

Rede

**Carlo Lazzarini**

**CEO der PWO AG**

**anlässlich der 98. ordentlichen Hauptversammlung der PWO AG**

Oberkirch

19. Mai 2021

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,  
sehr geehrte Gäste

ich freue mich, Sie heute zum ersten Mal als CEO der Progress-Werk Oberkirch AG begrüßen zu dürfen – auch wenn es diesmal noch virtuell stattfinden muss!

Ihre Gesellschaft war im vergangenen Geschäftsjahr mit einem durch die Corona-Pandemie ausgelösten globalen Wirtschaftsabschwung konfrontiert. Es war die schwerwiegendste Rezession der Nachkriegsgeschichte. Sie hat fast alle Industriezweige und damit auch die internationale Mobilitätsindustrie und die PWO AG getroffen. Dies hat sich zwar deutlich in unserer Geschäftsentwicklung und damit in den Ergebnissen, die ich Ihnen gleich vorstellen werde, niedergeschlagen. Jedoch haben wir das Jahr 2020, wenn man einmalige Sondereffekte herausrechnet, noch ganz ordentlich abgeschlossen. Doch dazu später mehr.

In Jahr 2020 kam es im dreiköpfigen Vorstand zu zwei Wechseln, auf den Positionen des CEO und des CFO. Ein neuer Aufbruch, mit neuen Ideen und Erfahrungen. Und was den Vorstand in seiner neuen Konstellation anbelangt – ich darf das auch im Namen meiner Kollegin Frau Dr. Ballwießer und meines Kollegen Herrn Obrecht sagen – sind wir zuversichtlich, eine Zukunftsstrategie für Ihre Gesellschaft ausgearbeitet zu haben, die Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, und den Kapitalmarkt überzeugen wird!

Zumindest was mich selbst anbelangt, haben mich die Perspektiven von PWO von Anfang an begeistert. Das Potential Ihres Unternehmens hat mich fasziniert! Dies gerade mit Blick auf die tiefgreifende Transformation der internationalen Automobilindustrie in eine Branche, die umfassende Mobilitätslösungen bereitstellen und damit weit über das reine Fahren von A nach B hinausgreifen wird.

Die Lösungen von PWO sind überall im Fahrzeug zu finden und fast komplett unabhängig vom Verbrenner. Wir besetzen die drei Zukunftsthemen der Mobilität – Elektrifizierung, Sicherheit und Komfort. PWO wird von der Transformation in der Mobilitätsbranche profitieren und hat darüber hinaus das Potenzial, sich auch neuen Märkten zu öffnen.

Langfristige Zukunft gestalten – und das in einer nachhaltigen Art und Weise. Das war für mich der wesentliche Anreiz, mich in den Dienst Ihres Unternehmens zu stellen. Ich bin darüber hinaus zuversichtlich, dass mir meine langjährigen Erfahrungen in Unternehmens-Transformationen und in der Neuausrichtung von Geschäftsmodellen auf diesem Weg helfen werden.

Doch hierzu später mehr!

Zunächst möchte ich Ihnen einen kurzen Abriss über die Geschäftsentwicklung des PWO Konzerns im Geschäftsjahr 2020 geben.

### **Kennzahlen 2020 PWO Konzern: Geschäftssteuerung entlang dieser Größen**

Auf dieser Folie stellen wir Ihnen von den Umsatzerlösen bis zum Neugeschäft die Kennzahlen dar, nach denen wir den PWO Konzern steuern. Es sind zugleich auch die Zahlen, entlang denen wir die Marktteilnehmer über unsere Prognosen informieren.

Im Zahlenwerk – vor allem bei den Umsatzerlösen - zeigt sich naturgemäß auch bei uns der gravierende pandemiebedingte Absatzeinbruch in unserer Branche insbesondere im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2020. So ist unser Umsatz von 458,6 Millionen Euro in 2019 auf 371,2 Millionen Euro in 2020 gesunken.

Dies wirkte sich auch auf unsere Ertrags-Steuergröße EBIT vor Währungseffekten aus die von 22,2 Millionen Euro in 2019 auf -8,1 Millionen Euro in 2020 fiel. Dieser Rückgang beinhaltet allerdings einmalige Sondereffekte, auf die ich gleich noch zurückkommen werde, und die wesentliche Spuren hinterlassen haben. Ohne diese Effekte hätten wir trotz des deutlichen Umsatzrückgangs in 2020 ein deutlich positives EBIT vor Währungseffekten in Höhe von 15,9 Millionen Euro erzielt.

Eine zentrale Aufgabe stellte im Geschäftsjahr 2020 das konsequente Liquiditätsmanagement im gesamten Konzern dar. Dies ist uns sehr gut gelungen. Mit zahlreichen Kostensenkungs- und Effizienzmaßnahmen sowie einer verhaltenen Investitionstätigkeit konnten wir den Free Cashflow sogar deutlich von 15,0 Millionen Euro in 2019 auf 29,1 Millionen Euro in 2020 steigern und damit in 2020 trotz Corona unsere Schulden reduzieren.

Ungeachtet des negativen Periodenergebnisses konnte die Eigenkapitalquote daher bei 28,7 Prozent stabilisiert werden. Im Vorjahr betrug sie 30,1 Prozent. Der dynamische Verschuldungsgrad erhöhte sich von 2,9 Jahren auf 4,8 Jahre, ausschließlich wegen des rückläufigen EBITDA, des Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

Wie schon angesprochen wurden die Investitionen im Geschäftsjahr 2020 auf Kosteneffizienz und Prozessverbesserung fokussiert. Sie beliefen sich auf 13,8 Millionen Euro nach 33,9 Millionen Euro im Vorjahr. Diese coronabedingte Reduzierung war auch deshalb möglich, weil das Vorjahresvolumen von hohen Vorleistungen insbesondere im Vorfeld neuer Serienanläufe geprägt war.

Beim Neugeschäft erreichten wir unsere ursprünglichen Planungen nicht ganz. Mit dem in 2020 erzielten Volumen von rund 400 Millionen Euro sind wir allerdings angesichts der im letzten Jahr deutlich verzögerten Auftragsvergaben unserer Kunden zufrieden.

Die geschäftliche Entwicklung des deutschen Standorts der PWO in Oberkirch war im vergangenen Geschäftsjahr grundsätzlich von den gleichen Entwicklungen wie der Konzern geprägt. Allerdings mit stärkeren negativen Ausprägungen bei den Umsatzerlösen und bei den einmaligen Sondereffekten. Die im Jahresverlauf schon recht frühzeitig eingetretene deutliche Geschäftsbelebung der internationalen Standorte nach dem Einbruch im Frühjahr 2020 war im Inland so nicht zu verzeichnen. In China wurde der Einbruch am Jahresanfang schon im zweiten Quartal wieder überkompensiert und ein gegenüber dem Vorjahr höherer Umsatz erzielt.

Ähnliches gilt für die anderen internationalen Segmente, die ab dem zweiten bzw. dritten Quartal wieder über Vorjahresniveau lagen. In Oberkirch verzeichneten wir zwar ebenfalls eine Geschäftsbelegung im Jahresverlauf. Aber die Vorjahresniveaus der einzelnen Quartale konnten nicht erreicht werden.

Entsprechend ist ein negatives Periodenergebnis von 11,7 Millionen Euro angefallen. Daraus ergibt sich, dass wir für das Geschäftsjahr 2020 keine Dividende zahlen können.

**Konzern-EBIT 2020:  
Einmalige Sondereffekte von per Saldo 24,0 Mio. EUR belasten**

Die einmaligen Sondereffekte beliefen sich per Saldo auf 24,0 Millionen Euro. Die bereits erwähnten Maßnahmen zur Neuausrichtung und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Produktionsstandorts betreffen im Wesentlichen die beiden Programme zur Anpassung der Mitarbeiterzahl, die mit Sondereffekten in Höhe von 18,4 Millionen Euro zu Buche schlagen. Die erste Maßnahme, die im Oktober 2020 beschlossen wurde, wurde zum größten Teil noch im Geschäftsjahr 2020 abgeschlossen. Das zweite Maßnahmenpaket, das im Dezember 2020 beschlossen wurde, befindet sich in der fortgeschrittenen planmäßigen Umsetzung.

Hintergrund dieser Maßnahmen ist die Tatsache, dass unser Produktionsstandort Oberkirch stringent auf die am Industriestandort Deutschland generell noch profitabel darstellbaren Produkte und Projekte fokussiert werden muss.

PWO ist ein tarifgebundenes Unternehmen. Die Personalkosten am Industriestandort Deutschland sind in den vergangenen Jahren dadurch kontinuierlich stark gestiegen. Insbesondere die derzeit laufenden Fertigungen mit höheren Lohnanteilen werden durch hohe und kontinuierlich weiter steigende Arbeitskosten deutlich belastet. Dies hat mit dazu beigetragen, dass wir im vergangenen Geschäftsjahr Drohverlustrückstellungen in Höhe von 3,1 Millionen Euro gebildet haben.

Zudem fertigen auch unsere Kunden zunehmend in Osteuropa, sodass sich für uns die Anlieferstandorte der Kunden verändern. PWO hat den Trend früh erkannt und ist mit einem Werk in Tschechien gut aufgestellt. Aufgrund der hohen Arbeitskosten und der kundenseitig ohnehin stattfindenden Verschiebung nach Osten müssen wir unseren Kunden nach Osteuropa folgen, wenn wir bestehende Serienproduktionen nicht verlieren und Neuaufträge im Konzern gewinnen wollen.

Der Kostendruck in unserer Industrie zwingt uns dazu, jeden Auftrag an dem Standort zu platzieren, der für den konkreten Auftrag am wettbewerbsfähigsten ist. Leider hat die Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandorts Deutschland in den letzten Jahren stark nachgelassen, während wir für das Werk in Tschechien im vergangenen Geschäftsjahr einen überproportionalen Anstieg des Auftragsvolumens realisieren konnten.

Daher müssen wir die Kapazitäten in Oberkirch weiter an das für den Standort künftig zu erwartende geringere Auslastungsniveau anpassen. Insbesondere vor diesem Hintergrund waren auch Wertberichtigungen im Anlagevermögen des Standorts Oberkirch in Höhe von 5,6 Millionen Euro vorzunehmen. Positiv wirkten sich hingegen operative Sondereffekte in Höhe von 3,1 Millionen Euro an unserem chinesischen Standort aus.

Selbstverständlich werden wir Oberkirch nicht vernachlässigen – ganz im Gegenteil! Wir werden den Standort vielmehr deutlich stärken und zu einer High-Tech-Schmiede weiterentwickeln. Dafür setzen wir auf die Chancen der vierten industriellen Revolution, die nie dagewesene Möglichkeiten bietet.

Stichwort Industrie 4.0!

Oberkirch wird zu einem Best-in-Class Standort für eine höchsteffiziente moderne, datengetriebene Fertigung weiterentwickelt. Ziel ist eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch eine kontinuierliche Reduzierung des Ressourceneinsatzes bei gleichzeitig weiterer Verbesserung der Prozesseffizienz und der Fertigungsqualität, was letztendlich die Voraussetzung für künftiges Wachstum ist. Dazu setzen wir auf „Big-Data-Analysis“ und „Machine Learning“.

Zur Umsetzung dieser anspruchsvollen Ziele haben wir in 2020 wesentliche Voraussetzungen geschaffen und zugleich zeigt die Geschäftsentwicklung unserer Standorte, dass wir schon ein gutes Stück auf diesem Weg gemeistert haben. Insbesondere wurden die hierfür nötigen Finanzierungsspielräume geschaffen.

## **Highlights 2020: Strategische Weichenstellungen**

In 2020 haben wir unsere Finanzschulden um 25,2 Millionen Euro reduziert. Unsere Nettoverschuldung wurde um 30,0 Millionen Euro reduziert und die freien Kreditlinien wurden um 52,5 Millionen Euro erweitert. Wir stärken parallel die Wettbewerbsfähigkeit des Produktionsstandorts Deutschlands. Die Auslandsstandorte sind bereits wieder auf einem guten Wachstumskurs.

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach diesem Blick in den Rückspiegel wollen wir nun entschlossen nach vorne schauen!

## **Highlights 2021: Fokus Wertsteigerung der PWO-Aktie**

Das erste Highlight des laufenden Geschäftsjahres stellt unsere aktualisierte Equity Story dar, die wir aktiv am Kapitalmarkt vermarkten und die natürlich unsere Strategie und Positionierung beschreibt. Wie eingangs schon erwähnt haben mich die Perspektiven von PWO von Anfang an begeistert.

Was mich damals allerdings überraschte, war die Tatsache, dass diese Perspektiven nicht im Aktienkurs reflektiert sind. Für mich stand daher fest: Die Wertsteigerung der PWO-Aktie hat zukünftig viel stärker im Fokus unserer Anstrengungen zu stehen!

Und so bin ich stolz darauf, dass es dem neuen Vorstand durch fokussiertes Adressieren auf zukunftsrelevante Themen gelungen ist den Aktienkurs in den letzten achteinhalb Monaten um circa 75 Prozent von 17 Euro auf rund 30 Euro zu steigern. Zufrieden sind wir damit noch nicht. Auch dieser Wert liegt, unserer Meinung nach, noch unterhalb einer fair valuation für die PWO-Aktie.

Die Kapitalmarktteilnehmer der Automobilindustrie werden leider immer noch größtenteils über einen Kamm geschert. Ob man abhängig vom Verbrenner ist oder wie die PWO unabhängig ist und zudem eine nachhaltige Strategie verfolgt, spielt leider noch vielfach eine untergeordnete Rolle. Jedoch ändert es sich mehr und mehr, wie unser Aktienkurs erkennen lässt.

Neben konsequenten Effizienzsteigerungen zur nachhaltigen Steigerung der Ertragskraft gilt es daher, die „wahren“ Qualitäten Ihres Unternehmens und die Strategie überzeugend zu vermitteln, denn PWO ist heute schon bestens aufgestellt, wenn es um die Chancen der Mobilität der Zukunft geht.

Elektrifizierung und Sicherheit sowie Komfort stehen im Zentrum aller Anstrengungen zur Verwirklichung der Mobilität der Zukunft. Ohne diese Qualitäten kann zum Beispiel autonomes Fahren nicht Wirklichkeit werden. Und gerade auf diesen drei Feldern – Elektrifizierung, Sicherheit und Komfort - bietet PWO schon traditionell seinen Kunden zahlreiche hochgradig wettbewerbsfähige innovative Lösungen. Wir sind aktiver Gestalter der Mobilität der Zukunft. Mit dieser klaren Positionierung wollen wir den Wert Ihrer PWO-Aktie nachhaltig steigern!

Kommen wir nun zur Equity Story:

**Equity Story:**

**Wir sind ein Engineering Haus (1/2)**

Zuallererst ist PWO ein Engineering-Haus. Wir machen auch built to print auf Wunsch einiger Kunden. In der Regel sind wir jedoch früh in der Entwicklungsphase bei unseren Kunden eingebunden und stellen auf diese Weise sicher, dass unsere Kernkompetenzen maximalen Mehrwert für unsere Kunden schaffen.

Für innovative Kundenlösungen haben wir eine einmalige Kompetenz, um die Grenzen in der Metallumformung und der Verbindungstechnologie im Grunde permanent neu zu definieren. Unser Anspruch ist es für unsere Kunden und mit unseren Kunden perfekte wirtschaftliche Lösungen hinsichtlich Funktion und Gewicht auch für höchste Stückzahlen zu entwickeln.

**Equity Story:**

**Wir sind ein Engineering Haus (2/2)**

Bei Instrumententafelträgern verwirklichen wir beispielsweise unter Verwendung moderner Tiefziehstähle und innovativer Verbindungen Leichtbau-Lösungen mit weltweitem Führungsanspruch.

Gerade unsere Instrumententafelträger sorgen für erhöhten Schutz der Passagiere, da sie Crash-Energie absorbieren und ableiten. Zugleich vermindert ihre ausgeklügelte Geometrie wirkungsvoll Schwingungsübertragungen in die Fahrgastzelle und sorgt durch die Reduzierung von Vibrationen und Geräuschen wesentlich für höchsten Komfort.

Vergleichbares gilt für unsere Lösungen bei Sitzstrukturen: PWO steht weltweit für Spitzenlösungen, wenn es um extrem leichte Metallstrukturen für Vordersitze geht. Und das mit höchstpräzisen hybriden Komponenten aus Stahl und Aluminium, die sogar den zum Teil extrovertierten Designansprüchen der Premium- und Sportwagenhersteller genügen. Hier verbinden wir Design in ganz besonderer Weise mit Sicherheit & Komfort.

Auch bei Luftfederkomponenten verwirklichen wir höchste Leistungsfähigkeit und Belastbarkeit mit Hybridkomponenten und realisieren auf diese Weise die optimale Kombination aus Gewichts- und Preisverhältnis. Wer sich je in einem luftgefederten Fahrzeug der Premiumklasse bewegt hat, weiß diesen Komfort zu schätzen.

Unsere Komponenten für elektromechanische Bremskraftverstärker bilden eine der Schlüsselkomponenten für sichere Elektromobilität und erhöhen die Reichweite durch Rückgewinnung der Bewegungsenergie.

Last but not least stellen unsere vielfältigen Gehäuse für Elektromotoren die Grundvoraussetzung dafür dar, dass die vielen kleinen Helferlein rund um die Fahrgastzelle den Reisekomfort auf die Spitze treiben.

Sie sind darüber hinaus wesentliche Bestandteile moderner Konzepte für die weiter fortschreitende Elektrifizierung der Mobilität und deren Sicherheit. Nebenbei: Solche Lösungen fertigen wir mit dem weltweit schnellsten Produktionsprozess in Millionenstückzahlen.

## **Equity Story: Mobilität der Zukunft (1/2)**

Damit stehen wir mit unserer Fokussierung auf Lösungen rund um Elektrifizierung und Sicherheit sowie Komfort im Zentrum der Mobilität der Zukunft! Denn Elektrifizierung und autonomes Fahren verändern die gesamte Auslegung eines Fahrzeugs. Da wir über umfassendes Verständnis des Gesamtsystems Fahrzeug verfügen, sprechen wir die Sprache unserer Kunden und kennen ihren Bedarf. Unseren internen Team Spirit erweitern wir auf unsere Geschäftspartner und gestalten so zusammen mit ihnen die Mobilität der Zukunft.



**Equity Story:  
Mobilität der Zukunft (2/2)**

Wir stellen mehr als tausend verschiedene Produkte her. Sie alle dienen der weiter fortschreitenden Elektrifizierung im Fahrzeug und der Verbesserung der Sicherheit und des Komforts der Mobilität. Dabei gibt es keinerlei Abhängigkeiten von einzelnen Produkten, unser Portfolio ist ausgewogen. Vor allem aber: Da mehr als 90 Prozent unserer Umsatzerlöse völlig unabhängig vom Verbrenner sind, stellt der Wechsel zu alternativen Antriebsformen für uns keine Bedrohung dar. Im Gegenteil: Wir begreifen die Transformation in unserer Branche als große Chance, die wir konsequent nutzen wollen.

**Equity Story:  
Business as a Force for Good (1/2)**

Verantwortung ist wichtig. Sie steht im Zentrum unseres Handelns. Auf der Titelfolie der heutigen Präsentation steht: People, Planet, Progress. Nachhaltigkeit prägt das Geschäftsmodell der PWO. Wir verstehen unser Geschäft als „Force for Good“, als Kraft für das Gute. Deshalb setzen wir uns klare Umweltziele mit eindeutig definierten Meilensteinen. So soll der Standort Oberkirch bis 2026 CO<sub>2</sub>-neutral arbeiten, der Gesamtkonzern bis 2030.

Wir werden unsere Nachhaltigkeitsberichterstattung entsprechend kontinuierlich ausweiten.

**Equity Story:  
Business as a Force for Good (2/2)**

Denn Stahl ist umweltfreundlich. Wieso ist Stahl nachhaltig? Weil bei seiner Herstellung deutlich weniger CO<sub>2</sub> freigesetzt wird als zum Beispiel bei Aluminium. Einen besonders ungünstigen CO<sub>2</sub>-Footprint weisen sogenannte moderne Werkstoffe wie Kohlenstofffaserverstärkte Kunststoffe auf. Bei deren Produktion wird die sechsfache Menge CO<sub>2</sub> freigesetzt. Außerdem: Stahl ist zu hundert Prozent recyclebar, CFKs zu null Prozent.

Daher ist es nicht ungewöhnlich, dass mehr und mehr Kunden Kunststofflösungen durch Stahllösungen ersetzen. Diese Stahllösungen aus dem Hause PWO sind in der Regel funktionaler, sicherer, günstiger und vielfach auch leichter, da wir hochfeste Stähle an der Grenze des in der Umform- und Verbindungstechnologie Machbaren verarbeiten und diese Grenzen sogar kontinuierlich neu definieren.

Unser besonderer Beitrag zum nachhaltigen Einsatz von Stahl besteht in unserer langjährigen Expertise in seiner Verarbeitung. Mit unserer umfassenden Leichtbaukompetenz minimieren wir den Materialeinsatz signifikant. Kurz: Wir machen Stahl leicht.

Als kleinen Exkurs an dieser Stelle möchte ich Ihnen noch einige Meilensteine auf dem Weg zur CO<sub>2</sub>-Neutralität in Oberkirch bis 2026 vorstellen. Wir werden die Energieeffizienz in allen Bereichen verbessern, auch dort, wo auf den ersten Blick nur jeweils kleine Beiträge erzielbar sind. Wir wollen soweit möglich selbst erzeugten Strom aus unserem Blockheizkraftwerk nutzen und uns ansonsten auf grünen Strom konzentrieren. Verbleibende Emissionen werden mit CO<sub>2</sub>-Zertifikaten kompensiert.

**Equity Story:**  
**Die Extra-Meile gehen**

Der Kunde steht an erster Stelle bei allem, was wir tun. Wir gehen für unsere Kunden immer die Extra-Meile. Durch eine enge Zusammenarbeit mit den Entwicklungsabteilungen unserer Kunden gelingt es uns, innovative und damit bessere und nachhaltigere Lösungen für die Produktwünsche unserer Kunden anzubieten.

Dahinter steht die weitestgehende Digitalisierung unserer Prozesse – die Stichworte sind hier „Datengetriebene Fertigung“, „Machine Learning“ und „Digitaler Zwilling“ – sowie natürlich unsere bewährte Nullfehler-Philosophie im gesamten Konzern. Dies definiert unsere Wettbewerbsfähigkeit in Entwicklung und Fertigung.

**Equity Story:**  
**Global denken, lokal handeln**

Als weltweit aufgestellter Konzern denken wir global, handeln aber lokal, wenn es um den konkreten Bedarf unserer Kunden vor Ort geht. Wir sind da, wo sie uns brauchen und weltweit lieferfähig. Unser zukünftiges Wachstum wird von den Auslandsstandorten getragen. Deshalb werden wir unsere internationale Präsenz kontinuierlich ausbauen, ebenso wie unsere globale Kundenbasis.

Verehrte Aktionärinnen, verehrte Aktionäre,

zum Schluss meiner Ausführungen möchte ich Ihnen noch die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2021 und unsere Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr vorstellen. Wir sind mit mehr Schwung als erwartet in das Jahr gestartet.

### **Erstes Quartal 2021: Erfreulicher Auftakt in das neue Jahr**

Unsere Umsatzerlöse stiegen im ersten Quartal von 108,8 Millionen Euro auf 110,2 Millionen Euro an. Zu erwähnen ist hier, dass das erste Quartal 2020 noch nicht wesentlich von Corona tangiert war während wir uns im ersten Quartal 2021 mitten in der Pandemie befanden.

Das EBIT vor Währungseffekten fiel wegen steigenden Materialpreisen und einem leicht veränderten Produktmix von 6,8 Millionen Euro in 2020 auf 5,7 Millionen Euro in 2021. Zu der positiven Entwicklung haben insbesondere unsere Standorte in Mexiko und China beigetragen.

Auch der tschechische Standort hat seine Umsatzerlöse gesteigert. Trotz der durch den weiteren Ausbau des Standorts verbundenen Aufwendungen blieb das EBIT vor Währungseffekten in Tschechien auf hohem Niveau.

Am deutschen und kanadischen Standort waren Umsatzerlöse und EBIT vor Währungseffekten niedriger als im Vorjahr. In Deutschland setzen wir mit hohem Tempo ein umfangreiches Maßnahmenpaket um, damit der Standort wieder wachsen kann. Darüber haben wir ja schon gesprochen. In Kanada ist die Verbesserung der Geschäftsentwicklung durch anlaufende Serienproduktionen bereits konkret für dieses Geschäftsjahr absehbar.

Der Free Cashflow war durch das wieder anziehende Geschäft – also durch eine höhere Mittelbindung im Umlaufvermögen – geprägt sowie durch Auszahlungen im Rahmen der Personalanpassungsmaßnahmen. Die Investitionen lagen unter dem Vorjahreswert, wobei dies nur als vorübergehend zu betrachten ist. Wir werden sie 2021 im Rahmen unserer langfristigen Wachstumsstrategie wieder deutlich erhöhen.

Auf Basis dieser im Zusammenhang mit der derzeitigen Coronasituation erfreulichen Geschäftsentwicklung im ersten Quartal haben wir, wie Sie sicher wissen, am 23. April unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr erhöht.

**Geschäftsjahr 2021:  
Ausblick für den Konzern**

Wenngleich die Strukturmaßnahmen am Produktionsstandort Oberkirch in diesem Jahr noch nicht voll greifen werden und darüber hinaus an unseren internationalen Standorten zahlreiche Serienanläufe mit zunächst noch erhöhten Anlaufkosten bzw. zunächst nur begrenzter Marge verbunden sein werden, sind wir inzwischen zuversichtlich, höhere Umsatzerlöse und ein deutlich höheres EBIT vor Währungseffekten erreichen zu können als ursprünglich erwartet.

Insgesamt prognostizieren wir einen Anstieg der Umsatzerlöse in der Spanne zwischen 400 und 410 Millionen Euro und ein EBIT zwischen 15 und 18 Millionen Euro. Unverändert sehen wir jedoch Risiken im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie, wie auch wegen der bekannten Probleme bei der Versorgung der Hersteller mit Chips und wegen der weltweiten Versorgungsrisiken bei Stahl.

Die verbesserten Ertragsaussichten werden sich in den bilanziellen Steuergrößen und im Free Cashflow positiv auswirken. Aktualisierte Planungen für diese Kennzahlen werden wir zu einem späteren Zeitpunkt vorlegen.

Gemäß den bisherigen Erwartungen soll der Free Cashflow vorübergehend ins Negative drehen, da neben wieder steigenden Investitionen auf über 20 Millionen Euro noch weitere Mittelabflüsse im Zuge der Personalanpassungen am Produktionsstandort Deutschland eintreten werden.

Die Eigenkapitalquote soll auf dem Niveau von 2020 gehalten werden, den dynamischen Verschuldungsgrad wollen wir wieder unter 4 Jahre drücken. Das Lifetime-Volumen des Neugeschäfts soll sich in 2021 in Richtung 500 Millionen Euro entwickeln.

**Klares Ziel:  
Wertsteigerung der PWO-Aktie**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

hier sehen Sie noch einmal eine kleine Zusammenfassung. Meine wichtigste Botschaft heute ist, dass wir alle Anstrengungen unternehmen, um den Wert Ihres Unternehmens und damit den Wert Ihrer PWO-Aktie nachhaltig zu steigern. Dazu sind wir jetzt schon von der Marktstellung her erstklassig aufgestellt und werden unsere Wettbewerbsfähigkeit kontinuierlich noch weiter steigern. Dies mit der Anpassung unserer personellen Aufstellung am Produktionsstandort Oberkirch, mit der weiteren Digitalisierung der Fertigung und mit den vorgetragenen strategischen Planungen. Unsere Equity Story beschreibt dies für Sie!

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit!