

118. ordentliche Hauptversammlung

# Rede des Vorstandsvorsitzenden Dr. Stefan Wolf

16. Mai 2023

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT.



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

sehr herzlich möchte ich Sie alle – auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen – zu unserer 118. ordentlichen Hauptversammlung der ElringKlinger AG willkommen heißen. Ich begrüße Sie hier über den Bildschirm in einem weiterentwickelten virtuellen Format. Dadurch können Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sich an der Hauptversammlung beteiligen – unabhängig davon, wo Sie sich gerade befinden. Gleichzeitig können wir CO<sub>2</sub>-Emissionen vermeiden, die durch die zahlreichen individuellen Anreisen entstanden wären. Bis auf Ihre physische Anwesenheit hier vor Ort wird die Hauptversammlung ansonsten wie vor der Corona-Zeit gewohnt durchgeführt.

Meine Damen und Herren, wenn wir auf das vergangene Geschäftsjahr zurückschauen, dann stand der Krieg in der Ukraine samt seiner Folgen im Mittelpunkt des Geschehens. Zu Beginn des Jahres war man allgemein noch von einem Jahr der Erholung ausgegangen. Die Coronavirus-Pandemie befand sich in ihrer letzten Phase. Der Übergang in eine normalisierte, endemische Periode stand bevor. Wir alle sehnten uns sehr danach. Doch der Krieg hob jede positive Erwartung aus den Angeln. Die Bilder aus der Ukraine sind ergreifend und das Blutvergießen dauert bis heute an. Unsere Gedanken sind bei allen Betroffenen.

Die Folgen des Krieges sind umfassend und durchgreifend. An allererster Stelle ist das menschliche Leid der direkt Betroffenen zu nennen. Zehntausende Menschen verlieren ihr Leben, Abertausende Menschen ihre Heimat. Familien werden getrennt, Ängste geschürt. Auch wenn wir in Deutschland nicht direkt betroffen sind, spüren wir die Folgen des Krieges. Viele Ukrainerinnen und Ukrainer finden bei uns Zuflucht. Unabhängig davon sind in wirtschaftlicher Hinsicht Engpässe entstanden, so dass Preise hochschnellten. Rohstoff-, Energie- und Logistikkosten sind kräftig angezogen, was die wirtschaftliche Entwicklung bei uns in Europa, aber auch in vielen Teilen der Welt beeinträchtigt. Die konjunkturelle Lage hat sich eingetrübt. Die Inflation spürt jede und jeder von uns im Portemonnaie. Lebenshaltungskosten springen ebenfalls in die Höhe. Die Märkte sind anfällig bei jeder neuen Nachricht, die Unwägbarkeiten sind nach wie vor sehr groß. Auch können sich jederzeit geopolitische Spannungen verschärfen.

Diese herausfordernde Gesamtsituation hat den Rahmen für die Geschäftszahlen von ElringKlinger im Jahr 2022 gebildet. Die Auftragslage hat sich trotz der widrigen Rahmenbedingungen als überaus robust erwiesen. Das zeigt, dass ElringKlinger mit seinen Produkten am Markt gefragt ist. Nach einem sehr starken Vorjahr konnten wir 2022 neue Aufträge in Höhe von rund 1,9 Mrd. EUR verbuchen. Das ist mehr als der Jahresumsatz. Auch gegenüber dem Vor-Corona-Jahr 2019, als das Niveau der Fahrzeugproduktion noch erkennbar höher als 2022 lag, bedeutet das eine deutliche Steigerung. Der Auftragsbestand verbesserte sich weiter auf knapp 1,5 Mrd. EUR. Dabei ist anzumerken, dass die Kennzahlen nur die konkreten, kurzfristigen Abrufe unserer Kunden umfassen, nicht aber das langfristige Nominierungsvolumen.

Der Umsatz konnte 2022 ebenfalls ausgeweitet werden. Insgesamt erlösten wir einen Umsatz von 1,8 Mrd. EUR, was einer Steigerung von 10,7 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Wenn wir den Rückenwind durch Währungseffekte rausrechnen, konnten wir im Umsatz immer noch um 7,4 % zulegen. Damit haben wir unser im August veröffentlichtes Ziel, leicht stärker als der Markt zu wachsen, erfüllt. Die Fahrzeugproduktion legte nach Zahlen des Branchendienstleisters S&P Global Mobility weltweit um 6,7 % zu. Und anders als der Markt haben wir das Vor-Corona-Niveau bereits übertroffen.

Die Ergebnissituation war 2022 spürbar durch die Inflation beeinflusst. Die Kosten für Rohstoffe, Energie und Logistik stiegen infolge des Kriegs in der Ukraine weiter an. Die Nachverhandlungen mit unseren Kunden konnten wir in den meisten Fällen erfolgreich gestalten, so dass wir die hohen Preissteigerungen nur anteilig zu tragen hatten. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, das EBIT, belief sich somit aus operativer Sicht auf 61 Mio. EUR. Dies entspricht einer operativen EBIT-Marge von 3,4 %. Dass wir im Geschäftsbericht dennoch ein EBIT in Höhe von minus 42 Mio. EUR ausweisen, liegt vor allem an Sondereffekten. Durch die Inflation zogen die Zinsen insbesondere im zweiten Quartal 2022 zügig an, so dass wir zum Halbjahr nach sogenannten Werthaltigkeitstests nicht zahlungswirksame Wertminderungen vornehmen mussten. Insgesamt beliefen sich diese Wertminderungen auf Sachanlage- und immaterielle Vermögensgegenstände im gesamten Jahr 2022 auf 103 Mio. EUR. Neben dem EBIT schlugen sich diese Sondereffekte auch in den weiteren Ergebniszahlen nieder. Dementsprechend resultierte ein Ergebnis je Aktie von minus 1,41 EUR.

Vor dem Hintergrund, dass das Ergebnis durch Sondereffekte beeinträchtigt ist, operativ ein positives Ergebnis erzielt wurde und für den Konzern in Zukunft eine positive Ergebnisentwicklung zu erwarten ist, haben Vorstand und Aufsichtsrat gemeinsam beschlossen, Dividendenkontinuität zu gewährleisten und der Hauptversammlung eine im Vergleich zum Vorjahr konstante Ausschüttung in Höhe von 15 Cent je Aktie vorzuschlagen.

Die schwierigen makroökonomischen Rahmenbedingungen zeigten sich auch in weiteren Kennzahlen. Weil Materialverfügbarkeiten nicht immer gesichert waren, haben wir Einkauf und Vorräte umsichtig gemanagt, um jederzeit die Produktionsfähigkeit zu gewährleisten. Infolgedessen fiel das Nettoumlaufvermögen – auf Englisch Net Working Capital – mit 455 Mio. EUR höher aus als im Vorjahr. Die Net-Working-Capital-Quote – das heißt das Net Working Capital im Verhältnis zum Umsatz – lag mit 25,3 % aber nur leicht über dem Vorjahreswert von 24,8 %.

Mit Blick auf die Kapitalflussrechnung konnte insgesamt ein operativer Free Cashflow von 15 Mio. EUR erzielt werden. Dieser positive Cashflow zeigt, dass wir auch in dem schwierigen Umfeld konsequent gehandelt haben. In den vergangenen vier Jahren summierte sich der operative Free Cashflow auf mehr als 400 Mio. EUR. Das war die Grundlage dafür, dass der Konzern seine Nettofinanzverbindlichkeiten seit Anfang 2019 deutlich zurückführen, ja mehr als halbieren konnte. Deren Niveau lag zum Jahresultimo 2022 mit 364 Mio. EUR noch leicht unter dem Vorjahreswert von 369 Mio. EUR.

Meine Damen und Herren, lassen sie mich einen Blick auf die Segmente werfen. Insbesondere die Entwicklung des Ersatzteilgeschäfts und der Kunststofftechnik ist erfreulich. Das Ersatzteilgeschäft, das vor allem Dichtungen und Dichtungssätze umfasst, konnte sowohl Umsatz als auch Ergebnis weiter steigern. Der Umsatz wurde um 17 % auf 251 Mio. EUR ausgedehnt, die Marge noch einmal auf 20 % gesteigert. Das zeigt: Unsere Wachstumsstrategie greift. Denn nachdem sich das Segment in den Stammmärkten Europa sowie Naher und Mittlerer Osten eine starke Position erarbeitet hat, erobert es nun auch in den Regionen Asien-Pazifik und Nord- und Südamerika, wo wir als ElringKlinger in der Erstausrüstung viele Dichtungen absetzen, spürbar Marktanteile.

Im Segment Kunststofftechnik konnten die starken Umsatzzahlen des Vorjahres noch einmal um 6 % auf 133 Mio. EUR ausgedehnt werden. Das Segmentergebnis war zwar von den

Kostensteigerungen bei Rohstoffen, Energie und Logistik betroffen. Aufgrund erfolgreicher Maßnahmen konnte jedoch trotz des schwierigen Umfelds eine EBIT-Marge von 14,9 % erzielt werden – ein Wert, der in etwa dem langfristigen Durchschnitt entspricht.

Das Segment Erstausrüstung repräsentiert rund 80 % des Konzernumsatzes und umfasst insbesondere die Komponenten und Systeme für den Automobilsektor. Einem Umsatz von 1,4 Mrd. EUR steht – vor allem bedingt durch die erläuterten Sondereffekte und die hohen Rohstoff-, Energie- und Logistikkosten – ein EBIT von minus 111 Mio. EUR gegenüber.

Der Weg, die Geschäftszahlen weiter zu verbessern, ist vorgezeichnet. Wir werden im laufenden Geschäftsjahr deutlich wachsen, deutlicher als der Markt. Wir ergreifen die Chancen, die uns die Transformation bietet. Die Marktsituation in der Automobilbranche ist grundsätzlich nicht einfach. Für das laufende Jahr erwartet S&P Global Mobility ein Wachstum der globalen Fahrzeugproduktion von 3,8 % auf eine Stückzahl von 85,5 Mio. Einheiten. Damit wird das Jahr 2023 aber immer noch 3,9 % unter dem Vor-Corona-Jahr 2019 liegen, als in einer bereits einsetzenden rezessiven Phase noch 89,0 Mio. Einheiten produziert wurden.

Das Wachstum wird 2023 vor allem in Nordamerika und Europa stattfinden. Dort legt die Produktion um 5,2 % bzw. 7,5 % zu. Die Produktion in China, das rund 30 % des Weltmarktes repräsentiert, wird erwartungsgemäß stagnieren. Dennoch ist davon auszugehen, dass der Automobilmarkt an sich weiter wächst und in den nächsten beiden Jahren die Vor-Corona-Werte wieder erreicht werden.

Die Corona-Krise hat einerseits den Markt eingetrübt, andererseits aber auch die Transformation unserer Branche beschleunigt. Das zeigt der Blick auf die Zahlen. Im vergangenen Jahr wurden rund 21,8 Mio. Hybrid- und vollelektrische Fahrzeuge hergestellt. Gegenüber 2019 ist das sowohl absolut als auch relativ eine deutliche Steigerung: Wurden 2019 noch 7,4 Mio. Fahrzeuge mit neuen Antriebstechnologien hergestellt, was einem Anteil von 8,4 % an der gesamten Fahrzeugproduktion entspricht, bedeuten die 21,8 Mio. Fahrzeuge im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Quote von 26,4 %. Und dieser Trend wird sich weiter fortsetzen.

In dieser tiefgreifenden Transformation ist umso wichtiger, richtig aufgestellt zu sein. ElringKlinger hat sich auf diesen Wandel früh vorbereitet und rechtzeitig die richtigen Schritte unternommen. Vor rund 20 Jahren hat der Konzern mit seinen Brennstoffzellenaktivitäten begonnen. Seit mehr als 10 Jahren ist das Unternehmen Serienlieferant für Batteriekomponenten. Dadurch haben wir frühzeitig Know-how gewonnen und uns als Zulieferer in der Elektromobilität etabliert. Damit hat der Konzern die Grundlage für das künftige Wachstum geschaffen.

In den vergangenen Jahren haben wir den Konzern weiter für die Zukunft fit gemacht. Dazu zählt, dass wir das Produktportfolio noch stärker auf die Transformation ausgerichtet haben. Dazu zählt, dass wir zahlreiche Aufträge für die neuen Antriebstechnologien gewinnen konnten. Dazu zählt auch, dass wir mit unserem globalen Effizienzsteigerungsprogramm die Kennzahlen des Konzerns geschärft haben, um den Weg der Transformation auch in den kommenden Jahren erfolgreich zu beschreiten.

Das alles ist das Fundament für die Zukunft von ElringKlinger. Der Kurs für die kommende Jahre der Transformation ist festgelegt. Dazu haben wir Erfolgsfaktoren identifiziert, die die wesentlichen Werttreiber für den Konzern bis 2030 darstellen. Diese Erfolgsfaktoren lauten:

- (1) Produkttransformation
- (2) Unternehmenskultur
- (3) Nachhaltigkeit
- (4) Prozess- und Performance-Exzellenz
- (5) Digitale Transformation

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich Ihnen diese Schlüssel für den Erfolgspfad von ElringKlinger nun etwas detaillierter vorstellen. Denn sie tragen wesentlich dazu bei, dass wir unsere Ambition erreichen, im Jahr 2030 mehr als 3 Mrd. EUR Umsatz zu Erlösen.

Das Produktportfolio, meine Damen und Herren, haben wir wie erwähnt schon frühzeitig auf die Transformation ausgerichtet. Ausgehend von der Dichtungstechnik haben wir uns auch Modul- und Systemkenntnisse erworben, um nicht nur die besten Komponenten anbieten zu können.

Die Brennstoffzellentechnologie haben wir in den letzten Jahren konsequent ausgebaut. Denn wir sind der festen Überzeugung, dass es für die einzelnen Technologien je nach Anwendungsbereich und je nach Region unterschiedliche Einsatzgebiete und dementsprechend Nachfrage geben wird. Beispielsweise wird die Brennstoffzellentechnologie im Nutzfahrzeugsektor eine wesentliche Rolle spielen. Ebenso wie im Offroad-Sektor. Doch das Spektrum ist viel breiter: Wir sehen auch relevante Anwendungen bei der Wasserstoffherzeugung – Stichwort Elektrolyseure. Und auch im Fahrzeugsektor wird die Technologie stärker als jetzt eingesetzt werden. Erst kürzlich haben wir bei der Auto Shanghai, der großen internationalen Automesse in China, gesehen, wie groß das Interesse an dieser Zukunftstechnologie insbesondere in Asien ist. Und jüngste Aufträge über Stacks und Bipolarplatten zeigen, dass unsere Strategie richtig ist.

Lassen Sie, meine Damen und Herren, es mich etwas griffiger sagen: Die Bipolarplatte wird für ElringKlinger so etwas wie die Zylinderkopfdichtung der Brennstoffzellentechnologie sein. Sie ist eine Schlüsselkomponente für die Mobilität der Zukunft.

Aber, meine Damen und Herren, ich hatte es bereits gesagt: Es wird in der Zukunft nicht eine einzige Antriebstechnologie geben. Es wird nicht nur brennstoffzellenbetriebene Antriebe geben, ebenso wie es nicht nur vollelektrische Antriebe geben wird. Vielmehr werden wir diese je nach Anwendungsbereich und je nach Region im Einsatz sehen. Die Technologien werden sich auch je nach Marktsegment unterschiedlich schnell etablieren. Bei der Batterietechnologie sehen wir das für das Fahrzeugsegment bereits heute schon. Weltweit hat sich der Absatz von vollelektrischen Fahrzeugen gerade in den letzten Jahren beschleunigt. Die Automobilhersteller bringen weltweit nach und nach neue Modelle auf den Markt. Wir bei ElringKlinger liefern bereits seit mehr als zehn Jahren Komponenten in Serie dafür. Damit haben wir uns seinerzeit auf den Märkten für die Antriebstechnologien der Zukunft etabliert. Das zeigen auch die Aufträge der jüngeren Vergangenheit:

Erst kürzlich haben wir einen Auftrag der BMW Group erhalten, um die Modelle der sogenannten NEUEN KLASSE mit unseren Zellkontaktiersystemen auszustatten. Dieser Auftrag ist volumenstark und läuft über mehrere Jahre. Der Serienstart wird 2025 an unserem Batteriekompetenzzentrum in Neuffen erfolgen. Anschließend wird die Produktion und Lieferung für den asiatischen Markt aufgenommen. Ohne Frage ist diese Nominierung

der BMW Group ein weiterer Meilenstein auf dem Weg der Transformation von ElringKlinger.

Das ist aber nicht der einzige volumenstarke Großserienauftrag. Bereits vor zwei Jahren wurden wir von einem globalen Batteriehersteller nominiert, Zellkontaktiersysteme für seine Batterieproduktion in Deutschland zu liefern, die für die Batterieplattform eines deutschen Premiumherstellers bestimmt sind. Dieser Auftrag umfasst ein Volumen im mittleren dreistelligen Mio.-EUR-Bereich über eine Laufzeit von neun Jahren. Die Produktion dafür wird auch an unserem Batteriekompetenzzentrum in Neuffen anlaufen, und zwar noch in diesem Jahr.

Sie sehen, meine Damen und Herren, die Zellkontaktiersysteme sind für ElringKlinger so etwas wie die Zylinderkopfdichtungen der Batterietechnologie. Sie sind eine Schlüsselkomponente für die Mobilität der Zukunft. Wir überzeugen mit unseren Neuentwicklungen und steigern die Umsätze in Zukunft damit deutlich.

Aber es sind nicht nur die neuen Technologien, die die Transformation bei ElringKlinger prägen werden. Auch diejenigen Geschäftsbereiche, die früher insbesondere von der Verbrennungsmotortechnologie geprägt waren, wandeln sich. Sie wandeln sich aus sich selbst heraus – mit eigenen Entwicklungen.

Nehmen wir als Beispiel den Geschäftsbereich Leichtbau/Elastomertechnologie: Zahlreiche Komponenten wurden hier entwickelt, die bereits in Serie produziert und in vollelektrischen Modellen verbaut werden. Der Cockpitquerträger ist ein gutes Beispiel. Er ist bereits seit einigen Jahren global in Serienproduktion. Das Frontendmodul ist ein weiteres Beispiel. Die Produktion befindet sich bereits in Serie mit zunehmenden Stückzahlen. Aber auch andere Komponenten wie die Metallelastomer-Dichtung generiert Umsätze für vollelektrische Fahrzeuge. Gleiches gilt für den Lamellenträger des Geschäftsbereichs Metal Sealing Systems & Drivetrain Components.

Das alles zeigt deutlich: Die Transformation hat bei ElringKlinger längst Fuß gefasst und schreitet deutlich voran. Wir haben bereits die erste Stufe genommen und können für die Mobilität von heute und von morgen ein breites Produktspektrum anbieten. Gleichzeitig

konnten wir bereits substanzielle Aufträge gewinnen, die den Wandel des Konzerns und das Wachstum in den neuen Technologien in den kommenden Jahren bestimmen werden.

Den zweiten Erfolgsfaktor für ElringKlinger bildet die Unternehmenskultur. Derzeit schärfen wir hier die Organisation an vielen Punkten. Denn nur mit einer modernen Unternehmenskultur werden wir den Wettbewerb in der Transformation gestalten können. Dies ist insbesondere für den Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt um die Nachwuchskräfte, was man allgemein auch als „War for Talents“ beschreibt, von hoher Bedeutung. Nicht nur im Automobilland Deutschland brauchen wir die besten Köpfe, um den Wandel für uns erfolgreich zu gestalten. Deshalb formuliere ich es ganz deutlich: Die kreativen Ideen, die innovativen Pläne und die cleveren Umsetzungen sind zentral für unseren Erfolg. Das Umfeld dafür muss attraktiv und zeitgemäß sein. Was würde es helfen, die beste Ingenieurin anzusprechen, wenn wir ihr nicht die Möglichkeit bieten könnten, Familie und Beruf zu vereinbaren? Was würde es helfen, den fähigsten Produktionsmitarbeiter für ElringKlinger zu begeistern, wenn wir ihm den individuellen Wunsch nach einer Auszeit nicht gewähren könnten? Und was würde es helfen, die kreativsten Köpfe in der Ideenschmiede zu haben, wenn ihre Ideen in Bereichs- oder Hierarchiegrenzen versickern würden? Es kommt auf das Miteinander, auf den Umgang und den Respekt, auf den Wertekanon an. Es kommt auf die Unternehmenskultur an, die ein Konzern sich gibt und – noch viel wichtiger – die in einem Konzern durch alle Ebenen hinweg auch wirklich gelebt wird.

Der dritte Erfolgsfaktor – die Nachhaltigkeit – ist vielschichtig. Oft verbindet man mit Nachhaltigkeit einzig den ökologischen Gedanken. Dieser ist sicherlich zentral. Aber Nachhaltigkeit darauf zu reduzieren, greift zu kurz. Nachhaltiges Handeln ist für ElringKlinger Teil der langfristigen, auf Wertsteigerung ausgerichteten Unternehmensstrategie. Dabei ist Nachhaltigkeit auf mehrere Dimensionen ausgerichtet. Lassen Sie mich ein paar herausgreifen:

- „Nachhaltig“ bedeutet sicherlich, den Umwelt- und Klimaschutz in den Mittelpunkt zu stellen. Wir haben nur diesen einen Planeten. Das Wirken der Gegenwart muss der Verantwortung für die künftigen Generationen gerecht werden.

- „Nachhaltig“ bedeutet aber auch, sozial gerecht zu sein – im Unternehmen selbst wie auch in der gesamten Wertschöpfungskette und im unmittelbaren Umfeld des Unternehmens.
- Und „nachhaltig“ bedeutet nicht zuletzt, in der Struktur und im Handeln gesetzeskonform und transparent aufgestellt zu sein.
- Und wenn wir es ökonomisch verstehen, bedeutet „nachhaltig“ auch, robust, resilient und zukunftsorientiert zu handeln.

ElringKlinger ist ein nachhaltig orientierter Konzern. Ökologisch haben wir uns klare Ziele gesetzt und wollen im Jahr 2030 bilanziell CO<sub>2</sub>-neutral sein. Das heißt, dass wir unsere Stromverträge auf Ökostrom umstellen. Das heißt, dass wir immer mehr in erneuerbare Energien investieren. Am britischen Standort beziehen wir den Strom schon seit Jahren aus unserem Windkraftwerk. Diesem sind bereits Photovoltaikanlagen zur Stromerzeugung in Deutschland, Indien und China gefolgt. Ferner decken wir einen Teil des Strombedarfs mit dem Betrieb von eigenen Blockheizkraftwerken ab. Diesen Weg werden wir weiter konsequent beschreiten. An erster Stelle stehen Maßnahmen, um aktiv CO<sub>2</sub>-Emissionen zu reduzieren. Die darüber hinausgehenden unvermeidbaren CO<sub>2</sub>-Emission kompensieren wir durch Investitionen in Klimaschutzprojekte. Parallel dazu möchten wir in Zukunft auch die Emissionen in unserer vor- und nachgelagerten Lieferkette messen und entsprechend reduzieren. Überhaupt müssen wir vorgelagert auf unsere Lieferanten und nachgelagert auf unsere Kunden schauen, um die gesamte Wertschöpfungskette abzubilden. Nur dann kann man ganzheitlich Nachhaltigkeitsfaktoren erfassen. Das betrifft auch die Nachhaltigkeit in ihrer gesamten Breite.

Der sozialen Dimension kommen wir in vielfältiger Weise nach. An erster Stelle möchte ich hier das inklusive Miteinander an unseren Standorten nennen. Nehmen wir das Beispiel Piracicaba in Brasilien. Dort ist bei Besprechungen ein spezieller Gebärdendolmetscher eingesetzt, der den zehn gehörlosen Kolleginnen und Kollegen die Inhalte weitergibt.

Darüber hinaus ist die Betriebsvereinbarung für mobiles Arbeiten an den deutschen Standorten zu nennen, die den Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Vereinbarkeit von Familie und Beruf ermöglicht. Ein modernes Instrument für einen modernen Konzern.

Die soziale Dimension erschöpft sich aber nicht im Blick auf ElringKlinger, sondern erstreckt sich auch auf das unmittelbare Umfeld. Am mexikanischen Standort in Toluca beispielsweise hat das Team schon 2021 eine Schule gestrichen. In Brasilien haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Erstausrüstung für Schulkinder gespendet. Und in Dettingen haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des EK-Drive-Programms Spielzeuge für Kindergärten gespendet.

Unsere besondere Betroffenheit hat das Erdbeben in der Südosttürkei und in Syrien am 6. Februar dieses Jahres ausgelöst. Über 13,5 Millionen Menschen sind in Mitleidenschaft gezogen worden, viele haben ihr Hab und Gut verloren. Die Mitarbeitenden unseres Standorts im türkischen Bursa haben die Hilfsorganisationen vor Ort unterstützt. Darüber hinaus haben sie auch die örtlichen Einrichtungen in den Spendensammelstellen unterstützt. Unser Werksleiter vor Ort, Yavuz Günaydin, und sein gesamtes Team stehen den Opfern bei und helfen den Menschen, die aus den betroffenen Regionen geflohen sind und in anderen Städten, wie z.B. in Bursa, eine sichere Unterkunft gesucht haben. Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Türkei, wir danken Ihnen und denken an Sie, gerade wenn Familien, Angehörigen oder Freundinnen und Freunde betroffen sind.

Meine Damen und Herren, das waren nur einige Beispiele für das hohe soziale Engagement in der Belegschaft von ElringKlinger. An dieser Stelle möchte ich den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im ganzen Konzern für diesen Einsatz danken. Denn der soziale Gedanke ist fest im Wertesystem von ElringKlinger verwurzelt und entspricht dem Leitsatz der Stiftung unserer Gründerfamilie: „Gutes tun verbindet.“ Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind der Kern von ElringKlinger. Das zeigt sich im sozialen Engagement, das zeigt sich aber auch in der alltäglichen Arbeit. Im schwierigen Jahr 2022 haben alle 9.500 Beschäftigten bei ElringKlinger einen wirklich großartigen Einsatz gezeigt und hervorragende Leistungen erbracht. Dafür möchte ich ihnen – auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen und sicher auch in Ihrem Namen, meine verehrten Aktionärinnen und Aktionäre – ganz herzlich danken.

Nachhaltigkeit, meine Damen und Herren, geht für uns aber über die ökologische und die soziale Dimension hinaus. Ein nachhaltiges Unternehmen zeichnet sich auch durch eine verantwortungsbewusste, transparente Unternehmensführung aus. Dazu gehört für uns einerseits ein regel- und gesetzeskonformes Verhalten, das fest im Arbeitsalltag aller

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verankert ist. Andererseits sind auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Entscheidungen sowie ein angemessener Umgang mit den uns begegnenden Risiken fester Bestandteil des Konzerns.

Mit unseren Produkten haben wir schon den Grundstein für eine langfristig erfolgreiche Ausrichtung des Konzerns gelegt. Mit einem Produktportfolio, das die Mobilitätsmärkte der Zukunft anspricht, und einem Kennzahlensystem, das durch das Effizienzsteigerungsprogramm strukturell wesentlich verbessert wurde, zielen wir darauf ab, ElringKlinger angesichts der großen Unwägbarkeiten robust und resilient aufzustellen. Kurzum: ElringKlinger ist ein nachhaltig orientierter Konzern.

Mit der Prozess- und Performance-Orientierung komme ich zum Erfolgsfaktor Nummer vier. Um das künftige Wachstum des Konzerns noch besser steuern und die Prozessschritte weiter optimieren zu können, wurden alle Prozesse und Vorgaben im Konzern erfasst und geprüft. Diese Prozesse haben den Anspruch, stabil, zuverlässig und transparent die Aktivitäten abzubilden. Darüber hinaus werden die wertschöpfenden Prozesse als End-to-End-Prozesse im Konzern beschrieben, um auf Veränderungen am Markt, auf neue Kundenanforderungen oder auf geänderte gesetzliche Vorgaben schneller und zielgerichteter reagieren zu können. Gleichzeitig haben wir Kennzahlen definiert und etabliert, die es jederzeit ermöglichen, die Prozesse hinsichtlich ihres Fortschritts, Reifegrads und Erfolgs beurteilen zu können. Mit den Kennzahlen zeichnen wir den Weg vor, um unsere Ziele ad-hoc, aber auch mittel- und langfristig überwachen zu können.

Auf dieser Basis gestalten wir auch die digitale Transformation, unseren Erfolgsfaktor Nummer fünf. Dieser hat eine Querschnittsfunktion. Er wirkt nicht nur im Querschnitt auf das gesamte Unternehmen, sondern ist auch mit den anderen Erfolgsfaktoren eng verknüpft. Ohne Digitalisierung werden wir beispielsweise die erforderlichen Daten für die künftige Nachhaltigkeitsbilanzierung nicht erheben können. Ohne die Digitalisierung werden wir auch unsere Prozesse nicht maßgerecht steuern können.

Vor uns steht eine neue Stufe der wirtschaftlichen Entwicklung. Wir werden alle Aktivitäten digitalisieren, um Wissen zu generieren. Dieses Wissen wird es uns ermöglichen, real und direkt auf Informationen zuzugreifen und diese Informationen auf den jeweiligen Nutzer im Konzern zuzuschneiden. Dadurch werden wir die Prozesse effektiv und gleichzeitig zeit- und

ressourceneffizient gestalten. Am Ende dieser Entwicklung steht letztlich die digitale, vernetzte Fabrik.

Meine Damen und Herren, mit diesen Erfolgsfaktoren wird ElringKlinger in die nächste Phase der Transformation eintreten. Basierend auf seinem Material- und Prozess-Know-how und seiner Industrialisierungskompetenz sowie den erfolgreich am Markt eingeführten Produkten für die Elektromobilität wird ElringKlinger Umsatzwachstum generieren, um auch morgen noch ein wesentlicher Zulieferer in der Automobilbranche zu sein.

Meine Damen und Herren, zum Abschluss möchte ich Ihnen einen Einblick in das laufende Geschäftsjahr geben. Nach wie vor ist die Unsicherheit groß und sind die Einflussfaktoren vielschichtig. Die Rahmenbedingungen bleiben herausfordernd. Lieferketten sind an sich nicht grundsätzlich stabil, Engpässe können jederzeit auftreten. Das Kostenniveau für die Inputfaktoren Rohstoffe und Energie bleibt anhaltend hoch. Anstehende Lohnerhöhungen steigern die Personalkosten.

In diesem Umfeld ist ElringKlinger gut in das Jahr 2023 gestartet. Der Umsatz konnte im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahr um 12 % auf 488 Mio. EUR gesteigert werden. Das bereinigte EBIT, das Sondereffekte berücksichtigt und die operative Ertragskraft des Konzerns zeigen soll, belief sich im Auftaktquartal auf 26,4 Mio. EUR und lag somit um 11,4 Mio. EUR über dem entsprechenden Vorjahresquartal mit seinerzeit 15,0 Mio. EUR.

In diesen unsicheren Zeiten ist das Vorratsmanagement darauf ausgerichtet, jederzeit die Rohstoffe und Vormaterialien für die Produktion verfügbar zu haben. Dementsprechend ist das Nettoumlaufvermögen zu Jahresbeginn leicht angestiegen, was sich auch an dem operativen Free Cashflow zeigt, der sich mit minus 20,3 Mio. EUR ungefähr auf dem Niveau des Vorjahres bewegt. Dennoch konnten die Nettofinanzverbindlichkeiten zum 31. März dieses Jahres gegenüber dem Quartalsultimo des Vorjahres um 15,2 Mio. EUR auf 372,3 Mio. EUR gesenkt werden. Die Nettoverschuldungsquote – d.h. die Nettofinanzverbindlichkeiten im Verhältnis zum Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – konnte auch deswegen leicht von 2,1 auf 2,0 gesenkt werden.

Mit diesen Zahlen haben wir die erste Etappe des Jahres absolviert und sind gut auf dem Weg, unsere Jahresziele für 2023 zu erreichen. Auch wenn die Rahmenbedingungen nach wie vor herausfordernd sind.

Meine Damen und Herren, bevor ich zum Schluss komme, fasse ich für 2022 noch einmal zusammen: ElringKlinger hat in einem schwierigen, herausfordernden Umfeld ein Geschäftsjahr absolviert, das aus operativer Sicht insgesamt zufriedenstellend ist, mit dem wir uns aber keineswegs zufrieden geben. ElringKlinger wird auch künftig hart daran arbeiten, die weiteren Stufen der Transformation erfolgreich zu absolvieren. Der Kurs dafür ist klar vorgezeichnet. Das breite, innovative Produktspektrum für die Mobilität der Zukunft bildet die Grundlage. Die Erfolgsfaktoren sind die Werttreiber. Unsere Aufträge im Auftrags- und auch im Nominierungsbestand sind der Weg, um zum Ende des Jahrzehnts einen Umsatz von mehr als 3 Mrd. EUR zu realisieren.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zum Ende noch ein paar persönliche Worte sagen. Sie haben es sicher durch die Pressemitteilung Anfang April vernommen: Der Aufsichtsrat und ich haben uns auf eine Auflösung meines Vertrags zum 30. Juni dieses Jahres geeinigt, der seinerzeit im März 2022 verlängert wurde. Damit enden 26 Jahre, in denen ich den Weg von ElringKlinger mitgestalten durfte, davon 17 Jahre als Vorstandsvorsitzender.

In dieser Zeit hat sich Ihr Unternehmen von einem mittelständischen Zulieferer zu einem globalen Mobilitätskonzern entwickelt. Der Umsatz hat sich in diesen 17 Jahren von 475 Mio. EUR im Jahr 2005 auf knapp 1,8 Mrd. EUR im abgelaufenen Geschäftsjahr fast vervierfacht. Die Internationalisierung haben wir konsequent vorangetrieben. Arbeiteten 2005 für ElringKlinger noch rund 3.100 Beschäftigte an 20 Standorten, beschäftigte der Konzern 2022 rund 9.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an 46 Standorten weltweit.

Technologisch haben wir uns schon frühzeitig für die Zukunft aufgestellt und damit die Basis für die Transformation geschaffen. Die volumenstarken Aufträge der jüngeren Zeit sind der Beleg für den Erfolg dieser Strategie. Der Konzern wird – da bin ich mir ganz sicher – die Transformation erfolgreich meistern und sich weiterentwickeln, auch wenn die Rahmenbedingungen wie geschildert derzeit enorm herausfordernd sind.

Die Zeit bei ElringKlinger war für mich in jeder Phase spannend, intensiv und wertvoll. Sie wäre jedoch nicht in dieser Weise möglich gewesen ohne das große Engagement der Menschen – der Menschen bei ElringKlinger und der Menschen in meinem direkten Umfeld. Ich danke allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich für die langjährige Loyalität und ihren enormen Einsatz. Ich danke meinen Vorstandskollegen für die jederzeit konstruktive Zusammenarbeit. Und ich danke Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen in dieser Zeit. Ihnen allen wünsche ich alles Gute.

Diese Hauptversammlung heute ist nun meine 18. als CEO von ElringKlinger – und gleichzeitig meine letzte. Meine Bitte ist: Bleiben Sie ElringKlinger treu. Schenken Sie dem Konzern weiterhin Ihr Vertrauen, er ist schlagkräftig für die Zukunft aufgestellt.

Meine Damen und Herren, es war mir ein Privileg und eine Ehre. Herzlichen Dank.