Presseinformation

Konzernkommunikation
Bernhard Kleinermann

kleinermann.b@salzgitter-ag.de
Telefon: +49(0)5341-212300
Fax: +49(0)5341-212302

22. Mai 2014

Ende der Sperrfrist: Beginn der Rede des Vorstandsvorsitzenden

ordentliche Hauptversammlung

der SALZGITTER AG

Stahl und Technologie

am 22. Mai 2014

Stadthalle, Braunschweig

Prof. Dr.-Ing. Heinz Jörg Fuhrmann

Vorsitzender des Vorstandes

SALZGITTER AG

- Es gilt das gesprochene Wort -

Folie 1

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

ich heiße Sie im Namen des Vorstands sowie aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur heutigen ordentlichen Hauptversammlung der Salzgitter AG in Braunschweig herzlich willkommen.

Wir freuen uns, dass Sie auch diesmal wieder in so großer Anzahl erschienen sind und dadurch Ihr lebendiges Interesse an unserem Unternehmen zum Ausdruck bringen.

Folie 2

Zunächst möchte ich ohne große Vorrede allem anderen voranstellen, dass wir das Geschäftsjahr 2013 mit einem äußerst unbefriedigenden Ergebnis abgeschlossen haben. Da verwundert es auf den ersten Blick vielleicht, wenn ich im selben Atemzug sage, dass wir keinen Anlass haben, einen zerknirschten Blick zurückzuwerfen. Denn wir haben nicht die Hände in den Schoß gelegt und auf bessere Rahmenbedingungen gewartet, sondern wir haben die Zeit genutzt und eine Menge in Bewegung gebracht.

Das habe ich Ihnen vor einem Jahr an gleicher Stelle versprochen, und das haben wir gehalten!

Folie 3

Tatsächlich hat sich an dem für einen europäischen Stahl- und Röhrenproduzenten mit Schwerpunkt hier in Deutschland herausfordernden Umfeld wenig verändert.

Um relevante, uns beeinflussende Faktoren deutlich zu machen, ist es beinahe unerlässlich, die nackten Zahlen zur Geschäftsentwicklung unseres Konzerns 2013 und im ersten Quartal dieses Jahres um einen Exkurs in die Energie- und Umweltpolitik sowie deren gravierenden Einfluss auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit auch unseres Konzerns zu ergänzen.

Das klingt nicht ermutigend – ist es auch nicht.

Aber wir lassen uns nicht entmutigen. Wir gestalten unsere Zukunft aktiv im Rahmen eines umfassenden 360-Grad-Konzepts. Dessen Grundlage ist das Programm „Salzgitter AG 2015“. Die in diesem Rahmen beschlossenen und seit Herbst letzten Jahres umgesetzten Veränderungen sind die gravierendsten, die unser Konzern seit langer Zeit erlebt hat. Das war beileibe nicht komfortabel für die Beteiligten. Umso erfreulicher ist es, dass die ersten Erfolge inzwischen sichtbar sind, und sie beeinflussen den Ausblick auf den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2014 positiv.

Meine Damen und Herren, ich möchte unterstreichen, dass wir uns in keiner Weise passiv verhalten und auf Rettung von außen gewartet haben. Wir haben unsere Verantwortung gegenüber dem Unternehmen und seinen Aktionären ohne zu zögern wahrgenommen und

halten das Heft des Handelns fest selbst in der Hand. Dabei hilft uns die immer noch solide bilanzielle und finanzielle Verfassung unseres Unternehmens!

Wir wollen unser Unternehmen auch unter den gegebenen Rahmenbedingungen in eine nachhaltig profitable Zukunft führen! Das ist kein Spaziergang, aber wir werden es schaffen, davon bin ich fest überzeugt!
Denn: Wir können Restrukturierung und haben das in der Kürze der Zeit bereits unter Beweis gestellt. Seien Sie sicher: Auf dem Erreichten werden wir uns nicht ausruhen – es geht weiter, es geht voran!

Folie 4

Meine Damen und Herren, hinter mir sehen Sie einige repräsentative Zeitungsausschnitte der vergangenen Wochen. Deren Aussage ist klar: Die Eurozone – das ist der Hauptabsatzmarkt unseres Konzerns – befindet sich nach wie vor in einer tief greifenden Wirtschaftskrise. Historisch hohe Schuldenstände der Staaten machen es unmöglich, das gute alte Rezept der Konjunkturprogramme anzuwerfen. Europa muss sparen, Europa muss wachstumshemmende bürokratische Strukturen abbauen. Das ist unsäglich schwer und es dauert. Nicht zuletzt wegen einer noch intakten Industrielandschaft sieht es in Deutschland besser aus – nur das allein reicht nicht.

Um Europa herum herrscht mehr Dynamik. Aber auch die Entwicklung in zahlreichen Schwellenländern birgt offene oder verdeckte Risiken. Offen liegt der verbal eskalierende Ukraine-Konflikt, in dem nun bereits örtlich Gewalt zu beklagen ist.

Diese Auseinandersetzung ist nicht nur für unser Großrohrgeschäft, sondern auch wegen der erheblichen Stahlkapazitäten dieses Landes von Relevanz. Die Ukraine erzeugte im Jahr 2013 immerhin 33 Millionen Tonnen Stahl; gut drei Viertel der deutschen Produktion, die fast zur Gänze exportiert wurden und damit nicht zur Stabilität unserer Absatzmärkte beitrugen.

Folie 5

Mir ist eines vollkommen klar: Wenn man sein unmittelbares persönliches Umfeld betrachtet, dann ist die eigentliche Dramatik kaum erkennbar. Denn wir leben in Deutschland buchstäblich auf einer Insel der wirtschaftlichen Prosperität, der jedenfalls materiell Glückseligen – das haben wir schon in der Hauptversammlung des letzten Jahres festgestellt. Wir lesen von neuen Produktions- und Gewinnrekorden der Automobilindustrie, sprudelnden Steuereinnahmen und die Lage am Arbeitsmarkt ist vergleichsweise erfreulich.

Sie sehen hier die industrielle Produktion unseres Landes, die inzwischen wieder das Niveau von 2007, dem letzten Jahr vor Beginn der Finanzkrise, erreicht hat. Jeder weiß es: Dies ist insbesondere den deutschen Exporten in die Welt geschuldet.

Aber: In anderen bedeutenden EU-Ländern hat die Erholung noch kaum begonnen. So bewegen sich die Industrieproduktionen Frankreichs und Großbritanniens gut zehn Prozent unter dem Vorkrisenlevel, in Italien rangiert man nur knapp über dem Tiefpunkt des Katastrophenjahres 2009 und Spanien liegt sogar noch darunter!

Diese Zeitreihe ist aus zwei Gründen für uns relevant: Erstens werden rund zwei Drittel des Konzernumsatzes mit Kunden in der Europäischen Union – inklusive Deutschland – generiert. Zweitens sind vor allem südeuropäische Stahlhersteller aufgrund innereuropäischer Exporte für die wenig erfreuliche Preisentwicklung unserer Erzeugnisse verantwortlich. Eine spürbare Erholung der industriellen Aktivität in deren eigenen Kernmärkten würde die Durchsetzung dringend notwendiger Preiserhöhungen in unserem Heimatmarkt sicherlich begünstigen. Aber so weit ist es noch nicht; das wird günstigstenfalls noch drei Jahre dauern.

Folie 6

Die für uns wichtige Automobilbranche ist in ähnlicher Verfassung: Wenn wir den Aufsatzpunkt in das Jahr 1993 legen, so sehen wir lediglich in Deutschland und in Spanien eine Produktionssteigerung über die vergangenen 20 Jahre.

In Frankreich – traditionell ein Automobilland von Weltrang – hat sich die Fahrzeugproduktion nahezu halbiert und in Italien beträgt sie gar noch ein Drittel des Niveaus von vor 20 Jahren! Insgesamt hat sich die Fahrzeugproduktion in der EU-15 gegenüber 1993 kaum verändert, nur die Schwerpunkte haben sich enorm verschoben.

Folie 7

Europäische Tristesse auch im Maschinenbau. Großbritannien hat – allerdings von einer niedrigeren absoluten Basis aus – Deutschland in den letzten Monaten als Wachstumsführer überholt. In beiden Ländern ist die Produktion des Maschinenbausektors wieder annähernd auf dem Vorkrisenlevel angekommen; die anderen großen europäischen Volkswirtschaften bewegen sich rund ein Viertel darunter. Schockierend auch hier der Blick auf Italien – ein Land mit einer ehedem starken Struktur kleiner und mittelgroßer Maschinenbauunternehmen.

Folie 8

Als Steigerung dessen ist die Lage der südeuropäischen Bauwirtschaft mit katastrophal fast noch optimistisch beschrieben. Wir sehen in der Grafik die für die Stahlindustrie – auch für Trägerproduzenten wie uns – relevanten Baugenehmigungen für Hochbauten.

In Deutschland haben diese ein Niveau von 15 Prozent über dem Mittel des Jahres 2007 erreicht – allerdings wird hierzulande traditionell viel mit Beton gebaut. Frankreich und Großbritannien liegen im Vergleich dazu mit Rückgängen von jeweils einem Drittel deutlich darunter und in Griechenland und Spanien ist die Bautätigkeit seit 2008 förmlich implodiert.

Da in Spanien im Zuge des dortigen Immobilienbooms zu Beginn des Jahrtausends erhebliche Stahlkapazitäten hinzugekommen sind – und diese neuen Wettbewerber nunmehr händeringend Kunden suchen –, ist dieses Bild für uns besonders bitter.

Denn der deutsche Heimatmarkt unserer Peiner Träger ist nun aufgrund seiner vergleichsweise guten Verfassung die bevorzugte Absatzregion in Europa; der hieraus resultierende scharfe Wettbewerb und Preiskampf sind logischerweise für die Ergebnisse der PTG mitverantwortlich.

Folie 9

Auf dem gesamten Stahlmarkt in der EU setzt sich genau diese Grundtendenz fort. Isoliert betrachtet haben wir in Deutschland kein Problem mit dem Stahlverbrauch, da sich die Industrieproduktion – wie geschildert – durchaus auf hohem Niveau befindet.

Aber, meine Damen und Herren: Wir haben eben – ich will so kurz vor der Europawahl nicht sagen „leider“ – keinen isolierten oder abgeschotteten deutschen Markt für unsere Produkte, sondern wir befinden uns mitten in einer besonders umkämpften Marktsituation, weil die übrigen EU-Stahlmärkte um uns herum auf unter 70 Prozent des Volumens vor Beginn der Krise gesunken sind.

Wie Sie sehen, betrug die jährliche Marktversorgung in der EU ohne Deutschland im Mittel von 2002 bis 2008 144 Millionen Tonnen! Im Jahr 2013 waren davon noch 100 Millionen Tonnen übrig. Die Prognose für 2014 besagt, dass sie auf 103 Millionen Tonnen steigen soll. Das bedeutet: Von den weggefallenen 44 Millionen Tonnen Nachfrage werden keine zehn Prozent aufgeholt und diesem erheblich geschrumpften Marktvolumen stehen kaum veränderte und damit unterausgelastete Kapazitäten gegenüber. Das ist die reale Situation in der EU um uns herum!

Folie 10

Meine Damen und Herren, eines ist nur menschlich: Auf stürmischer See versucht ein jeder, irgendwie das rettende Ufer zu erreichen.

Nachdem in den vergangenen Jahren die Diskussion über Importströme in der Regel Exporte aus Drittländern in die EU betraf, hat sich die Lage gravierend verändert. Heute stehen wir auf unserem Heimatmarkt im harten Wettbewerb mit Stahlherstellern aus selbst entfernteren europäischen Ländern, von denen viele ums Überleben kämpfen und bereit sind, zu ruinösen Preisen nach Deutschland oder sogar bis nach Skandinavien zu liefern.

Nach Osten blickend müssen wir darüber hinaus in Zukunft möglicherweise nicht mehr nur den Fokus auf Russland oder Polen richten.

Die Ukraine gehört – wie erwähnt – mit 33 Millionen Jahrestonnen Rohstahlproduktion zu den zehn größten Stahl produzierenden Ländern der Welt! Sie verbraucht selbst aber nur sechs Millionen Tonnen. Der Rest wird exportiert und ein Gutteil hiervon geht bislang nach Russland. Ob sich das so fortsetzt, ist zumindest zweifelhaft. Hinzu kommt, dass die EU ab Mai 95 Prozent der Zölle auf ukrainische Produkte einseitig abgeschafft hat. Das gilt auch für Stahlerzeugnisse.

Folie 11

Alle diese Faktoren spiegeln sich in den Stahlpreisen wider. Sie sehen hier die Preisentwicklung ausgewählter Produkte in Europa seit Anfang 2012. Wenn man optimistisch ist – und das wollen wir ja trotz allem sein –, könnte man konstatieren, dass zumindest die Preiserosion inzwischen weitgehend gestoppt zu sein scheint.

Das ändert freilich nichts daran, dass die Preise auf einem absolut unbefriedigenden Niveau verharren und sich – wenn überhaupt – nur langsam erholen dürften. Dies, meine Damen und Herren, ist eine direkte Folge des soeben geschilderten Ungleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage in Europa.

Dabei sind nicht alle Produktgruppen gleich positioniert; Flachstahl hat sich nicht ganz so ungünstig entwickelt wie Grobblech.

Mit anziehender Konjunktur – und danach sieht es ja derzeit aus – sollten sich die Rahmenbedingungen für den Stahlmarkt peu à peu verbessern und damit auch die Möglichkeiten zur Preisgestaltung. Außerdem haben einige Hersteller wie ArcelorMittal und auch wir in Peine begonnen, Kapazitäten zu reduzieren. Alles zusammen reicht aber auf kurze Sicht noch nicht aus, um die Balance im Markt wieder ins Gleichgewicht zu befördern.

Folie 12

Meine Damen und Herren, Sie werden mir sicher zustimmen: Wir als Salzgitter AG haben diese externen Umstände nicht zu verantworten; sie liegen außerhalb unserer Einflusssphäre. Dennoch sind sie die Determinanten unseres Geschäftsverlaufs und damit auch unseres Konzernergebnisses, das im abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 – wie gesagt – äußerst unbefriedigend gewesen ist.

Folie 13

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie mich nun dessen Eckdaten noch einmal rekapitulieren:

Ich möchte vorausschicken, dass die Jahresabschlüsse zum 31. Dezember 2013 sowohl der Salzgitter AG als auch des Konzerns von dem von Ihnen gewählten Abschlussprüfer jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen wurden.

Wir haben den Geschäftsbericht 2013 als Onlineversion und zum Download ins Internet gestellt, außerdem liegt er auch in gedruckter Fassung im Foyer aus.

Zu den Zahlen: Die Rohstahlproduktion war im Geschäftsjahr vor allem wegen des im zweiten Halbjahr 2013 eingeführten Eine-Million-Tonnen-Konzepts in Peine rückläufig.

Der konsolidierte Umsatz verringerte sich als Folge niedrigerer Durchschnittserlöse für viele Stahlprodukte sowie gesunkener Versandmengen in den Unternehmensbereichen Röhren und Handel auf 9,2 Milliarden Euro.

Der Verlust vor Steuern betrug 478 Millionen Euro. Neben den Auswirkungen der von mir gerade erläuterten Rahmenbedingungen sind in dieser Summe auch 185 Millionen Euro einmalige Sonderabschreibung im Trägerbereich sowie 55 Millionen Euro Restrukturierungsaufwand enthalten.

Der Verlust nach Steuern lag bei minus 490 Millionen Euro. Hieraus errechnen sich –9,10 Euro unverwässertes Ergebnis je Aktie.

Folie 14

Das Jahresresultat gliedert sich nach Segmenten folgendermaßen auf:

Im Stahlbereich verbuchten wir 2013 in Summe 428 Millionen Euro Vorsteuerverlust verglichen mit minus 176 Millionen Euro im Vorjahr. In diesen 428 Millionen stecken über 290

Millionen Euro Verlust allein der Peiner Träger GmbH; sowohl als Einmaleffekt als auch aus dem operativen Geschäft.

Nun zum Handel: Das Ergebnis war mit 26 Millionen Euro im Vergleich zu den meisten Wettbewerbern durchaus gut, aber es betrug eben auch nur ein Drittel des Vorjahres.

Bei den Röhren haben wir sehr gelitten, weil im Verlauf des Jahres 2013 im Grunde genommen die gesamte Großrohrseite – inklusive des vorgeschalteten Grobblechwalzwerks in Mülheim – nach Abwicklung des australischen Ichthys-Auftrags ohne nennenswerte Beschäftigung war. Wegen der Konjunkturmisere in Europa, der instabilen Lage im Nahen und Mittleren Osten sowie des Schiefergasbooms in den USA standen so gut wie keine Projekte zur Vergabe an – weltweit! Die dramatische Unterauslastung – vor allem der EUROPIPE-Werke in Europa – war der Hauptgrund für die 95 Millionen Euro Verlust. Daneben fehlte es den Präzisrohrwerken vor allem in Frankreich an Auslastung – eine Folge der eingebrochenen Automobilproduktion dort.

Der Unternehmensbereich Technologie verbesserte sich von 10 auf 14 Millionen Euro Gewinn vor Steuern. Das ist ein schöner Erfolg, wenn man bedenkt, dass wir hier noch 2011 einen hohen zweistelligen Millionenverlust zu verkraften hatten. Die KHS ist damit unser erster selbst erzeugter Sanierungserfolg im Konzern und in mancherlei Beziehung die Blaupause für das Konzernprogramm.

Das Resultat im Bereich Sonstiges/Konsolidierung reduzierte sich von 37 Millionen Euro auf ein ausgeglichenes Ergebnis. Dies ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass unsere Aurubis-Beteiligung zum ersten Mal einen negativen Ergebnisbeitrag beigesteuert hat. Dieser ist allerdings überwiegend buchtechnisch und weniger operativ bedingt.

Folie 15

In der Tat konzentrieren sich große Anteile des Konzernverlustes in den Geschäftsjahren 2012 und 2013 auf einige wenige Gesellschaften im Stahl- und Röhrenbereich. Diese Darstellung verdeutlicht nochmals das eben Ausgeführte: Die Peiner Träger GmbH im Stahl- sowie die im Großrohr- und Präzisrohrbereich tätigen Gesellschaften haben insbesondere im vergangenen Jahr das Konzernergebnis erheblich belastet. Diesen Verlustquellen hat unser besonderes Augenmerk gegolten – und muss es auch weiterhin gelten. Ich möchte an dieser Stelle nochmals auf die Ergebnisse der Peiner Träger GmbH eingehen, um Ihnen die absolute Notwendigkeit des Programms „Salzgitter AG 2015“ zu verdeutlichen, und unsere Vorgehensweise erläutern.

Um es klar zu sagen: Die Ausgangslage in Peine war dramatisch, insbesondere, wenn man sich vor Augen führt, dass 2013 nur dort 68 Prozent des Konzernverlustes zu verorten waren.

Ich bin mir ziemlich sicher, dass nahezu jeder Unternehmensberater unter diesen Bedingungen die sofortige Schließung des Werkes empfohlen hätte. Wir haben das aber nicht getan, sondern haben uns ganz bewusst entschieden, unsere Verantwortung für das Unternehmen, seine Mitarbeiter und auch den Standort, die Stadt Peine, wahrzunehmen.

Der Vorstand des Konzerns, die Geschäftsführung und die Arbeitnehmervertreter der Gesellschaft sowie die IG Metall haben begleitet vom Aufsichtsrat einen umfassenden Sanierungsplan vereinbart und umgesetzt. Er ist sicherlich schmerzhaft gewesen, aber er hat Perspektiven eröffnet.

Folie 16

Damit, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, komme ich zu unserem Zwischenbericht zum ersten Quartal 2014, der am vergangenen Donnerstag veröffentlicht wurde: Wir haben mit -9 Millionen Euro zwar noch immer einen geringen Verlust im Konzern verzeichnet, aber das Erfreuliche ist, dass die ersten Erfolge von „Salzgitter AG 2015“ deutlich sichtbar geworden sind – und zwar in konkreten Zahlen und nicht nur in Worten.

Folie 17

Ich bitte zu beachten, dass die Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2013 aufgrund der neuen Konzernstruktur und wegen geänderter Konsolidierungsmethoden für Unternehmensbeteiligungen gemäß aktuellen IFRS-Regeln angepasst („restated“) worden sind.

Der Geschäftsbereich Flachstahl erzielte dank eines geringfügig gesteigerten Resultats der Salzgitter Flachstahl GmbH eine Verbesserung seines Vorsteuerergebnisses. Dies ist bei nach wie vor guter Beschäftigung unter anderem auf rückläufige Rohstoffkosten zurückzuführen.

Im Geschäftsbereich Grobblech/Profilstahl ergab sich ein zweigeteiltes Bild:
Der Verlust der zusammengefassten Grobblechwerke Ilsenburger Grobblech GmbH und Salzgitter Mannesmann Grobblech GmbH in Mülheim erhöhte sich zum einen aufgrund der – wie erwähnt – schlechten Grobblech-Marktlage, zum anderen aber auch infolge fehlender Beschäftigung bei EUROPIPE.

In erster Linie wegen der konsequenten Umsetzung der Maßnahmen des Programms „Salzgitter AG 2015“ im Profilstahlbereich und einem daraus folgenden ausgeglichenen Ergebnis der Peiner Träger GmbH verzeichnete das Segment – in absoluten Zahlen ausgedrückt – die deutlichste Ergebnisverbesserung aller Geschäftsbereiche. Es blieb dennoch negativ.

Der Vorsteuergewinn der Handelssparte erreichte nicht den Wert der Vorjahresperiode. Dies war vor allem margenbedingt.

Der Geschäftsbereich Energie wies einen Vorsteuerverlust aus, der vom negativen at-equity-Ergebnisbeitrag der EUROPIPE-Gruppe geprägt war. Ursache war hauptsächlich die fehlende Beschäftigung der europäischen Großrohrwerke.

Im Gegensatz dazu steigerte der Geschäftsbereich Technologie seinen Gewinnbeitrag. Eine hohe Auslastung, das sehr erfreuliche Servicegeschäft sowie weitere Erfolge des „Fit4Future“-Programms der KHS-Gruppe stützten diese positive Entwicklung. Auch die KDE-Gruppe und die KDS trugen zum höheren Ergebnis bei.

Das Ergebnis vor Steuern des Bereichs Sonstiges/Konsolidierung war geringer als im Vorjahr; es enthielt in Summe 8,2 Millionen Euro Ertrag aus dem Aurubis-Engagement.

Folie 18

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ein Aspekt dieses Resultats freut mich besonders:

Sowohl die Peiner Träger GmbH als auch die Präzisrohrgruppe wiesen im ersten Quartal 2014 ausgeglichene Ergebnisse aus.

Gerade im Fall Peine ist das – dieses Eigenlob sei uns einmal nachgesehen – geradezu sensationell, denn wir haben nach den für die Größenordnung dieses Werkes extrem hohen Verlusten der vergangenen Jahre im ersten Quartal 2014 tatsächlich eine schwarze Null erreicht. Wer hätte, meine Damen und Herren, vor einem Jahr gedacht, dass uns das gelingen könnte?

Darauf können alle, die dazu beigetragen haben, im Management, in der Belegschaft, aber auch im Betriebsrat und in der IG Metall, ein Stück stolz sein. Das haben andere Unternehmen in vergleichbaren Situationen nicht einmal versucht. Freilich, ein positives Quartal – erstmals seit 2008 – bedeutet noch nicht die endgültige Sicherung des Standortes. Dafür ist der Markt zu labil. Aber es bedeutet einen großen Schritt in diese Richtung.

Auch die Präzisrohrgruppe hat nach einer längeren, sehr problematischen Phase wieder den Break-even erreicht. Dies ist ein großer Erfolg dieser international aufgestellten Gesellschaft, der uns motiviert und die Richtigkeit unseres – noch lange nicht absolvierten – Weges bestätigt.

Folie 19

Meine Damen und Herren, Sie sehen: Wir tun, was in unserer Macht steht, um die Konsequenzen der europäischen Stahlkrise für unseren Konzern so weit wie möglich zu begrenzen und wieder in den Bereich zufriedenstellender Ergebnisse zu kommen.

Dies wird uns jedoch von der Politik nicht immer leicht gemacht. Bevor ich mich den Maßnahmen unseres 360-Grad-Konzepts zuwende, muss ich daher einen kurzen Exkurs in die Energiepolitik unternehmen, da diese Thematik – wie Sie sich denken können – für den Fortbestand unseres Konzerns von existenzieller Bedeutung ist.

Folie 20

Dass es uns von der Politik nicht immer leicht gemacht wird, gilt ja nicht nur für die Stahlindustrie! Ein von der Wirtschaftsvereinigung Stahl organisiertes Happening vor dem Reichstag bringt es plakativ auf den Punkt:
Fällt der Stahl aufgrund wettbewerbsverzerrender Energiekosten, so fallen auch viele andere Industriebranchen. Nicht nur, weil unser Werkstoff in nahezu allen Formen industrieller Wertschöpfung Verwendung findet, sondern auch, weil zahlreiche andere Branchen der verarbeitenden Industrie dieses Landes von den gleichen Erschwernissen betroffen sind:

Europäische und insbesondere deutsche Unternehmen müssen finanzielle Zusatzbelastungen verkraften, die ausländischen Wettbewerbern nicht auferlegt werden. Gleichzeitig sind unsere inländischen Kunden verständlicherweise nicht bereit, uns die aufgelasteten Mehrkosten deutscher wie europäischer Energie- und Umweltpolitik zu erstatten! Unsere Kunden zahlen die Preise, die im Weltmarkt gezahlt werden – nicht mehr. Das ist das Dilemma!

Folie 21

Sehr geehrte Damen und Herren, ich habe Ihnen anlässlich der letzten Hauptversammlung dieses Bild gezeigt. Es enthält eine Berechnung der Energiekosteneinsparungen, die sich für den Salzgitter-Konzern ergäben, wenn wir amerikanische Strom- und Gaspreise hätten.

Darunter ist das Worst-Case-Szenario einer Mehrbelastung bei völligem Wegfall der EEG-Härtefallregelung aufgeführt.

Dieses Szenario ist nicht zuletzt dank des Einsatzes der Bundesregierung, insbesondere des Bundeswirtschaftsministers, für den Industriestandort Deutschland und zum Erhalt zukunftssicherer Industriearbeitsplätze in unserem Land unwahrscheinlicher geworden. Erwähnen darf ich auch das positive Engagement der niedersächsischen Landesregierung. Wir selbst haben daran im Rahmen unserer begrenzten Möglichkeiten, aber unter erheblichem Zeitaufwand mitgewirkt. Das Wort „Lobbyarbeit“ hat ja immer so einen negativen Touch, aber ich sage Ihnen: Ohne diese Arbeit wären wir in der Kakofonie der so unterschiedlichen Interessenlagen – von um ihre staatlich garantierte Hochrendite fürchtenden Solarstromerzeugern bis hin zu uns vergleichbaren Unternehmen – womöglich sang- und klanglos untergegangen! Das konnten und durften wir nicht riskieren.

Dennoch: Wir kämpfen auch weiterhin mit erheblichen Wettbewerbsnachteilen gegenüber der außereuropäischen und sogar einem Teil der EU-Industrie.

Folie 22

Das sagen übrigens nicht nur die Wirtschaftsführer Europas, von denen man das ja ohnehin erwartet. Nein, das sagte kein Geringerer als der amerikanische Präsident Barack Obama.

Anlässlich eines Besuchs beim ArcelorMittal-Werk in Cleveland stellte er vor wenigen Monaten heraus, dass die Energiekosten dieses amerikanischen Werkes, wenn es in Japan oder Deutschland stünde, zwei- bis dreimal so hoch wären. Er sagte ganz klar: Das Geld, das bei den Energiekosten eingespart wird, kann in Anlagen und Personal investiert werden. Auf diese Weise wächst die Wirtschaft und es werden neue Jobs geschaffen.

Da verwundert es auch nicht, wenn mein Kollege Eder, Chef der österreichischen Voestalpine, jüngst in der Presse die nicht nur aus konjunkturellen Gründen besseren Rahmenbedingungen in den USA hervorgehoben hat. Er sagte, er könne sich vorstellen, längerfristig nicht nur außerhalb Europas neue Kapazitäten aufzubauen, sondern sogar Werke aus Österreich abzuziehen! „Das ist keine Drohung“, erläuterte er, „sondern einfach eine Anwendung der Grundrechenarten im globalen Wirtschaftsgeschehen.“ Das ist – leider – plausibel.

Meine Damen und Herren, wir als Salzgitter AG bekennen uns zum Standort Deutschland, aber wir benötigen zumindest faire Rahmenbedingungen, um mit unseren Werken und Produkten im internationalen Wettbewerb zu bestehen.

Folie 23

In jüngster Zeit haben industriepolitischer Sachverstand und Verantwortung für wertvolle, nicht prekäre Arbeitsplätze offenbar ein stärkeres Gewicht bekommen. Die aktuell diskutierten Belastungen aus der Energiepolitik erscheinen zwar verkraftbarer als die ursprünglich ventilierten Szenarien, aber eines ist klar: Energie wird auch mit den neuen Vereinbarungen teurer – nicht nur für Sie und mich privat –, sondern auch für Ihr Unternehmen, die Salzgitter AG. Die exakten Ausführungsbestimmungen, insbesondere für das EEG, liegen noch nicht vor. Das Risiko, dass sich diese Kosten zusammen mit – außerhalb der EU nahezu unbekannten – Mehrbelastungen aus der Klimapolitik auf einen hohen zweistelligen Millionenbetrag pro Jahr summieren, ist nicht vom Tisch. Das wäre – allzumal inmitten einer Branchenkrise – so gut wie nicht tragbar.

Folie 24

Das besonders Ärgerliche an der Sache ist, dass wir schon jetzt sehr gut, ja weltweit führend, sind in Sachen Energieeffizienz und umweltfreundlicher Produktion! Wir benötigen auch keine von der Politik initiierte künstliche Verteuerung von Energie als Motivation zum Sparen, weil Energie in Deutschland schon immer vergleichsweise teuer gewesen ist!

Folie 25

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie mich die Determinanten zusammenfassen, die das Geschäftsumfeld unseres Konzerns maßgeblich prägen:
Als Erstes stellt die konjunkturelle Lage Europas mit der daraus resultierenden Strukturkrise der Stahlindustrie eine formidable Herausforderung an sich dar.

Zweitens sind die sozialen Standards in der Stahlindustrie zwar ein hohes Gut, das es sicherlich zu bewahren gilt, gleichzeitig muss man auch anerkennen, dass sie bei Weitem nicht überall in der Welt den gleichen Stellenwert haben. Die Folge sind nicht nur höhere Kosten, die wir in der Vergangenheit großenteils über Produktivitäts- und Qualitätsvorsprünge kompensieren konnten, sondern auch weniger flexible Anpassungsmechanismen in Marktkrisen.

Gleichzeitig drohen zusätzliche Belastungen aus der – wohl auch von einer gewissen Industrieskepsis weiter Teile der Bevölkerung gespeisten – europäischen und deutschen Energiepolitik, die außereuropäische Wettbewerber nicht kennen.

Schließlich können aktuelle Ereignisse wie die Ukraine-Krise ebenfalls Wirkungen entfalten.

Das Fazit, meine sehr verehrten Damen und Herren, ist offensichtlich: Es ist nicht zu erwarten, dass uns irgendjemand die Bewältigung unserer Herausforderungen abnehmen wird. Man kann vielmehr schon froh sein, wenn dem Unternehmen nicht laufend neue Lasten und Pflichten aufgebürdet werden. Wir können uns also nur selbst helfen, um mit den widrigen Einflüssen des Marktes fertig zu werden.

Eines ist uns dabei völlig klar: Pure Kosteneinsparungen, begleitet von Umstrukturierungen, reichen nicht aus. Wir streben vielmehr eine allumfassende Weiterentwicklung unseres Konzerns an.

Folie 26

Wir nennen dies das „360-Grad-Konzept“, weil es von der Konzernstruktur über die Innovationsfähigkeit bis hin zu unseren institutionellen Werten alle Aspekte berührt. Ich möchte Ihnen nun die Kernpunkte unseres Konzepts erläutern:

Folie 27

Es geht aus von unserer Unternehmenspolitik und umfasst als weitere Kernelemente neben dem Programm „Salzgitter AG 2015“ die kurz- bis mittelfristige Entwicklung unserer Geschäftsbereiche, neue, auch langfristig ausgerichtete Chancen durch Innovationen sowie ein neues Leitbild als Medium einer kulturellen Weiterentwicklung im Unternehmen.

Folie 28

Im Mittelpunkt unserer Konzernpolitik steht die Erhaltung der Eigenständigkeit. Dies ist und bleibt ihr Kern. Darauf aufbauend verfolgen alle Entscheidungen das Ziel, den nachhaltigen Wert des Konzerns und seiner Gesellschaften für Aktionäre und andere „Stakeholder“ wie Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter zu optimieren.

Auch die neue Landesregierung steht, ebenso wie ihre Vorgänger, zum Salzgitter-Engagement. Sie will aber keinen Kostgänger. Außerdem ist es völlig klar: Eine ausreichende Profitabilität ist die Existenzgrundlage einer jeden unternehmerischen Tätigkeit. Unsere Profitabilität muss mittel- bis langfristig oberhalb des Durchschnitts der Wettbewerber liegen, denn wir wollen für den Kapitalmarkt attraktiv sein.

Wir müssen gleichzeitig auch unsere Liquidität erhalten, um weiterhin Gelegenheiten nutzen zu können und nicht erpressbar zu werden.

Wir müssen uns zu jeder Zeit zügig und flexibel den sich schnell verändernden Märkten und Umfeldbedingungen anpassen. Das verstehen wir unter Agilität.

Wir wollen stets professionell agieren. Darunter verstehen wir den Anspruch, dass unsere Beschäftigen so verantwortungsvoll handeln, als ob ihnen das Unternehmen selbst gehört.

Disziplin bedeutet, dass wir Vereinbarungen einhalten, dass wir kommunizieren, Transparenz praktizieren, dass wir stets das Große und Ganze verstehen, es im Blick haben und nicht jeder seinen Zuständigkeitsbereich für sich optimiert.

Sehr wichtig und ein großes Plus unseres Unternehmens ist auch das Thema Identität. Die emotionale Bindung und die Identifikation der Beschäftigten mit ihrem Unternehmen sind bei uns nach wie vor sehr stark. Diesen Vorteil gegenüber vielen anderen Unternehmen müssen und wollen wir pflegen.

Folie 29

Die Reorganisationsmaßnahmen und Projekte zur Steigerung der Prozesseffizienz im Rahmen von „Salzgitter AG 2015“ erzeugen aus dieser Sicht bisweilen Unruhe, aber sie

sind absolut unerlässlich! Wir müssen das Programm konsequent umsetzen, um die Wettbewerbsfähigkeit unseres Konzerns unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen zu stabilisieren.

Und damit sind wir schon beim Thema „Salzgitter AG 2015“.

Folie 30

Seit dem 1. Januar ist ein wesentliches Kernelement, die neue Konzernstruktur, implementiert. Und wir stellen bereits heute fest: Die neue Organisation funktioniert wirklich gut!

Wir haben eine Konzerngeschäftsleitung mit fünf Geschäftsbereichsleitern etabliert, die jeweils gegenüber den bisherigen Unternehmensbereichen neu zugeschnittene Geschäftsbereiche leiten. Bei dieser Gelegenheit haben wir einige Dinge glatt gezogen, die nicht ganz optimal waren.

Beispielsweise haben wir die Stahl-Service-Center, die ausschließlich Flachstahlprodukte vertreiben, in den Flachstahlbereich eingegliedert. Damit wird sichergestellt, dass die relevanten Kunden quasi aus einer Hand bedient werden und potenzielle Schnittstellenprobleme innerhalb des Konzerns von vornherein vermieden werden.

Ein wichtiger Schritt war es, die beiden Grobblechgesellschaften in Ilsenburg und Mülheim, die de facto nebeneinander existierten, unter eine gemeinsame Leitung zu stellen. So können sie sich ergänzen: Ilsenburg liefert einerseits schon lange ein breites Spektrum von anspruchsvollen Grobblechgüten an verschiedene Kundensektoren aus, ist aber aufgrund der Anlagentechnik auf 3,5 Meter Blechbreite limitiert. Mannesmann Grobblech andererseits kann bis zu 4,8 Meter breite Bleche produzieren, ist aber bislang fast ausschließlich als Röhrenblechlieferant aktiv gewesen. Seit dem 1. Januar 2014 werden die Märkte gemeinsam bearbeitet. Das ist freilich auch notwendig, um dem Werk in Mülheim, das unter dem unergiebigen Großrohrmarkt leidet, eine Perspektive zu geben.

Nach dem gleichen Schema „ähnliche Produkte und einheitliche Leitung“ haben wir den Trägerbereich mit Peine und HSP aufgestellt. Die DEUMU Schrotthandelsgesellschaft gehört als wichtigster „Rohstofflieferant“ in der PTG-Wertschöpfungskette nunmehr auch dazu.

Der Geschäftsbereich Energie ist bis auf den Übertritt des Grobblechwalzwerkes MGB in die Sparte Grobblech/Profilstahl identisch mit dem früheren Röhrenbereich. Der Handel hat die Stahl-Service-Center wie geschildert an den Geschäftsbereich Flachstahl abgegeben. Nur „Technologie“ ist unverändert geblieben.

Folie 31

Wir haben mit der Konzerngeschäftsleitung zeitgleich eine neue Managementstruktur und -kultur eingeführt.

Ab Oktober 2014 wird es nur noch für die Querschnittfunktionen, Personal, Finanzen und Vorsitz, Vorstandsressorts in der AG geben. Die Geschäftsbereiche werden im neuen Gremium von den fünf Geschäftsbereichsleitern vertreten, die alle jeweils eine große Tochtergesellschaft in ihrem Bereich führen. So wird, und das ist der Charme, die oberste

Leitungsebene des Konzerns noch unmittelbarer an das operative Geschäft gerückt. Dies steht ganz klar für eine stärkere Kunden- und Marktorientierung der ganzen Organisation im Konzern.

Folie 32

Der Geschäftsbereich Flachstahl wird in der Konzerngeschäftsleitung vom Kollegen Ulrich Grethe vertreten, Grobblech/Profilstahl von Roger Schlim und Technologie von Matthias Niemeyer. Am 1. Oktober wird Gerd Schöler die Nachfolge des Kollegen Heinz Groschke antreten.

Folie 33

Das zweite Kernelement von „Salzgitter AG 2015“ ist ein ambitioniertes und mit 200 Einzelprojekten unterlegtes, umfassendes Programm, mit dem wir mehr als 200 Millionen Euro jährliches Ergebnisverbesserungspotenzial realisieren wollen.

Es besteht aus drei Komponenten:

Erstens einer Personalreduzierung oberhalb von 1.500 Vollzeitstellen, die etwas über 90 Millionen Euro Einsparung pro Jahr ergeben wird.

Zweitens einer Optimierung technischer Prozesse in der Produktion mit 70 Millionen Euro jährlichem Kostenpotenzial. Das ist zum Teil auch mit Investitionen verbunden: Die bedeutendste ist die Kohleeinblasanlage für die beiden großen Hochöfen in Salzgitter, auf die ich gleich noch einmal zurückkomme.

Und drittens wollen wir rund 40 Millionen Euro Effekte aus weiteren Maßnahmen, beispielsweise in den Bereichen Beschaffung, Logistik und IT, erzielen.

Voraussichtlich werden wir bis Ende 2014 über die Hälfte der Maßnahmen umgesetzt haben. Der Rest soll 2015 und schließlich 2016 realisiert werden.

Wir haben übrigens keinen Anmeldeschluss für gute Ideen und neue Maßnahmen. So etwas kann und darf es in unserer Situation nicht geben. Es wird also weitergehen mit unseren Bestrebungen, die Produktivität zu erhöhen, die Materialkosten zu senken und auch Bestände und damit die Bindung finanzieller Mittel zu optimieren.

Folie 34

So wird die Kohleeinblasanlage in einem Jahr aussehen: Es handelt sich hierbei um ein Aggregat zum Mahlen, Trocknen und Einblasen von Staubkohle, mit der wir flüssige Reduktionsmittel wie Schweröl ersetzen wollen. Für uns ist dies wirtschaftlich, da der Preisunterschied zwischen Kohle und Öl inzwischen so groß geworden ist, dass sich die Anlage auf Basis der momentanen Energieträgerpreise innerhalb etwa zweier Jahre amortisieren wird. Das jährliche Einsparpotenzial beläuft sich also auf einen höheren zweistelligen Millionen-Euro-Betrag.

Auch haben wir vor wenigen Wochen die neue Kokerei der HKM in Betrieb genommen. Diese Investition unserer Beteiligungsgesellschaft in Duisburg ist nicht Teil von „Salzgitter AG 2015“, wird uns aber auch im Kernkonzern helfen, da vereinbart wurde, nicht von

HKM selbst benötigte Koksmengen an die integrierte Hütten betreibenden Gesellschafter, also an ThyssenKrupp und uns, zu liefern.

Wir können damit teuren Fremdkoks zum Teil durch hoch qualitative Eigenerzeugung ersetzen und entsprechende Kostenvorteile realisieren.

Folie 35

Meine Damen und Herren, die Erledigung unserer ebenso umfangreichen wie dringenden Hausaufgaben, die Straffung unserer Prozesse und die Senkung der Kosten besitzen oberste Priorität. Genauso sicher ist aber, dass wir mit Kostensenkungen allein unsere Chancen bei Weitem nicht ausschöpfen. Dies habe ich genauso in einem Interview mit unserem Konzernmagazin STIL Ende 2013 verdeutlicht.

Nur mit einem stimmigen, gesamten Konzept gestalten wir die Zukunft des Konzerns. Und dieses haben wir.

Folie 36

Dazu gehört auch, unsere Geschäftsbereiche konsequent weiterzuentwickeln und vorhandene Potenziale auszubauen. Ich möchte Ihnen dies an einem Beispiel zeigen:

Folie 37

Wir haben im August letzten Jahres unsere gesamte Automobilkompetenz über alle Gesellschaften, von der Salzgitter Mannesmann Forschung, der Salzgitter Flachstahl, der Salzgitter Mannesmann Präzisrohrgruppe bis hin zur Hydroforming, unter dem Motto „Automotive Performance“ mit einem einheitlichen und – das darf ich wohl sagen – überzeugenden Konzernauftritt bei unserem wichtigen Kunden Volkswagen präsentiert.

Die sowohl fachlich wie auch hierarchisch hoch angesiedelte Veranstaltung erfreute sich eines regen Interesses seitens der Konstrukteure und des Managements unseres Kunden. Sie werden hier einige nicht ganz unbekannte Persönlichkeiten auf dem von uns ausgerichteten Tech-Day in Wolfsburg sehen.

Wir haben eine weitere Messe bei BMW durchgeführt, werden uns Ende des Monats bei Ford und im Juni auch auf der „Steels for Cars and Trucks“-Konferenz hier in Braunschweig präsentieren. Die SCT ist eine Fachmesse für Stahlanwendungen im Automobilbau.

Folie 38

Natürlich, eine Grundvoraussetzung für derartige Auftritte ist unsere Innovationsfähigkeit. Wir müssen unseren Kunden hochwertige Lösungsbeiträge für deren gegenwärtige und zukünftige Aufgabenstellungen anbieten, und können uns auf diese Weise neue Chancen in den Märkten eröffnen. Auch hier lassen wir den Worten Taten folgen.

Folie 39

Deshalb werde ich in diesem Zusammenhang auf drei Beispiele eingehen:
Beginnen möchte ich mit der Bandgießtechnologie BCT, die ich im vergangenen Jahr schon kurz vorgestellt habe.

Diese von uns, der technischen Universität Clausthal und dem weltbekannten Anlagenbauer SMS Siemag gemeinsam entwickelte Gießtechnik ermöglicht nicht nur die Produktion neuartiger Stahlwerkstoffe. Der Prozess ist auch besonders energiesparend. Mit den neuen Stahlwerkstoffen sind außerdem erhebliche Gewichtseinsparungen etwa bei Automobilteilen erzielbar, die dazu beitragen, den Energieverbrauch von Autos zu reduzieren.

Auf dem Bild sehen Sie das Herzstück der Anlage, die Gießmaschine. Eine mit rund 70 Tonnen Stahlschmelze gefüllte Pfanne hängt im Hallenkran und befindet sich in Angießposition.

Folie 40

Zuerst fließt die Schmelze über eine Verteilerrinne vertikal in das darunterliegende Schmelzenaufgabesystem und von dort durch die einen Meter breite Düsenöffnung horizontal auf das sogenannte Casterband.

Auf diesem erstarrt die Stahlschmelze. Mit 10 bis 30 Metern pro Minute Gießgeschwindigkeit entsteht so ein circa 1.000 Millimeter breites und 15 Millimeter dickes gegossenes Band.

Folie 41

Der bandgegossene Strang durchläuft sodann eine Temperaturausgleichsstrecke und wird kontinuierlich aus der Maschine gefördert.

Folie 42

Danach werden daraus mit der fliegenden Schere neun Meter lange Tafeln geschnitten, über den Auslaufrollgang gefahren und in Transportpaletten gestapelt.
Die mit bis zu je 35 Tafeln gefüllten Transportpaletten werden per Waggon in die dazugehörige BCT-Warmwalzanlage nach Salzgitter gefahren und dort zu Warmbändern in Dicken von 2,5 bis 5,0 Millimetern ausgewalzt. Aus den Teilbändern werden im nächsten Schritt Warmbandcoils mit bis zu 16 Tonnen Stückgewicht für die Weiterverarbeitung aufgebaut. Die räumliche Trennung von Gieß- und Walzprozess ist dem Pilotanlagen-Charakter geschuldet. In einer vollindustriellen Ausbaustufe wären diese Produktionsschritte integriert.

Meine Damen und Herren, um nicht missverstanden zu werden: Mit dieser vielversprechenden, aber noch im Frühstadium befindlichen Produkt- und Verfahrensentwicklung lösen wir nicht die Probleme von heute. Und doch ist Innovation wichtig, weil es uns ja auch noch übermorgen geben soll!

Folie 43

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir sind nicht nur im Stahlbereich innovativ: Auch die KHS hat in den vergangenen Monaten zwei hochinteressante neue Produkte vorgestellt, von denen ich Ihnen eines gern im Film vorstellen möchte.

Film MultiPack

Ein wichtiger Aspekt dieser Maschinen ist - wie Sie gesehen haben - neben der Wirtschaftlichkeit auch ihr Beitrag zur Ressourcenschonung.

Wir haben errechnet, dass eine MultiPack-Maschine mit 36.000 Flaschen pro Stunde im Jahr 264 Tonnen Folie oder anders gesagt das Gewicht von rund 200 VW Golf an Verpackungsmaterial einspart.

Ein zweites Beispiel ist die neue Innoprint-Anlage: Sie ermöglicht die direkte Bedruckung von PET-Flaschen und spart auf diese Weise Etikettenmaterial ein. Bei unterstellten 25.000 Flaschen pro Stunde sind das jedes Jahr 42 Tonnen Papier, das entspricht 253 mit Etiketten zugeklebten Fußballfeldern. Mit dieser Technologie könnte man zu Marketingzwecken die aktuelle Bundesligatabelle noch am gleichen Tag auf Flaschen drucken. Damit eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten für unsere Kunden im Konsumgüter-Segment.

Die Innoprint-Technologie wurde vor Kurzem unter die Top 5 des „Hermes Awards 2014“, einem der renommiertesten Innovationspreise Deutschlands, nominiert. Das ist durchaus ein Beweis für die Wertschätzung, die unserer Innovationskraft entgegengebracht wird.

Folie 44

Meine Damen und Herren, unsere vielfältigen Aktivitäten, die großen Vorhaben im Konzern, können nur mit motivierten und qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gelingen. Deshalb haben wir ein neues Konzernleitbild entwickelt, das die Leitlinien und die Spielregeln für das Miteinander festlegt.

Folie 45

Das neue Leitbild folgt der eigentlich simplen Erkenntnis – die aber so schwer im Alltag zu leben ist –, dass unser gemeinschaftlicher Erfolg stets auch der Erfolg jedes Einzelnen ist und auch sein soll.

Mit YOUNITED als Motto bringen wir genau das zum Ausdruck.

Es besteht aus „You“, denn es kommt auf den Einzelnen an; gleichzeitig kann der Erfolg aber in den meisten Fällen nur „United“, nämlich gemeinsam, gelingen.

Diese Botschaft und die dazugehörigen Werte sind übrigens nicht vom Vorstand oder seinen Beratern, also von oben herab angeordnet, sondern tatsächlich in zwei Workshops mit je 300 Teilnehmern aus allen Geschäftsbereichen, also von der Basis, entwickelt worden.

Was könnte übrigens eine bessere Nagelprobe für die Eignung des neuen Leitbilds sein, als dass wir die auf dem Bild oben links wiedergegebenen Werte aus den Workshops den Gestaltungsprinzipien zu unserem neuen Führungsverständnis aus „Salzgitter AG 2015“ gegenüberstellen? Die frappierende Erkenntnis ist, dass beide Prozesse unabhängig voneinander gleichlautende Grundsätze unserer neuen Unternehmenskultur hervorgebracht haben.

Nicht jedem dieser Ansprüche werden wir schon in Gänze gerecht. Aber wir sind in Aufbruchstimmung, der Weg ist das Ziel. Und das sieht eben nicht nur der Vorstand so. Eben deshalb haben wir mit unseren gemeinsamen Werten gute Voraussetzungen, uns anspruchsvollen Zielen mit Entschlossenheit zu verschreiben.

Folie 46

Wie Sie hier feststellen können, sehen das unsere jüngeren Kolleginnen und Kollegen genauso. Und das bedeutet: Wir sind und wir bleiben ein attraktiver Arbeitgeber für vielversprechende Nachwuchskräfte mit Potenzial. Das ist ganz, ganz wichtig.

Folie 47

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich schließe die 360-Grad-Rundumbetrachtung damit ab. Ich beschönige nichts – gleichzeitig sehen Sie, dass wir uns in allen relevanten Aspekten bewegen und uns mit diesem gesamten, stimmigen Konzept zukunftsfähig machen.

Folie 48

Das wird – ich sagte es bereits – kein Spaziergang. Eher trifft da schon das Zitat von Reinhold Messner zu, das wir nicht ohne Grund in die Bildstory unseres Geschäftsberichts 2013 eingebaut haben. Und, wie Sie gesehen haben, das erste Basislager haben wir mit den jüngsten Resultaten schon mal erreicht.

Folie 49

Das führt zu der Frage, wie es im Geschäftsjahr 2014 weitergeht?

Eines dürfte klar sein: Prognosen zur Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Situation sind schon grundsätzlich, besonders aber im gegenwärtigen europäischen Umfeld, von hoher Unsicherheit geprägt.

Darüber hinaus sind ergebnisbeeinflussende Effekte als Konsequenz der europäischen und deutschen Energie- und Klimapolitik – wie eben dargestellt – derzeit auch schwer abschätzbar.

Wir erwarten aktuell für den Flachstahlbereich einen weiterhin schwierigen Geschäftsverlauf sowie ein etwas verbessertes, aber dennoch negatives Vorsteuerergebnis.

Der Geschäftsbereich Grobblech/Profilstahl prognostiziert einen gegenüber 2013 deutlich reduzierten Vorsteuerverlust. Während die Profilstahlseite dank der eingeleiteten Maßnahmen hierzu einen erheblichen Beitrag leisten sollte, hat sich das Geschäftsklima für Grobblech eingetrübt.

Für den Geschäftsbereich Energie wird 2014 noch nicht mit einer durchgreifenden Markterholung gerechnet. Mit Beginn der Produktion des Großauftrags South Stream, der allem Getöse zum Trotz bis heute planmäßig und professionell abgewickelt wird, ist für den Standort Mülheim der EUROPIPE GmbH von April bis in das Jahr 2015 hinein eine auskömmliche Grundauslastung gesichert. Insgesamt erwarten wir für den Geschäftsbereich ein merklich gesteigertes Ergebnis vor Steuern.

Vor dem Hintergrund des moderaten Preisniveaus dürfte das Ergebnis der Handelssparte voraussichtlich unterhalb des Vorjahresniveaus auskommen.

Der Geschäftsbereich Technologie antizipiert hingegen eine deutliche Ergebniserhöhung.

Folie 50

Insgesamt gehen wir für den Konzern im Geschäftsjahr 2014 von fast 10 Milliarden Euro Außenumsatz, einem gegenüber dem Geschäftsjahr 2013 deutlich gesteigerten Vorsteuerergebnis nahe dem Break-even und einer wieder moderat positiven Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) aus. Das wäre ein großer Schritt nach vorn.

Folie 51

Abschließend, meine Damen und Herren, die Erläuterungen zur Tagesordnung:

Folie 52

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, trotz der Verluste des Geschäftsjahres 2013 ist Ihr Unternehmen gut aufgestellt.

Unser Aktienkurs hat sich seit der Bekanntgabe der Eckdaten des Programms „Salzgitter AG 2015“ positiv entwickelt. Der Kapitalmarkt hat unsere Initiative und unsere Anstrengungen gewürdigt. Das ist am Kursverlauf zu erkennen.

Die eingeleiteten Maßnahmen des 360-Grad-Konzepts zeigen zunehmend Wirkung und die Innovationskraft des Salzgitter-Konzerns demonstriert die Perspektiven, die es ab jetzt Schritt für Schritt einzufahren gilt.

Folie 53

Wir sehen zuversichtlich in die Zukunft unseres Konzerns.
Aus diesem Grund schlagen wir der Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 2 die Ausschüttung einer Dividende von 20 Cent je Aktie vor – obwohl diese im letzten Jahr nicht wirklich erwirtschaftet wurde.

Da die Gesellschaft zurzeit von den insgesamt 60.097.000 ausgegebenen Aktien zehn Prozent, das heißt 6.009.700 Aktien, selbst hält und diese deshalb nicht dividendenberechtigt sind, verbleiben noch 54.087.300 dividendenberechtigte Aktien.

In der Einladung zur Hauptversammlung haben wir bereits angekündigt, dass der Beschlussvorschlag heute an diese Zahl – bei unveränderter Ausschüttung je Aktie – angepasst wird. Somit ergibt sich eine Ausschüttung von insgesamt 10.817.460 Euro.

Demgemäß wird nunmehr von Vorstand und Aufsichtsrat vorgeschlagen, den ausgewiesenen Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2013 in Höhe von 12.100.000 Euro wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende von insgesamt	10.817.460 Euro.
Der Rest,	1.282.540 Euro
wird auf neue Rechnung vorgetragen.	

Die Vorschläge zu den Tagesordnungspunkten 3 und 4 – Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat – bedürfen keiner Erläuterung.

Zu Punkt 5 der Tagesordnung schlägt der Aufsichtsrat vor, die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers AG zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2014 zu

wählen. Die Gesellschaft hat sich aus Sicht des Aufsichtsrats als kompetenter und kritischer Prüfer bewährt.

Soweit meine Erläuterungen zu den Beschlussvorschlägen der Tagesordnung. Meine Damen und Herren, ich bitte Sie im Namen von Vorstand und Aufsichtsrat sämtlichen Beschlussvorschlägen zuzustimmen.

Vielen Dank und Glückauf!