



Hauptversammlung der MAN AG 10. Mai 2007, ICM Messegelände München

München, 10.05.07

Bericht des Vorstandsvorsitzenden Håkan Samuelsson

Es gilt das gesprochene Wort

Inhalt	Seite
1. Begrüßung / Einleitung	1
2. Geschäftsentwicklung 2006	2
3. Strategie	4
3.1. Neue Ziele	4
3.2. Starke Konzernstruktur	5
3.3. Konsolidierung im Lkw-Markt	5
3.4. Ausbau aller Bereiche	6
3.5. Industrial Governance	7
3.6. Nachhaltigkeit	7
4. Ausblick	9

MAN Aktiengesellschaft
Landsberger Straße 110
80339 München

Unternehmenskommunikation
Wieland Schmitz

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Andreas Lampersbach

Tel.: 089. 36098-111
public.relations@man.eu
www.man.eu

1. Begrüßung / Einleitung

Sehr geehrte Aktionäre, meine Damen und Herren, ich begrüße Sie – auch im Namen des gesamten Vorstands – herzlich zur Hauptversammlung der MAN zum Geschäftsjahr 2006. Auch unsere Gäste und die Vertreter der Medien heiße ich herzlich willkommen.

Ich freue mich, dass ich Ihnen heute über ein besonders erfolgreiches Geschäftsjahr berichten kann – es war das beste in der langen Unternehmensgeschichte der MAN Gruppe!

2006 war auch in strategischer Hinsicht ein sehr ereignisreiches Jahr. Auch darüber werde ich Ihnen noch genauer berichten.

Kurz zusammengefasst waren es folgende Punkte, die das Jahr bestimmten:

- Wir veräußerten unsere Tochtergesellschaft MAN Roland Druckmaschinen. Damit machten wir einen großen Schritt zur Konzentration der MAN Gruppe.
- Wir erwirtschafteten 2006 ein operatives Ergebnis von 1,1 Milliarden Euro. Das bedeutet eine Umsatzrendite von 8,5 % – beides sind die höchsten je erreichten Werte. Die Rendite liegt auch deutlich über unserer bisherigen Zielgröße.
- Hintergrund der guten Entwicklung ist die sehr gute Konjunktur auf unseren Märkten. Aber auch unsere Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung der letzten Jahre haben sich ausgewirkt. Wir werden Ihnen deshalb heute neue – höhere – Renditeziele vorstellen.
- Als letzten wichtigen Punkt will ich unsere Initiative zur Kombination mit unserem schwedischen Wettbewerber Scania ansprechen. Wir hatten das Angebot an die Scania-Aktionäre gemacht, um gemeinsam im Nutzfahrzeuggeschäft schneller global zu wachsen und erhebliche Synergien zu realisieren. Am Ende konnten wir jedoch die Scania-Großaktionäre nicht von unserem Vorgehen überzeugen. Das industrielle Konzept der Kombination wird aber von allen Beteiligten grundsätzlich anerkannt. Wir sind jetzt offen für Gespräche, wie wir das Konzept einvernehmlich – unter Wahrung aller Interessen – verwirklichen können.

So weit, meine Damen und Herren, die Marksteine des abgelaufenen Jahres in Kürze.

2. Geschäftsentwicklung 2006

Ich erwähnte bereits die gute Konjunktur, die unseren Geschäftsverlauf begünstigte. Weltweit kam die Wirtschaft 2006 zunehmend in Fahrt. Besonders die transport- und energiebezogenen Märkte legten kräftig zu. Im Schiffbau, dem größten Absatzmarkt für unsere Großdieselmotoren, setzte sich der Boom fort. Auch die Unternehmen der Energietechnik investierten kräftig, hiervon profitierten unsere Bereiche Turbomaschinen und Industriedienstleistungen.

Bei den Zahlen, die wir für 2006 ausweisen und die ich Ihnen im Folgenden nenne, haben wir MAN Roland herausgerechnet und auch die Vergleichsgrößen des Vorjahres bereinigt. Eine weitere Anpassung erforderte unsere Entscheidung, den Stahlhandel von MAN Ferrostaal in eine Partnerschaft einzubringen und rückwirkend als discontinued operations auszuweisen.

In dem positiven konjunkturellen Umfeld legte unser Auftragseingang um 16 % auf 16,6 Mrd Euro zu. Dabei spielten Großaufträge mit einem Volumen von 2,2 Mrd Euro weiterhin eine wichtige Rolle – zum Beispiel der Lkw-Folgeauftrag des britischen Verteidigungsministeriums über 262 Mio Euro. Auch MAN Ferrostaal erhielt gegen Ende des Jahres einen 800 Mio Euro-Auftrag zum Bau einer Chemie-Anlage in Trinidad. Im laufenden Geschäft ohne Großaufträge lag das Auftragsplus bei 24 %.

Der Auslandsanteil im Auftragseingang hielt sich mit 3/4 etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Alle Bereiche verzeichneten zweistellige Zuwachsraten im Auftragseingang. Das stärkste Wachstum erreichte der Bereich MAN TURBO mit plus 76 %, was vor allem auf die gute Nachfrage aus dem Energiesektor zurückzuführen ist.

Nun zum Umsatz: Er stieg bei voll ausgelasteten Kapazitäten deutlich um 15 % auf 13 Mrd Euro. Hierzu trugen die Nutzfahrzeuge mit einem kräftigen Plus um 18 % auf 8,7 Mrd Euro bei.

Die Dieselmotoren legten von dem bereits sehr hohen erreichten Niveau um 8 % auf 1,8 Mrd Euro zu. Die Turbomaschinen zeigten mit plus 31 % auf 0,9 Mrd Euro die höchste Zuwachsrate.

Mit einer Steigerung von 17 % auf 9,7 Mrd Euro nahm der Auslandsumsatz deutlich stärker zu als der Inlandsumsatz, der um 9 % auf 3,4 Mrd Euro stieg. Der Auslandsanteil am Umsatz erhöhte sich damit weiter von 73 auf 74 %.

Mit dem starken Auftragseingang stieg der Auftragsbestand weiter an – er erreichte mit 11,3 Mrd Euro einen neuen Rekordstand, der um 33 % über dem Vergleichswert Ende 2005 lag.

Das Wachstum kam auch der Beschäftigung zugute. Weltweit beschäftigten wir Ende 2006 knapp 54 000 Mitarbeiter nach rund 51 000 im Vorjahr. In der MAN Gruppe wurden im Zuge unserer Wachstumsstrategie im vergangenen Jahr viele neue Arbeitsplätze geschaffen, auch in Deutschland. Dass dies möglich war, ist auch auf flexiblere Arbeitszeitvereinbarungen zurückzuführen, die wir mit den Arbeitnehmervertretungen geschlossen haben, etwa in unseren Werken München und Oberhausen. Die dadurch erreichte Senkung der Produktionskosten macht uns auf dem Weltmarkt wettbewerbsfähiger und sichert zugleich Arbeitsplätze in Deutschland.

Eine hohe Flexibilität erhalten wir uns auch durch die Beschäftigung von Leiharbeitnehmern, deren Anteil zugenommen hat. Die Anzahl stieg 2006 um mehr als 1 000 auf rund 3 500.

Ich möchte an dieser Stelle meinen Dank an alle Mitarbeiter der MAN Gruppe ausdrücken, die sich den hohen Anforderungen dieses Jahres mit Engagement gestellt haben und das Wachstum und das Ergebnis, über das ich Ihnen hier berichte, möglich gemacht haben.

Mit einem operativen Ergebnis von 1,1 Mrd Euro haben wir das beste Ergebnis unserer Unternehmensgeschichte erzielt und erstmals die Milliardenschwelle überstiegen. Es lag 431 Mio Euro oder 64 % über dem Vorjahreswert.

Damit verbesserten sich die Renditen erheblich. Mit einer Umsatzrendite von 8,5 % haben wir unser Renditeziel von 6 % nicht nur erstmals erreicht, sondern auch deutlich übertroffen.

Alle Bereiche erreichten deutlich höhere Ergebnisse als im Vorjahr und haben ihre individuellen Zielgrößen überschritten.

Die höchste Steigerungsrate zeigte der Bereich Dieselmotoren, der das operative Ergebnis auf 229 Mio Euro fast verdoppelte und mit 12,7 % die höchste Umsatzrendite erreichte. In absoluten Zahlen brachten die Nutzfahrzeuge den höchsten Ergebnisbeitrag mit plus 201 Mio Euro auf 698 Mio Euro, wobei die Umsatzrendite auf 8,0 % zulegte. Turbomaschinen erhöhten ihre ROS auf 7,8 % und die Industriedienstleistungen auf 8,6 %.

Auch die Kapitalrendite legte kräftig zu. Die Rendite auf das eingesetzte Kapital der MAN Gruppe erreichte mit 28 % einen Rekordwert und lag damit weiterhin über unserem Ziel.

Mit dem erfreulichen Ergebnis blieb auch die Finanzsituation der Gruppe gut – nach höheren Investitionen in Sachanlagen und dem gestiegenen Finanzierungsvolumen der Finanzdienstleistungen erreichte der Free Cashflow – vor dem Kauf der Scania-Beteiligung – 622 Mio Euro. Wie Sie wissen, erwarben wir während der Angebotsfrist für Scania rund 14,9 % der Scania-Aktien. Dabei flossen knapp 1,2 Mrd Euro ab.

Erwähnen möchte ich auch die weitere Dotierung zur Kapitaldeckung der Pensionsverpflichtungen in Höhe von rund 350 Mio Euro. Im Vorjahr hatten wir mit dem Aufbau der Kapitaldeckung begonnen, der Deckungsgrad liegt jetzt über 53 %.

Auch der Kurs Ihrer Aktien hat sich 2006 anhaltend gut entwickelt – mit einer Gesamtrendite von 55 % war MAN deutlich besser als der DAX, der um 22 % zulegte.

Auch langfristig zeigt sich eine positive Bilanz: Während der DAX über 10 Jahre durchschnittlich um 8,6 % pro Jahr stieg, legte die MAN-Stammaktie um gut 17 % jährlich zu.

Aus einem stark gestiegenen Nettogewinn von 925 Mio Euro ergibt sich ein Ergebnis je Aktie von 5,05 Euro nach zuvor 2,75 Euro.

Meine Damen und Herren, damit war 2006 auch für Sie, unsere Aktionäre, ein gutes Jahr und ich freue mich, Ihnen heute im Namen des Aufsichtsrats und des Vorstands vorschlagen zu können, aus dem Ergebnis eine Dividende von 1,50 Euro plus 50 Cent Bonus – zusammen also 2 Euro je Aktie – auszuschütten.

Die Zahl der umlaufenden Aktien ist auch im letzten Jahr unverändert geblieben. Wir haben von der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien keinen Gebrauch gemacht. Die MAN besitzt damit derzeit keine eigenen Aktien.

Da die derzeitige Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien Mitte November 2007 ausläuft, bitten wir Sie auch auf dieser Hauptversammlung wieder, der Erneuerung der Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien für den gesetzlich zulässigen Zeitraum von 18 Monaten ab dieser Hauptversammlung zuzustimmen, um der MAN auch weiterhin diese flexible Handlungsmöglichkeit zu erhalten.

Lassen Sie mich an dieser Stelle auch noch kurz einige weitere wichtige Tagesordnungspunkte dieser Hauptversammlung erläutern:

In Punkt 7 der Tagesordnung schlagen wir vor, den auf der Hauptversammlung am 3. Juni 2005 gefassten Beschluss zur Ermächtigung des Vorstands, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Wandel- bzw. Optionsschuldverschreibungen auszugeben, zu ergänzen und die Satzung entsprechend anzupassen.

Mit dieser Ergänzung soll klargestellt werden, dass die Ermächtigung vom 3. Juni 2005 auch die Möglichkeit beinhaltet, in den Anleihebedingungen der Wandel- bzw. Optionsschuldverschreibungen eine Wandlungspflicht vorzusehen. Diese Gestaltung entspricht der gängigen Praxis am Kapitalmarkt. Der Gesellschaft wird damit die Möglichkeit eingeräumt, Fremdkapital zu beschaffen, das bereits eigenkapitalähnlichen Charakter hat, was z.B. für ein externes Rating vorteilhaft ist.

In Punkt 9 der Tagesordnung bitten wir Sie um Ihre Zustimmung zu einem Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag zwischen der MAN AG als der herrschenden Gesellschaft und ihrer 100%igen Tochter, der MAN Versicherungsvermittlung GmbH, der am 1. März 2007 abgeschlossen wurde.

Mit diesem Unternehmensvertrag soll die MAN Versicherungsvermittlung GmbH in den Vertragskonzerns eingebunden und ihre Leitung der MAN AG unterstellt werden. Damit wird die steuerliche Organschaft mit der Gesellschaft mit Wirkung ab dem 1. Januar 2007 hergestellt.

3. Strategie

3.1. Neue Ziele

Ungeachtet der erfreulichen Konjunktur auf unseren Märkten setzten wir die vielfältigen geplanten Maßnahmen zur Kostensenkung und zur Steigerung der Effizienz in den Bereichen fort. Alles in allem hat die MAN Gruppe heute ein höheres Niveau der Ertragskraft erreicht. Wir orientieren uns aber an den Besten am Markt und hierzu müssen wir diesen Kurs weiter verfolgen.

Der Vorstand hat deshalb neue Renditeziele für 2010 festgelegt: Im Durchschnitt eines Konjunkturzyklus streben wir jetzt eine Umsatzrendite ROS von 8,5 % an – kombiniert mit einem weiterhin hohen Wachstum.

Das bedeutet, dass im Konjunkturoberhoch ein zweistelliger Wert erreicht werden muss. Nach unserer Planung müssen wir, um diese neue Marke zu erreichen, in der Gruppe in den nächsten Jahren strukturelle Verbesserungen von 250 Mio Euro umsetzen.

Für die Kapitalrendite ROCE der Gruppe haben wir die Zielmarke von 22 % als Untergrenze festgelegt.

Die ROS-Zielgröße 8,5 % gilt für alle vier Bereiche und sie soll als Durchschnittswert bis 2010 erreicht werden.

Gleichzeitig haben wir auch die wesentlichen Maßnahmen definiert, die zur verbesserten Ertragslage führen sollen.

Bei den Nutzfahrzeugen sind wesentliche Punkte das verstärkte Wachstum z.B. in Osteuropa sowie die Verbesserung und der Ausbau unseres Vertriebs und der Servicenetze. Wir müssen das Busgeschäft erheblich rentabler machen – und nicht zuletzt müssen wir Effizienzsteigerungen im Bereich leichte / mittlere Reihe erreichen. Hierfür ist die Umstellung aller Lkw- Programme auf das modulare Truckkonzept eine wichtige Grundlage.

Wir verringern auch weiter die Fertigungstiefe: zum Beispiel indem wir das Werk Gustavsburg, wo Pressteile gefertigt werden, in eine Partnerschaft mit dem Autozulieferer Hörmann Gruppe einbringen. Das Werk mit seiner hochqualifizierten Mannschaft kann dadurch langfristig die notwendige Auslastung sichern, indem es leichter als bisher Aufträge auch am externen Markt erhalten kann.

Für MAN Diesel hat die Integration und Optimierung der Produktionsstrukturen Vorrang. Gleichzeitig wollen wir uns stärker auf Schlüsselkomponenten und Kernkompetenzen konzentrieren, sowie das profitable Servicegeschäft weltweit konsequent ausbauen.

Auch im schnell wachsenden Bereich Turbomaschinen setzen wir auf den Ausbau des Servicegeschäfts und auf weitere Verbesserungen der internen Prozesse und Kostenmaßnahmen.

Die Industriedienstleistungen sind in ihren Geschäftsfeldern stärker fokussiert worden und haben die zweithöchste Umsatzrendite in der Gruppe erreicht. Zur Konsolidierung und weiteren Stärkung der Ertragskraft soll auch hier die Struktur weiter optimiert und margenschwache Aktivitäten verbessert werden.

Insgesamt meine ich, dass wir uns ehrgeizige Ziele für die Gruppe und jeden Bereich gesetzt haben – dass diese aber auch realistisch sind angesichts dessen, was wir bis jetzt erreicht haben.

3.2. Starke Konzernstruktur

Meine Damen und Herren, ein Erfolgsfaktor für die gute Geschäftsentwicklung 2006 war die Fokussierung der MAN Gruppe auf die Wachstumsmärkte für Transport, Antrieb und Energie – kurz: »Transport-Related Engineering«. Dazu zählten die Veräußerungen von MAN Roland Druckmaschinen und MAN TAKRAF, sowie die geplante Abgabe des Stahlhandels der Industriedienstleistungen. Zusammen mit den Veräußerungen von 2005 hat MAN damit Nichtkerngeschäfte mit einem Umsatzvolumen von 3,6 Mrd Euro aufgegeben und die Ertragskraft gestärkt.

MAN konzentriert sich nun auf Nutzfahrzeuge, Dieselmotoren und Turbomaschinen sowie die Industriedienstleistungen. Wir haben damit eine leistungsfähige und nachhaltig führende Struktur geschaffen und eine starke Basis für weiteres profitables Wachstum.

3.3. Konsolidierung im Lkw-Markt

Meine Damen und Herren, eine wichtig strategische Frage, die uns seit einiger Zeit verstärkt beschäftigt, ist die Entwicklung der Nutzfahrzeug-Märkte weltweit. Die bislang national geprägten Lkw-Märkte wachsen zusammen, die Kunden werden größer und internationaler. Das bedeutet für die Hersteller mehr Wettbewerb und höhere Anforderungen an die Vertriebs- und Servicestrukturen. Gleichzeitig steigen auch wegen der wachsenden Anforderungen zum Schutz der Umwelt die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Die Expansion in neue Märkte erfordert auch höhere Investitionen für die lokale Präsenz und Anpassungen der Fahrzeuge. Von daher wird Größe für die Lkw-Hersteller immer wichtiger.

MAN gehört in Europa zu den drei größten Herstellern und ist in der Lage, aus eigener Kraft diese Position zu stärken und zu wachsen. Doch es ist sinnvoll, diesen Prozess durch die Bündelung von Kompetenzen und Ressourcen zu beschleunigen, um global schneller vorwärts zu kommen.

Wir haben deshalb im September 2006 die Initiative ergriffen, um mit unserem schwedischen Wettbewerber Scania zusammen in eine neue Größenordnung vorzustoßen. Unser Ziel war, durch die Kombination von zwei starken Marken mit

einer gemeinsamen, effizienten Führungsstruktur einen schlagkräftigen European Champion zu schaffen.

Aufsichtsrat und Vorstand hatten deshalb beschlossen, den Scania-Aktionären ein Angebot für die Übernahme von mindestens 90 % aller Scania-Aktien zu unterbreiten.

Der angestrebte Zusammenschluss wurde im Dezember von der EU-Kommission ohne Einschränkungen genehmigt, auch die Finanzierung war gesichert. Zudem fand die industrielle Logik unseres Vorschlags eine breite Zustimmung.

Es gelang uns aber dennoch nicht, die Scania-Großaktionäre von unserem Angebot und unserem Zeitplan zu überzeugen. Als klar war, dass die Angebotskonditionen nicht erreicht werden, beendeten wir die Angebotsfrist vorzeitig Mitte Januar.

Der Ausgang dieses Prozesses hat zwei Seiten: Zum einen sind wir mit unserem Angebot, mit unserem konkreten Vorgehen, gescheitert. Zum anderen gibt es ein breites Verständnis für unser industrielles Konzept. Wir sind zudem jetzt neben VW und Investor Großaktionär bei Scania.

Vor uns steht nunmehr die gemeinsame Suche nach einem neuen Weg zur Kombination von Scania, dem Lkw-Geschäft von VW und MAN auf gleicher Augenhöhe, in der jede Marke ihre eigene Identität behält. Unsere Vorstellung ist weiter, einen börsennotierten „European Champion“ zu schaffen, der bessere finanzielle und technologische Voraussetzungen hat, in eine globale Dimension zu wachsen.

Einer der beiden Scania-Großaktionäre, die Volkswagen AG, ist mittlerweile auch unser Großaktionär. Die Volkswagen-Führung hat mehrfach das strategische Interesse am Nutzfahrzeug-Geschäft betont. Wir sehen in VW einen langfristig stabilen strategischen Anteilseigner und ich glaube, dass wir in dieser Konstellation gute Voraussetzungen für eine einvernehmliche Lösung haben, in der alle MAN-Stakeholder gewinnen – und damit natürlich auch Sie, unsere Aktionäre.

3.4. Ausbau aller Bereiche

Meine Damen und Herren, unabhängig von den genannten Bemühungen arbeiten wir intensiv daran, alle unsere Bereiche organisch und strukturell weiter zu stärken und das Wachstum zu forcieren. Denn alle Bereiche haben das Potenzial, nachhaltig zunehmende Beiträge zum Konzernergebnis beizutragen.

Hier einige Eckpunkte:

Der Bereich Nutzfahrzeuge soll im Jahre 2010 mindestens 110 000 Fahrzeuge verkaufen – 100 000 Lkw und 10 000 Busse.

Für die Dieselmotoren haben wir uns eine Zahl von 500 Einheiten vorgenommen. Hierbei zählen wir die weitgehend in den eigenen Werken gefertigten Viertaktmotoren, während die weltweit dominierenden MAN-Zweitakt-Schiffsdiesel nach unseren Lizenzen bei Partnerunternehmen gebaut werden.

Für MAN TURBO haben wir uns für 2010 ein Umsatzziel von 1,5 Mrd Euro gesetzt. Dieser Bereich wird 2007 erstmals die Milliardenschwelle im Umsatz überschreiten.

Auch die Industriedienstleistungen sollen kräftig zulegen: Ausgehend von den 1,4 Mrd Euro 2005 soll 2010 die 2-Milliarden-Marke erreicht werden.

Alles in allem bedeutet dies ein durchschnittliches Wachstum der MAN Gruppe im betrachteten Zeitraum von 2005 bis 2010 von 10 %.

Um dieses Ziel erreichen zu können, haben wir eine Reihe von Projekten in Gang gesetzt, die unsere Präsenz auf wichtigen Wachstumsmärkten stärken:

2006 haben wir mit dem Bau des neuen Lkw-Montagewerks in Polen begonnen. Das Werk Krakau wird in diesem Jahr die Produktion aufnehmen. Dort werden wir mittelfristig pro Jahr 15 000 schwere Lkw für die Wachstumsregionen Osteuropa, Russland und den mittleren Osten produzieren.

MAN FORCE TRUCKS, unser Gemeinschaftsunternehmen in Indien, an dem MAN mit 30 % beteiligt ist, hat bereits mit der Produktion von schweren Lkw, die für die Märkte dieser Region optimiert sind, begonnen. Die geplante Endkapazität ist 24 000 Fahrzeuge im Jahr.

Ebenfalls in Indien hat MAN Diesel ein Konstruktionsbüro aufgebaut, mit dem nun im Verbund mit Augsburg und Kopenhagen rund um die Uhr Entwicklungsarbeiten geleistet werden.

Zusammen mit MAN Ferrostaal hat MAN Nutzfahrzeuge in Mexiko eine Bus-Montage und eine Vertriebsorganisation aufgebaut.

MAN TURBO ist dabei, in China ein Produktionswerk zu errichten. China hat sich für unser Turbomaschinen-Geschäft mittlerweile zum größten Einzelmarkt entwickelt. Turbomaschinen ist unser am schnellsten wachsender Bereich. Er hat die kritische Größe erreicht und liefert wachsende Beiträge zur Weiterentwicklung des Konzerns.

In Dubai und in Beijing werden wir in Kürze „MAN Houses“ eröffnen, und damit einen starken, repräsentativen Auftritt der MAN Gruppe schaffen. Dieses Konzept – meist unter Führung der MAN Ferrostaal – werden wir künftig in weiteren Regionen der Welt einführen.

3.5. Industrial Governance

Ein wichtiger Erfolgsfaktor für unser Unternehmen ist die weitere konsequente Umsetzung des Führungssystems Industrial Governance. Wir haben im Rahmen des Konzepts mittlerweile einen Strategieprozess etabliert, in dem jedes Jahr die strategischen Ziele und Maßnahmen diskutiert und festgelegt werden. Für die Top-Führungskräfte haben wir Management Audits durchgeführt, mit der Konsequenz, dass der Prozess der Job-Rotation intensiver wurde und wir unsere Führungsteams gestärkt haben.

Wir haben auch ein neues kapitalgedecktes Pensionssystem geschaffen – und wir haben mit einer neuen Regelung für die variablen Bezüge der Führungskräfte die richtigen Anreize gesetzt, um die persönliche Performance an Hand vereinbarter Ziele sowie die Erreichung höherer Renditewerte zu fördern.

Weiterhin wurde das Controlling-System grundlegend modernisiert und ist heute wesentlich effizienter.

3.6. Nachhaltigkeit

Meine Damen und Herren, die MAN Gruppe wird im kommenden Jahr 250 Jahre alt. Und der Name MAN hat seit langem einen guten Klang. Das ist an sich schon ein Beweis dafür, dass das Unternehmen immer mit dem Ziel eines nachhaltigen, langfristigen Erfolgs im Sinne aller Stakeholder geführt wurde – andernfalls wären wir heute nicht hier.

Nachhaltigkeit hat drei Elemente: Ökonomie, Ökologie und die soziale, gesellschaftliche Verantwortung.

Unsere ökonomische Verantwortung basiert darauf, Wachstumschancen auszuloten und angemessene Ergebnisse zu erwirtschaften, also profitables Wachstum.

Wir müssen zuverlässige und innovative Produkte anbieten, die wir in einer leistungsfähigen und effizienten Organisation produzieren und vertreiben. Das bedeutet, dass wir auch Wert für alle unsere Stakeholder schaffen können.

Gleichzeitig ist aber wirtschaftlicher Erfolg auf Dauer nicht möglich, wenn wir nicht die anderen Elemente der Nachhaltigkeit berücksichtigen. Die wiederholte Aufnahme der MAN-Aktie in den Dow Jones Sustainability Index ist ein Zeichen, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Umwelt

Meine Damen und Herren, mit der Klimadebatte ist die Umwelt wieder stärker ins Blickfeld gerückt. Für uns ist das nichts Neues oder Überraschendes. Das Streben nach dem Schutz der Umwelt, nach ökologisch verträglichen Produkten, deckt sich bei MAN weitgehend mit dem Anspruch unserer Kunden bezüglich ihrer Wirtschaftlichkeit.

Das gilt ganz besonders im Hinblick auf die CO₂-Emissionen, die eine besondere Rolle in der aktuellen Diskussion spielen. Ein großer Teil unserer Aufwendungen geht schon immer in die technische Entwicklung, die Produkte sparsamer, effizienter und umweltfreundlicher zu machen.

Im Nutzfahrzeugbereich haben wir mit der Common-Rail-Motorenplattform D-20 eine Basis geschaffen, mit der wir über Euro4 und Euro5 hinaus auch künftige Emissionsstandards erreichen können. Sie ist auch die Plattform für die Motoren unseres amerikanischen Kooperationspartners Navistar, mit denen wir die strenge US-Norm erreicht haben.

Je nach Kundenwunsch und Einsatzart bieten wir bei den Lkw die innermotorische, so genannte AGR-Technik, die ohne Zusatztanks auskommt, oder die gängige SCR-Nachbehandlungslösung mit dem Zusatzstoff Adblue.

Für die MAN Gruppe bietet die Klimaproblematik übrigens große Chancen. Wir sehen uns mit unseren bisherigen Entwicklungen und unserer Innovationskraft bestens gerüstet für die Anforderungen, die auf uns zukommen.

Im Nutzfahrzeugbereich entwickeln wir zum Beispiel die Hybridantriebe, um den Kraftstoffverbrauch von Fahrzeugen vor allem im Stop-and-go des Stadtverkehrs deutlich zu senken. Die breite Anwendung des Hybridantriebs im Stadtverkehr wäre ein wichtiger Beitrag zur Senkung des CO₂-Ausstoßes im Verkehr.

Wir haben in einem 12-monatigen Einsatz eines Stadtbusses mit dem von uns entwickelten Hybridantrieb Kraftstoffeinsparungen zwischen 20 und 25 % nachgewiesen – im Vergleich zum besten Dieselantrieb. Inzwischen haben wir die Technik weiter entwickelt und in einen neuen Bus eingebaut. Dieser wird heute hier – vor diesem Gebäude am Eingang – zum ersten Mal der Öffentlichkeit vorgestellt. Wir arbeiten weiter an dieser Technologie und werden sie zur Serienreife führen.

MAN verfügt mit seinen Turbomaschinen und Chemiereaktoren über Kernkomponenten der Technik zur Herstellung von synthetischem Dieselmotorkraftstoff, z.B. aus Erdgas oder Biomasse. Dieser Prozess wird GTL – Gas to Liquid bzw. BTL – Biomass to Liquid – genannt. Wir sehen BTL als einen bedeutenden Weg zu einem CO₂-neutralen Kraftstoff aus erneuerbaren Quellen. Für ihre Herstellung können fast alle Arten von Biomasse genutzt werden und sie liefern wesentlich größere Erträge je Hektar Anbaufläche als heutige Biokraftstoffe.

Für die größte GTL-Anlage weltweit, die zurzeit in Katar gebaut wird, liefert MAN bereits die Turbomaschinen und Reaktoren; die ersten BTL-Reaktoren werden nun an die Firma Choren Industries geliefert. Sie bilden eines der Herzstücke der weltweit ersten großtechnischen BTL-Anlage, die zurzeit in Freiberg (Sachsen) gebaut wird.

Unser Fazit ist: Wir nehmen unsere Verantwortung ernst. Das heißt vor allem, dass wir mit technischer Entwicklung unseren Beitrag leisten, zum Beispiel zur Verringerung der CO₂-Emissionen.

Soziale / gesellschaftliche Verantwortung

Zu unserer sozialen Verantwortung gehört z.B., dass wir attraktive Arbeitsplätze bieten und Nachwuchs fördern, dass wir Diskriminierung und Korruption verhindern.

Lassen Sie mich einige wesentliche Punkte nennen:

- Wir stellen jedes Jahr über 600 Auszubildende ein – vornehmlich in technischen Berufen. Dies ist mehr als unser eigener Bedarf erfordert und bedeutet nach wie vor eine überdurchschnittliche Ausbildungsquote.
- Wir haben das Ziel, den Anteil der weiblichen Mitarbeiter zu erhöhen. Hierzu haben wir Betriebsvereinbarungen zur Chancengleichheit von Frauen und Männern abgeschlossen, wir kümmern uns um Lösungen für die Kinderbetreuung, und wir bemühen uns, Frauen in Führungspositionen zu befördern. Hierbei haben wir schon einen kleinen Schritt geschafft: Im engeren Führungskreis des Konzerns waren 2004 nur zwei Frauen vertreten, 2006 waren es schon sieben – und eine von ihnen ist Vorstandsmitglied bei MAN Nutzfahrzeuge.
- Um die Verbindung zu Hochschulen zu intensivieren und junge Akademiker stärker für MAN zu interessieren, haben wir Partnerschaften mit Universitäten aufgenommen. Mit der TU München wurde zum Beispiel ein neues Stipendien-Programm entwickelt, in dem wir rund 100 Studenten die neuen Studiengebühren bezahlen.
- Wichtig ist auch die Sicherstellung des „richtigen“ Verhaltens im Unternehmen und auf unseren Märkten im Interesse eines fairen Wettbewerbs. Für alle Mitarbeiter der MAN Gruppe gilt deshalb unser Code of Conduct, der Regeln für das konkrete Verhalten nach ethischen und gesetzlichen Standards vorgibt.

Wir haben hierzu eine Compliance-Organisation mit zentralen und dezentralen Ansprechpartnern aufgestellt. Der Vorsitzende des Compliance Boards berichtet direkt an mich.

Um das System noch wirksamer zu machen, haben wir kürzlich auch beschlossen, zwei externe Ombudsmänner zu berufen. Bei ihnen können Verstöße gemeldet werden – sie prüfen diese Hinweise und melden sie weiter, wenn sie ernst zu nehmen sind.

Meine Damen und Herren, Sie können daran erkennen, dass wir das Thema Compliance ernst nehmen, wir wollen auch die Reputation des guten Namens MAN nicht leichtfertig aufs Spiel setzen.

4. Ausblick

Ich komme nun zur aktuellen Geschäftsentwicklung und zum Ausblick.

Die MAN Gruppe ist dynamisch in das laufende Jahr gestartet. Wie wir vor einigen Tagen berichtet haben, konnten wir im ersten Quartal 2007 nahtlos an das erfolgreiche Jahr 2006 anschließen.

Der Auftragseingang legte gegenüber dem 1. Vorjahresquartal um 23 % auf 4,8 Mrd Euro zu, der Umsatz um 15 % auf 3,3 Mrd Euro. Das im Quartal erwirtschaftete operative Ergebnis von 318 Mio Euro lag um 51 % über dem Vorjahreswert. Das bedeutet eine Umsatzrendite von 9,6 %, mehr als zwei Prozentpunkte über dem Vorjahreswert.

Der größte Teil der Verbesserung stammt von der Nutzfahrzeuge Gruppe, wo wir im Lkw-Geschäft eine Umsatzrendite von rund 10 % erreicht haben. Mittlerweile liegen die Zahlen von April vor, die diese Entwicklung bestätigen.

Im Gesamtjahr 2007 rechnen wir mit einem stabilen Auftragseingang auf hohem Niveau.

Beim Umsatz werden wir um rund 10 % zulegen.

Wir erwarten, dass das operative Ergebnis erneut überproportional zum Umsatzwachstum steigt. Das heißt, dass die Umsatzrendite ROS auf dem Niveau des ersten Quartals liegen wird.

Meine Damen und Herren, damit steuert MAN im 249. Jahr seiner Geschichte erneut ein Rekordjahr an. 2008 feiern wir das 250-jährige Bestehen der MAN Gruppe, die einmal als St. Antony Hütte in Oberhausen gestartet war. MAN hat eine bewegte Geschichte hinter sich mit vielen Höhen und Tiefen und vor allem einem gewaltigen Wandel von der Eisenhütte zu einem führenden Maschinen- und Fahrzeugbauer – eine erfolgreiche Geschichte, die wir fortsetzen wollen.

Meine Damen und Herren, MAN ist auf einem guten Weg. Das Unternehmen ist gesund und wächst.

Sie können sicher sein, dass wir weiter konsequent für eine erfolgreiche Zukunft der MAN Gruppe arbeiten – im Interesse unserer Kunden, unserer Aktionäre, unserer Mitarbeiter und der der Gesellschaft.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

MAN Aktiengesellschaft
Der Vorstand

Sie finden die Rede von Herrn Samuelsson anlässlich unserer Hauptversammlung im Internet www.man.de

Die **MAN Gruppe** ist eines der führenden Fahrzeug-, Motoren- und Maschinenbauunternehmen in Europa mit jährlich rund 13 Mrd € Umsatz. MAN ist Anbieter von Lkw, Bussen, Dieselmotoren, Turbomaschinen sowie Industriedienstleistungen und beschäftigt weltweit rund 50 000 Mitarbeiter. Die MAN-Unternehmensbereiche halten führende Positionen auf ihren Märkten. Die MAN AG, München, ist Mitglied im Deutschen Aktienindex DAX der 30 führenden deutschen Aktiengesellschaften.