

**Kurzbericht über die Hauptversammlung der  
Eisen- und Hüttenwerke AG  
am 16. März 2012**

Zu der diesjährigen Hauptversammlung der Eisen- und Hüttenwerke AG im Hotel Pullman Cologne in Köln konnte der Aufsichtsratsvorsitzende, Herr Urban, rund 200 Aktionäre, Aktionärsvertreter und Gäste begrüßen. Insgesamt vertreten waren 90,34 % des Grundkapitals der Gesellschaft.

Herr Dr. Biele begann seinen Vortrag mit Beiträgen zum Beteiligungskreis Electrical Steel. Er startete mit einem Rückblick auf die Zusammenführung der nicht kornorientierten Elektrobandaktivitäten der ThyssenKrupp Steel Europe AG im Werk Bochum mit den kornorientierten Elektrobandaktivitäten der ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH.

Er erläuterte, dass mit der Realisierung dieser Maßnahme nicht nur den veränderten Rahmenbedingungen bei den nach wie vor aktuellen weltweiten Trends Energieeffizienz, Mobilität und Urbanisierung Rechnung getragen werden konnte, sondern auch die Wettbewerbsposition als Komplettanbieter für hochwertige und innovative Elektrobandprodukte auf dem globalen Markt aufgrund einer optimierten Risikodiversifizierung weiter verbessert wurde.

Herr Dr. Biele stellte heraus, dass diese zukunftsweisende strategische Weichenstellung vor dem Hintergrund einer weiterhin differenzierten Absatz-, Umsatz- und Erlösentwicklung bei kornorientiertem und nicht kornorientiertem Elektroband nicht nur notwendig gewesen, sondern auch zum richtigen Zeitpunkt erfolgt wäre. So konnte die im Berichtsjahr nach wie vor unbefriedigende Entwicklung bei kornorientiertem Elektroband durch eine erneut positive Absatz-, Erlös-, Umsatz- und Ergebnisentwicklung bei nicht kornorientiertem Elektroband zumindest teilweise kompensiert werden, erklärte er. Herr Dr. Biele erläuterte weiter, dass ursächlich für die mangelnde Geschäftsdynamik und die schwache wirtschaftliche Entwicklung des Geschäftsbereichs kornorientiertes Elektroband primär ein nach wie vor signifikanter Angebotsüberhang aufgrund der in den vergangenen Jahren weltweit stark hochgefahrenen Produktionskapazitäten der Wettbewerber, sowie seit dem Nachfrageeinbruch 2009 ein nicht wieder erstarkter Bedarf war. Das hierdurch bedingte Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage habe sich entsprechend negativ auf die Erlös- und Ergebnisentwicklung dieses Geschäftsbereichs ausgewirkt.

Er erklärte, dass sich der Markt für nicht kornorientiertes Elektroband positiv entwickelt habe und die im vorangegangenen Geschäftsjahr zu beobachtenden leichten Erholungstendenzen nachhaltig bestätigt wurden. So hätten die nicht kornorientierten Produkte einmal mehr von der weltweit gestiegenen Nachfrage und einem gegenüber dem Vorjahr nochmals verbesserten Erlösniveau profitiert.

Herr Dr. Biele berichtete weiter, dass die Gesamtabsatzmenge für kornorientiertes Elektroband in den beiden Elektrobandwerken in Gelsenkirchen und Isbergues mit 179 Tt zwar nur leicht unterhalb der Vorjahresabsatzmenge von 185 Tt lag, allerdings habe sich der Umsatz aufgrund des gegenüber dem Vorjahr nochmals deutlichen Rückgangs der Erlöse auf 356 Mio. € nahezu um ein Viertel vermindert.

Demgegenüber verbesserte sich die Absatzsituation bei nicht kornorientiertem Elektroband sowohl im Werk Bochum der ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH als auch im Werk Nashik der ThyssenKrupp Electrical Steel India. Insgesamt wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 502 Tt abgesetzt, was einer Mengensteigerung von 81 Tt bzw. gut 20 % entspräche. Unter Berücksichtigung der Entwicklung des vorangegangenen Berichtsjahres konnte damit der Absatz von nicht kornorientiertem Elektroband in den letzten beiden Geschäftsjahren sogar um knapp 50 % gesteigert werden. Vor dem Hintergrund dieser sehr positiven Absatzentwicklung bei nicht kornorientiertem Elektroband und einer gleichzeitig verbesserten Absatzlage bei Feinblech lagen die Umsätze für nicht kornorientiertes Elektroband und Feinblech zusammen mit 477 Mio. € um 121 Mio. € über dem Vorjahr, so Dr. Biele.

Dem insgesamt positiven Markttrend bei nicht kornorientiertem Elektroband folgend, habe sich auch die Geschäftslage der ThyssenKrupp Electrical Steel India aufgrund der auf insgesamt 133 Tt gestiegenen Versandmenge im Berichtszeitraum verbessert. Dies wiederum habe dazu geführt, dass sich auch die Ergebnissituation dieser Gesellschaft nicht nur stabilisiert sondern sogar deutlich positiv verändert habe. Zu dieser guten Entwicklung beigetragen hätten sicherlich auch die konsequente technische Optimierung des Werkes Nashik sowie ein gut funktionierendes Vertriebsnetz, erklärte Herr Dr. Biele.

Zusammenfassend stellt Herr Dr. Biele heraus, dass sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der ThyssenKrupp Electrical Steel Verwaltungsgesellschaft mbH, an der EHW mit 37,5 % beteiligt ist, gegenüber dem Vorjahreszeitraum nochmals verschlechtert hat. Die ThyssenKrupp Electrical Steel Verwaltungsgesellschaft mbH habe im Berichtsjahr nur noch ein Ergebnis nach Steuern in Höhe von 10,6 Mio. € gegenüber 26 Mio. € im Vorjahr erzielt. Dieser Betrag wurde auf der Grundlage des bestehenden Gewinnabführungsvertrages an die ThyssenKrupp Steel Europe AG abgeführt und stelle gleichzeitig die Bemessungsgrundlage für die von EHW vereinnahmte Ausgleichszahlung in Höhe von 4 Mio. € dar, so Dr. Biele.

In seinem Ausblick auf das Geschäftsjahr 2011/12 schilderte er, dass die geschäftliche Entwicklung in den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres eine insgesamt unbefriedigende Gesamtsituation widerspiegeln würde. Während in dem Geschäftsbereich kornorientiertes Elektroband ein anhaltender Druck sowohl auf die Liefermengen als auch die Erlöse zu verzeichnen wäre, würde sich bei nicht kornorientiertem Elektroband eine stagnierende, durch zunehmenden Erlösdruck geprägte Absatzentwicklung abzeichnen.

Herr Dr. Biele erläuterte weiter, dass vor dem Hintergrund des weiterhin sehr schwierigen Markt- und Wettbewerbsumfeldes und einem auch aktuell noch unsicheren konjunkturellen Umfeld es großer Anstrengungen bedürfe, um die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich zu meistern. Wie in der Vergangenheit würde der Fokus auf höherwertige, erlösattraktive kornorientierte und nicht kornorientierte Elektrobandsorten gelegt. Darüber hinaus würden bereits Handlungsfelder zur weiteren Qualitätsverbesserung und Steigerung der ohnehin hohen Kundenzufriedenheit identifiziert; eine wichtige Voraussetzung, um auch künftig in einem härter umkämpften Wettbewerbsumfeld erfolgreich bestehen zu können, so Dr. Biele.

Mit der weiterhin auf die Entwicklung innovativer Produkte und Wachstum in zukunftsweisenden Geschäftsfeldern ausgerichteten strategischen Fokussierung wolle man die gute Positionierung auf dem globalen Elektrobandmarkt weiter festigen. So verfüge die ThyssenKrupp Electrical Steel GmbH bereits heute über eine hohe Energiekompetenz und wäre damit in der Lage, auch künftig die vielfältigen Wachstumsmöglichkeiten, insbesondere im Bereich Elektromobilität

gewinnbringend zu nutzen, erläuterte Herr Dr. Biele. Dazu dienten auch die Maßnahmenprogramme zur systematischen, standortübergreifenden Personalentwicklung der Fach- und Führungskräfte, zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Geschäftsprozesse sowie zur Kostensenkung, so Dr. Biele.

Herr Dr. Biele fasste zusammen, dass die relativ positiven Entwicklungsperspektiven allerdings nicht darüber hinwegtäuschen könnten, dass auch das laufende Geschäftsjahr durch eine stagnierende, teilweise sogar rückläufige Liefermengen- und Erlösentwicklung geprägt sein werde. Eine nachhaltige Verbesserung der derzeit unbefriedigenden wirtschaftlichen Entwicklung setze eine allgemeine, für das laufende Geschäftsjahr nicht erkennbare, durchgreifende Markterholung voraus, die sich vor allem in einer gesteigerten Nachfrage nach kornorientierten Elektrobandprodukten widerspiegeln müsste. Aktuell sei davon auszugehen, dass sich die Ergebnissituation des Beteiligungskreises Electrical Steel gegenüber dem Vorjahresergebnis insgesamt operativ nochmals verschlechtern werde.

Herr Dr. Roeske berichtete im Anschluss über die wirtschaftliche Entwicklung des Beteiligungskreises Rasselstein und den Jahresabschluss der Eisen- und Hüttenwerke AG für das Geschäftsjahr 2010/2011.

Er teilte zunächst mit, dass die Rasselstein GmbH im Laufe dieses Geschäftsjahres in ThyssenKrupp Rasselstein GmbH umfirmiert worden sei. Er erläuterte, dass die Umfirmierung dazu führen würde, dass diese im Rasselstein-Kreis wesentliche, operativ tätige Gesellschaft die Zugehörigkeit zum ThyssenKrupp Konzern nach außen dokumentiert und die aus der engen Anbindung der ThyssenKrupp Rasselstein GmbH an die ThyssenKrupp Steel Europe AG resultierenden Wettbewerbsvorteile z. B. aus Vormaterialqualität oder Werkstoffinnovation von den Stakeholdern als wertvolle Assets wahrgenommen werde. Gleichzeitig repräsentiere die weiterhin in dem neuen Firmennamen enthaltene Wortmarke Rasselstein auch zukünftig die mit ihr bisher von Kunden und Mitarbeitern assoziierte Produkt- und Marktkompetenz in Verpackungsstahl.

Ferner erläuterte Herr Dr. Roeske, dass die ThyssenKrupp Rasselstein GmbH ihren Geschäftsanteil in Höhe von 3 % an der Gesellschaft für Akkreditierung und Zertifizierung mbH, der GAZ, in Düsseldorf auf diese Gesellschaft selbst unentgeltlich übertragen habe, wodurch die Beteiligung an zu erwartenden nicht unerheblichen Kosten einer infolge von EU-Regelungen notwendigen Restrukturierung der Gesellschaft vermieden werden konnte.

Im Bericht zum operativen Geschäftsverlauf der ThyssenKrupp Rasselstein GmbH hielt Herr Dr. Roeske fest, dass vor allem aufgrund der ersten drei starken Geschäftsjahresquartale die Gesellschaft wiederum auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurückblicken könne. Allerdings wäre das Berichtsjahr durch einen eher untypischen Auslastungsverlauf und eine ab dem vierten Geschäftsjahresquartal deutlich nachlassende Geschäftsdynamik geprägt gewesen. Diese differenzierte Geschäftsentwicklung zeige sich zum einen in einem gegenüber der Vorjahresliefermenge verminderten Absatz von Weißblechprodukten sowie einer in Relation zu der gesunkenen Gesamtliefermenge reduzierten Erzeugung von Weißblechprodukten. Er erläuterte, dass der Weißblechabsatz mit 1.394 Tt um 49 Tt unter der Vorjahresliefermenge läge, die Erzeugung von Weißblechprodukten habe sich entsprechend um 52 Tt auf 1.402 Tt reduziert, wobei der Anteil der veredelten Produkte unverändert bei 97 % läge, wovon rund 80 % auf erlösattraktive, verzinnte Produkte entfallen würden.

Er fuhr fort, dass ursächlich für diese unbefriedigende Absatz- und Auftragseingangssituation primär marktgetriebene Faktoren waren. Ausgehend von hochvolatilen Entwicklungen in Rohstoffmärkten wie Eisenerz, Kokskohle und Zinn war Rasselstein gezwungen, signifikante Kostensteigerungen auf der Vormaterialseite durch Preisanhebungen an die Kunden weiterzugeben. In Vorbereitung hierauf sei es in der gesamten Wertschöpfungskette zu einem spekulativen Bestandsaufbau gekommen. Dieser habe sich unter anderem darin gezeigt, dass die Kunden selbst in der Nebensaison, jeweils vor den erwarteten Preisanhebungen, höhere Mengenabrufe getätigt und somit ihre Bedarfe bereits vorzeitig gedeckt haben. Infolge dessen sei insbesondere ab dem vierten Geschäftsjahresquartal in einem insgesamt schwachen Marktumfeld eine Bedarfslücke entstanden, die allerdings kein Rasselstein-typisches Phänomen war. Vielmehr wäre der gesamte, vom spekulativen Bestandsaufbau europäische Kernmarkt betroffen, in dem in der 2. Kalenderjahreshälfte gleichzeitig ein hohes Weißblechangebot, u. a. auch aus Drittlandsimporten, auf eine deutlich gesunkene Nachfrage traf; dies wiederum hatte entsprechende Unterauslastungen sowohl bei der ThyssenKrupp Rasselstein GmbH als auch bei allen anderen europäischen Weißblechproduzenten zur Folge, erklärte Herr Dr. Roeske.

Insgesamt sei es der ThyssenKrupp Rasselstein GmbH gelungen, ihren Marktanteil in dem strategisch nach wie vor wichtigen europäischen Kernmarkt zu halten. Dies sei gelungen, obwohl sich aufgrund der spekulativ verstärkten Nachfrage nach Weißblech im ersten Kalenderhalbjahr 2011 in einem unter Erlösgesichtspunkten wieder attraktiven Weißblechmarkt die Zahl der Einfuhren in den EU-Raum auch infolge der für Importeure günstigen Währungsrelationen deutlich erhöht habe. Gleichzeitig erschwerten die für Rasselstein ungünstigen Währungsrelationen den Export in die US-Dollar Regionen. Infolge dessen und aufgrund der konsumentengetriebenen Nachfrageschwäche in den USA habe man Lieferanteile in die USA und ins Drittland reduziert, sagte Dr. Roeske.

Im Gegensatz zu der verschlechterten Mengenentwicklung habe sich der Umsatz der ThyssenKrupp Rasselstein GmbH erlösbedingt erhöht. Er stieg gegenüber dem Vorjahr um 123 Mio. €, was einem Anstieg von ca. 10 % entspräche. Der Umsatzanstieg sei vor allem auf die zum 1. Januar 2011 und 1. Juli 2011 wirksam gewordenen Preisanhebungen bei gleichzeitig deutlich erhöhter Nachfrage nach Weißblechprodukten in den ersten drei Quartalen des Berichtsjahres zurückzuführen.

Dennoch hätten die erzielten Erlösverbesserungen sowie weitere positive Maßnahmeneffekte mit erheblichen Einsparungen auf der Kostenseite die nochmals signifikante Steigerung der Rohstoffkosten nicht im notwendigen Umfang kompensieren können, schilderte Herr Dr. Roeske weiter. Dementsprechend erzielte die ThyssenKrupp Rasselstein GmbH ein insgesamt deutlich unter dem Vorjahr liegendes Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit bei einem gleichzeitig stabilen Beteiligungs- und leicht rückläufigen Zinsergebnis.

Die insgesamt stabile, durch eine erhöhte Nachfrage geprägte Automobilkonjunktur habe sich entsprechend positiv auf die Beschäftigungssituation im Feinblechwerk Neuwied, der Rasselstein Verwaltungs GmbH, ausgewirkt.

Der Umsatz der Rasselstein Verwaltungs GmbH habe sich gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr um 39 Mio. € auf rund 80 Mio. € verbessert. Ganz überwiegend sei der erhöhte Umsatz auf eine Steigerung der Erlöse aus dem Betriebsführungsentgelt, dass die Rasselstein Verwaltungs GmbH für die Führung des an die ThyssenKrupp Steel Europe AG verpachteten Feinblechwerkes in Neuwied erhält, zurückzuführen. Das Betriebsführungsentgelt wiederum

enthalte im Wesentlichen die Erstattung des aus der Führung des Feinblechwerkes resultierenden Aufwandes einschließlich der Erstattung für gestiegene Abschreibungen, so Dr. Roeske.

Ebenfalls verbessert hätten sich die Umsatzerlöse der im Anteilsbesitz der Rasselstein Verwaltungs GmbH stehenden Tochtergesellschaft Becker & Co. GmbH, die weiterhin von einer stabilen Nachfrage nach expeditionellen Dienstleistungen profitiert habe.

Herr Dr. Roeske erläuterte abschließend das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der Rasselstein Verwaltungs GmbH. Nach Abzug von Steuern vom Einkommen und vom Ertrag habe sich ein Betrag von 27,1 Mio. € ergeben, der auf Grundlage des mit der ThyssenKrupp Steel Europe AG bestehenden Gewinnabführungsvertrages an diese abgeführt worden sei. Dieser Betrag bilde weiterhin die Bemessungsgrundlage für die Ausgleichszahlung an EHW, so dass auf Basis einer Beteiligungsquote von 40,8 % an der Rasselstein Verwaltungs GmbH sich ein anteiliger Ergebnisanspruch von 11 Mio. € ergeben hätte, der als Ausgleichszahlung vereinnahmt wurde.

Herr Dr. Roeske fuhr mit einem kurzen Ausblick auf die Entwicklung im laufenden Geschäftsjahr 2011/2012 fort.

Die Geschäftslage der wesentlichen operativen Gesellschaft des Beteiligungskreises Rasselstein, der ThyssenKrupp Rasselstein GmbH, habe sich insbesondere im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres in einem von großer Unsicherheit geprägten konjunkturellen Umfeld und einer damit einhergehenden deutlich geringeren Nachfrage nach Weißblechprodukten im Vergleich zum Vorjahresquartal verschlechtert.

So sei das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres durch einen signifikanten Mengenfehlstart gekennzeichnet gewesen, was wiederum eine entsprechende Unterauslastung bewirkt habe und im Dezember 2011 sogar Kurzarbeit zur Folge hatte. Mit Ende des Kalenderjahres 2011 stellte sich aufgrund eines weitgehend abgeschlossenen Destocking der in 2011 spekulativ aufgebauten Weißblechlagerbestände und wieder moderat steigender Bedarfe eine gewisse Beruhigung ein. In einem deutlich unterausgelasteten Wettbewerbsumfeld würden die Erlöse allerdings weiterhin unter Druck bleiben. Daher habe man sowohl die Absatz- als auch Erlöserwartung für das laufende Geschäftsjahr nach unten korrigieren müssen. Man gehe unverändert davon aus, dass eine leichte Erholung oder gar Trendumkehr dieser Entwicklung nur bei deutlich steigenden Marktbedarfen und einer Stabilisierung des Stahlmarktes im Allgemeinen erfolgen könne.

Ein weiterer Unsicherheitsfaktor- erklärte er - läge in der schwer prognostizierbaren gesamtwirtschaftlichen Entwicklung des Euroraums und den damit verbundenen Wechselkursrisiken.

Trotz des aktuell schwierigen und kaum kalkulierbaren wirtschaftlichen Umfeldes würde man alles daran setzen, den Marktanteil im Kernmarkt Europa stabil zu halten. Neben weiteren Kostensenkungsmaßnahmen sehe man kurz- und mittelfristig die Etablierung einer Innovationskultur und eines Innovationsmanagements bei der ThyssenKrupp Rasselstein GmbH als wesentliche Voraussetzung, um einem stagnierenden Weißblechabsatz in reifen Märkten wie Europa und den USA in einer verschärften Wettbewerbssituation entgegen zu wirken. Hierzu notwendig seien die nachhaltige Generierung innovativer Ideen sowie die zukunftsgerichtete Fokussierung auf Ressourcenschonung und die Reduzierung des Energieverbrauchs. Dies umfasse weiterhin die Entwicklung anwendungsorientierter Ideen zum Einsatz von Weißblech, die

wiederum auf zukunftsgerichtete Anwendungsgebiete für den Einsatz von Weißblechprodukten fokussieren. Darüber hinaus sollen weitere Schritte zur Geschäftsprozessoptimierung, insbesondere eine an den technischen Produktionskapazitäten ausgerichtete, noch über das erreichte Maß hinausgehende Flexibilisierung der Personalkapazitäten dazu beitragen, die Wettbewerbs-Fitness unserer Beteiligungsgesellschaften selbst unter schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen durch effektive Maßnahmen wirksam zu steigern, so Dr. Roeske.

Sofern die notwendige Gesamterholung des Weißblechmarktes ausbleibe, wird ein für das laufende Geschäftsjahr unterhalb des Berichtsjahres 2010/2011 liegendes Ergebnis aus operativen Aktivitäten erwartet.

Den eigentlichen Jahresabschluss der Eisen- und Hüttenwerke AG für das Geschäftsjahr 2010/11 fasste Herr Dr. Roeske wie folgt zusammen:

Die erhaltenen Ausgleichszahlungen in Höhe von 11,0 Mio. € für die Rasselstein Verwaltungs GmbH und 4,0 Mio. € für die ThyssenKrupp Electrical Steel Verwaltungs Gesellschaft hätten in Summe im Vergleich zum Vorjahr zu einer Verminderung des Beteiligungsergebnisses der Eisen- und Hüttenwerke AG um 24,8 Mio. € auf 15,0 Mio. € geführt. Diese Entwicklung habe sich auf den Jahresüberschuss nach Steuern vom Einkommen und vom Ertrag durchgeschlagen, der unter Berücksichtigung eines Eigenergebnisses der Eisen- und Hüttenwerke AG von 40,0 Mio. € auf 15,4 Mio. € sank.

Hieraus ergebe sich unter Einbeziehung eines Gewinnvortrages von 0,4 Mio. € sowie einer Entnahme aus den Gewinnrücklagen von 10,6 Mio. € ein Bilanzgewinn von rund 26,5 Mio. €, der nach Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat in Höhe von 26,4 Mio. € zur Zahlung einer Dividende von 1,50 € Stückaktie verwendet werden soll; der verbleibende Restbetrag in Höhe von 70T € solle auf neue Rechnung vorgetragen werden.

Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft hätten diesen Vorschlag für die Beschlussfassung in der Hauptversammlung gemacht, um wiederum zum Ausdruck zu bringen, dass die Zielsetzung weiterhin „Dividendenkontinuität“ hieße. Nichtsdestotrotz könnten mittelfristig immer nur wirtschaftlich erzielte Jahresergebnisse die Basis von Dividendenausschüttungen sein.

Abschließend erläuterte Herr Dr. Roeske die wirtschaftliche Entwicklung und Ergebnislage der EHW im laufenden Geschäftsjahr.

Mit Blick auf die erwartete schwächere Ergebnisentwicklung der Beteiligungskreise Electrical Steel und Rasselstein im laufenden Geschäftsjahr, sei aus heutiger Sicht davon auszugehen, dass in Summe die durch die operative Geschäftstätigkeit der Beteiligungskreise erzielten Ergebnisse nochmals hinter denen des abgelaufenen Berichtsjahres zurückbleiben werden.

Dies hätte wiederum zur Folge, dass das Geschäftsjahr 2011/2012 mit einem gegenüber dem Vorjahr nochmals niedrigeren Bilanzergebnis abschließen wird.

## Ergebnis der Abstimmung über Tagesordnungspunkte 2 – 6

	Abgegebene gültige Stimmen = Anzahl Aktien	Anteil des hierdurch vertretenen Grundkapitals	Ja- Stimmen	Nein- Stimmen	Enthaltungen	Anteil Ja- Stimmen
<b>TOP 2:</b> Verwendung des Bilanzgewinns	15.900.249	90,34%	15.898.690	1.539	20	99,99%
<b>TOP 3:</b> Entlastung der Mitglieder des Vorstands	15.900.249	90,34%	15.900.229	0	20	100,00%
<b>TOP 4:</b> Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats	15.900.249	90,34%	15.897.680	2.549	20	99,98%
<b>TOP 5:</b> Vergütung von Aufsichtsratsmitgliedern	15.900.249	90,34%	15.899.819	410	20	100,00%
<b>TOP 6:</b> Wahl des Abschlussprüfers	15.900.249	90,34%	15.898.230	2.019	0	99,99%