



**107. ordentliche Hauptversammlung der
RENK Aktiengesellschaft
am 6. Mai 2010 in Augsburg**

Bericht des Vorstandssprechers, Herrn Florian Hofbauer,
zu Tagesordnungspunkt 1)
"Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses zum
31. Dezember 2009"

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

auch wir der Vorstand dürfen Sie zu unserer
107. ordentlichen Hauptversammlung recht herzlich
begrüßen.

Wir freuen uns, dass Sie nach Augsburg gekommen sind,
um sich über die Geschäftsentwicklung, den Jahresab-
schluss und die strategische Ausrichtung der RENK
Gruppe zu informieren.

Wenn ich Ihnen heute über die wirtschaftliche Entwick-
lung unseres Unternehmens berichte, dann werden

wesentliche Teile meiner Ausführungen von der Folge der größten Finanz- und Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit, die zumindest im Maschinenbau noch nachwirkt, geprägt sein. Auch RENK wurde wegen seiner starken Exportabhängigkeit von dem globalen Einbruch der Nachfrage getroffen. Andererseits wird in Krisenzeiten deutlich, welche Unternehmen ihre Hausaufgaben ordentlich erledigt haben, das heißt, sich rechtzeitig schlanke Abläufe und Kostenstrukturen geschaffen haben. RENK ist es 2009 gelungen und wird es auch 2010 gelingen, bei stark rückläufigem Geschäftsvolumen positive Ergebnisse zu erzielen.

Lassen Sie mich jetzt mit dem Rückblick auf unser Geschäftsjahr 2009 beginnen, indem ich Ihnen die wesentlichen Punkte präsentiere, die den Verlauf des Geschäftsjahres beeinflussten und die somit Eingang in unser Zahlenwerk gefunden haben:

Highlights

- Der konjunkturbedingte Rückgang des Auftragseingangs von 443 Mio € auf 294 Mio € betraf drei unserer vier Geschäftseinheiten, das heißt die Gleitlager, Spezial- und Standardgetriebe. Sie erfuhren insgesamt eine Minderung im Bestellvolumen in der Größenordnung von 40 %.
- Dank hoher Auftragsbestände zu Beginn des Jahres 2009 blieben die Auswirkungen der weltweit rezessiven Konjunktursituation auf Umsatz und Ergebnis relativ moderat.
- Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen konnten wir unsere Cashflow-Position in 2009 deutlich stärken. Hierzu trug vor allem ein nachhaltiges Working-Capital-Management bei.
- Mit dem Bau der neuen Fertigungshalle für die Spezialgetriebe und die RENK Test System GmbH wurde 2009 begonnen. Die damit eingeleitete Restrukturierung der Fertigungsabläufe für die Spezialgetriebe wird bis Ende 2010 abgeschlossen sein.

- Gezielt vorangetrieben wurde in 2009 die weitere Erschließung des US-Marktes für unsere Navy-Anwendungen durch die Zusammenarbeit mit einem amerikanischen Kooperationspartner.

Etwas detaillierter lässt sich die Geschäftsentwicklung 2009 folgendermaßen beschreiben:

Auftragseingang:

Insgesamt ging das Auftragsvolumen 2009 um 34 % auf 294 Mio € zurück. Dieser starke Nachfrageeinbruch betraf im Wesentlichen unseren Großgetriebebau, d. h. unsere Geschäftseinheiten Spezial- und Standardgetriebe, aber auch die Geschäftseinheit Gleitlager. Um mehr als 50 % rückläufig waren Bestellungen für maritime Getriebe für die Handelsschifffahrt. Noch stärker war der Einbruch bei Mühlengetrieben und bei Extrudergetrieben für die Kunststoffindustrie. In den beiden letztgenannten Anwendungsbereichen konnten wir so gut wie keine Neugetriebe in die Bücher nehmen. Ursache hierfür ist weniger eine schwache Nachfrage, sondern eher ein temporäres Finanzierungsproblem. Das Gleiche gilt sinngemäß auch für Offshore-Windparks, deren Finanzierung in 2009 durch die restriktive Kreditvergabe der Banken erschwert wurde.

Auftragsbestand:

Der Auftragsbestand verringerte sich um 32 % auf 415 Mio €. Neben den rückläufigen Bestellungen mussten wir auch Stornierungen in Höhe von 23 Mio € hinnehmen, die vor allen Dingen die Spezialgetriebe in Augsburg und die Standardgetriebe in Rheine betrafen.

Umsatz:

Der hohe Auftragsbestand von 612 Mio € zu Beginn des Geschäftsjahres trug erheblich zur Erreichung der Umsatzziele in 2009 bei. Mit 474 Mio € blieben die Umsatzerlöse nur um 10 % unter der historischen Bestmarke von 527 Mio € aus 2008. Am deutlichsten machte sich der Umsatzrückgang bei den Fahrzeuggetrieben im Werk Augsburg bemerkbar, wo der Programmauslauf wesentlicher Seriengeschäfte das Zahlenwerk prägte.

Operatives Ergebnis

Insgesamt hat RENK auch in 2009 profitabel gewirtschaftet und ein operatives Ergebnis von 66 Mio € erreicht. Der Rückgang gegenüber dem Jahre 2008 ist im wesentlichen durch die negative Umsatzentwicklung und notwendigen Vorratswertberichtigungen bei den Fahrzeuggetrieben aufgrund des Abschlusses von verschiedenen Serienprogrammen begründet.

Umsatzrendite

Bezogen auf den Umsatz erreichte RENK damit eine Rendite von 13,9 %.

Wichtig für die Beurteilung der Ergebnisqualität ist, dass alle vier RENK Geschäftseinheiten, jeweils eine Umsatzrendite im zweistelligen Bereich erzielen konnten.

Das Ergebnis vor Steuern betrug 65 Mio €, das Ergebnis nach Steuern 46 Mio €.

Das Ergebnis je Aktie lag bei 6,80 € nach 8,10 € im Vorjahr.

Besonders hervorheben möchte ich die Cashflow-Entwicklung in 2009:

Cashflow

Trotz des restriktiven wirtschaftlichen Umfeldes konnten wir einen Cashflow aus der Geschäftstätigkeit, vor allen Dingen durch einen nennenswerten Rückgang der Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, in Höhe von 62 Mio € generieren. Der Free Cashflow, das ist der Cashflow, der nach Abzug der Ausgaben für Investitionstätigkeiten verbleibt, war mit 42 Mio € sogar höher als im sehr guten Vorjahr. Per Saldo verbesserte sich die Nettoliquidität um 30 Mio € auf 53 Mio €. Damit haben wir den finanziellen Spielraum, der notwendig ist, um die weitere Entwicklung der RENK

Gruppe aktiv zu gestalten und unsere strategischen Ziele weiter voranzutreiben.

Strategie

- Den Ausbau und die Absicherung unserer Technologie- und Marktführerschaft bei Panzergetrieben, Gleitlagern und Navy-Getrieben.
- Die Positionierung im Marktbereich Power mit großem Wachstumspotenzial.
- Weitere Internationalisierung der RENK AG zur besseren Nutzung unserer Marktchancen.
- Konzentration auf unsere Kernprozesse und Produkte, um auch zukünftig auf Volumenschwankungen angemessen reagieren zu können.

Investitionen

Bei den Investitionen stehen in den Geschäftsjahren 2010 und 2011 folgende größere Vorhaben zur Realisierung an:

- Windkraft Getriebe-Prüfstand im Werk Rheine,
- Ausbau des Logistikzentrums der Fahrzeuggetriebe im Werk Augsburg,
- Fertigstellung der Fertigungshalle Spezialgetriebe einschließlich Beschaffung neuer Bearbeitungsmaschinen.

Darüber hinaus wollen wir die Internationalisierung voranbringen. Unser Bestreben ist es, in wesentlichen Abnehmerländern durch lokale Präsenz Marktchancen aktiv zu erschließen und den immer stärker werdenden Forderungen nach „Local content“ in geeigneter Weise Rechnung zu tragen. In diesem Zusammenhang prüfen wir mögliche Akquisitionen oder den Aufbau eigener Kapazitäten.

Dividende

Abgeleitet aus den vorgetragenen Geschäftszahlen schlagen Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2009 eine unveränderte Dividende von 1,80 € je Aktie vor. Diese Ausschüttung entspricht einer Dividendenrendite von 3,6 %, bezogen auf den Jahresschlusskurs. Der für die Ausschüttung

heranzuziehende HGB-Abschluss der RENK AG wies 2009 einen Jahresüberschuss von 36 Mio € aus. Davon wurden 18 Mio € in die Gewinnrücklagen eingestellt. Von dem verbleibenden Bilanzgewinn inkl. Gewinnvortrag in Höhe von 31 Mio € werden 12 Mio € ausgeschüttet. 19 Mio € werden auf neue Rechnung vorgetragen.

Mitarbeiter

Die problematische wirtschaftliche Entwicklung des Geschäftsjahres 2009 fand ihren Niederschlag auch in der Personalstatistik.

Unsere Belegschaft, bestehend aus Stammpersonal und Leiharbeitern hat sich von 2.041 auf 1.903 Mitarbeiter reduziert. Um unsere hochqualifizierte Stammsbelegschaft zu erhalten, wurden schwerpunktmäßig die bei RENK beschäftigten Leiharbeiter reduziert. Darüber hinaus haben wir für alle drei deutschen Standorte Kurzarbeit bei der Agentur für Arbeit angemeldet. In den Werken Rheine und Augsburg wurde bereits im geringen Umfang Ende 2009 kurz gearbeitet.

Ich möchte an dieser Stelle allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der RENK Gruppe meinen Dank aussprechen. Das Know-how und das hohe Engagement

unserer Belegschaft war die Grundlage, um das kritische Jahr 2009 gemeinsam zu meistern. Wie im Vorjahr konnten wir unsere Tarifmitarbeiter und -mitarbeiterinnen durch eine Sondervergütung in Höhe von 60 % eines durchschnittlichen Monatsgehaltes am Erfolg teilhaben lassen.

Lassen Sie mich nun auf die wirtschaftliche Entwicklung unserer Geschäftseinheiten im Geschäftsjahr 2009 zu sprechen kommen:

Fahrzeuggetriebe

In das Zahlenwerk der Geschäftseinheit Fahrzeuggetriebe wurde erstmals auch die amerikanische Vertriebstochter der RENK Test System GmbH, Augsburg, die RENK LABECO Test Systems Corporation, integriert.

Auch im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir keine der in Verhandlungen befindlichen Großprojekte als Auftrag akquirieren. Dies hatte zur Folge, dass der Auftragseingang mit 77 Mio € auf einem unzureichenden Niveau blieb. Derzeit rechnen wir kurzfristig mit dem Abschluss des Serienbeschaffungsvertrages über die Lieferung von 405 Getrieben des Types HSWL 256 für den deutschen Schützenpanzer PUMA.

Der Auslauf großer Serienprogramme in 2009 machte sich bei den Umsatzerlösen in Form einer rückläufigen Entwicklung deutlich bemerkbar. Nach 170 Mio € in 2008 konnten in 2009 nur noch 110 Mio € Erlöst werden.

Dieses reduzierte Geschäftsvolumen betraf ausschließlich den Standort Augsburg. Die ebenfalls in der Geschäftseinheit Fahrzeuggetriebe einbezogene französische Tochtergesellschaft SESM konnte als Maintenance-Organisation für die Bedarfe der französischen Armee erfreuliche Geschäftszahlen und positive Ergebnisse erzielen. Auch die RENK Test System GmbH mit ihrer amerikanischen Vertriebstochter blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2009 zurück.

Das anerkannt hohe technische Niveau als Lieferant für individuelle Prüfstandslösungen bescherte einen erfreulichen Auftragsbestand, der die Auslastung über 2010 hinaus sichert.

Darüber hinaus erhielt die RENK Test System GmbH kürzlich von einer amerikanischen Forschungseinrichtung ihren bisher größten Einzelauftrag in der Unternehmensgeschichte für den Bau von 2 Windkraftprüfständen mit einer Leistung von bis zu 15 MW.

Spezialgetriebe

Die Spezialgetriebe mussten 2009 einen erheblichen Rückgang des Auftragseingangs um 41 % auf 99 Mio € hinnehmen. Besonders stark machte sich dies bei den stationären Getrieben bemerkbar, wo Getriebebestellungen für die Zement- und Kunststoffindustrie fast zum Erliegen kamen. Einer weiterhin guten Nachfrage erfreuten sich die Getriebe für Energieanlagen. Im Geschäftsfeld Marinetchnik innerhalb der Spezialgetriebe haben wir mit technisch überzeugenden Antriebslösungen für hohe und höchste Leistungsansprüche auf dem Markt eine sehr gute Kundenakzeptanz. Hier konnten wir unsere Präsenz auf dem wichtigen US-Markt durch eine Kooperation mit einem amerikanischen Unternehmen deutlich verstärken. Wir beteiligen uns derzeit gemeinsam an der Ausschreibung für zwei mehrjährige Fregattenprogramme der US-Navy, die voraussichtlich in 2010 zur Vergabe anstehen. Darüber hinaus sind wir mit der koreanischen Firma Doosan eine Kooperation bezüglich des laufenden Fregatten- und Versorgerschiffsprogramms der koreanischen Marine eingegangen.

Mit den weitgehend aus dem Auftragsbestand gespeisten Umsatzerlösen von 165 Mio €, sowie dem daraus resultierenden operativen Ergebnis von 20 Mio € waren wir zufrieden. Den aufgetretenen Gewährleistungsproblemen

im Bereich der stationären Getriebe begegneten wir durch organisatorische Verbesserungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, insbesondere im Bereich der Entwicklung und Erprobung.

Standardgetriebe

Sehr deutlich machte sich die rezessive Entwicklung im Auftragseingang der Standardgetriebe bemerkbar. Er ging um 46 % auf 50 Mio € zurück. Die Ursache hierfür liegt im Weltschiffsbau, der in 2009 weitgehend zum Erliegen gekommen ist. Neben der vorhandenen Überkapazität sind Finanzierungen von Schiffsneubauten auch aufgrund restriktiver Kreditvergaben stark eingeschränkt worden. Auch bei Kupplungen und in gewissem Maß bei Turbogetrieben machte sich der verringerte Marktbedarf im Auftragseingang bemerkbar. Der aus den Vorjahren verbliebene Auftragsbestand war die Grundlage für einen immer noch befriedigenden Umsatz von 104 Mio € mit einem operativen Ergebnis in Höhe von 11 Mio €.

Gleitlager

Auch bei den Gleitlagern mussten wir eine deutliche Abschwächung der Marktnachfrage im Auftragseingang hinnehmen, der um 38 % auf 68 Mio € zurückging. Dieser Nachfrageeinbruch betraf sowohl die Standardgleitlager als auch das Projektgeschäft. Zufriedenstellend hingegen war die Entwicklung der Umsatzerlöse, die mit 95 Mio € praktisch auf Vorjahresniveau blieben. Die hohen Umsatzerlöse sowie eine Vielzahl von überdurchschnittlich gut abrechnenden Projekten brachten ein außergewöhnlich gutes Ergebnis von 21 Mio €.

Sondervorgänge

Meinen Rückblick auf 2009 möchte ich mit zwei Sondervorgängen beenden.

Im Geschäftsjahr 2009 hat die Deutsche Prüfstelle für Rechnungswesen (DPR) eine Stichprobenprüfung unseres Konzernabschlusses 2008 durchgeführt.

Das erfreuliche Ergebnis dieser umfangreichen Prüfung war, dass unsere Rechnungslegung für das Geschäftsjahr 2008 fehlerfrei ist.

Desweiteren hat der RENK Aufsichtsrat, veranlasst durch die Ermittlungen zur Aufklärung von Korruptionsvorwürfen bei der MAN SE, beschlossen, sich den entsprechenden Untersuchungen anzuschließen und das Compliance-System der RENK AG auf dessen Wirksamkeit zu überprüfen.

Diese Prüfungen ergaben keine strafrechtlich relevanten Sachverhalte.

Dieses Ergebnis zeigt, dass bei allen RENK-Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein grundlegendes Verständnis über die Einhaltung unserer in mehreren Richtlinien dokumentierten Compliance-Vorschriften besteht.

Wir werden auch weiterhin durch Schulungen und klare Commitments dafür sorgen, dass unser Geschäftsverhalten gegenüber Kunden, Behörden und sonstigen Partnern jederzeit den gesetzlichen und internen Vorgaben entspricht.

1. Quartal 2010

Ich komme nun zur Beurteilung des laufenden Geschäftsjahres und hier zunächst zum 1. Quartal 2010.

Die schwierigen Zeiten sind leider noch nicht vorbei. Umso erfreulicher sind die Eckdaten für das 1. Quartal ausgefallen:

Der Auftragseingang verbesserte sich von 68 Mio € auf 110 Mio €. Dieser auffälligen Verbesserung liegt allerdings keine generelle Marktbelebung zugrunde, sondern lässt sich auf zwei Einzelereignisse zurückführen:

Zum Einen hat unsere französische Tochter SESM einen mehrjährigen Wartungsvertrag für die Getriebe des französischen Kampfpanzers Leclerc erhalten, zum Anderen haben wir einen weiteren nennenswerten Abruf aus dem Rahmenvertrag über die Lieferung von 5 MW Windkraftgetrieben mit Multibrid erhalten. Auch die Umsatzerlöse blieben mit 110 Mio € auf Vorjahresniveau. Ebenso wie im Auftragseingang liegt den hohen Umsatzerlösen ein Sondervorgang zugrunde, und zwar die Restabrechnung von Powerpacks für das indische Arjun-Programm, das damit beendet wurde. Die drei anderen Geschäftseinheiten wiesen gegenüber dem Vorjahr

teilweise deutliche Umsatzrückgänge auf. Das operative Ergebnis des ersten Quartals lag bei 16 Mio €, ein kleines Plus gegenüber dem Vorjahreswert von 15 Mio €.

Der Prognose für das gesamte Geschäftsjahr 2010 liegen folgende Annahmen zugrunde:

Ausblick

- Es gibt noch keinen selbsttragenden Aufschwung, nur punktuelle Nachfragebelebungen. Diese betreffen vor allem Gleitlager und Spezialgetriebe. Bei zivilen Schiffsgetriebenen erwarten wir noch keine Marktbelebung.
- Die in Teilbereichen vorhandene Unterauslastung an unseren deutschen Standorten begegnen wir mit dem Abbau von Arbeitszeitkonten und Kurzarbeit, wobei diese Instrumente sehr flexibel gehandhabt werden.
- Bei den Fahrzeuggetrieben erkennen wir gute Chancen, in diesem Geschäftsjahr größere Aufträge zu akquirieren, darunter vor allem den Auftrag für die Getriebe des deutschen Schützenpanzers PUMA. Dieser Auftrag wird allerdings nur zeitversetzt beschäftigungswirksam.
- Kostensenkungsmaßnahmen im Personalbereich stehen weiterhin ganz oben auf unserer Prioritätenliste. Darüber hinaus setzen wir auch bei den Sachkosten

den Rotstift an, vor allem bei Instandsetzungsmaßnahmen sowie beim Bezug von externen Leistungen.

Vor diesem Hintergrund erwarten wir bei den Geschäftseinheiten Spezialgetriebe und Gleitlager eine leichte Belebung im Auftragseingang, während bei Fahrzeuggetrieben ein höheres Bestellvolumen erwartet wird, so dass die Auftragseingangsprognose bei 500 Mio € liegt. Die Umsatzerlöse werden in der Größenordnung von 400 Mio € erwartet. Entsprechend schwächer wird sich auch das operative Ergebnis darstellen.

Per Saldo hat sich RENK durch das hohe Know-how seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie dem Aufbau einer konkurrenzfähigen Infrastruktur eine gute Ausgangslage geschaffen, um mit technologisch anspruchsvollen Antriebslösungen unseren weltweiten Kunden auch in Zukunft ein verlässlicher Partner zu sein. Ich würde mich freuen, wenn sie, liebe Aktionäre, uns auf diesem Weg begleiten und uns auch weiterhin Ihr Vertrauen schenken.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.