



**112. ordentliche Hauptversammlung der
RENK Aktiengesellschaft am 18. Juni 2015
in Augsburg**

Augsburg, 18.06.2015
Nr. 5/2015

Bericht des Vorstandssprechers, Herrn Florian Hofbauer, zu den
Tagesordnungspunkten 1, 2

RENK Aktiengesellschaft
Gögginger Str. 73
86159 Augsburg

Bei Rückfragen:
Jens Leissner
Tel. 0821.5700-703

press@renk.biz
www.renk.eu

- ES GILT DAS GESPROCHENE WORT -

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

auch ich darf Sie im Namen des Vorstands der RENK AG zu unserer
112. ordentlichen Hauptversammlung sehr herzlich begrüßen. Ich freue mich,
dass Sie heute zu uns nach Augsburg gekommen sind.

Im Folgenden möchte ich Sie über den Jahresabschluss und den
Gewinnverwendungsvorschlag sowie über die Entwicklung der
Geschäftseinheiten und die strategische Ausrichtung der RENK Gruppe
informieren.

Das Geschäftsjahr 2014 hat sich für RENK sehr gut entwickelt. Wir konnten
zwar unsere Umsatzprognose nicht ganz einhalten, haben dafür aber unsere
Ziele bei Auftragseingang und Operativer Rendite deutlich übertroffen.

Bevor ich Sie detailliert über den Geschäftsverlauf informiere,
möchte ich vorab auf einige Highlights des Jahres 2014 eingehen.

- Im vergangenen Geschäftsjahr konnte RENK den größten Einzelauftrag in
seiner Firmengeschichte verbuchen. RENK wird im Laufe der nächsten
Dekade mehr als 500 Getriebe des Typs HSWL 256B im Gesamtwert von
mehr als 200 Mio € für die neue britische Kettenfahrzeug-Plattform
- SCOUT SV liefern. Mit diesem Auftrag ist die Grundausrüstung unserer
Geschäftseinheit Fahrzeuggetriebe für die nächsten Jahre gesichert.
- Auch unsere Tochtergesellschaft RENK Test System (RTS) konnte ihren
bisher größten Einzelprüfungsauftrag für einen Fangetriebe-Prüfstand der
Firma Rolls-Royce hereinnehmen. Rolls-Royce investiert hierfür am
Standort Dahlewitz bei Berlin in ein einzigartiges Getriebe-Prüfzentrum.
Der Spatenstich für diese Investition war am 5. März 2014.

Diese Prüfeinrichtung dient zunächst der Entwicklung eines neuen
Fangetriebes im Leistungsbereich von ca. 70.000 PS oder 52 MW.
Es wird damit die weltweit größte Prüfeinrichtung dieser Art sein, mit der
Zielsetzung, deutlich leisere und effizientere Flugzeugtriebwerke zu
entwickeln.

Die RENK AG ist ein weltweit anerkannter Produzent von hochwertigen Spezialgetrieben für Kettenfahrzeuge und den Anlagen- und Schiffbau sowie von Komponenten der Antriebstechnik und Prüfsystemen. Das Unternehmen ist Weltmarktführer mit Automatgetrieben für schwere Kettenfahrzeuge, mit Getrieben für Navy-Schiffe und mit horizontalen Gleitlagern.

RENK gehört mehrheitlich zur MAN SE, München. Die MAN Gruppe ist eines der führenden europäischen Industrieunternehmen im Bereich Transport-Related Engineering.

- Im zurückliegenden Jahr haben wir mit dem Bau unserer Multifunktionshalle begonnen. Sie ist die größte Einzelinvestition in der Unternehmensgeschichte und wird unsere Möglichkeiten im Bereich der Großgetriebeprüfung deutlich verbessern. So werden wir zukünftig in der Lage sein, Leistungsprüfungen bis zu 12 MW durchzuführen. Ferner werden wir die Montageabläufe effizienter gestalten können und tragen auch dem Trend nach immer größeren Getriebebewegichten Rechnung. Die neue Halle ist mit Krankkapazitäten von bis zu 200 t ausgestattet und ermöglicht uns vor allem die flexible Prüfung von elektrischen Antriebskonzepten. Erste Bereiche des Neubaus sind bereits in Betrieb genommen worden.

Ich möchte Ihnen nun nähere Erläuterungen zu den Eckpunkten des Geschäftsverlaufs im Jahr 2014 geben.

[Auftragseingang]

Der Auftragseingang im Berichtsjahr 2014 lag mit 666 Mio € um 32 % deutlich über dem Vorjahreswert von 504 Mio €. Ausschlaggebend dafür waren die Großaufträge für das Geschäftsfeld Fahrzeuggetriebe und die Prüfsysteme in Augsburg. Die Hereinnahme des SCOUT SV Auftrages über die komplette Stückzahl war so nicht zu erwarten, sodass wir unsere Prognose für den Auftragseingang aus dem Vorjahr erheblich übertroffen haben.

In den anderen Geschäftsbereichen zeigten sich unterschiedliche Entwicklungen beim Auftragseingang. So konnten die Standardgetriebe spürbar zulegen, die Gleitlager das Vorjahresniveau annähernd halten, wogegen die Spezialgetriebe einen deutlichen Rückgang verzeichnen mussten. Der Anteil der Aufträge aus dem Ausland belief sich auf 79 % und zeigt erneut die hohe Bedeutung unseres weltweiten Marktzugangs.

[Auftragsbestand]

Der Auftragsbestand hat mit 827 Mio € einen historischen Höchststand erreicht. Zu Jahresbeginn 2014 standen noch 648 Mio € in den Büchern. Deutlich zulegen konnte der Geschäftsbereich Fahrzeuggetriebe durch die beiden bereits erwähnten Großaufträge. Der Geschäftsbereich Standardgetriebe lag auf Vorjahreshöhe, wogegen die Abarbeitung von Aufträgen bei den Spezialgetrieben und Gleitlagern zu Rückgängen führte. Bedingt durch die kurzen Durchlaufzeiten der Gleitlager ist die Auftragsreichweite dort im Vergleich zu den anderen Geschäftsbereichen ohnehin deutlich kürzer.

[Umsatz]

Der Umsatz der RENK Gruppe lag mit 480 Mio € im Geschäftsjahr 2014 leicht unter dem Vorjahreswert von 485 Mio €. Umsatzsteigerungen bei den Fahrzeug- und Spezialgetrieben glichen die Rückgänge bei den Standardgetrieben und den Gleitlagern teilweise aus. Die deutlichsten Rückgänge musste der Geschäftsbereich Standardgetriebe hinnehmen, da die Serienlieferungen für Offshore-Windkraftgetriebe in der ersten Jahreshälfte ausliefen. Bei den Gleitlagern wirkte sich auch der Abgang unserer bisherigen Gesellschaft ADMOS negativ aus.

[Cashflow]

RENK erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2014 einen Cashflow aus der Geschäftstätigkeit von 35 Mio €, das waren 50 Mio € weniger als im Vorjahr. Der Rückgang ist im Wesentlichen auftragsbedingt und resultiert aus dem Abbau der Erhaltenen Anzahlungen und der Erhöhung der Vorratsbestände. So sind die Erhaltenen Anzahlungen von 133 Mio € auf 110 Mio € zurückgegangen und die Vorräte von 157 Mio € auf 179 Mio € gestiegen.

Damit ergab sich unter Einbeziehung der kurzfristigen Geldanlage in Höhe von 80 Mio € eine Nettoliquidität von 150 Mio €.

[Operatives Ergebnis]

Das Operative Ergebnis konnte gegenüber dem Vorjahr von 66 Mio € auf 72 Mio € nochmals deutlich gesteigert werden. Die Ergebnisverbesserungen in den Geschäftsbereichen Spezialgetriebe und Fahrzeuggetriebe glichen dabei die Minderergebnisse bei Standardgetrieben und Gleitlagern mehr als aus. Alle Geschäftseinheiten haben zu diesem guten Ergebnis beigetragen. Das Ergebnis nach Steuern stieg entsprechend auf 49 Mio €. Damit erhöhte sich auch das Ergebnis je Aktie von 6,39 € auf 7,17 €.

[Operative Rendite]

Die Operative Rendite, Return on Sales, erreichte mit 15,0 % Rekordniveau und lag um 1,3 Prozentpunkte über dem Vorjahreswert.

[Gewinnverwendungsvorschlag]

Sehr geehrte Aktionäre,

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 44,0 Mio € erzielt. Nach Einstellung von 22 Mio € in die Gewinnrücklagen und Hinzurechnung des Gewinnvortrags aus dem Vorjahr ergibt sich ein Bilanzgewinn von 55,7 Mio €.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2014 eine um 20 Cent auf 2,20 € je Aktie erhöhte Dividende auszuschütten.

Bei einer insgesamt dividendenberechtigten Anzahl von 6.800.097 Stückaktien – die 199.903 eigenen Aktien sind nicht dividendenberechtigt – ergibt dies einen Ausschüttungsbetrag von 14.960.213,40 €. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote gemessen am Jahresüberschuss von 34 %.

Bezogen auf den Schlusskurs der RENK Aktie zum 31. Dezember 2014 von 83,65 € ergibt sich eine Dividendenrendite von 2,6 %.

Von dem dann noch verbleibenden Betrag sollen 40 Mio € in die Anderen Gewinnrücklagen eingestellt und der restliche Betrag in Höhe von 759.596,93 € auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Mit dieser Maßnahme wollen wir auch die aufgrund der veränderten Auftragslage zusätzlich notwendigen Investitionen für den Geschäftsbereich Fahrzeuggetriebe in den Jahren 2015 und 2016 absichern.

Die Verwendung des Bilanzgewinns der RENK AG gelangt unter Tagesordnungspunkt 2 zur Abstimmung.

[Strategische Positionierung]

Unsere langfristige strategische Ausrichtung orientiert sich weiterhin an einer nachhaltigen Sicherung unserer Technologie- und Marktführerschaft bei Kettenfahrzeuggetrieben, Gleitlagern und High-End-Schiffsgetrieben.

Hierzu haben wir für uns vier Handlungsfelder festgelegt:

- Internationalisierung
- Aufbau von Systemkompetenzen
- Effizienzsteigerung und
- Entwicklung von neuen Produkten

Zur Umsetzung dieser Ziele haben wir unsere Ausgaben für Investitionen und für Forschung und Entwicklung nochmals deutlich gesteigert.

[Investitionen]

Im Geschäftsjahr 2014 investierte die RENK Gruppe insgesamt 38 Mio € in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Dies bedeutete eine Steigerung von 41 % gegenüber dem Investitionsvolumen 2013. Mit Abstand wichtigstes Projekt im Bereich der Spezialgetriebe war der im Vorjahr angestoßene Bau der neuen Multifunktionshalle für Montage und Prüffeld. Mit dieser Investition setzen wir weltweit einen neuen Maßstab in der Prüfstandtechnik für große Spezialgetriebe. Hohe Flexibilität für verschiedenste Prüfaufgaben und Prüfleistungen bis zu 12 MW sind nur einige Merkmale dieser neuen Einrichtung.

Auch im Geschäftsbereich Fahrzeuggetriebe wurde 2014 die mehrjährig angelegte Investitionsstrategie weiterverfolgt, die Fertigung auf die parallele Produktion und Instandsetzung mehrerer Getriebebaureihen in jeweils kleinen Stückzahlen auszurichten. Neben Investitionen in neue Bearbeitungszentren stand vor allem die neue Gehäusefertigung im Mittelpunkt der Aktivitäten. Das neue Gehäusebearbeitungszentrum konnte in der Zwischenzeit in Betrieb genommen werden. Für die flexible Bearbeitung der unterschiedlichsten Gehäuseteile stehen bis zu 4.000 Werkzeuge im automatischen Zugriff.

Zudem investierten wir in Augsburg weiter in die Verbesserung der Werksstruktur, sowohl in logistischer und informationstechnischer Hinsicht als auch für die Mitarbeiter in einen neuen Parkplatz.

Nach dem großen Ausbau- und Modernisierungsprogramm der vergangenen Jahre im Geschäftsbereich Standardgetriebe in Rheine konzentrierten sich die Investitionen auch 2014 auf die gezielte Optimierung und Ergänzung der maschinellen Ausstattung, der Prüf- und Messeinrichtungen und der logistischen und baulichen Infrastruktur.

Auch am zentralen Standort des Geschäftsbereichs Gleitlager in Hannover lag im Jahr 2014 der Schwerpunkt in der Ergänzung bzw. Optimierung der maschinellen Ausstattung. Die RENK Corporation in den USA erweiterte die Montage- und Lagerhalle und modernisierte den Bürotrakt. Damit können wir, wie vom Markt gefordert, zukünftig auch größere Gleitlager montieren.

Im Mai 2014 wurden die Anteile an der primär als konzerninternem Zulieferer gehaltenen ADMOS-Gleitlager Produktions- und Vertriebsgesellschaft mbH (ADMOS) im Rahmen eines Management-Buy-Outs veräußert. Die Entwicklungen in den einzelnen Betätigungsfeldern von ADMOS erforderten die Überprüfung der ursprünglich mit der Akquisition verfolgten Strategie. Daraus ergab sich, dass ein weiterer Verbleib der Gesellschaft im RENK Konzernverbund weder wirtschaftlich sinnvoll noch strategisch geboten war.

[Forschung und Entwicklung]

Permanente Veränderungen in Industrie und Gesellschaft, technologischer Wandel und fortschreitende Globalisierung stellen Unternehmen kontinuierlich vor neue Herausforderungen. Sich diesen zu stellen und sie zu meistern ist Voraussetzung, um auch künftig erfolgreich im Markt bestehen zu können.

Der Forschung und Entwicklung kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu. Der Großteil des RENK Produktspektrums hat lange Lebenszyklen, kundennutzenorientierte Weiterentwicklung steht deshalb neben der gezielten Produktneuentwicklung im Mittelpunkt unseres Innovationsmanagements.

Im Geschäftsjahr 2014 wurden in der RENK Gruppe neben den kundenfinanzierten FuE-Aufwendungen wie im Vorjahr auch Eigenmittel in Höhe von 8 Mio € für die Entwicklung neuer und die Weiterentwicklung vorhandener Produkte eingesetzt. Damit wurde die seit mehreren Jahren verfolgte Strategie konsequent fortgeführt, mit zielorientierten Entwicklungsleistungen der wachsenden Nachfrage nach technologisch führenden Getriebekonzepten Rechnung zu tragen.

Die Entwicklungstätigkeiten bei den Hochleistungsschiffsgetrieben des Geschäftsbereichs Spezialgetriebe konzentrierten sich auch 2014 auf die Optimierung und Weiterentwicklung der CODELAG-Technik, bei der Gasturbinen und Elektromotoren variabel kombiniert werden können. Daneben entstand – der Forderung nach neuen Antriebskonzepten folgend – das zum Patent angemeldete Konzept eines innovativen Elektromotor-Antriebsmoduls AED® (**A**dvanced **E**lectric **D**rive). Die technische Evaluierung dieses universell einsetzbaren, geräuscharmen Antriebs ist abgeschlossen, so dass mit der praktischen Erprobung begonnen werden kann. Als nächster Schritt steht nunmehr der Bau eines Prototyps an.

Im Geschäftsfeld Stationäre Getriebe stand die Entwicklung des neuen Antriebskonzepts für Zementvertikalmühlen COPE (**C**OMPACT **P**LANETARY **E**LECTRIC Drive) weiterhin im Zentrum der Entwicklungstätigkeit. RENK stellt sich damit völlig neuen Anforderungen an die mechatronische Systemintegration der einzelnen Komponenten. Mit diesem Konzept stoßen wir in neue Leistungsbereiche von bis zu 13 MW vor und steigern gleichzeitig Effizienz und Verfügbarkeit.

Der Schwerpunkt der Arbeiten im Geschäftsbereich Fahrzeuggetriebe lag auch 2014 in der Entwicklung der durchgehend neuen, zukunftssicheren Getriebeelektronik. Die ersten Serienlieferungen sind für den späteren Jahresverlauf vorgesehen.

Unsere Tochtergesellschaft RENK Test System hat die neue, hoch innovative Prüfstandsautomatisierungs-software RDDS (RENK Dynamik Data System) entwickelt, mit der es uns nun möglich ist, noch flexibler auf die unterschiedlichsten Kundenwünsche im Bereich des Prüfstandbaus einzugehen.

Im Geschäftsbereich Standardgetriebe waren die Weiterentwicklung der neuen Schiffsgetriebebaureihe T²RECS und die Optimierung bestehender Baureihen im Fokus. Bei den Offshore-Windkraftgetrieben wurde der für einen japanischen

Kunden gebaute 6 MW-Prototyp ausgeliefert und befindet sich in der Zwischenzeit in der Erprobungsphase.

Im Mittelpunkt der Entwicklungstätigkeiten des Geschäftsbereichs Gleitlager stand unverändert die Beschichtungstechnologie und die intensive Qualifizierung neuer Materialien für den Einsatz unter anspruchsvollen Betriebsparametern.

[Mitarbeiter]

Zum Jahresende 2014 waren in der RENK Gruppe 2.196 Mitarbeiter beschäftigt. Dies waren 110 Mitarbeiter weniger als zu Jahresbeginn. Maßgeblich für diese Veränderung war der Abgang von ADMOS mit 88 Mitarbeitern. Von den 2.196 Mitarbeitern entfielen 174 auf unsere Auslandsgesellschaften. Zusätzlich waren 48 Leiharbeitnehmer bei RENK eingesetzt. Die Zahl der Ausbildungsplätze wurde 2014 gegenüber dem Vorjahr erneut erhöht. Ende 2014 durchliefen insgesamt 143 Auszubildende ihre Ausbildungsstationen bei RENK. In dieser Zahl sind auch 22 Auszubildende enthalten, die ein sogenanntes Verbundstudium parallel zu ihrer Ausbildung an einer Hochschule absolvieren.

Der Erfolg des Ausbildungskonzepts bei RENK wurde erneut durch zahlreiche Auszeichnungen unterstrichen. Mehrere Nachwuchskräfte erhielten von der IHK 2014 einen Preis als beste Auszubildende im gesamten Bezirk. Besonders freuen durfte sich die RENK Test System GmbH, dass ein dualer Student sogar mit dem Kulturpreis Bayern für besondere wissenschaftliche Leistungen im Rahmen seiner Bachelorarbeit geehrt wurde. Dazu gratuliere ich recht herzlich.

Dem hohen Engagement der Mitarbeiter wird auch für das Geschäftsjahr 2014 durch eine direkte Beteiligung am Unternehmenserfolg Rechnung getragen. Diese Beteiligung orientiert sich an den festgelegten Renditezielen.

Unsere qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind eine wesentliche Voraussetzung für die erfolgreiche Weiterentwicklung unseres Unternehmens.

So wurde beispielsweise der Prozess zur Festlegung des Qualifizierungsbedarfs der Mitarbeiter neu gestaltet und in die jährlichen Leistungsbeurteilungsgespräche integriert. Erstmals wurden die Gespräche im Oktober 2014 in der erweiterten Form geführt. Zur weiteren Verbesserung von abteilungsübergreifenden Prozessabläufen und „Wir-Gefühl“ haben wir mehrere „Schnittstellenworkshops“ erfolgreich durchgeführt. Außerdem wurde die Bedeutung von Führung und Feedback in den Mittelpunkt der Personalentwicklungsmaßnahmen gestellt.

Der Unternehmenserfolg ist nicht zuletzt der hohen Identifikation und Bindung unserer Mitarbeiter und damit einer sehr geringen Fluktuation zu verdanken. Neben dem guten Ruf des Unternehmens auf dem regionalen und branchenspezifischen Arbeitsmarkt und den kontinuierlich gepflegten sehr guten Hochschulkontakten hat die Einführung eines modernen Bewerbermanagements dazu beigetragen, auch anspruchsvolle Fach- und Führungspositionen rechtzeitig und gut besetzen zu können.

Ich möchte an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der RENK Gruppe meinen Dank auszusprechen für ihren Einsatz und die dadurch erreichten Erfolge. In den Dank eingeschlossen sind auch die Vertreter der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat, die Betriebsräte und der Wirtschaftsausschuss, mit denen die offene und vertrauensvolle Zusammenarbeit der vergangenen Jahre fortgesetzt werden konnte.

Die im Berichtszeitraum verstorbenen Belegschaftsangehörigen und Pensionäre werden wir in guter Erinnerung behalten. Nun möchte ich auf die wirtschaftliche Entwicklung unserer Geschäftseinheiten und deren Perspektiven zu sprechen kommen.

[Spezialgetriebe]

Der Geschäftsbereich Spezialgetriebe setzt sich aus den stationären und maritimen Großgetrieben in Augsburg und aus der RENK-MAAG in Winterthur zusammen. Nach den hohen Werten in den beiden vorangegangenen Jahren – insbesondere aufgrund der Projekte im Marinebereich – sank 2014 erwartungsgemäß der Auftragseingang im Geschäftsbereich Spezialgetriebe. Mit 144 Mio € gingen 23 % weniger Bestellungen ein als im Jahr 2013, der Rückgang erstreckte sich auf alle Tätigkeitsfelder, wenngleich die Ursachen unterschiedlich waren – projektbezogen bei maritimen Getrieben, konjunkturbedingt bei stationären Getrieben.

Dagegen stieg der Umsatz planmäßig nochmals leicht an auf 179 Mio €. Der Zuwachs stammte größtenteils aus der Auslieferung maritimer Getriebe, darunter ein weiterer Schiffssatz für das deutsche Fregattenprogramm F125, mehrere Getriebeanlagen für das amerikanische LCS-Programm und Ausrüstungen für indische und südkoreanische Marineschiffe. Auch RENK-MAAG konnte den Umsatz gegenüber dem Vorjahr steigern.

Der Geschäftsbereich Spezialgetriebe erzielte 2014 eine deutliche Ergebnisverbesserung. Umsatzzuwachs und -zusammensetzung führten 2014 zu einer Steigerung des Operativen Ergebnisses von 20 Mio € im Vorjahr auf 27 Mio € im Berichtsjahr. Entsprechend erhöhte sich auch die Operative Rendite von 12,0 % auf 14,9 %.

Der Markt für technisch anspruchsvolle Schiffsgetriebe zum Einsatz bei Marine und Küstenwache sollte sich 2015 auf einem ähnlich hohen Niveau bewegen wie 2014. Neben der Weiterführung der längerfristig angelegten Beschaffungsprogramme verschiedener Länder zeichnen sich auch neue Beschaffungsprojekte ab.

Wenig Veränderung ist für das Marktumfeld bei Industriegetrieben zu erwarten. In allen wesentlichen Nachfragesegmenten ist mit weiterhin intensivem Wettbewerb und damit einhergehend hohem Preisdruck zu rechnen. Im Turbobereich wird sich der positive Trend des Jahres 2014 nicht in gleichem Umfang fortsetzen. Insbesondere der immer noch niedrige Ölpreis wird sich hier negativ auf die Investitionstätigkeit im Oil & Gas-Bereich auswirken.

Bei RENK-MAAG wirkt sich die Veränderung der Wechselkursrelationen des Schweizer Franken v.a. zum Euro deutlich aus und belastet die internationale Wettbewerbsfähigkeit.

[Fahrzeuggetriebe]

Der Geschäftsbereich Fahrzeuggetriebe konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr beim Auftragseingang, Umsatz und Operativen Ergebnis deutlich zulegen. Besonders hervorzuheben ist die Steigerung beim Auftragseingang. So lag 2014 der Auftragseingang im Geschäftsbereich Fahrzeuggetriebe auf der Rekordhöhe von 330 Mio €. Auch der Prüfstandsbereich von RENK entwickelte sich sehr positiv. Die RTS konnte mit 48 Mio € den höchsten Auftragseingang in ihrer nunmehr 10-jährigen Geschichte einfahren.

Der Umsatz in der Geschäftseinheit Fahrzeuggetriebe in Augsburg war u.a. gekennzeichnet von den Neugesetriebe-Auslieferungen für das deutsche Schützenpanzer-programm PUMA und das südkoreanische

Kampfpanzerprogramm K2. Daneben bildete das Instandsetzungs- und Ersatzteilgeschäft eine wichtige Säule zur Auslastung der Kapazitäten. Bei RENK France lag der Schwerpunkt mangels Neugetriebeprojekten wiederum im After Sales-Bereich.

Die Umsatzerlöse bei der RTS erreichten 2014 erneut Vorjahresniveau. Sie stammten aus nahezu allen Tätigkeitsfeldern des Produktportfolios.

Das Operative Ergebnis im Geschäftsbereich Fahrzeuggetriebe konnte aufgrund der gestiegenen Umsätze und der verbesserten Auslastung von 11 Mio € auf 16 Mio € gesteigert werden.

RENK erwartet auch in der näheren Zukunft keine grundlegenden Änderungen im Markt für Kettenfahrzeuggetriebe, dieser wird in hohem Ausmaß durch Großprojekte geprägt sein.

Die Anforderungen an Projektkonzeptionen im Hinblick auf z. B. geforderte lokale Wertschöpfung und Know-how-Transfer bleiben anspruchsvoll. Oft werden auch sachfremde, politische Erwägungen und Einflussnahmen aus verschiedenen Richtungen die Realisierung der Projekte beeinflussen. Der Auftragsbestand, insbesondere auch aufgrund der Entwicklung im Jahr 2014, sichert dem Fahrzeugtriebesebereich von RENK in Augsburg für die nächsten Jahre einen hohen Anteil an Auslastung. Zudem ergeben sich für RENK in den nächsten Jahren weitere Chancen aus noch zur Vergabe anstehenden Projekten.

RENK France erwartet auf Basis der Planungen der französischen Armee ein leicht rückläufiges Servicegeschäft. Der Marktausblick für den RENK Prüfstandsbereich zeigt auch für 2015 ein positives Bild. Auftragschancen zeichnen sich quer durch alle Marktsegmente ab.

[Standardgetriebe]

Der Auftragseingang bei den Standardgetrieben hat im Berichtsjahr zugenommen und ist um 12 Mio € auf 98 Mio € gestiegen. Die Zuwächse bei maritimen Getrieben, vorwiegend für LNG-Tanker, konnten die Rückgänge in den anderen Feldern mehr als ausgleichen. Die unsichere Marktlage und die damit verbundene, verhaltene Entwicklung der Offshore-Windbranche führten dazu, dass Abrufbestellungen für Offshore-Windkraftgetriebe in Rheine erneut ausblieben.

Bei den Umsatzerlösen blieben die Standardgetriebe mit 91 Mio € wie bereits zu Jahresbeginn prognostiziert mit Abstand unter dem Vorjahreswert von 122 Mio €. Hauptgrund war das Auslaufen der Lieferungen von Offshore-Windkraftgetrieben im 1. Halbjahr 2014. Auch das Segment Kupplungen musste einen spürbaren Absatzrückgang hinnehmen. Wichtigster Umsatzträger blieben auch im Geschäftsjahr 2014 die maritimen Getriebe.

Der deutliche Umsatzrückgang schlug sich erwartungsgemäß auch in einem von 16 Mio € auf 13 Mio € gesunkenen Operativen Ergebnis nieder. Optimierungsanstrengungen einerseits und positive Ergebnisbeiträge bei den ausgelieferten Aufträgen andererseits ließen dennoch die Operative Rendite von 13,2 % auf 14,6 % im Jahr 2014 steigen.

Für die nahe Zukunft gehen wir von einem weiterhin schwierigen Marktumfeld im Bereich der Turbogetriebe und der Kupplungen aus. Der allgemeine Markt für maritime Getriebe zeigt noch keine grundlegende Tendenz zur Besserung. Aufgrund des niedrigen Ölpreises erwarten wir eine Abschwächung bei den Oil & Gas- sowie den dazugehörigen Offshore-Projekten. Dies wird die Nachfrage nach Turbogetrieben und Offshore-Spezialschiffen nachhaltig beeinflussen.

Dagegen könnte es bei den Offshore-Windkraftgetrieben nach einer langen Durststrecke wieder zu Projektabschlüssen sowohl in Europa wie in Asien kommen.

[Gleitlager]

Bei den Gleitlagern entwickelte sich Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis leicht rückläufig. Der gesamte Geschäftsbereich Gleitlager verbuchte 2014 Auftragseingänge in Höhe von 100 Mio €, gegenüber 103 Mio € im Vorjahr und lag damit unterhalb der ursprünglichen Planung, die noch von einer leichten Steigerung ausgegangen war. Entsprechend reduzierte sich auch der Umsatz, 102 Mio € im Jahr 2014 bedeuteten einen Rückgang um 5 % gegenüber dem Vergleichsniveau des Jahres 2013 von 107 Mio €.

Bei diesen Werten ist zu berücksichtigen, dass im Geschäftsjahr 2014 die Werte von ADMOS nur bis zum Ausscheiden aus dem Konsolidierungskreis im Mai 2014 enthalten sind.

Das Operative Ergebnis nahm von 21 Mio € auf 17 Mio € ab. Hauptursache für den Ergebnisrückgang waren die Belastungen, die sich aus dem Ausscheiden von ADMOS aus der RENK Gruppe ergaben, und so zu Jahresbeginn nicht absehbar waren. In Folge sank auch die Operative Rendite des Geschäftsbereichs von 18,6 % im Jahr 2013 auf 16,6 % im Geschäftsjahr 2014.

Die Unsicherheit aufgrund der ungelösten geopolitischen Konflikte und die nach wie vor schwache Wirtschaft in Ländern der Euro-Zone werden auch 2015 die Kunden von RENK belasten. Wir sehen uns weiter einem zunehmenden Wettbewerbsdruck, insbesondere bei den kleineren Standard-E-Lagern ausgesetzt. Positive Impulse erwarten wir uns von Gleitlageranwendungen im maritimen Bereich wie zum Beispiel bei großen Kreuzfahrtschiffen mit elektrischen Antrieben.

Im Zusammenhang mit den großen Erdöl- bzw. Erdgasvorkommen außerhalb der arabischen Welt eröffnen sich mittel- und langfristig zudem Chancen in der damit verbundenen Schiffbau-, Offshore- und weiterverarbeitenden Industrie. Voraussetzung hierfür ist jedoch eine Stabilisierung des Ölpreises auf einem höheren Niveau, damit wieder die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die entsprechenden Investitionen gegeben sind.

Die in den letzten Jahren vorangetriebene Internationalisierung in Form eigener RENK Distributionszentren und die damit einhergehende lokale Bevorratung von Komponenten schufen die Voraussetzungen, um neben dem Neugeschäft auch das Ersatzteil-Geschäft intensiver ausbauen zu können. So konnten wir die Modernisierung und Erweiterung unserer amerikanischen Tochter RENK Corporation abschließen. Im schwieriger gewordenen Marktumfeld ist es umso wichtiger, mit kurzen Lieferzeiten und herausragender Betreuungs- und Beratungskompetenz Anreize für unsere Kunden zu schaffen, RENK auch künftig als bevorzugten Leistungspartner zu nutzen.

[Q1 und Ausblick inkl. Q1]

Zum Abschluss möchte ich das Augenmerk noch auf die erwartete Entwicklung 2015 richten. Beginnen möchte ich mit den Zahlen des 1. Quartals im laufenden Geschäftsjahr 2015.

Der Auftragseingang lag um 32 % über dem Vorjahr. Ausschlaggebend dafür waren die Zuwächse bei den Fahrzeuggetrieben in Augsburg, bedingt durch einen großen Nachrüstauftrag, und bei den Standardgetrieben in Rheine durch einen Auftrag für Offshore-Windkraftgetriebe für den Windpark Wikinger in der Ostsee. Damit konnten die Rückgänge der andern beiden Geschäftsbereiche mehr als kompensiert werden. Somit erhöhte sich der

Auftragsbestand von 827 Mio € zum Jahresanfang auf einen neuen Rekordwert von 886 Mio €.

Die Umsatzerlöse bewegten sich mit 106 Mio € annähernd auf Vorjahresniveau. Einer Zunahme im Geschäftsbereich Fahrzeuggetriebe standen Rückgänge in den anderen Geschäftsbereichen gegenüber, am deutlichsten bei den Standardgetrieben aufgrund fehlender Umsätze für Offshore-Windkraftgetriebe.

Das Operative Ergebnis lag im 1. Quartal 2015 bei 13 Mio € und damit um 1 Mio € niedriger als im Vergleichsquartal 2014.

Die Entwicklungen in den ersten Monaten liegen im Rahmen unserer Erwartungen und bestätigen den im Geschäftsbericht 2014 gegebenen Ausblick.

- Für 2015 peilen wir einen Auftragseingang nahe der 500 Mio €-Grenze an. Voraussetzung dafür ist jedoch die Realisierung anstehender Großprojekte.
- Der Umsatz sollte 2015 leicht steigen.
- Trotz der schwierigeren Wettbewerbssituation und einem veränderten Produktmix wird weiter mit einem Operativen Ergebnis in der Größenordnung von 60 Mio € gerechnet.
- Die Operative Rendite sollte damit erneut im zweistelligen Bereich liegen.

Bei diesem Ausblick müssen wir uns aber auch immer der Risiken in den einzelnen Geschäftsfeldern bewusst sein. So können sich die politisch instabilen Verhältnisse in einigen Ländern beziehungsweise Regionen auch jederzeit negativ auf den Geschäftsverlauf 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.

Darüber hinaus bleibt das politische Marktumfeld für die Fahrzeuggetriebe unsicher. Längere Projektanbahnungszeiten, kleiner werdende Losgrößen und Belastungen im Rahmen der bevorstehenden Serienanläufe, sowie der Aufbau von lokalen Wettbewerbern, gerade im Service-Bereich, können sich jederzeit negativ auf die zukünftige Geschäftsentwicklung auswirken.

Die ungewisse Entwicklung der Offshore-Windbranche birgt weitere Risiken für den Bereich Standardgetriebe, auch wenn im 1. Quartal nach Jahren der Flaute wieder ein Großauftrag hereingenommen werden konnte, so sind wir noch weit davon entfernt von einem stabilen Geschäftsmodell zu sprechen.

Aufgrund einer geringen Nachfrage stehen Kupplungen und stationäre Getriebe weiter unter hohem Kostendruck.

Bei den Gleitlagern schlagen wegen der kurzen Durchlaufzeiten nachteilige wirtschaftliche Veränderungen sehr schnell auf Umsatz und Ergebnislage durch.

Wir können im Rahmen unseres Risikomanagements aber Risiken frühzeitig erkennen und Gegenmaßnahmen einleiten und werden diese auch konsequent umsetzen.

Damit möchte ich meine Ausführungen zum Geschäftsverlauf des Jahres 2014 und zum Ausblick des laufenden Jahres beenden. 2014 war ein sehr gutes Jahr und ich bin zuversichtlich, dass wir mit unserer Mannschaft beste Voraussetzungen haben, auch weiterhin am Markt erfolgreich zu bestehen und eine positive Zukunft für RENK zu sichern, wenn wir die vor uns liegenden Aufgaben gemeinsam und konsequent angehen.

In diesem Sinne, sehr geehrte Aktionäre, möchte ich mich im Namen des Vorstands und der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Ihr Vertrauen bedanken. Wir freuen uns sehr, wenn Sie uns weiterhin treu bleiben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.