Ausführungen

von

Herrn Professor Dr.-Ing. Heinz Jörg Fuhrmann

Vorsitzender des Vorstandes

der Salzgitter AG

anlässlich der

ordentlichen Hauptversammlung am 1. Juni 2017

in der Stadthalle in Braunschweig

Es gilt das gesprochene Wort.

----------Chart 1----------

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

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

Ich freue mich, dass Sie wieder so zahlreich zu uns gekommen sind, danke Ihnen für Ihre Anlageentscheidung und das damit ausgedrückte Vertrauen in unsere Arbeit.

----------Chart 2----------

Sehr geehrte Damen und Herren,

in den vergangenen vier Jahren hat sich unser Salzgitter-Konzern allen Widrigkeiten zum Trotz in die Gewinnzone zurück gearbeitet.

In dem umfeld- und ergebnisseitig katastrophalen Jahr 2013 haben wir eine Menge in Bewegung gebracht. Neben der – rückblickend betrachtet erfolgreich implementierten – neuen Konzernstruktur leiteten wir 2013 ein so umfassendes Maßnahmenpaket in die Wege, wie es unser Konzern zuvor noch nicht gesehen hatte.

Bereits die Resultate des darauffolgenden Geschäftsjahres sagten mehr als viele Worte. Das konzernweite Restrukturierungsprogramm „Salzgitter AG 2015“ leistete hierzu den maßgeblichen Beitrag. Der Vorsteuerverlust betrug weniger als ein Dreißigstel des Vorjahresergebnisses; der Cash-Abfluss wurde gestoppt.

Mit dem Ausweis des ersten Vorsteuergewinns seit 2011 stellten wir 2015 abermals die Wirksamkeit unserer Selbsthilfemaßnahmen eindrucksvoll unter Beweis. Insbesondere

in der zweiten Jahreshälfte wirkte das von der aufkommenden Importflut massiv beeinträchtigte Marktumfeld alles andere als ergebnisstützend. Wir behaupteten also mit Fug und Recht: „Wir haben geliefert!“

Und so spiegelt denn auch der vorzeigbare Vorsteuergewinn des Geschäftsjahres 2016 nicht zuletzt unsere eigene Leistung wider. Wir haben den erfolgreichen Kurs mit einer weiteren Ergebnissteigerung fortgesetzt und geben dem Konzern eine tragfähige Zukunftsperspektive. Diese wird mit der im Herbst letzten Jahres verabschiedete Strategie „Salzgitter AG 2021“ komplettiert. Doch dazu später mehr.

----------Chart 3----------

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie mich nach diesen Eingangsworten zunächst auf das bemerkenswerte Jahr 2016 zurückblicken.

Im zweiten Teil meines Vortrages werde ich die Ergebnisse des Geschäftsjahres 2016 sowie des ersten Quartals 2017 erläutern.

Hieran schließt sich die Diskussion des aktuellen Standes unseres „360-Grad-Konzeptes“ inklusive der neuen Konzernstrategie „Salzgitter AG 2021“ an.

Nach einem kurzen Fazit gebe ich Ihnen abschließend noch einige Erläuterungen zur heutigen Tagesordnung.

----------Chart 4----------

In einer Abfolge nicht zuletzt für unseren Konzern ereignisreicher Jahre dürfte 2016 auch in späteren Rückblicken markante Phasen, wenn nicht gar Wendepunkte, beinhalten. So stellten zahlreiche politische Ereignisse und Entscheidungen

vermeintliche Gewissheiten, tradierte Sichtweisen sowie lieb gewonnene Gewohnheiten infrage.

Dass die EZB mit ihrer Nullzinspolitik die ursprünglich stark in der Bundesbank-Tradition verwurzelte Geldmengensteuerungs-strategie endgültig zu Grabe tragen würde, zeichnete sich trotz anderslautender Bekundungen von Amtsträgern wohl bereits vor 2016 ab.

Der Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union jedoch war vor einiger Zeit noch als semi-apokalyptische Fantasie abgetan worden.

Und dass sich ein Mann, der schon seit Jahren von nahezu allen westeuropäischen Medien in dieselbe Schublade sortiert wurde, gegen die bestens etablierte und personifizierte Politprominenz nicht durch einen Putsch, sondern in einer demokratischen Wahl durchsetzen könnte, haben die meisten Zeitgenossen hierzulande auch nicht für möglich gehalten.

In der Realität, meine Damen und Herren, entwickeln sich die Dinge eben häufig anders, als es der hiesige Mainstream erwartet. So viele schwarze Schwäne kann es eigentlich gar nicht geben ...

----------Chart 5----------

In diesem überaus lebhaften Szenario des Jahres 2016 stand auch unsere Branche vor massiven Umwälzungen.

Die Vorzeichen waren alles andere als gut: Aus Billigimporten, Energiepreisen und Klimaschutzpolitik erwuchs tatsächlich eine veritable Herausforderung, die geeignet war, die Existenz der Stahlerzeugung in ganz Europa zu gefährden.

Und so war es dann nicht nur eine reißerische Schlagzeile, sondern vielmehr eine objektive Zustandsbeschreibung der Situation der europäischen Stahlindustrie im Februar 2016, als das Handelsblatt erklärte: „2016 wird das Jahr der Entscheidung: Es geht um Leben oder Tod.“

Ohne dem zweiten Abschnitt meines Vortrages vorzugreifen, möchte ich aber auch gleich hinzufügen: „Wir sind nochmal davongekommen!“

----------Chart 6----------

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

bei all´ den Verwerfungen im letzten Jahr blieb zumindest eine Gewissheit bestehen: In der Stahlindustrie hält man zusammen, wenn´s drauf ankommt!

So konnte ich Ihnen bereits in der vergangenen Hauptversammlung von den bundesweiten Stahlaktionstagen im April 2016, deren Auftaktveranstaltung im Hüttenwerk Salzgitter stattfand, sowie der Unterschriftenaktion „Stahl ist Zukunft“ mit damals 30.000 Unterzeichnern berichten. Am Ende des Jahres waren es 100.000 Signaturen.

Wir führten zahlreiche Gespräche auf lokaler, nationaler und europäischer Ebene. Zugleich nahmen neben vielen Tausend Beschäftigten auch Führungskräfte und Vorstandsmitglieder unseres Konzerns an den zahlreichen Demonstrationen zum Erhalt wettbewerbsfähiger Rahmenbedingungen für die Stahlindustrie teil.

Meine Damen und Herren, diese gemeinsame Anstrengung von Gewerkschaften, Unternehmen, Verbänden und nicht zuletzt der Bundes- und Landespolitik, deren engagierte Unterstützung uns besonders gefreut hat, war nicht vergebens.

---------Chart 7----------

Die Verhängung von Strafzöllen gegen chinesische Importe seitens der EU-Kommission zeigte Wirkung. Chinas Anteil an den Gesamtimporten ist spürbar zurückgegangen.

Dessen ungeachtet verharrt das Gesamtvolumen in die EU importierten Stahls jedoch auf besorgniserregendem Niveau. Vor allem die Türkei, Indien sowie die Ukraine bauten ihre Marktanteile erheblich aus und füllten die Lücke, die der Abzug chinesischer Einfuhren hinterließ. Zudem verzeichneten wir Importe aus Ländern, die vorher auf dem europäischen Markt keine Rolle spielten, beispielsweise aus Ägypten oder Taiwan.

Dennoch konnte sich das Stahlpreisniveau stabilisieren, da die Chinesen ab Herbst 2015 bis Frühjahr 2016 eine zuvor nicht gekannte Preisaggressivität an den Tag legten.

Es wäre jedoch eine Illusion zu glauben, dass sich die Probleme damit endgültig verflüchtigt oder zumindest stark relativiert hätten.

----------Chart 8----------

Denn der wesentliche Treiber hinter den Importbewegungen ist ein massives strukturelles Ungleichgewicht von Angebot und Nachfrage im globalen Kontext.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die EU ist aktuell weltweit die einzige Region, in der ein tatsächlicher Kapazitätsabbau stattfindet.

In anderen Märkten sind die Kapazitätsüberhänge bestenfalls stabil – wie in der Ukraine, die als einzelnes Land inzwischen höhere Stahlüberkapazitäten als die gesamte EU 28 aufweist.

Auch Indien besitzt bereits heute erhebliche unterausgelastete Kapazitäten und ist dabei, gemessen am prognostizierten Bedarf des Inlandes, ein noch erheblicheres Überangebot aufzubauen. Dies spiegelt sich schon jetzt im Verhalten indischer Produzenten wider. Im vergangenen Jahr wurden signifikant gestiegene Mengen aus Indien in die Welt exportiert und gleichzeitig der heimische Markt mit diversen Schutzmechanismen abgeschottet.

Sie alle wissen: China steht mit gegenwärtig etwa 350 Millionen Jahrestonnen für den allergrößten Teil der ungenutzten Stahlkapazitäten in der Welt. Das ist ungefähr das Achtfache dessen, was Deutschland maximal produzieren kann. Eine Dimension, die man sich nur schwer vorzustellen vermag und die auch nicht in wenigen Jahren verschwinden wird.

Ungeachtet dessen ist sogar ein weiterer Netto-Kapazitätsaufbau in vielen Regionen absehbar. Zudem bleiben die Erfolgsaussichten des „Global Forum“ der G20 zum Abbau der weltweiten Überkapazitäten äußerst fraglich. Die individuellen Interessenlagen wie auch die Bereitschaft zu Kompromissen sind doch sehr unterschiedlich.

----------Chart 9----------

Der natürliche Zwilling der Kapazitätsproblematik ist zunehmender Protektionismus.

In immer mehr Regionen ist es schwer bis unmöglich, als nicht ansässiger Hersteller Stahl zu vermarkten. So betreffen etwa 40 Prozent der weltweiten Handelsbeschränkungen ausschließlich Stahlerzeugnisse. Zu den klassischen Importzöllen gesellen sich diverse Handelshemmnisse wie Zertifizierungssysteme, Importlizenzen oder „Buy-National-Klauseln“. Die USA sind jedenfalls in dieser Disziplin politischer Kreativität führend, aber sie sind bei Weitem nicht die Einzigen.

Hingegen verhält sich Europa gegenüber seinen Handelspartnern äußerst moderat. Allgemeine Importzölle gibt es seit mehr als 15 Jahren nicht mehr; andere Handelshemmnisse existieren ebenfalls nicht. So konzentrierten sich die Handelsschutz-Untersuchungen in erster Linie auf chinesische Einfuhren – zu Recht, denn hier wurde der europäische Markt auf abenteuerliche Weise aus den Angeln gehoben. Wenn es jedoch nicht ausschließlich gegen China geht, ist die EU – selbst bei klarer Faktenlage – nicht so zügig bereit, sachlich gerechtfertigte Strafzölle in Kraft zu setzen. Dies mussten wir bei einem unserer jüngsten Verfahren gegen Warmbreitbandimporte aus anderen Herkunftsländern erleben.

Dennoch kann an dieser Stelle als Zwischenfazit festgehalten werden: Nach dem „Jahr der Entscheidung 2016“, ist in Bezug auf ruinöse Importe aktuell eine gewisse Entspannung eingetreten. Diese entbindet uns jedoch nicht von der Pflicht, unermüdlich wachsam zu bleiben!

----------Chart 10----------

Mindestens so bedeutend wie die von Protektionismus und Billigimporten ausgehende Bedrohung – meine Damen und Herren – ist das, was wir in der EU und Deutschland unter dem Stichwort „Energie- und Klimapolitik“ erleben.
Analogien zu Carl Orffs heute fast auf den Tag genau vor 80 Jahren uraufgeführtem Werk „Carmina Burana“ erschließen sich unvermeidlich:

Der Schlussgesang führt wie ein sich drehendes Rad wieder zurück an den Anfang. Unbarmherzig hart ist der Mensch dem Auf und Ab des Weltenrades unterworfen, erhält sich aber seine unbändige Lust am Leben. Wir lassen uns von den thematisch immer wiederkehrenden Bedrohungen und Belastungen aus Energie- und Klimapolitik ebenfalls nicht entmutigen – auch wenn das angesichts der schier endlosen Erörterungen durchaus nachvollziehbar wäre: Findet sich nach langwierigen Verhandlungen ein Lösungsansatz zu einem Thema, so

verschärft sich umgehend die Lage an anderer Stelle – das Rad dreht sich immer weiter.

Da haben wir es zum einen mit dem sattsam bekannten Thema der CO_2-Zertifikate zu tun. Wenngleich die konkrete Ausgestaltung der vierten Emissionshandelsperiode ab 2021 nach wie vor ungewiss ist, dürfte eines klar sein: Es wird teurer.

Beträge im dreistelligen Millionenbereich für den Zehnjahreszeitraum sind durchaus im Bereich des Möglichen. Das sind Kosten, die beispielsweise in den USA unter einem Präsidenten Trump bis in die nächste Dekade hinein wohl nicht anfallen dürften.

Diese Nachteile gegenüber außereuropäischen Konkurrenten können wir nicht auffangen. Es ist schon sonderbar: Einerseits möchte die Politik, dass wir uns um die Erforschung, Entwicklung und Umsetzung von mit weniger CO_2-Emissionen einhergehenden Stahlerzeugungsverfahren bemühen.

Was nicht trivial ist, denn wir befinden uns mit den heute weltweit genutzten Stahlerzeugungsverfahren hinsichtlich Emissionsminderung an den verfahrenstechnisch-naturwissenschaftlichen Grenzen, die selbst politischer Wille nicht außer Kraft zu setzen vermag.

Andererseits entzieht man uns aber über den Emissionshandel die Geldmittel, um Alternativen überhaupt angehen zu können. Vielleicht meint diese Politik ja, dass Not erfinderisch macht.

Wir müssen gar nicht immer bis Brüssel schauen. Auch im Inland gibt es Diskriminierungstatbestände: Je nachdem, in welcher Stromversorgungszone man sich befindet, müssen extrem unterschiedliche Übertragungsnetzentgelte gezahlt werden. Und das hat sehr konkrete Auswirkungen: Unser Elektrostahlwerk in Peine ist nach einer harten Restrukturierung im Jahr 2014 wieder in die schwarzen Zahlen zurückgekehrt.

Unglücklicherweise befindet es sich in der teuersten Zone, der des Netzbetreibers „TenneT“. Dies wird damit begründet, dass hier besonders hohe Netzstabilisierungskosten im Zusammenhang mit der Energiewende anfallen. Daraus ergeben sich für die Peiner Träger GmbH allein im Jahr 2017 Mehrkosten in Höhe von 7 Millionen Euro. Stünde das Werk 200 Kilometer weiter westlich in Nordrhein-Westfalen, wären die Kosten um den Faktor 2 bis 3 geringer.

Ich möchte es bei diesen Beispielen bewenden lassen. Denn wir dürfen – trotz des unbarmherzigen Rades, das gut meinende Menschen drehen – nicht aus dem Blick verlieren, dass die Lage unserer Kunden auch nicht ganz unwichtig für uns ist.

----------Chart 11----------

Hier zeigt sich ein bekanntes Bild.

In Deutschland steigen die Auftragseingänge nahezu aller für die Stahlindustrie relevanten Branchen weiter an.

In der EU entwickeln sich die stahlverarbeitenden Sektoren – wenn auch von einer niedrigeren Basis aus – ebenfalls positiv.

Damit ist folgende Diskrepanz zu konstatieren:

Isoliert betrachtet befindet sich der deutsche Stahlmarkt in einem gesunden Zustand. Ebenso ist die Grundtendenz in der EU aufwärtsgerichtet. Jedoch stellen externe Faktoren in Form von Billigimporten und den soeben erwähnten politisch motivierten Belastungen nach wie vor ein zentrales Risiko für die europäische Stahlindustrie insgesamt und leider auch für unser Unternehmen dar.

----------Chart 12----------

Erfreulicher zeigen sich Zahlen und Projektionen für den vielleicht größten Wachstumsmarkt, den wir aus unserem Konzern bedienen: Der Markt für Getränkeabfüll- und Verpackungsanlagen wies in den vergangenen Jahren ein kontinuierliches Wachstum auf. Mit unserer Tochtergesellschaft KHS, einem der drei Weltmarktführer in diesem Segment, haben wir daran partizipiert – und zwar überdurchschnittlich.

Allein in den vergangenen fünf Jahren verzeichnete das Anlagen- und Maschinengeschäft der KHS ein Wachstum von über 30 Prozent und entwickelte sich damit besser als der Gesamtmarkt.

Die Aussichten für diese Anlagen sind auch langfristig günstig. Das beginnt mit menschlichen Grundbedürfnissen. So haben die Vereinten Nationen den Zugang zu sauberem Wasser im Jahr 2010 als Menschenrecht festgeschrieben. In vielen Ländern ist allerdings eine flächendeckende Versorgung mit sauberem Trinkwasser zumindest mittelfristig nur in abgepackter Form möglich.

----------Chart 13----------

Schauen wir nun auf uns selbst und auf unsere eigenen Resultate: Wie hat sich unser Geschäftsmodell in diesem „Schicksalsjahr der europäischen Stahlindustrie“ und dem beschriebenen widrigen Umfeld bewährt? Ist es so solide, wie wir behaupten?

----------Chart 14----------

Ein Blick auf die Eckdaten des turbulenten Geschäftsjahres 2016 bestätigt, was ich vorhin schon kurz erwähnt habe: Wir sind nochmal davongekommen, und zwar ganz gut!

Die Rohstahlproduktion legte gegenüber dem Vorjahr zu, das als Folge der Neuzustellung des Großhochofens B im Hüttenwerk

Salzgitter von Mindermengen geprägt war. Der Außenumsatz des Salzgitter-Konzerns war hauptsächlich aufgrund rückläufiger Durchschnittserlöse für Stahlerzeugnisse niedriger als ein Jahr zuvor.

Meine Damen und Herren, es ist uns gelungen, im Verlauf der letzten Jahre die Profitabilität des Konzerns Schritt für Schritt wiederherzustellen. 2016 haben wir die dritte Ergebnissteigerung in Folge gesehen, und den Gewinn vor Steuern vervielfacht! Hierzu trugen zum einen erhebliche Effekte aus unseren konzerninternen Maßnahmenprogrammen bei. Darauf werde ich in Kürze noch näher eingehen.

Zum anderen spiegelt sich darin – so viel Ehrlichkeit muss sein – die positive Wirkung der handelspolitischen Schutzmaßnahmen der Europäischen Union wider: Wäre der EU-Markt so offen wie noch zur Jahrwende 2015/16 geblieben, würden Sie hier weitaus weniger erfreuliche Zahlen sehen.

Das Nachsteuerresultat und das Ergebnis je Aktie haben sich gedreht. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass das negative Ergebnis nach Steuern des Jahres 2015 26,5 Millionen Euro Steueraufwand wegen eventueller Belastungen aus einem Urteil des Bundesfinanzhofs zur „Aktienleihe“ beinhaltet. Der Return on Capital employed ist 2016 auf 2,7 Prozent leicht gestiegen; die Eigenkapitalquote ist nach wie vor sehr solide.

Die Belegschaft hat zum 31. Dezember 2016 per Saldo etwas abgenommen. Der Rückgang reflektiert die Umsetzung der planmäßig durchgeführten „Salzgitter AG 2015“- Maßnahmen.

Gegenläufig wirkte die Neukonsolidierung diverser Konzernunternehmen sowie die Erweiterung der Aktivitäten überwiegend in den wachstumsstarken Auslandsgesellschaften des Geschäftsbereiches Technologie.

----------Chart 15----------

Die Betrachtung der Segmente ergibt folgendes Bild:
Der Geschäftsbereich Flachstahl schloss 2016 nahezu ausgeglichen ab. So konnten die Verluste des ersten Halbjahres dank einer sich sukzessive verbessernden Erlösqualität größtenteils kompensiert werden. Das Resultat 2015 war von -42 Millionen Euro Belastungen aus der bereits erwähnten Hochofenzustellung geprägt.

Das Segment Grobblech / Profilstahl wies auch aufgrund der Einstellung des Geschäftsbetriebs der HSP Hoesch Spundwand und Profil GmbH einen erheblich reduzierten Verlust vor Steuern aus. Dieser umfasst auftragsbezogene Rückstellungen sowie 6,3 Millionen Euro Aufwendungen für strukturverbessernde Maßnahmen der Grobblechgesellschaften, die abermals ein merklich negatives Resultat verzeichneten. Die Peiner Träger GmbH erreichte das dritte Jahr in Folge einen Vorsteuergewinn, der eine Zuschreibung in Höhe von 25 Millionen Euro erforderte.

Der Geschäftsbereich Mannesmann verbuchte 22,4 Millionen Euro Verlust vor Steuern. Es ist jedoch zu berücksichtigen, dass dieser 6 Millionen Euro Aufwand für Strukturmaßnahmen sowie 15 Millionen Euro Impairment, also eine Sonderabschreibung, auf das Anlagevermögen der Salzgitter Mannesmann Line Pipe GmbH beinhaltet. Ohne diese Einmaleffekte war das Ergebnis 2016 wie auch im Vergleichsjahr in etwa ausgeglichen.

Der Vorsteuergewinn des Geschäftsbereiches Handel wuchs auf sehr vorzeigbare 45,2 Millionen Euro. Ergebnisträger war vor allem der lagerhaltende Handel, der ab dem zweiten Quartal bis einschließlich Herbst als Folge der Stahlpreisentwicklung temporär ausgeweitete Margen verzeichnete.
Mit einer weiteren Ergebnissteigerung befindet sich der Geschäftsbereich Technologie auf Kurs. Das Segment erwirtschaftete 28,4 Millionen Euro Gewinn vor Steuern, dabei legte das Resultat der KHS-Gruppe um ein Drittel zu und fußt auch auf den Erfolgen der eingeleiteten Verbesserungsprogramme. Ebenso übertraf die KDS ihr

Vorjahresresultat merklich, während die KDE-Gruppe unter dem Rekordergebnis der Vergleichsperiode blieb.

Industrielle Beteiligungen / Konsolidierung erzielten 36,3 Millionen Euro Vorsteuergewinn und blieben damit unter dem Vorjahr. Die Beiträge des Aurubis-Engagements wie auch der nicht direkt einem Geschäftsbereich zugeordneten Konzernunternehmen waren geringer als 2015.

---------Chart 16----------

Meine Damen und Herren,
mit aller Vorsicht, Seriosität und Demut darf anhand der Eckdaten des ersten Quartals 2017 konstatiert werden: Die Saat geht auf!

Der gelungene Auftakt stimmt uns zuversichtlich und ermutigt uns, das laufende Geschäftsjahr unter dieses Motto zu stellen.

Das Wichtigste zuvorderst: Der Gewinn vor Steuern wurde auf 77,1 Millionen Euro gesteigert. Die Ergebnisverbesserung ist entscheidend getrieben von der Erholung und den Maßnahmen der Geschäftsbereiche Flachstahl und Handel.

Während die Rohstahlproduktion sich auf dem Niveau des Vorjahres bewegte, legte der Umsatz gegenüber dem von einer miserablen Erlössituation geprägten ersten Quartal 2016 erheblich zu. Mit 10,3 Prozent sieht auch der Return on Capital employed schon ganz ordentlich aus.

----------Chart 17----------

Die Ergebnisentwicklung nach Quartalen spiegelt die Ereignisse der letzten zwei Jahre wider: Im ersten und zweiten Quartal 2015 war die Situation zwar nicht besonders erfreulich, aber wir hatten die Nase über Wasser. Während des dritten Quartals fand die Hochofenzustellung statt und es zogen erste dunkle Wolken im Flachstahl- und im Grobblechmarkt auf; das vierte Quartal schloss dann auch leicht negativ ab. Ab dem ersten Quartal 2016 – wie Sie hier sehen – haben wir uns nach oben gearbeitet und ab dem dritten Quartal des letzten Jahres ist ein unzweifelhafter

Aufschwung sichtbar geworden, der zuletzt in das höchste Quartalsergebnis seit 2008 mündete.

----------Chart 18----------

Meine Damen und Herren, ohne unsere internen Maßnahmen und eigene Leistung wären wir nicht dort, wo wir jetzt stehen. Lassen Sie mich daher noch einmal kurz zusammenfassen, was wir erreicht haben: Ausgehend von einem Verlust im Jahre 2012 galt es bis einschließlich 2016, über alle Konzernaktivitäten betrachtet, mehr als 200 Millionen Euro negative Markteinflüsse zu verkraften. Demgegenüber haben wir 430 Millionen Euro per anno nachhaltige Maßnahmeneffekte gestemmt – schwerpunktmäßig, aber nicht nur – aus „Salzgitter AG 2015“. Wir haben uns also maßgeblich aus eigener Kraft zurück in die Gewinnzone gearbeitet und uns nicht allein auf partiell verbesserte Stahlmarktverhältnisse verlassen.

----------Chart 19----------

Meine Damen und Herren,
wer meine Kollegen in Vorstand und Konzerngeschäftsleitung und mich kennt, weiß, dass wir – auch wenn wir in den vergangenen fünf Jahren gemeinsam einiges erreicht haben – nicht zu Selbstzufriedenheit oder gar Erfolgstrunkenheit neigen. Sie können sich darauf verlassen, dass wir auch künftig unsere marktseitigen, wettbewerblichen und politischen Herausforderungen nicht aus dem Blick verlieren werden. Dies spiegelt sich nicht zuletzt in der – wie Sie es von uns gewohnt sind – eher konservativ erhöhten Ergebnisprognose vom 2. Mai 2017 wider: Wir rechnen mit einem auf etwa 9 Milliarden Euro gesteigerten Umsatz, einem Vorsteuergewinn zwischen 125 und 175 Millionen Euro sowie einer spürbar über dem Vorjahreswert auskommenden Rendite auf das eingesetzte Kapital.

----------Chart 20----------

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

nach den Erläuterungen zur aktuellen Ergebnislage komme ich nun zur wachstums- und zukunftsorientierten Entwicklung des Konzerns.

----------Chart 21----------

Unser „360-Grad-Konzept“ dürfte Ihnen bekannt sein. In den vergangenen Jahren stand vor allem die Effizienzsteigerung im Fokus.

Vordringlichste Aufgabe während der Schwächephase der Stahl- und Rohrmärkte war es, die Wettbewerbsfähigkeit zu stabilisieren, also den Finanzmittelabfluss zu stoppen und die Ergebnisqualität zu verbessern. Dies war – und ist –, wie man heute so schön sagt, alternativlos.

Und das haben wir auch geschafft!

Meine Damen und Herren,

wir haben dem Konzern mit den Effizienzprogrammen rund um „Salzgitter AG 2015“ eine tragfähige Zukunftsperspektive gegeben.

Diese wird nun mit der im Herbst 2016 verabschiedeten Strategie „Salzgitter AG 2021“ komplettiert.

Nach dem unvermeidlichen Fokus auf Restrukturierungs- und Kostensenkungsinitiativen legen wir nunmehr einen besonderen Akzent auf Innovation und Wachstum.

----------Chart 22----------

Die Maßnahmen – bestehende wie erfolgreich abgeschlossene – sind sowohl vielfältig als auch umfangreich.

Links oben sehen Sie nochmals das Originalchart aus dem Jahr 2013, mit dem ich Ihnen in der damaligen Hauptversammlung unsere Zielsetzungen für „Salzgitter AG 2015“ vorstellte.

Wir nahmen uns vor, mehr als 200 Millionen Euro jährlich wiederkehrenden Ergebniseffekt zu generieren.

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,
beendet haben wir „Salzgitter AG 2015“ mit 260 Millionen Euro Ergebnissteigerung pro Jahr. Das ist fast ein Drittel mehr als ursprünglich geplant, und für sich allein schon ein großer Erfolg!

Wir haben uns allerdings nicht darauf ausgeruht, sondern die strukturelle Verbesserung unseres – Ihres – Unternehmens über das Konzernprogramm „Salzgitter AG 2015“ hinaus mit zahlreichen flankierenden Maßnahmen auf Gesellschaftsebene fortgesetzt. Ein bekanntes Element dessen war die leider unumgängliche Beendigung der Spundwandproduktion bei HSP.

Seit Herbst 2016 fassen wir diese Initiativen unter dem Namen „FitStructure SZAG“ zusammen.

Insgesamt erwarten wir über 290 Millionen Euro Ergebnisverbesserung pro Jahr aus „FitStructure“, von denen wir per Ende 2016 bereits 170 Millionen realisiert haben.

Hierauf baut nun die neue, von Aufsichtsrat und Ankeraktionär mitgetragene Konzernstrategie „Salzgitter AG 2021“ auf. Sie setzt die strategischen Eckpunkte für die Weiterentwicklung des Konzerns in den nächsten fünf Jahren und besteht aus zwei Komponenten:

Zum Ersten werden die Effizienzsteigerungen unvermindert fortgesetzt. Aus „FitStructure“ gilt es, noch über 120 Millionen Euro Ergebnisverbesserungspotenzial aus bereits heute definierten Maßnahmen zu realisieren. Hieran arbeiten wir mit der gleichen Stringenz wie zuvor an „Salzgitter AG 2015“.

----------Chart 23----------

So waren die über die letzten Jahre realisierten 430 Millionen Euro Ergebnisverbesserung pro Jahr aus den Effizienzmaßnahmen die unumgängliche Voraussetzung, um schlussendlich wieder das Wachstum des Konzerns stärker in den Fokus rücken zu können. Dies ist die zweite Komponente der Konzernstrategie „Salzgitter AG 2021“.

Wir beabsichtigen, bis zum Jahr 2021 mehr als 200 Millionen Euro pro Jahr an additiven Deckungsbeiträgen aus organischem Wachstum zu generieren.

Hierzu werden wir unser Angebot in deckungsbeitragsstarken Produktsegmenten ausbauen und über leistbare Investitionen sowie Entwicklungsprojekte zusätzliche Potenziale erschließen.

Eine Zielsetzung ist es, den Anteil stahlfernerer Aktivitäten am faktischen Umsatz- und Wertschöpfungsportfolio des Konzerns von derzeit 40 auf dann 50 Prozent auszubauen und damit ein Gleichgewicht zu den stahlnahen Geschäften herzustellen.

Wir erachten diese Verschiebung als unvermeidbar, da es wenig sinnvoll wäre, unter den gegenwärtigen und prognostizierten Marktbedingungen quantitatives Wachstum im Walzstahl- und Leitungsrohrbereich anzustreben.

In diesen Segmenten wollen wir durch noch stärkere Fokussierung auf qualitativ höherwertige und damit in der Regel margenstärkere Produktbereiche qualitatives Wachstum generieren.

Ein Beispiel hierfür ist die jüngst in Salzgitter in Betrieb genommene RH-Vakuumanlage, die unsere Vakuumbehandlungskapazität in der dortigen Sekundärmetallurgie ausbaut und es unseren Flachstahl- und Grobblechgesellschaften ermöglicht, ihre Marktpositionen im Hochqualitätssegment zu festigen.

Quantitatives Wachstum ist ausschließlich in stahlferneren Aktivitäten möglich. Am Beispiel der KHS habe ich Ihnen bereits in den Vorjahren demonstriert, dass wir auf diesem Gebiet etwas vorzuweisen haben.

Externes Wachstum – also Akquisitionen – sind im Rahmen unserer Konzernstrategie für die positive Weiterentwicklung der Geschäftsbereiche nicht zwingend notwendig.

In der Technologiesparte sind Zukäufe zur Programm- und Technologieergänzung aber durchaus wünschenswert. Auch hier verfügen wir mit der erfolgreichen Akquisition der Corpoplast, eines führenden Herstellers von Maschinen zur PET-Flaschenerzeugung, im Jahr 2008 über eine Blaupause im Konzern.

Meine Damen und Herren, lassen Sie es mich an dieser Stelle noch einmal betonen: Unsere DNA liegt im Stahl – und das wird auch in Zukunft so bleiben!

Aber wir sind eben auch ein breiter aufgestelltes Technologieunternehmen, und waren dies übrigens schon bevor so mancher andere Konzern seine stahlproduzierenden Wurzeln nicht mehr so sexy fand.

Salzgitter AG, das ist „Stahl und Technologie“ bereits seit unserem Börsengang 1998! Und genau das wird mit Umsetzung unserer Strategie „Salzgitter AG 2021“ konsequent weiterentwickelt.

----------Chart 24----------

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Hauptprämisse der Konzernstrategie „Salzgitter AG 2021“ ist die sinnvolle Verbindung von Restrukturierung und Zukunftsorientierung. Ich möchte Ihnen anhand des Beispiels der Ilsenburger Grobblech GmbH erläutern, wie wir uns eine derartige Synthese vorstellen.

Der Grobblechmarkt war in den vergangenen Jahren besonders fragil. Dies begründet sich zum einen in der spätzyklischen Natur des Produktes, zum anderen aber in der besonderen Aggressivität vieler inner- und außereuropäischer Marktteilnehmer, vor allem im Standardgütenbereich.

Diesen ungünstigen Umfeldbedingungen begegneten wir mit umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen. Im Sommer 2016 einigten wir uns mit IG Metall und Betriebsrat auf eine temporäre Verminderung der Arbeitszeit um drei auf 32 Wochenstunden ohne Lohnausgleich, auf eine Verschiebung der Tarifanpassungen sowie eine Reduzierung der Belegschaft um etwa 170 Stellen bis Ende 2019, vorwiegend durch Altersteilzeit. Damit wurde ein nennenswerter Beitrag zur unumgänglichen Kostensenkung geleistet und gleichzeitig eine sozialverträgliche Personalanpassung ermöglicht. Dies ist übrigens ein ganz praktisches Beispiel für einen Wert unseres Leitbildes, das „Faire und Partnerschaftliche Miteinander“.

Wir halten Grobblech weiterhin für ein grundsätzlich attraktives Produkt. Daher wollen wir in Ilsenburg bis zum Jahr 2020 eine neue Adjustage und Wärmebehandlungslinie errichten. Diese wird in Kombination mit der neuen RH-Vakuumanlage am Standort Salzgitter unsere gute Marktposition im höherqualitativen Gütenbereich festigen. Nach deren Inbetriebnahme wird die Ilsenburger Grobblech GmbH über alle Produktsegmente hinweg zu den qualitativ leistungsfähigsten Grobblechwerken Europas zählen.

Wie Sie an diesem Beispiel erkennen können, gestalten wir die Zukunft unseres Konzerns, ohne noch anstehende Hausaufgaben zu vernachlässigen.

----------Chart 25----------

Trotz oder gerade wegen des Bekenntnisses zu unseren Wurzeln sind wir alles andere als „Old Economy“. Ich habe Ihnen anlässlich der vergangenen Hauptversammlungen eine Vielzahl von wirklich innovativen Entwicklungen „made in Salzgitter“ präsentiert, vom Bandgießverfahren bis hin zur Direktbedruckung und Plasmax-Beschichtung von PET-Flaschen.

Die diesjährige Hannover-Messe stand erneut im Zeichen von „Industrie 4.0“. Wir haben dies zum Anlass genommen, um eine andere, nicht neue, aber vielleicht noch nicht so bekannte Seite des Salzgitter-Konzerns zu präsentieren.

Zeigten wir in der Vergangenheit vor allem unsere Stahl- und Rohrprodukte, so stand dieses Mal unser konkreter Beitrag zu innovativen Technologien, Digitalisierung und Nachhaltigkeit im Fokus. Ich zeige Ihnen jetzt einige Impressionen unseres neuen Messeauftritts. – Film ab! –

----FILM----

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

das, was heute weitläufig als „Industrie 4.0“ verstanden wird, ist selbst in der traditionell konservativen Stahlbranche seit Langem ein Kontinuum und eben keine Revolution. Ich kann mich vielmehr gut daran erinnern, wie schon vor mehr als zwanzig Jahren erste Systeme zur Vernetzung von Datenverarbeitung, Sensorik und Aktorik aufkamen. In der Vermarktung der Produkte allerdings führen die Möglichkeiten modernster DV- und Kommunikationstechnologie tatsächlich zu disruptiven

Veränderungen. Wer hier nicht frühzeitig mitzieht, läuft Gefahr von den Amazons oder eBays des Stahls überrollt zu werden, und wie Kodak zu enden.

----------Chart 26----------

Vor einem Jahr stellte ich Ihnen unsere Pläne zur Digitalisierung des Handels vor. Hier fahren wir mittlerweile zweigleisig:

Größere Kunden mit kompatiblen Vorratsmanagementsystemen können diese mit unserem Warenwirtschaftssystem verbinden und so ihren Einkauf und ihr Working-Capital-Management weit effizienter gestalten.

Unser e-SHOP spricht ein neues Kundensegment – kleinere Händler und Verbraucher, also Abnehmer ohne kompatible Warenwirtschaftssysteme – an. Dass diese Strategie aufgegangen ist, zeigt der Anschluss von mehr als 1.000 Kunden im ersten Jahr.

Und anders als einige Marktbegleiter messen wir unseren Erfolg anhand von digital kaufenden Kunden; den elektronischen Versand von Dokumenten sehen wir hingegen als selbstverständlich an.

Meine Damen und Herren,

wir trommeln, wie Sie wissen, zwar nicht am lautesten, aber wir sind, was dieses Thema angeht, führend in unserem Wettbewerbsumfeld.

----------Chart 27----------

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir sind ein nachhaltiges Unternehmen, auch wenn wir das nicht tagtäglich wie eine Monstranz vor uns hertragen.

Unsere Hochöfen in Salzgitter gehören zu den Aggregaten mit dem weltweit niedrigsten CO_2-Ausstoß, und wir optimieren unsere Anlagen- und Prozesstechnik kontinuierlich.

Dies ist nicht nur wohlfeiles Gerede. Die Deutsche Energie-Agentur, kurz dena, prämierte verschiedene Prozesse unserer Stahlerzeugung mit der Auszeichnung „Best Practice“ – also als beispielhafte Verfahren, und das nunmehr jedes Jahr seit 2014!

2016 wurden wir zudem vom Carbon Disclosure Project – oder CDP – einer Organisation, die sich für die Veröffentlichung der Umweltkennzahlen von Unternehmen und Kommunen einsetzt, zum besten Newcomer in Deutschland ausgezeichnet.

Wir sind also, wie von verschiedenen neutralen Stellen bescheinigt, auch in dieser Hinsicht auf einem guten Weg.

----------Chart 28----------

Auch wenn wir – wie gerade dargestellt – schon jetzt ein anerkannt hohes Niveau der Ressourceneffizienz und des Umweltschutzes erreicht haben, so bleiben wir Realisten und realisieren: Das Rad der Fortuna dreht sich unbarmherzig weiter.

Wir rechnen daher damit, dass in Europa die umwelt- und energiepolitischen Hürden für den Betrieb eines integrierten Hüttenwerkes mit Sicherheit nicht kleiner werden. Diesen Herausforderungen stellen wir uns bereits heute.

Sie wissen es, meine Damen und Herren, Stahl ist immer wieder recycelbar. „Sauberen Strom“ vorausgesetzt, geschieht das Einschmelzen von Schrott fast ohne CO_2-Ausstoß.

Da es jedoch – zumal in der erforderlichen Qualität und zu vernünftigen Preisen – nicht genügend Schrott zur Deckung des Bedarfs an Eisenträgern gibt, kommen auch wir nicht umhin, primären Stahl auf der Basis von Eisenerz zu produzieren.

Es müssen dazu Eisenoxide, aus denen Eisenerz hauptsächlich besteht, reduziert werden. Dies bedeutet, den Sauerstoff vom Eisen abzutrennen. Diese Reduktion erfolgt heutzutage überwiegend unter Einsatz von Kohlenstoff im Hochofen. Der Prozess ist weltweit etabliert, ausgereift und dazu noch relativ kostengünstig, da Kohle respektive Koks als Einsatzstoffe in großen Mengen verfügbar und gut transportierbar sind. Jedoch entsteht dabei zwangsläufig CO_2.

Soll die Erzeugung von CO_2 vermieden werden, so kann das Eisenerz alternativ auch mithilfe von Wasserstoff reduziert werden. Hierfür sind allerdings spezielle Anlagen – sogenannte Direktreduktionsanlagen – erforderlich, in denen typischerweise Erdgas als Reduktionsmittel eingesetzt wird.

Dies besteht im Wesentlichen aus Methan, CH4, dessen Molekül also neben einem Atom Kohlenstoff vier Atome Wasserstoff enthält. Es wird bei diesem Prozess also bereits ein recht hoher Einsatz von Wasserstoff erreicht. Diese Technologie wird heute bereits großtechnisch in Regionen eingesetzt, wo Erdgas günstiger als Kohle ist. In Europa spielt sie jedoch aus diesem Grund keine Rolle. Direktreduktionsanlagen unter Einsatz von reinem Wasserstoff werden zurzeit nirgendwo auf der Welt betrieben.

Derzeit arbeiten wir unter dem Namen SALCOS – SAlzgitter Low CO_2 Steelmaking – an der Entwicklung einer großtechnischen Einbindung der Direktreduktionstechnologie in ein integriertes Hüttenwerk. Unter Nutzung von volatilem Strom aus erneuerbaren Energien kann Wasserstoff via Elektrolyse gewonnen werden und so den Erdgaseinsatz, jedenfalls teilweise, substituieren.

Klingt einfach, ist es aber nicht. So stellen die Integration der Direktreduktionstechnologie – kombiniert mit einem Elektroofen – in unser bestehendes Hüttenwerk sowie der Aufbau der notwendigen Elektrolyse-Kapazität große Herausforderungen dar. Dieser Prozess kann und muss bei seiner Realisierung iterativ

erfolgen; unterschiedliche Ausbaustufen könnten eine schrittweise Reduktion der CO_2-Emissionen zwischen 10 Prozent und 80 Prozent ermöglichen.

Um es klar zu sagen: Wirtschaftlich im Sinne klassischer Investitionskriterien ist das heute in Europa und in Deutschland nicht.

Aber, wie gesagt, wir sind vorausschauende Realisten. Deshalb haben wir gemeinsam mit der Fraunhofer-Gesellschaft eine Machbarkeitsstudie für das SALCOS-Konzept gestartet, die vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert wird.

Darüber hinaus forschen wir auf europäischer Ebene an innovativen Technologien zur Wasserstofferzeugung, die eine höhere Effizienz erwarten lassen und damit zukünftig einen wichtigen Baustein einer wasserstoffbasierten Eisenerzreduktion darstellen können.

Ähnlich den Menschen in Carmina Burana, die sich trotz aller Widrigkeiten die Lust am Dasein nicht nehmen lassen, werfen wir nicht einfach klagend das Handtuch vor der Macht des Zeitgeistes, sondern entwickeln Alternativen zum langfristigen Überleben. Aber, ich sage es nochmal, deren Realisierung ist aus heutiger Sicht keineswegs sicher. Wir arbeiten daran.

----------Chart 29----------

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zum Abschluss der Erläuterungen zum „360-Grad-Konzept“ kommen wir von der noch vagen Vision wieder zur Jetztzeit, zu unserem Leitbild YOUNITED. Sie erinnern sich vielleicht, wir benennen jedes Jahr einen der YOUNITED-Werte zum „Wert des Jahres“. Im vergangenen Jahr war dies „Fairness und partnerschaftliches Miteinander“.

Wir haben im Rahmen einer großangelegten Aktion Beispiele gesucht von Mitarbeitern, Abteilungen oder Gesellschaften, die

sich über das erwartbare Maß hinaus eingesetzt haben, um andere bei der Erfüllung ihrer Aufgaben zu unterstützen.

Ich bin hocherfreut, Ihnen berichten zu dürfen, dass wir nahezu 1.700 Einreichungen verzeichnet haben, die von Engagement, Courage und Teamgeist zeugen. Meine Damen und Herren, im Fußball würde man sagen, die Chemie in der Mannschaft stimmt. Der Unterschied aber ist offensichtlich, denn es handelt sich hier nicht um einen Kader von 20 oder 30, sondern von Tausenden Menschen!

----------Chart 30----------

Damit komme ich nun zum Fazit.

Meine Damen und Herren,

wir neigen auch nicht ansatzweise zur Selbstbeweihräucherung.

Aber wir dürfen für uns in Anspruch nehmen, dass hier in den letzten fünf Jahren nicht nur hart gearbeitet wurde, sondern dass dabei auch etwas herausgekommen ist.

----------Chart 31----------

Ihrem und unserem Unternehmen geht es fundamental gut. Die Eigenkapitalquote ist ebenso wie die Nettofinanzposition solide.

Der Salzgitter-Konzern hat ein diversifiziertes Geschäftsmodell, dessen Erfolg nicht von der Gesundheit weniger Nischenmärkte abhängig ist.

Wir haben viel für Sie und uns bewegt: Konsequent und kontinuierlich entwickelten wir die Strukturen des Konzerns und hoben bis heute über 430 Millionen Euro jährliches, nachhaltiges Ergebnisverbesserungspotenzial. Damit konnten wir die

marktbedingten negativen Einflüsse mehr als kompensieren. Das vor wenigen Wochen vorgestellte Resultat des ersten Vierteljahres 2017 war das beste Quartalsergebnis seit 2008! Wir streben für 2017 die vierte Ergebnissteigerung in Folge an.

Meine Damen und Herren,

jetzt sehen wir, wie die Saat aufgeht und gedeiht. Exakt hier setzen wir mit der Ende 2016 verabschiedeten Strategie „Salzgitter AG 2021“ auf, deren Akzent in Richtung Wachstum weist.

----------Chart 32----------

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
ich möchte nun zum Abschluss einige Anmerkungen zu den Punkten der heutigen Tagesordnung abgeben.

---------Chart 33----------

Die Kursentwicklung der Salzgitter-Aktie ist seit Anfang 2016 auch gegenüber den Notierungen unserer wichtigsten deutschsprachigen Wettbewerber sehr vorzeigbar.

Sicher, die Erholung des Stahlbereiches ab Februar 2016 und insbesondere das Wiedererstarken des Rohrmarktes trugen hierzu erheblich bei. Aber nicht unwesentlich war auch der messbare Erfolg unserer Maßnahmenprogramme, den ich Ihnen vorhin darstellte und der vom Kapitalmarkt honoriert wurde.

----------Chart 34----------

Für mich, und ich hoffe auch für Sie, interessanter ist aber die Langfristbetrachtung. Das Leben eines Unternehmens ist nämlich – oder so sollte es jedenfalls geplant sein – kein kurzer Sprint, es ist eher ein Marathonlauf.

Die Validität einer Konzernstrategie misst sich nicht in der kurzfristigen Kursentwicklung, sondern in der Performance über zahlreiche Jahre hinweg.

Und in dieser Disziplin sieht die Salzgitter-Aktie schon gut aus.

Seit 1999 hat sich ihr Kurs mehr als vervierfacht. Und ein Aktionär, der im Juni 1998 Salzgitter-Aktien gezeichnet und bis heute gehalten hat, kann sich zusätzlich über den Umstand freuen, dass die aggregierte Dividendenausschüttung den Ausgabekurs inzwischen übertrifft.

---------Chart 35----------

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
wir halten auch in diesem Jahr an unserer bewährten Maxime fest, die Auswirkungen der zyklischen Ergebnisentwicklung auf Sie über eine auf Kontinuität ausgerichtete Dividendenpolitik ein wenig abzupuffern.

Vor dem Hintergrund der sich tendenziell aufhellenden Marktlage, des Erfolges unserer Selbsthilfemaßnahmen, der gewohnt soliden Finanzsituation und – nicht zuletzt – der wieder ansprechenderen Ertragslage schlagen wir der Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 2 die Ausschüttung einer Dividende von 30 Cent je Aktie für das Geschäftsjahr 2016 vor.

----------Chart 36----------

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.

Somit ergibt sich eine Gesamtausschüttung von insgesamt 16.226.190 Euro.

Demgemäß wird nunmehr von Vorstand und Aufsichtsrat vorgeschlagen, den ausgewiesenen Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2016 in Höhe von 21.100.000 Euro wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende von insgesamt	16.226.190 Euro.
Der Rest,	4.873.810 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 GmbH zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2017 zu wählen. Die Gesellschaft hat sich aus Sicht des Aufsichtsrates als kompetenter und kritischer Prüfer bewährt.

----------Chart 37----------

Nun zu den Tagesordnungspunkten 6 und 7: Ermächtigungen für Kapitalmaßnahmen, und zwar ein genehmigtes Kapital, und die Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelanleihen mit einem bedingten Kapital.

Mit diesen Beschlüssen kommt es nicht automatisch zu einer Kapitalerhöhung. Es handelt sich zunächst um eine Ermächtigung, das Grundkapital der Gesellschaft, wenn nötig, erhöhen zu können. Solche Beschlüsse sind nichts Außergewöhnliches, sondern bei nahezu sämtlichen börsennotierten Gesellschaften üblich.

Im Tagesordnungspunkt 6, dem genehmigten Kapital, geht es um die Einräumung einer Ermächtigung an den Vorstand, bei Bedarf das Grundkapital um bis zu 50 Prozent zu erhöhen. Die derzeit bestehende Ermächtigung zum genehmigten Kapital ist im Mai 2017 ausgelaufen und bedarf daher der Erneuerung.

Unter Tagesordnungspunkt 7 schlagen wir vor, den Vorstand zur Ausgabe von Options- oder Wandelschuldverschreibungen zu

ermächtigen, verbunden mit einer bedingten Kapitalerhöhung, die 43 Prozent des Grundkapitals nicht übersteigt.

Konkrete Planungen für solche Kapitalerhöhungen oder die Ausgaben von Wandelanleihen bestehen derzeit nicht. Es handelt sich also um Vorratsbeschlüsse. Dadurch soll der Vorstand in die Lage versetzt werden, bei Bedarf kurzfristig und flexibel zu handeln, was bei sich schnell ändernden Marktbedingungen sehr vorteilhaft sein kann. Der Gesellschaft werden im Rahmen der Kapitalerhöhungen oder bei Begebung von Wandelanleihen Vermögenswerte zugeführt, an denen die Gesellschaft und damit letztlich auch die Aktionäre partizipieren.

Aktionärsrechte werden von einer Kapitalerhöhung nur dann beeinträchtigt, wenn ihr Recht zum Bezug von neuen Aktien ausgeschlossen wird.

Im Falle einer Barkapitalerhöhung kann das Bezugsrecht der Aktionäre nach den beiden Beschlussvorschlägen zusammen nur maximal in Höhe von 10 Prozent des Grundkapitals ausgeschlossen werden. Selbst wenn von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht werden sollte, wäre der Verwässerungseffekt zulasten der bisherigen Aktionäre sehr begrenzt.

Für beide Kapitalmaßnahmen enthalten die vorgeschlagenen Ermächtigungen außerdem eine zusätzliche Obergrenze für den Ausschluss des Bezugsrechts von 20 Prozent; diese gilt sowohl für Bar- als auch für Sachkapitalerhöhungen.

Weitere Einzelheiten zu diesen Tagesordnungspunkten sind in den Beschlussvorschlägen sowie den Berichten des Vorstandes über den Bezugsrechtsausschluss zu diesen Tagesordnungspunkten ab Seite 3 der Einberufung nachzulesen.

Hervorheben möchte ich, dass wir von den in den Tagesordnungspunkten 6 und 7 vorgeschlagenen Ermächtigungen – wie Sie es von uns gewohnt sind – mit großem Augenmaß und in Ihrem Sinne Gebrauch machen werden.

Schließlich schlagen Vorstand und Aufsichtsrat unter Tagesordnungspunkt 8 vor, die in Paragraf 10 Ziffer 1 der Satzung zum Ort der Hauptversammlung geltende Regelung zu ändern.

Auslöser hierfür sind geplante Umbaumaßnahmen der Stadthalle Braunschweig, die es voraussichtlich verhindern, die ordentliche Hauptversammlung des Jahres 2019 hier stattfinden zu lassen.

Die vorgeschlagene Neuregelung erhöht unseren Handlungsspielraum zur Festlegung eines angemessenen Ausweichortes. Selbstverständlich wollen wir hierbei auch die Anreisemöglichkeiten von Aktionären, die nicht hier in der Region beheimatet sind, berücksichtigen.

----------Chart 38----------

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

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und Glückauf!