



**108. ordentliche Hauptversammlung der
RENK Aktiengesellschaft
am 14. April 2011 in Augsburg**

Bericht des Vorstandssprechers, Herrn Florian Hofbauer,
zu Tagesordnungspunkt 1)
"Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses zum
31. Dezember 2010"

Sehr geehrte Aktionäre, sehr geehrte Gäste,
meine Damen und Herren,

auch wir, der Vorstand, dürfen Sie zu unserer
108. ordentlichen Hauptversammlung recht herzlich be-
grüßen.

Wir freuen uns, dass Sie nach Augsburg gekommen sind,
um sich über die Geschäftsentwicklung, den Jahresab-
schluss und die mit der strategischen Ausrichtung der
RENK Gruppe verbundenen Chancen und Risiken zu in-
formieren.

Die Geschäftsentwicklung 2010 entsprach in weiten Teilen unseren Erwartungen, lediglich in einigen Bereichen, wie etwa der Kapazitätsauslastung, lag sie noch unter unseren Zielwerten. Ich möchte nun zu Beginn meiner Ausführungen auf die wesentlichen Themen eingehen, die einen prägenden Einfluss auf das Zahlenwerk 2010 hatten bzw. auch die weitere Entwicklung beeinflussen werden:

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2010 war zum einen bei Umsatz und Ergebnis noch stark geprägt von den Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise. Dagegen gab es beim Auftragseingang bereits die ersten positiven Zeichen der Erholung auf einigen unserer wichtigsten Märkte.

- Erstmals seit 2003 konnten wir wieder einen Neugesetriebeauftrag im dreistelligen Stückzahlenbereich bei den Fahrzeuggetrieben hereinnehmen. Dabei handelt es sich um unser modernstes Getriebe, das HSWL 256, für das wir Mitte 2010 die Bestellung von über 400 Einheiten für den Antrieb des deutschen Schützenpanzers PUMA erhielten. Dank dieses Auftrags überschritt die RENK Auftragseingangsstatistik erstmalig die 500-Mio €-Schwelle - ein positives Signal, dem weitere erfolgversprechende militärische Getriebeprojekte folgen werden.

Unsere französische Tochter SESM konnte ebenfalls einen mehrjährigen Wartungsauftrag für die Getriebe des französischen Kampfpanzers Leclerc hereinnehmen.

- Ein weiterer erwähnenswerter Auftragseingang war die Bestellung von zwei Prüfständen für große Windenergieanlagen, die mit ca. 50 Mio US \$ den größten Einzelauftrag der RTS Firmengeschichte darstellt. Die Prüfstände sind für ein im Aufbau befindliches Entwicklungszentrum für Offshore-Windenergieanlagen an der Clemson Universität in South Carolina bestimmt.

Der größere der beiden Prüfstände ist für eine Antriebsleistung von bis zu 17 MW und einem Drehmoment von bis zu 15 Mio Nm richtungsweisend für zukünftige Prüfstände dieses Industriebereiches. Mittels einer zusätzlichen Windlastsimulation können Getriebewellen mit den realen, aus den Rotorblättern resultierenden Kräften und Momenten beaufschlagt werden. Diese derzeit einzigartige Prüfeinrichtung ermöglicht Anlagen- und Komponentenherstellern originalgetreue Prüfungen, um u. a. Gewährleistungskosten zu reduzieren und teure Offshore-Inbetriebnahmezeiten ins Labor zu verlagern.

- Da wir uns in den anderen RENK Geschäftseinheiten zu Jahresbeginn 2010 mit niedrigen Auftragsbeständen konfrontiert sahen, wurde mit Kurzarbeit und dem Abbau von Zeitarbeitskonten flexibel auf diese Situation reagiert. Dies betraf vor allem die Standorte Augsburg und Rheine der RENK AG hauptsächlich in den ersten beiden Quartalen 2010. Die getroffenen Maßnahmen zeigten ihre Wirkung bei der Entwicklung der Lohn- und Gehaltskosten; sie gingen von 109 Mio € in 2009 um 9 Mio € (- 10 %) auf 100 Mio € in 2010 zurück.
- Trotz des um 15 % niedrigeren Umsatzes verbesserten wir abermals unsere Cashflow-Position in 2010 deutlich. Der Cashflow aus der Geschäftstätigkeit stieg von bereits guten 62 Mio € im Vorjahr auf 81 Mio €. Dies ist unter anderem auch unserem Working Capital Management zu verdanken.
- Die neue Fertigungshalle für den Großgetriebebau in Augsburg wurde im Verlauf des Jahres 2010 durch Maschinenumzüge und Neuinvestitionen Zug um Zug in Betrieb genommen. Entsprechende Effizienzverbesserungen in den Fertigungsabläufen konnten bereits realisiert werden.

Nach diesen Eckpunkten darf ich Ihnen zur Geschäftsentwicklung 2010 folgende weitere Informationen geben:

Auftragseingang

Die überraschend schnell und breit angelegte Konjunkturerholung in 2010 war die Grundlage des starken Anstiegs im Auftragseingang, der sich von 294 Mio € im Vorjahr auf 525 Mio € verbesserte. Neben den wichtigen Aufträgen der Fahrzeuggetriebe, über die ich anfangs berichtete, konnten auch bei Spezial- und Standardgetrieben sowie den Gleitlagern deutliche Zuwächse im zweistelligen Prozentbereich erreicht werden. Entscheidend hierfür war auch der kontinuierliche Ausbau unserer internationalen Vertriebskanäle, durch die wir sukzessive den RENK-Kundenstamm pflegen und weiter ausbauen.

Auftragsbestand

Der Auftragsbestand erholte sich von 415 Mio € auf 522 Mio €.

Auf der Ebene unserer Geschäftseinheiten kam diese Verbesserung allerdings nur den Fahrzeuggetrieben zugute. Gleitlager, Spezial- und Standardgetriebe wiesen demgegenüber einen nochmals leicht verringerten Auftragsbestand aus, mit dem sie in das Geschäftsjahr 2011 gingen. Dieser Sachverhalt und der Umstand, dass die projektspezifischen Liefertermine der Fahrzeuggetriebe einen mehrjährigen Zeitraum umfassen, lässt noch keine Verbesserung bei den Umsatzerlösen in 2011 zu. Die rechnerischen Auftragsreichweiten lagen Ende 2010 bei Gleitlagern bei ca. 4 Monaten, bei Spezial- und Standardgetrieben bei ca. 13 bis 14 Monaten.

Der Wert der stornierten Aufträge, der in 2009 noch bei 23 Mio € lag, verringerte sich in 2010 auf 11 Mio €. Ein großer Anteil der Stornos entfiel auf Getriebe für die Handelsschifffahrt.

Umsatz

Die von 474 Mio € auf 403 Mio € zurückgegangenen Umsatzerlöse ergaben sich zwangsläufig aus dem niedrigen Auftragsbestand von 415 Mio € zu Beginn des Geschäftsjahres in Verbindung mit Auftragsdurchlaufzeiten von Neugetrieben, die bei 6 Monaten beginnen und, insbesondere bei technisch anspruchsvollen Getriebeausführungen, oft im Bereich von 12 Monaten und darüber liegen.

Lediglich die Fahrzeuggetriebe konnten infolge der Endabrechnung des indischen Arjun Programms ihr Abrechnungsvolumen steigern. Spezial- und Standardgetriebe wiesen ebenso wie Gleitlager kräftige Einbußen gegenüber den durch die Abarbeitung der hohen Auftragsbestände getragenen Umsätzen des Geschäftsjahres 2009 aus.

Ein möglicher stärkerer Umsatzrückgang wurde durch die Intensivierung des After-Sales-Geschäfts verhindert. Die hierfür notwendigen organisatorischen Voraussetzungen haben wir bereits in früheren Geschäftsjahren geschaffen.

Operatives Ergebnis

Insgesamt hat RENK auch in 2010 profitabel gewirtschaftet und ein Operatives Ergebnis von 52 Mio € erreicht. Der Rückgang gegenüber dem Operativen Ergebnis von 66 Mio € des Jahres 2009 ist im Wesentlichen die Folge des rückläufigen Umsatzes und der gebotenen Bildung von Risikovorsorgen in der Bilanz. Abgedeckt wurde der Ergebnismrückgang durch Einsparungen bei Personal- und Sachkosten von 15 Mio €. Die Maßnahmen hierzu waren die Flexibilisierung der Arbeitszeit und ein gruppenweit praktiziertes Kostenmanagement.

Umsatzrendite

Bezogen auf den Umsatz erreichte RENK damit weiterhin eine gute Rendite von 12,9 %. Bricht man die Umsatzrendite auf die Ebene unserer Geschäftseinheiten herunter, ergibt sich jedoch ein differenziertes Bild:

Fahrzeuggetriebe und vor allem Gleitlager liegen deutlich über der RENK Gesamtrendite, der Großgetriebebau, also Spezial- und Standardgetriebe dagegen nur im einstelligen Prozentbereich.

Das Ergebnis vor Steuern betrug 52 Mio €, das Ergebnis nach Steuern 38 Mio €.

Das Ergebnis je Aktie lag bei 5,54 € nach 6,80 € im Vorjahr.

Trotz dieser rückläufigen Geschäftszahlen bei Umsatz und Ergebnis erzielten wir eine merkliche Verbesserung im Cashflow.

Cashflow

Das gegenüber dem Vorjahr reduzierte Leistungsniveau führte zu einem weiteren Rückgang bei Vorräten und Forderungen, das durch ein aktives Working Capital Management flankiert wurde. Im Ergebnis verbesserte sich dadurch der Cashflow aus der Geschäftstätigkeit von 62 Mio € in 2009 auf 81 Mio € in 2010. Der Free Cashflow, das ist der Cashflow, der nach Abzug der Ausgaben für Investitionstätigkeit verbleibt, erreichte mit 58 Mio € einen historischen Höchststand. Bezogen auf die Nettoliquidität entsprach dies einer zahlungswirksamen Veränderung im Geschäftsjahr 2010 von 46 Mio € auf 99 Mio € zum 31.12.2010, wovon 15 Mio € in Form einer langfristig disponierten Geldanlage in der Bilanz ausgewiesen sind. Dies stellt für die Umsetzung der angestrebten Wachstumsziele eine solide Grundlage dar.

Strategische Positionierung

An der grundsätzlichen strategischen Ausrichtung der RENK Gruppe werden wir weiter festhalten. Die wesentlichen Schwerpunkte sind dabei:

- Der Ausbau und die Absicherung unserer Technologie- und Marktführerschaft bei Panzergetrieben, Gleitlagern und Navy-Getrieben.
- Die Positionierung im Marktbereich Power mit großem Wachstumspotenzial.
- Ausbau des After-Sales-Geschäfts.
- Weitere Internationalisierung der RENK AG zur besseren Nutzung unserer Marktchancen. Wir betreiben eine aktive Internationalisierungspolitik mit Schwerpunkt in den BRIC Staaten. Unser Bestreben ist es, in diesen Abnehmerländern durch lokale Präsenz Marktchancen aktiv zu erschließen und den immer stärker werdenden Forderungen nach "Local content" in geeigneter Weise Rechnung zu tragen. Hierfür bieten sich sowohl Akquisitionen als auch Kooperationen an.

und zuletzt die

- Konzentration auf Kernprozesse in der Wertschöpfungskette, um auch zukünftig auf Volumenschwankungen angemessen reagieren zu können.

An diesen Zielen richten wir auch in den nächsten Jahren unsere Ressourcenpolitik bezüglich Investitionen und Personal aus.

Investitionen

Im Geschäftsjahr 2010 beliefen sich die Investitionen auf 23 Mio €. Wesentliche Schwerpunkte waren die neue Fertigungshalle in Augsburg sowie ein 7-MW-Prüfstand für die Erprobung großer Windkraftgetriebe in Rheine.

Für die Geschäftsjahre 2011 und 2012 stehen folgende größere Vorhaben zur Realisierung an:

- Ausbau des Logistikzentrums der Fahrzeuggetriebe im Werk Augsburg.
- Modernisierung der Fahrzeuggetriebefertigung, um bei hoher Variantenzahl und kleinen Losgrößen wirtschaftlich zu fertigen.

und die

- Erweiterung der Härterei-Infrastruktur in Zusammenhang mit dem 5-MW-Getriebe-Serienanlauf.

Dividende

Abgeleitet aus den vorgetragenen Geschäftszahlen schlagen Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2010 eine unveränderte Dividende von 1,80 € je Aktie vor. Diese Ausschüttung entspricht einer Dividendenrendite von 2,6 %, bezogen auf den Jahresschlusskurs. Der für die Ausschüttung heranzuziehende HGB-Abschluss der RENK AG wies 2010 einen Jahresüberschuss von 21 Mio € aus, darin enthalten ist ein außerordentlicher Aufwand von 4,2 Mio €, der aus der erstmaligen Anwendung des Bilanz-Modernisierungsgesetzes (BilMog) resultiert. Vom Jahresüberschuss wurden 9 Mio € in den Gewinnrücklagen eingestellt. Von dem verbleibenden Bilanzgewinn inkl. Gewinnvortrag in Höhe von 31 Mio € werden 12 Mio € ausgeschüttet. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 57 %. 19 Mio € werden auf neue Rechnung vorgetragen. Als Aktionäre der RENK AG haben Sie auch von der Kursentwicklung der RENK Aktie profitiert, die im vergangenen Jahr um 40 % gestiegen ist. Damit erreichte die Gesamrendite der Aktien in 2010 einen Spitzenwert von 44,7 %.

Mitarbeiter

Die noch verhaltene wirtschaftliche Entwicklung des Geschäftsjahres 2010 fand ihren Niederschlag auch in der Personalstatistik.

Unsere Belegschaft, bestehend aus Stammpersonal und Leiharbeitern, hat sich von 1.903 geringfügig auf 1.882 Mitarbeiter reduziert. Darüber hinaus haben wir an den Standorten Augsburg, Rheine und im begrenzten Umfang in Hannover Kurzarbeit gefahren.

Trotz dieses schwierigen Umfeldes haben wir die Zahl unserer Auszubildenden an unseren deutschen Standorten nochmals von 104 Auszubildenden auf 122 im Jahr 2010 erhöht.

Ich möchte an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der RENK Gruppe meinen Dank aussprechen. Sie haben während der Krise Stärke und Ausdauer bewiesen. Sie haben Flexibilität gezeigt und Zuversicht bewahrt. Sie waren und sind der Garant, dass wir gestärkt aus der Krise hervorgehen. Um diesen Dank konkret zu machen, erhalten unsere Tarifmitarbeiterinnen und -mitarbeiter wie im Vorjahr eine Sondervergütung in Höhe von 60 % eines durchschnittlichen Monatsgehalts. Insgesamt haben wir hierfür 2,8 Mio € aufgewendet.

Lassen Sie mich nun auf die wirtschaftliche Entwicklung unserer Geschäftseinheiten im Geschäftsjahr 2010 zu sprechen kommen:

Fahrzeuggetriebe

Die Auftragslage der Fahrzeuggetriebe erfuhr durch die Getriebebestellung für den Schützenpanzer PUMA sowie den großen Windgetriebe-Prüfständen eine erfreuliche Wende.

Für die Leistungsparameter Beschäftigung, Umsatz und Ergebnis konnte der PUMA-Auftrag allerdings weder 2010 einen nennenswerten Beitrag bringen, noch wird er dies in 2011 tun. Dies hängt mit dem Umstand zusammen, dass der Serienanlauf erst für das Jahr 2013 vorgesehen ist. Die verbleibende Zeit wird primär zu einer eingehenden Erprobung des Gesamtsystems benötigt. Das bedeutet, dass sich an den Umsatzerlösen 2010 in Höhe von 113 Mio € der Neugetriebeanteil aus den auslaufenden bzw. zwischenzeitlich ausgelaufenen Programmen HSWL 354 Spanien und RK 304 Indien zusammensetzte.

Umso wichtiger war das gut florierende After-Sales-Geschäft, das durch Länderabgaben der Bundesrepublik

von Leopard 2 Panzern nach Kanada und Singapur einen wichtigen Impuls erhielt. Der Umsatz der Fahrzeuggetriebe im engeren Sinn, also ohne die Prüfstandsaktivitäten, verteilte sich 2010 zu 47 % auf Neugetriebe- und zu 53 % auf das After-Sales-Geschäft. Diese Relation wird sich 2011 bei weiter rückläufigem Umsatz noch deutlicher zugunsten des After-Sales-Geschäfts entwickeln.

Dennoch möchte ich Ihnen eine nachhaltig positive Botschaft zur wirtschaftlichen Entwicklung der Fahrzeuggetriebe übermitteln. Eine Reihe von Projekten hat bereits das grüne Licht der staatlichen Beschaffungsorganisationen erhalten, und in allen diesen Projekten ist RENK als Getriebelieferant vorgesehen. Wir werden also in wenigen Jahren mit unserem breit aufgestellten Kettenfahrzeuggetriebeprogramm wieder einen weltweiten Kundenkreis bedienen. Hierzu schaffen wir uns in 2011 und 2012 die benötigte Infrastruktur, um diese Herausforderung erfolgreich zu meistern.

Unsere französische Beteiligungsgesellschaft SESM wurde mit rechtlicher Wirkung zum 1. Januar 2011 in eine kleine Aktiengesellschaft nach französischem Recht umgewandelt und umfirmiert. Sie tritt nun als RENK FRANCE S.A.S. mit einem neuen, identitätsstiftenden

Namen auf dem französischen Markt an. Die wirtschaftliche Lage war als Wartungsbetrieb für die Panzergetriebe der französischen Armee unverändert gut.

Die Geschäftslage der RENK Test System GmbH kann durchgängig positiv beurteilt werden. Durch den Clemson Auftrag startete die RTS mit einem Rekord-Auftragsbestand von 51 Mio € in das Geschäftsjahr 2011. Unser Hauptaugenmerk liegt derzeit bei der Bereitstellung der notwendigen hochqualifizierten Fachkräfte, um dieses "Auftragsgebirge" termingerecht abarbeiten zu können.

Spezialgetriebe

Die Spezialgetriebe blicken auf ein nicht einfaches Geschäftsjahr zurück. Positiv entwickelte sich der Auftragseingang, der sich von sehr niedrigen 99 Mio € auf 115 Mio € verbesserte. Dies ist ein Schritt in die richtige Richtung. Bei der Beurteilung der Marktlage sehen wir vor allem im Geschäftsfeld Marinetechnik Grund für Optimismus, da wir mittelfristig einen zunehmenden Erneuerungsbedarf in vielen Flottenverbänden erkennen.

So wurde in den USA für die kommenden Jahre ein Milliardenbudget für den Ausbau der Flottenverbände mit schnellen Fregatten bereitgestellt. Im Rahmen des LCS Programms werden 20 neue Schiffe bis 2016 bei ameri-

kanischen Werften geordert, wobei RENK sich die Programm-beteiligung durch Voraufträge gesichert hat. Somit wird diese neue Generation von technisch hochmodernen Fregatten mit anspruchsvollen CODAG Getriebeanlagen von RENK ausgerüstet.

Im Bereich der Stationären Getriebeanwendungen sollten insbesondere Antriebskonzepte, die der Energieerzeugung und der Energieverteilung dienen, mittelfristig steigende Nachfrage erfahren. Bezogen auf unser Produktspektrum sehen wir Marktchancen für die 5-MW-Offshore-Getriebe und die leistungsstarken Turbogetriebe. Auf dem Gebiet der Mühlengetriebe ist zwar die internationale Nachfrage wieder angestiegen, der ebenfalls angestiegene Preisdruck belastet dieses Geschäft aber erheblich.

Als Folge der schrumpfenden Auftragsbestände ging der Umsatz 2010 deutlich von 165 auf 136 Mio € zurück. Da der Auftragseingang im Berichtsjahr um 16 % unter den Umsatzerlösen lag, ist die Umsatzprognose für 2011 angesichts der überwiegend längeren Durchlaufzeiten verhalten.

Das Operative Ergebnis in Höhe von 6 Mio € war unbefriedigend. Neben der Ergebnisbelastung, die trotz aller

personalkostensenkender Maßnahmen in Form unzureichend genutzter Kapazitäten verblieb, machten uns vor allem technische Probleme und Nachentwicklungskosten im ersten deutschen Offshore-Windpark Alpha Ventus einen Strich durch die Rechnung.

Der Windpark Alpha Ventus, bestehend aus 12 Windrädern, war Ende April 2010 rund 40 km nördlich von Borkum in der Nordsee eröffnet worden. Aufgrund unzureichend dimensionierter Dehnungsfugen kam es zu unzulässigen Temperaturerhöhungen bei einigen Gleitlagern. Dies machte den Tausch der Getriebe bei 6 Anlagen nach teilweise einjährigem Offshore-Betrieb erforderlich.

Bezüglich der Kostenübernahme dieser Tauschaktion wird zwischen den Beteiligten noch nach einer Lösung gesucht. Da eine endgültige Einigung noch nicht erzielt werden konnte, haben wir uns entschlossen, entsprechende Risikovorsorgen zu bilden.

Darüber hinaus haben wir zur Sicherstellung der notwendigen Produktqualität im Bereich der Stationären Getriebe ein Bündel von organisatorischen Maßnahmen umgesetzt mit dem Ziel, eine verbesserte Prozess-

sicherheit entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu erlangen.

Standardgetriebe

Der wichtigste Geschäftszweig der Standardgetriebe, die Handelsschifffahrt, blieb auch 2010 in einer rezessiven Verfassung.

Der Auftragseingang weist zwar bei den Standardgetrieben einen starken Zuwachs von 50 Mio € in 2009 auf 73 Mio € in 2010 aus. Diese Zunahme ist jedoch einem Abruf von AREVA Wind aus dem 5-MW-Rahmenvertrag und einer deutlichen Belebung der Turbogetriebe-Nachfrage zuzuordnen. Bei den maritimen Getrieben blieb das Bestellvolumen 2010 auf dem sehr niedrigen Niveau des Vorjahres. Erst gegen Ende 2010 und zu Beginn des neuen Geschäftsjahres gab es Anzeichen, dass die Schiffsneubauten wieder einen ansteigenden Trend erkennen lassen.

Positiver fällt der Rückblick auf das Produktsegment der Turbogetriebe aus. Hier zog die Nachfrage im Anwendungsbereich "Oil and Gas" deutlich an, was sich in einer Zuwachsrate der Bestellungen von über 60 % bemerkbar machte.

Die Nachfrage nach Industriekupplungen zog gegen Jahresende zwar an, konnte aber im Jahresvergleich nur wenig gegenüber 2009 zulegen.

Der stark rückläufige Umsatz von 70 Mio € war in Verbindung mit notwendigen Risikovorsorgen bei den Schiffsgetriebenen und der während des Geschäftsjahres durchgängig schlechten Auslastung der Grund für das niedrige Operative Ergebnis von 5 Mio €.

Nachdem wir in den nächsten Wochen den Windgetriebe-Prüfstand in Rheine in Betrieb nehmen werden, haben wir dort die notwendige Infrastruktur, um große Offshore Windenergie-Getriebe nicht nur zu montieren, sondern auch zu prüfen. Insofern wird sich in den kommenden Monaten der Schwerpunkt des Offshore Getriebe-geschäfts von Augsburg nach Rheine verlagern und für einen Ausgleich des zyklischen Schiffsgetriebe-geschäfts sorgen.

Gleitlager

Einen positiven Rück- und Ausblick kann ich zur Geschäftslage bei den Gleitlagern geben. Dies lässt sich sowohl am Auftragseingang, der von 68 Mio € auf 80 Mio € anstieg, wie auch am Operativen Ergebnis ablesen, das trotz eines Umsatzrückgangs von 11 Mio € auf

84 Mio € mit 21 Mio € auf dem Vorjahresniveau gehalten wurde. Internationale Präsenz, kurze Auftragsdurchlaufzeiten und sehr gute Qualität sind die Erfolgsfaktoren, die neben der positiven wirtschaftlichen Entwicklung unserer Großkunden die überaus schnelle Erholung in 2010 ermöglichten.

Um diese Marktpositionierung auch in der Zukunft beizubehalten, werden wir die geographische Positionierung in den wachstumsorientierten Schwellenländern kontinuierlich ausbauen. Damit ermöglichen wir die Begleitung unserer Schlüsselkunden in den neuen Märkten. Konkret errichten wir in 2011 ein Montage- und Distributionszentrum auf dem Gelände von MAN Diesel & Turbo in Changzhou, China. Changzhou liegt in einer prosperierenden Wirtschaftszone in der Nähe zu wichtigen Kunden.

Ausblick

- Das erste Quartal 2011 bestätigte unsere Beurteilung einer breiteren Nachfragebelebung, die zwischenzeitlich sogar in der Handelsschifffahrt angekommen ist. Nähere Informationen zum ersten Quartal 2011 geben wir im Zuge der Zwischenberichterstattung am 3. Mai 2011.

- Diese Nachfragebelebung sollte noch an Moment gewinnen und über 2011 hinaus anhalten. Aus der Naturkatastrophe in Japan erwarten wir keine nennenswerten negativen Auswirkungen.
- Bezogen auf die wirtschaftlichen Eckdaten 2011 möchte ich den im Geschäftsbericht gegebenen Ausblick folgendermaßen zusammenfassen:
 - Im Auftragseingang haben wir gute Chancen, abermals die 500-Mio-€-Schwelle zu überschreiten. Hierfür ist allerdings mindestens ein Fahrzeuggetriebe-Großauftrag notwendig. Der Bereich Spezialgetriebe hat bereits einen großen Erfolg verbuchen können. RENK wurde ausgewählt, bis 2016 20 Getriebeanlagen für das amerikanische US-Marine-Programm LCS zu liefern. Ebenfalls hat die Serienfertigung für die 5 MW-Windkraftgetriebe begonnen. Auch hier erwarten wir im Laufe des Jahres weitere Bestellungen.
 - Der Umsatz wird sich 2011 insgesamt noch nicht erholen können. Ursächlich hierfür sind die nochmals gesunkenen Auftragsbestände, mit denen unsere Geschäftseinheiten - mit Ausnahme der

Fahrzeuggetriebe - in das laufende Geschäftsjahr gestartet sind. Eine Verbesserung erwarten wir für 2012.

- Entsprechend beurteilen wir die Entwicklung beim Operativen Ergebnis, das ebenfalls erst ab 2012 wieder anwachsen wird. Allerdings gehen wir davon aus, dass die Umsatzrendite auch 2011 im zweistelligen Prozentbereich bleibt.

Lassen Sie mich meine Ausführungen mit der Aussage beenden:

"Das RENK Management und die RENK Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen werden auch weiterhin versuchen, die Zukunft aktiv zu gestalten".

Auf diesem Weg hoffen wir auf Ihre Zustimmung und positive Begleitung.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.