

Ordentliche Hauptversammlung der Volkswagen Aktiengesellschaft am 13. Mai 2014 in Hannover

Redebeitrag von Herrn Hans-Martin Buhlmann:

Hans-Martin Buhlmann: Sehr geehrter Herr Vorsitzender! Meine Damen, meine Herren! Mein Name ist Hans-Martin Buhlmann. Ich bin Vorsitzender von VIP, Vereinigung Institutionelle Privatanleger, und habe hier und heute, Herr Vorsitzender, 909.547 Aktien zur Vertretung. Das ist jetzt schwierig; denn das sind Stämme und Vorzüge zusammengerechnet. Wie soll man das jetzt auseinanderrechnen?

Lassen Sie mich zunächst - das gehört sich so - etwas zur Dividende sagen. Die Dividende hat zwei besonders schöne Aspekte. Der eine ist: Es ist mehr geworden. Der andere ist: Die Perspektive, Herr Winterkorn, dass es noch viel mehr werden kann, ist noch sehr groß. Da ist noch Luft für mehr. Mehr! Lassen Sie sich nicht bremsen! Schalten Sie einen Gang hoch, wenn Sie wissen, wo die Gangschaltung ist! - Jetzt können Sie applaudieren!

Der Cash-flow des Unternehmens ist schlecht. Das Ergebnis ist gut. Das Management unseres Hauses von Volkswagen, das Management ist der Erfolg gleich wie das Risiko in dieser Gesellschaft.

Qualität setzen Sie - und das sehr zu Recht - ganz hoch. Qualität bei Managementstruktur und bei Personal - lassen Sie mich sagen: Personalplanung - gehört dazu. Das sieht man an der Corporate Governance, die Sie hier im Hause bieten. Wer die Entsprechenserklärung liest, denkt, er hätte sich im Geschäftsbericht verlaufen; so lang ist die. Man könnte auch vermuten: Alles, was von Daimler kommt, ist schlecht - außer Herr Renschler.

Wenn der Kommissionsvorsitzende der Kodex-Kommission schon von Daimler kommt, dann halten wir vom Kodex, von der gesamten Corporate-Governance-Idee überhaupt nichts. Nein, das sollten Sie ein wenig anders halten.

Die Kraft der Gruppe heißt: Herr Vorsitzender Ferdinand Piëch, das Orakel von Wolfsburg. Aber genauso heißt auch das Risiko der Gruppe so wie in Berkshire Hathaway.

Meine Damen und Herren, die Keimzelle des Ertrages unseres Unternehmens - es wird Herrn Stadler freuen, wenn ich das jetzt sage - ist Audi. - Deswegen hört er ja zu. Audi! - Wie wäre es, wenn VW die gleiche Ertragskraft hätte?

Nun haben Sie uns angekündigt, Herr Winterkorn: 8 % schaffen wir im Jahr 2018. - Vielleicht brechen Sie das ein bisschen herunter. Sie haben die Zahl für das laufende Jahr auch genannt: 6 % plus/minus 0,5. Vielleicht brechen Sie das ein bisschen herunter, wann Sie welchen Milestone, wann Sie welche Teilerfolge erreichen wollen, damit wir das nicht aus dem Kopf vergessen. Sagen Sie uns auch ein paar Stichworte, an welchen Punkten, an welchen Schrauben Sie drehen, damit Sie dieses erreichen können.

Herr Stadler, hat Audi die richtige Geschwindigkeit im Modellwechsel, oder ist Audi auch deswegen so groß im Ertrag, weil es so wenig in Modellwechsel investieren muss?

Apropos Modell: Marke. Heute ist der 13. Sie haben eben noch einmal wiederholt: Wir haben 12 Marken. Aber in der Presse diskutiert man schon: Warum nennt man die 13. Marke jetzt das „preiswerte Auto“? Kommt nun die 7.500-Euro-Maschine, das Auto für den kleinen, ganz

kleinen und noch kleineren Mann? Oder ist das nur das Werkzeug, um die 10 Millionen tatsächlich erreichen zu können?

Das Elektroauto haben Sie angesprochen. Die Digitalisierung haben Sie angesprochen. Nicht angesprochen haben Sie die Verwendung von Verbundmaterialien - Glasfaser. Wir haben den Hersteller gleich gekauft. Das Dumme daran ist nur, dass ein Konkurrent aus Bayern ein bisschen mehr Aktien von diesem Unternehmen bekommen hat.

„Ein bisschen Mehr“ ist das Stichwort. Ein bisschen Mehr bekommt der Vorstand. Ich gönne es Ihnen, Herr Winterkorn. Ich bin nicht neidisch. Ich muss es nicht mit Ihnen teilen. Aber denken Sie bitte daran: Ab einer gewissen Größe - ich glaube, die ist überschritten - droht eine solche Zahl zu einem Reputationsrisiko zu werden. Die Vorstandsbezüge eines Jahres bei Volkswagen verhindern zumindest lebenslang den Anspruch auf Sozialhilfe. Wenn Sie aber mit diesem Niveau vom Käufer des Fahrzeugs genauso weit wegkommen wie von der Werkbank an der Front, dann ist das ein Problem. Sie können einem Lehrling diese Dimension nicht vermitteln.

Nun haben Sie es geschafft. 90 % der Aktien von Scania haben Sie im Sack. Gratulation! Das hätte nicht jeder so erwartet. Es war ja auch nicht ganz preiswert. Die Marge von 50 % hat manchen Schweden gefreut. Vielleicht hat es ja noch ein Bonbon gegeben. Nun ist es soweit, und jetzt haben Sie das Thema. Ja, was haben Sie denn jetzt? Jetzt müssen Sie uns doch ein Programm dafür geben! Sagen Sie jetzt bitte nicht, dass Sie selbst auch überrascht waren, dass das heute passiert ist! Jetzt müssen Sie uns ein Programm dafür geben, was bei Lkw und was bei Bussen nun damit passiert. Was möchten Sie denn nun in diesen Bereich hineinstecken? Wie möchten Sie diesen Bereich organisieren? Wie sieht das Budget aus? Wie sieht die Baukastenentwicklung für Lkw aus? Haben Sie den Baukasten für die Busse schon im Kopf vorbereitet für die drei Teile, die Sie nun zusammenschieben wollen?

Die Finanzierung von Volkswagen, meine Damen und Herren, braucht uns keine Sorgen zu machen. Die Finanzierung von Volkswagen ist lang. Sie ist eigenkapitalähnlich und mit Sicherheit weit weg von Stammaktien.

Nun ist der Tagesordnungspunkt 6 zurückgezogen. Welche Überraschung! Es sind aber Leute zur Gesonderten Versammlung angereist. Haben Sie draußen den Schalter, um die Fahrtkosten zu erstatten?

Haben Sie die Präsenz der Vorzugsaktien schon genannt? Denn nur da liegt ja der Hund begraben, dass Sie aus weiser Voraussicht Risiken bei der Zustimmung vermuten. Warum sonst haben Sie den Tagesordnungspunkt 6 abgesetzt? Denn in der Stammaktionärsversammlung ist die Mehrheit ja nicht so richtig gefährdet. Aber bei den Vorzugsaktien - welche Weisheit da auch immer auf Sie herabgekommen ist - haben Sie Risiken zur Zustimmung gesehen. Die Zustimmung wäre notwendig gewesen.

Das Investitionsprogramm ist in keiner Weise gefährdet. Schauen Sie es auf Seite 91 des Geschäftsberichtes nach! Die freie Kreditlinie, über die Sie heute Abend noch verfügen könnten, Herr Pötsch, ist in der Gegend von deutlich über 90 Milliarden Euro. Das kann nicht jeder.

107.559 Menschen - denen sollten Sie den Dank der Aktionäre nicht vorenthalten. Tragen Sie ihn zu jedem Einzelnen hin, und sagen Sie uns, wie Sie diesen Weg gewählt haben!

Wie heißt eigentlich „Dank der Aktionäre“ auf Mandarin? Denn ein großer Teil der Mitarbeiter ist genau in dieser Region: in China. Auch dahin sollte der Dank gebracht werden.

Die Corporate Governance in diesem Hause ist eher persönlich. Es ist quasi eine Familie mit Börsenzugang, eine Familiengesellschaft mit einer Landesbeteiligung und einer Beteiligung eines fremden Staates. Wir grüßen Sie aus Katar!

Ich habe dazu nur eine Frage. Herr Al-Sayed, als ich Sie hörte, was Sie auf Englisch sagten, sagten Sie meines Erinnerns, Sie seien Chairman der Bank. Auf Deutsch wurden Sie dann als Teil des Aufsichtsrates der Bank degradiert. Deswegen sei mir gestattet zu fragen, was es denn nun wirklich ist.

Das Investitionsprogramm: 100 Milliarden Euro. 100 Milliarden Euro kann sich längst nicht jeder leisten. 100 Milliarden Euro sind so viel wie ein Drittel der Bilanzsumme in fünf Jahren. Das ist so viel wie der halbe Umsatz in fünf Jahren. Das ist ungefähr so viel an Investitionsquote wie die Pharma-Industrie hat, wenn sie denn eine forschende Industrie ist. Das für eine so lange Zeit so spektakulär nach vorne zu nennen, ist a) gut, aber b) sehr grob. Nennen Sie es pro Jahr! Nennen Sie es mit ein paar Projekten, die Sie dabei umsetzen wollen! Sie müssen dazu die einzelnen Zahlen nicht zuordnen. Sagen Sie uns, welche Finanzierungsvolumina nach dem Cash-flow Sie sich hier vorgestellt haben.

Das, was Sie bauen, sind Standorte. Zu denen fragen wir Sie: Wo ist denn die richtige Größe? Muss man die Standortstückzahl nur vermehren, oder gibt es eine Economy of Scale, also einen Skalenertrag, je größer ein einzelner Standort ist?

Wir fragen auch: Nun haben Sie vier Baukästen. Heute sagten Sie, es gibt einen fünften. So richtig akustisch verstanden habe ich das noch nicht. Vielleicht können Sie ein wenig erklären, was der neue sich entwickelnde Baukasten tatsächlich kann.

Sie haben uns im Geschäftsbericht auf Seite 126 etwas von Logistik geschrieben. Bitte erläutern Sie das dort genannte NLK, das neue Logistikkonzept! Sie nennen es so nett. Ich zitiere das: „Zunächst haben wir den Fokus darauf gelegt, die Bereitstellung von Material an unseren Montagelinien deutlich zu verbessern.“ Dazu fragt man sich: Hatten die bisher nichts an den Montagelinien, was sie dort zum Verarbeiten bekamen?

Abschließend zu diesem Thema: Wenn man sich die Weltkarte anschaut, dann haben Sie in Afrika und Australien noch weiße Flecken. Vielleicht bauen Sie ja dort demnächst auch noch etwas hin.

Zu der Baukastenthematik, Herr Winterkorn: Sagen Sie uns das etwas präziser! Sie haben uns für das laufende Jahr 2 Millionen und für das nächste Jahr 4 Millionen Anteil an hergestellten Fahrzeugen im Baukastenprinzip angekündigt. Ich wäre dankbar, mit Präzision von Ihnen zu hören, welchen Ertrag, welchen Ergebniseffekt dies zur Folge hat.

Das mit den Risiken von VW ergibt sich in einer Prozesslage, die noch sehr unklar ist. Das mit den weiteren Risiken von VW läuft im Moment im Wesentlichen positiv. Das ist die Bank. Auf der Seite 213 können Sie nachlesen, dass im abgeschlossenen Geschäftsjahr 2013 das Ergebnis ungefähr 4 Milliarden Euro verschlechtert war unter der Überschrift „Nettoergebnisse aus Finanzinstrumenten“. Wenn Sie nur diese 4 Milliarden Euro im laufenden Jahr wieder drehen könnten, dann hätten wir allein für die Dividende schon Kraft genug, um Neues zu tun. Aber wenn man den gesamten Finanzbereich sieht, dann ist der heute etwa so groß wie die IKB, bevor sie abstürzte, und zwar in der Größenordnung Bilanzsumme und Off-Balance zusammengenommen. Wer reportet dort an wen? Wer kontrolliert von oben, von hier aus, dieses Bankinstitut? Wer steuert es wirklich?

Meine Damen und Herren, Mexiko/Puebla hat im letzten Jahr, und zwar im August, das zehnmillionste Fahrzeug vom Band gelassen. Wir werden in diesem Jahr 10 Millionen Einheiten verkaufen. Das haben Sie uns zugesagt. Und so, wie ich Sie kenne, Herr Winterkorn, haben

Sie das schon sicher im Sack. Sie werden das schon hinkriegen - und wenn Sie das auf den eigenen Garagenhof in Ihrem Vorgarten stellen. Genug Bezüge haben Sie dazu ja durchaus. Dann ist nur noch die Frage offen: Ist er dann schon Welt-top, oder hat noch irgendeiner mehr als 10 Millionen Autos verkauft? - Sie sind kurz vor dem Ziel. Wir alle wünschen Ihnen zweifellos als Familienbetrieb mit angeschlossener Börsenbeteiligung, dass Sie dieses Ziel alsbald erreichen.

Wenn man ein Ziel erreicht hat, wenn man eine Hauptversammlung beendet hat, dann geht meistens die Investor-Relations-Abteilung in Urlaub. Wenn Sie das Ziel erreicht haben und dann in Urlaub gehen und dann abfallen, dann wäre das ein großes Problem. Also müssen Sie heute schon an das Montagmorgen denken. Vielleicht lassen Sie davon heute ein bisschen heraus. Sie haben gesagt: Mehr. Mehr Flexibilität einerseits. Sie haben auch gesagt: mehr Kundennähe. Das ist dabei noch nicht genug.

Es gibt eine wunderschöne Broschüre über Volkswagen. Auf der letzten Seite ist eine Zusammenstellung von Texten. Dort steht: Das letzte Wort wird im Volkswagen Konzern wohl nie gesprochen. - So sieht die Seite aus.

Das war mein letztes Wort. Danke schön.

Prof. Dr. Martin Winterkorn, Vorsitzender des Vorstands: Ich komme jetzt zu Herrn Buhlmann.
Herr Buhlmann hat Sie im letzten Jahr zum ersten Mal zum Vorstand ernannt. Heute sprechen Sie vor einem fünften

Gesonderte Versammlung der Vorzugsaktionäre der Volkswagen Aktiengesellschaft am 13. Mai 2014 in Hannover

Hans-Martin Buhlmann: Mein Name ist Hans-Martin Buhlmann. Herr Vorsitzender, ich habe drei Bemerkungen.

Zum einen: Sie dürfen den 125 Menschen im Hintergrund nun sagen: Schließt die Koffer! - Ich bedanke mich für die gegebenen Antworten. Aber, lieber Herr Winterkorn, sind Sie mir nicht böse: Den Lorbeerkrantz der schönsten Antwort haben Sie nicht - den hat Herr Neumann.

Ich darf im Vorfeld noch eines sagen: Die Antwort von Herrn Pötsch, der dazwischen sitzt, auf meine Frage zu TOP 6 hätte ich zu gerne schriftlich. Den Rest brauchen Sie nicht abzuschreiben. Aber das hätte ich gerne schriftlich. Das würde ich gerne noch einmal nachlesen. Herr Pötsch, Sie haben das auch schön vorgetragen.

Nun zu Herrn Neumann. Was hat Herr Neumann gemacht? - Herr Neumann ist Jurist, wenn ich das recht erinnere. Judex non calculat. Als Sie die Bezüge, die Einkommenssituation, die Vergütungsmodelle von Blaumännern und Vorständen miteinander verglichen haben, ich bin 100-prozentig sicher: Hätte irgendeiner den Klingelbeutel durch den Saal gereicht, der wäre voll geworden für die armen Vorstände. Wir hätten gespendet, was das Zeug hält!

Dann sind die Größenordnungen der Steigerungen verglichen worden. Die Vorstände haben geringere Steigerungen als die Blaumänner. Schauen Sie einmal: Wenn es so ist, dass einer 50.000 Euro im Jahr hat und der andere 1 Million Euro hat und es 10 % mehr sind, dann ist die Steigerung von dem einen schon das Doppelte von dem, was der andere vor der Steigerung hatte.

Herr Neumann, es geht nur um die Relation. Nehmen Sie einfach auf einem kleinen Zettel mit: Über Reputation - nicht Sie - muss man grundsätzlich nachdenken - nicht heute, aber morgen. - Danke.