum im Seriengeschäft.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
unser Ziel ist und bleibt weiter Benchmark bei Produkt- und Prozessinnovationen innerhalb unserer Branche zu bleiben. Nur wenn wir hier immer bei den Besten sind, sichern wir unsere Zukunft. Ich habe an dieser Stelle schon mehrfach darauf hingewiesen: Entscheidend für den Erfolg bleibt die ständige Weiterentwicklung unserer Gesamtkompetenz entlang der Wertschöpfungskette und dies auf globaler Basis. Hier dürfen und werden wir auch in Zeiten der Krise keine Abstriche machen. Unsere Mitarbeiter sind gerade in diesen schwierigen Zeiten erst recht unser wichtigstes Kapital und sind besonders gefordert, trotz notwendiger Anpassungen in allen Bereichen, die entscheidenden Zukunftsinnovationen intensiv voranzubringen und im Rahmen der Vorgaben zu realisieren.

Wie an dieser Stelle im letzten Jahr bereits angesprochen, gilt seit 1. Januar 2008 für den Standort Oberkirch einen Ergänzungsvertrag, der eine Arbeitszeit von 39,5 Stunden pro Woche vorsieht. Dieser Tarifvertrag läuft trotz der seit Februar 2009 eingeführten Kurzarbeit voll weiter und gilt nach wie vor für alle Mitarbeiter, die sich nicht in Kurzarbeit befinden. Eine solche Flexibilität ist beispielhaft und trägt zur Sicherung der Arbeitsplätze bei. Wir gehen derzeit davon aus, die Möglichkeiten der Kurzarbeit über den gesamten Zeitraum von 2 Jahren, wo erforderlich, voll auszuschöpfen und damit unsere Stammbesetzung halten zu können. 2010 wird wohl ein Jahr mit Übergangscharakter werden, aber spätestens 2011 werden wir die verlängerte Arbeitszeit wieder voll benötigen, um wettbewerbsfähig zu produzieren und künftige Investitionen zu rechtfertigen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
ich habe dies in den letzten Jahren immer wieder betont: die Wertschöpfung folgt mittelfristig immer den Absatzmärkten! Und solange wir hier in Deutschland und Mitteleuropa einen Markt haben, wollen wir auch die Wertschöpfung hier behalten. Unsere High-Tech-Prozesse laufen immer noch am deutschen Standort Oberkirch am besten. Aber die Welt können wir nicht mehr alleine von hier aus beliefern. Mit einem solchen Ansinnen würden wir den Ast absägen, auf dem wir sitzen. PWO ist ein integrierter Teil der automobilen Wertschöpfungskette und hat sich strategisch richtig positioniert. Dies ist mittlerweile Fakt.

Das laufende Geschäftsjahr wird uns noch vieles abverlangen, was wir alle nicht mehr gewohnt waren. Umdenken in der Krise ist angesagt. Viele in der Vollbeschäftigung notwendigen Aufwendungen stellen in der Krise unnötige Kosten dar. Dies zu begreifen ist für die erfolgreiche Weiterentwicklung unserer Systeme unerlässlich. Mir ist nicht bange, dass wir alle diese Herausforderungen gemeinsam bewältigen werden. Ich möchte mich an dieser Stelle bei allen Mitarbeitern für Ihre Unterstützung, ihre Flexibilität und ihr außergewöhnliches Engagement in diesen schweren Zeiten ganz herzlich bedanken. Ich habe schon des öfteren darauf hingewiesen: Gegenseitiges Vertrauen ist die Voraussetzung für eine erfolgversprechende Zusammenarbeit auf allen Ebenen. Mein Dank hierfür geht insbesondere auch an unsere Betriebsräte.

Meine Damen und Herren, sehr geehrte Aktionäre, ohne Ihr finanzielles Engagement, Ihr Vertrauen auch in der Krise und Ihre Treue zu PWO könnten die derzeitigen Herausforderungen nicht bestehen. Dafür danken Ihnen Vorstand und Belegschaft und versichern, alles zu tun, damit dieses Unternehmen schnellstmöglich wieder zu alter Stärke findet. Bleiben Sie uns gewogen!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!