

Rede

Dr. Volker Simon
Sprecher des Vorstands der PWO AG
anlässlich der 95. ordentlichen Hauptversammlung der PWO AG

Offenburg
23. Mai 2018

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Aktionärsvertreter und Vertreter der Medien, sehr geehrte Gäste und Freunde des Unternehmens, herzlich willkommen zur 95. Hauptversammlung der Progress-Werk Oberkirch AG!

Highlights und zusammengefasster Überblick

Sehr geehrte Damen und Herren,

2017 war ein von starkem Wachstum geprägtes Jahr für PWO:

- Wir sind mit vollen Auftragsbüchern für das Seriengeschäft und einem Rekord an Neuaufträgen in das Jahr 2017 gestartet. Und dann haben sich die Abrufe für die laufende Produktion Monat für Monat weiter erhöht. An allen Standorten und über unsere gesamte Produktpalette hinweg haben unsere Kunden deutlich über den Planungen liegende Volumina abgerufen.
- Die neuen Aufträge und Projekte waren - aus unterschiedlichsten Gründen - einer enormen Dynamik und unerwarteten Änderungen unterworfen. Wir hatten beispielsweise im vergangenen Jahr davon berichtet, dass wir zur Belieferung unseres Kunden Ford ein neues Montagewerk in Hermosillo im Nordwesten Mexikos errichten wollten. Dann aber hat Ford seine Pläne geändert und mitgeteilt, dass die Produktion dieser Fahrzeugmodelle im NAFTA-Raum eingestellt wird und den uns erteilten Auftrag wieder zurückgezogen. Entsprechend haben wir den Aufbau des in Hermosillo geplanten Montagewerkes gestoppt. Das Wachstum des Konzerns bis 2020 wird dadurch aber nicht berührt.
- Wir haben zwei neue Montagestandorte – je einen in Tschechien und einen in Mexiko – aufgebaut und werden diese Werke im Laufe des Jahres 2018 in Betrieb nehmen. Und auch in Deutschland haben wir Logistikflächen in der Nähe unseres Standortes Oberkirch zu einem separaten Montagestandort ausgebaut. Damit ist unser „Production Footprint“ auf fünf Standorte mit neun Werken angewachsen.
- Wir haben eine neue Pressenhalle in Tschechien fertiggestellt und dort eine neue 1.600 to Presse in Betrieb genommen, wir haben eine neue Presse in China in Betrieb genommen, und drei weitere Pressen – eine in China, zwei in Mexiko – wurden um den Jahreswechsel 2017/2018 und in den ersten Monaten dieses Jahres aufgebaut und werden nun in Betrieb genommen.

- Als Folge der Rekordaufträge der vorvergangenen zwei Jahre hatten wir eine noch nie dagewesene Anzahl an Werkzeugsätzen für Neuprojekte im Zulauf: Die Anzahl der Neuwerkzeuge, die wir in Bearbeitung hatten, waren 2017 doppelt so hoch wie im Jahr 2015, und zu Spitzenzeiten war durchschnittlich alle 4 Stunden ein neues Werkzeug zur Ausprobe auf einer Presse. Das gab es noch nie!
- Auch das Neugeschäft war erfreulich und lag mit 300 Mio. Euro Lifetime-Volumen über Plan. Unsere Kunden haben uns Aufträge für Motorengehäuse, Sitz- und Lenkungs-komponenten und für Instrumententafelträger u.a. für zwei Pick-Up Modelle für den amerikanischen Markt erteilt, die wir in Kanada fertigen werden. Noch nie war unser Auftragsbestand für die nächsten Jahre so hoch und so langfristig wie heute!
- Dabei spüren wir: Ob durch Gleichteile, Varianten oder spezielle Komponenten für Hybrid- bzw. Elektrofahrzeuge: wir profitieren vom Trend zur Elektromobilität! Darauf werde ich später noch einmal zurückkommen.
- Die zusätzlich zur starken Auslastung überplanmäßig hohen Abrufe haben wir jederzeit verlässlich bedient, sie haben aber insbesondere an den Standorten in Deutschland und China gerade in den ersten Quartalen zu deutlichen Mehraufwendungen geführt und ein stärkeres EBIT-Wachstum verhindert; dennoch haben wir durch entsprechende Maßnahmen die Prognose für das EBIT vor Währungseffekten sicher erreicht.
- Ebenfalls wie geplant und prognostiziert war der Free-Cash Flow deutlich positiv, und Eigenkapitalquote sowie Verschuldungsgrad wurden auf Vorjahresniveau konsolidiert.

Nach dieser einleitenden Zusammenfassung möchte ich nun zunächst mit Ihnen auf das abgelaufene Jahr zurückblicken, dann die aktuelle Situation im ersten Quartal dieses Jahres sowie unsere Erwartungen für 2018 erläutern, und schließlich die Schwerpunkte unserer langfristigen strategischen Unternehmensausrichtung vorstellen.

Entwicklung der Absatzmärkte & globale Fahrzeugproduktion

Weltweit hat sich das Automobilgeschäft auch im Jahr 2017 wieder positiv entwickelt, wenn auch mit insgesamt niedrigeren Wachstumsraten.

Im größten Pkw-Markt China hat sich das Wachstum mit 2 % spürbar verlangsamt und in den USA und damit im NAFTA-Raum war es mit - 2 % auf hohem Niveau leicht rückläufig. Der gesamteuropäische Markt ist um 4 %, der deutsche Markt um 3 % gewachsen, damit erreicht der Automobilabsatz in Europa das höchste Niveau seit 2007.

Die Märkte konnten in Japan mit + 6 %, in Brasilien mit + 9 % und in Russland mit + 12 % nach Jahren rückläufiger Absatzzahlen erstmals wieder deutlich positive Zuwachsraten verzeichnen.

Insgesamt liegen Produktion und Absatz weltweit auf sehr hohem Niveau und die Prognosen des VDA zeigen für 2018 mit Wachstumsraten von 2 % in China, 1 % in Europa und -1 % in NAFTA praktisch eine Seitwärtsbewegung.

Ein Blick auf die Entwicklung der großen automobilen Absatzmärkte Europa, NAFTA und China zwischen den Jahren 2013 und den Erwartungen für 2018 zeigt, dass PWO in jedem einzelnen dieser Märkte und auch weltweit stärker gewachsen ist bzw. wachsen wird als der Markt. Hier wird deutlich, dass die vor vielen Jahren festgelegte strategische Ausrichtung von PWO auf die Entwicklung und Fertigung von High-Tech Metallkomponenten und Subsystemen in

Leichtbauweise für die Automobilindustrie goldrichtig war und ist. Ich komme später noch einmal darauf zurück.

Umsatz und Ergebnis 2017

Nun zu Umsatz und Ergebnis in 2017:

Umsatzerlöse und Gesamtleistung des PWO-Konzerns konnten im Geschäftsjahr 2017 sehr kräftig um 12,5 % bzw. 14,1 % auf 461,0 Mio. Euro bzw. 483,1 Mio. Euro ausgeweitet werden. Während die Materialpreise in den vorvergangenen Jahren rückläufig waren, sind sie im vergangenen Jahr wieder auf das Niveau von 2013 angestiegen und haben mit 25 Mio. Euro zum Umsatzanstieg beigetragen. Ohne den Beitrag aus höheren Materialpreisen sind Umsatz und Leistung um gut 6 % bzw. gut 8 % gewachsen.

An unserem Heimatstandort Oberkirch legten die Umsatzerlöse und die Leistung wie im Konzern deutlich zu, an unserem Standort in Tschechien stiegen Umsatz und Leistung nur leicht. Im NAFTA-Raum stiegen Umsatz und Leistung kräftig an, wobei die Umsatzerlöse in unserem kanadischen Standort nur moderat wuchsen, während in Mexiko neu hochlaufende Serienaufträge, hohe Kundenabrufe und außergewöhnlich hohe Werkzeugumsätze zu einem Wachstumssprung geführt haben. An unserem Standort in China legte der Umsatz um fast ein Drittel und die Leistung sogar um knapp die Hälfte zu. Das macht die enormen Anforderungen deutlich, die insbesondere dieser Standort im vergangenen Jahr meistern musste.

Die Aufwendungen für Material stiegen infolge der Materialpreiserhöhungen und des Bestandsaufbaus bei Werkzeugen stärker, der Personalaufwand spürbar geringer als Umsatz und Leistung. Trotz deutlicher Mehraufwendungen für die Bereitstellung zusätzlicher Fertigungskapazitäten konnten wir das operative Ergebnis vor Währungsaufwendungen um gut 8 % steigern. Bei einem leicht höheren Aufwand aus dem Finanzergebnis und einer etwas niedrigeren Steuerquote verbesserte sich das Periodenergebnis um 5,6 % auf 10,1 Mio. Euro.

Zum Stichtag 31.12. waren insgesamt 3.404 Mitarbeiter bei PWO beschäftigt, davon sind 157 Auszubildende (i.V. waren es noch 3.229 Mitarbeiter bzw. 153 Auszubildende).

Investitionen

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir investieren kontinuierlich in hochmoderne Einrichtungen und Anlagen, um das geplante Wachstum zu ermöglichen und die erhaltenen Aufträge effizient und kundengenau fertigen zu können.

Die Schwerpunkte der Investitionen lagen 2017 auf Erweiterungen der Pressenkapazitäten in Tschechien, Mexiko und China, projektbezogenen Investitionen für die Fertigung von Instrumententafelträgern an allen Standorten und dem Aufbau von separaten Montagestandorten in Mexiko und Tschechien, hier sehen Sie beispielhaft das neue Montagewerk in Mexiko.

Insgesamt haben wir rund 33 Mio. Euro investiert und die Investitionsquote in % zur Leistung leicht auf 6,8 % gesenkt.

Bilanzkennzahlen

Das kräftige Wachstum und das höchste Volumen an Neuwerkzeugen in der Unternehmensgeschichte zeigen sich auch in der Bilanz.

Durch die Begrenzung der Investitionen blieben die langfristigen Vermögenswerte auf Vorjahresniveau. Die wesentliche Ausweitung der Bilanzsumme auf 393,7 Mio. Euro resultiert aus der Zunahme der Vorräte um 20,2 Mio. Euro; hier spiegeln sich die Werkzeugvorleistungen wider. Dabei konnten mit unseren Kunden höhere Anzahlungen vereinbart werden, sodass 12,2 Mio. Euro auf diesem Wege gegenfinanziert wurden.

Dadurch sowie durch eine leichte Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen hat sich die Nettoverschuldung nur unwesentlich verändert und der Verschuldungsgrad liegt weiterhin bei 2,8 Jahren. Die Eigenkapitalquote hat sich leicht auf 28,7 % verringert. Der Free Cashflow war deutlich positiv mit 4,3 Mio. Euro nach 13,0 Mio. Euro im Vorjahr.

Neugeschäft

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach den zahlreichen und großvolumigen Ausschreibungen in den Jahren 2015 und 2016, von denen wir in ausgezeichneter Weise mit historischen Höchstwerten im Neugeschäft profitieren konnten, war für 2017 mit rund 250 Mio. Euro Lifetime-Volumen ein geringeres Neugeschäft geplant, um unsere mittelfristigen Wachstumsziele zu erreichen. Wir konnten unsere Prognose erneut übertreffen und ein Lifetime-Volumen von gut 300 Mio. Euro zur Fertigung in Deutschland, Tschechien und Kanada gewinnen.

Dabei freut uns besonders ein Neuauftrag für Instrumententafelträger für die Modelle Bronco und Ranger unseres Kunden Ford zur Fertigung in unserem Werk in Kanada. Damit ist uns der Einstieg in den bedeutenden amerikanischen Markt für Pick-Ups auch bei diesen Bauteilen gelungen.

Mit unserer Kompetenz im Leichtbau, dem Verständnis von Kunde, Produkt und Prozess, einem perfekten Projektmanagement und vor allem: der Verlässlichkeit in allem was wir tun haben wir uns eine hohe Reputation bei unseren Kunden erarbeitet. Diese Reputation und Wertschätzung durch unsere Kunden ist das Ergebnis der herausragenden Leistungen und des großen Engagements unserer Mitarbeiter, die Tag für Tag, weltweit und in allen Bereichen Spitzenleistungen erbringen. Für diese Leistung und dieses Engagement danken wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz herzlich!

Performance der PWO-Aktie

Sehr geehrte Damen und Herren,

den Rückblick beschließe ich mit einem Blick auf die Performance der PWO-Aktie. Die Aktienmärkte haben sich in 2017 allgemein positiv entwickelt. Auch die PWO Aktie hat sich nach dem Start mit 40 Euro zu Jahresbeginn und einem erfreulichen Hoch bei rund 50 Euro auf 46,51 Euro zum Jahresschluss entwickelt. Das entspricht einer Steigerung von rund 16 % im Jahresverlauf.

Nach einem sehr positiven Start in das Jahr 2018 sind die Börsen sicher auch als Folge des politischen Geschehens sehr unruhig, volatil und belastet. Dem konnte sich auch die PWO Aktie nicht entziehen, sie lag gestern bei 45,00 Euro.

Ausschüttung / Gewinnverwendungsvorschlag

Aufgrund der guten Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr schlagen wir der Hauptversammlung eine Anhebung der Dividende auf 1,65 EURO je Aktie für das Berichtsjahr vor. Dies entspricht einer attraktiven Rendite von 3,5 % und einer Ausschüttungsquote von 51,3 %. Vorstand und Aufsichtsrat wollen mit dem Vorschlag die traditionell aktionärsfreundliche Dividendenpolitik mit einer angemessenen Ausschüttung fortsetzen und danken Ihnen für Ihre Treue zum Unternehmen.

Entwicklung im 1. Quartal 2018

Damit, sehr geehrte Damen und Herren, komme ich nun zur Entwicklung des aktuellen Geschäftsjahres im ersten Quartal.

Die drei größten automobilen Absatzmärkte zeigten sich im ersten Quartal 2018 einheitlich mit einem leichten Plus von 1 % in Europa, 2 % in den USA und 4 % in China.

Unser Umsatzwachstum flachte aufgrund von kundenseitigen Verschiebungen von Serienanläufen etwas ab. Die Umsatzerlöse nahmen um 4,8 % auf 122,8 Mio. Euro zu, darin sind auch höhere Werkzeugumsätze enthalten, da die Werkzeuge nun aus den Beständen sukzessive an die Kunden fakturiert werden. Entsprechend wuchs die Leistung geringer an als der Umsatz.

Die im Vorjahr als Folge des hohen Wachstums belastenden Mehraufwendungen konnten deutlich reduziert werden, so dass die Aufwandsquoten für Material und sonstige betriebliche Aufwendungen rückläufig waren. Am Standort China verbesserte sich das Ergebnis sichtbar und war im ersten Quartal ausgeglichen, der Standort Oberkirch konnte sowohl von der Reduzierung der Mehraufwendungen als auch von Sondereffekten profitieren, die jedoch nicht fortgeschrieben werden können. Insgesamt konnte das EBIT vor Währungseffekten um 32 % auf 7,4 Mio. Euro und das Periodenergebnis um 40 % auf 4 Mio. Euro ausgeweitet werden.

Auch Bilanz und Cashflow haben sich planmäßig entwickelt: Das hohe Neu-Werkzeugvolumen geht sukzessive aus der Bilanz, so dass der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit um mehr als 11 Mio. Euro höher war als im Vorjahresquartal. Daher blieb die Nettoverschuldung im ersten Quartal 2018 stabil, ebenso die Eigenkapitalquote.

Mit einem Volumen von rund 40 Mio. Euro inklusive damit verbundener Werkzeugvolumina lag das Neugeschäft im ersten Quartal in der üblichen Schwankungsbreite. Die neuen Aufträge werden vor allem am Standort Oberkirch und auch in Tschechien gefertigt werden. Im Rahmen unserer mittelfristigen Wachstumsplanung streben wir für das Geschäftsjahr ein Neugeschäftsvolumen von 250 bis 300 Mio. Euro an.

Auszeichnung

Darüber hinaus sind wir in 2018 von der Brose-Gruppe zum 2. Mal nach 2016 für herausragende Leistungen ausgezeichnet worden. Brose würdigt damit die ausgezeichnete Performance in allen Leistungskategorien an allen Standorten. PWO zählt damit zu den Top Lieferanten und

strategischen Wachstumspartnern von Brose. Darauf sind wir sehr stolz! Mit dieser Auszeichnung verbindet Brose auch Dank und Anerkennung an unsere Mitarbeiter für deren großes Engagement und hervorragende Leistung!

Prognose und Ausblick

Nun zur Prognose und zum Ausblick auf 2018.

Die Geschäftsentwicklung lag im ersten Quartal 2018 auf Planniveau. Die Umsatzerlöse sollen in den nächsten Quartalen zulegen, und wir erwarten einen Konzernumsatz von rund 500 Mio. Euro. Dazu werden auch weitere Fakturierungen von Werkzeugbeständen beitragen, die Gesamtleistung wird daher geringer wachsen als der Umsatz.

Bei geringeren Mehraufwendungen im Vergleich zum Vorjahr erwarten wir positive Ergebnisse in China, eine Steigerung der Profitabilität in Mexiko und damit insgesamt ein Konzern-EBIT vor Währungseffekten von 25 bis 26 Mio. Euro.

In 2018 wollen wir etwas kräftiger investieren als in den Vorjahren. Die Investitionen fließen an allen Standorten in projektbezogene Investitionen für die Fertigung von Instrumententafelträgern und – mit Ausnahme von Kanada – in die Erweiterung der Pressenkapazitäten. Das gesamte Investitionsvolumen wird in diesem Jahr rund 42 Mio. Euro betragen, auf Sicht der nächsten drei Jahre wollen wir gut 110 Mio. Euro investieren.

Und auch in 2018 wollen wir einen deutlich positiven Free Cashflow erzielen und die Eigenkapitalquote sowie den Verschuldungsgrad weiter konsolidieren bzw. verbessern.

Das Jahr hält aber auch Risiken und Unsicherheiten für uns bereit. Das allgemein hohe Wirtschaftswachstum und die gute Konjunktur der letzten Jahre scheinen sich derzeit abzuflachen. Dadurch wird der Wettbewerb schärfer. Und auch wenn wir mit dem planmäßigen Start im ersten Quartal 2018 die Grundlagen für das Geschäftsjahr gelegt haben, so bleiben doch große Herausforderungen, denen wir uns stellen müssen: Wir haben uns deutliche Profitabilitätswachse in China und Mexiko vorgenommen, und es stehen Anläufe großer und komplexer Serien unter anderem am Standort Oberkirch an.

Strategische Ausrichtung

Sehr geehrte Damen und Herren,

Wir analysieren und prüfen unsere strategische Ausrichtung regelmäßig, nutzen dabei auch externe Branchenexpertise und binden unsere großen Kunden eng mit ein. Dabei zeigt sich, dass unser gesamtes Leistungs- und Produktangebot auch in den nächsten Dekaden große Nachfrage erfahren wird. Die großen Automobilen Megatrends wie Elektromobilität und autonomes Fahren verstärken und beflügeln dieses Potenzial zusätzlich.

Um dieses Potenzial bestens auszuschöpfen, werden wir unser Produktportfolio kontinuierlich weiter schärfen und die dafür notwendigen idealen Produktionsprozesse weltweit installieren. Die Märkte, in denen wir wachsen wollen, sind dabei vor allem China und der NAFTA-Raum.

Unsere Kunden sagen, dass sie PWO in vielen Produktgruppen als Benchmark sehen, sie attestieren uns herausragende technische Expertise, erstklassige Qualität und exzellentes Projektmanagement.

Diese Expertise, unsere Innovationskraft und Technologieführerschaft wollen wir zukünftig noch kräftiger und stärker systematisch weiterentwickeln und ausbauen. Das umfasst das gesamte Produktportfolio und alle Prozessschritte.

Dabei liegt ein besonderer Schwerpunkt auf der Digitalisierung und Industrie 4.0. In allen Schritten in der Wertschöpfung und Produktentstehung werden Daten generiert, erfasst, analysiert, ausgewertet und weitergegeben um im nächsten Schritt erneut erfasst, analysiert, ausgewertet und weitergegeben zu werden:

Es beginnt mit der Kundenanfrage und führt über das Vertriebsmanagement, die Simulation von Umform- und Fügeprozessen, der Planung, Steuerung und Überwachung zur optimalen Auslastung von Fertigungs- und Logistikprozessen bis hin zur Qualitätssicherung mit Messung, Verifikation und Dokumentation aller Produkteigenschaften eines jeden einzeln identifizierten Bauteils. Die Gesamtheit dieser Daten bilden den digitalen Schatten eines jeden Produktes, eines jeden Prozessschrittes und damit der gesamten Fabrik. Die Verknüpfung dieser Daten ermöglicht die Rückverfolgbarkeit für jedes einzelne Produkt und führt auf direktem Weg zu sich ständig verbessernden, selbst lernenden Systemen.

Wir haben bei PWO in all diesen Bereichen in den vergangenen Jahren kontinuierlich Hervorragendes geschaffen und wollen auch in der Zukunft in diesen Themen eine Spitzenposition einnehmen, um unsere Wettbewerbsfähigkeit abzusichern und unsere Profitabilität zu steigern.

Dazu zwei Beispiele:

Beispiel I: Robotersimulation

Bei den Montagebaugruppen werden die Einzelteile oft von mehreren Schweißrobotern gleichzeitig gefügt. Die Simulation der Bewegungsabläufe von gleichzeitig agierenden Robotern ermöglicht eine Optimierung der Abläufe am Computer. Ziel ist es, Kollisionen zu vermeiden und eine optimale Austaktung der Roboter zu erreichen. Die Maschinen und Anlagen können dann bei Serienstart schneller und reibungsloser in Betrieb genommen werden. Hier sieht man schon die zukünftigen nächsten Entwicklungsschritte: Durch die Simulation sind die Bewegungsabläufe der Roboter als Sollwert festgelegt, damit können die tatsächlichen Abläufe abgeglichen und systematisch Effizienz und Qualität verbessert werden. Es ist das Ziel, alle Prozessschritte vor ihrer Realisierung am Computer zu simulieren um sicherzustellen, dass alle Abläufe optimal und störungsfrei sind. So verkürzen Simulationen den Serienstart und die Inbetriebnahme.

Beispiel II: Optische Prüfverfahren

Schon seit vielen Jahren nutzen wir automatisierte optische Verfahren zur Qualitätssicherung. Dabei erfassen mehrere Kameras gleichzeitig von verschiedenen Ansichten Bilder eines Produktes. Diese Bilder werden in Sekundenbruchteilen ausgewertet und lassen kleinste Mängel oder Abweichungen erkennen, fehlerhafte Teile werden automatisch angesteuert. Auch hier erkennt man die Zukunft, an der wir arbeiten: Mit Hilfe von Kameras und anderen Sensoren werden in immer engeren Schritten immer mehr und schließlich alle Produktdetails in allen Prozessschritten erfasst, analysiert und ausgewertet. Das führt zu immer besserer Qualität von immer anspruchsvolleren Produkten.

Ob Automatisierung oder Digitalisierung: Im Fokus unseres Strebens nach Exzellenz in allem, was wir tun, stehen unsere Kunden. Unsere Kunden sehen PWO als verlässlichen Partner, jederzeit. Daher schenken sie uns ihr Vertrauen. Wir versprechen, uns dieses Vertrauen jeden Tag neu zu erarbeiten und zu verdienen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit Ablauf der heutigen Hauptversammlung werden Ulrich Ruetz und Dr. Gerhard Wirth, die seit 1997 bzw. 2003 dem Aufsichtsrat angehören, aus dem Aufsichtsrat der PWO AG ausscheiden.

Sehr geehrter Herr Ruetz, sehr geehrter Herr Dr. Wirth,
Sie haben in den vergangenen 21 bzw. 15 Jahren die Entwicklung dieses Unternehmens entscheidend mitgeprägt.

Im Namen des Vorstands, der Belegschaft und auch ganz persönlich danke ich Ihnen für die erfolgreiche Zusammenarbeit zum Wohle des Unternehmens, der Mitarbeiter und der Aktionäre. Wir hoffen, dass Sie auch nach Ihrem Ausscheiden aus dem Aufsichtsrat die Entwicklung unseres Unternehmens verfolgen werden und wünschen Ihnen persönlich alles erdenklich Gute!

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,

ich danke Ihnen für Ihre Treue zum Unternehmen. Bleiben Sie PWO auch weiterhin gewogen!

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!