

# **SIEMENS**

**Klaus Helmrich**

Siemens Industry Sector

CEO Division Drive Technologies

anlässlich der Pressekonferenz am 12. März 2009 in Düsseldorf

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie recht herzlich zu unserer internationalen Pressekonferenz hier in Düsseldorf. Es freut uns, dass Sie hierzu so zahlreich aus dem In- und Ausland erschienen sind. Mit dieser nun schon zur Tradition gewordenen Pressekonferenz informieren wir Sie über die Highlights, Konzepte und Innovationen aus unserem Hause auf der Hannovermesse Industrie 2009.

Als Weltmarktführer in der Automatisierungs- und Antriebstechnik ermöglichen wir unseren Kunden Produktivitätssteigerungen und Innovationssicherheit. Dies ist uns ein Anliegen, besonders in sich so schnell veränderten wirtschaftlichen Zeiten. Es sind Innovationen gefragt; Innovationen mit schneller Realisation von Kostensenkungspotentialen und gleichzeitiger Investitionssicherheit.

Global Insight prognostizierte noch im Herbst vergangenen Jahres allenfalls eine sehr moderate Schwächung der Weltkonjunktur. Nun wird eine weltweite Rezession mit einem GDP Rückgang um 1,2 Prozent erwartet, in den Industrieländern wird gar ein Abschwung um 2,5 Prozent vorhergesagt. Zeiten der Veränderung bieten Chancen zur Verbesserung – für uns und unsere Kunden.

Der Ansatz unseres eigenen Hauses, der Ansatz der Siemens Antriebs- und Automatisierungstechnik, war es bislang immer, in Schwächephasen unserer Märkte im Volumen nicht so stark zu fallen und Marktanteile hinzuzugewinnen und in konjunkturell starken Jahren stärker zu wachsen als der Markt. In den vergangenen Jahren ist uns dies auch immer gelungen.

Wie haben wir das geschafft?

Unsere Kunden konnten sich auf unsere Innovationskraft verlassen. Der beständige Strom an Innovationen diente dabei vor allem immer einem Zweck: Der Steigerung der Produktivität unserer Kunden und zwar kurz-, mittel- und langfristig. Unsere Produkte und Systeme bringen verlässlich den Return on Invest. Wir brennen keine kurzfristigen Strohfeuer ab, sondern bieten im Innovationsprozess Verlässlichkeit und Zuverlässigkeit.

In diesem Sinne sind auch die Innovationen, die wir Ihnen heute vorstellen, vor dem Hintergrund dreier Aspekte besonders bedeutsam:

1. Wir geben Antworten auf den Kostensenkungsdruck, dem sich vieler unserer Kunden gegenübersehen. Wir zeigen, wie unsere Innovationen auch kurzfristig Kostenpositionen verbessern und die Produktivität heben.
2. Wir stellen zudem vor, wie wir unseren Kunden auch bei einem langfristig bedeutsamen Thema unterstützen können, nämlich dem der Energie-Effizienz. Der effiziente Einsatz von Energie ist schon jetzt für die Kostenposition und damit Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden ein entscheidender Faktor. Er ist auch ein wichtiger Faktor bezüglich der Zukunftssicherheit von Produkten, Systemen und Lösungen.
3. Wir zeigen, dass unsere Produkte und Systeme von Verlässlichkeit, Qualität und Zukunftssicherheit geprägt sind.

Diese drei Aspekte bieten unseren Kunden die Möglichkeit, Produktivität, Flexibilität und Effizienz zu steigern. Es geht jetzt darum, die Zeit zur Steigerung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit zu nutzen.

Zum 1.1.2008 wurden die Geschäftsaktivitäten der Siemens AG in drei Sektoren zusammengefasst: Industry, Energy und Healthcare.

Der Sektor Industry ist mit weltweit rund 222.000 Mitarbeitern und einem Umsatz in 2008 von 38 Milliarden Euro der weltweit führende Anbieter von Produktions-, Transport-, Gebäude- und Lichttechnik. Er besteht aus den Divisionen Drive Technologies, Industry Automation, Building Technologies, Mobility, Osram und Industry Solutions. Industry ist damit optimiert für die relevanten Marktsegmente und deren Kunden aufgestellt, was sich auch an den hervorragenden Marktstellungen der einzelnen Divisionen zeigt: In vielen Feldern besetzen die Industry-Divisionen eine Nummer 1 oder 2 Position.

Ein entscheidender Grund für diese Positionen: Die Innovationskraft der Divisionen. Einige Highlights aus den Top-Innovationen des Sektors zeigt diese Folie und dies beweist, dass wir eben nicht nur im Volumen führend sind – wir sind auch Innovationsführer, was entscheidend ist.

Lassen Sie mich nun auf die Divisionen Industry Automation und Drive Technologies etwas näher eingehen. Beide bestreiten ja auf der kommenden Hannovermesse den Siemens-Stand in Halle 9.

Die beiden Divisionen sind weltweit aufgestellt und verfügen mit insgesamt 70 Werken rund um den Globus über eine global ausbalancierte Wertschöpfungsstruktur.

Die Region Asien-Pazifik blieb im Jahr 2008 Wachstumstreiber für unser Geschäft. In den letzten Jahren haben wir kontinuierlich in diese Region investiert. Industrial Automation hatte 2008 15 Prozent Umsatzanteil aus Asien, Drive Technologies 23 Prozent. Heute sind wir in Asien genauso ein „local player“ wie in Europa. Der Anteil aus Nord-, Mittel- und Südamerika betrug für Industrial Automation 18 Prozent und bei Drive Technologies 13 Prozent. Der Anteil Europas lag bei 67 beziehungsweise 64 Prozent.

Wir haben unsere Anteile auch in den Branchen deutlich ausgebaut. So ist der Branchenanteil bei Industrial Automation 70 Prozent in der Fertigungsindustrie und 30 Prozent in der Prozessindustrie. Bei Drive Technologies ist der Anteil 40 Prozent in der Fertigungsindustrie, 30 Prozent in der Prozessindustrie und 30 Prozent im Infrastruktursegment.

Diese Fokussierung nach Regionen und Branchen wird von Kunden weltweit belohnt: Im Geschäftsjahr 2007/08 steigerte Drive Technologies gegenüber dem Vorjahr vergleichbar den Umsatz um 17 Prozent auf 8,866 Milliarden Euro - mit einem Ergebnis von 1,2 Milliarden Euro. Bei Industrial Automation stieg der Umsatz vergleichbar um 12 Prozent auf 8,699 Milliarden Euro - mit einem Ergebnis von 1,606 Milliarden Euro.

Auch wir haben im ersten Quartal des Geschäftsjahres die weltweite Geschäftseintrübung gespürt. Die Division Drive Technologies konnte im 1. Quartal 2009 trotz einer stark rückläufigen Nachfrage im Maschinenbau und bei den Bestückautomaten für die Elektronikfertigung ihre führende Marktstellung behaupten. Dank eines hohen Auftragsbestandes konnte die Division ein Umsatzwachstum in Höhe von acht Prozent auf 2,123 Milliarden Euro ausweisen. Das Ergebnis mit 233 Millionen Euro lag am unteren Rand des für die Division geltenden Zielkorridors von 11-16 Prozent.

Die Division Industry Automation konnte in 1. Quartal den Wachstumskurs der Vorjahre nicht weiter fortsetzen. Der Umsatz ging vergleichbar gegenüber dem Vorjahresquartal um vier Prozent auf 1,977 Milliarden Euro zurück. Mit 255 Millionen Euro oder einer Marge von 12,9 Prozent lag das Ergebnis weiterhin im Zielkorridor von 12-17 Prozent.

Mit dem Systemansatz von Totally Integrated Automation (TIA) prägen wir seit vielen Jahren sehr erfolgreich die Automatisierungs- und Antriebstechnik. TIA ist der konzeptionelle Rahmen, der das Portfolio von Industry Automation und Drive Technologies bestimmt. Beide Divisionen treiben diesen Ansatz in enger Zusammenarbeit und mit gemeinsamen Entwicklungsteams weiter voran. Lassen Sie mich Ihnen TIA und unser dazugehöriges Portfolio darstellen:

Das Portfolio reicht auf der Antriebsseite von Standard- bis zu Großantrieben, Getriebe, Getriebemotoren, Frequenzumrichter und Motion Control-Lösungen. Im Bereich der Industry Automation vom einfachen Sensor über Niederspannungsschalttechnik, Automatisierungssystem, Prozessleitsystem bis zu den Manufacturing Execution Systems. Mit diesem durchgängigen Produkt- und Systemangebot bieten wir unseren Kunden ein enormes Potential für Produktivitätssteigerung.

Gerade unter den Bedingungen der aktuellen wirtschaftlichen Situation müssen sowohl Maschinenhersteller als auch Maschinenanwender in ihren Betrieben auf Kosteneffizienz achten aber gleichzeitig die Weichen für ihre Zukunftsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit in ihrem Produktportfolio stellen. Um diesen An- und Herausforderungen begegnen zu können, bieten wir als Automatisierungspartner sowohl dem OEM als auch dem Anwender ein durchgängiges Portfolio an Produkten, Systemen und Lösungen, das einerseits die kurzfristigen Kosteneinsparungsziele zu erreichen hilft, aber auch durch innovative Technologien und branchenspezifische Konzepte die Zukunftsfähigkeit sichern hilft.

Industry Automation und Drive Technologies bieten somit den Kunden ein TIA Portfolio:

- von der Idee einer Maschine oder Anlage über die Simulation, das Engineering, die Projektierung und die Realisierung
- für die Optimierung entsprechender Antriebs- und Automatisierungssysteme mit Safety Funktionen, Condition Monitoring und entsprechenden Wartungs- und Servicekonzepte bis hin zum Retrofit.

Wir haben stetig die Integrationstiefe speziell auf dem Feld der Antriebstechnik in unserem Produktportfolio ausgebaut und damit puren Kundennutzen generiert. Beginnend mit dem ersten Combimaster, bei dem wir Motor und Antrieb integrierten, und weiter über Simotion und Sinamics haben wir unser Portfolio endogen auf ein höheres Level gebracht und auf Produktebene integriert. Unsere technologische Basis haben wir durch exogene Maßnahmen ergänzt – durch die Akquisitionen von Robicon und Flender.

Aus unserer Sicht folgt jetzt der nächste logische Schritt, eine weitere „S-Kurve“ hin zu einer schnittstellenfreien Automatisierungsplattform, die auch Simulation umfassend mit einbezieht. Zugleich geht es für uns um Lösungen mit komplett integriertem Antriebsstrang, Integration von Mechanik, Antriebstechnik und Steuerungstechnik.

Was TIA jetzt schon möglich macht, möchte ich an einem konkreten Beispiel erläutern: Eine der größten und modernsten Gepäckförderanlagen der Welt wurde in Peking von Siemens Industry realisiert – und TIA bildete dabei eine wichtige Grundlage. Siemens Industry setzt auf gemeinsame technologische Plattformen, die nach der Neuaufstellung des Sektors nun noch nachdrücklicher über alle Industry-Einheiten zur Anwendung kommen.

Das Ergebnis dieser Zusammenarbeit auf Basis dieser Plattformen ist beeindruckend – ganz explizit auch bei der Lösung am Flughafen Peking. Die Anlage kann pro Stunde bis zu 19.200 Gepäckstücke sortieren und transportieren. Damit wurde die Kapazität von 30 auf 66,5 Millionen Passagiere pro Jahr mehr als verdoppelt. 330 Check-in-Schalter werden an ein Hochgeschwindigkeits-Behälterfördersystem mit rund 68 Kilometern

Gesamtlänge angebunden. Für den Fluggast unsichtbar arbeitet die Gepäckförderanlage über mehrere Ebenen innerhalb des Flughafens. Durch einen 2,2 Kilometer langen Tunnel wird das Gepäck mit einer Geschwindigkeit von 36 Stundenkilometern von den Check-in-Schaltern transportiert. Die Anlage besteht aus einer Kombination von Hochgeschwindigkeits-Behälterfördertechnik, Gurtförderern und Kippschalen-Sortern, gesteuert über einen komplexen Materialflussrechner.

Es wurden mehr als 9.000 Siemens-Motoren verbaut, gesteuert über 109 Simatic S7 PLCs. Siemens stellte auch mittels TIA sicher, dass alle Komponenten – von der zuverlässigen Fördertechnik bis zur sorgfältig abgestimmten Antriebstechnik und IT-Software – perfekt zusammenspielen, um die erforderliche Durchlaufleistung zu erreichen. Damit wird eine minimale Verbindungszeit zwischen zwei Flügen von 25 Minuten erreicht.

Lassen Sie mich nun etwas detaillierter auf die Division Drive Technologies eingehen. Wir sind der Partner des Maschinen und Anlagenbaus, der Antriebslösungen angepasst an die speziellen Bedürfnisse und Anforderungen einer Branche liefern kann, der durchgängige Systeme und Services für OEM und Enduser bietet und dessen Produktportfolio sich zu einem durchgängigen Antriebsstrang zusammenfügt. Gerade die Tatsache, dass wir den durchgängigen Antriebsstrang als einziger Anbieter komplett selbst kontrollieren, erlaubt es uns, als umfassender Partner mit voller Kompetenz aufzutreten. Wir fokussieren uns hierbei klar auf Lösungen für drei Branchensegmente: Die Fertigungsindustrie, die Prozessindustrie sowie Energie/Infrastruktur, wobei diese jeweils in etwa ein Drittel unseres Geschäftes ausmachen.

Als Antriebsausrüster mit dem Anspruch, Produkte, Systeme, Lösungen und Services mit hohem Kundennutzen anzubieten, stehen wir mit den Maschinenherstellern und Anlagenbauern in einer engen Partnerschaft. Wir sind überzeugt, der Erfolg für ein langfristiges Bestehen im zunehmend globalen Wettbewerb ist nur in enger Partnerschaft, hohem Applikation- und Branchenwissen und der regionaler Nähe zu unseren Kunden zu erreichen. Nur so können wir die entscheidenden Vorteile und Verkürzungen in den Markteinführungszyklen erzielen, unseren Kunden bei der Realisierung ihrer

Produktivitäts- und Kostenziele unterstützen und unsere technischen Innovationen mit den Kunden umsetzen. Durch diese Kundennähe erfüllen wir auch die derzeitigen Top-Anforderungen unserer Zielbranchensegmente: Produktivität, Energie-Effizienz und Verlässlichkeit.

Chancen des Erfolgs liegen natürlich zuvorderst in einem qualitativ hochwertigen Produktangebot, aber auch in der Fähigkeit, diese Produkte zu leistungsfähigen Systemen und Lösungen zu kombinieren und hiermit langfristig überlegenen Kundennutzen zu generieren. Die Pflege unseres Know-hows erfolgt über einen systematischen und kontinuierlichen Austausch mit unseren Kunden, den wir im Rahmen unserer Innovationsstrategie pflegen. So findet dieses Branchen-Know-how unmittelbar Eingang in unsere Produkte, Systeme und Lösungen. Das ist die Voraussetzung, um unseren Kunden ein modular abgestimmtes und spezifisch integriertes Spektrum über den gesamten Lebenszyklus ihrer Aktivitäten bieten zu können.

Ein Ergebnis dieser Herangehensweise ist auch unser Bestreben, den komplett durchgängigen Antriebsstrang im Portfolio zu haben, was uns als Anbieter einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil bietet.

Welchen Kundennutzen die Kombination aus durchgängigem Antriebsstrang und Branchenfokussierung bringt, zeigt ein Beispiel aus der Rohstoffindustrie. Eine Zementmühle, bei der wir Systeme aus allen Ebenen unseres Portfolios zum Einsatz bringen: Sowohl Motor, Umrichter, Getriebe als auch Steuerung samt Condition Monitoring. Wir haben viele weitere Branchen, in denen der komplette Antriebsstrang zum Einsatz kommt, so zum Beispiel unsere Lösungen für die Infrastrukturindustrie wie bei Zügen oder auch in Logistikapplikationen.

Durchgängig gilt: Mittels dieses umfassenden und perfekt zusammenspielenden Produkt- und Systemangebots reduzieren die Wartungsaufwendungen und steigern die Verfügbarkeit, realisieren Lösungen mit insgesamt geringeren Betriebskosten. Und: Wir senken die Energiekosten beträchtlich – ein Thema, das wie schon angesprochen zunehmend an Bedeutung gewinnt. Lassen Sie mich dies nun etwas detaillierter beleuchten.

Bis 2025 wird sich der weltweite Stromverbrauch gegenüber heute nahezu verdoppeln. Die anhaltende Verteuerung von Rohstoffen und Energie erfordern effizientere Gewinnungs-, Transport- und Produktionstechnologien. Und trotz der derzeitig günstigeren Marktpreise für Energie oder Öl ist Effizienz ein zentrales Themenfeld für alle drei Branchen, auf die wir uns fokussiert haben. Unternehmen haben sich in Erwartung steigender Energiepreise mit langfristigen Verträgen auf bestimmte Preisniveaus gebunden. Gleichzeitig entfallen nicht zu letzt in Deutschland erhebliche Anteile der Kosten auf die Besteuerung von Energie. Last not least bleibt der Bedarf an Energie verschiedener Industrien hoch.

Elektrische Antriebe spielen in der Fertigungs- aber auch der Prozessindustrie eine dominierende Rolle hinsichtlich des Energie-Verbrauchs. Zwei Drittel der Antriebsysteme sind elektrische Motoren. 70% der verbrauchten Energie in Anlagen wird durch Motoren verursacht. Damit sind elektrische Antriebe in der Fertigungs- und Prozessindustrie eine dominante Größe für den Energieverbrauch. Wir beziffern das globale Einsparpotential durch drehzahlveränderbare Antriebe und hoch-effiziente Motoren auf 120 Terrawattstunden pro Jahr.

Dieses Potential kann heute schon gehoben werden. Die Division Drive Technologies verfügt bereits heute über die notwendigen Produkte: energieeffiziente Antriebstechnik wie rückspeisefähige Umrichter und Energiesparmotoren der NEMA- und IEC-Reihe. Mit Blick auf die NEMA-Reihe können wir von uns behaupten, dass wir mit unseren Motoren die Standards erfüllen, die erst künftig, ab dem Jahr 2010, gefordert sein werden. Energieeffiziente Antriebe amortisieren sich in der Regel binnen 18 Monaten und oft auch weit darunter. Und wir bauen unsere Technologieführerschaft im Antriebssegment aus und gehen den Weg mit energieeffizienten Produkten konsequent weiter.

Wir bieten darüber hinaus unseren Kunden einen strukturierten Ansatz für Energie-Effizienz Lösungen. Aufbauend auf den eben gezeigten energieeffizienten Produkten und Systemen bieten wir Energy-Monitoring Lösungen, die das Einsparpotential in Anlagen detektieren und in den MES Level integrieren. Gleichzeitig bieten wir mit Industry Solutions die Dienstleistung

zur Analyse und Energieoptimierung einer Gesamtanlage. Dies gilt sowohl für Retrofitprojekte als auch für Neuplanungen.

All das lässt sich realisieren, wenn Branchen-Know-how, Technologie-Expertise sowie Produkt- und Systemwissen vorhanden sind. Dies findet sich alles in unserem strukturierten Ansatz zur Steigerung der Energie Effizienz. Price Waterhouse Cooper testierte uns jüngst, dass die Produkte und Systeme von Drive Technologies einen ganz wesentlichen Beitrag zum Siemens-Umweltportfolio leisten und mithelfen, Millionen Tonnen CO<sub>2</sub> einzusparen.

Lassen Sie mich am konkreten Beispiel einer Lackieranlage erläutern, welches Energie-Einsparpotential unser Branchen-Know-How in Kombination mit dem optimalen Produkt-Portfolio ermöglicht.

Insgesamt erfordert die Herstellung eines Autos zwischen 700 und 1000 kWh an elektrischer Energie in den primären Herstellungsprozessen.

Logistikelemente noch nicht mitgerechnet. Die Lackieranlage ist ein zentraler Bestandteil einer Autofertigung. Solche Lackieranlagen stellen durch den langsamen Bearbeitungsprozess hohe Anforderungen an eine konstant hohe und dauerhafte Stromzufuhr. Gleichzeitig sind durch die in einer Anlage integrierten Strömungsmaschinen zur Be- und Entlüftung erhebliche Potentiale durch drehzahlgeregelte Systeme zu heben.

In konventionellen Lackierstraßen kann pro Fahrzeug ein Energieverbrauch von bis zu rund 320 kWh angesetzt werden, also zwischen 30 und 50 Prozent der Gesamtenergieaufwendungen. Unser Competence Center Automotive hat durch den Einsatz von Energiesparmotoren und den Einsatz von drehzahlgeregelten Gebläsen mehr als 70 Prozent der Energieaufwendungen gegenüber konventionellen Lösungen einsparen können. Der Clou liegt dabei in der Anwendung unseres strukturierten Ansatzes für Energie-Effizienz.

Dieses Beispiel zeigt deutlich die Möglichkeit von Energieeinsparungen im industriellen Umfeld. Dies ist ein wichtiger Beitrag zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden. Sie stellen damit sicher, dass getätigte Investitionen auch nachhaltig rentabel, zukunftssicher und umweltschonend sind.

Verlässlichkeit, Qualität, Zuverlässigkeit und Innovationssicherheit sind weitere Anforderungen, die unsere Kunden an uns als Ihren Automatisierungspartner stellen. Das umfasst modulare Konzepte in der Antriebs- und Automatisierungstechnik, Konzepte, die sich den veränderten Bedingungen in der Fertigung mühelos und flexibel anpassen lassen. Und dies umfasst auch eine hohe Verfügbarkeit von Maschinen und Anlagen.

Dies darf ich ihnen am Beispiel einer Windturbine erläutern: Hier ist eine sehr hohe Anlagenverfügbarkeit gefordert. Durch unsere Optimierung des Antriebsstranges ist es möglich, die Verfügbarkeit von 95% auf 97% zu steigern. Das bedeutet etwa 320.000 Euro erhöhte Einnahmen pro Jahr. Das ist Steigerung der Produktivität.

Wir liefern Produkte und Lösungen auf höchstem Qualitätsniveau und verbessern damit die Verfügbarkeit der Anlagen, wie im Beispiel der Windturbine gezeigt.

Aus dieser Haltung heraus – aus unserem Streben nach Produktivität, Energie-Effizienz und Zuverlässigkeit – entstehen in der Siemens Antriebstechnik stetig neue innovative Produkte und Systeme, die Sie auf der diesjährigen Hannovermesse auch begutachten können. Hier sehen Sie unsere Innovationen, die wir im April zeigen werden – in diesem Fall die Neuigkeiten aus der Division Drive Technologies. Wir zeigen Neuigkeiten auf allen Ebenen des Antriebsstrangs. Details lesen Sie bitte in den jeweiligen Presseinformationen, die Sie auch in Ihrer Pressemappe finden.

Dies gilt auch für die Innovationen aus unserer Schwester-Division Industry Automation. Auch Sie adressieren entlang der TIA-Pyramide die wesentlichen Anforderungen unserer Kunden. Auf eine dieser Innovationen möchte ich sie explizit noch hinweisen: Die neue Simatic S7 1200. Sie ist ein weiterer wichtiger Schritt beim Ausbau unseres Portfolios entlang der TIA-Idee. Hierzu wird Ihnen aber im Anschluss Herr Franke mehr Details geben. So viel sei hier nur gesagt: Auch diese Innovation passt in das gemeinsame Konzept des Sektors Industry und spezifisch die enge Zusammenarbeit der beiden Divisionen Drive Technologies und Industry Automation.

Erlauben Sie mir eine Zusammenfassung:

Gerade in Zeiten der Veränderung erwarten Industrieunternehmen systematische Lösungen für Kostensenkungen bei gleichzeitiger Investitionssicherheit. Als führender Industrieausrüster setzen wir bewusst auf energie- und kosteneffiziente Innovationen, die unseren Kunden einen schnellen Return on Invest ermöglichen. Dies gilt für Anlagenerweiterung, Anlagenoptimierung und Neuausrüstung von Anlagen und Maschinen.

Daher gilt:

Wir bieten Innovationen mit Investitionssicherheit und **schneller Realisation der Kostensenkung.**

Wir sichern durch Branchen-Know-how und Technologien entlang des kompletten Antriebsstrangs nachhaltige **Produktivitätssteigerungen.**

Wir erweitern konsequent unser Produktportfolio **Totally Integrated Automation.**

Wir stellen uns den Herausforderungen des Klimawandels und bieten mit unseren Produkten und Systemen ein höchstes Maß an **Energie-Effizienz.**

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.**