

119. ordentliche Hauptversammlung

# Rede des Vorstandsvorsitzenden Thomas Jessulat

16. Mai 2024

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
verehrte Freundinnen und Freunde von ElringKlinger,

auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen Reiner Drews und Dirk Willers begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung – der insgesamt 119. ordentlichen Hauptversammlung der ElringKlinger AG.

Bevor ich näher auf SHAPE30 eingehe, lassen Sie uns zunächst auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2023 zurückblicken. Es war ein bewegtes, insgesamt aber auch erfolgreiches Jahr für ElringKlinger. Im Umsatz sind wir um 2,7% auf 1,85 Mrd. EUR gewachsen, obwohl die Abrufe einzelner größerer Projekte kurzfristig zurückgingen oder sich verschoben. Insbesondere in Europa konnten wir zulegen, hier betrug das Wachstum unserer Umsatzerlöse 6,1%. Während der Umsatz in Deutschland nur leicht anstieg, fand das Wachstum mit 10,3% vor allem im restlichen Europa statt. In Nordamerika konnten wir mit 4,1% ebenfalls stark zulegen, während sich die Region Asien-Pazifik auch unter Wechselkurseinflüssen rückläufig entwickelte.

Die Ergebnissituation hat sich 2023 gegenüber dem Vorjahr deutlich positiv entwickelt. Wenn wir das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, das EBIT, um Sondereffekte berichtigen, erhält man das sogenannte bereinigte EBIT, auf dessen Basis man die operative Ertragskraft auch über mehrere Jahre hinweg vergleichen kann. So erzielten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr ein bereinigtes EBIT von 100,1 Mio. EUR, was einer bereinigten EBIT-Marge von 5,4% entspricht. Im Geschäftsjahr zuvor lagen die Werte noch bei 68,4 Mio. EUR bzw. bei 3,8%. Wir konnten also die operative Profitabilität des Konzerns 2023 spürbar verbessern.

Die Steigerung der Ertragskraft hat zur Folge, dass sich auch die weiteren Kennzahlen der Gewinn- und Verlustrechnung verbessert haben. Nicht zuletzt verzeichneten wir ein Ergebnis je Aktie von 62 Cent – eine Verbesserung gegenüber Vorjahr um 2 EUR und 3 Cent. Diese Ergebnisentwicklung ist auch die Basis für unseren Vorschlag an Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, als Dividende einen Betrag von 15 Cent je Aktie auszuschütten.

Zu Jahresbeginn 2023 hatten wir uns auch vorgenommen, den operativen Free Cashflow weiter zu verbessern. Auf Basis eines optimierten Nettoumlaufvermögens, eines disziplinierten Investitionsverhaltens und der gesteigerten Ertragskraft haben wir den operativen Free

Cashflow von 14,8 Mio. EUR auf 36,7 Mio. EUR gesteigert. Dadurch konnten wir die Nettofinanzverbindlichkeiten weiter zurückführen, so dass der Verschuldungsgrad, das heißt das Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zu EBITDA, von 2,1 auf 1,6 gesenkt werden konnte. Wir haben unser Eigenkapital gesteigert, so dass sich die Eigenkapitalquote auch im Zuge der Schuldentilgung um 1,5 Prozentpunkte auf 45,3% verbessert hat. Ein überaus robuster Wert – gerade für die anstehende nächste Phase der Transformation.

Bevor ich näher auf die Transformation und ihre Auswirkungen auf uns eingehe, lassen Sie uns noch einen Blick auf unsere Segmente werfen. Hier möchte ich drei Punkte herausgreifen:

(1) Erstens: In unserem größten Segment, der Erstausrüstung, vollzieht sich die Transformation am deutlichsten. Unsere Zukunftstechnologien Batterie, Brennstoffzelle, das bedeutet vor allem die EKPO Fuel Cell Technologies, und elektrische Antriebseinheiten beinhalten reines E-Mobilitätsgeschäft. Dieses konnte umsatzseitig 2023 zwar um 14,1% auf 48,3 Mio. EUR gesteigert werden, hat allerdings noch nicht die Gewinnzone erreicht.

Gleichzeitig gelingt den ursprünglich klassischen Geschäftsbereichen ein doppelter Schritt: Zum einen transformieren sie sich aus sich selbst heraus und generieren bereits Umsätze für E-Mobilitätsanwendungen. Zum anderen erwirtschaften sie mit ihrem etablierten Verbrennungsmotorgeschäft die Basis, um die weitere Transformation im Segment zu realisieren. Das Verbrennungsmotorgeschäft ist, das möchte ich auch deutlich sagen, unser Rückgrat für die Transformation.

(2) Mein zweiter Punkt zu den Segmenten: Die Wachstumsstrategie im Aftermarket-Geschäft greift erkennbar. Hier konnte nicht nur der Umsatz um knapp 20% gesteigert werden, sondern auch noch die bereinigte EBIT-Marge um 3,8 Prozentpunkte deutlich auf 23,9% verbessert werden. Eine wirklich bemerkenswerte Entwicklung.

(3) Und drittens: Mit dem Segment Kunststofftechnik diversifizieren wir das Produktportfolio unseres Konzerns. Unsere Produkte aus Hochleistungskunststoff finden nicht nur in der Automobilbranche, sondern auch in der Medizintechnik, dem Maschinenbau oder der Luft- und Raumfahrtindustrie Anwendung. Trotz konjunktureller Einflüsse und

anhaltend hoher Materialkosten konnten wir hier einen Umsatz ungefähr auf Vorjahresniveau erzielen. Die bereinigte EBIT-Marge lag mit 12,5% deutlich über Konzerndurchschnitt.

Meine Damen und Herren, die Geschäftszahlen 2023, die ich Ihnen gerade noch einmal vorgestellt habe, zeigen, dass wir bei ElringKlinger den richtigen Weg eingeschlagen haben. Sie sind aber auch Beleg dafür, dass sich zahlreiche Menschen auf allen Ebenen und an allen Standorten unseres Konzerns für dessen Erfolg einsetzen. Knapp 9.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geben tagtäglich ihr Bestes, damit wir die Konzernziele erfüllen und gemeinsam mit unseren Kunden Mobilität gestalten können. Dafür möchte ich mich – auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen – bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz herzlich bedanken. Sie leisten Großartiges. Das wissen wir zu schätzen und sagen voller Überzeugung: Herzlichen Dank! – Und ich möchte für die Zukunft ergänzen: Gemeinsam werden wir die Zukunft von ElringKlinger gestalten. Gemeinsam werden wir die Transformation als Chance für ElringKlinger nutzen.

Die Transformation, meine Damen und Herren, ist die große Herausforderung unserer Zeit und unserer Branche. Die Wirtschaft muss dekarbonisiert werden, um unseren nachfolgenden Generationen eine lebenswerte Zukunft zu ermöglichen. Klimaneutrale Energie ist notwendig. Gleichzeitig verändern sich die Bedürfnisse und die Antriebstechnologien in der Mobilität. Die Nachfrage wird weiter steigen, die Märkte werden wachsen. Profitieren wird dasjenige Unternehmen, das richtig aufgestellt ist. Insbesondere die Elektromobilität sowie die Wasserstoffwirtschaft sind unsere Märkte der Zukunft. Daraus leiten wir unsere Antworten ab, die wir als unsere Strategie SHAPE30 zusammenführen. SHAPE30 ist unsere Antwort auf die Anforderungen von Heute und Morgen. SHAPE30 fasst für uns zusammen, wie wir die Chancen der Transformation für uns nutzen werden.

Die Basis von ElringKlinger ist das Streben nach Innovation. Markttrends frühzeitig zu entdecken, Kundenbedürfnisse frühzeitig zu erkennen und gemeinsam fortschrittliche Lösungen zu entwickeln, zeichnet ElringKlinger aus. Gleichzeitig ist nachhaltiges Handeln Teil unserer DNA. Es ist uns quasi in die Wiege gelegt. Denn schon unser Firmengründer Paul Lechler hat die soziale Verantwortung selbst gelebt und mit seinem Vater in den 1870er Jahren vereinbart, den zehnten Teil der Erträge für wohltätige oder gemeinnützige Zwecke

einzusetzen. Unser Unternehmenszweck „Pioneering innovative technologies for a sustainable future“ ist daher die logische Folge.

Unser Zielbild ist es, in unseren vielen verschiedenen Aktivitätsfeldern der bevorzugte Partner zu sein. Wenn wir uns durch unser Wissen und unsere Kenntnisse, durch unser Verhalten und unsere Ziele im Markt abheben können, sind wir erfolgreich. Unser Zielbild als unsere Vision ist somit zugleich unser Anspruch an uns selbst: „The preferred partner in driving innovative technologies“. Wir wollen der bevorzugte Partner sein, um innovative Technologien voranzutreiben. Dann werden wir auch unserem Unternehmenszweck gerecht.

Um dieses Zielbild Wirklichkeit werden zu lassen, haben wir im Rahmen von SHAPE30 unsere fünf Erfolgsfaktoren noch einmal geschärft.

- (1) Erfolgsfaktor #1: Die **Produkttransformation** ist sicherlich der Kern. Ausgehend von der Transformation der Märkte analysieren wir regelmäßig unser Produktportfolio und prüfen es auf seine Zukunftsfähigkeit. Wenn es notwendig ist, treffen wir Entscheidungen. Mit der Marktbearbeitungs- und der Produktgruppenstrategie einher geht die Allokation der Produktion. Nicht alle Standorte transformieren sich in der gleichen Geschwindigkeit. Wichtig ist aber die richtige Anordnung, um die Transformation auch hinsichtlich der Standortstrategie effektiv und effizient zu gestalten.
- (2) Erfolgsfaktor #2: **Nachhaltigkeit** wird bei ElringKlinger schon seit jeher gelebt, sie ist eine unserer Wurzeln. Wir alle haben eine Verantwortung für diese Welt – ökologisch, sozial und ethisch. Deswegen ist es unser Anspruch, nachhaltiges Denken konzernweit zu leben. Jeden Tag. Wir nutzen unsere Innovationskraft, um den Mobilitätssektor weiter zu dekarbonisieren. Wir schaffen die besten Bedingungen für unsere Belegschaft, damit unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre besten Leistungen erbringen können. Wir engagieren uns für unsere Gesellschaft. Und wir erfüllen die Kriterien für eine gute, auf langfristige Wertsteigerung ausgerichtete Unternehmensführung. Das entspricht auch unserem Grundsatz, durch nachhaltiges Handeln unsere Wettbewerbsfähigkeit abzusichern.
- (3) Erfolgsfaktor #3: In der **Performance- und Prozess-Exzellenz** haben wir in den vergangenen Jahren schon wesentliche Grundsteine gelegt. Das ist auch wichtig, um die Transformation und das vor uns stehende Wachstum richtig steuern zu können. Wenn wir wissen, was wir tun und auch wie gut wir etwas tun, können wir Unschärfen beseitigen.

- (4) Erfolgsfaktor #4: Eng mit der Prozessexzellenz verzahnt ist die **digitale Transformation**. Wenn Prozesse richtig aufgesetzt sind, können wir die nächste Stufe der Digitalisierung erreichen. Kundenbedürfnisse und Märkte beinhalten immer komplexere Herausforderungen, diese müssen wir zeit- und ressourceneffizient gestalten. Wir werden digitale Plattformen weiterentwickeln. Wir werden echtzeit- und nutzerzentrierte Informationen bereitstellen und wir werden unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter befähigen, neue, digitale Tools zu nutzen. Denn dann können wir Prozesse noch besser steuern und noch schneller auf Marktveränderungen reagieren – auch um das Wachstum der kommenden Jahre besser steuern zu können. Im Ergebnis schaffen wir dadurch Raum, um uns auf wertschöpfende Aufgaben konzentrieren zu können.
- (5) Erfolgsfaktor #5 liegt mir besonders am Herzen, die Schärfung unserer **Unternehmenskultur**. Denn um unsere Vision Wirklichkeit werden zu lassen, benötigen wir ein modernes Rahmenwerk, das auf ein veränderungsbereites Umfeld trifft. Ein eindeutiges Wertesystem ist das Fundament, Führungsstile mit einer gesunden Feedback- und Fehlerkultur die Kernelemente.

Diese fünf Erfolgsfaktoren weisen uns den Weg, die Transformation erfolgreich zu gestalten. Wir haben schon eine gute Strecke zurückgelegt. Hinsichtlich der Produkttransformation beispielsweise haben wir uns über die letzten Jahre als Zulieferer der neuen Mobilität etabliert. Derzeit läuft am Standort Neuffen ein Großserienauftrag für einen globalen Batteriehersteller hoch – ein Volumen im dreistelligen Mio.-EUR-Bereich über eine Laufzeit von neun Jahren. Ab 2025 wird unser Zellkontaktiersystem in der NEUEN KLASSE von BMW zu finden sein – ebenfalls ein volumenstarker Auftrag. Sie sehen, meine Damen und Herren, das Zellkontaktiersystem ist ein Musterbeispiel für die gelungene Transformation bei ElringKlinger. Neben diesen beiden Leuchtturmprojekten haben wir weitere erhalten, die unseren Nominierungsbestand füllen. Und wir arbeiten hart daran, dass sich diese Reihe fortsetzt.

Was für das Zellkontaktiersystem in der Batterietechnologie gilt, gilt ebenso für die Bipolarplatte unserer Joint-Venture-Tochter EKPO: Bei der Entwicklung dieser Komponente haben wir unsere Kompetenz in der Metallbearbeitung, im Beschichten, Stanzen und Prägen, eingesetzt, um neue Lösungen für die künftige Mobilität voranzubringen. Und auch hier haben wir eine volumenstarke Nominierung erhalten. Die Bipolarplatte ist aber nicht nur für den

Wasserstoffverbrauch in der Mobilität interessant, sondern auch für die zeitlich vorgelagerte Wasserstofferzeugung. Ein großes Marktpotenzial, was dort in der Wasserstoffwirtschaft zu erkennen ist. Auch für andere Produkte unseres Konzerns, wie z.B. für die Hochleistungskunststoffe des Segments Engineered Plastics.

Mit unseren Produkten und den bereits erhaltenen Seriennominierungen werden wir unseren Transformationspfad erfolgreich beschreiten. Derzeit weisen unsere Umsätze noch ein Verhältnis von rund 80 zu 20 zwischen Komponenten für Verbrennungsmotorfahrzeuge und Produkten jenseits des Verbrennungsmotors, sogenannten Non-ICE-Produkten, auf. Unser Ziel ist es, im Jahr 2030 mehr als 50% unserer Umsätze mit Non-ICE-Produkten zu erzielen. Unsere volumenstarken Seriennominierungen – wie die für den globalen Batteriehersteller oder für BMWs NEUE KLASSE oder weitere aus den anderen Geschäftsbereichen – zeichnen dafür den Weg vor. In den vergangenen gut drei Jahren haben wir ein Volumen von mehr als 4 Mrd. EUR für diese sogenannten Non-ICE-Anwendungen erhalten. Wenn wir diesen Weg konsequent weiter beschreiten, werden wir unser Umsatzziel für den Konzern, im Jahr 2030 Umsatzerlöse von 3 Mrd. EUR zu erzielen, zweifellos erreichen.

Bevor ich zum Schluss komme, möchte ich Ihnen einen kurzen Einblick in das bisherige Geschäftsjahr geben. Wir hatten einen guten Jahresauftakt. Auch wenn der Umsatz aufgrund von einzelnen Projektverschiebungen und langsameren Anläufen im Bereich der E-Mobilität im ersten Quartal 2024 um knapp 5% zurückging, konnten wir beim Ergebnis vorlegen: Mit einer bereinigten EBIT-Marge von 5,2% liegen wir auf Kurs, um unser Jahresziel von rund 5% zu erreichen. Aufgrund eines verbesserten Finanzergebnisses und niedrigerer Ertragsteuerzahlungen hat sich das Ergebnis je Aktie mit 21 Cent im Vergleich zum Vorjahresquartal nahezu verdoppelt. Bei einem besseren operativen Free Cashflow als im ersten Quartal 2023 liegt der Verschuldungsgrad weiterhin bei vergleichsweise niedrigen 1,7. Insgesamt gute Ergebnisse für ein durchaus schwieriges Umfeld.

Meine Damen und Herren, ein besonderer und herzlicher Dank geht heute – auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen – an unseren Aufsichtsratsvorsitzenden Klaus Eberhardt, der sein Amt mit Ablauf dieser Hauptversammlung niederlegen und aus dem Aufsichtsrat ausscheiden wird. Wir danken Ihnen, lieber Herr Eberhardt,

- für das große Engagement, mit dem Sie uns und unser Wirken im Vorstand begleitet haben,

- für die wertvollen und wichtigen Impulse, die Sie in den gemeinsamen Diskussionen immer wieder gesetzt haben, und nicht zuletzt
- für die vertrauensvolle Zusammenarbeit, durch die unser gemeinsamer Weg immer gekennzeichnet war.

Für die Zukunft wünschen wir Ihnen, lieber Herr Eberhardt, alles Gute und hoffen, dass Sie ElringKlinger weiterhin gewogen bleiben.

Ganz zum Schluss möchte ich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihre Treue und Ihre Verbundenheit mit ElringKlinger danken. Wir wissen das sehr zu schätzen, gerade auch in schwierigeren Zeiten mit einem herausfordernden Umfeld. Die Automobilindustrie als konjunkturabhängige, globalisierte Branche unterliegt einem tiefen Wandel, der in den einzelnen Regionen der Welt unterschiedlich gehandhabt und gefördert wird. Politik spielt dabei eine Rolle. Sie setzt einen regulatorischen Rahmen, der immer wieder in Frage gestellt wird. Gleichzeitig wirken sich geopolitische Spannungen aus und gefährden die weltweite Aufstellung der Branche wie auch den globalen Handel.

Wir bei ElringKlinger nehmen diese Herausforderungen an, meine Damen und Herren, und gestalten unsere Zukunft. Wir bekennen uns zum Standort Deutschland, wie nicht zuletzt erst der Spatenstich für die Erweiterung unseres Kompetenzzentrums Batterie mit Ministerpräsident Kretschmann im nahen Neuffen gezeigt hat. Aber wir haben auch eindeutige Kriterien für unsere weltweite Aufstellung in der Produktion. Wir verfolgen mit SHAPE30 einen klaren Weg durch die tiefgreifende Transformation unserer Branche. Wir wollen im Umsatz wachsen und unser Wachstum profitabel gestalten. Um nachhaltig Wert für unser, für Ihr Unternehmen zu generieren. Das ist unser Weg – und wir freuen uns sehr, wenn Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, diesen Weg weiterhin mit uns gehen. Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft gestalten.

Herzlichen Dank.