

BMW-Rede

HV am 13.05.2015

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrter Herr Vorsitzender,

mein Name ist Daniela Bergdolt, ich vertrete BMW- Aktionäre, die ihre Stimmrechte auf die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz übertragen haben.

BMW hat ein hervorragendes Jahr 2014 absolviert. Es ist erneut das beste Ergebnis in der Geschichte von BMW. Wir Aktionäre nehmen an der Verbesserung des Ergebnisses durch eine höhere Dividende teil. Der Kurs ist enorm angestiegen. Wir sind sehr zufrieden. 33 % Ausschüttungsquote ist schön, aber nicht spektakulär, also noch nicht Premiumklasse.

Etwas überrascht waren wir von der Ankündigung im letzten Jahr, dass Sie, Herr Dr. Reithofer, den Führungsstab weitergeben an Herrn Krüger. Das kam für Außenstehende etwas plötzlich und letztlich auch für viele eigentlich zu früh. Wir wollen Sie noch nicht gehen lassen.

Nun ist es ja so, dass Sie nicht wirklich gehen, sondern als Aufsichtsratsvorsitzender vorgeschlagen und sicherlich auch gewählt werden. Dies ist ein Vorgang, den die DSW grundsätzlich nicht schätzt. Vorstandsvorsitzende müssen unserer Ansicht nach mindestens zwei Jahre eine sog. „Cooling-off-Periode“ durchlaufen, bis sie in den Aufsichtsrat gewählt werden und dann möglicherweise auch dort den Vorsitz übernehmen. Hier werden Sie mit den Stimmen der Familie Quandt die Abkürzung nehmen und direkt vom Vorstandsvorsitz in den Aufsichtsratsvorsitz wechseln. Wie gesagt: Wir haben uns mit diesem Weg schwer getan, denn wie soll der Chefaufseher objektiv gegenüber den Vorschlägen eines Neuen sein, der auch einmal etwas anders machen möchte und wie soll der Neue als Vorstand dem alten Vorstand und jetzigen Aufsichtsratsvorsitzenden sagen: „Ich kann's besser, ich mach's anders.“

Ganz grundsätzlich sind wir gegen diese Konstellation. Das ist ein „no go“ ! Wir haben uns die Entscheidung in Ihrem Falle nicht leicht gemacht, aber wir werden mit entsprechenden

Bedenken den Weg, der hier vorgeschlagen wird, mitgehen. Wir schätzen Sie, Herr Reithofer, wir schätzen Ihre Erfahrung, wir würdigen insoweit auch Ihre hervorragende Leistung für das Unternehmen. Wir werden also nicht gegen den Tagesordnungspunkt „Wahl in den Aufsichtsrat“ stimmen, betonen aber, dass dies kein Weg ist, der Nachahmer finden sollte.

Dieser Weg wirft auch einen kleinen Schatten auf Ihre Leistungen als Vorstandsvorsitzender. Sie haben BMW in neue Bahnen gelenkt, Sie haben BMW mit der E-Mobilität auf die Zukunft ausgerichtet. Danke für 15 Jahre weitblickende, harte und erfolgreiche Arbeit für unsere BMW AG.

Herr Prof. Milberg: Ihre Tätigkeit wurde mit 3 A's - triple A – qualifiziert. Dieser Auszeichnung kann ich mich nur anschließen.

Herr Krüger, Sie sind ab sofort an der Spitze von BMW und wir würden natürlich gerne von Ihnen wissen, wie geht es weiter. Heute haben Sie noch einen „Maulkorb“ und wir werden wahrscheinlich mit den Fragen nicht wirklich vordringen, aber spätestens im nächsten Jahr wollen wir schon wissen, welche Strategie Sie mit BMW fahren. Wobei Sie ja eine Agenda zum Abarbeiten von Herrn Reithofer schon erhalten haben.

Denn BMW muss sich auf das geänderte Kundenverhalten, das gesellschaftspolitisch hervorgerufen wird, einstellen. Ich möchte da auf einen Punkt kommen, das ist einmal die Digitalisierung 4.0, die BMW bereits in Angriff genommen hat. Also: Wie sieht es hier aus? Welchen Entwicklungsstand haben Sie? Was sind die nächsten Schritte, um die Digitalisierung Ihrer Autos mit und zwischen z.B. dem Werk, mit der Wartung und dem Service, aber auch mit Fremdanbietern voranzutreiben? Wo sehen Sie Chancen für BMW, wo sehen Sie Risiken? Wann können Sie das autonome Fahren serienreif anbieten? Werden Sie Kooperationen eingehen, z.B. mit smartphone-Anbietern?

Eine weitere Veränderung im Verhalten der Kunden ist bei den Jungen Kunden und deren Nutzungswillen festzustellen. Junge Kunden müssen ein Auto nicht mehr besitzen oder ihr Eigentum nennen, sie sind gerne bereit, Fahrzeuge zu teilen, also das Carsharing zu nutzen, das Sie ja auch mit DriveNow anbieten. Hinzu kommt die neue Form, die aus den USA kommt, Uber Taxi-Dienste. Wie stellt sich BMW darauf ein? Verdienen Sie inzwischen mit DriveNow Geld? Wieso hat das Programm erst 300.000 Nutzer in Deutschland? Müsste es nicht viel mehr Nutzer geben?

Hinzu kommt natürlich, dass Sie die E-Mobilität vorantreiben. Sie sind mit dem I 3, der als vollelektrifiziertes Auto und als Hybrid angeboten wird und dem I 8 präsent. Ganz so rasant wie Sie gehofft und vermutet haben, geht die Entwicklung bei den Elektroautos aber wohl nicht. Die Stückzahlen des I 3 sind lang nicht so hoch wie gehofft und geplant. Was können Sie tun, um die E-Mobilität voranzutreiben? Sie haben hier die Unterstützung der Politik eingefordert! Was stellen Sie sich vor? Liegt es nicht an der geringen Reichweite oder der geringen Kapazität der Batterien, dass die E's nicht weiterkommen?

Die starke Nachfrage und die Globalisierung haben Sie veranlasst, die Werke in den einzelnen Ländern auszubauen, so z.B. in Spartanburg/USA. Hierzu die Frage: Der erstarkte US-Dollar führt möglicherweise dazu, dass die Kosten für den Ausbau des Werkes stark ansteigen. Ist dies so? Und wenn, ja in welchem Umfang? Oder haben Sie die Ausbaurkosten gesichert?

Was bedeutet für Sie der erstarkte US-Dollar neben der Tatsache, dass er natürlich beim Ergebnis hilft? Haben Sie durch den starken US-Dollar Ihre Hedging-Politik geändert? Gibt es Belastungen aus alten Sicherungskontrakten?

Sie bauen ein neues Werk in Mexiko, das ab 2019 liefern soll. Haben Sie die Standortrisiken gerade eines Werkes in Mexiko genau geklärt? Man spricht dort ja zum Teil dort von mafiösen Strukturen. Können Sie diese beherrschen?

Es gibt auch ein Werk in Brasilien, dort stagniert die Wirtschaft. Zum Teil gibt es bürgerkriegsähnliche Zustände dort. Was bedeutet das für Ihr Werk in Brasilien? War das nicht der falsche Standort?

Kommen wir zu China, der Umsatztreiber der letzten Jahre. Die chinesische Wirtschaft wird kontrolliert schwächer und damit werden sich die Absatzzahlen nicht einfach so fortschreiben lassen. Sie haben dies ja bereits in der Pressekonferenz so transportiert und auch dafür einen entsprechenden Abschlag im Aktienkurs hinnehmen müssen. Wie läuft denn nun der Absatz? Im I. Quartal ging es ja schon leicht nach unten, was erwarten Sie auf's ganze Jahr gesehen?

Wie läuft das Joint Venture mit Brilliance, Ihrem Partner in China? Gibt es da noch Verbesserungsmöglichkeiten?

Man konnte lesen, dass Sie an chinesische Händler Bonuszahlungen zahlen mussten mit einem Betrag von über 600 Millionen Euro, da dort der Absatz nicht so lief wie wohl gedacht. Dies ist eine schwer verständliche Nachricht, was genau ist da passiert? Und müssen Sie befürchten, dass eine solche Zahlung und ein solches Nachgeben auch Nachahmer findet?

Herr Krüger, jetzt liegt der Stab der Führung in Ihren Händen. Sie starten von einer hohen Basis – da wird es schwierig, alle Erwartungen zu erfüllen.

Wir erwarten

- ein weiter verbessertes Ergebnis
- ein Vorantreiben der E-Mobilität
- weiter wachsende Stückzahlen
- höhere Ausschüttungsquoten

und dass BMW weiterhin auf der Überholspur fährt!

Viel Erfolg und viel Glück hierbei!