

- Es gilt das gesprochene Wort -

Welt im Wandel

Statement

von Dr. Nicola Leibinger-Kammüller
Vorsitzende der Geschäftsleitung
TRUMPF GmbH + Co. KG, Ditzingen

Bilanzpressekonferenz 2020

Ditzingen, 14. Oktober 2020

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie recht herzlich zu unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz. Wir freuen uns sehr, Sie heute hier in Ditzingen zu sehen. Denn das persönliche Zusammenkommen ist in diesen Wochen alles andere als selbstverständlich. Und gerade deshalb vielleicht auch ein Statement.

I.

Ich präsentiere Ihnen heute die Zahlen eines Geschäftsjahrs, das in negativer Hinsicht auch in die Geschichte unseres Unternehmens eingehen wird. Ich beginne dabei vor dem Hintergrund der populären Johns-Hopkins-Grafik mit jenen Zahlen, die uns zwischen März und Juni am intensivsten beschäftigt haben – mindestens so intensiv wie unser Umsatz und Auftragseingang: die „Corona-Bilanz“ von TRUMPF.

Zunächst ist mir dabei wichtig zu sagen, dass wir glücklich darüber sein können, dass die Ausbreitung von Corona bei TRUMPF auch in den besonders gravierenden Wochen im März alles in allem sehr überschaubar war.

So gab es in der Zeit bis zum 30.6.2020 bei TRUMPF gruppenweit 70 positive Corona-Fälle und 843 Personen in Quarantäne. In Ditzingen waren es im selben Zeitraum 26 Ansteckungen und 158 Quarantänefälle – und dabei, was das Wichtigste ist: keinen schweren Krankheitsfall oder noch Schlimmeres. Sie sehen diese Zahlen hinter mir in der Grafik.

Aktuell haben wir in der TRUMPF Gruppe 17 aktive Corona-Fälle und 77 Personen in Quarantäne. Davon sind 8 Personen in „technischer Quarantäne“ – also ohne Symptome. Es handelt sich hier um Servicetechniker, die von einem Auslandseinsatz zurückgekehrt sind und nun zuhause sitzen.

Dieses Thema war – vielleicht kommen wir in der Fragerunde darauf zu sprechen – rückblickend eine der größten logistischen Herausforderungen für uns. Denn TRUMPF hat rund 50.000 Maschinen weltweit bei Kunden im Einsatz.

Über Monate war es nicht oder nur unter großen Anstrengungen möglich, Servicetechniker innerhalb Europas oder nach Asien beziehungsweise Nordamerika zu entsenden, da sie in der Regel bei Ein- und Ausreise jeweils zwei Wochen in Quarantäne mussten. Wenn sie denn überhaupt reisen konnten.

Man könnte auch sagen: Gerade das serviceintensive Geschäft von TRUMPF über Ländergrenzen hinweg war von Corona besonders betroffen. Unsere Mitarbeiter im Service haben so viele Tage und Nächte wie noch nie in Hotelzimmern verbracht – meistens unfreiwillig und alles andere als luxuriös.

Dass wir hier in Ditzingen so gut wie keine positiven Corona-Fälle hatten, war neben den besonderen Vorsichtsmaßnahmen auch unserer Corona-Governance geschuldet, die ich rückblickend als absolut vorbildlich bezeichnen möchte.

Zu erwähnen ist hierbei nicht nur die sofortige Einrichtung eines zentralen Krisenstabes, der lokale Krisenstäbe koordinierte und jeden einzelnen Fall zurückverfolgte. Vor allem aber hat das Gesundheitszentrum von TRUMPF von Beginn an sehr konsequent und breit auf Corona getestet – und zwar auch prophylaktisch bei Verdachtsfällen, auch ohne erkennbare Symptome.

Die Idee hinter den frühen Testungen war ebenso der Fürsorge für unser Personal wie der Überzeugung geschuldet, dass es weitergehen muss. So waren wir von Anfang an bemüht, den besonderen Spagat hinzubekom-

men, beiden Aspekten gerecht zu werden: umfassenden Gesundheitsschutz auf der einen Seite zu gewährleisten, aber auch das wirtschaftliche Wohl der Firma und unserer Geschäftspartner auf der anderen Seite zu garantieren.

Deswegen gab es bei TRUMPF auch in den besonders heiklen Wochen im März und April nie einen „echten Lockdown“, sondern wir haben Teile der Produktion, Services und Zentralfunktionen weiterarbeiten lassen unter höchstmöglichen Sicherheitsvorkehrungen.

Insgesamt befanden sich in den besonders kritischen Wochen 60 Prozent der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hier am Standort im Homeoffice.

Auch TRUMPF nutzt seit dieser Zeit das Instrument der Kurzarbeit. Die Kurzarbeitsquote lag zwischen März und Juni 2020 bei durchschnittlich 30 Prozent, mittlerweile liegt sie wieder darunter, nämlich bei 27 Prozent.

Hierbei ist zu differenzieren: Während so gut wie alle Zentralfunktionen und Teile der Produktion der Geschäftsbereiche Werkzeugmaschinen und Lasertechnik kurzarbeiteten, gab es im Geschäftsfeld EUV in Ditzingen sowie der zur Lasertechnik zählenden Elektronik in Freiburg defacto hingegen keine Kurzarbeit. Hier wurde bei voller Auslastung weitergearbeitet. Natürlich unter erhöhten Sicherheitsvorkehrungen.

Rückblickend war dieser Schritt richtig. Denn nur so war es uns möglich, weiter Umsatz in den gut gehenden Geschäftsbereichen zu generieren und unsere Wertschöpfungsketten zu schützen.

Dennoch, und damit komme ich nun zu den Geschäftszahlen, ist es uns nicht gelungen, uns dem allgemeinen Trend eines konjunkturellen Rückgangs entgegenstemmen zu können, den wir bereits seit zwei Jahren beobachten. Wenngleich die Folgen von Corona und Konjunkturkrise bei uns

deutlich schwächer waren als in anderen Unternehmen des Maschinenbaus.

II.

Ich sagte es gerade: Nach einem herausragenden Geschäftsjahr 2017/18, das für TRUMPF historisch das beste überhaupt war, haben wir die Auswirkungen einer nachlassenden Weltkonjunktur ab Oktober 2018 zu spüren bekommen. In der Folgezeit blieb der Umsatz zwar noch stark. Grund dafür war aber vor allem der noch sehr gute Auftragsbestand.

Blicken wir nun konkret auf den Umsatz der TRUMPF Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr, das am 30. Juni 2020 endete:

Dieser sank gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr auf knapp 3,5 Milliarden Euro. Dies entspricht -7,8 Prozent beim Umsatz. Hierbei profitierten wir wie erwähnt zunächst von unserem hohen Auftragsbestand, so dass der Umsatz um 210 Millionen Euro über dem Auftragseingang lag.

Den Auftragseingang sehen Sie nun hinter mir: Er sank wie erwähnt stärker als der Umsatz, und zwar um -10,9 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro. Im Geschäftsjahr 2017/18 waren es noch 3,8 Milliarden Euro gewesen. Wir sprechen also über einen Rückgang von einer halben Milliarde Euro binnen nur zwei Jahren bei den Neuaufträgen. Eine Zahl, die uns bereits vor Corona zu entschlossenem Handeln hinsichtlich des Kostenmanagements veranlasst hat.

III.

Kommen wir jetzt zu einer Betrachtung unserer Geschäftsbereiche und Geschäftsfelder:

Der Umsatz unseres größten Geschäftsbereichs Werkzeugmaschinen ging deutlich um -11,3 Prozent zurück auf 2,1 Milliarden Euro. Die Rückgänge betrafen dabei alle Märkte gleichermaßen, wir sahen hier also keine regionalen „Hotspots“.

Ganz allgemein kann man zu den Ursachen sagen, dass der Maschinenbau-Zyklus 2018 auf einem Höhepunkt war und die Nachfrage erwartungsgemäß bei den Werkzeugmaschinen seither gesunken ist. Zudem gab es ausgehend von China zweifellos einen Corona-Impact.

Dennoch traf uns der Rückgang in unserem wichtigsten Einzelmarkt Deutschland besonders stark, was wir neben dem erwähnten zyklischen Geschäft bei den Werkzeugmaschinen durchaus als eine Folge des Strukturwandels im Automobilbereich interpretieren. Und doch sind wir deutlich schwächer zurückgefallen als etwa die zerspanende Industrie, weil wir im Werkzeugmaschinenbereich viel weniger von der Automobilindustrie abhängig sind.

Ich möchte es sogar umdrehen und sagen, dass sich für TRUMPF derzeit Chancen durch den Technologiewandel ergeben, weil die Elektromobilität von der flexiblen Blechbearbeitung profitiert. Es sind in der jetzigen Phase der Entwicklungen nämlich kleinere Stückmengen an E-Autos in der Produktion und nicht die Hunderttausender-Stückzahlen wie bei den konventionellen Motoren.

Gerade weil die E-Mobilität derzeit mit kleineren Stückzahlen arbeitet und noch viele Änderungen in der Konstruktion zum Beispiel der Batterie-Gehäuse mit sich bringt, ist die flexible Blechbearbeitung etwa gegenüber den großen Pressen eindeutig im Vorteil.

Wir liefern TRUMPF Werkzeugmaschinen, etwa Rohrschneidemaschinen, zugleich in ganz neue Bereiche, die derzeit bedingt durch Corona und Homeoffice hohe Umsätze erzielen. Zu nennen ist hier zum einen die Logistik, weil der Trend zum digitalen Shopping die Anforderungen an Lager

erhöht. Aber zum anderen finden auch Home-Fitnessgeräte, E-Bikes, Büromöbel und eben alles fürs Homeoffice sehr guten Absatz.

In Summe kann man konstatieren, dass der Auftragseingang im Maschinenbau insgesamt um rund 30 Prozent gesunken ist. Genannte Trends halfen TRUMPF, dass wir lediglich um 11 Prozent gesunken sind trotz Corona, Weltkonjunktur und Handelsstreitigkeiten. Das lässt uns einigermaßen optimistisch auf die nächsten Monate schauen; ich sage dazu am Ende beim Ausblick noch etwas.

Der Geschäftsbereich Lasertechnik erzielte mit 1,2 Milliarden Euro einen um -13 Prozent schwächeren Umsatz als im Vorjahr.

Wir führen dieses zum einen auf die zahlenmäßig stärker gewordene chinesische Konkurrenz im Laser-Bereich zurück, was zu weniger Marktanteilen für unsere Hightech-Laser insbesondere durch günstigere „Good enough“-Produkte führte.

Aber: Wir haben unsere Strategie darauf angepasst und wollen nun noch konsequenter den sogenannten High-Volume-Markt angehen, also jenen Markt, der durch hohe Stückzahlen bei geringen Einzelpreisen charakterisiert ist. Deshalb haben wir auch eine entsprechende Organisation eigens dafür bei TRUMPF gegründet.

Zum anderen schlug sich der Strukturwandel in der Automobilindustrie in den rückläufigen Absatzzahlen vor allem in unserem Heimatmarkt Deutschland nieder, in dem es eine gewachsene Verbindung der Lasertechnik zur Automobilindustrie gibt. Die rückläufigen Zulassungen von PKW mit Verbrennungsmotor, aber auch die Rückstellungen der Firmen selbst mit Blick auf mögliche Strafzahlungen, führten hier zu weniger Umsatz.

Und doch sind wir wie im Werkzeugmaschinenbereich optimistisch, im Zuge der Elektromobilität zunehmend Umsatzanteile generieren zu kön-

nen und diese Antriebstechnologie – etwa beim Schweißen der Batteriezellen – voll für TRUMPF zu nutzen! Herr Schmitz kann dazu später in der Fragerunde noch einiges sagen...

Auch wenn wir also ein Minus sehen, sind wir nicht allzu pessimistisch, was die Analyse angeht. Denn angesichts der Schwere der Pandemie gerade im wichtigsten Lasermarkt China, angesichts des aggressiven Preiskampfs einiger Konkurrenten und der Handelsstreitigkeiten zwischen China und USA, konnten wir uns einigermaßen gut behaupten.

Neben den beiden großen Geschäftsbereichen Werkzeugmaschinen und Lasertechnik weisen wir für das abgelaufene Geschäftsjahr auch einzelne Geschäftsfelder gesondert aus. Beziehungsweise dokumentieren, wenn Teilbereiche – in diesem Fall der Lasertechnik – ganz hervorragend gelaufen sind.

Die Rede ist hier zunächst von der in Freiburg und Warschau ansässigen Elektronik, die zweistellig auf einen Umsatz von 230 Millionen Euro wuchs, was einem Plus zum Vorjahr von 15,0 Prozent entspricht.

Gründe hierfür waren das stark anziehende Solargeschäft in China, für das wir Komponenten liefern. Vor allem aber konnte TRUMPF Marktanteile in Halbleiterbereichen in den USA und Japan gewinnen – getrieben durch Anwendungen im „Internet der Dinge“ und Big Data Managements. Zudem wuchs die Elektronik um mehr als 50 Prozent bei Displays, getrieben von 5G und Smartphone-bedingten Anwendungen.

Zudem möchte ich das getrennt berichtende, technisch aber auch Lasertechnik umfassende Geschäftsfeld EUV erwähnen. Hier konnten wir den Umsatz von 388 Millionen Euro im Vorjahr erneut steigern, und zwar um fast +19 Prozent auf 460 Millionen Euro. Damit hat EUV im abgelaufenen Geschäftsjahr wiederum einen nennenswerten Anteil zum Gruppenumsatz beigesteuert – fast so viel wie die gesamte US-amerikanische Tochter von TRUMPF.

EUV hat lange gebraucht, bis die Marktreife erreicht wurde. Heute profitieren wir enorm davon, dass wir seinerzeit einen langen Atem hatten. Und auch wenn es bekanntlich Unglück bringen kann, zu früh über die Dinge zu sprechen:

Es erfüllt uns mit Freude, dass ZEISS, Fraunhofer und TRUMPF mit EUV aktuell für den Deutschen Zukunftspreis nominiert sind. Auch industriepolitisch ist dies ein wichtiges Signal, dass Europa im Rennen um die Halbleiterproduktion insbesondere gegenüber Asien ein Wörtchen mitzureden hat!

IV.

Kommen wir nach den Geschäftsfeldern nun zum Umsatz nach Regionen. Und hier ist das Bild ein vertrautes, was die vorderen Plätze anbelangt:

- In unserem stärksten Einzelmarkt, Deutschland, sank der Umsatz nach 721 Millionen im Vorjahr auf 612 Millionen Euro, was einem Minus von 15 Prozent entspricht. Maßgeblich – ich sagte es bereits – sehen wir hierfür die erwähnten Rückgänge im Automobilgeschäft an.
- Die Märkte in Europa entwickelten sich für TRUMPF unterschiedlich. Ein großer Wachstumstreiber war der Umsatz des Geschäftsfelds EUV mit unserem Kunden ASML in den Niederlanden. Mit rund 480 Millionen Euro waren die Niederlande dadurch der drittstärkste TRUMPF Markt nach Deutschland und den USA.
- Die Umsätze in den übrigen europäischen Märkten waren hingegen rückläufig oder stagnierten. Und zwar in Osteuropa genauso wie in westeuropäischen Ländern wie Frankreich, Italien oder Spanien.

Betrachten wir im Folgenden den amerikanischen Kontinent. Hier entwickelte sich der Markt nach dem Wachstum der Vorjahre ebenfalls schwächer:

- In unserem zweitgrößten Einzelmarkt, den USA, verbuchten wir einen Rückgang um -10 Prozent auf 490 Millionen Euro. Auch die Steuerreform der US-Regierung und das selbstbewusste Auftreten im Handelsstreit mit China – also die Stärkung der lokalen Supply Chains, die viele unserer Kunden positiv bewerten – konnten dies nicht verhindern.
- Eine zentrale Rolle spielte auch hier der Maschinenbauzyklus. So sahen wir in Amerika bereits vor Corona einen Rückgang, zumal das vorangegangene Geschäftsjahr auch noch ein Rekordjahr war, während sich die Krisensymptome in ost-westliche Richtung in Europa längst zeigten.
- Natürlich spielte auch Corona für den Rückgang des US-Geschäfts eine Rolle, wenn man sich vor Augen führt, wie sich die Arbeits- und Sozialgesetzgebung in den USA von der etwa in Deutschland unterscheidet, was Kurzarbeitergeld etc. anbelangt. Viele unserer Kunden haben für zwei bis sechs Wochen ihre Produktion im Frühjahr schlichtweg zugemacht – mit hoher Ungewissheit, wie es weitergeht. In dieser Zeit wurde – menschlich nur zu verständlich – kaum noch investiert.
- Kanada, dies noch ergänzend, entwickelte sich positiver und steigerte den Umsatz um gut 25 Prozent auf 80 Millionen Euro.

Blicken wir nun auf die asiatischen Märkte, die sich wie angedeutet rückläufig entwickelten:

- Insgesamt sank unser Umsatz im asiatisch-pazifischen Raum um -6,4 Prozent auf knapp 800 Millionen Euro. Der Umsatz in unserem größten asiatischen Markt China verzeichnete erneut einen Rückgang und schrumpfte um -16,0 Prozent auf 348 Millionen Euro nach 415 Millionen Euro im Vorjahr.
- Hauptursache dafür war neben den oben angesprochenen Rückgängen im Laser-Geschäft definitiv die Covid-Pandemie zu Beginn des Jahres, die staatlicherseits mit einem restriktiven Regelwerk beantwortet wurde und anders als in Europa defacto keinerlei Wirtschaftsaktivitäten zuließ. Wir konnten zwar zum Ende des Geschäftsjahres eine Erholung feststellen, diese hat jedoch die schwachen Monate der Corona-Zeit in China nicht vollständig kompensiert.
- Auch der wichtige, aber traditionell sehr volatile Maschinenbauproduktmarkt Japan verzeichnete nach dem Wachstum im Vorjahr einen deutlichen Rückgang um -14 Prozent auf 148 Millionen.
- Einzig Südkorea konnte nach einem schwachen Vorjahr mit einem Wachstum durch Großaufträge um +14 Prozent auf 134 Millionen Euro wieder deutliche Zuwächse verbuchen. Es handelt sich dabei um Anwendungen in der Display-Industrie.

Was bedeuten diese Zahlen in den Umsatzanteilen und für unsere Analyse? Sie bestätigen das Motto des diesjährigen Geschäftsberichts „Welt im Wandel“:

- Weil wir in traditionellen Märkten wie unserem Heimatmarkt Deutschland zu kämpfen hatten, sank Deutschlands Umsatzanteil am Gesamtumsatz von TRUMPF nach 19 Prozent im Vorjahr auf 17 Prozent.
- Europa ohne Deutschland trug 40 Prozent zu unserem Umsatz bei.

- Der Anteil des amerikanischen Kontinents stieg leicht auf 19,0 Prozent.
- Trotz der negativen Umsatzentwicklung in China lag der Anteil Asiens am Umsatz mit 22,9 Prozent leicht über dem Vorjahr.

V.

Meine Damen und Herren, nach der regionalen Entwicklung komme ich nun zur wichtigsten Kennziffer, dem operativen Ergebnis vor Zinsen und Steuern, dem EBIT.

Dieses sank im Geschäftsjahr 2019/20 nach 349 Millionen Euro im Vorjahr um 40 Millionen Euro auf nunmehr 309 Millionen Euro.

Angesichts des Verlustes von -300 Millionen Euro beim Umsatz ist dies dennoch eine sehr gute Leistung des Unternehmens. Der Rückgang beim EBIT um -11,5 Prozent ist deshalb insbesondere auf den geringeren Umsatz zurückzuführen.

Kostensenkungen durch unser Koyer-Programm, das Zurückstellen von Investitionen, vor allem aber weitere Effizienzverbesserungen in den Prozessen haben zu diesem Erfolg beigetragen und den Renditerückgang deutlich gebremst.

Mit 8,9 Prozent konnten wir deshalb erneut eine sehr gute EBIT-Rendite nahezu auf Vorjahresniveau erzielen. Im Geschäftsjahr 2018/19 hatte sie mit 9,2 Prozent nur unwesentlich höher gelegen. Das Zurückfahren von Kapazitäten und Sachkosten sowie Effizienzverbesserungen waren hier ausschlaggebend.

Wir haben auf die gesamtwirtschaftlichen Folgen von Corona im Frühjahr 2020 durch weitere Kosteneinsparmaßnahmen wie den Abbau der Urlaubstage und der Arbeitszeitkonten, die anfangs genannte Einführung

von Kurzarbeit reagiert. Dies hat einen zentralen Beitrag zur Stabilisierung des Unternehmens geleistet.

Bei den Personalkosten sind wir dabei nach einem ganz klaren und vor allem objektiven Schema vorgegangen, wie es unser Bündnis für Arbeit dem Grundsatz nach regelt. So haben wir zunächst Leasing- und befristete Verträge deutlich reduziert, die bei TRUMPF von den Gesamtkapazitäten anders als etwa in der Automobilindustrie aber ohnehin nur durchschnittlich 4 Prozent bei den Leasingverträgen und rund 12 Prozent bei den befristeten Verhältnissen ausmachen. Hier in Ditzingen sogar noch weniger.

Zeitgleich haben wir mit dem flächendeckenden „Abschmelzen“ der Überzeit-Konten begonnen. Seit April wurde dann auch Kurzarbeit angeordnet.

In der Konsequenz sind wir nun in der Lage, heute eine mit 8,9 Prozent gute Marge zu verkünden, die es uns auch ermöglicht, Ende des Monats eine Gewinnbeteiligung an die Tarifmitarbeiter beziehungsweise Boni an die Führungskräfte auszubezahlen.

VI.

Damit komme ich zu unseren Investitionen und der Entwicklung der Mitarbeiterzahlen, ich beginne mit den Ausgaben für Forschung und Entwicklung – unsere Investitionen in die Zukunft.

- Die Aufwendungen in FuE sanken in Folge von Corona und durch Koyer um fast 5 Prozent auf 377 Millionen. In Relation zum Umsatz hat sich die FuE-Quote dagegen auf fast 11 Prozent erhöht und befindet sich damit weiter auf einem sehr hohen Niveau und weit über Branchendurchschnitt.
- Die weltweite Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei TRUMPF blieb mit 14.325 nahezu auf Vorjahresniveau; das Delta

weltweit beträgt lediglich rund 160 Stellen, die wir durch natürliche Fluktuation sowie strukturelle Veränderungen innerhalb der Gruppe reduziert haben.

- Von den 14.325 Mitarbeitern waren zum Stichtag 30. Juni 7.437 in Deutschland tätig, also mehr als die Hälfte. Davon 4.353 am Stammsitz in Ditzingen mit Gerlingen. Mehr als ein Drittel der weltweiten TRUMPF Mitarbeiter arbeitet mit anderen Worten hier in Ditzingen. Obwohl sich der Umsatzanteil Deutschlands wie eben gesehen auf nunmehr unter ein Fünftel, exakt 17 Prozent reduziert hat.
- Im Berichtsjahr absolvierten 513 junge Menschen eine Ausbildung bei TRUMPF oder ein Studium an der Dualen Hochschule. Die Ausbildungsquote lag mit 3,6 Prozent trotz Corona sogar noch über dem Vorjahresniveau. TRUMPF nimmt seine sozialpolitische Verantwortung als Familienunternehmen auch hier weiterhin sehr ernst.
- Ich möchte daher die Gelegenheit nutzen, Sie über eine wichtige Personalie zu informieren. Seit 2017 ist Oliver Maassen als Leiter des Personal- und Sozialwesens bei TRUMPF tätig. Am Montag dieser Woche ist er durch den Aufsichts- und Verwaltungsrat von TRUMPF mit Wirkung zum 1.10.2020 zum Gruppengeschäftsführer ernannt worden und übernimmt damit von mir die Aufgabe des Arbeitsdirektors.
- Nicht erst Corona, der Umgang mit Kurzarbeit, Homeoffice und so weiter verdeutlicht die zentrale Bedeutung der HR-Themen für unser Unternehmen. Wir gehen seit den Bündnissen für Arbeit neue Wege, was flexible Arbeitszeitmodelle anbelangt. Insofern trägt diese Ernennung auch der strategischen Ausrichtung von TRUMPF im Personalbereich Rechnung.

VII.

Ich möchte abschließend noch zu den Investitionen im abgelaufenen Geschäftsjahr kommen:

- Im Zuge unseres bereits erwähnten Ergebnisverbesserungsprogramms „Koyer“ haben wir die Investitionen drastisch um ein Drittel auf 194 Millionen Euro zurückgefahren – nach 288 Millionen Euro im Vorjahr. Auf Sachanlagen entfielen dabei 183 Millionen Euro, insbesondere bereits begonnene Bauvorhaben. Der Eine oder die Andere wird später ja vielleicht noch an der Führung durch die Smart Factory teilnehmen...

Zu den Akquisitionen von TRUMPF gibt es Folgendes hinzuzufügen:

- Mit Wirkung zum 1. Juli 2019 haben wir über unsere Tochtergesellschaft INGENERIC die Firma Aixtooling in Aachen übernommen, einen Werkzeughersteller für Präzisionsoptiken.
- Zum 31. Oktober 2019 hat TRUMPF Photonics in den USA zu 100 Prozent die Stellar Industries übernommen, einen Hersteller von metallisierten Keramiken, die unter anderem für die Produktion von Diodenlasern eingesetzt werden.
- Im Dezember 2019 haben wir eine Minderheitsbeteiligung am französischen Lasertechnik-Start-up G L O Photonics erworben. Das Unternehmen entwickelt einen speziellen Lichtleiter, um Laserlicht in der Materialbearbeitung schneller zu machen.
- Im Januar 2020 haben wir die HBH Microwave übernommen. Damit erweitert TRUMPF Hüttinger sein Technologieportfolio um halbleiter-basierte Mikrowellengeneratoren.

Besonders wichtig ist mir, am Ende der Investitionen den Klimaschutz zu erwähnen. Im vergangenen Jahr hatten wir angekündigt, dass TRUMPF bis Ende 2020 weltweit bilanziell CO₂-neutral produzieren werde – durch den Kauf von 100 Prozent Grünstrom bzw. entsprechenden Zertifikaten zur Kompensation verbleibender Emissionen. Dieses Ziel haben wir in diesen Monat bereits erreicht – also vorfristig.

Corona ändert nichts daran, dass wir unsere Investitionen in den Klimaschutz insgesamt verstetigen werden, nicht nur beim Beziehen von Strom. Ziel bleibt es, bis Ende des nächsten Jahres rund 7.000 Tonnen CO₂ einzusparen. Dafür werden insgesamt rund 6 Millionen Euro unter anderem in die Verbesserung der Energieeffizienz investiert.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr floss dabei ungefähr eine halbe Million Euro in Energieeffizienzmaßnahmen. 1.250 Megawattstunden Strom wurden beispielsweise durch Verbesserung unserer Produktions-, Test- oder Gebäudeprozesse erzielt – genau wie die Umrüstung auf LED oder die Klimaoptimierung.

Eine unserer wichtigsten Baumaßnahmen – der Neubau in Hettingen-Langenbühl – befindet sich aktuell im Endausbau und wird im Januar 2021 bezogen. Wir setzen hier Energieeffizienzmaßnahmen in Höhe von 1,1 Millionen Euro um und achten dabei besonders auf ein optimiertes Zusammenspiel zwischen Fertigungsprozessen und Gebäuden, beispielsweise beim Heizen mit Prozesswärme. Allein in Hettingen sparen wir durch diese Maßnahmen rund 600 Tonnen CO₂ ein pro Jahr.

Insgesamt ist es uns wichtig, diesen systemischen Ansatz in den Vordergrund zu stellen. Das heißt, Gebäude, Prozesse, Materialeinsatz und Maschinen immer gesamthaft zu denken. Also nicht allein auf den Grünstrom zu schauen.

Soweit, meine Damen und Herren, zu den Unternehmenskennzahlen des Geschäftsjahres, die Sie im Hintergrund noch einmal auf einen Blick sehen.

Damit komme ich nun wie gewohnt zum Ausblick. Und dieser fällt zwangsläufig verhalten aus, was maßgeblich mit dem weiteren Verlauf der Corona-Pandemie sowie den zunehmenden Handelskonflikten etwa nach den Präsidentschaftswahlen in den USA zusammenhängt.

So müssen wir davon ausgehen, dass sich Auftragseingang und Umsatz über das gesamte Geschäftsjahr betrachtet im Vergleich zum Vorjahr erneut rückläufig entwickeln. Wenngleich es insofern Licht am Ende des Tunnels gibt, da die vergangenen drei Monate, also das erste Quartal des neuen Geschäftsjahrs, über unseren Erwartungen lagen. So wachsen Auftragseingang und Umsatz wieder, allerdings: bereits von einem geringen Niveau kommend.

Wir sehen mit anderen Worten vorsichtige Anzeichen für das Ende der konjunkturellen Talfahrt, wenn auch noch keinen echten Aufschwung. Und wie gesagt: auf ein bereits niedriges Niveau aufsetzend.

Für das laufende Geschäftsjahr, das bis zum 30. Juni 2021 dauert, rechnen wir infolge des niedrigeren Auftragseingangsniveaus daher mit einem zurückgehenden Umsatz. Und auch einem geringeren Gewinn sowie einer sinkenden, jedoch weiterhin positiven EBIT-Rendite.

Für allzu großen Optimismus ist es wie gesagt noch zu früh, zumal uns Corona täglich vor Augen führt, dass auch das Wirtschaftsgeschehen schlagartig wieder zum Negativen beeinflusst werden kann.

Und doch gehen wir angesichts der sehr „zarten“ konjunkturellen Erholung auch davon aus, dass wir zunehmend mehr Mitarbeiter aus der Kurzarbeit herausnehmen können, so dass sich der Prozentsatz von gegenwärtig 27

Prozent im Oktober weiter reduzieren wird. Dies ist auch als Signal an die Belegschaft wichtig.

Wie sich die Zukunft der Arbeitswelt gestalten wird, werden wir erst sehen – auch wenn mancher heute schon glaubt, diese Frage beantworten zu können.

Um es in punkto „New Normal“ deutlich zu sagen: Wir wollen nicht in den blinden Aktivismus verfallen, den wir bei anderen Unternehmen sehen.

Wir wollen die Prozesse von vorn bis hinten durchdenken und uns auf Basis vergleichender Studien zunächst eine fundierte Meinung darüber bilden, wie sich das Homeoffice nachweislich und langfristig auf die Produktivität auswirkt.

Aber wir wollen auch verstehen, was es auch kulturell und sozial für Folgen hat, wenn sich Menschen nicht mehr treffen über Wochen und Monate. Worin bestehen noch der besondere Geist und das kulturelle Unterscheidungsmerkmal einer Firma, wenn sie ihre Mitarbeiter über Monate ins Homeoffice schickt? Wie soll Bindung zu einer Firma entstehen? Spielt es am Ende keine Rolle mehr, wo und für wen ich arbeite?

Wir halten den Glauben an eine weitgehende Verlagerung der Prozesse ins Homeoffice darum für gefährlich, zumal die Möglichkeiten für einen Produktionsbetrieb ohnehin limitiert sind. Eine Maschine montieren Sie natürlicherweise nicht im Homeoffice.

Wir wollen darüber hinaus auch in den Managementfunktionen und Verwaltungstätigkeiten echte Begegnung, die – das ist unsere eigene Erfahrung – auch die Basis für Innovationen ist.

IX.

Damit komme ich zum letzten Abschnitt: unseren technologischen Antworten auf eine Welt im Wandel.

Wir sind jetzt mehr denn je für unsere Kunden da. Dies ist auch das Motto unseres Geschäftsberichts, den Sie vor sich finden. Wir suchen gerade jetzt nach neuen Geschäftsfeldern für die Welt nach Corona und der Krise. Dazu nur vier Beispiele:

1. Die EUV-Technologie habe ich bereits mehrfach erwähnt, von der wir in der Zukunft noch einiges hören werden.
2. Insbesondere mein Bruder ist aktiv beim Thema Quantentechnologie. So können wir auf Ausgründungen wie die Firma Quant aus dem hausinternen Inkubator „Internehmertum“ verweisen. Eine Initiative, bei der TRUMPF Mitarbeiter Geld und Arbeitszeit zur Verfügung gestellt bekommen, um selbst Unternehmer zu werden.

Mittlerweile gibt es auch einen von der Bundesregierung initiierten Expertenrat Quantencomputing, der sich vor wenigen Tagen konstituiert hat. Und der von meinem Bruder als Co-Chair geleitet wird.

3. Ein drittes Thema ist die neue Smart Factory hier in Ditzingen, durch die wir Sie gleich unter besonderen Hygiene-Voraussetzungen führen werden. Unsere digitale Fertigung zeigt dabei beispielhaft, wie auch kleinere Unternehmen von der Digitalisierung profitieren können. Kunden können in unserer Smart Factory lernen, wie sie um bis zu 30 Prozent effizienter produzieren.
4. Ein viertes und letztes Thema ist ein ganz besonderes, darüber wurde Anfang der Woche bereits berichtet. Es geht dabei um nichts weniger als ein ganz neues Verständnis des Maschinenbau-Vertriebs dergestalt, dass unsere Kunden eine teure Maschine nicht mehr wie bislang kaufen müssen, sondern pro produziertem Teil eine Gebühr entrichten.

Wir sehen dazu jetzt einen kleinen Film, bevor mein Mann anschließend noch einige Worte sagen wird. Nur so viel vorab: Es ist das erste Mal, dass TRUMPF mit einem renommierten Dax-Unternehmen wie der Munich Re und ihrer Tochter Relayr bei einem Geschäftsmodell für Werkzeugmaschinen kooperiert.

X.

Meine Damen und Herren, Sie sehen an den genannten Initiativen, dass wir nach neuen Wachstumsfeldern für TRUMPF suchen. Nicht zuletzt, um die gegenwärtige Krise alsbald zu überwinden.

Ich möchte zum Gesagten noch ergänzen, dass der operative Sitz für dieses neue Projekt unser sächsischer Standort Neukirch sein soll. Von dort aus werden der Remote- und Service-Zugriff auf unsere Maschinen koordiniert, genau wie die Administration. Eine Region, die sich inmitten des Strukturwandels im Zusammenhang mit dem Braunkohle-Ausstieg befindet, wird von uns also ganz bewusst mit der Führung eines digitalen Zukunftsprojekts betraut.

Das gute Wechselspiel von Politik und Wirtschaft ist uns nicht nur anhand dieses Beispiels wichtig. Was die Unternehmen in der schwierigen konjunkturellen Situation nicht brauchen, sind höhere Steuern und mehr Regulierung, angefangen beim gesetzlichen Anspruch auf Homeoffice bis hin zu Haftungen in der Lieferkette für die Handlungen Dritter. Und auch die jetzt auf den Weg gebrachten EU-Pläne zur Erhöhung der CO₂-Ziele stellen eine große Herausforderung für die europäische Industrie dar. So richtig das grundlegende Ziel einer nachhaltigeren Wirtschaft auch ist.

Zunächst schauen auch wir jedoch auf den weiteren Fortgang der Corona-Pandemie und die Abstimmungen zwischen Bund und Ländern. Bei allen Vorteilen, die der Föderalismus mit sich bringt, muss eine Pandemie am Ende einheitlich bekämpft werden – auch um der Akzeptanz in der Bevölkerung Willen.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit. Wir freuen uns nun auf Ihre Fragen, die Herr Möller moderieren wird.