



**110. ordentliche Hauptversammlung der
RENK Aktiengesellschaft
am 24. April 2013 in Augsburg**

Bericht des Vorstandssprechers, Herrn Florian Hofbauer,
zu Tagesordnungspunkt 1)
"Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses zum
31. Dezember 2012"

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 der RENK AG
zu unserer 110. ordentlichen Hauptversammlung sehr
herzlich begrüßen. Ich freue mich, dass Sie heute zu uns
nach Augsburg gekommen sind.

Im Folgenden möchte ich Sie über die
Geschäftsentwicklung, den Jahresabschluss und die
strategische Ausrichtung der RENK Gruppe informieren.

Das Geschäftsjahr 2012 hat sich für RENK im Rahmen unserer Erwartungen entwickelt, ähnlich wie wir es Ihnen vor einem Jahr an dieser Stelle dargestellt haben – in Teilen etwas darüber, in anderen Teilen etwas darunter.

Bevor ich Sie detailliert über den Geschäftsverlauf informiere, möchte ich vorab auf einige Highlights des Jahres 2012 eingehen.

- Im Geschäftsjahr 2012 konnte RENK mit 525 Mio € wieder einen Auftragseingang auf Rekordniveau erzielen.
- Einen bedeutenden Beitrag zu diesem Auftragseingang leistete ein Getriebe Großauftrag aus Südkorea für den dortigen Kampfpanzer K2. Eingebildet sehen Sie einen Prototyp dieser Fahrzeugbaureihe, zu dem wir die ersten Getriebe bereits vor 8 Jahren geliefert haben.
- Im Geschäftsbereich Standardgetriebe haben wir eine neue Getriebebaureihe für die kommerzielle Schifffahrt entwickelt, um auch kleine und mittlere

Leistungsklassen wettbewerbsfähig bedienen zu können.

Diese Getriebebaureihe präsentierten wir erstmals vergangenen Herbst in Hamburg auf der internationalen maritimen Leitmesse SMM.

- Bei den Marinegetrieben vom Standort Augsburg konnten wir im vergangenen Geschäftsjahr einen außergewöhnlich hohen Auftragseingang verzeichnen. Diese Aufträge kommen aus den unterschiedlichsten Regionen der Welt. Das unterstreicht neben unserer technologischen Führung auch die internationale Bekanntheit der Marke „RENK“.

Ich möchte Ihnen nun nähere Erläuterungen zu den Eckpunkten des Geschäftsverlaufs im Jahr 2012 geben.

[Auftragseingang]

Der Auftragseingang im Berichtsjahr 2012 lag mit 525 Mio € und einem Zuwachs von 15 % deutlich über dem Vorjahreswert. Sehr positiv dazu beigetragen haben, wie eingangs bereits erwähnt, die Fahrzeuggetriebe und die Spezialgetriebe. Bei den Standardgetrieben gab es

dagegen einen Rückgang beim Auftragseingang, während bei den Gleitlagern das hohe Niveau gehalten werden konnte.

[Auftragsbestand]

Dementsprechend erhöhte sich auch der Auftragsbestand in der RENK Gruppe, von 586 Mio € zu Beginn des Jahres 2012 auf 634 Mio € zum Jahresende. Bei den Spezialgetrieben wurde der höchste Zuwachs mit knapp 32 Mio € oder 20 % erzielt. Bei den Standardgetrieben war der Auftragsbestand hingegen leicht rückläufig, bei den Gleitlagern bewegten wir uns auf Vorjahresniveau. Bedingt durch das Geschäftsmodell der Gleitlager, ist die Auftragsreichweite im Vergleich zu den anderen Geschäftsbereichen deutlich kürzer.

[Umsatz]

Mit einer Zunahme von 87 Mio € oder 22 % auf 476 Mio € entwickelte sich der Umsatz sehr erfreulich. Der deutliche Rückgang der Umsatzzahlen in den Jahren 2010 und 2011 ist damit überwunden.

Alle Strategischen Geschäftseinheiten konnten einen Umsatzzuwachs verbuchen. Bei den Spezialgetrieben lag die Steigerung bei 16 %, bei den Standardgetrieben sogar bei 80 %. Die starke Steigerung resultierte dort zum einen aus der guten Geschäftslage mit großen Schiffsgetriebenen für LNG-Tanker, zum anderen schlug sich auch die Verlagerung der Windkraftaktivitäten von Augsburg nach Rheine positiv nieder.

Bei den Gleitlagern wurde ein Zuwachs von 13 % realisiert.

[Cashflow]

RENK erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2012 einen Cashflow aus der Geschäftstätigkeit von 66 Mio €, das waren 26 Mio € mehr als im Vorjahr. Dies lag insbesondere am deutlichen Zuwachs der erhaltenen Anzahlungen in Höhe von 36 Mio €. Damit verblieb nach Abzug des auf 31 Mio € angestiegenen Cashflows aus der Investitionstätigkeit ein Free Cashflow von 35 Mio €, 19 Mio € mehr als im Vorjahr. Nach Dividendenzahlung und Schuldentilgung ergab sich daraus eine Erhöhung der Nettoliquidität um 21 Mio € auf 124 Mio €.

[Operatives Ergebnis]

Das Operative Ergebnis stieg noch stärker als der Umsatz, 66 Mio € bedeuteten einen Zuwachs von 25 % gegenüber dem Vorjahreswert von 53 Mio €. Ein Schlüssel zu diesem guten Ergebnis war die positive Auslastung an allen Standorten. Das Ergebnis nach Steuern lag mit 45 Mio € um 18 % über dem Vorjahr. Daraus errechnet sich für 2012 ein Ergebnis je Aktie von 6,69 € nach 5,58 € im vergangenen Jahr. Das gute Operative Ergebnis hat uns den notwendigen Spielraum gegeben, RENK mit den erforderlichen strategischen Investitionen zukunfts- und handlungsfähig weiterzuentwickeln.

[Umsatzrendite]

Die Umsatzrendite, Return on Sales, konnte im Geschäftsjahr 2012 nochmals leicht auf 13,8 % verbessert werden.

[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 42,9 Mio € erzielt. Nach Einstellung in die Gewinnrücklagen von 21,4 Mio € und Hinzurechnung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr von 21 Mio € ergibt sich ein Bilanzgewinn von 42,5 Mio €.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, eine im Vergleich zum Vorjahr um 20 Euro-Cent erhöhte Dividende von 2,00 € 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 13.600.194,-- €. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote gemessen am Jahresüberschuss von 31,7 %. Bezogen auf den Free Cashflow der RENK Gruppe in Höhe von 35 Mio €,

bedeutet dies einen Anteil von 39 %. Dabei ist zu erwähnen, dass der hohe Free Cashflow sich zu einem großen Anteil aus den hohen Anzahlungen speist. Die Dividendenrendite, bezogen auf den Schlusskurs des Jahres 2012 von 72,80 €, beläuft sich auf 2,7 %.

Nach Abzug der Dividendenzahlung verbleiben vom Bilanzgewinn in Höhe von 42,5 Mio € noch 28,9 Mio € 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 und nachhaltig 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 Marinegetrieben.

- Fortführung der strategischen Positionierung in den Märkten der Energieerzeugung und -verteilung mit einem entsprechenden Wachstumspotential.
- Weiterer Ausbau des After Sales-Geschäfts – dabei steht die Kundennähe für uns im Fokus.
- Nutzung von Marktpotentialen durch Internationalisierung.

Die weitere Internationalisierung geschieht hauptsächlich durch die Stärkung der lokalen Präsenz und durch Akquisitionen oder Kooperationen, um unter anderem auch den immer stärker werdenden Forderungen nach lokaler Wertschöpfung nachkommen zu können. Speziell herausgreifen möchte ich dabei den Ausbau unserer US-Niederlassung RENK LABECO, um die dortigen Kunden mit Serviceleistungen optimal zu bedienen.

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

[Investitionen]

2012 haben wir als Teil unseres mehrjährigen Investitionsprogramms 28 Mio € in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte investiert.

Dabei haben wir intensiv in neue Raumkapazitäten für Entwicklung und Konstruktion investiert. Hier versuchen wir durch das räumliche Zusammenlegen der technischen Abteilungen die Zusammenarbeit und die Kommunikation zu verbessern. Des Weiteren sehen wir uns mit der Tatsache konfrontiert, dass unsere Kunden deutlich mehr technische Beratung einfordern. Mit den beiden Neubauten in Hannover und in Augsburg haben wir uns auf die veränderten Marktbedürfnisse eingestellt.

Bei den Fahrzeuggetrieben hat sich die Marktsituation für RENK im Vergleich zur Vergangenheit deutlich verändert. Wo früher große Stückzahlen eines einzelnen Programms sequentiell abgearbeitet werden konnten, müssen wir jetzt für kleine Losgrößen wirtschaftlich fertigen und dies für mehrere Programme parallel. Das erfordert eine umfassende Erneuerung und Restrukturierung unserer Fertigungseinrichtungen in Augsburg. Beispielsweise optimieren wir damit die Rüstzeiten an den Maschinen in

der Fertigung, die bei kleinen Losgrößen einen erheblichen Anteil an der Gesamtfertigungszeit ausmachen.

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

Abschließend zu den Investitionen ist die Akquisition und die Konsolidierung des Berliner Gleitlagerherstellers ADMOS in den RENK Konzern zu erwähnen. ADMOS ist mit seiner über 100-jährigen Erfahrung, seinem Produktportfolio und seiner Kundenbasis eine gute Ergänzung zu den Geschäftsaktivitäten bei den Gleitlagern.

[Mitarbeiter]

Bei all den genannten Investitionen bleiben unsere qualifizierten und motivierten Mitarbeiter der wichtigste Schlüssel zum Erfolg in der Zukunft.

Die positive Auftragslage und die Verbesserung der Auslastung haben sich im Berichtsjahr auch deutlich in den Mitarbeiterzahlen niedergeschlagen. Ende 2012 beschäftigte RENK 2.245 Mitarbeiter, davon 2.069 im Inland und 176 im Ausland. Darin waren auch 78

Leiharbeitnehmer enthalten. Ein Jahr zuvor lag die Zahl der Beschäftigten noch bei 2.013 Mitarbeitern, davon 1.844 im Inland und 169 im Ausland.

Die dauerhafte Überschreitung von 2.000 Arbeitnehmern in Deutschland führt dazu, dass auf RENK nunmehr das Mitbestimmungsgesetz anzuwenden ist. Dies hat zur Folge, dass der Aufsichtsrat jetzt nach den Regelungen des Mitbestimmungsgesetzes paritätisch zusammenzusetzen ist, also aus sechs Anteilseignervertretern und sechs Arbeitnehmervertretern.

Des Weiteren treten Satzungsbestimmungen, die dem Mitbestimmungsgesetz widersprechen, automatisch außer Kraft, so dass auch die Satzung unserer Gesellschaft an die neue rechtliche Situation anzupassen ist. Dies haben wir zum Anlass genommen, die Satzung generell auf Aktualität zu überprüfen und entsprechende Anpassungen in Bezug auf Gesetzesänderungen und aktuelle Rechtsprechung vorzuschlagen. Eine vergleichende Gegenüberstellung von alter und neuer Satzung haben wir am Informationsstand für Sie ausgelegt. Die Arbeitnehmervertreter wurden bereits am 10. April von der Belegschaft gewählt.

Auch 2012 haben wir die Zahl unserer Auszubildenden auf hohem Niveau gehalten. Ende 2012 waren 137 Auszubildende bei RENK in Ausbildung. 50 Auszubildende wurden im Laufe des Geschäftsjahres übernommen. Ich möchte an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der RENK Gruppe meinen Dank auszusprechen. Sie haben sowohl während der Krise als auch in der jetzigen Aufschwungphase großes Engagement und Flexibilität bewiesen. Die Beteiligung am Erfolg des Unternehmens schlägt sich für das Berichtsjahr bei unseren tariflichen Mitarbeitern in der Zahlung von knapp einem zusätzlichen Monatsgehalt nieder.

Nun möchte ich auf die wirtschaftliche Entwicklung unserer Geschäftseinheiten und deren Perspektiven zu sprechen kommen.

Fahrzeuggetriebe

Fahrzeuggetriebe im engeren Sinn heißt für RENK Automatikgetriebe 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 aber über mehrere Jahre bei vergleichsweise geringen jährlichen Liefermengen. In dem für uns zugänglichen Teil des Weltmarkts nehmen wir technologisch eine herausragende Stellung ein, wir sehen uns aber wegen der Spezifika dieses Markts mit einer Vielzahl von Einflussfaktoren konfrontiert, die außerhalb unserer Kontrolle liegen und deshalb eine Planung sehr schwierig machen.

In diesem schwierigen Marktumfeld, ist es als besonderer Erfolg zu werten, einen Großauftrag zu erhalten – zumal RENK sich bei der Ausschreibung in Südkorea gegen den Wettbewerb aus dem Land selbst behaupten musste. Insgesamt 6 Prototypen haben wir für dieses Programm bereits in den Jahren 2004 bis 2006 geliefert. Das veranschaulicht sehr gut die lange Bearbeitungszeit von Projekten im Bereich der Fahrzeuggetriebe. Für zwei weitere große Projekte wurden im vergangenen Geschäftsjahr die Prototypen ausgeliefert.

Neben dem Neubaugeschäft bleibt der After Sales-Bereich für die nahe Zukunft von großer Bedeutung. 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 ist sie aber auch in der Lage, bei entsprechender Nachfrage mit den von ihr entwickelten Getrieben wieder ins Neugeschäft einzusteigen. Die 2011 begonnene Kooperation mit der RENK Test System hat im Service-Geschäft erste Erfolge erzielt.

Die RENK Test System hat in 2012 ein schwieriges Marktumfeld vorgefunden. Dank des hohen Auftragsbestands war die Auslastung jedoch gesichert.

Der Geschäftsbereich Fahrzeuggetriebe erreichte 2012 einen Umsatz von 106 Mio € und ein Operatives Ergebnis von 9 Mio €. Trotz des schwierigen Umfelds wurde ein ROS von 8,4 % erzielt.

[Spezialgetriebe]

Die Spezialgetriebe in Augsburg konnten bei Auftragseingängen deutlich zulegen und erreichten mit 185 Mio € einen hervorragenden Wert. Dies bedeutet eine Steigerung um 30 % gegenüber dem Vorjahr. Maßgeblich wurde diese Entwicklung durch die außergewöhnlich gute Projektlage bei den maritimen Spezialgetrieben ermöglicht.

Einen wichtigen Beitrag dazu leisteten die Folgeaufträge der US-Navy für das Littoral Combat Ship Programm. Für das Jahr 2013 erwarten wir im Segment der anspruchsvollen, kombinierten Schiffsantriebsanlagen auch weiterhin eine gute Projektlage.

Differenzierter stellte sich das Bild bei den Stationären Getrieben dar. Bei den Augsburger Turbogetrieben, den Industriegetrieben und den Zementmühlengetrieben sind die Auftragseingänge überwiegend leicht rückläufig. In diesem Marktsegment herrschen starker Wettbewerb und enormer Kostendruck. Wir haben in diesen Bereichen mit umfangreichen Kostensenkungsprogrammen reagiert. Jüngste Vertriebsfolge belegen die Richtigkeit dieser Entscheidung.

Trotz der schwierigen Marktsituation konnten in Winterthur die Auftragseingänge für die Turbogetriebe der Schweizer Tochter RENK-MAAG auf Vorjahresniveau gehalten werden. Nach wie vor sehen wir uns hier den Belastungen durch den starken Schweizer Franken ausgesetzt. Diese erschweren die Exporte in andere Länder in einem nicht unerheblichen Maße.

Insgesamt konnte der Umsatz des Geschäftsbereichs Spezialgetriebe im Berichtsjahr von 132 Mio € auf 153 Mio € gesteigert werden, ein Plus von 16 %. Mit dieser Steigerung geht auch die Erhöhung des Operativen Ergebnisses von 11 Mio € im Vorjahr auf 13 Mio € im Berichtsjahr einher.

[Standardgetriebe]

Der Auftragseingang bei den Standardgetrieben im Berichtsjahr war rückläufig, von 137 Mio € im Jahr 2011 auf 101 Mio €. Die unsichere Marktlage und die damit verbundene, verhaltene Entwicklung der Offshore Windbranche haben weitere Abrufbestellungen für Offshore Windturbinengetriebe in Rheine verhindert. Auf der Umsatz- und der Ergebnisseite stellt sich das Bild jedoch gänzlich anders dar. Der Umsatz wuchs im

abgelaufenen Geschäftsjahr von 66 Mio € auf 119 Mio €, das entspricht einer Steigerung von 80 %. Das Ergebnis konnte von 6 Mio € im Jahr 2011 auf 17 Mio € im Berichtsjahr fast verdreifacht werden. Dieses Wachstum speist sich vor allem aus dem Schiffsgetriebebereich. Auch die Verlagerung der Offshore Windkraftgetriebe von Augsburg nach Rheine hat ihren Beitrag für eine sehr gute Auslastung des Werkes geleistet. Die Nachfrage nach Schiffsgetriebenen für Flüssiggastanker ist leicht rückläufig, aber immer noch auf gutem Niveau. In dieser Nische hat sich RENK eine herausragende Marktposition erarbeitet. Vorteilhaft für den Standort Rheine, an dem diese Getriebe gefertigt werden, ist, dass sämtliche Getriebe auch mit Kupplungen vom Standort Rheine bestückt sind.

Wie bereits eingangs angesprochen, hatte unsere neue Schiffsgetriebe-Baureihe T²RECS auf der internationalen Fachmesse SMM Premiere. Damit wird das Produktportfolio in der Leistungsklasse nach unten erweitert. Dahinter steckt die strategische Entscheidung auch im kleineren Leistungsbereich ein wettbewerbsfähiges Schiffsgetriebe anbieten zu können, um somit eine größere Unabhängigkeit von der

derzeitigen Sonderkonjunktur im Flüssiggastankersegment zu erreichen.

Die weiteren Geschäftsfelder bei den Standardgetrieben zeigten bei den Stationären Getrieben leichte Zuwächse und gute Entwicklungen bei den Kupplungen.

[Gleitlager]

Der positive Trend bei den Gleitlagern setzte sich auch im Berichtsjahr fort. Bei Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis wurde die unvermindert anhaltende Nachfrage nach Standard-E-Lagern sichtbar. Alle drei Kennzahlen wiesen Steigerungsraten aus. Grund dafür war die Nachfrage durch den unverändert hohen Bedarf für Energieerzeugungs- und -verteilungsinfrastrukturen in den Entwicklungs- und Schwellenländern. Dieser Situation trägt der Bereich Gleitlager durch eine kontinuierliche Ausweitung der internationalen Präsenz Rechnung.

Auch die RENK Corporation konnte in den von ihr betreuten nordamerikanischen Märkten zulegen.

Der Auftragseingang der Gleitlager wuchs im vergangenen Geschäftsjahr um 3 % auf 110 Mio €. 112 Mio € Umsatz für 2012 bedeuteten eine Steigerung von 13 %. Mit 25 Mio € lag das Operative Ergebnis im Berichtsjahr um 3 Mio € über dem Wert des Vorjahres.

Um unsere Position im Markt zu verteidigen bzw. weiter auszubauen, werden wir die eingeschlagene Internationalisierungsstrategie konsequent fortsetzen und unsere Schlüsselkunden in deren neue Märkte begleiten. Lokale Nähe zum Kunden ist im Gleitlagersegment ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Der strategische Erwerb von ADMOS ist mit der vollständigen Konsolidierung in die RENK AG abgeschlossen.

[Ausblick]

Zum Abschluss möchte ich das Augenmerk noch auf die erwartete Entwicklung 2013 richten. Beginnen möchte ich mit den ersten Quartalszahlen des laufenden Geschäftsjahres.

Der Auftragseingang lag im 1. Quartal 2013 um 13 % unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Den

Rückgängen bei Fahrzeuggetrieben, Gleitlagern und Standardgetrieben stand dabei ein deutlicher Zuwachs bei Spezialgetrieben gegenüber – sowohl für maritime als auch für stationäre Anwendungen. Lagen die Ursachen des relativen Rückgangs bei Fahrzeug- und Standardgetrieben eher in den hohen Vergleichswerten des Vorjahres, schlug sich bei den Gleitlagern insbesondere die derzeitige, konjunkturell bedingt rückläufige Nachfrage nach Standard-E-Lagern nieder.

Im Gegensatz dazu stiegen die Umsatzerlöse bei RENK in den ersten drei Monaten gegenüber dem Vorjahr um 17 % auf 123 Mio €. Neben Zuwächsen bei Gleitlagern und Spezialgetrieben trugen insbesondere die Auslieferungen des Geschäftsbereichs Standardgetriebe für Offshore Windkraftanlagen und Flüssiggastanker zu dieser Steigerung bei.

Aufgrund der gestiegenen Umsätze erhöhte sich das Operative Ergebnis im 1. Quartal von 14 Mio € auf 16 Mio €, dies entspricht einer Umsatzrendite von 13,3 %. Alle Geschäftsbereiche trugen positiv zu diesem Ergebnis bei.

Die Entwicklungen in den ersten Monaten bestätigen den im Geschäftsbericht 2012 gegebenen Ausblick.

- Für 2013 gibt es eine gute Perspektive, beim Auftragseingang wieder die 500 Mio €-Schwelle zu überschreiten. Voraussetzung dafür ist jedoch die Realisierung entsprechender Großprojekte.
- Im Umsatz sollten wir auch 2013 wieder die 450 Mio €-Grenze überschreiten.
- Aufgrund der schwieriger werdenden Rahmenbedingungen gehen wir von einem leicht rückläufigen Operativen Ergebnis aus. Die Umsatzrendite sollte sich jedoch weiterhin im zweistelligen Bereich bewegen.

Bei diesem Ausblick müssen wir uns aber auch immer der Risiken in den einzelnen Geschäftsfeldern bewusst sein. Wie schon erwähnt, entwickelt sich das Marktumfeld für die Fahrzeuggetriebe zunehmend schwieriger. Längere Projektlaufzeiten, kleiner werdende Losgrößen und Belastungen im Rahmen der bevorstehenden Serienanläufe, sowie der Aufbau von lokalen

Wettbewerbern können sich jederzeit negativ auf die zukünftige Geschäftsentwicklung auswirken.

Bei den Spezialgetrieben herrscht vor allem bei den Stationären Getrieben ein intensiver Wettbewerb, der sich in einem hohen Kostendruck widerspiegelt und sich nachteilig auf die Ertragslage auswirken kann.

Die träge Entwicklung der Offshore Windbranche und die Abschwächung der Sonderkonjunktur bei den LNG-Tankschiffen bergen Risiken für den Bereich der Standardgetriebe.

Bei den Gleitlagern können nachteilige wirtschaftliche Veränderungen sehr schnell auf den Umsatz und die Ergebnislage durchschlagen.

Wir können jedoch im Rahmen unseres Risikomanagements mögliche nachteilige Risiken frühzeitig erkennen und Gegenmaßnahmen einleiten.

Damit möchte ich meine Ausführungen zum Geschäftsverlauf des Jahres 2012 und zum Ausblick des laufenden Jahres beenden. Ich glaube, wir haben mit unserer Mannschaft beste Voraussetzungen, auch

weiterhin am Markt erfolgreich zu bestehen und eine positive Zukunft für RENK zu sichern.

Aufgrund der anstehenden Veränderungen im Aufsichtsrat möchte ich nun noch die Gelegenheit nutzen, mich auch im Namen des Vorstands und der Belegschaft für die immer vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit herzlich zu bedanken. Besonders bedanken möchte ich mich für die geleistete Arbeit beim Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Frank Lutz, bei Frau Hiltrud Werner, der stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden und bei Herrn Horst Köhler, als einem der beiden Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat. Alle drei werden aus dem Aufsichtsrat ausscheiden. Ich wünsche Ihnen weiterhin alles Gute.

Auch bei Ihnen, sehr geehrte Aktionäre, möchte ich mich im Namen des Vorstands und der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Ihr Vertrauen bedanken. Wir würden uns freuen, wenn Sie uns weiterhin auf unserem Weg begleiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.