



**109. ordentliche Hauptversammlung der
RENK Aktiengesellschaft
am 26. April 2012 in Augsburg**

Bericht des Vorstandssprechers, Herrn Florian Hofbauer,
zu Tagesordnungspunkt 1)
"Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses zum
31. Dezember 2011"

und Tagesordnungspunkt 2)
„Verwendung des Bilanzgewinns der RENK
Aktiengesellschaft“

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

auch ich darf Sie im Namen des Vorstands zu unserer
109. ordentlichen Hauptversammlung recht herzlich be-
grüßen.

Ich freue mich, dass Sie zu uns nach Augsburg
gekommen sind.

Im Folgenden möchte ich Sie über die Geschäftsentwicklung, den Jahresabschluss und die mit der strategischen Ausrichtung der RENK Gruppe verbundenen Chancen und Risiken informieren.

Das Geschäftsjahr 2011 hat sich für RENK im Rahmen unserer Erwartungen entwickelt, so wie wir sie Ihnen auch vor einem Jahr an dieser Stelle dargestellt haben – in Teilen etwas darüber, in anderen Teilen etwas darunter.

Lassen Sie mich vorab einige wesentliche Schlüsselthemen des Jahres 2011 darstellen, bevor ich näher auf die Einzelheiten des Geschäftsverlaufs eingehe.

- Das Jahr 2011 bescherte der durch die Wirtschaftskrise der Vorjahre am stärksten getroffenen Geschäftseinheit, den Standardgetrieben in Rheine, wieder den erhofften, deutlichen Aufschwung. Neben der RENK internen Verlagerung des Offshore-Windgeschäfts aus Augsburg führten vor allem die Erfolge im Schiffsbereich und bei den Turbogetrieben zu einer Steigerung des Auftragseingangs um insgesamt 83 %. Damit hat diese Strategische Geschäftseinheit beim Auftragseingang wieder Vorkrisenniveau erreicht.

- Erfreulicherweise entwickelte sich in der ganzen RENK Gruppe die Auslastung im Berichtsjahr äußerst positiv. Lediglich in Rheine musste nur noch in den ersten drei Monaten des Jahres 2011 kurzgearbeitet werden.
- Bei den Spezialgetrieben sind insbesondere die Entwicklungen im Marineschiffbau hervorzuheben. Mit dem Abschluss von Rahmenverträgen für die technologisch anspruchsvollen Neuprojekte der US Navy, den beiden LCS-Programmen, wird die Technologieführerschaft von RENK in diesem hohen Leistungssegment erneut deutlich.
- Unsere technologische Führung und die Bekanntheit im Markt wurden auch bei dem im Juni 2011 in Augsburg durchgeführten Fachsymposium des Marinebereichs eindrucksvoll unterstrichen. 130 Gäste aus 20 Nationen diskutierten über die weitere Entwicklung bei Navy-Schiffsantriebssystemen und konnten sich unmittelbar ein Bild von der Kompetenz und Leistungsfähigkeit von RENK in diesem Bereich machen.

- Die Geschäftseinheit Gleitlager profitierte 2011 anhaltend vom ungebremsen Bedarf nach Ausrüstungen für Energieerzeugung und -verteilung, insbesondere in den Schwellenländern. Zur Sicherung dieser Entwicklung eröffnete RENK in Changzhou/China ein neues Montage- und Distributionszentrum unter dem Dach von MAN Diesel&Turbo.

Damit bauen die Gleitlager ihre weltweite Präsenz weiter aus, und folgen den Kunden zu ihren neuen Produktionsschwerpunkten in den Märkten der Zukunft.

- Im Dezember 2011 schloss die RENK AG mit den Gesellschaftern der ADMOS-Gleitlager GmbH in Berlin einen Kaufvertrag über 100 % der Gesellschaftsanteile. ADMOS ist ein traditionsreicher, mittelständischer Produzent von Gleitlagerteilen mit spezifischem metallurgischem Know-how und in dieser Funktion seit Jahren strategischer Lieferant der Gleitlager in Hannover. Mit diesem Erwerb sichern wir zum einen eine schnelle und flexible Beschaffung wichtiger Komponenten, zum anderen eröffnen wir ADMOS in der Zusammenarbeit mit der weltweiten RENK Vertriebsorganisation neue Wachstumsmöglichkeiten in bisher

nicht zugänglichen Märkten.

Ich möchte Ihnen nun nähere Erläuterungen zu den Eckpunkten des Geschäftsverlaufs 2011 geben.

[Auftragseingang]

Erwartungsgemäß lag der Auftragseingang im Berichtsjahr 2011 mit 456 Mio € unter dem Vorjahreswert von 525 Mio €. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass im Vorjahr einige, mehrjährig wirkende Sonderaspekte in den Zahlen enthalten waren, z. B. der Großauftrag PUMA, aber auch der Auftrag für die CLEMSON Windkraftprüfstände und die Wartungsverträge in Frankreich. Wenn man den Auftragseingang nur um den Basiseffekt des PUMA Projekts bereinigt, ergibt sich bereits ein signifikant anderes Bild. Der Auftragseingang 2011 liegt dann um 15 % über dem Wert von 2010. Wir erzielten 2011 deutliche Steigerungen in allen Geschäftseinheiten außerhalb der Fahrzeuggetriebe. So konnten die Standardgetriebe 83 % Zuwachs einfahren, die Gleitlager 31 % und die Spezialgetriebe 21 %.

[Auftragsbestand]

Dementsprechend erhöhte sich auch der Auftragsbestand in der RENK Gruppe, von 522 Mio € zu Beginn des Jahres 2011 auf 586 Mio € am Jahresende.

Alle Geschäftseinheiten mit Ausnahme der Fahrzeuggetriebe konnten dabei zulegen. Am deutlichsten die Standardgetriebe mit 87 %, gefolgt von den Gleitlagern mit 27 % und den Spezialgetrieben mit 6 %. Als Folge der bereits genannten Sondereffekte des Jahres 2010 reduzierte sich bei den Fahrzeuggetrieben dagegen der Auftragsbestand um 6 %.

Auch die Anzahl der Stornierungen ging weiter zurück, von 11 Mio € im Vorjahr auf nur noch 6 Mio € im Berichtsjahr, verteilt über alle Geschäftsbereiche.

[Umsatz]

Der Umsatz entwickelte sich wie prognostiziert leicht negativ. 389 Mio € im Geschäftsjahr 2011 bedeuteten einen Rückgang von 3 %. Hier spiegeln sich die produktspezifisch langen Lieferzeiten im Großgetriebebau und die mehrjährigen Lieferverträge bei den Fahrzeuggetrieben wider. Dies führt dazu, dass sich Ent-

wicklungen im Auftragseingang z.T. erst mit mehrjähriger Verzögerung im Umsatz niederschlagen können.

Mit Ausnahme der Gleitlager, die eine Steigerung von 14 % auf 99 Mio € realisieren konnten, mussten deshalb die übrigen Bereiche Einbußen hinnehmen. Am stärksten betroffen waren die Fahrzeuggetriebe mit 15 % Rückgang, gefolgt von den beiden anderen Bereichen (Standardgetriebe und Spezialgetriebe) mit jeweils 7 % Minus.

Cashflow

Naturgemäß konnte der Cashflow aus der Geschäftstätigkeit nicht mehr an den außergewöhnlich positiven Wert des Vorjahres anknüpfen. Die Cash Earnings blieben zwar nur knapp unter dem Vorjahreswert, die 2010 darüber hinaus erzielten Einmaleffekte aus dem Abbau des Working Capitals und anderer Positionen waren jedoch im Berichtsjahr nicht ein weiteres Mal reproduzierbar.

Im Gegenteil, die gestiegene Auftragsbasis und die hohe Umsatzlegung im letzten Quartal bedingten einen deutlichen Aufbau bei den Vorrats- und Forderungspositionen. Gegenläufig dazu wirkten jedoch die in sehr erfreulichem

Maße zugeflossenen Anzahlungen, insbesondere für die maritimen Projekte der Standard- und Spezialgetriebe.

Per Saldo entstand so ein Cashflow aus der Geschäftstätigkeit von 40 Mio € nach 81 Mio € im Vorjahr. Bei leicht erhöhten Abflüssen für Investitionen und Finanzierung resultierte daraus immer noch eine Zunahme der Flüssigen Mittel von 4 Mio €.

[Operatives Ergebnis]

Trotz rückläufiger Umsätze konnte das Operative Ergebnis von 52 auf 53 Mio € leicht gesteigert werden. Positiv wirkte sich dabei die deutlich höhere Auslastung an allen Standorten aus. Einzig die Fahrzeuggetriebe mussten aufgrund deutlich niedrigerer Umsätze eine Verschlechterung des Ergebnisses hinnehmen.

[Umsatzrendite]

Die dargestellten Entwicklungen – verminderte Umsätze, höheres Ergebnis – führten zu einer Verbesserung der Umsatzrendite (ROS), von 12,9 % auf 13,6 % im Berichtsjahr.

Unterschiedliche Marktgegebenheiten und unterschiedliche Wettbewerbssituationen spiegeln sich auch in unter-

schiedlichen Margen unserer Geschäftsfelder wider. Alle Bereiche konnten wieder positive Ergebnisse einfahren.

Vor Steuern lag das Ergebnis der RENK Gruppe im Jahr 2011 mit 54 Mio € um 2 Mio € über dem Vorjahreswert. Nach Steuern ergab sich mit 38 Mio € ein Ergebnis auf Vorjahreshöhe.

Daraus errechnete sich für 2011 ein Ergebnis je Aktie von 5,58 € nach 5,54 € im letzten Jahr.

[Gewinnverwendungsvorschlag]

Ich möchte Ihnen nun den Gewinnverwendungsvorschlag erläutern, den Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat aufgrund der dargestellten Geschäftsentwicklung vorlegen.

Für die Ausschüttung ist der nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs ermittelte Abschluss der RENK AG zu Grunde zu legen. Die RENK AG hat im Berichtsjahr einen Jahresüberschuss von 28,1 Mio € erzielt. Nach Einstellung in die Gewinnrücklagen von 14 Mio € und Hinzurechnung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr von 19,2 Mio € ergibt sich ein Bilanzgewinn von 33,3 Mio €.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, wie im Vorjahr 1,80 € je Stückaktie auszuschütten. Bei einer insgesamt dividendenberechtigten Anzahl von 6.800.097 Stückaktien – die 199.903 eigenen Aktien sind nicht dividendenberechtigt – ergibt dies einen Ausschüttungsbetrag von 12.240.174,60 €. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote gemessen am Jahresüberschuss von 43,6 % und einer Dividendenrendite, bezogen auf den Schlusskurs des Jahres 2011, von 2,9 %. Vom erreichten Free Cash Flow in Höhe von 16,2 Mio € werden damit 75 % an die Aktionäre ausgeschüttet.

Nach Abzug der Dividendenzahlung verbleiben von dem Bilanzgewinn in Höhe von 33,3 Mio € noch 21.023.533,77 € als Gewinnvortrag auf neue Rechnung.

Der Dividendenvorschlag gelangt unter Tagesordnungspunkt 2 zur Abstimmung.

[Strategische Positionierung]

Lassen Sie mich nun den Blick in die Zukunft richten. Entsprechend unserer langfristig orientierten Strategie werden die nachfolgenden wesentlichen Schwerpunkte auch künftig die Zielrichtung unseres Handelns bestimmen:

- Ausbau und Absicherung unserer Technologie- und Marktführerschaft bei Kettenfahrzeuggetrieben, Gleitlagern und Navy-Getrieben.
- Strategische Positionierung in den Märkten der Energieerzeugung und -verteilung mit einem entsprechenden Wachstumspotential.
- Ausbau des After-Sales-Geschäfts.
- Weitere Internationalisierung, zum einen durch Stärkung der lokalen Präsenz, insbesondere bei den Gleitlagern (den neuen Stützpunkt China habe ich bereits erwähnt). Zum anderen durch Akquisitionen oder Kooperationen, um u.a. auch den immer stärker werdenden Forderungen nach lokaler Wertschöpfung nachkommen zu können.

Zur Verwirklichung dieser Ziele ist eine entsprechende Investitions- und Personalpolitik erforderlich.

[Investitionen]

2011 haben wir 24 Mio € in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte investiert. Dies ist Teil unseres

mehrjährigen Investitionsprogramms für die Bereiche Wind und Fahrzeuggetriebe.

Die geplanten Auslieferungszahlen für Offshore-Windgetriebe bedingen einen Ausbau der Kapazitäten an allen drei Standorten in Deutschland. In Augsburg wurde 2011 die Härterei-Infrastruktur verbessert und ein großes Bearbeitungszentrum für Planetenträger in Betrieb genommen. In Rheine wurde das im Vorjahr begonnene Windprüffeld komplettiert und in Bearbeitungszentren und Messmaschinen investiert. Auch in Hannover wurden im Hinblick auf die Zulieferung der Lagerkomponenten die Komplettbearbeitung von Groß- und Speziallagern ausgebaut und zusätzliche leistungsstarke Drehkapazitäten geschaffen.

Bei den Fahrzeuggetrieben hat sich die Marktsituation für RENK im Vergleich zu früheren Jahren deutlich verändert. Im Gegensatz zu früher, wo große Stückzahlen eines einzelnen Programms sequentiell abgearbeitet werden konnten, müssen wir jetzt vor allem kleine Losgrößen wirtschaftlich fertigen und dies für mehrere Programme parallel. Das erfordert eine umfassende Erneuerung und Restrukturierung unserer Fertigungseinrichtungen in Augsburg. 2011 haben wir diese Aufgabe mit

der Beschaffung von drei neuen 5-Achs-Dreh- und Fräszentren begonnen. Gleichzeitig wurde mit dem Beginn des Erweiterungsbaus unseres Zentrallagers der Grundstein für eine adäquate logistische Infrastruktur gelegt.

In den kommenden Jahren werden wir dieses Investitionsprogramm unter Beachtung der Marktentwicklungen zielorientiert weiterführen.

[Mitarbeiter]

Bei all den genannten Investitionen bleiben unsere qualifizierten und motivierten Mitarbeiter der wichtigste Erfolgsfaktor für die Zukunft.

Die positive Auftragslage und die Verbesserung der Auslastung haben sich im Berichtsjahr auch deutlich in den Mitarbeiterzahlen niedergeschlagen. Ende 2011 beschäftigte RENK 2.013 Mitarbeiter, davon waren 1.844 Mitarbeiter im Inland beschäftigt und 169 Mitarbeiter bei unseren ausländischen Tochtergesellschaften.

Die Anzahl der Leiharbeitnehmer belief sich dabei auf 69 Mitarbeiter.

Ein Jahr zuvor lag die Zahl der Beschäftigten noch bei insgesamt 1.882 Mitarbeitern, wovon 1.720 Mitarbeiter

auf das Inland und 162 Mitarbeiter auf das Ausland entfielen.

Auch 2011 haben wir die Zahl unserer Auszubildenden auf hohem Niveau gehalten. 117 Auszubildende in den inländischen Gesellschaften (entweder direkt oder indirekt über das MAN Ausbildungszentrum in Augsburg) bilden die Basis für qualifizierten Nachwuchs. Zusätzlich haben wir 12 Auszubildenden von manroland die Möglichkeit eröffnet, ihre Ausbildung bei uns weiterzuführen und abzuschließen.

Um auch den Familien unserer Mitarbeiter die Gelegenheit zu geben, Arbeitsplatz und -umfeld bei RENK kennenzulernen, haben wir 2011 an den Standorten Augsburg, Hannover und Winterthur jeweils am Samstag einen Familientag organisiert. Wie Sie aus den Bildern des einleitenden Films entnehmen konnten, ist von diesem Angebot lebhaft Gebrauch gemacht worden, aus unserer Sicht ein voller Erfolg mit sehr positivem Echo.

An dieser Stelle möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der RENK Gruppe meinen Dank aussprechen. Sie haben sowohl während der Krise als auch in der angelaufenen Aufschwungphase großes Engage-

ment und Flexibilität bewiesen. Die Beteiligung am Erfolg des Unternehmens schlägt sich für das Berichtsjahr bei unseren tariflichen Mitarbeitern in der Zahlung eines zusätzlichen Monatsgehaltes nieder.

Ich möchte nun auf die wirtschaftliche Entwicklung unserer Geschäftseinheiten und deren Perspektiven zu sprechen kommen.

[Fahrzeuggetriebe]

Fahrzeuggetriebe im engeren Sinn heißt für RENK Automatengetriebe für mittlere und schwere Kettenfahrzeuge. Dieser Markt ist in den letzten Jahren durch eine geringe Anzahl von Projekten gekennzeichnet. Die Umsetzung dieser Projekte erstreckt sich dann auf mehrere Jahre bei vergleichsweise geringen jährlichen Liefermengen. In dem für uns zugänglichen Teil des Weltmarktes nehmen wir technologisch eine herausragende Stellung ein, wir sehen uns aber wegen der Spezifika dieses Marktes mit einer Vielzahl von Einflussfaktoren konfrontiert, die außerhalb unserer Kontrolle liegen und deshalb eine Planung sehr schwierig machen.

Keines der weltweit in Diskussion stehenden größeren Beschaffungsprojekte hat sich 2011 soweit konkretisiert,

dass es bei RENK zu einem Auftragseingang in der Größenordnung des Vorjahres hätte kommen können. Für eine Reihe von Projekten ergeben sich für die Zukunft durchaus hoffnungsvolle Perspektiven, so z.B. für das britische Scout Vehicle (SV) oder den spanischen PIZARRO. Aufgrund der langen Vorlaufzeiten werden aber Neugetriebeaufträge, die 2012 eingehen, kaum mehr Umsatzwirkung und nur bedingt Beschäftigungswirkung für das Jahr 2013 entfalten können.

Nachdem 2011 mit den Schlusslieferungen für das spanische LEOPARD 2 E-Projekt das letzte laufende Großprojekt abgeschlossen wurde, bleibt der After-Sales-Bereich für die nahe Zukunft umso bedeutsamer. Hier verfolgen wir konsequent den in der Vergangenheit eingeschlagenen Weg, dieses Betätigungsfeld zu stärken und unsere Position zu verbessern.

Unsere französische Tochtergesellschaft RENK France ist weiterhin wirtschaftlich stabil im After-Sales-Bereich für die französische Armee verankert, darüber hinaus aber auch in der Lage, bei entsprechender Nachfrage mit den von ihr entwickelten Getrieben wieder ins Neugeschäft einzusteigen. Die mit der Umbenennung der früheren SESM in RENK France signalisierte stärkere Einbindung

in die RENK Familie trägt bereits erste Früchte. In einer Kooperation mit der RTS wird versucht, im zukunfts-trächtigen Markt für Windkraftprüfstände Fuß zu fassen.

Nach dem Rekordauftragseingang für die RTS im Vorjahr, entwickelte sich das Berichtsjahr erwartungsgemäß deutlich verhaltener. Bestellungen kamen insbesondere aus dem Kfz-Zuliefer- und dem Nutzfahrzeugbereich sowie von Windenergieanlagen-Herstellern. Bedingt durch die langen Auftragslaufzeiten der Großprojekte verfügt die RTS weiterhin über einen hohen Auftragsbestand, dessen Abarbeitung hohe Ansprüche an die Mitarbeiter stellt.

Der Geschäftsbereich Fahrzeuggetriebe erreichte 2011 einen Umsatz von 100 Mio € und ein Operatives Ergebnis von 15 Mio €. Dieses gute Ergebnis ist insbesondere dem höheren Anteil am margenträchtigeren After-Sales-Geschäft und den Abschlusslieferungen der Serienprojekte geschuldet.

[Spezialgetriebe]

Die deutliche Aufwärtsentwicklung der Auftragseingänge bei den Spezialgetrieben in Augsburg – von 117 Mio € im Vorjahr auf 142 Mio € im Berichtsjahr – wurde maßgeb-

lich von den Maritimen Getrieben getragen. Aufträge für jeweils zwei Fregatten der beiden LCS Auftragnehmer AUSTAL und LOCKHEED MARTIN und weitere Bestellungen für Navy-Getriebe aus anderen Ländern wie z.B. Südkorea, markierten eine erfreulich positive Entwicklung, deren Fortsetzung auch für die nächsten Jahre erwartet werden kann.

Differenzierter stellte sich das Bild bei den Stationären Getrieben dar. Während die Augsburger Hochleistungsturbogetriebe ebenfalls steigende Auftragseingänge melden konnten, blieb die erwartete Belebung bei den Industriegetrieben insbesondere für Zementmühlen aus. Hier sehen wir uns zudem einem erheblichen Wettbewerbsdruck ausgesetzt.

Wie in Augsburg stiegen auch in Winterthur die Auftragsingänge für die Turbogetriebe der Schweizer Tochter RENK-MAAG deutlich an. Erschwerend kommt hier allerdings die für Exporte aus der Schweiz immer noch sehr belastende Wechselkursrelation hinzu; auch wenn der von der Schweizer Nationalbank definierte Interventionspunkt von 1,20 CHF pro Euro erste Erleichterungen bewirkt hat.

Der Umsatz der Spezialgetriebe im Berichtsjahr blieb dagegen mit 132 Mio € leicht hinter dem Vorjahreswert von 136 Mio € zurück. Ausschlaggebend dafür war der deutliche Rückgang bei den Maritimen Getrieben, verursacht durch die längeren Auftragslaufzeiten in diesem Bereich und einer daraus resultierenden späteren Umsatzlegung. Dieser Rückgang bei den Schiffsgetriebenen konnte 2011 durch die Steigerungen bei den Stationären Getrieben aus Augsburg und den Zuwachs bei RENK-MAAG nicht vollständig kompensiert werden.

Trotz des leicht rückläufigen Umsatzes konnte das Operative Ergebnis von 6 Mio € im Vorjahr auf 11 Mio € im Berichtsjahr gesteigert werden.

Zu dem im letzten Jahr berichteten Schadensfall bei 6 Offshore-Getrieben im Windpark Alpha Ventus konnte im vergangenen Jahr noch keine Einigung mit dem Kunden erzielt werden. Dies ist insbesondere auch auf die komplexen Verhandlungen mit den betroffenen Parteien u.a. auch Versicherungsgesellschaften zurückzuführen. Aus diesem Grund haben wir die im Vorjahr gebildeten Risikovorsorgen auch im laufenden Jahr aufrecht erhalten.

[Standardgetriebe]

Wie bereits einleitend erwähnt, hat sich der Auftragseingang bei den Standardgetrieben im Berichtsjahr außerordentlich positiv entwickelt. 137 Mio € bedeuteten einen Zuwachs von 62 Mio € oder 83 % im Vergleich zum Vorjahr.

Hinzu kommt, dass dieses Wachstum zum größeren Teil nicht aus dem Windbereich sondern aus dem Schiffsgetriebebereich stammt.

Unter anderem durch die Katastrophe in Fukushima fällt mittlerweile ein deutlich stärkerer Fokus auf andere Energieträger, v.a. auch Erdgas. Daraus ergeben sich Bedarfe für zusätzliche Transportkapazitäten für LNG (verflüssigtes Erdgas). Insbesondere von dieser Sonderkonjunktur im ansonsten immer noch rezessiven Markt für kommerzielle Schiffe konnten die Standardgetriebe profitieren. So gut wie alle einschlägigen Bestellungen südkoreanischer Werften gingen 2011 nach Rheine, verbunden mit dem Vorteil, dass zum Lieferumfang immer auch Kupplungen gehören.

Neben den Schiffsgetriebenen konnten auch die Turbogetriebe weitere Erfolge verbuchen. So ging der bisher größte Einzelauftrag für solche Anwendungen in der Geschichte des Standorts ein. Es handelt sich dabei um 40 Turbogetriebe zur Druckerhöhung für die Verdichterstränge einer Erdgaspipeline in Queensland/Australien. Mit diesem Auftrag sind zusätzliche Optionen verbunden, die mittlerweile schon zu weiteren Abrufen geführt haben.

Nicht zuletzt wirkte sich in Rheine aber auch die Verlagerung der Offshore-Windgetriebe aus, beginnend 2011 nur im Auftragseingang, in den Folgejahren dann auch im Umsatz.

Im Gegensatz zum Auftragseingang sank der Umsatz der Standardgetriebe im Berichtsjahr ein weiteres Mal. Mit 66 Mio € lag er noch einmal um 5 Mio € unter dem Vorjahreswert. Grund dafür waren die weiter gesunkenen Auslieferungen von Schiffsgetriebenen, die auch durch die Zuwächse bei Stationären Getrieben und Kupplungen nicht gänzlich wettgemacht werden konnten.

Trotz Unterauslastung und Kurzarbeit in den ersten Monaten und rückläufigen Umsätzen konnten die Standardgetriebe das Operative Ergebnis 2011 leicht von 5 Mio €

auf 6 Mio € steigern und erreichten damit eine Umsatzrendite von 8,5 %.

Zukünftig sollte mit der Verlagerung der Offshore-Windgetriebe nach Rheine die Abhängigkeit von dem zyklischen Marinegeschäft reduziert werden.

[Gleitlager]

Sehr erfreulich hat sich im Berichtsjahr auch die wirtschaftliche Lage bei den Gleitlagern entwickelt. Mit 107 Mio € Auftragseingang wurde der Wert des Vorjahres um 31 % übertroffen.

Zurückzuführen ist diese Zunahme v.a. auf die unvermindert anhaltende Nachfrage nach Standard-E-Lagern. Reagierte in der Vergangenheit der Auftragseingang für E-Lager sehr früh auf konjunkturelle Abschwächungen, so konnte 2011 davon keine Rede sein – trotz der sich eintrübenden Wachstumsaussichten in vielen Regionen der Welt.

Gestützt wurde die Nachfrage von dem unverändert hohen Bedarf für Energieerzeugungs- und -verteilungsinfrastrukturen in den Entwicklungs- und Schwellenländern. Dieser Situation trägt die SGE Gleitlager durch eine kontinuierliche Ausweitung der internationalen

Präsenz Rechnung, zuletzt wie schon angesprochen in China.

Auch die RENK Corporation konnte in den von ihr betreuten nordamerikanischen Märkten zweistellige Zuwachsraten erzielen.

Nicht ganz so dynamisch wie der Auftragseingang wuchs der Umsatz der Gleitlager. 99 Mio € für 2011 bedeuteten aber auch hier einen Zuwachs von 14 %. Getragen wurde dieses Wachstum von den E-Lagern. Die Auftrags-
eingänge aus dem Projektgeschäft konnten sich aufgrund der längeren Durchlaufzeiten noch nicht im Umsatz 2011 niederschlagen.

Mit 22 Mio € lag das Operative Ergebnis der Gleitlager im Berichtsjahr um 1 Mio € über dem Wert des Vorjahres. Die Umsatzrendite blieb 2011 mit 21,8 % trotz eines Rückgangs auf einem hervorragenden Niveau.

Um unsere Positionierung im Markt zu verteidigen bzw. weiter auszubauen, werden wir die eingeschlagene Internationalisierungsstrategie konsequent fortsetzen und unsere Schlüsselkunden in deren neue Märkte begleiten. Als weiterer Baustein unserer Strategie ist auch der

Erwerb von ADMOS mit den damit verbundenen Chancen zu sehen. Wir stoßen in einzelnen Feldern bereits an Wachstumsgrenzen, sei es weil unser Marktanteil bereits sehr hoch ist, sei es weil Kunden bewusst eine zweite Beschaffungsquelle aufrecht erhalten wollen. Deshalb wollen wir uns neben der Sicherung der bisherigen strategischen Lieferbeziehung durch Kombination der Stärken von ADMOS und RENK neue Spezialsegmente erschließen, die uns bisher so nicht zugänglich waren.

[VW]

Lassen Sie mich, bevor ich einige Bemerkungen zur erwarteten Entwicklung für 2012 mache, noch kurz auf die – wenn auch nur indirekten – Veränderungen in unserer Aktionärsstruktur eingehen.

Sie wissen sicher alle, dass Volkswagen im Mai 2011 ein Übernahmeangebot für die MAN SE abgegeben hat. Seit November 2011 hält Volkswagen nunmehr die Mehrheit an unserem Hauptaktionär. Die entsprechenden Pflichtmitteilungen, die die Volkswagen AG und deren kontrollierende Gesellschafter gemäß dem Wertpapierhandelsgesetz auch für RENK abgegeben haben, können Sie im Detail auf unserer Internetseite nachlesen. Von der Pflicht zur Abgabe eines Übernahmeangebotes für RENK wurde Volkswagen durch Bescheid der BaFin befreit.

Mit der Mehrheitsübernahme durch Volkswagen sind die MAN und damit auch wir als RENK Teil des Volkswagenkonzerns geworden und in die Konzernrechnungslegung von Volkswagen eingebunden.

Unsere Hauptbetätigungsfelder haben wenig bis keine Berührungsfelder mit der Automobilindustrie, allerdings mit einer wichtigen Ausnahme: den Testsystemen. Dort sind wir auch bisher schon mit Gesellschaften des VW Konzerns (Scania, Porsche, VW, Audi) im Geschäft gewesen und wollen versuchen, dies in Zukunft noch auszubauen.

[Ausblick]

Zum Abschluss möchte ich das Augenmerk noch auf die erwartete Entwicklung 2012 richten:

- Die Ergebnisse des ersten Quartals 2012 bestätigen unsere Einschätzungen aus dem Geschäftsbericht. Genaueres werden wir im Zuge der Zwischenberichterstattung am 3. Mai 2012 veröffentlichen.
- Die positiven Entwicklungen, die sich in den letzten Quartalen 2011 für den Großgetriebebau in Augsburg

und Rheine und die Gleitlager ergeben haben, setzen sich fort.

- Mit den bereits oben dargestellten Unwägbarkeiten im Fahrzeugtriebesebereich werden wir auch 2012 zurechtkommen müssen, dort wird es immer wieder Überraschungen geben, je nach Veränderung der politischen und fiskalischen Gegebenheiten bei den potentiellen Auftraggebern.

- In Hinblick auf die wirtschaftlichen Eckdaten 2012 möchte ich den im Geschäftsbericht gegebenen Ausblick wie folgt zusammenfassen:
 - Für 2012 gibt es eine gute Perspektive, beim Auftragseingang wieder die 500-Mio-€-Schwelle zu überschreiten. Ausschlaggebende Voraussetzung dafür ist jedoch die Realisierung entsprechender Projekte im Fahrzeugtriebesebereich. Dies macht die zeitliche Einschätzung auch so schwierig.

 - Im Umsatz werden wir 2012 wieder deutlich über der 400-Mio €-Grenze landen. Wachstum wird insbesondere von den Standardgetrieben, den

Spezialgetrieben und eingeschränkt aufgrund der bereits hohen Marktdurchdringung von den Gleitlagern kommen.

- Mit der Umsatzsteigerung verbunden sollte auch eine Verbesserung des Operativen Ergebnisses einhergehen, sodass wir auch für 2012 eine Umsatzrendite weiterhin im zweistelligen Bereich erwarten.

Damit möchte ich meine Ausführungen beenden. Ich glaube, wir haben als RENK mit unserer Mannschaft beste Voraussetzungen, auch weiterhin am Markt erfolgreich zu bestehen und eine positive Zukunft für RENK zu sichern.

Wir würden uns freuen, wenn Sie uns weiter auf diesem Weg begleiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.