

117. ordentliche Hauptversammlung

Rede des Vorstandsvorsitzenden Dr. Stefan Wolf

19. Mai 2022

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr verehrten Damen und Herren,
liebe Freundinnen und Freunde von ElringKlinger,

ich möchte Sie alle sehr herzlich – auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen – zu unserer 117. ordentlichen Hauptversammlung der ElringKlinger AG begrüßen. Es ist dieses Jahr eine Hauptversammlung in einer besonderen Zeit.

Coronavirus-Pandemie dauert an

Vor einem Jahr hatte ich bei der Begrüßung an dieser Stelle festgehalten, dass die Coronavirus-Pandemie uns weiterhin im Griff hat. Heute, 366 Tage später, hat sich daran nichts Wesentliches geändert. Die Pandemie ist nach wie vor nicht vorüber, das zeigen auch die jüngsten Entwicklungen in China. In Deutschland wurden die Maßnahmen seit März immer weiter gelockert und die täglichen Fallzahlen gingen zuletzt immer weiter zurück. Als wir jedoch unsere Planungen zur diesjährigen Veranstaltung konkretisieren mussten, sah die Lage noch anders aus. Die 7-Tage-Inzidenz lag Anfang Februar bei über 1.000, die bestätigten neuen Fälle beliefen sich laut Robert-Koch-Institut am 1. Februar auf über 150.000. Daher blieben wir unserem Grundsatz der vergangenen Jahre treu und haben uns für die Gesundheit aller Beteiligten entschieden. Zu groß waren die Unwägbarkeiten einer physischen Veranstaltung.

Meine Damen und Herren, Sie als Aktionärinnen und Aktionäre binden wir wie gewohnt ein: So ermöglichen wir Videobeiträge für alle Aktionärinnen und Aktionäre im virtuellen Raum dieser Hauptversammlung. Darüber hinaus haben wir das Manuskript zu dieser Rede bereits Anfang dieser Woche auf unserer Homepage online gestellt. Und wir werden – wie Sie es aus den letzten Jahren der virtuellen Form und von unserer Hauptversammlung mit Präsenz gewohnt sind – alle Ihre Fragen beantworten, sofern Sie sich auf das Geschäftsjahr beziehen. Wir werden die Fragen lediglich thematisch bündeln, um Wiederholungen zu vermeiden.

ElringKlinger und das zweite Jahr der Pandemie

Auch im zweiten Jahr der Pandemie haben wir bei ElringKlinger alle erforderlichen Maßnahmen unternommen, um unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bestmöglich zu schützen. Dazu gehören Regelungen zum mobilen Arbeiten ebenso wie das

Unterlassen von Reisetätigkeiten und Besuchsempfängen, um die Anzahl der Kontakte so gering wie möglich zu halten. Wir haben veranlasst, dass die Austausche auf allen Ebenen intern wie extern virtuell stattfinden sollten. Erst mit den allgemeinen Lockerungen im März dieses Jahres wurden diese Maßnahmen schrittweise etwas aufgeweicht. Denn eines ist klar: Bei vielen Vorteilen von mobilem Arbeiten wie einer größeren Flexibilität und einer besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie fehlt der persönliche Kontakt untereinander im Job. Insofern freuen wir uns über ein Stück zurückgewonnener Normalität, treten weiter für Vorsicht und Abstand beim Umgang miteinander ein und hoffen gleichzeitig, dass wir gesundheitlich und gesellschaftlich für mögliche neue Varianten im Herbst gerüstet sind.

Nachrichten aus der Ukraine bestimmen Gegenwart

Meine Damen und Herren, von den vielen Schlagzeilen der Gegenwart haben uns diejenigen des 24. Februar dieses Jahres besonders betroffen gemacht: „Russland überfällt die Ukraine“ hieß es in der Frankfurter Allgemeinen online. „Ukraine meldet Kämpfe im ganzen Land“ schrieb die Süddeutsche. Die Bilder seitdem erschüttern uns alle. Ganz persönlich muss ich sagen, dass ich mir bis vor ein paar Monaten nie hätte vorstellen können, Sie als Aktionärinnen und Aktionäre zu einer Hauptversammlung zu begrüßen, während eine kriegerische Auseinandersetzung auf europäischem Boden geführt wird. Zwei Länder kämpfen gegeneinander, weil eines politische Interessen der Macht durchsetzen möchte. Krieg aber kennt nur Verlierer. Das menschliche Leid ist unermesslich. Menschen verlieren aus politischen Gründen ihr Leben. Familien werden getrennt und in die Flucht getrieben, Menschen verlieren ihre Heimat. Ängste machen sich breit – bei den Geflüchteten wie auch bei den in der Heimat Verbliebenen. Wir gedenken aller Opfer, die dieser Konflikt fordert, und sind mit unseren Gedanken bei allen Betroffenen. Gleichzeitig untermauern wir die klare Forderung nach Frieden.

Umsatz wächst stärker als Automobilproduktion

Das Geschäftsjahr 2021 war, meine Damen und Herren, von Rohstoffengpässen, gestörten Lieferketten, Halbleiterengpässen und den Nachwirkungen der Coronavirus-Pandemie geprägt. Wenn wir diese Rahmenbedingungen betrachten, dann haben wir 2021 ein mehr als zufriedenstellendes Ergebnis erzielt. Trotz der genannten Einschränkungen von außen konnten wir den Umsatz um 9,7 % auf 1.624 Mio. EUR steigern. Organisch – das heißt, ohne den Einfluss von Wechselkursveränderungen – lag

der Anstieg sogar bei über 10 %. Damit sind wir stark gewachsen, lagen aber weiterhin noch unterhalb des Umsatzniveaus von 2019, also vor der Pandemie.

Grund dafür ist die schleppende Erholung der weltweiten Märkte. Die globale Automobilproduktion zog 2021 mit 3,5 % zwar wieder erkennbar an. Allerdings haben die schwierigen Rahmenbedingungen die Erholung ausgebremst. Anfang des Jahres war man noch von einem deutlich höheren Wachstum von 13 % ausgegangen. Im Laufe des Jahres hat sich gezeigt,

- dass die Pandemie trotz der Impfkampagnen nicht zügig überwunden werden konnte,
- dass die Lieferketten in der Phase der ersten Erholung nachhaltig gestört waren und
- dass außergewöhnliche Ereignisse – wie z.B. die Suezkanal-Havarie oder auch Naturkatastrophen wie der Starkregen im Ahrtal in Deutschland – die Lieferketten zusätzlich noch beeinträchtigten. Die Auswirkungen des Extremwetterereignisses im Sommer in Deutschland waren erheblich. Beispielsweise war einer unserer Stahl-Zulieferer aus Nordrhein-Westfalen durch die Flut derart stark betroffen, dass er über einen längeren Zeitraum nicht mehr beliefern konnte.

Anhand dieser Aufzählung sehen Sie, meine Damen und Herren, dass unsere Branche im Jahresverlauf stärker beeinträchtigt war als zuvor erwartet. Im Vergleich zur Veränderung der globalen Automobilproduktion von 3,5 % ist unser Umsatzwachstum von rund 10 % als wirklich gut einzustufen. Das Fazit liegt auf der Hand: Die Produkte von ElringKlinger sind weltweit gefragt.

E-Mobility-Umsatz fast verdoppelt

Wenn wir die Segmente anschauen, sehen wir die erfolgreiche Entwicklung des abgelaufenen Geschäftsjahres. Das Segment Erstausrüstung repräsentiert mit rund 79 % der Konzernumsätze das größte Segment. Hier hat vor allem der Geschäftsbereich Leichtbau/Elastomertechnologie ein starkes Umsatzplus von 18 % verzeichnet. Das liegt auch daran, dass wir unsere Strukturleichtbaukomponenten wie den Cockpitquerträger an immer mehr Kunden ausliefern. Der Geschäftsbereich Shielding Technology hatte hingegen Umsatzrückgänge zu verzeichnen. Grund dafür ist ein spürbarer Rückgang der Nachfrage nach verbrennungsmotor- und abgasstrangnahen Abschirmteilen. Im Bereich E-Mobility konnten wir wie im Leichtbau den Umsatz weiter

ausbauen. Wenn man den Umsatz um den einmaligen Erlös aus einer Brennstoffzellenpartnerschaft im Vorjahr bereinigt, haben wir den Umsatz in der E-Mobility von rund 30 Mio. EUR auf 59 Mio. EUR nahezu verdoppelt. Wir sind in allen drei Teilbereichen gut aufgestellt, denn sowohl die Brennstoffzellentechnologie als auch die Batterietechnologie als auch die elektrischen Antriebseinheiten konnten 2021 spürbare Umsatzbeiträge liefern.

Ersatzteilgeschäft und Kunststofftechnik mit profitablen Wachstum

Das Ersatzteilgeschäft hat im abgelaufenen Geschäftsjahr kräftig zugelegt. Der Umsatz im Geschäft mit Zylinderkopfdichtungen und kompletten Dichtungssätzen stieg 2021 auf 215 Mio. EUR. Das Segment Kunststofftechnik, das mit seinen Produkte aus Hochleistungskunststoff neben der Automobilbranche auch andere Industrien, wie z.B. die Medizintechnik oder den Maschinenbau, beliefert, hat Umsatz und Ergebnis noch einmal steigern können. Es erzielte 2021 Umsatzerlöse in Höhe von 125 Mio. EUR.

Deutliche Steigerung beim Ergebnis

Der positive Geschäftsverlauf schlug sich auch in unserem Ergebnis nieder. Wir haben ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern, das sogenannte EBIT, von 102 Mio. EUR erzielt. Das entspricht einer EBIT-Marge von 6,3 %. Damit haben wir uns nicht nur gegenüber dem Vorjahr spürbar verbessert, sondern auch die ursprünglichen Erwartungen, die zu Jahresbeginn noch bei rund 4 bis 5 % lagen, übertroffen.

Dividende in Höhe von 0,15 EUR vorgeschlagen

Da sich auch das Finanzergebnis deutlich verbessert hat, resultierte im Berichtsjahr ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 101 Mio. EUR, das im Vorjahr noch bei minus 14 Mio. EUR lag. Aufgrund dieser positiven Veränderung stiegen auch die Ertragsteueraufwendungen. Bei einem Ergebnisanteil der ElringKlinger-Aktionäre von 56 Mio. EUR errechnet sich ein Ergebnis je Aktie von 88 Cent.

Der nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches erzielte Bilanzgewinn eröffnet für das abgelaufene Geschäftsjahr wieder die Möglichkeit, eine Dividende zu zahlen. Im Vorstand sind wir uns wie auch mit dem Aufsichtsrat einig, diese Dividende angesichts der tiefgreifenden Transformation des Sektors und der sich daraus ergebenden Chancen ausgewogen zu gestalten. Einerseits sollen Sie als Aktionärinnen und Aktionäre angemessen an der Ertragsstärke der Gesellschaft teilhaben, andererseits müssen wir

die Gesellschaft für den weiteren Wandel des Sektors stärken. Vor diesem Hintergrund schlagen wir Ihnen, meine sehr verehrten Damen und Herren, eine Dividende für das Geschäftsjahr 2021 in Höhe von 15 Cent vor.

An dieser Stelle, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich die Gelegenheit nutzen, um mich für Ihr Vertrauen zu bedanken, das Sie ElringKlinger entgegenbringen.

Weitere Kennzahlen verbessert

Auch die weiteren Kennzahlen, meine Damen und Herren, haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr spürbar verbessert. Dank des weiterhin fokussierten Investitionsansatzes und der fortgeführten Optimierung des Nettoumlaufvermögens – im Verhältnis zum Umsatz – haben wir einen operativen Free Cashflow in Höhe von 72 Mio. EUR erzielt. Auf dieser Basis konnten wir die Nettofinanzverbindlichkeiten weiter reduzieren, so dass sich eine Verschuldungsquote – gemessen am Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zu EBITDA – von 1,7 ergibt. Ein Jahr zuvor betrug der Wert noch 2,5.

Effizienzsteigerungsprogramm erfolgreich umgesetzt

Meine Damen und Herren, diese Zahlen zeigen, dass wir an den richtigen Stellschrauben angesetzt haben. Unser globales Effizienzsteigerungsprogramm, das wir Anfang 2019 begonnen hatten, konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgreich abschließen. Dieses vielschichtige Programm zielte darauf ab, den Konzern für die zukünftigen Herausforderungen schlagkräftiger aufzustellen. Und das haben wir erreicht:

- Wir haben die Ertragskraft gestärkt. Die EBIT-Marge hat sich verbessert, obwohl wir starken Gegenwind durch äußere Einflüsse, wie z.B. die Coronavirus-Pandemie, die Lieferkettenstörungen, die Halbleiterengpässe oder ein überaus hohes Rohstoffpreisniveau, zu bewältigen hatten.
- Nachdem wir vor rund zehn Jahren einen Investitionszyklus zur Stärkung des Standortnetzwerks durchliefen, haben wir uns bei den Investitionen auf die strategischen Zukunftsfelder fokussiert, ohne notwendige Maßnahmen in den klassischen Bereichen zu unterlassen. Dadurch konnten wir die Investitionsquote auf ein niedrigeres Niveau führen.
- Gleichzeitig haben wir das Nettoumlaufvermögen optimiert. Dazu haben wir ein umsichtiges Vorratsmanagement betrieben und ein ausgewogenes Verhältnis von

Forderungen sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen angestrebt. Obwohl der Konzernumsatz 2021 auf einem ähnlichen Niveau wie 2018 lag, konnten die Forderungsbestände reduziert und die Lieferantenverbindlichkeiten erweitert werden. Im Ergebnis hat sich die Umsatzquote des Nettoumlaufvermögens spürbar von 33,7 % vor Beginn des Programms auf nun 24,8 % verbessert.

- Aufgrund dieser Maßnahmen konnten wir in den letzten drei Jahren auch einen deutlich positiven operativen Free Cashflow generieren. In Summe haben wir in den letzten drei Jahren einen Wert von 413 Mio. EUR erzielt.
- Dieser Erfolg wirkte sich auch auf die Nettoverschuldung aus. So konnten wir die Nettofinanzverbindlichkeiten von 724 Mio. EUR zum 31. Dezember 2018 auf mittlerweile 369 Mio. EUR zum Jahresultimo 2021 zurückführen.
- Und nicht zuletzt zeigt sich unsere Zukunftsausrichtung auch am Umsatzanteil des Bereichs E-Mobility, den wir von 1,5 % im Jahr 2018 im Zuge des Programms auf 3,6 % im Berichtsjahr ausweiten konnten.

Sie sehen, meine Damen und Herren, dass wir eine positive Bilanz des Effizienzsteigerungsprogramms ziehen können. Wir haben dadurch unseren strategischen Handlungsspielraum erkennbar erweitert. Auf dieser Basis können wir die Transformation aktiv mitgestalten. Diese Maßnahmen sind mit dem Abschluss des Programms natürlich nicht beendet, sondern werden fortgeführt, um das Erreichte nachhaltig in die Zukunft zu überführen.

Kernhandlungsfelder

Nun aber steht eine weitere Phase der Transformation an – für die Branche, in der wir uns bewegen, aber auch für ElringKlinger. Denn das Effizienzsteigerungsprogramm mit seinem globalen Kennzahlensystem ist die Basis für die nächsten Schritte. Wir werden unser umfangreiches Produktportfolio einsetzen, um das Marktpotenzial der Zukunft für ElringKlinger zu nutzen. Wir werden die weitere Digitalisierung des Konzerns vorantreiben und auch dadurch unsere Prozesse optimieren. Bei all dem hat Nachhaltigkeit für uns bei ElringKlinger Priorität. Diese drei Kernhandlungsfelder werde ich im Folgenden etwas näher ausführen.

Produktportfolio für Transformation des Automobilsektors

Zunächst einmal ist wichtig festzuhalten, dass wir uns in einem wachsenden Markt befinden. Zwar wurden die Schätzungen für die globale Automobilproduktion vom

Brancheninstitut IHS zuletzt erst wieder angepasst. Es wird eine eher schleppende Erholung nach der Kernphase der Pandemie vorausgesagt. Aber nach wie vor geht man mittel- bis langfristig von weiterem Wachstum aus. Dieser Zuwachs kommt allerdings vollständig aus Fahrzeugen mit neuen Antriebstechnologien. Dies ist die erste Feststellung. Gleichzeitig ist zweitens festzuhalten, dass Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor auch 2030 noch in einer nennenswerten Stückzahl hergestellt werden. Und zwar gemäß den IHS-Einschätzungen in einer Größenordnung, die sich global im mittleren zweistelligen Millionen-Stück-Bereich bewegen wird.

Für beide Feststellungen ist ElringKlinger hervorragend aufgestellt. Denn zum einen können wir in den klassischen Bereichen unsere starke Marktposition mit bereits bewährten Produkten nutzen. Aufgrund unserer jahrzehntelangen Erfahrung sowohl in der Forschung und Entwicklung als auch in der Produktion verfügen wir über tiefes Produkt-Know-how und tiefe Materialkenntnisse. Wir verstehen die Prozesse und können unseren Kunden Lösungen anbieten. Diese Stärke setzen wir weiterhin ein, um unsere Vorteile auf den Märkten für klassische Antriebstechnologien wahrzunehmen.

Zum anderen ist diese Kompetenz genau die Basis für neue Produkte. Eben weil wir Kenntnisse über die Werkstoffe und Materialien haben, eben weil wir die Prozesse kennen, eben weil wir die Technologie verstehen, haben wir aus den klassischen Geschäftsbereichen heraus an neuen Lösungen für die Antriebstechnologien der Zukunft gearbeitet und verfügen in unserem Produktportfolio über marktreife Innovationen. Beispielsweise ist unser Geschäftsbereich Metal Sealing Systems & Drivetrain Components Serienlieferant für Cover mit integrierter Dichtung für elektrische Antriebseinheiten und bietet auch komplette Rotoren- und Statoren-Stacks für E-Maschinen an. Oder unser Geschäftsbereich Leichtbau/Elastomertechnologie setzt bereits einen Serienauftrag über eine Metall-Elastomer-Dichtung für ein Batteriegehäuse um. Der Geschäftsbereich Shielding Technology hat Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten für eine innovative Batterieabdeckung aufgenommen. Alles Schritte, die zeigen, dass wir mit unserer Kompetenz, die wir in der klassischen Antriebstechnologie gewonnen haben, neue Lösungen entwickeln, anbieten und auch schon in Serie produzieren.

Neue Antriebstechnologien entwickelt

Die Feststellung, dass das gesamte Wachstum der Automobilproduktion in den neuen Antriebstechnologien realisiert wird, gibt uns auch Rückenwind für unseren Bereich E-Mobility. Dort haben wir uns gerade auch im vergangenen Jahr durch zahlreiche Aufträge als Serienzulieferer und Systemanbieter etabliert.

Im Teilbereich Drivetrain beispielsweise ist die Serienproduktion von elektrischen Antriebseinheiten für einen Highend-Sportwagen angelaufen und hat bereits 2021 erkennbare Umsatzbeiträge geliefert. Die Zusammenarbeit mit hofer powertrain über die strategische Minderheitsbeteiligung an der vor allem auf Entwicklung ausgerichteten Muttergesellschaft und die Mehrheitsbeteiligung an den produzierenden Tochtergesellschaften hat sich bewährt und wird mit weiteren Aufträgen Früchte tragen.

Brennstoffzelle für die zukünftige Mobilität

Meine Damen und Herren, wie Sie wissen, haben wir im Brennstoffzellenbereich eine Partnerschaft mit Airbus abgeschlossen, um diese Technologie für den Luftfahrtsektor nutzbar zu machen. Grundlage dafür war – das hatte ich Ihnen bereits im letzten Jahr ausgeführt – einerseits unsere Industrialisierungskompetenz, andererseits aber auch die hervorragenden technischen Merkmale unserer Stacks, wie z.B. die hohe Leistungsdichte von mehr als 6,0 kW je Liter im Zellblock.

Darüber hinaus hat das Joint Venture EKPO Fuel Cell Technologies, das wir aufgrund unseres Mehrheitsanteils vollkonsolidieren, am 1. März des abgelaufenen Geschäftsjahres seine Tätigkeit aufgenommen und gleich seinen ersten volumenstarken Serienauftrag gewonnen. Dieser wird gemäß den Plänen noch in diesem Jahr anlaufen. Der Kunde ist ein Aachener Unternehmen, das Lieferfahrzeuge für den Innenstadtverkehr mit umweltfreundlichen Brennstoffzellensystemen ausrüstet, um umweltfreundliche Antriebe in urbanen Räumen zu realisieren. Dieser mehrjährige Auftrag umfasst ein geplantes Gesamtvolumen im hohen zweistelligen Mio.-EUR-Bereich.

Doch nicht nur der europäische Markt ist interessant. Die EKPO Fuel Cell Technologies richtet ihre Aktivitäten auch auf den asiatischen Markt aus und hat dazu eine Kooperationsvereinbarung mit dem chinesischen Systemintegrator DR Powertrain

abgeschlossen. Die Partnerschaft zielt auf zahlreiche Automotive- und Non-Automotive-Anwendungen ab und soll langfristig ausgebaut werden.

Erfolge in der Batterietechnologie

In der Batterietechnologie haben wir in den vergangenen zwölf Monaten ebenfalls Meilensteine erreicht. Dazu gehört das neu aufgebaute Kompetenzzentrum in Neuffen nahe unseres Konzernsitzes in Dettingen an der Erms ebenso wie bedeutende Vertriebsfolge. An erster Stelle möchte ich hier den Auftrag eines globalen Batterieherstellers nennen, der für sein neues Werk in Deutschland bei uns Zellkontaktiersysteme der neuesten Generation geordert hat. Der Auftrag hat einen Gesamtwert im mittleren dreistelligen Mio.-EUR-Bereich über einen Zeitraum von neun Jahren. Zu finden sein werden unsere Zellkontaktiersysteme übrigens dann in der Batterieplattform eines deutschen Premiumherstellers.

Darüber hinaus ist unser Bereich Batterietechnologie Teil eines großes europäischen Forschungsvorhabens. Ziel dieses von Bundeswirtschaftsministerium und Landesregierung Baden-Württemberg geförderten Projekts ist der Aufbau einer europäischen Batteriewertschöpfungskette. Wir als ElringKlinger wurden mit unserem Vorhaben ausgewählt, ein innovatives Zellgehäusedesign weiterzuentwickeln und zur Serienproduktion zu führen. Wir bringen dazu unser Know-how ein, um den Materialeinsatz zu verringern und den CO₂-Fußabdruck in der Herstellung um bis zu 40% zu senken.

Meine Damen und Herren, wenn ich über Batterie- und Brennstoffzellentechnologie spreche, bleibe ich beiden Ausführungen des letzten Jahres: Es gibt kein „Entweder – oder“ bei der Frage der künftigen Antriebstechnologien. Es werden sich nicht entweder nur die Brennstoffzellenstacks oder nur die Batteriemodule als Energieträger durchsetzen. Wir werden in der Zukunft beide sehen. Es ist ein „Sowohl – als auch“. Sowohl Batterie- als auch Brennstoffzellentechnologie. Entscheidend für den konkreten Einsatz werden am Ende neben der Infrastruktur die Anwendungen, die Regionen und der Bedarfszeitpunkt sein.

Kräfte bündeln

Auch wenn wir uns auf die neuen Technologien konzentrieren, verlieren wir nicht die klassischen Bereiche aus den Augen, sondern entwickeln diese auch künftig

kontinuierlich weiter. Wir müssen uns aber in diesem Zusammenhang auch darauf einstellen, dass die Nachfrage nach herkömmlichen Komponenten in einigen Produktgruppen nachlässt. Eine solche Situation haben wir beispielsweise im Geschäftsbereich Shielding Technology. Im Zuge der politischen Entscheidungen, die Gesetzgebung auf europäischer Ebene und in vielen Staaten zu verändern, sind die Bedarfe nach verbrennungsmotornahen Abschirmteilen sowie bei Hitzeschilden rund um den Abgasstrang rückläufig und – abhängig vom Motorentyp – teilweise auch bereits stark zurückgegangen. Diese Entwicklung hat sich im Zuge der Coronavirus-Pandemie noch einmal beschleunigt. Infolgedessen haben wir Planungen angestellt, die Kräfte im Geschäftsbereich Shielding Technology zu bündeln. Derzeit sind wir mit den Arbeitnehmervertretern und Sozialpartnern am Standort Langenzenn im Gespräch, weil wir beabsichtigen, die Serienproduktion und produktionsunterstützenden Einheiten dort schrittweise stillzulegen. Gleichzeitig soll der Entwicklungsbereich standortnah erhalten bleiben, um die Transformation bis hin zu komplexeren Produkten weiter voranzutreiben. Diese Überlegungen zur geplanten Stilllegung sind uns nicht leicht gefallen, denn die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Standorts Langenzenn leisten seit vielen Jahren ihren Beitrag im Konzern. Die Planungen verfolgen das Ziel, den Geschäftsbereich angesichts des starken Nachfragerückgangs und des verschärften Wettbewerbs zukunftssicher aufzustellen.

Digitalisierung und Prozessoptimierung als Kernhandlungsfeld

Meine Damen und Herren, die Transformation vollzieht sich nicht nur im Verhältnis nach außen, mit dem Blick auf Märkte, Kunden und Produkte, sondern auch mit dem Blick nach innen. Hier werden wir den Konzern weiter schärfen. Die Prozesse werden optimiert, um die Produktion robust zu gestalten, global zu standardisieren und weiter zu automatisieren. Wenn auch in neuen Prozessen die Rollen klar definiert und Verantwortlichkeiten eindeutig zugeordnet sind, werden wir einen Mehrwert für den Konzern generieren.

Ein Baustein dieser Initiative nach innen ist auch die weitere konzernweite Digitalisierung. Dazu gehört zum einen das Heben von Effizienzen in den bisher ausgeübten Aktivitäten. Zum anderen soll der Wert der Produkte gesteigert werden, z.B. durch eine höhere Qualität und höhere Präzision. Und nicht zuletzt soll die Digitalisierung ermöglichen, zusätzliches Potenzial zu erschließen. Letztlich steht am Ende der Betrachtung die intelligente Fabrik mit vernetzten Produktionsanlagen.

Nachhaltigkeit hat für ElringKlinger Priorität

Meine Damen und Herren, auch und gerade das dritte Kernhandlungsfeld ist mir sehr wichtig. Die Transformation nach außen wie auch nach innen ist für uns eingebettet in eine gesellschaftliche Verantwortung, der wir uns stellen und die wir wahrnehmen. Diese gesellschaftliche Verantwortung äußert sich darin, dass wir uns als Unternehmen nachhaltig aufstellen. Das bedeutet, dass wir innovativ sind, Fortschritt unterstützen und Innovationen ermöglichen. Unser auf die Zukunft ausgerichtetes Produktportfolio ist dafür der beste Beweis. Denn das gesamte Portfolio ist darauf ausgerichtet, Mobilität umweltgerechter zu gestalten. Unsere verbrennungsmotorbezogenen Teile, wie beispielsweise die Zylinderkopfdichtung, ermöglichen in den Motoren höheren Druck oder höhere Temperaturen – oder beides. Dadurch verbraucht das Fahrzeug weniger Kraftstoff und weniger Kraftstoffverbrauch bedeutet geringere CO₂-Emissionen. Die gleiche Logik gilt für Leichtbaukomponenten bei Verbrennungsmotorfahrzeugen. Bei Fahrzeugen der neuen Technologien bedeutet weniger Gewicht hingegen grundsätzlich eine höhere Reichweite. Und nicht zuletzt ermöglichen die Komponenten, Module und Systeme in den neuen Antriebstechnologien eine CO₂-neutrale Mobilität, solange die dafür notwendige Energie aus erneuerbaren Energiequellen gewonnen wurde.

Doch der Weg der Nachhaltigkeit ist für ElringKlinger noch breiter angelegt: Wir wollen nicht nur Produkte anbieten, die Nachhaltigkeit unterstützen, sondern wir wollen diese Produkte auch nachhaltig herstellen. Bezogen auf die sogenannten Scope-1- und Scope-2-Emissionen streben wir an, bis 2025 in Europa bilanziell CO₂-neutral zu sein. Bis 2030 wollen wir dieses Ziel weltweit erreichen. In Deutschland haben wir diesen Schritt bereits 2021 umgesetzt.

Der Ansatz zur Reduzierung von CO₂-Emissionen umfasst nicht nur Maßnahmen zur Energieeffizienz, sondern auch zur eigenen Erzeugung erneuerbarer Energien. Beispielsweise haben wir bereits vor einigen Jahren eine Windkraftanlage am britischen Standort in Redcar errichtet. 2021 wurde eine Photovoltaik-Anlage am indischen Standort in Karawang installiert. Gleiches planen wir für dieses Jahr am chinesischen Standort in Changchun. An anderen Standorten stellen wir unseren Energiebezug auf Grünstrom um. Gänzlich unvermeidbare Emissionen kompensieren wir schließlich durch gezielte Investitionen in unternehmensexterne CO₂-reduzierende Projekte. Diese Schritte sind Teil eines gesamten Konzepts, das wir schrittweise umsetzen werden, um unsere Ziele zu erreichen.

Meine Damen und Herren, Umweltorientierung und Klimaschutz ist wichtig und zentral im unternehmerischen Handeln, doch Nachhaltigkeit erschöpft sich nicht darin.

Nachhaltigkeit ist mehr:

- Nachhaltigkeit erstreckt sich auch auf den sozialen Bereich. Wo immer wir als ElringKlinger tätig sind, sehen wir uns als gesellschaftlicher Partner mit dem Anspruch der positiven Auswirkung auf das Umfeld. Beispielsweise kooperieren wir seit langer Zeit mit der BruderhausDiakonie und ermöglichen Menschen mit Einschränkungen den Zugang zu einem geregelten Arbeitsalltag.
- Nachhaltigkeit spiegelt sich aber auch im eigenen Handeln wider. Dazu gehört eine Unternehmensstruktur, die Vielfalt ermöglicht und einseitige, rechtsverletzende Aktivitäten wie Korruption und Bestechung verhindert. ElringKlinger hat hierzu eindeutige und einheitliche Richtlinien aufgestellt.
- Nicht zuletzt umfasst Nachhaltigkeit auch den Umgang mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Wir bei ElringKlinger wollen für unsere Belegschaft ein attraktiver Arbeitgeber sein, der seine Beschäftigten schützt, fördert und gezielt weiterentwickelt.

Sie sehen, meine Damen und Herren, Nachhaltigkeit ist bei ElringKlinger keine leere Formel, kein modischer Trend, dem wir opportunistisch folgen, sondern ein tiefes Verständnis und eine Haltung, die wir bereits seit langer Zeit aus Überzeugung in Handlungen umsetzen.

Blick auf das erste Quartal 2022

Meine Damen und Herren, bevor ich zum Schluss komme, möchte ich Ihnen noch einen Einblick in das laufende Jahr geben. Es ist bislang ein schwieriges und herausforderndes Jahr. Die hohe Unsicherheit, die schon das vergangene Jahr geprägt hat, setzt sich unverändert fort. Viele hatten gehofft – und dazu zähle ich mich selbst auch dazu – dass einschränkende Faktoren wie die Pandemie oder die Lieferkettenproblematik samt Halbleiterngpassen überwunden werden. Stattdessen haben sich die Unwägbarkeiten durch die kriegerische Auseinandersetzung zwischen Russland und der Ukraine erheblich vergrößert. Keiner weiß, wie dieser Konflikt ausgehen wird. Nachdem die Pandemie der Globalisierung erste Grenzen aufgezeigt hat, wird durch den Konflikt klar, dass sich die geopolitische Lage nicht nur im Nahen Osten, in Teilen Afrikas und im Südchinesischen Meer, sondern auch in Europa verändert hat. Die ökonomischen

Folgen werden bedeutend sein, das ist jetzt schon abzusehen. Die Verteilung von Energie und Rohstoffen wird die zentrale Frage der Zukunft sein, zumindest der kurzfristigen Zukunft. Bereits im vergangenen Jahr zogen die Rohstoffpreise kräftig an. Betroffen sind vor allem Stahl und Aluminium, zwei für ElringKlinger wichtige Materialien. Die Krisen und Lieferkettenengpässe trieben die Preise weiter in die Höhe.

Vor dem Hintergrund dieser Faktoren und des erhöhten Grades an Unsicherheit sind auch die Geschäftszahlen des ersten Quartals zu sehen. Trotz des schwierigen Umfelds stieg der Konzernumsatz in den ersten drei Monaten im Vergleich zum Vorjahresquartal um 2,5 % auf 435 Mio. EUR an. Wechselkursentwicklungen gaben dabei leichten Rückenwind. Um diese bereinigt erreichten die Umsatzerlöse in etwa das Vorjahresniveau. Damit waren wir erneut besser als die globale Automobilproduktion, die in den ersten drei Monaten nach IHS-Angaben um 4,5 % schrumpfte.

Beim Ergebnis erreichten wir ein EBIT von 14,1 Mio. EUR, was einer EBIT-Marge von 3,3 % entspricht. Darin sind jedoch auch Sondereffekte, wie z.B. die Mitarbeiterprämie oder Drohverlustrückstellungen aufgrund der hohen Materialpreise, enthalten. Bereinigt um diese hätten wir ein EBIT von 22,8 Mio. EUR erreicht, was eine bereinigte EBIT-Marge von 5,2 % ergibt. Damit können wir nicht zufrieden sein, aber es zeigt, dass Sondereffekte ebenso ursächlich für das Quartalsergebnis sind wie das überaus hohe Rohstoffpreisniveau samt Lieferkettenengpässen auf operativer Ebene. Sehr erfreulich ist der Auftragsbestand, der mit 1.530 Mio. EUR zum Quartalsstichtag auf einem Rekordstand ist.

In den Geschäftszahlen des ersten Quartals spielten die neuerlichen Lockdowns in China noch keine spürbare Rolle. Von diesen Maßnahmen sind auch unsere beiden großen Werke in Changchun im Norden und in Suzhou im Großraum Shanghai betroffen. Die Effekte werden stark spürbar sein. Der Branchenverband der chinesischen Pkw-Hersteller teilte beispielsweise mit, dass der Absatz im April um knapp 36 % gegenüber dem gleichen Vorjahresmonat gesunken sei. Der Absatz der Hersteller an die Großhändler soll gemäß dem Herstellerverband CAAM um die Hälfte eingebrochen sein.

Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Bei unseren chinesischen Werken normalisiert sich die Situation erst langsam. Während der letzten Wochen haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hier Großartiges

geleistet. Um sowohl die strengen Lockdown-Maßnahmen zu beachten als auch die Produktion – so gut es geht – zu gewährleisten, haben sich zahlreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter freiwillig in die Werke begeben und dort gelebt. Sie haben dort gearbeitet und geschlafen. Dieses große Engagement möchte ich zum Anlass nehmen, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Changchun aus tiefem Herzen und auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen für diesen großen Einsatz zu danken. Das ist beispiellos und nicht selbstverständlich. In diesen Dank möchte ich gleichzeitig auch alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Konzerns einschließen. Weltweit – an allen ElringKlinger-Standorten – leisten sie Großes, bringen sich tagtäglich ein, engagieren sich, sind flexibel, verlässlich und verantwortungsbewusst. Ich bin mir sicher, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, dieser Dank gilt auch in Ihrem Namen.

Kurzfristig: durch das schwierige Umfeld navigieren

Meine Damen und Herren, die schwierige, unwägbare und zugleich komplexe Lage bedeutet für uns kurzfristig, dass wir sicher und zielorientiert durch dieses Umfeld navigieren. Die kriegerische Auseinandersetzung zwischen Russland und der Ukraine dauert an. Die Pandemie ist, wie das Beispiel China zeigt, längst noch nicht überwunden. Die Lieferkettenengpässe gehen einher mit steigenden Preisen. Rohstoffpreise ziehen ebenso weiter an wie Transport- und Energiekosten. Diese Mehrkosten werden wir auch mit unseren Kunden besprechen, denn die Situation ist einzigartig. Wenn einerseits auf den Neuwagenmärkten höhere Preise erzielt werden, andererseits aber höhere Bezugskosten nur von den Zulieferern getragen werden sollen, bekommt die Wertschöpfungskette in der Automobilindustrie eine zu große Schlagseite. Hier müssen Hersteller und Zulieferer zu einer fairen, gerechten Verteilung der Lasten finden.

Mittel- bis langfristig: die großen Chancen der Transformation des Sektors nutzen

Bei allen kurzfristigen Faktoren, die die Gegenwart und nähere Zukunft beeinträchtigen und mit Unsicherheit belegen, vernachlässigen wir aber nicht die mittel- bis langfristige Perspektive. Denn hier sind die Voraussetzungen für ElringKlinger aufgrund unserer Vorbereitungen in der Vergangenheit günstig.

Die Nachfrage nach alternativen Antriebstechnologien wird stark ansteigen und hat sich bereits noch einmal beschleunigt. Gerade im Bereich der neuen Technologien bieten sich hier große Chancen. Das Produktportfolio ist bereits transformiert. ElringKlinger

bietet technologisch anspruchsvolle Lösungen insbesondere im Bereich der strategischen Zukunftsfelder Brennstoffzelle, Batterie, elektrische Antriebseinheiten und Strukturleichtbau. Während hier auch Module und Systeme eine Rolle spielen, runden die weiteren Geschäftsbereiche das Produktportfolio mit innovativen Komponenten für die neuen Antriebstechnologien ab. Mit seinem differenzierten Produktportfolio kann ElringKlinger das gesamte Spektrum an Kunden ansprechen: Plant ein Hersteller, den elektrischen Antrieb selbst zu assemblieren, können wir zentrale Komponenten mit hoher Wertschöpfungstiefe zuliefern. Ebenfalls können wir den Bedarf anderer Hersteller decken, die ganze Module oder komplette Systeme beziehen möchten.

Meine Damen und Herren, damit fasse ich zusammen: Nach wie vor liegt vor uns kein einfaches Jahr. Die Unsicherheit ist unverhältnismäßig groß, Faktoren wie anziehende Preise, Lieferkettenengpässe oder Effekte neuer Pandemiewellen werden das Jahr 2022 stark beeinflussen. Nichtsdestotrotz halten wir bei allen Risiken Kurs, um die großen Chancen der Zukunft zu ergreifen. Die Transformation im Automobilsektor geht in ihre nächste Runde. Dafür ist ElringKlinger sehr gut aufgestellt. Wir freuen uns sehr, wenn Sie uns auf diesem Weg auch weiterhin wohlwollend begleiten.

Abschließend wünsche ich Ihnen alles Gute und danke Ihnen herzlich für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen.