

Information
19. März 2009

- Es gilt das gesprochene Wort -

Rede von Dr. Friedrich Eichiner Mitglied des Vorstands der BMW AG, Finanzen Finanzanalystentag München, 19. März 2009

Meine Damen und Herren,

auch von meiner Seite herzlich willkommen zum Finanzanalystentag der BMW Group.

Zwei wesentliche Aussagen möchte ich voranstellen:

1. Absatzrückgänge und außergewöhnlich hohe Belastungen kennzeichneten das Jahr 2008 für die BMW Group wie für die gesamte Industrie. Wir haben in sehr großem Umfang zusätzliche Risikovorsorge betrieben. Wir haben hohe Einmalaufwendungen für einen freiwilligen Personalabbau getragen.

2. Der Fokus des Managements lag auf Kostensenkungen, Produktionsanpassungen, dem Abbau von Lagerbeständen sowie einem konsequenten Liquiditätsmanagement. Vorausschauend haben wir damit das Unternehmen auf das schwierige Geschäftsumfeld dieses Jahres vorbereitet. Wir haben intensiv an unseren Kostenstrukturen gearbeitet und unsere Effizienz weiter verbessert.

Damit zunächst zu unserem Konzernergebnis 2008.

Im Konzern haben wir Umsatzerlöse in Höhe von knapp 53,2 Mrd. Euro erwirtschaftet. Dies entspricht einem Rückgang von 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Währungsbereinigt wäre der Umsatz im Konzern nur um 0,8 Prozent zurückgegangen.

Firma
Bayerische
Motoren Werke
Aktiengesellschaft

Postanschrift
BMW AG
80788 München

Telefon
+49 (0)89 / 382-25387

Internet
www.bmwgroup.com

Rolls-Royce
Motor Cars Limited



Trotz der hohen Sonderbelastungen in Folge der Finanzmarktkrise erzielten wir ein Konzern-EBIT von 921 Mio. Euro. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 1,7 Prozent.

Wir konnten ein deutlich positives Ergebnis vor Steuern von 351 Mio. Euro ausweisen, das allerdings 91 Prozent unter Vorjahr lag. Die Ursachen hierfür liegen einerseits im Absatzrückgang, andererseits in den erwähnten außerordentlichen Belastungen, die sich insgesamt auf mehr als 2,4 Mrd. Euro belaufen.

Welche Sonderbelastungen schlugen sich am stärksten auf unser Ergebnis nieder?

- Hier ist zunächst die zusätzliche Risikovorsorge aus unserem Leasing- und Kreditgeschäft zu nennen. Mehr als 1,97 Mrd. Euro mussten zusätzlich für Restwert- und Kreditausfallrisiken gebucht werden. Ich sage gleich noch mehr dazu.
- Rund 455 Mio. Euro wandten wir für Personalmaßnahmen im Rahmen unseres Abfindungsprogramms auf. Wir rechnen dadurch künftig mit Einsparungen in Höhe von 500 Mio. Euro pro Jahr.

Das operative Geschäft des Konzerns ist grundsätzlich sehr erfolgreich verlaufen. Die folgende Bereinigungsrechnung zeigt die operative Stärke des Unternehmens.

Wenn wir die genannten Zusatzbelastungen unberücksichtigt ließen, hätten wir im Konzern ein EBIT von 3,3 Mrd. Euro ausgewiesen. Die EBIT-Marge hätte dann 6,3 Prozent betragen.

Das zeigt: das Unternehmen hat sich in einem sehr herausfordernden Geschäftsumfeld behauptet und operative Stärke bewiesen. Hierzu trugen die Initiativen aus der Strategie Number ONE wesentlich bei. Durch diese konnten wir unsere Kostensituation weiter optimieren. Mit den frühzeitig ergriffenen Maßnahmen haben wir die Leistungskraft des Unternehmens nochmals gesteigert.

Ich möchte auf eine Position in der Gewinn-und-Verlust-Rechnung näher eingehen – die Forschungs- und Entwicklungskosten.

Die Forschung und Entwicklung neuer Technologien und kundenrelevanter Ausstattung ist gerade jetzt für die Zukunftssicherung unseres Unternehmens eminent wichtig.

Der Forschungs- und Entwicklungsaufwand nach IFRS betrug 2,8 Mrd. Euro und lag damit 95 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert. Die F&E-Quote bezogen auf den Umsatz lag nach IFRS bei 5,3 Prozent. Wir befinden uns damit im Zielkorridor einer F&E-Quote von 5 bis 5,5 Prozent, den wir uns für 2012 vorgenommen haben. Die Aktivierungsquote betrug 42,7 Prozent.

Wir haben weiter in Zukunftstechnologien und in effiziente Antriebe investiert, dabei aber von deutlichen Effizienzverbesserungen bei Forschung und Entwicklung profitiert.

Wir wollen bei den Technologiethemata – Stichworte sind hier vor allem effiziente und alternative Antriebstechnologien, Leichtbau und Systeme der Aktiven Sicherheit – weiterhin führend sein. Diese stellen einen klaren Wettbewerbsvorteil für uns dar. Wir werden auch künftig mehr Synergien nutzen und intelligent unsere Entwicklungseffizienz weiter verbessern.

Ab dem Zwischenbericht zum ersten Quartal 2009 werden wir eine Änderung in der Gliederung unserer Gewinn-und-Verlust-Rechnung vornehmen. Diese betrifft den gesonderten Ausweis unserer Forschungs- und Entwicklungskosten. Seit der Umstellung auf IFRS im Jahre 2001 finden Sie diese als eigene Gewinn-und-Verlust-Rechnungs-Position in unseren Abschlüssen.

Von der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung e.V. wurden wir gebeten, die Forschungs- und Entwicklungskosten künftig unter den Umsatzkosten auszuweisen. Wir haben uns entschlossen, dieser Bitte ab dem Geschäftsjahr 2009 nachzukommen. Wir stellen für Sie die Transparenz über die Forschungs- und Entwicklungskosten künftig über eine entsprechende Anhangsangabe sicher.

Die BMW Group bleibt ihrem Stakeholderansatz treu und berücksichtigt die Interessen der Aktionäre trotz des schwierigen Umfelds in einem angemessenen Umfang. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung eine Dividende für Stammaktien von 0,30 Euro und eine Dividende je Vorzugsaktie von 0,32 Euro vor. Die Dividendensumme beträgt insgesamt 197 Mio. Euro.

Aufgrund der Initiativen und Ziele der Strategie Number ONE konnten wir 2008 weitere Kostensenkungen realisieren und unsere Effizienz erhöhen. Damit konnten wir einen Teil der negativen Effekte kompensieren.

- 2008 haben wir beispielsweise die Fixkosten weiter gesenkt. Dies wird in der Gewinn-und-Verlustrechnung an den Positionen Vertriebskosten sowie an den um den Einmalaufwand adjustierten Verwaltungskosten sichtbar.
- Wir haben auch bei den Materialkosten erhebliche Einsparungen erzielen können. Wir haben unsere Wertschöpfungskette bei Kosten, Qualität und Innovationen nachhaltig optimiert und auch in unserer Inhouse-Fertigung deutliche Produktivitätsfortschritte erreicht. Darüber hinaus werden wir künftig stärker von der Verwendung von Industriebaukästen und einer höheren Komponentengleichheit zwischen unseren Baureihen profitieren.

Wir haben aber nicht nur an den Kostenstrukturen gearbeitet, um uns auf das schwierige Umfeld vorzubereiten. Wir haben auch unsere solide Finanzposition weiter ausgebaut. Trotz der Verwerfungen an den Kapitalmärkten konnten wir unsere Liquidität stärken und vorausschauend für 2009 weiter ausbauen. Per 31.12. 2008 betrug die Konzernliquidität 8,1 Mrd. Euro. Ich komme gleich noch darauf zurück.

Nun zu den Geschäftszahlen der einzelnen Segmente. Zunächst zu unserem Automobilgeschäft.

Wir haben in diesem Segment Umsatzerlöse von 48,8 Milliarden Euro erzielt und lagen damit um 9,4 Prozent unter dem hohen Vorjahresniveau.

Das EBIT liegt mit 690 Millionen Euro um -2,76 Milliarden Euro unter dem Vorjahr.

Der RoCE im Geschäftsfeld Automobile lag entsprechend bei 4,9 Prozent, gegenüber 24,7 Prozent im Vorjahr. Bereinigt um die erwähnten Sonderbelastungen hätte der RoCE 14,6 Prozent betragen.

Der deutliche Rückgang des Ergebnisses spiegelt die hohen Belastungen des vergangenen Geschäftsjahrs wider. Auf dieser Darstellung sind einige Ursachen für diesen hohen Ergebnisrückgang genannt:

- Der rückläufige Absatz sowie Mix- und Preiseffekte führten zu 1,45 Milliarden Euro weniger Ergebnis.
- Die zusätzliche Risikovorsorge für Restwerte schmälerte unser Ergebnis um 911 Mio. Euro.
- Die im Laufe des Jahres bereits angedeutete Zusatzbelastung aus Währungen in Höhe von -387 Mio. Euro stammt im Wesentlichen aus dem US-Dollar und dem britischen Pfund.
- Die schon erwähnten Abfindungen schlugen im Segment Automobile mit -452 Mio. Euro zu Buche.
- Abschreibungen belasteten das Ergebnis zusätzlich mit -16 Mio. Euro.
- Preiserhöhungen für Rohstoffe wirkten sich mit -196 Mio. Euro ergebnismindernd aus.

Dagegen schlugen die Effizienzverbesserungen mit 801 Mio. Euro positiv zu Buche. Was ich vorhin für den Gesamtkonzern dargestellt habe, gilt auch für das Segment Automobile. Unsere operative Stärke hat sich verbessert. Es ist uns gelungen, noch effizienter zu werden und Fixkosten weiter zu reduzieren. Gegenüber 2007 haben wir unsere Effizienzverbesserungen um 450 Mio. Euro gesteigert.

Wir konnten 2008 auch unsere Produktivität um 7-8 Prozent steigern, obwohl wir deutlich weniger Einheiten produziert haben als ursprünglich geplant. Diese Steigerung ist daher ungleich höher zu bewerten.

Sehr frühzeitig haben wir zudem unser Working Capital Management gesteuert. Im Sinne eines aktiven und vorausschauenden Krisenmanagements haben wir rechtzeitig die Produktion zurückgefahren, unser Forderungsmanagement optimiert und unsere Lagerbestände abgebaut. Dadurch hat sich unser Nettoumlaufvermögen um fast 1,2 Mrd. Euro reduziert.

Angesichts des deutlichen Absatzrückgangs fiel der Free Cashflow im Segment Automobile per 31.12. mit -81 Mio. Euro moderat aus. Auch im vierten Quartal fiel der Free Cashflow nur leicht negativ aus. Insgesamt belegt die Entwicklung unser solides Finanzmanagement – in diesem Punkt stehen wir besser da als viele Wettbewerber.

Mit einem Nettofinanzvermögen von 9 Mrd. Euro im Segment Automobile haben wir eine solide Ausgangsposition für die Herausforderungen des Jahres 2009.

Aufgrund der mit dem Jahresabschluss 2008 eingeführten neuen Segmentberichterstattung berichten wir nun ein Netto-Finanzvermögen für das Segment Automobile und nicht mehr für den Teilkonzern Industriegeschäft.

Die Berechnung des Netto-Finanzvermögens wurde an die im Automobilssektor übliche Methodik angepasst. Es werden nun ausschließlich interne Forderungen und Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeit miteinander saldiert.

Neben dem höheren Bestand an flüssigen Mitteln trug der Anstieg konzerninterner Netto-Finanzforderungen bei den Gesellschaften des Automobilsegments zu der positiven Entwicklung in 2008 bei.

Die Netto-Finanzforderungen betragen jetzt 8,2 Mrd. EUR. Sie beinhalten rund 4,7 Mrd. EUR an Forderungen gegenüber Sonstigen Gesellschaften, die insbesondere mit der Umhängung von Tochtergesellschaften im Rahmen einer Umstrukturierung im Konzernverbund in Verbindung stehen. Die interne Ausleihung an das Financial Services-Segment beträgt rund 3,5 Mrd. EUR.

Die Finanzverbindlichkeiten stiegen ebenfalls gegenüber dem Vorjahr auf rund 4,8 Mrd. Euro. Der Anstieg ist auf die Aufnahme von finanziellen Mitteln am Kapitalmarkt durch Gesellschaften, die dem Segment Automobile zuzuordnen sind, zurückzuführen.

In 2008 haben wir somit ein Netto-Finanzvermögen von 9,0 Mrd. Euro erreicht.

Angesichts des schwierigen Geschäftsumfelds hat unser Finanzmanagement besonderes Augenmerk auf eine hohe Liquidität sowie auf eine breit diversifizierte Refinanzierung gelegt.

Wir haben zum einen unsere Liquidität in 2008 nachhaltig gestärkt. Dies geschah durch erfolgreiche Kapitalmarkttransaktionen bei internationalen Investoren sowie durch den Ausbau des Einlagengeschäfts.

Damit bin ich beim Segment Finanzdienstleistungen.

Wir konnten knapp 1,2 Mio. Neuverträge mit Endkunden abschließen, 10,3 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Vertragsbestand mit Endkunden und Händlern erhöhte sich damit um 15,2 Prozent auf insgesamt 3,03 Mio. Einheiten.

Das bilanzielle Geschäftsvolumen wuchs um 12,3 Prozent auf 57,6 Mrd. Euro.

Durch aktive Steuerung haben wir das Wachstum stärker in Richtung Kreditfinanzierung gelenkt. Die Leasingpenetrationsrate blieb daher nahezu konstant. Die Penetrationsrate erhöhte sich insgesamt im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 48,5 Prozent.

Das Segment Finanzdienstleistungen hat ein negatives Vorsteuerergebnis in Höhe von -292 Mio. Euro ausgewiesen.

Neben gestiegenen Refinanzierungskosten wirkte sich mit 1,057 Mrd. Euro vor allem die zusätzliche Risikovorsorge ergebnismindernd aus. Davon entfielen - 363 Mio. Euro auf den Bereich Kreditrisiken. Die größte Position bildete die Risikovorsorge für Restwertverluste des Leasing-Portfolios. Für den gesamten Leasing-Vertragsbestand wurden Aufwendungen in Höhe von 694 Mio. Euro gebucht. Die größten Positionen darin entfielen auf Vertragsrisiken in den Vereinigten Staaten, in Großbritannien, Deutschland und Kanada. Allein im vierten Quartal haben wir zusätzliche Risikovorsorge in Höhe von 580 Mio. Euro gebildet.

Ohne diese Zusatzbelastungen hätten wir 2008 ein EBT von 768 Mio. Euro erzielt – also 3,4 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Return on Equity hätte dann 19,1 Prozent betragen.

Aus heutiger Sicht haben wir mit der Risikovorsorge in beiden Segmenten derzeit absehbare Restwert Risiken in unserem gesamten Vertragsbestand ausreichend berücksichtigt.

Wir können für Januar und Februar eine leichte Verbesserung des Gebrauchtwagenmarkts in den Vereinigten Staaten feststellen: Der durchschnittliche Restwertverlust je Fahrzeug ist leicht zurückgegangen. Das entspricht unseren Prognosen. Nach unseren Annahmen dürfte sich die Situation auf diesem Markt mittelfristig stabilisieren beziehungsweise verbessern.

Dabei sind wir uns natürlich der Volatilität dieses Geschäftsfelds bewusst. Deshalb können wir für 2009 weitere Restwert-Risiken nicht kategorisch ausschließen. Letztlich hängt dies von der Entwicklung der Märkte ab.

Wir haben in den Vereinigten Staaten aktiv im letzten Jahr die Zahl der Leasing-Verträge zugunsten von Kreditfinanzierung reduziert. Dadurch verringert sich im Jahr 2011 die Anzahl der Leasing-Rückläufer signifikant gegenüber 2008. In diesen Leasingneuverträgen wurden vorsorglich die kalkulatorischen Restwerte deutlich herabgesetzt. Damit verringern sich die Restwertrisiken für neue Verträge.

Wir haben in den vergangenen Monaten eine ganze Reihe von Maßnahmen auf dem amerikanischen Markt realisiert, um unsere Restwerte zu stützen:

- Wir haben die monatlichen Leasingraten angepasst, um der Restwertentwicklung und den gestiegenen Refinanzierungskonditionen Rechnung zu tragen.
- Wir haben die Gebrauchtwagenstrategie für den amerikanischen Markt weiterentwickelt. Deren Maßnahmen unterstützen die Vermarktung der Rückläufer. Ein Bestandteil ist unser erfolgreiches CPO-Programm. CPO steht für „Certified Pre-Owned“. Diese Gebrauchtwagen werden nach umfassender Wartung mit einer längeren Garantiezeit angeboten.

Im vergangenen Jahr haben wir insgesamt mehr als 104.000 CPO-Fahrzeuge in den Vereinigten Staaten ausgeliefert, 14 Prozent mehr als im Vorjahr. Aktuell sehen wir eine starke Nachfrage nach unseren CPO-Fahrzeugen.

- Dadurch konnten wir unsere Lagerbestände in den USA sowie die Bestandstage unserer Fahrzeuge bei den Händlern stark verringern. BMW und MINI zählen aktuell zu den Top Five der Marken mit der geringsten Zahl an Bestandstagen in den USA.
- Durch einen noch strafferen Kreditvergabeprozess haben wir zudem das Risiko von Kreditausfällen weiter gesenkt. Über eine strenge Bonitätskontrolle stellen wir sicher, dass wir bei neuen Kreditverträgen nur überschaubare Risiken eingehen. Die Kreditausfallrate ist auf 0,59 Prozent gestiegen, gegenüber 0,46 Prozent im Vorjahr.

Wir können aber nicht ausschließen, dass sich die Kreditausfälle und die Risikoversorge aufgrund des weltweiten, konjunkturellen Umfelds weiter verschlechtern.

Trotz der aktuellen Belastungen stellt Financial Services für die BMW Group ein attraktives Geschäftsfeld dar, auch in Zukunft. Leasing bietet uns die Möglichkeit, alle drei Jahre ein Automobil mit guter bis sehr guter Ausstattung in Kundenhand zu geben. Gekaufte Fahrzeuge haben dagegen eine durchschnittliche Haltedauer von mehr als fünf Jahren. Die durchschnittliche Ausstattung von Kauffahrzeugen liegt knapp 40 Prozent unter den Leasingautomobilen. Die Loyalitätsraten beim Leasing liegen mit mehr als 75 Prozent erfreulich hoch.

Insgesamt haben sich die Umfeldbedingungen beim Leasing verändert, da eine Reihe von Wettbewerbern aus dem Geschäft ausgestiegen ist. Leasing ist und bleibt für die BMW Group ein geeignetes Instrument, um mittelfristig Kunden zu loyalisieren. Trotz gestiegener Refinanzierungskosten und Risikoversorge ist das Segment Finanzdienstleistungen operativ profitabel und ein wichtiges Element unserer Konzernstrategie.

Aber: Die Abhängigkeit von den Geld- und Kapitalmärkten macht sich angesichts der weltweiten Finanzmarktkrise hier besonders stark bemerkbar. Die BMW Group konnte sich seit vergangenen September zwar problemlos refinanzieren – dies aber zu deutlich gestiegenen Kosten.

Angesichts der günstigeren Basiszinssätze in Folge der Zinssenkungen der Zentralbanken gehen wir davon aus, dass der Anstieg der Refinanzierungskosten im Rahmen bleibt.

Wie schon erwähnt, haben wir unsere Refinanzierungsinstrumente diversifiziert: das Einlagengeschäft in Deutschland und in den USA zählt hierzu, ebenso wie die Begebung von Benchmark-Anleihen, Private Placements, Commercial Papers, ABS (Asset-Backed-Securities) sowie Bankkredite. Dadurch und durch die umfangreichen Investorenkontakte können wir auch weiterhin eine kontinuierliche Refinanzierung sicherstellen.

Das Finanzdienstleistungsgeschäft macht mittlerweile etwa zwei Drittel der Bilanzsumme aus. Aufgrund der gewachsenen Bedeutung des Segments für die BMW Group prüfen wir derzeit die Möglichkeiten einer strukturellen Weiterentwicklung des Finanzdienstleistungsgeschäfts. Damit wollen wir die Optimierung der Refinanzierung weiter vorantreiben und die Gesamtsteuerung der Risiken dem geänderten Umfeld anpassen.

Was erwartet uns 2009, und wie reagieren wir auf die Herausforderungen? Wir stellen uns in diesem Jahr auf einen Marktrückgang in der Bandbreite von 10 bis

20 Prozent gegenüber 2007 ein. Wir haben entsprechende Maßnahmen initiiert, um die Belastungen auf das Ergebnis möglichst gering zu halten. Diesen Weg setzen wir weiter konsequent fort.

Auf allen Ebenen wurden Prozesse zur Kostenpriorisierung erfolgreich eingeleitet. Die Kostenkontrolle hat auch in den kommenden Monaten Vorrang. Wir führen die durch die Strategie Number ONE eingeleiteten Effizienzverbesserungen weiter fort.

Aus unserer Kooperation mit der Daimler AG erwarten wir künftig ebenfalls Kostenvorteile: Hier ergeben sich Stückzahleffekte beim Einkauf gemeinsam entwickelter Teile.

Mit der Daimler AG führen wir regelmäßige Gespräche über gemeinsame Einkaufsumfänge. Beide Seiten haben inzwischen eine zweistellige Zahl von Komponenten identifiziert, die dafür in Frage kommen. Es handelt sich ausschließlich um Komponenten, die nicht zur Unterscheidung der beiden Marken beitragen und die nicht kundenrelevant sind. Hiervon werden beide Unternehmen, aber auch unsere Lieferanten, in absehbarer Zeit deutlich profitieren.

Besondere Anstrengungen unternehmen wir zur Optimierung unseres Kapitaleinsatzes. Wir sehen 2009 Potenzial, die Investitionen gegenüber Vorjahr auf unter vier Milliarden Euro zu reduzieren. Angesichts der Vielzahl von Fahrzeugprojekten ist dies ein ambitioniertes Ziel, welches wir durch Effizienzverbesserungen und Optimierungsmaßnahmen erreichen. Dennoch werden wir weiter in unsere Zukunft investieren.

Dank unserer Strategie Number ONE blicken wir mit Vertrauen in die Zukunft. Wir sind zuversichtlich, die richtige Strategie und die richtigen Produkte zu haben – auch und gerade in einem schwierigen, globalen Umfeld.

Dieses zwingt uns zu deutlichen Einschnitten. Kostenmanagement hat jetzt und in den kommenden Monaten eine hohe Priorität. Das notwendige Verständnis dafür im Unternehmen ist vorhanden. Auf dieser Basis werden wir den eingeschlagenen Weg der Kosten- und Effizienzoptimierung fortsetzen.

Wir steuern weiterhin aktiv unser Nettoumlaufvermögen (Working Capital) und Free Cashflow. Wesentlich bleiben zudem die Sicherung und der Ausbau unserer Liquidität.

Wir stellen damit die Weichen für eine bestmögliche Position der BMW Group in diesem Geschäftsjahr. Der Vorstand der BMW Group und alle Mitarbeiter werden um jede abgesetzte Einheit und um jeden Cent bei Kosten und Ergebnis kämpfen. Sollte sich das konjunkturelle Umfeld weiter eintrüben, müssten wir die Situation noch einmal neu bewerten und gegebenenfalls ein neues Szenario zugrunde legen.

Meine Damen und Herren,

die aktuelle Lage betrachten wir als Chance, als Fitnessprogramm für unser Unternehmen. Wir werden dieses Jahr nutzen, um die BMW Group optimal auf die aktuellen Herausforderungen einzustellen, aber auch auf die künftigen Wachstumschancen vorzubereiten. Wir investieren weiter in unsere Zukunftsthemen, denn diese sind der Schlüssel für unseren künftigen Erfolg. Mit der Strategie Number ONE sind wir auf einem guten Weg – auch angesichts der Herausforderungen 2009.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.