

Es gilt das gesprochene Wort!



Rede von
Dr. Michael Schulte Strathaus,

Vorsitzender des Fachverbands
Mining im VDMA,

anlässlich der Jahrespressekonferenz
am 19.11.2020, 11 Uhr, auf der
Zeche Zollverein in Essen.

Meine sehr geehrte(n) Dame(n), meine Herren,
sehr geehrte Konferenzteilnehmende,

wer hätte bei unserem letzten Treffen gedacht, dass ich in diesem Jahr nur per Video zu Ihnen sprechen kann und dass wir uns unter ganz außergewöhnlichen Rahmenbedingungen bewegen werden? Wohl niemand. Umso mehr freut es mich und meine Kollegen vom VDMA, dass wir trotzdem gemeinsam diese Pressekonferenz halten und im Anschluss auch gerne Ihre Fragen beantworten können.

Herzlich willkommen, und vielen Dank, dass Sie heute zugeschaltet sind.

Wir sind mit der Erwartung ins Geschäftsjahr 2020 gegangen, dass wir unsere Umsätze zumindest halten können. Nachdem sich Produktion und Umsatz in den Jahren 2018 und 2019 noch sehr gut entwickelt hatten, gingen das Neugeschäft und damit der Auftragseingang wider Erwarten schon zum Jahresende 2019 zurück. Handelskonflikte wie der Streit zwischen den USA und China, die Krise im Nahen Osten und das nicht enden wollende Brexit-Drama überstrahlten jedoch damals die ersten konjunkturellen Sorgen. Als dann Corona mit voller Wucht zuschlug, waren alle unsere Überlegungen bezüglich der konjunkturellen Entwicklung hinfällig.

Die erste große Herausforderung – die unterbrochenen Lieferketten – konnten wir Maschinenbauer meistern und diese wieder schließen. Wir

sorgten für eine Covid19 gerechte Produktion und stellten die Kommunikation mit unseren Kunden im Ausland auf Web-Formate um.

Ende des Sommers sendeten unsere Unternehmen sehr unterschiedliche Signale: von nahezu unveränderten Umsatzplänen und -erwartungen bis hin zu einem Umsatzrückgang von 30 Prozent oder mehr. Alles in allem rechnen wir für 2020 mit einem branchenweiten Umsatzrückgang von 10 bis 15 Prozent – der Umsatz wird sich hoffentlich zwischen 4 und 4,5 Milliarden Euro stabilisieren.

Zu unseren größten Exportmärkten gehören weiterhin die EU-27 Länder, die USA, Russland und China.

EU

Trotz starker Wettbewerber in Schweden, Finnland oder Polen ist für deutsche Bergbaumaschinenhersteller die EU die bedeutendste Absatzregion. Rund ein Drittel der Exporte gehen in die Euroländer und Großbritannien. In den ersten acht Monaten dieses Jahres wurden Maschinen für 343,4 Millionen Euro dorthin geliefert. Das sind 36,7 Prozent weniger als im Vorjahr, in dem das Geschäft mit den europäischen Nachbarn mit einem Wert von 542,5 Millionen Euro so gut lief wie zuletzt 2009/2010. Auffallend ist der hohe Anteil an Vortriebs- und Tunnelbohrmaschinen sowie Zerkleinerungs- und Trenntechnik.

Die zehn größten Märkte in der EU-27 wurden 2020 zu einem erheblichen Teil mit diesen Maschinen beliefert. Vortriebs- und Tunnelbohrmaschinen im Wert von 65,8 Millionen Euro machen ein knappes Viertel aller Exporte aus, gefolgt von mit knapp 20 Prozent für Zerkleinerungs- und Mahltechnik. Der Anteil an Aufbereitungstechnik, hier vor allem Sortier- und Siebtechnik, beträgt rund 15 Prozent.

Die Betrachtung der Exporte legt die Vermutung nahe, dass vor allem Infrastrukturprojekte in Europa zu diesem Exporterfolg beitragen. Dies war 2019 im Vereinigten Königreich und Frankreich der Fall. Dieses Jahr kaufte Polen, insgesamt der größte Kunde in Europa, für 31 Millionen Euro Vortriebs-, Abbau- und Tunnelbohrmaschinen. Ähnlich liegen die Verhältnisse bei Frankreich. Solange in Europa die Investitionen in

Infrastruktur mit Tunneln aller Art anhalten, solange dürfte das große Gewicht dieser Absatzregion bestehen bleiben.

USA

Blicken wir Richtung USA, so sehen wir den US-Bergbau vor einem Umbruch stehen. Lange bot er ideale Absatzchancen für die deutschen Zulieferer. Doch auch dort ist ein Schwenk in der Energiepolitik spürbar – trotz des noch amtierenden Präsidenten – ein Trend, der sich nach den Wahlen sicherlich beschleunigen wird. Zwischen 2009 und 2019 reduzierte sich die Kohleproduktion um rund 40 Prozent. Die Lieferungen in den klassischen Bergbau haben deutlich abgenommen, auch wenn die 143,5 Millionen Euro Export mit nur 5 Prozent Rückgang in diesem Jahr suggerieren, die deutschen Zulieferer wären mit einem blauen Auge davon gekommen. Dem ist leider nicht so. Vermehrte Lieferungen von Maschinen für die Infrastruktur mit großen Volumina retten die Bilanz.

Mit Joe Biden werden sich auch die USA der Klimaneutralität verpflichten und große Teile der angekündigten Mittel von rund 2 Billionen USD in die CO₂-Neutralität des Stromsektors und Entwicklung sauberer Energietechnologien fließen lassen. Das bringt Chancen für deutsche Anbieter von Bergbautechnik. Sie müssen sich allerdings mehr anstrengen, neue Absatzgebiete zu erschließen oder bestehende auszubauen, zum Beispiel im Rohstoffsektor.

Australien

Erwähnen möchte ich an dieser Stelle auch Australien. Als Bergbauland par excellence ist es auch für unsere Branche ein wichtiger Markt. Generell genießen Maschinen aus Deutschland dort einen guten Ruf. Das australische Interesse an Automatisierung und Digitalisierung, verbunden mit Robustheit, Zuverlässigkeit und - im Ergebnis - hoher Effizienz, trifft in letzter Zeit auf ein entsprechendes Angebot an Bergbautechnik aus Deutschland. Nach einem sehr erfolgreichen Jahr 2019 mit Exporten in Höhe von rund 97 Millionen Euro gingen in den ersten acht Monaten dieses Jahres die Lieferungen nach Australien, auch Corona-bedingt, um 19 Prozent zurück. Der Wert von 68,8 Millionen Euro ist aber erheblich mehr als die 39,5 Millionen des Jahres 2018. Um unsere Position in

Australien auszubauen, engagieren wir uns in Arbeitsgruppen, auf Messen und zuletzt in virtuellen Delegationsreisen. Gerade auf der letzten Veranstaltung war die Zurückhaltung australischer Kunden beim Aufbau neuer Lieferantenbeziehungen in unsicheren Zeiten deutlich zu spüren. Wir sind aber zuversichtlich, ab 2021 unsere Beziehungen erfolgreich einsetzen zu können und neues, wieder erstarkendes Interesse der australischen Bergbauindustrie an deutschen Maschinen zu wecken.

Russland

Der Kohleverbrauch zur Stromerzeugung in **Russland** stagnierte in den Jahren 2016 bis 2019 und ging sogar leicht zurück. **Die Siberian Coal Energy Company**, mit einer Produktion von im vergangenen Jahr 106 Millionen Tonnen das größte Kohlebergbauunternehmen Russlands, schätzt, dass die Nachfrage nach Energiekohle auf dem heimischen Markt dieses Jahr um 14 Prozent auf 72 Millionen Tonnen sinken, sich aber in den Jahren 2021/2022 auf 82 bis 83 Millionen Tonnen pro Jahr erhöhen wird. Der Wettbewerb zwischen Kohle- und Gaserzeugung auf dem russischen Markt werde zunehmen, da die Bevölkerung nach strukturellen Anpassungen schneller und besser an die Gasversorgungsnetze angeschlossen werden kann. Russland entwickelt sich zu einem der führenden Exporteure von Kraftwerkskohle in der Welt - etwa die Hälfte der Kohle exportiert das Land in den asiatisch-pazifischen Raum. Die laufende Modernisierung des fernöstlichen Schienennetzes der Transsibirischen Eisenbahn (östliches Polygon) erhöht die Transportkapazität auf 195 Millionen Tonnen bis zum Jahr 2025. Allerdings beschränkt China derzeit den Import von Kohle, um den heimischen Markt zu stützen.

Laut Aussage des Unternehmens verliert der Absatzmarkt Europa für Russland aufgrund der Klimavorgaben massiv an Bedeutung. Diese Entwicklung wird weitestgehend durch Asien kompensiert.

Hinzu kommen die Belastungen für deutschen Maschinenbauer durch die Sanktionen gegen Russland und die Pandemie. Seit Mai 2020 gibt es keine regelmäßigen Flüge mehr zwischen den beiden Ländern. Darunter leidet das Geschäft. Alle Ausschreibungen werden online verhandelt und

meist auf bekannte oder registrierte Lieferanten beschränkt, ähnlich wie in Australien. Das erschwert den Zugang für neue Unternehmen. Vor-Ort-Service oder -Inbetriebnahmen sind nicht möglich. Zudem sind die politischen Beziehungen beider Länder angespannt. Die Sanktionen wegen der Ukraine, der Fall Navalny und Nordstream 2 haben das gegenseitige Vertrauen angekratzt – um es vorsichtig auszudrücken. Weitere Sanktionen könnten jederzeit Lieferungen, auch von Ersatzteilen, nach Russland stoppen. Das ist riskant für die russischen Unternehmen. Auch werden durch den Fall des Rubels gegenüber dem Euro deutsche Produkte zu teuer und damit unattraktiv. In der Tat, die Politik macht es uns momentan sehr schwer.

China

Chinas Wirtschaft erholt sich stärker als erwartet. Im zweiten Quartal dieses Jahres schaffte das Land ein BIP-Wachstum von 3,2 Prozent, im dritten Quartal lag es sogar bei 4,9 Prozent. Der Internationale Währungsfonds geht davon aus, dass die chinesische Wirtschaft im Jahr 2020 um 1,9 Prozent wachsen wird, es könnte in diesem Jahr das einzige Land der Welt mit einem Wirtschaftswachstum sein.

Die Corona-Pandemie traf natürlich auch den chinesischen Bergbausektor. In den ersten acht Monaten erzielte die Branche einen Umsatz von rund 309 Milliarden EUR (2407,25 Milliarden RMB). - Das entspricht einem Minus von 10,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. - Und einen Gewinn von rund 30 Milliarden EUR (233,60 Milliarden RMB), dies bedeutet ein Minus von 38,1 Prozent im Jahresvergleich. Dabei lag der Kohlebergbau weit vorn an der Spitze der chinesischen Bergbauindustrie. Die deutschen Hersteller konnten davon aber nicht profitieren. Corona führte im ersten Quartal zu einem völligen Einbruch der Kontakte. Nach dem Wiederanlauf der Wirtschaft nahmen die Anfragen wieder zu. Aber im weiteren Verlauf des Jahres erreichten die Exporte bis August nur einen Wert von 67,7 Millionen Euro, was einen Rückgang von 45 Prozent bedeutet.

"Größer, grüner und intelligenter" sind die Schlüsselwörter für die chinesische Bergbauindustrie in der nahen Zukunft. Der Staat fördert

Fusionen zwischen großen Kohlebergwerken, um der Zersiedelung der Ressourcen entgegenzuwirken und um einen unbemannten Betrieb und Fernüberwachung realisieren zu können. Das bietet Chancen für hochspezialisierte Hersteller bei steigenden Risiken.

Für den deutschen Maschinenbau prognostiziert eine noch unveröffentlichte **Studie der Bertelsmann-Stiftung**, dass jedenfalls bis Mitte der Zwanzigerjahre der Export deutscher Maschinen nach China noch unbeeinträchtigt bliebe. Wenn China aber seine Ziele von Made in China 2025 erreichen würde, könnten wir nur auf gute Geschäfte hoffen, wenn das chinesische Wachstum im Maschinenbausektor auf über 3,5 Prozent steigt. Andernfalls seien signifikante Einbrüche zu erwarten, so die Studie. Abschließend wird darauf hingewiesen, dass nur eine europäische, besser noch eine transatlantische Kooperation geeignet sei, dem chinesischen Vormachtstreben wirksam entgegen zu treten.

Allgemeiner Ausblick

Wir können momentan nicht voraussagen, wie das Jahr 2021 verlaufen wird. Zu viele Faktoren beeinflussen das Geschehen. Der bisherige Rückgang des Auftragseingangs weist darauf hin, dass wir mit einer sehr verhaltenen Entwicklung rechnen müssen.

Trotz allem bleiben wir optimistisch, denn was manch' einem sicher nicht bewusst ist: Unsere Maschinen sorgen dafür, dass Produkte jedweder Art überhaupt hergestellt werden können – jetzt und zukünftig. Wir sorgen dafür, dass Rohstoffe abgebaut und verarbeitet werden können. Nicht nur die Kohle der Vergangenheit, sondern auch alle Hightech Rohstoffe der Zukunft. Die Bergbaumaschinen werden immer umweltfreundlicher und leisten ihren Beitrag zur Klimawende zum Beispiel durch alternative Antriebe und geringeren Energieverbrauch in den Bergwerken. Sie stellen letztlich die erforderlichen Rohstoffe der Gesellschaft zur Verfügung. Universitäten, Forschungsinstitute und Industrie arbeiten hierfür Hand in Hand. Und solange die Energiewende nicht zu 100 Prozent vollzogen ist, sorgen im Übergang die fossilen Rohstoffe dafür, dass unsere Versorgung gewährleistet bleibt. Somit sind wir ein Garant für Stabilität einerseits und die Zukunft andererseits – ohne Mining läuft nichts!

Auch die EU-Kommission ist für das Thema Rohstoffversorgung sensibilisiert. Die FAZ zitierte am 4. September den verantwortlichen Vize-Präsidenten der EU-Kommission Maroš Šefčovič:

„Die Versorgung mit den für Klimaschutz und Digitalisierung benötigten Rohstoffen ist alles andere als sichergestellt. Wir dürfen nicht zulassen, dass wir genauso abhängig von der Einfuhr wichtiger Rohstoffe werden, wie wir es heute bei der Einfuhr fossiler Rohstoffe sind.“

Wir haben in diesem Jahr viele Prozesse auf digitale Verfahren umstellen können. Dennoch zeigt sich immer wieder, dass es nicht ohne menschliche Kontakte vor Ort geht. Bergbaumaschinen sind schweres Gerät, die Rohstofflagerstätten oft schwieriges Gelände, und schon die Inbetriebnahmen können (auf Dauer) nicht virtuell durchgeführt werden. Wir fordern daher, dass unsere Monteure und Ingenieure wieder reisen und die Kunden am Einsatzort betreuen können. Für den dauerhaft sicheren Umgang mit unseren Maschinen ist diese Bedingung zwingend.

Ich erwähnte es vorhin schon: Unsere Maschinen und Verfahren werden immer umweltfreundlicher und haben ihren Anteil an der Klimawende. Von den Unternehmen erwartet die Öffentlichkeit zunehmend, dass sie ihren Beitrag für die Gesellschaften leisten. Vom Vorstandsvorsitzenden des Vermögensverwalters BlackRock, Larry Fink, war am 2. Oktober in der FAZ zu lesen: „Solange man nicht auf alle Interessengruppen achtet, kann man nicht langfristig profitabel arbeiten.“

Corporate Social Responsibility (CSR), Environmental, Social and Corporate Governance (ESG) oder Licence to Operate (LTO) sind Ansprüche an uns, die immer wichtiger werden und die wir erfüllen müssen. Wie dienen die Unternehmen der Allgemeinheit? Was ist ihr *Purpose*? Die Rohstoffindustrie ist zunehmend davon abhängig, dass die Zivilgesellschaft in den Förder- und Endverbrauchsländern den Arbeits- und Rahmenbedingungen zustimmt. Schon heute verlangen global agierende Bergbauunternehmen verpflichtende Erklärungen ihrer Zulieferer. Und es ist keine Frage – diesen Forderungen wollen wir gerecht werden, wir wollen unseren Teil dazu beitragen. Das geschieht im Wesentlichen durch unser technisches Know-how. Wir liefern modernste

Technik in die ganze Welt. Die Maschinen arbeiten umweltfreundlicher, nachhaltiger und effizienter. Damit sorgen wir für die persönliche Sicherheit eines jeden einzelnen Mitarbeiters vor Ort und eine bessere Umweltbilanz. Und auch wir selbst setzen Hightech ein, um unsere Maschinen und Komponenten herzustellen.

Ebenso dürfen wir den folgenden Punkt nicht außer Acht lassen, meine Dame(n) und Herren: Ob wir wollen oder nicht, das Geschäft mit der Kohle verlagert sich nach Asien. Russland, Indien und China steigern ihre Kapazitäten. (Unser Konjunkturbericht liefert Ihnen die Details.) Die Tatsache, dass wir dorthin unsere Maschinen liefern, sichert hier in Deutschland Arbeitsplätze und Steuereinnahmen. Die Beschäftigtenzahl ist mit 12.000 Mitarbeitern in unserer Branche nahezu unverändert. Qualifiziertes Personal ist schwer zu finden, daher konnten wir nach der Schließung des Bergbaus in Deutschland und in diesen Zeiten mit Kurzarbeit die Beschäftigten halten und mussten kaum Stellen abbauen.

Die OECD prognostiziert, dass die Weltbevölkerung von derzeit etwa 7 Milliarden bis zum Jahr 2050 auf voraussichtlich über 9 Milliarden zunehmen wird; und bis 2060 soll sich der Rohstoffbedarf weltweit fast verdoppeln. Wie können wir langfristig den Rohstoffhunger stillen? Blicken wir in die Zukunft, ist klar, dass es nur mit fortschreitender Digitalisierung geht. Die Basis für alles sind die gesammelten Daten – Big Data – die ausgewertet werden müssen, um Prozesse zu verbessern und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Erst dann bieten Daten einen wirklichen Mehrwert. Die Qualität der Daten und ihrer Analyse sind dabei entscheidend. Die Bergbauzulieferindustrie investiert viel, die Prozesse sind komplex, die Möglichkeiten vielfältig. Angefangen bei der eigenen Produktion über alternative Antriebe, Sensorik, OPC UA, smarte Komponenten, Predictive Maintenance, Companion Specifications und den digitalen Zwilling, liegt der Schlüssel in der Kommunikation zwischen den einzelnen Systemen und Komponenten – heißt: autonom operierende und interagierende Maschinen.

Für die bauma 2022 bereiten wir eine Innovationsoffensive vor. Ein ganzer Thementag wird sich mit der Branche beschäftigen unter dem

Motto „Mining – sustainable, efficient, reliable“. Das kommende Jahr nutzen wir dafür bereits intensiv zur Vorbereitung. (Wir laden Sie jetzt schon herzlich ein, 2022 nach München zu kommen. Sie dürfen sich auf einen ganzen Tag spannender Vorträge und Live-Demonstrationen freuen!)

Neben unserer Innovationskraft, unserem Forschergeist und technischem Engagement, stellen wir uns auch der Frage: Was macht uns als Zulieferer noch stark und wie werden wir im internationalen Wettbewerb bestehen? Schließlich sind wir auch in dieser Branche sehr mittelständisch geprägt. Die Antwort lautet: Wir machen es anders als die anderen. Wir nutzen die Vielfalt unserer Spezialisten und setzen dies den Komplettangeboten der Konzerne entgegen. Wir verhalten uns „schwarmintelligent“. Der Kunde kann seine Anlagen individuell und modular nach seinen Bedürfnissen zusammenstellen und ist nicht an eine Gesamtlösung gebunden. Technik „*Engineered by Germans*“ bieten wir im Idealfall auch für vor- und nachgelagerte Prozesse an. Das setzt voraus, dass wir bereit sind, miteinander zu kooperieren, gemeinsame Angebote zu erstellen und bei Ausschreibungen gemeinsam zu bieten. Allerdings steht bei derlei Großprojekten immer die Frage der Finanzierungsmöglichkeiten im Raum. Deutschland verschenkt hier Gelegenheiten, ein Global Player zu sein. Die Regierung ist risikoscheu, zurückhaltend und unerfahren mit Rohstoffprojekten. Chancen, zum Beispiel Kunden in afrikanischen Ländern zu gewinnen und Ihnen eine langfristige partnerschaftliche Zusammenarbeit aus unserem Demokratieverständnis heraus, ich betone, auf Augenhöhe anzubieten, werden überhaupt nicht erwogen. Von der Bundesregierung teilfinanzierte Engineeringprojekte, so, wie England, Polen und China es uns vormachen, könnten als Türöffner für die Branche wirken. Es wäre ein sinnvoller Beitrag zu einer stabilen Entwicklung vieler afrikanischer Länder – mit gesellschaftlicher Verantwortung (Ich sagte es bereits vorhin.) – eine Win-win-Situation. Ich denke da auch an die Flüchtlingsszenarien, die uns in Europa seit einigen Jahren beschäftigen.

Afrika ist als Abnahmeregion wieder aus dem Blick geraten. Die Gründe dafür sind unsichere Rahmenbedingungen für Investoren durch

Korruption und politische Instabilität in zahlreichen Ländern. Wir sollten dort, wo Verbesserungen zu sehen sind, die Unterstützung leisten, die es ermöglicht, Strukturen zu schaffen, um zu helfen, funktionierende Volkswirtschaften aufzubauen, sodass die Menschen ihre Heimat nicht mehr verlassen müssen. Der VDMA mit seiner Afrika-Initiative ist hier ein schönes Beispiel. Gemeinsam mit Mitgliedsunternehmen laufen in Nigeria, Botswana und Kenia Schulungsprojekte mit dem Ziel, Personal zu qualifizieren und sie fit zu machen für unsere Maschinen und Anlagen. Was Rohstoffe und Infrastruktur angeht, überlassen wir leider den Chinesen das Feld. Ihre Offensive in Afrika läuft bereits seit 15 Jahren.

Sie ist Teil eines Plans, mit dem China sich in den nächsten 30 Jahren zur Wirtschaftsmacht Nr.1 aufschwingen möchte. Wir erkennen China als Handelspartner an, zu sehr sind unsere wirtschaftlichen Beziehungen miteinander verflochten, unterstützen aber nicht das Vorgehen im Rahmen der Belt and Road Initiative und das Agieren gegenüber Hongkong, Taiwan und Minderheiten wie den Uiguren. Hinzu kommt der sich verschärfende Grenzkonflikt mit Indien im Himalaya.

Der neue Fünfjahresplan der chinesischen Regierung sieht vor, dass das Land noch offensiver agieren und seinen Binnenmarkt mit einer „*dual circulation*“ Strategie stärken will. Erklärte Ziele sind Technologieführerschaft und mehr Unabhängigkeit vom Rest der Welt. Im Verlauf der Pandemie zeigte sich, wie wirtschaftlich abhängig das Land immer noch vom Export und ausländischer Technologie ist. Neben internationalem Handeln soll ein gut funktionierender Binnenmarkt die wirtschaftliche Stabilität sichern. China sieht sich weiterhin auf dem Weg zur Weltmacht 2050.

Für den deutschen Maschinenbau prognostizierte kürzlich die Bertelsmann-Stiftung, dass jedenfalls bis Mitte der Zwanzigerjahre der Export deutscher Maschinen nach China noch unbeeinträchtigt bleibe. Wenn aber die Ziele von Made in China 2025 erreicht würden, könnten wir nur auf gute Geschäfte hoffen, wenn das chinesische Marktwachstum über 3,5 Prozent bleibt. Andernfalls seien signifikante Einbrüche zu erwarten, so die Studie. Abschließend wird darauf hingewiesen, dass nur

eine europäische, besser noch eine transatlantische Kooperation geeignet sei, dem chinesischen Vormachtstreben wirksam entgegen zu treten.

Wie sich vor diesem Hintergrund deutsche und europäische Unternehmen positionieren, bleibt in einer grundsätzlich freien Wirtschaftsordnung jedem selbst überlassen. Auch wir konnten schon unsere Lehren aus der Pandemie ziehen und stellten fest, dass rein internationale Lieferketten systemrelevante Nachteile haben können. Wir haben die Gefahr erkannt und entsprechend gehandelt. Manches Unternehmen ist dabei, die Lieferkette nach Europa zurückzuholen. Die Vorteile des Mittelstands und eigentümergeführter Unternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und langfristigen Perspektiven werden hier wirksam. Diese Strukturen sind staatlichen Vorstellungen einer planbaren Wirtschaft grundsätzlich immer überlegen.

Damit schließe ich nun meine Ausführungen. Für Ihre Aufmerksamkeit bedanke ich mich sehr herzlich.