

Jahrespressekonferenz ŠKODA AUTO

Mladá Boleslav, 21.03.2018

Rede von Herrn Bernhard Maier

Vorstandsvorsitzender ŠKODA AUTO

- Es gilt das gesprochene Wort -

Redemanuskript für Herrn Bernhard Maier

ŠKODA AUTO a.s., Jahrespressekonferenz 2018

21. März 2018

[Deckblatt]

Guten Morgen meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich Willkommen zur Jahrespressekonferenz von ŠKODA hier in Mladá Boleslav! Ich freue mich, Sie heute über die Bilanz von 2017 zu informieren und gleichzeitig gemeinsam mit Ihnen nach vorne zu blicken: Auf das, was wir im Rahmen unserer Strategie 2025 in den kommenden Monaten und Jahren vorhaben.

Für ŠKODA war 2017 das beste Jahr in der 122-jährigen Unternehmensgeschichte. Unsere Strategie greift. Das ist die wichtigste Botschaft am heutigen Morgen. Das Unternehmen steht für stabilen Erfolg in Zeiten großer und schneller Veränderungen.

Und dieser Erfolg basiert auf drei starken Säulen:

- Erstens, die geschlossene **Mannschaftsleistung**: Rund 35.000 Škodianer arbeiten jeden Tag mit herausragendem Einsatz, Leidenschaft und großem Teamgeist am Erfolg des Unternehmens.
- Zweitens, überzeugende **Produkte**: Mit 7 Baureihen hat ŠKODA die breiteste und attraktivste Modellpalette aller Zeiten. Und die kommt hervorragend bei unseren Kunden an.
- Und drittens, starke **Partner**: Mit dem Volkswagen Konzern haben wir seit 27 Jahren einen verlässlichen Partner an der Seite, der dem Unternehmen einen wertvollen Wettbewerbsvorteil bringt – gerade innerhalb großer Umbrüche. Und wir haben mit der KOVO einen starken Sozialpartner an unserer Seite, mit dem wir in der Vergangenheit vertrauensvoll zusammengearbeitet haben und das auch in Zukunft tun wollen. Lieber Herr Povšik, ich freue mich, dass Sie heute bei uns sind.

2017 hat aber auch gezeigt: Schnelle, grundlegende Veränderungen werden immer mehr zum „new normal“ – in der Weltpolitik, in der Weltwirtschaft und damit auch in der Automobilindustrie.

[Übersicht Kennzahlen]

In diesem herausfordernden Umfeld hat ŠKODA 2017 zugelegt. In allen wichtigen Dimensionen:

- Mit 1.200.500 Fahrzeugen hat die Marke ihre **Auslieferungen** um 6,6% gegenüber dem Vorjahr steigern können – ein neuer Absatzrekord.
- Unser **Weltmarktanteil** lag mit 1,44% leicht über dem Vorjahresniveau.
- Der **Umsatz** des Unternehmens ist mit 16,6 Mrd. Euro auf ein neues „all-time high“ gestiegen – plus 20,8% gegenüber 2016.
- Und auch das **Operative Ergebnis** hat ein neues Rekord-Niveau erreicht: Es stieg um 34,6% auf 1,611 Mrd. Euro.

Meine Damen und Herren,

so sehr wir uns freuen, so wichtig ist es, dass wir dieses Ergebniswachstum realisieren konnten. Es schafft uns den notwendigen Handlungsspielraum, in Zukunftstechnologien wie die Elektromobilität investieren zu können.

Insgesamt zeigen diese Zahlen: ŠKODA ist kerngesund, ŠKODA ist attraktiv und ŠKODA begeistert – und zwar weltweit, sowohl Privat- als auch Geschäftskunden.

[Entwicklung Gesamtmärkte]

Wie haben sich im vergangenen Jahr die Gesamtmärkte entwickelt, in denen ŠKODA vertreten ist?

- **Westeuropa** befindet sich weiterhin auf Wachstumskurs. Die Auslieferungen stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 2,5% auf 14,3 Millionen Fahrzeuge.
- In **Zentraleuropa** wurden 1,09 Millionen Fahrzeuge ausgeliefert – ein Plus von 12,5%.
- **Osteuropa** wächst deutlich: Die Region verzeichnete ein Wachstum von 14% auf 470.000 Fahrzeuge.
- In **Russland** nahm der Gesamtmarkt um 12,3% auf 1,47 Millionen Fahrzeuge zu.
- **China** ist und bleibt Wachstumsmotor: Der größte Automobilmarkt der Welt legte um 4,1% auf 23,8 Millionen Fahrzeuge zu.
- Auch **Indien** wächst um 8,6% auf 3 Millionen Fahrzeuge.

[Entwicklung ŠKODA]

Wie hat sich jetzt ŠKODA in diesen Absatzregionen entwickelt? Ein Blick auf die einzelnen Märkte:

- In **Westeuropa** steigerten wir unsere Auslieferungen an Kunden um 5,2% auf 477.700 Fahrzeuge. Deutschland ist mit 173.300 Fahrzeugen nach wie vor zweitstärkster Einzelmarkt für ŠKODA. Der Absatz legte dort um 4,9% zu. Wir sind damit erneut Importmarke Nummer eins und festigen unsere Position unter den renommierten Volumenmarken. In zahlreichen westeuropäischen Ländern ist ŠKODA zweistellig gewachsen: In Frankreich mit 18,5%, in Italien mit 20,3%, in Österreich mit 17,9% und in Norwegen mit 11,7%.
- In **Zentraleuropa** legte ŠKODA um 12,7% auf 207.100 Fahrzeuge zu. Im Heimatmarkt Tschechien waren es mit 95.000 Einheiten 8% mehr Auslieferungen an Kunden als im Vorjahreszeitraum. Starke zweistellige Zuwächse erreichten wir in Polen, der Slowakei, Ungarn, Slowenien und Kroatien.
- In **Osteuropa** ohne Russland verzeichneten wir im Gesamtjahr ebenfalls ein kräftiges Plus mit 17,9 Prozent auf 41.300 Fahrzeuge. Besonders positiv entwickelten sich das Baltikum und Serbien, als auch die Ukraine und Bosnien.
- In Russland steigerten wir uns um 12,5% auf 62.300 Auslieferungen an Kunden.
- In **China** legten wir um 2,5% auf 325.000 verkaufte Fahrzeuge zu. Damit bleibt der Markt die stärkste Absatzregion für ŠKODA.
- In **Indien** wuchsen wir mit 31,4% sehr kräftig.
- Und ein besonderer Erfolg ist uns zudem in **Israel** gelungen – plus 14,5%. Damit sind wir die viertstärkste Kraft auf dem israelischen Fahrzeugmarkt.

Wie sah die Entwicklung der SKODA Modelle im Einzelnen aus?

[CITIGO]

Die Neuauflage des **CITIGO** startete im Mai auf den Märkten. Waren die Auslieferungen deshalb im ersten Halbjahr 2017 tendenziell rückläufig, legten Auftragseingänge und Auslieferungen mit dem Start des umfangreich überarbeiteten Modells erwartungsgemäß deutlich zu.

Jetzt wird der CITIGO Teil unserer Elektrifizierungsoffensive - mit anderen Worten: Der eCITIGO kommt. Als erschwingliches E-Auto, perfekt für die Stadt. Wir stellen ihn bereits im nächsten Jahr vor.

[FABIA]

Entgegen des typischen Lebenszyklus-Trends legte der **FABIA** im vergangenen Jahr zu. Die Auslieferungen stiegen um 2,1% auf 206.500 Fahrzeuge. Jetzt ist das Modell gründlich aufgefrischt und feierte auf dem Genfer Auto-Salon seine Premiere. Wir erwarten für dieses Jahr eine anhaltend positive Entwicklung.

[RAPID]

Der ŠKODA **RAPID**, unsere zweitgrößte Modellfamilie, entwickelte sich auch in ihrem siebten Jahr stabil auf Vorjahresniveau. Insgesamt lieferten wir 211.500 Einheiten an Kunden aus.

[YETI]

Ein echtes Erfolgsmodell war auch der **YETI**. Insgesamt setzten wir seit seiner Einführung 2009 rund 685.000 Exemplare ab. Selbst in den letzten sechs Monaten Laufzeit entschieden sich noch knapp 70.000 Kunden für das Modell.

[OCTAVIA]

Der **OCTAVIA** ist und bleibt die meistverkaufte Modellreihe von ŠKODA. Die aktuelle Generation knackte im vergangenen Jahr die 1,5 Millionen-Marke. Insgesamt lieferten wir 2017 418.800 Einheiten aus. Damit bewegt sich der OCTAVIA auch in seinem sechsten Jahr nach Markteinführung auf hohem Niveau.

[SUPERB]

Unser Flaggschiff, der **SUPERB**, wird seiner Rolle an der Spitze unserer Modellpalette einmal mehr gerecht. Die Auslieferungen stiegen um 8,7% auf 150.900 Fahrzeuge. Nie zuvor lieferten wir innerhalb eines Jahres mehr Einheiten dieses Modells an Kunden aus.

Kommen wir jetzt zu den SUVs – weltweit wachsen diese Segmente mit hoher Dynamik. Zugegeben: Wir sind relativ spät auf den Zug aufgesprungen. Uns ist jedoch ein Auftakt nach Maß gelungen.

[KODIAQ]

Den Anfang machte der **KODIAQ**, der erste große SUV von SKODA – für uns ein echter „Game Changer“. Er ist stark gestartet und überzeugte bereits in seinem ersten Jahr 100.000 Kunden für sich. Das SUV gehört damit zu den Wachstumstreibern.

[KAROQ]

Mit dem komplett neu entwickelten Kompakt-SUV KAROQ legten wir zügig nach: Die Weltpremiere fand Mitte Mai in Stockholm statt, seine Markteinführung war im Oktober.

Bei der internationalen Fachpresse kommt der KAROQ hervorragend an: Er wurde bisher mit insgesamt sieben internationalen Preisen ausgezeichnet. Um nur die drei bedeutendsten zu nennen:

- Das Goldene Lenkrad der AutoBild.
- „Car of the Year“ in Tschechien.
- Und bei der Leserwahl „Best Cars“ des Fachmagazins auto motor und sport wurde er zum Importsieger in der Kategorie „Kompaktklasse SUV“ gewählt.

[Gesamte Modellpalette]

Unsere Produkte gewinnen aber nicht nur Tests und Preise, sondern auch – und das ist das Wichtigste – die Herzen unserer Kunden.

Meine Damen und Herren,

mit insgesamt elf Modellneuheiten hat ŠKODA die größte Produktoffensive innerhalb eines Jahres umgesetzt. Die anhaltend gute Kundennachfrage, das positive internationale Presse-Echo und die Vielzahl an Auszeichnungen zeigen: Die Produktoffensive hat ihre volle Kraft entfaltet – und zwar auf allen Weltmärkten.

Auch das Thema Elektromobilität beschäftigt uns in diesem Jahr intensiv – als eines der Kernthemen unserer Strategie 2025.

Eine erste Duftmarke haben wir im vergangenen Jahr mit dem Concept Car VISION E gesetzt.

[VISION E]

Wir haben diese vollelektrische und teilautonom fahrende Studie unter großem internationalen Medieninteresse auf den Automessen in Frankfurt und Shanghai vorgestellt. 2020 kommt der VISION E als reines Elektroauto der Marke auf den Markt. Produziert wird er hier, im Herzen von ŠKODA, in Tschechien.

Mich freut es besonders, dass wir diese Entscheidung im November auf Konzernebene für ŠKODA fällen konnten. Sie ist Bestandteil von drei wegweisenden Beschlüssen:

- Erstens: Die reinen E-Modelle von ŠKODA werden hier in Mladá Boleslav gefertigt.
- Zweitens: Ebenfalls hier im Stammwerk werden die E-Komponenten für Plug-in-Hybrid-Modelle mehrerer Konzernmarken produziert.
- Und drittens: Das erste Plug-in-Hybridmodell von ŠKODA entsteht in Kvasiny.

Dieses Beschlusspaket belegt das große Vertrauen des Konzerns in die Mannschaft von ŠKODA.

Wir haben damit beide Standorte mit neuen Technologien ausgestattet und so die Basis gelegt für zukünftige Entwicklungen mit dem Konzern auf Augenhöhe. Mit diesen Entscheidungen sichern wir die Zukunft unseres Unternehmens und des Automobilstandorts Tschechien.

[Kolloquium]

Aber nicht nur das: Gemeinsam mit der Tschechischen Regierung und Wirtschaftsvertretern haben wir Anfang 2017 das Kolloquium durchgeführt, über das viele von Ihnen ausführlich berichtet haben.

Im Oktober ist das Memorandum of Understanding zwischen Auto SAP und der Regierung unterzeichnet worden, indem 25 konkrete Arbeitspakete verbindlich verabschiedet wurden.

Es geht um die Schwerpunktthemen Elektromobilität, autonomes Fahren und Digitalisierung genauso wie um Querschnittsthemen wie die Förderung von Bildung, Forschung und Wissenschaft. Ein wichtiger Schritt für Tschechien, aber auch für ŠKODA. Jetzt gilt es, bei der Umsetzung der konkreten Maßnahmen nicht nachzulassen! ŠKODA setzt dabei auf die Unterstützung aller Beteiligten. Denn klar ist: Diesen tiefgreifenden Wandel führen wir nur dann zum Erfolg, wenn wir ihn gemeinsam angehen!

[ŠKODA Fabrik Indien]

Meine Damen und Herren,
Zukunft gestalten wir auch fernab unseres Heimatmarktes:

ŠKODA hat vom VW-Konzern den Auftrag bekommen, eine Einstiegs-Plattform für Autos in Schwellenländern zu entwickeln, zunächst mit dem Fokus auf Indien. Das ist kein einfaches Unterfangen, der Wettbewerb in Indien ist intensiv. Wir sind mit unseren Untersuchungen weit gekommen, bis zur Jahresmitte sollte es eine finale Entscheidung geben. Anfang 2021 könnten wir die ersten Autos auf dieser Plattform in Indien verkaufen. Aber eine finale Entscheidung wird es frühestens Mitte dieses Jahres geben.

Keine Frage: Für ŠKODA ist Übernahme der Verantwortung für das MQB A0-Projekt eine große Herausforderung, der wir uns mit Respekt und Motivation stellen. Gleichzeitig stellen wir uns damit auch noch breiter auf, weil es neue, hochwertige Arbeitsplätze schafft und weil es die Entwicklungskompetenz der Marke im Konzern stärkt.

[DigiLab]

Meine Damen und Herren,

Fahrzeuge entwickeln, bauen und vertreiben, wird immer Teil der ŠKODA-DNA bleiben. Hinzu kommen aber auch neue Formen von Mobilität, die das mobile Leben unserer Kunden noch sicherer, komfortabler und umweltfreundlicher machen.

Digitale Services entwickeln wir auch in unserem DigiLab in Prag, das einige von Ihnen vielleicht schon einmal besucht haben. Mehr als 40 Ideen bewerten und prüfen wir aktuell.

Unser Genfer Showcar, der VISION X, hat gleich vier dieser Mobilitätsangebote an Bord: Smart Parking, Hoppy Go, Ride Share und Care Driver.

Diese Services

- lotsen Sie zu freien Parkplätzen,
- bieten Ihr Auto anderen Personen zur Miete an, wenn Sie es selbst nicht brauchen,
- oder bieten Mitfahrgelegenheiten in Ihrem Fahrzeug an
- und sorgen dafür, dass Ihr Kind verlässlich und sicher von einer vertrauensvollen Person aus dem Kindergarten abgeholt wird, falls Sie selbst durch einen Termin verhindert sind. Die erste Testphase haben wir in München erfolgreich abgeschlossen. Nun bringen wir den Service nach Wolfsburg, weitere Städte sind in Planung.

Uns geht es darum, mit diesen Angeboten Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.

Services wie diese entstehen nicht nur in unserer Digital-Kreativzentrale – im DigiLab – sondern auch im ŠKODA Innovation Lab, dem ersten Spin-off mitten in Tel Aviv, der Start-up-Hochburg jenseits des Silicon Valley.

Jetzt heben wir unsere Digitalisierungsaktivitäten vor Ort auf ein neues Level und haben dafür ein Joint Venture zusammen mit unserem Partner Champion Motors gegründet. Warum wir das machen? Um uns noch besser in Israel zu vernetzen und um direkten Zugang zu den vielversprechendsten Start-up-Ideen zu erhalten.

Meine Damen und Herren,

wir haben im vergangenen Jahr nicht nur kräftig in das neue Geschäftsfeld Mobilitätslösungen investiert, sondern auch in unser Kerngeschäft: das Autobauen entlang der gesamten Prozesskette. Drei wesentliche Projekte möchte ich hervorheben:

[Pressenstraße]

- Erstens: Die neue Pressenstraße für Alu-Karosserieteile, die wir Anfang April eröffnet haben: Sie zählt zu den modernsten Europas. Der Vorteil für ŠKODA: Flexiblere Produktionsprozesse, kürzere Umrüstzeiten und 15% Energieeinsparung. Und wir haben damit 140 neue Arbeitsplätze hier am Standort Mladá Boleslav geschaffen.

[Lackiererei]

- Zweitens: Wir investieren rund 215 Millionen Euro in eine neue Lackiererei und schaffen bis zu 650 neue Arbeitsplätze. Die Lackierkapazität erhöht sich damit insgesamt um 600 Einheiten auf 2.700 Fahrzeuge pro Tag. Wenn alles nach Plan läuft, nimmt die neue Lackiererei bereits im Juni 2019 ihren Betrieb auf.

[Berufsschule]

- Und drittens: Die Modernisierung der Berufsschule für Maschinenbau, die Ende Februar 2017 abgeschlossen wurde. Über 10 Millionen Euro haben wir in den vergangenen drei Jahren in Um- und Neubauten und moderne Unterrichtstechnologien investiert. Wir bieten unseren Azubis somit eine hohe Lehrqualität in modernen Unterrichtsräumen und investieren auf diese Weise gezielt in Human Capital.

[Ausblick]

Kommen wir nun zum Ausblick.

Das Auto-Business bleibt auch dieses Jahr herausfordernd, soviel steht fest. Investitionen in bestehende und neue, zukunftsweisende Technologien sind mehr als eine Doppelbelastung. Die politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten auf einigen Märkten werden weiter anhalten. Und auch der Wettbewerb bleibt hart. Zudem sind die Diskussionen um mögliche handelstarifäre Auseinandersetzungen für keine der Beteiligten zielführend.

Hinzu kommt die sukzessive Umstellung unseres gesamten Modellportfolios auf den neuen Verbrauchszyklus „**Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedure**“, kurz WLTP, an der wir mit Hochdruck arbeiten. Kunden profitieren vom neuen Standard, weil er einen realistischeren Vergleichsmaßstab für die Verbrauchs- und Emissionswerte liefert. Für uns Autohersteller und damit auch für SKODA bedeutet es gerade in diesem Jahr eine gewaltige Kraftanstrengung. Klar ist: Die Umstellung kann sich in diesem Jahr auch auf die Verfügbarkeit von Produkten in einigen europäischen Märkten auswirken.

Es gibt aber natürlich auch positive Nachrichten für 2018: So wird der Weltmarkt für Autos weiter wachsen. Experten gehen davon aus, dass bis 2025/2027 die 95 Millionen-Marke geknackt werden könnte. An diesem Wachstum wird ŠKODA anpartizipieren. Auch für dieses Jahr erwarten wir – Wind und Wetter vorbehalten –, dass unsere Auslieferungen an Kunden über Vorjahr liegen werden.

Meine Damen und Herren,

wie Sie wissen, befinden wir uns derzeit in Tarifverhandlungen. Im Moment haben wir noch – vorsichtig ausgedrückt – ein gutes Stück Strecke vor uns.

Mir ist voll und ganz bewusst, dass wir einen außerordentlichen Tarifabschluss brauchen, um auf dem Arbeitsmarkt wettbewerbsfähig zu bleiben. Das heißt aber auch, dass er weder zu hoch noch zu niedrig ausfallen darf. Denn in beiden Fällen verlieren beide Seiten: Der, der zu viel verlangt genauso wie der, der zu viel verspricht.

Uns geht es um ein überzeugendes Gesamtpaket für all unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Grundsatz, der uns dabei leitet: „Guter Lohn für gute Arbeit“.

[196.000 Fahrzeuge; +12,4%]

Und die hat die gesamte ŠKODA-Mannschaft zum Jahresstart wieder einmal abgeliefert: Wir sind aus einer Position der Stärke ins neue Jahr gestartet. In den ersten beiden Monaten konnten wir insgesamt 196.000 Fahrzeuge ausliefern. Das ist ein Plus von 12,4% verglichen mit dem Vorjahreszeitraum und ein neuer Rekordwert. Allen voran unsere SUV-Modelle KAROQ und KODIAQ sind bei unseren Kunden sehr beliebt. Der Jahresstart ist uns also gelungen.

[„By the end of 2020: 19 new models”]

An dieses Momentum knüpfen wir an: Bis Ende 2020 bringen wir insgesamt 19 neue Modelle auf den Markt. Diese breit angelegte Produktoffensive ist ein wesentlicher Hebel unserer Strategie 2025, um das Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum in den kommenden Jahren auszurichten. Auf dieser Basis sehen wir perspektivisch die Chance, bis 2025 über zwei Millionen Autos pro Jahr abzusetzen.

Um diesen Wachstumskurs erfolgreich fortzusetzen, gilt es, jetzt die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen. Wir werden dazu die laufenden Gespräche mit allen Stakeholdern fortsetzen. Wir prüfen weitere Kapazitäten in dem intelligenten Werkverbund des Konzerns. Und natürlich ist es unser Ziel, den Wirtschaftsstandort Tschechien und die Region Mladá Boleslav an dem Wachstum partizipieren zu lassen. Deshalb prüfen wir auch einen Ausbau der Kapazitäten hier in Mladá Boleslav – zum Beispiel durch eine kurzfristige Anpassung der Schichtsysteme. In diesem möglichen Zusammenhang geht es dann auch um grundlegende Infrastrukturmaßnahmen wie z.B. ein verbessertes Straßennetz, neue Wohnungen oder soziale Einrichtungen.

Konkret prüfen wir einen Entwicklungsfonds, den ŠKODA mit einem hohen zweistelligen Millionenbetrag in Euro ausstatten könnte.

Unser Ziel: Ein zukunftsicherer Arbeitgeber an einem attraktiven Standort, der seinen Wachstumskurs mit der größten Produkt- und Technikoffensive der Geschichte entschlossen mit einem starken Impuls aus seinem Heimatmarkt erfolgreich umsetzt.

[VISION X]

Ein Bestandteil dieser Produktoffensive ist der neue Urban Crossover VISION X, den wir Anfang des Monats auf dem Genfer Automobilsalon präsentiert haben. Schon nächstes Jahr kommt er auf den Markt. Das Concept Car gibt übrigens einen Ausblick auf die Evolution unserer Designsprache, an der das Team um Design-Chef Oliver Stefani arbeitet. Wir machen unsere Modelle noch attraktiver und begehrlicher!

[FABIA + KODIAQ L&K]

Zwei weitere Modelle standen auf dem Genfer Autosalon im Fokus:

- Der neue FABIA, der im zweiten Halbjahr dieses Jahres auf den Markt kommt.
- Und unser SUV-Bestseller, der KODIAQ, der nun auch in der Top-Ausstattungsvariante Laurin & Klement erhältlich ist.

[Verhüllte Autos]

Vergangene Woche haben wir mit großem Medieninteresse den KAROQ in China eingeführt. Im April stellen wir dann auf der Beijing Motor Show das komplett neue CUV vor, das wir exklusiv für unsere chinesischen Kunden bauen. Genauso wie den KODIAQ GT, der einige Wochen später folgt. Beide Modelle zeigen: Wir meinen es ernst mit unserer „doubling the business“-Initiative im Reich der Mitte! Bis 2020 wollen wir die Verkaufszahlen rund verdoppeln. Wir sprechen dann also von 600.000 Autos jährlich.

Meine Damen und Herren,

ein Thema spielt bei unserer Produktoffensive eine ganz zentrale Rolle: Die Elektrifizierung der Modellpalette:

[“Within the next 5 years: around 2 bn. Euro]

Bis 2022 investieren wir insgesamt rund zwei Milliarden Euro in alternative Antriebstechnologien und Digitalisierung. Darin enthalten sind Investitionen für die Entwicklung neuer Produkte genauso wie für die Produktion, Beschaffung, Qualität und den Anlauf der Fahrzeuge. Es ist das größte Investitionsprogramm in der Geschichte von ŠKODA.

Der Produkt-Fahrplan Elektromobilität steht: Bis 2025 bringen wir insgesamt 10 elektrifizierte Modelle zu unseren Kunden:

[By 2025: 10 electrified models]

Nächstes Jahr kommt das erste Plug-in-Hybridmodell von ŠKODA auf den Markt, der SUPERB. Noch im selben Jahr stellen wir wie vorhin bereits erwähnt den eCITIGO vor. Gleichzeitig startet die Produktion für Elektrokomponenten für PHEV-Modelle mehrerer Konzernmarken. Und 2020 folgt die Serienversion des VISION E, ein großes SUV basierend auf dem Modularen Elektrifizierungsbaukasten mit 500 Kilometern Reichweite, positioniert zwischen KAROQ und KODIAQ. Mit diesem Modell schöpfen wir alle Vorteile der Elektromobilität voll aus: Kurze Ladezeiten, hohe Reichweiten und vertretbare Batteriekosten. Erst dann ist die Elektromobilität aus unserer Sicht richtig attraktiv, erst dann ist sie „Simply Clever“.

Meine Damen und Herren,

um es zusammenzufassen: Wir treiben SKODA intensiv voran:

- Erstens, mit mehr Modellen: Bis Ende 2020 bringen wir insgesamt 19 neue Modelle zu unseren Kunden.
- Zweitens, mit mehr „E“: E-Mobilität von SKODA ist nicht nur preiswert, sondern auch emotional, effizient und einfach im täglichen Gebrauch. Wir bringen bis 2025 10 elektrifizierte Modelle auf den Markt und investieren rund zwei Milliarden Euro innerhalb der kommenden fünf Jahre.
- Und drittens, mit mehr Digitalisierung: Wir testen im Moment rund 40 Ideen in unserer Digitaleinheit. Unser Ziel ist glasklar: noch mehr und noch schneller digitale „Simply Clever“-Ideen zu entwickeln und Mobilitätsservices als neues Geschäftsfeld zu etablieren.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: ŠKODA ist „on the move“ und wir blicken trotz aller Herausforderungen mit Zuversicht nach vorn. Unser Erfolgsrezept lautet: „Driven by Inventiveness – clever ideas since 1895“. Genau daran arbeiten wir auch in diesem Jahr. Wir erhöhen nochmal das Tempo und stellen uns für die Zukunft mit neuen Produkten und Mobilitätsdiensten und der Erschließung neuer Märkte noch stärker auf. ŠKODA bleibt bei der Umsetzung seiner Strategie 2025 weiter on track. Auf ŠKODA ist Verlass. Mehr denn je.

Vielen Dank.

Und nun darf ich das Wort an meinen Kollegen Klaus-Dieter Schürmann übergeben, der Sie über die finanzielle Situation von ŠKODA informiert.
