

ElringKlinger – Eine erfolgreiche Transformationsstory

Bilanzpressekonferenz

Thomas Jessulat, Vorstandsvorsitzender

27. März 2024

Ausgewählte Highlights

**Großserienauftrag
der BMW Group**
über Lieferung von
Zellkontaktier-
systemen

**Neupositionierung des
Geschäftsbereichs
"Metal Forming & Assembly
Technology"** –
Transformation durch neue
Aufträge für E-Mobilitäts-
anwendungen unterstrichen

**Neues Management-
Team:** Thomas Jessulat
neuer CEO, Dirk Willers
neues Vorstandsmitglied

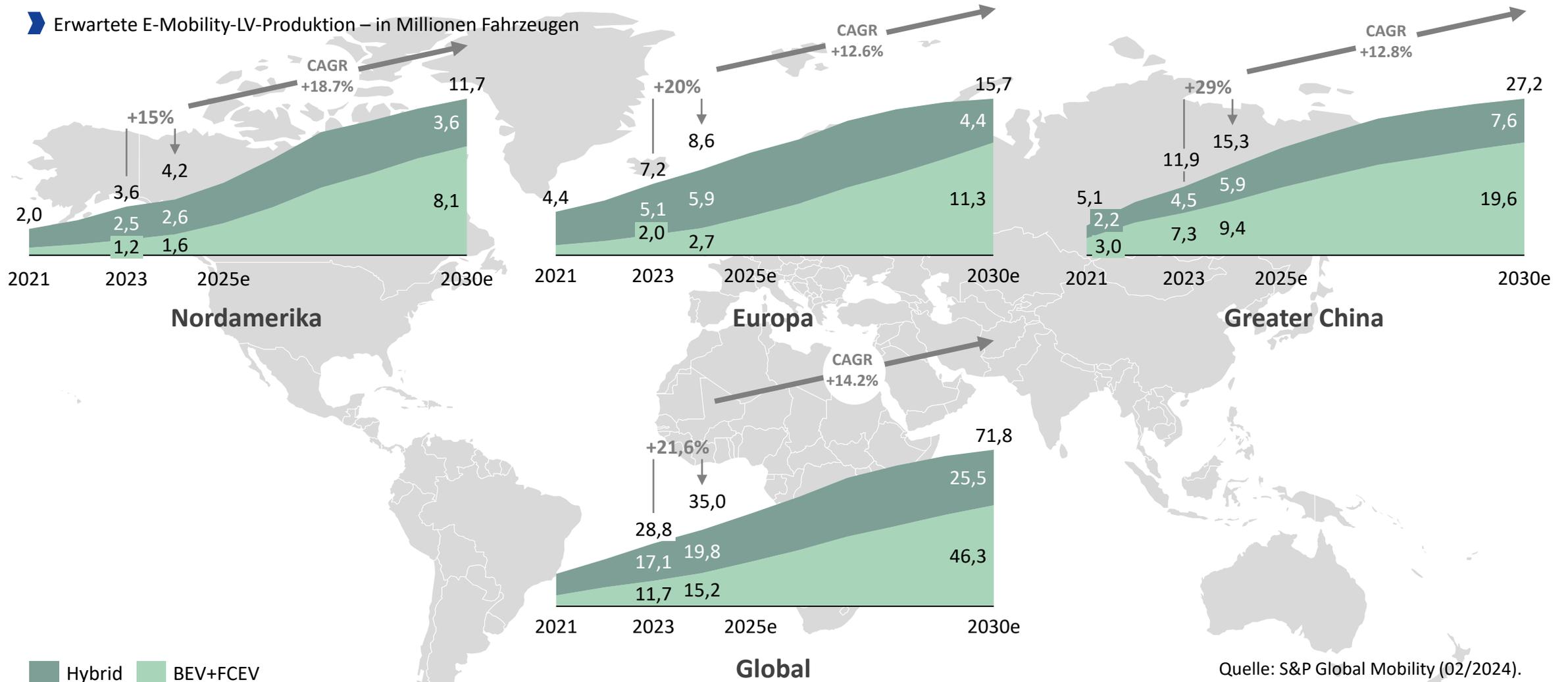
EKPO-Auftrag
markiert
**ersten strategischen
Schritt in den
Elektrolyse-Markt**

**EKPO erhält IPCEI-
Förderung** von bis zu 177
Mio. EUR für die
Entwicklung von
Hochleistungs-
Brennstoffzellenstacks

**Ausbau des
Kompetenzzentrums
Batterietechnologie**
in Neuffen, klares
Bekenntnis zum Standort
Deutschland

Fokus auf Wachstumsmärkte: Elektrifizierung

Erwartete E-Mobility-LV-Produktion – in Millionen Fahrzeugen

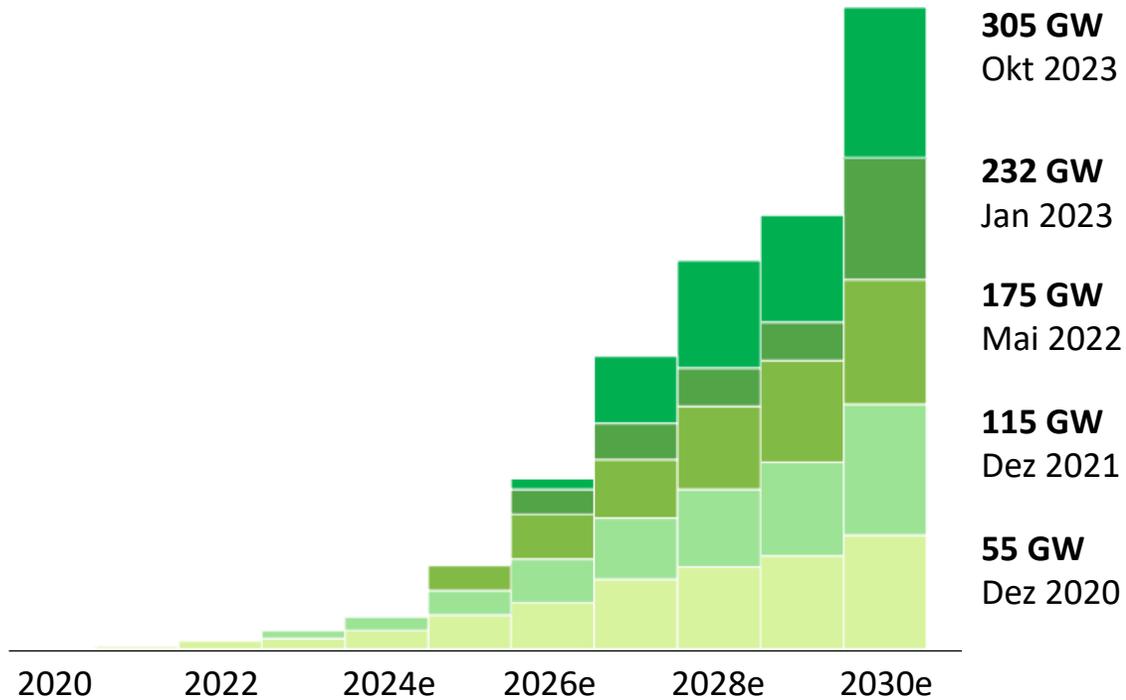


Hybrid BEV+FCEV

Quelle: S&P Global Mobility (02/2024).

Fokus auf Wachstumsmärkte: Wasserstoffwirtschaft

► Kumulative Elektrolysekapazität (angekündigt) – in GW



Bei Projekten ohne bekannten Zeitplan für die Einführung wurden die Kapazitätserweiterungen zwischen bekannten Meilensteinen interpoliert.
Quelle: Hydrogen Council (12/2023)

Erfolgsfaktoren: treibende Kräfte für die Transformation



#1

PRODUKT-TRANSFORMATION



#2

NACHHALTIGKEIT



#3

LEISTUNG & PROZESS-EXZELLENZ



#4

DIGITALE TRANSFORMATION



#5

UNTERNEHMENS-KULTUR

Fokussierung auf ein transformiertes Produktportfolio



#1

- ElringKlinger hat sein Produktportfolio **frühzeitig auf nachhaltige Mobilität ausgerichtet**
- **Neue Vertriebsstrategie** in der Analyse- und Umsetzungsphase
- Fokussiertes **Innovationsmanagement**

- **Ziel: >50% des Umsatzes in E-Mobilitätsanwendungen bis 2030**

Segmente im ElringKlinger-Konzern

Erstausrüstung

- **Starke Marktposition** angestammter Geschäftsbereiche als Rückgrat der Transformation
- Investitionen in ein breites, auf **nachhaltige Mobilität** ausgerichtetes **Produktportfolio**

Ersatzteile

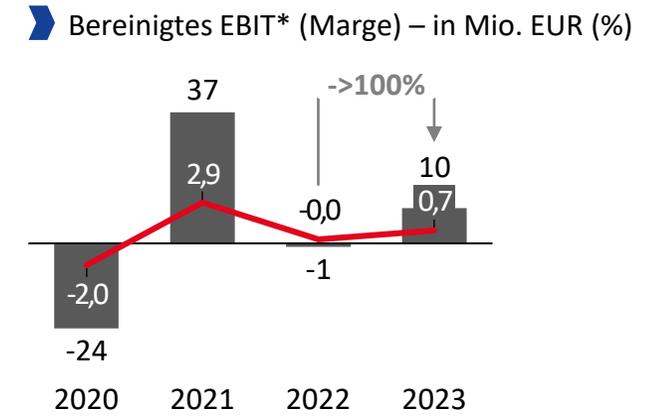
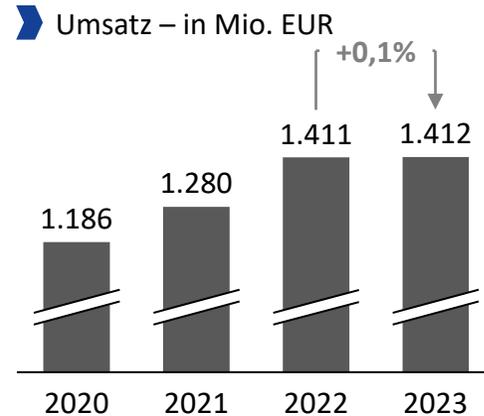
- Hervorragende Marktposition in Kernregionen führt zu **starkem Ergebnisbeitrag und Cash-Generierung**
- **Erschließung von weiterem profitabilem Wachstumspotenzial** insbesondere in Amerika und Asien

Kunststofftechnik

- **Diversifizierung des Konzernportfolios** durch eine breite Produktpalette für verschiedene Branchen
- **Weitere Erschließung neuer Märkte** in China und Nordamerika

Vorbereitung von Wachstum durch Investitionen in E-Mobilität

76% des Umsatzes (GJ 2023)

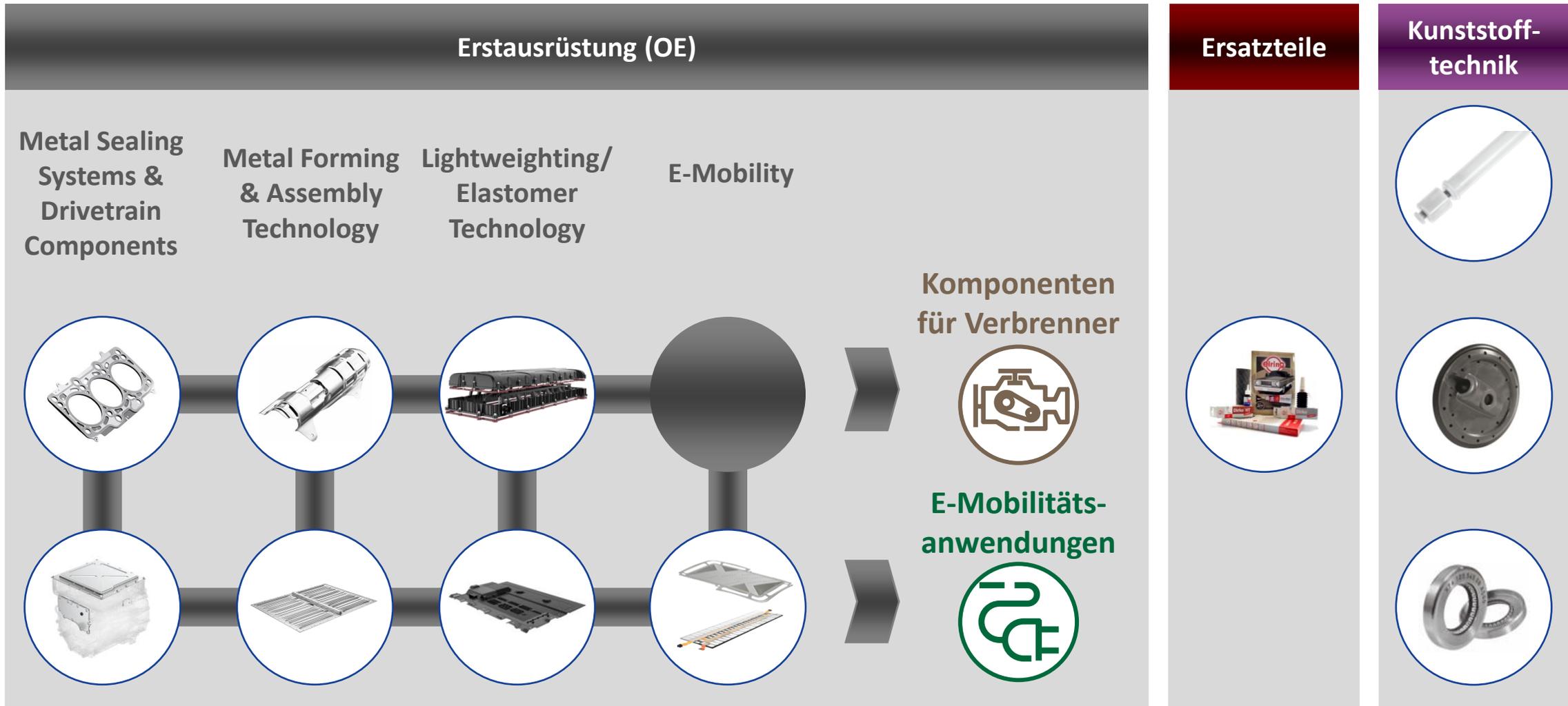


- Heute:** Starkes und **profitables klassisches Geschäft**, das als **Rückgrat für die weitere Transformation** der Gruppe in Richtung nachhaltige Mobilität dient, starkes Produktportfolio mit **herausragender Marktposition**
- Morgen:** **Optimierte Kostenstruktur, rückläufige Nachfrage im klassischen ICE-Geschäft, hohe Umsätze bei E-Mobility-Anwendungen**, forcierte Digitalisierung
- Finanzen:** **Derzeit gedämpftes Ergebnis** aufgrund von **Investitionen in die E-Mobilität**, Phase der Umsatzsteigerung steht bevor
- Next steps:** **Realisierung von Wachstum** durch Hochlauf von Großaufträgen, Umsetzung einer **neuen Verkaufsstrategie**

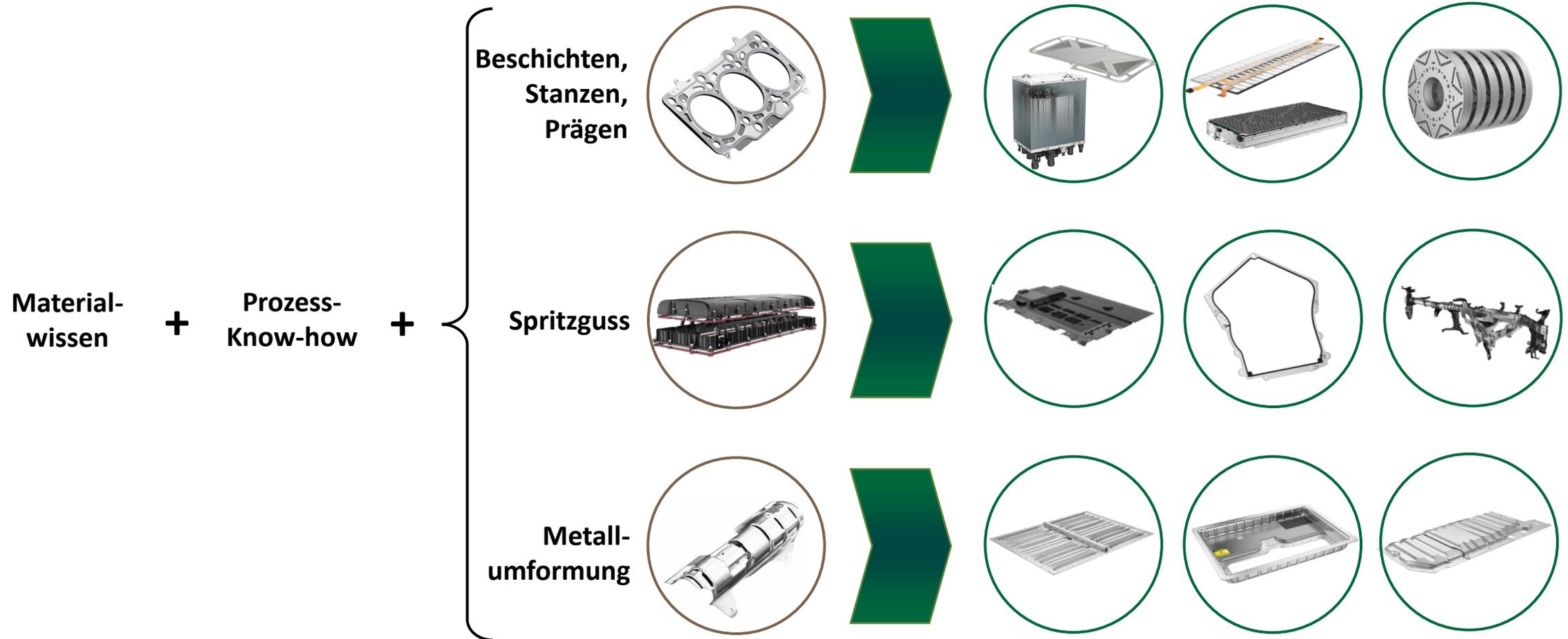
Ziel: Steigerung des Umsatzes durch Ramp-ups, was zu verbesserter Rentabilität und robusten Cashflow führt

*Geschäftsjahr 2019-2021 auf berichteter Basis

Zwei Schlüsselbereiche für die Transformation im OE-Segment



Transformiertes Produktportfolio basierend auf Kernkompetenzen



Wichtige Nominierungen verbessern die Auftragslage



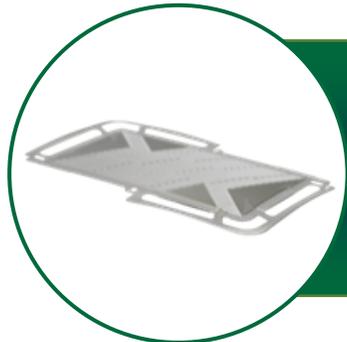
Battery Technology & Electric Drive Units

- Zellkontaktiersystem für globalen Batteriehersteller
- Mittlerer dreistelliger Mio.-EUR-Betrag über 9 Jahre
- SOP in Deutschland im 2. Halbjahr 2023



Metal Forming & Assembly Technology

- Batteriegehäuse für globalen Tier-1-Zulieferer
- Niedriger dreistelliger Millionen-Euro-Betrag über 5 Jahre
- SOP in den USA 2024



Fuel Cell Technology (EKPO)

- Mehrere Aufträge für Bipolarplatten in Fahrzeuganwendungen
- Unter anderem ein großer Serienauftrag für globale OEM
- Außerdem Auftrag für Bipolarplatten von großem europäischem OEM



Battery Technology & Electric Drive Units

- Zellkontaktiersysteme für die NEUE KLASSE der BMW Group in Europa und Asien
- Volumenstarker Auftrag über mehrere Jahre
- SOP 2025



Metal Forming & Assembly Technology

- Batteriegehäuseteile für globalen Batteriehersteller
- Bestimmt für die Batterieplattform eines globalen OEM
- SOP in Ungarn 2023



Fuel Cell Technology (EKPO)

- Mehrere Aufträge für Stacks, z. B. für Automobil- und maritime Anwendungen
- Wichtiger Schritt in den chinesischen Markt durch FAW-Auftrag

Hohes Nominierungsvolumen bestätigt Transformation

► Gesamtvolumen der erhaltenen Nominierungen für E-Mobility-Anwendungen von Januar 2021 bis März 2024 – in Mio. EUR

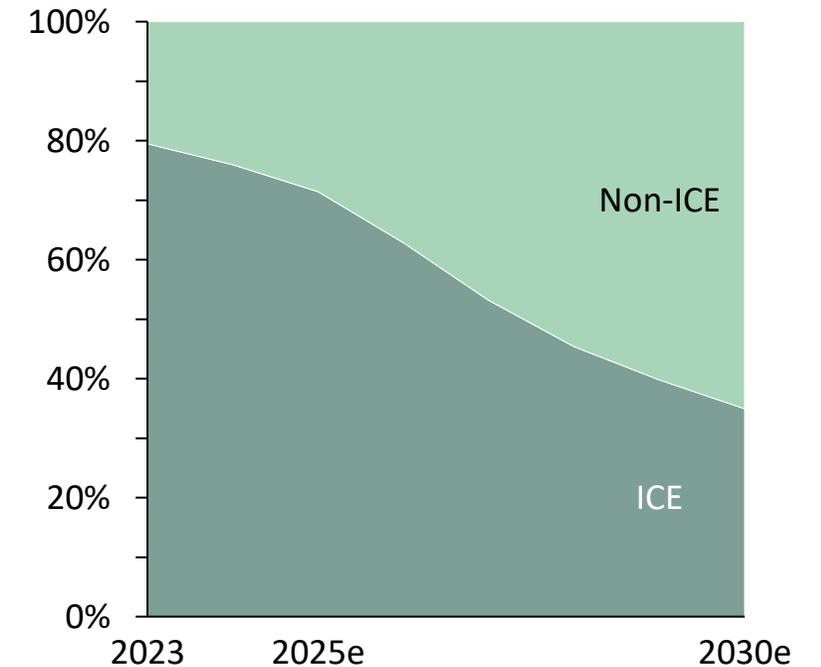
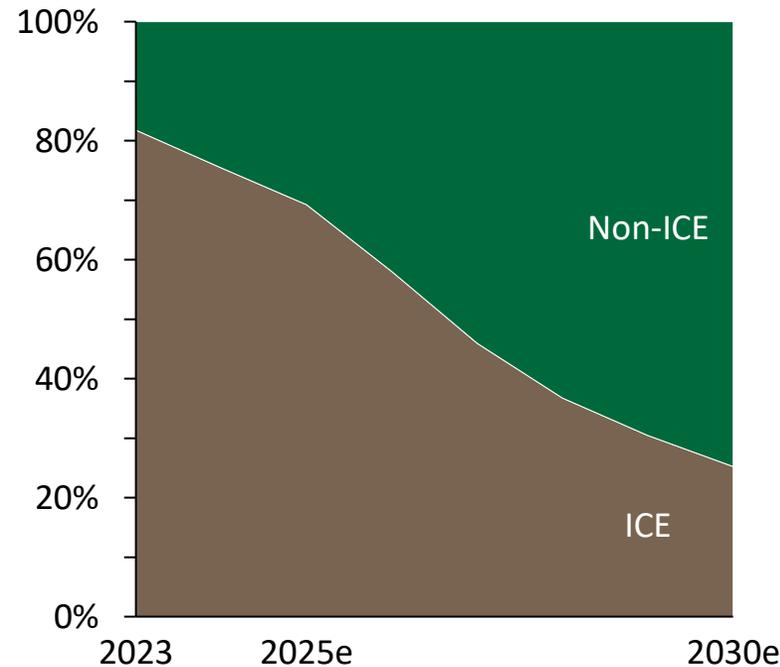
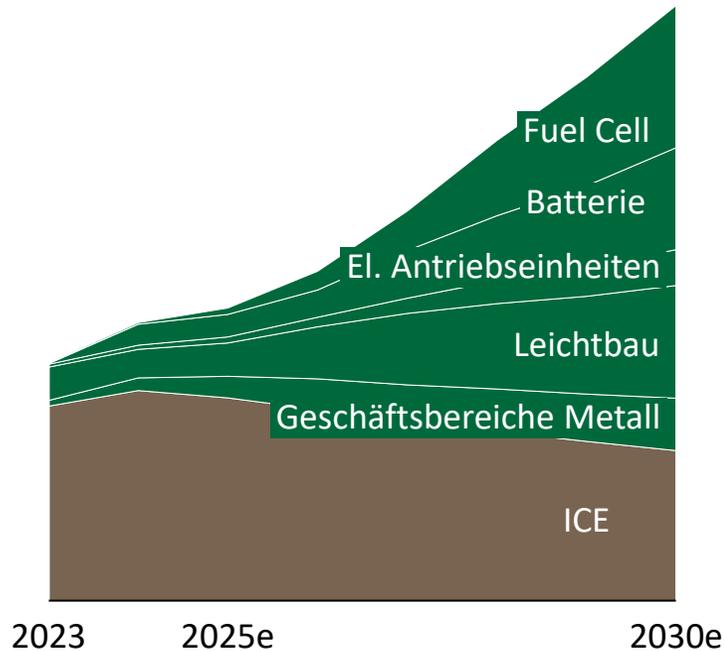


Profitables Wachstum für erfolgreichen Transformationspfad

▶ Segmentumsatzprojektion – in mEUR (%)

▶ Transformationspfad OE Segment – in mEUR

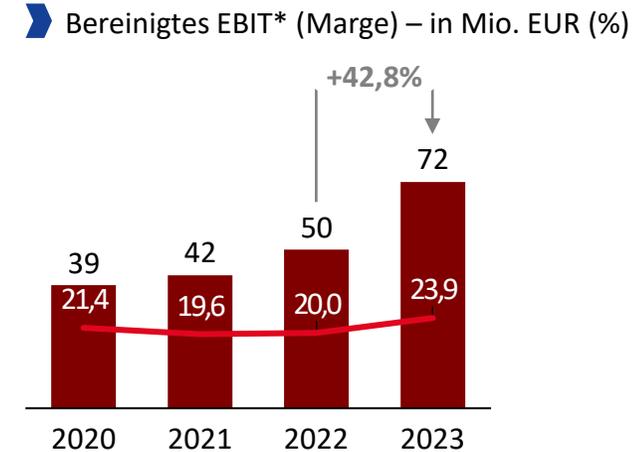
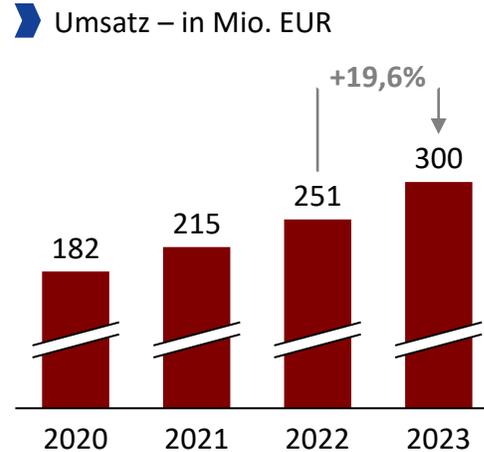
▶ Konzerntransformationspfad – in %



Status: März 2024. Daten für Jahre nach 2028 auf Basis von Annahmen.

Wachstumsstrategie in Amerika und Asien zeigt Wirkung

16% des Umsatzes
(GJ 2023)



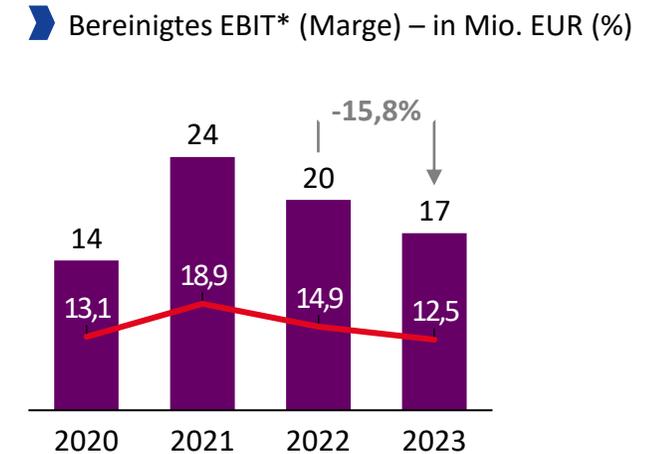
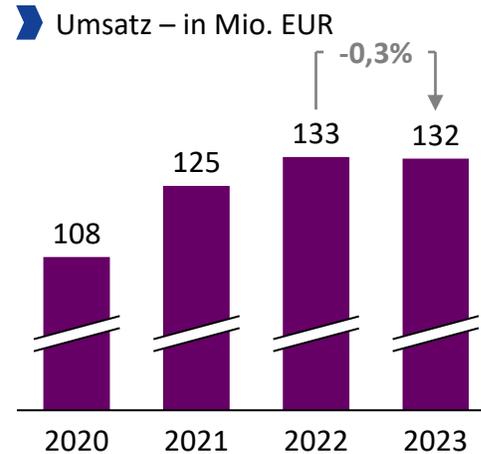
- Heute:** Kostendisziplin sichert **Profitabilität auf hohem Niveau**, starkes Produktportfolio mit **herausragender Marktposition**, erfolgreiche Wachstumsstrategie umgesetzt
- Morgen:** **Anhaltende Kostendisziplin**, optimiertes **Produktportfolio**, forcierte **Digitalisierung**, verbesserte Supply Chain durch regionale Lagerstandorte und **Optimierung der Bestände**
- Finanzen:** **Weiteres Umsatzwachstum** bei insgesamt **hoher Profitabilität**
- Nächstes:** **Intensivierung der Strategie** des profitablen Wachstums, gezielte **Rekrutierung** und **Schulung von Mitarbeitern**

Ziel: Profitables Umsatzwachstum mit starker Cashflow-Generierung

*Geschäftsjahr 2019-2021 auf berichteter Basis

Diversifizierung des Portfolios des Konzerns

7% des Umsatzes
(GJ 2023)



Heute: Erfolgreiches Segment mit weniger als 40% Automotive-Anteil

Morgen: Starkes Wachstum in allen Branchen mit hohem Marktpotenzial im Bereich Elektrolyse, neue Märkte China und Nordamerika weiter erschlossen

Finanzen: Starker Umsatz- und Ergebnisbeitrag über verschiedene Zyklen hinweg, Profitabilität durch hohes Materialpreisniveau beeinträchtigt

Next steps: Intensivierung des Geschäfts mit bestehenden Produkten, z.B. Expansion in neue Anwendungen im Automobilbereich, Erhöhung der Wertschöpfungstiefe, z.B. Schläuche im Bereich Medical & Life Science

Ziel: Erhöhter Umsatz- und Ergebnisbeitrag sowie weitere Diversifizierung

*Geschäftsjahr 2019-2021 auf berichteter Basis

Erfolgsfaktoren: treibende Kräfte für die Transformation



#1
PRODUKT-TRANSFORMATION

- Produktportfolio frühzeitig auf nachhaltige Mobilität ausgerichtet
- Neue Vertriebsstrategie in der Umsetzungsphase
- Gezieltes Innovationsmanagement
- **Ziel: >50% Umsatz mit E-Mobilitätsanwendungen bis 2030**



#2
NACHHALTIGKEIT

- Optimierung des Produkt- und Produktionsfußabdrucks
- Fokus auf das Engagement der Mitarbeiter
- Soziales Engagement im Einklang mit den Werten der Gruppe
- Klare Governance-Strukturen
- **Ziel: weltweite CO₂-Neutralität (netto) bis 2030**



#3
LEISTUNG & PROZESS-EXZELLENZ

- Optimierung der Prozesse durch implementiertes Operating System
- Globales Kennzahlensystem zur Hebung von Verbesserungspotenzialen
- **Ziel: Steigerung des Werts der ElringKlinger-Produkte für die Kunden**



#4
DIGITALE TRANSFORMATION

- Plattformbasierter Ansatz
- Datenzugriff in Echtzeit für schnelleres Handeln und besseres Steuern
- Vorteile von KI nutzen
- **Ziel: Digitale Fabrik, die Entwicklung und Produktion miteinander verbindet**



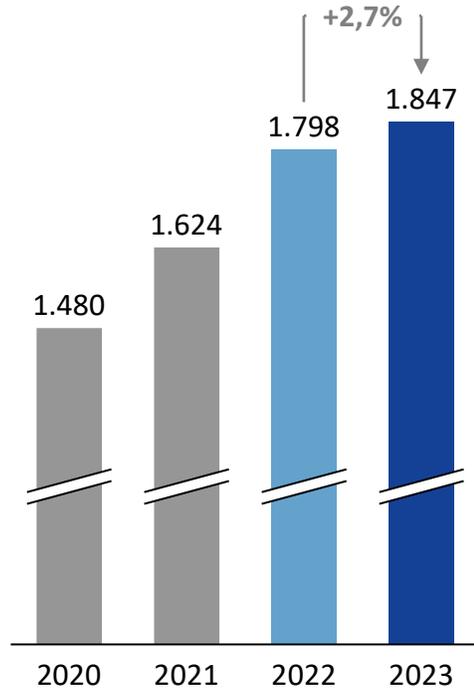
#5
UNTERNEHMENS-KULTUR

- Moderne Unternehmenskultur auf Basis eines global gelebten Wertesystems im gesamten Konzern
- Führung als verbindendes Element in flachen Managementstrukturen
- **Ziel: marktorientierte Unternehmenskultur**

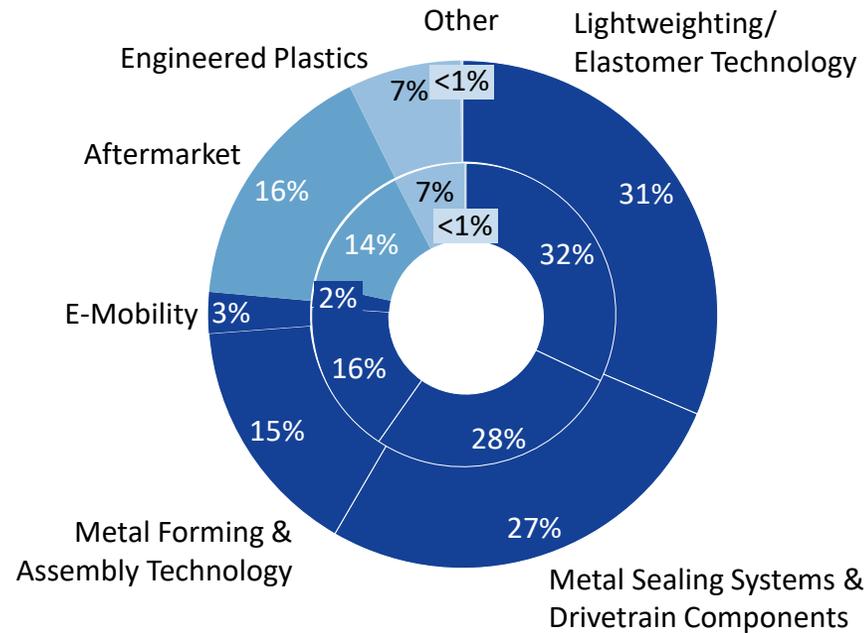
Finanzkennzahlen

Umsatzwachstum durch Aftermarket und E-Mobility

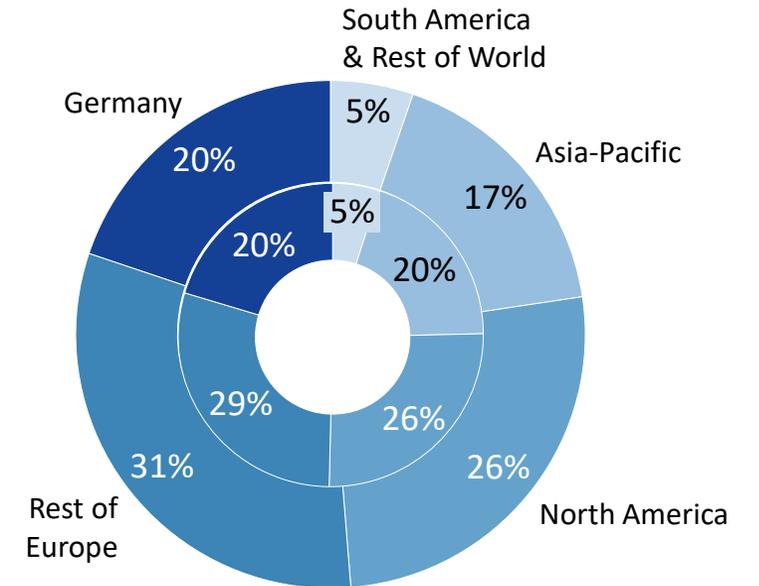
Umsatz – in Mio. EUR



Umsatz 2023 (äußerer Kreis) vs. 2022 (innerer Kreis) nach Geschäftsbereichen – in %

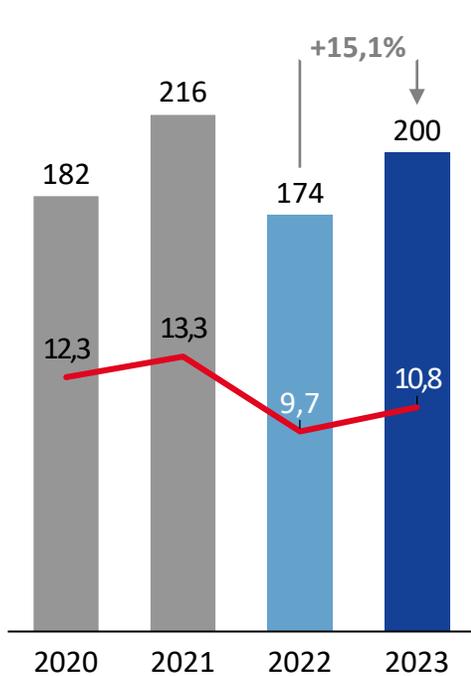


Umsatz 2023 (äußerer Kreis) vs. 2022 (innerer Kreis) nach Regionen – in %

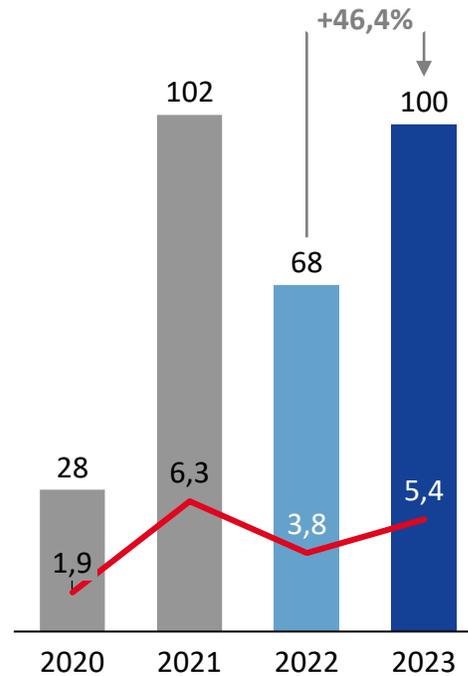


Auf Spur zu besserer Profitabilität

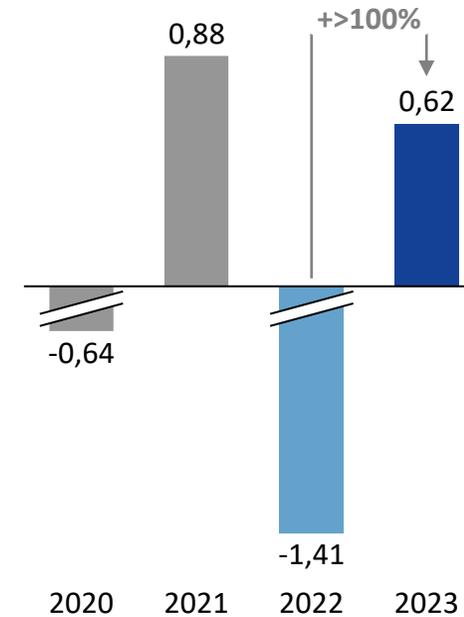
EBITDA (Marge) – in Mio. EUR (%)



Bereinigtes EBIT* (Marge) – in Mio. EUR (%)



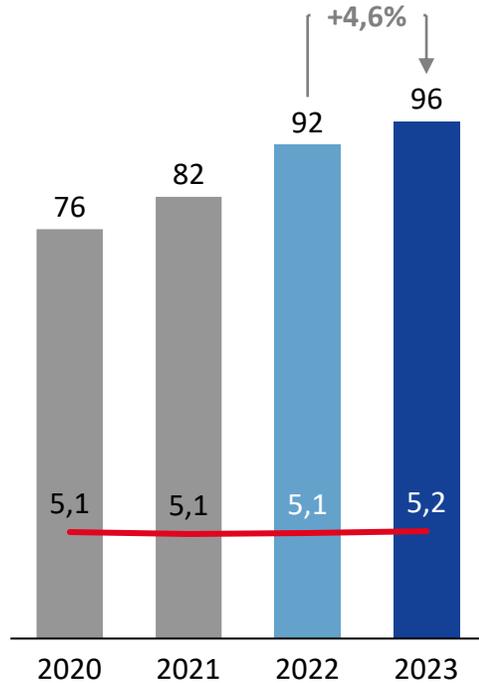
Ergebnis je Aktie – in EUR



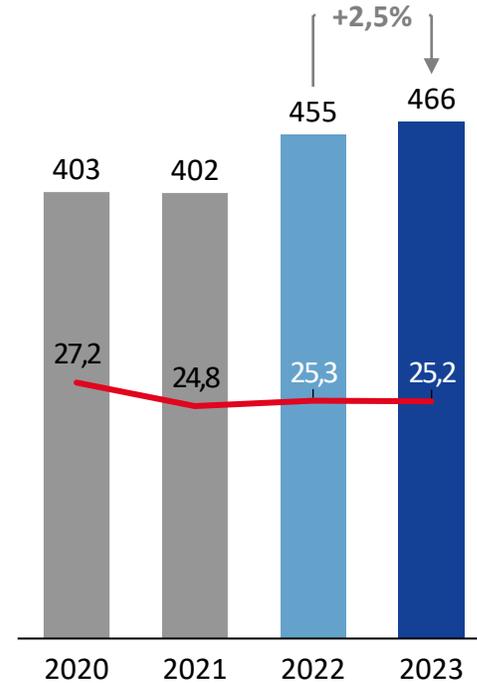
*Geschäftsjahre 2019-2021 auf berichteter Basis

Weiterhin disziplinierter Investitionsansatz

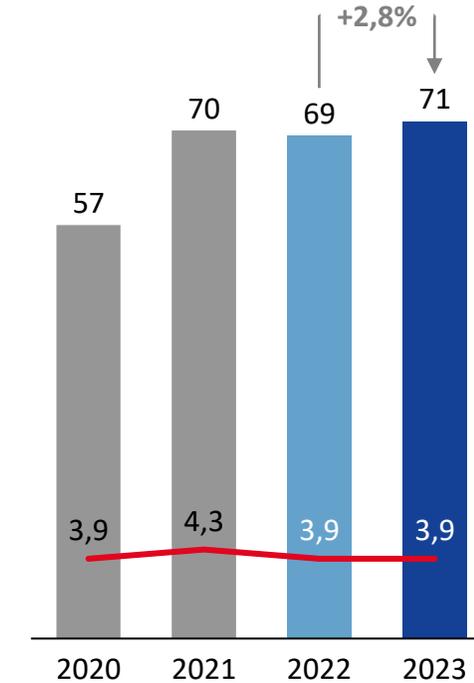
F&E-Kosten (Quote) – in Mio. EUR (%)



Net working capital (NWC) – in Mio. EUR (%)

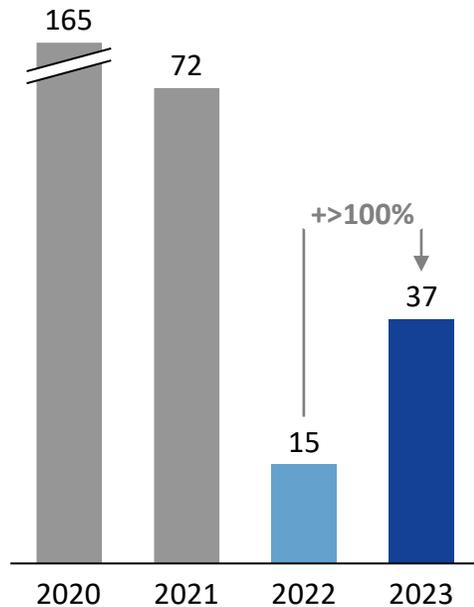


Investitionen in Sachanlagen (Quote) – in Mio. EUR (%)

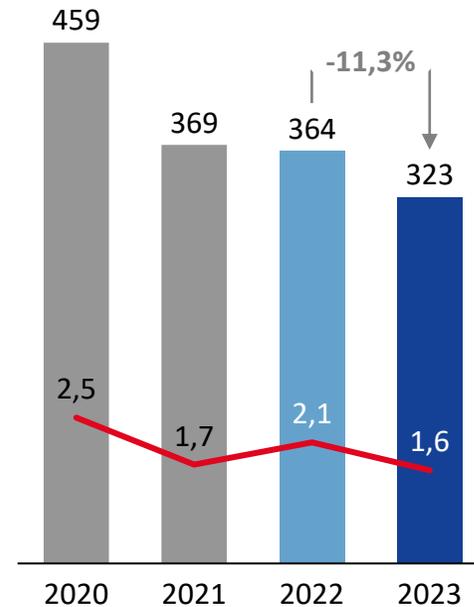


Starker Free Cashflow für Rückführung von Verbindlichkeiten

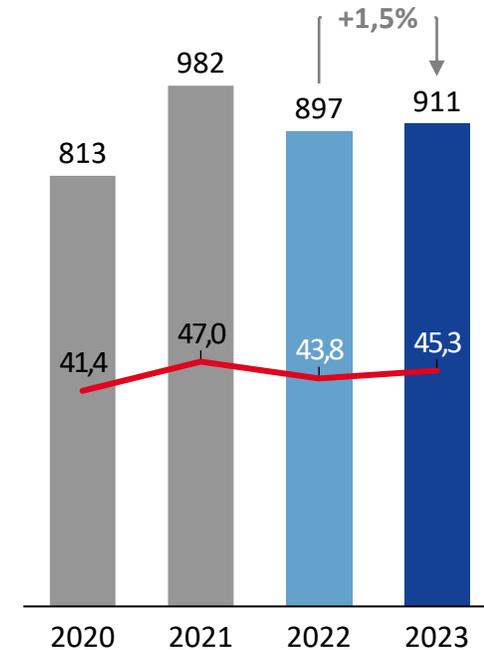
Operativer Free Cash Flow – in mEUR



Nettofinanzverbindlichkeiten (Nettoverschuldungsgrad) – in Mio. EUR



Eigenkapital (Quote) – in Mio. EUR (%)

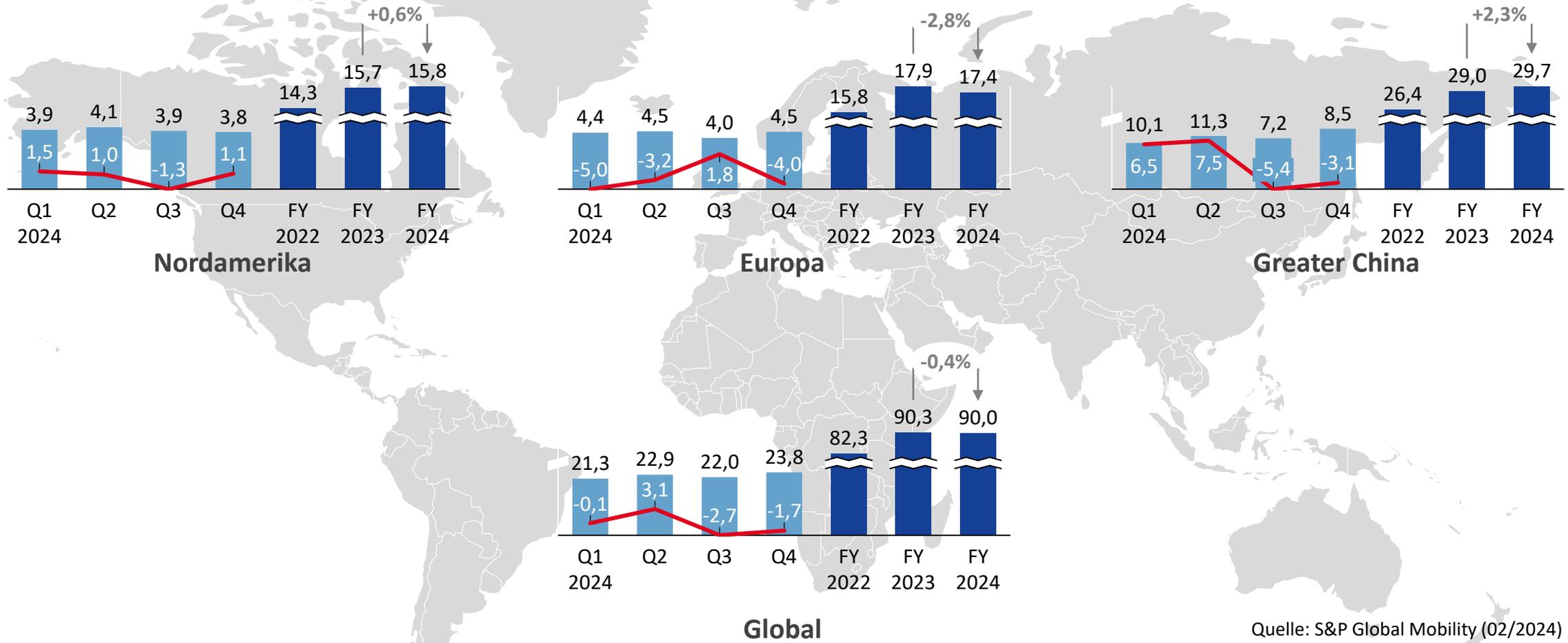


Ausblick



Weltmarkt seitwärts - besser in China, schlechter in Europa

Erwartete Light-Vehicle-Produktion – in Mio. Fahrzeugen
Veränderung zum Vorjahresquartal – in %



Quelle: S&P Global Mobility (02/2024)

GJ 2024

Mittelfristig

Ist 2023

Umsatz	Organisch leichtes Wachstum	Organisches Wachstum von jährlich 5 bis 7 %	1,85 Mrd. EUR
Bereinigte EBIT-Marge	Rund 5 % des Konzernumsatzes	Rund 7 % des Konzernumsatzes	5,4 %
Operativer Free Cash Flow	Rund 2 % des Konzernumsatzes	Rund 3 % des Konzernumsatzes	2,0%
ROCE	Rund 6 %	Rund 11 %	5,6 %
Net Debt/EBITDA	Unter 2.0		1,6
Investitionen	Rund 4 bis 6 % des Konzernumsatzes		3,9%

Finanzkalender

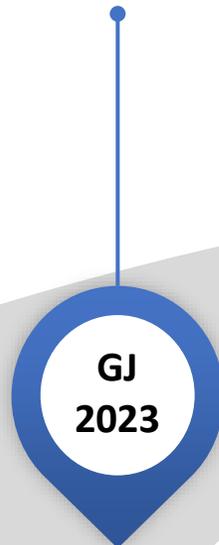
Vorläufige Zahlen GJ 2023

13. März 2024



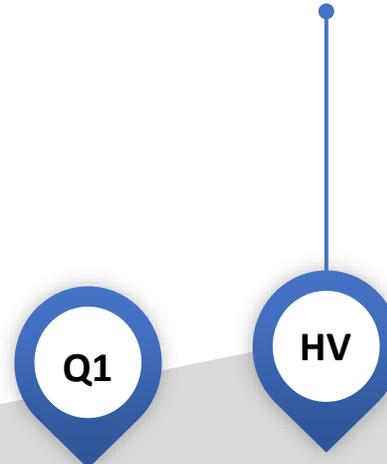
Vollständige Zahlen GJ 2023

27. März 2024



Hauptversammlung

16. Mai 2024



Q1 2024
7. Mai 2024



Q2 2024
7. August 2024



Q3 2024
12. November 2024

Der ElringKlinger-Unterschied

1 Mit unserer starken technologischen Ausrichtung sind wir Vorreiter für innovative Lösungen.

2 Wir werden unsere starke Marktposition im Verbrennergeschäft nutzen, uns aber auf neue Technologien konzentrieren.

3 Wir werden unser bereits transformiertes Produktportfolio vermarkten und weiterentwickeln.

Wir werden in einem sich wandelnden Rahmen profitabel wachsen.

4

Wir werden die wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren gestalten.

5

Nachhaltigkeit ist eine Priorität für den Konzern.

6

Anhang



Vorstand mit Fokus auf weitere Transformation



Thomas Jessulat, CEO

(im Vorstand seit 2016, CEO seit 2023)

Zentralbereiche

Corporate Sustainability
Finance
Global Strategy & Digital Transformation
HR
IT
Legal & Compliance
M&A and Innovations
Strategic Communications

Geschäftsbereiche

Electric Drive & Battery Technology
Fuel Cell Technology

Reiner Drews, COO

(im Vorstand seit 2018)

Zentralbereiche

Procurement & Supply Chain Management
Production and Tooling
Quality
Real Estate & Facility Management

Geschäftsbereiche

Lightweighting/Elastomer Technology
Metal Sealing Systems & Drivetrain Components
Metal Forming & Assembly Technology

Dirk Willers, CSO

(im Vorstand seit 2023)

Zentralbereiche

Marketing
Sales

Geschäftsbereiche

Aftermarket
Engineered Plastics

ElringKlinger in allen wichtigen Automobilregionen vertreten

Produktionsstandorte der 15 weltweit führenden OEMs (●)
ElringKlinger-Produktionsstandorte (◆)



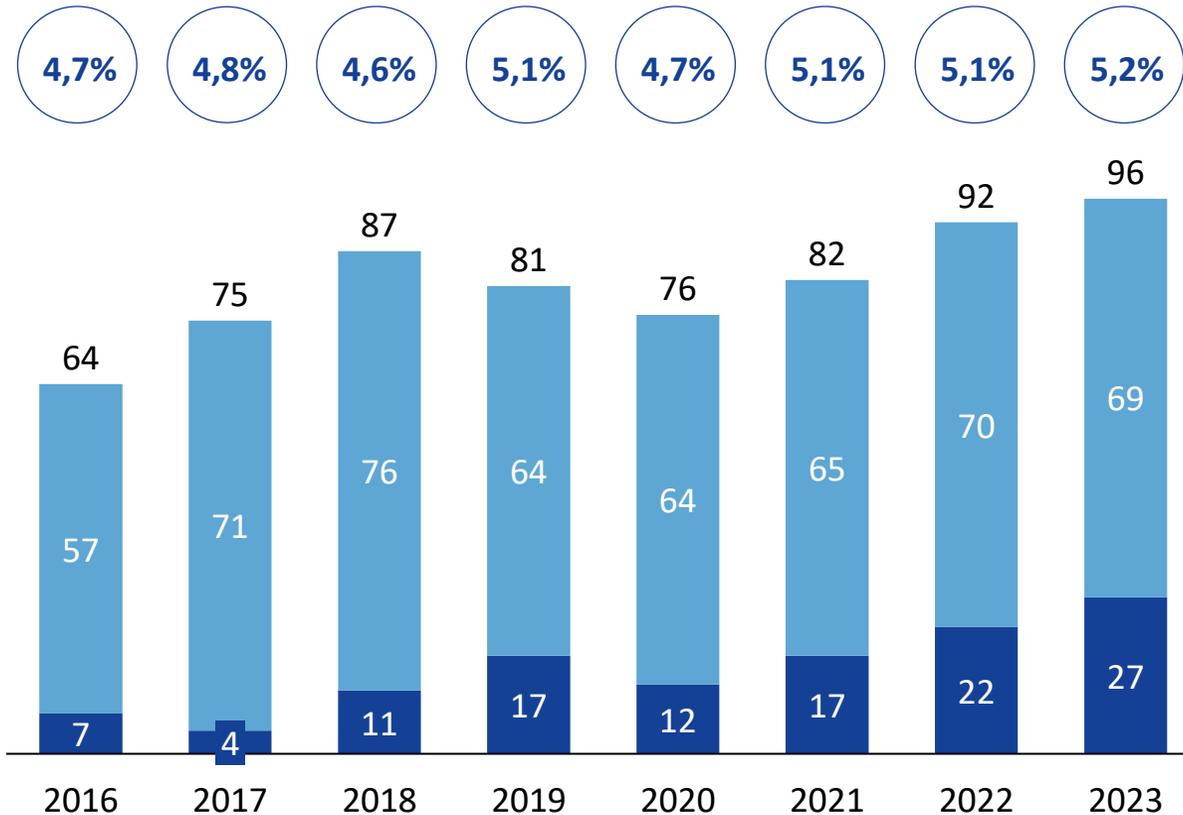
Eine führende Position in der Brennstoffzellentechnologie



Alle Zahlen beziehen sich auf das GJ 2023

Fokussierte F&E-Aktivitäten

F&E-Kosten – in Mio. EUR
 F&E-Quote – in % des Konzernumsatzes

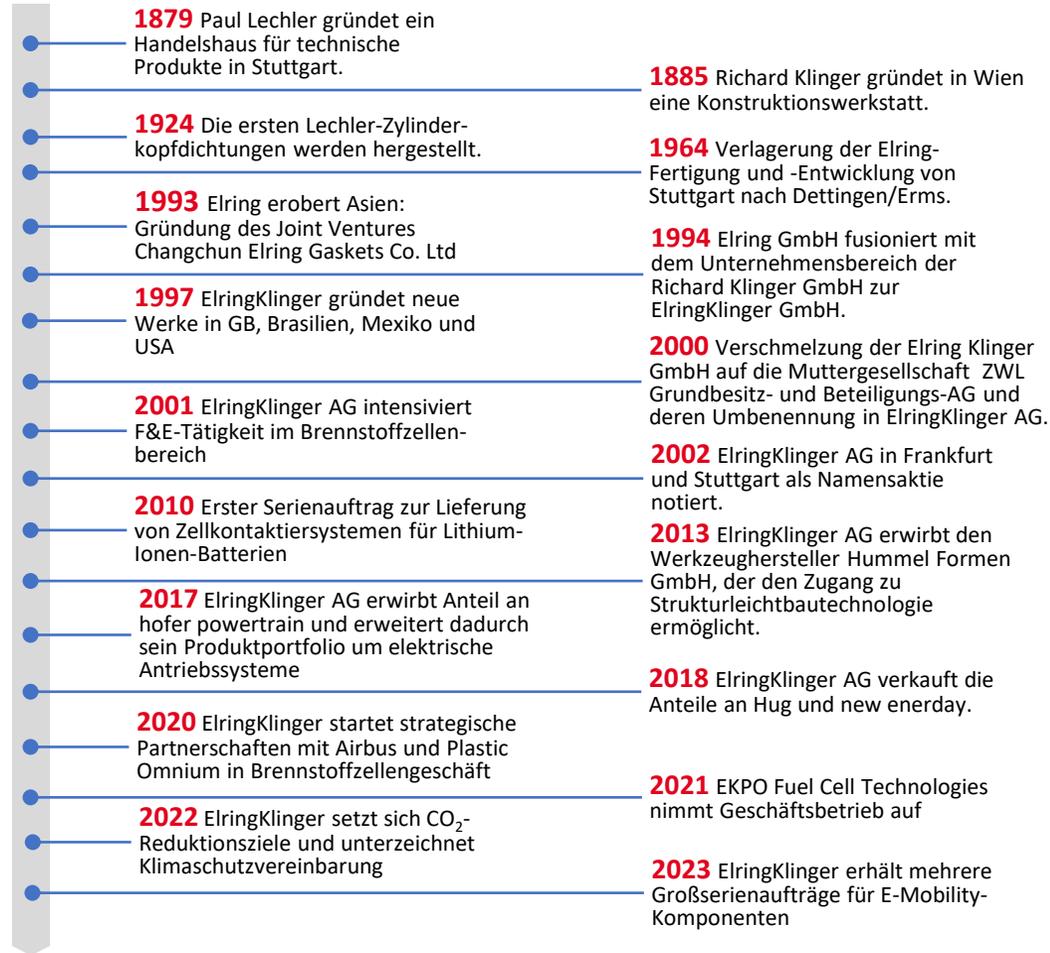


- **Integration von Werkzeugen bedeutet technologische Spitzenstellung** bei der Ideenentwicklung
- **Schwerpunkte:** E-Mobilität, Leichtbaukomponenten
- 627 F&E-Beschäftigte
- 110 neue internationale Patente im Jahr 2023
- **Ziel für die F&E-Quote** (inkl. Aktivierungen): 5 bis 6% des Gesamtumsatzes, Aktivierungsquote ~20%

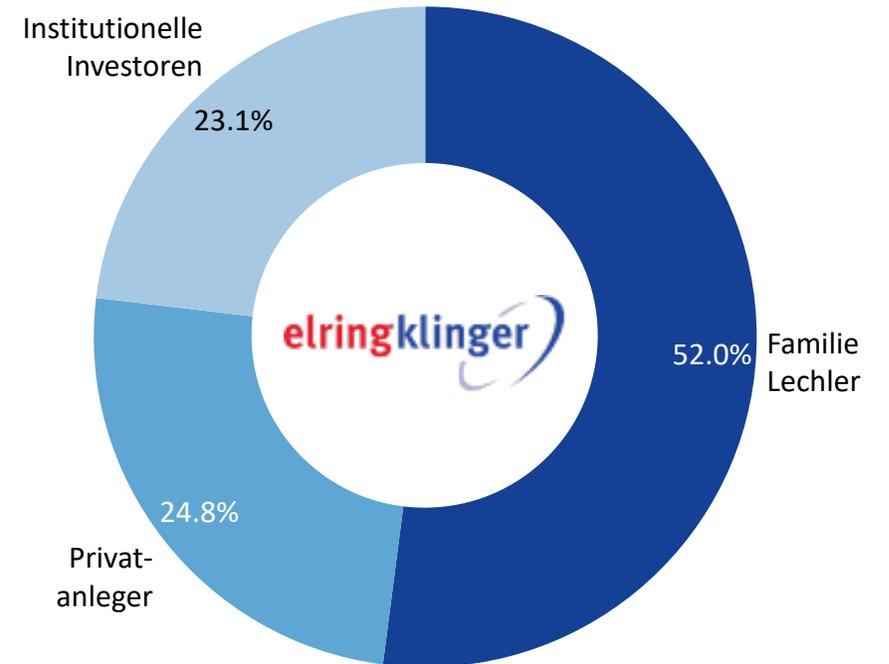
davon aktiviert

Mehr als 140 Jahre Erfahrung

Die Geschichte von ElringKlinger im Überblick



Aktionärsstruktur zum 31. Dezember 2023





Dr. Jens Winter
Vice President Strategic Communications
Fon: +49 7123 724-88335
E-Mail: jens.winter@elringklinger.com



Peter Renz
Strategic Communications
Fon: +49 7123 724-639
E-Mail: peter.renz@elringklinger.com

Rechtlicher Hinweis

Zukunftsgerichtete Aussagen und Vorhersagen

Diese Mitteilung enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf den Erwartungen, Markteinschätzungen und Prognosen des Vorstands sowie den ihm derzeit zur Verfügung stehenden Informationen. Die zukunftsgerichteten Aussagen sind insbesondere nicht als Garantien der darin genannten zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse zu verstehen. Obwohl der Vorstand überzeugt ist, dass die gemachten Aussagen und ihre zugrunde liegenden Überzeugungen und Erwartungen realistisch sind, beruhen sie auf Annahmen, die sich möglicherweise als nicht zutreffend erweisen. Zukünftige Ergebnisse und Entwicklungen sind abhängig von einer Vielzahl von Faktoren, Risiken und Unwägbarkeiten, die zu Änderungen der ausgedrückten Erwartungen und Einschätzungen führen können. Zu diesen Faktoren zählen zum Beispiel Änderungen der allgemeinen Wirtschafts- und Geschäftslage, Schwankungen von Wechselkursen und Zinssätzen, die mangelnde Akzeptanz neuer Produkte und Dienstleistungen sowie Änderungen der Geschäftsstrategie.