

113. ordentliche Hauptversammlung
der ElringKlinger AG,
Kultur- und Kongresszentrum Liederhalle,
Stuttgart,
16. Mai 2018

Rede
des Vorstandsvorsitzenden
Dr. Stefan Wolf

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 herzlich begrüßen – auch im Namen meiner drei Vorstandskollegen – zu unserer 113. Ordentlichen Hauptversammlung Ihrer ElringKlinger AG hier im Kultur- und Kongresszentrum Liederhalle in Stuttgart. Ich freue mich, Sie heute hier zu sehen, und begrüße genauso herzlich auch alle Aktionäre und interessierten Gäste, die via Livestream im Internet zugeschaltet sind.

Weltpolitische und branchenspezifische Rahmenbedingungen

Meine Damen und Herren, 2017 war ein Geschäftsjahr, in dem ElringKlinger stark gewachsen ist und wichtige strategische Meilensteine erreicht hat. Und das in einem Umfeld, das für unsere Wirtschaft, speziell aber auch für unsere Branche herausfordernd war. Die Rahmenbedingungen kennen Sie alle: Nach dem Brexit-Votum laufen die Verhandlungen Großbritanniens mit der EU schleppend.

Darüber hinaus werden nationale Interessen immer stärker verfolgt – meist zulasten multilateraler Institutionen wie der UNO, der NATO oder der EU, die dadurch an Entscheidungs- und Durchsetzungskraft verlieren. Auch die Staatsschuldenkrise innerhalb der EU ist mit Blick auf die südeuropäischen Länder immer noch nicht gelöst. Wirtschaftliche Bündnisse wie die Nordamerikanische Freihandelszone NAFTA werden vor allem von den USA zunehmend infrage gestellt. Und nicht zuletzt gefährden Zölle und Handelsschranken den freien Handel.

Für uns in der Automobilindustrie werden diese Einflussfaktoren noch durch weitere branchenspezifische Momente verstärkt: So werden immer striktere Emissionsvorschriften beschlossen, ohne dass ein echtes, fähiges Umsetzungskonzept existiert. Zuletzt hat die EU neue Richtwerte für die Jahre 2025 und 2030 beschlossen. Aber wie unsere Branche diese mit all ihren gegenwärtigen Herausforderungen erreichen soll, bleibt offen. Denn ehrlicherweise müsste die Politik hinzufügen, dass Dieselfahrzeuge mit ihrem geringeren Kraftstoffverbrauch für das Erreichen der CO₂-Richtwerte derzeit notwendig sind. Hierzu ist aber kein Politiker in Anbetracht des kritischen Umfelds in unserer Branche bereit. Leider, sage ich hier nur, meine Damen und Herren.

Die Kalkulationen, die den Richtwerten zugrunde liegen, basieren nämlich auf ganz anderen Grundlagen. Als beispielsweise der Richtwert von 95 Gramm je Kilometer CO₂-Ausstoß ab 2021 vor Jahren festgelegt wurde, hatten wir noch keine Diesel-Thematik. Damals lag der Anteil der in Deutschland neu zugelassenen Diesel-Fahrzeuge noch bei über 50%. Inzwischen – das Kraftfahrtbundesamt hat kürzlich Zahlen für das erste Quartal 2018 veröffentlicht – beträgt diese Quote gerade noch 31%. Die Diskussionen über Dieselfahrverbote halten an. Der Verbraucher bleibt verunsichert, so dass der Dieselanteil sicherlich auch künftig niedrig bleiben wird.

Wenn aber Dieselfahrzeuge mit ihren vorteilhaften Verbrauchseigenschaften bei den Neuzulassungen ausbleiben, wird es für die Branche umso schwieriger, die CO₂-Richtwerte zu erreichen und hohe Strafzahlungen zu vermeiden. Daher wäre ein umsichtiger Umsetzungsplan zur Erreichung der strikten Richtwerte aus meiner Sicht unbedingt notwendig, um Wettbewerbsnachteile der heimischen Industrie gegenüber ihrer amerikanischen oder asiatischen Konkurrenz abzuwenden. Denn mit einseitigen hohen Strafzahlungen belasten wir die inländischen Autobauer und gefährden Arbeitsplätze hierzulande. Wo und wie sollte die Politik eingreifen? Sie sollte moderieren und unterstützen.

So müsste man alle Kräfte unter einem Dach bündeln, um Zukunftstechnologien wie die Brennstoffzelle oder eine neue Generation von Batterien klug und konzertiert zu fördern. Dann könnten wir die nächste Technologiestufe bei uns in Deutschland entwickeln und auch produzieren. Wir dürfen nicht vergessen, dass in den Veränderungen vor allem eines steckt: große Chancen. Und zwar große Chancen für diejenigen, die sie als solche begreifen und entsprechende Strategien entwickeln oder schon entwickelt haben. Wir bei ElringKlinger gehören dazu, meine Damen und Herren.

Ergebnisse ElringKlinger 2017

Meine Damen und Herren, in diesem dynamischen wie herausfordernden Umfeld hat sich ElringKlinger 2017 zufriedenstellend entwickelt. Unsere Produkte sind innovativ und weltweit so gefragt, dass wir um 7% im Umsatz gewachsen sind. Damit haben wir das Wachstum der globalen Fahrzeugproduktion um 5 Prozentpunkte übertroffen. Insgesamt haben wir 2017 einen Umsatz in Höhe von 1,664 Milliarden Euro erzielt.

Wir haben dabei in allen Regionen der Welt zugelegt. In unserem Heimatmarkt Europa, der für mehr als die Hälfte unseres Jahresumsatzes steht, sind wir um 5% gewachsen. Auch in den wichtigen Wachstumsmärkten in Asien konnten wir unsere Erlöse um 6% steigern, obwohl sich die Märkte bereits auf einem sehr hohen Niveau bewegen. Und in Nordamerika verbesserten wir uns im Umsatz sogar um 11%, obwohl der Hauptmarkt USA in Summe leicht rückläufig war. Sie sehen, die Kunden haben unsere Produkte außerordentlich stark nachgefragt. Das zeigt uns, dass wir mit unserem innovativen Produktportfolio die passenden Lösungen für die Herausforderungen unserer Kunden bieten können.

Gleichzeitig haben wir erfolgreich die Basis für das Wachstum der Zukunft gelegt: Der Auftragseingang hat sich überaus gut entwickelt. Wir haben quer durch unser Produktportfolio um insgesamt 2% zulegen können. Berücksichtigt man Wechselkurseffekte, hat das Wachstum sogar 7% betragen. Dazu haben auch die beiden volumenstarken Leichtbauaufträge beigetragen, deren Produktion 2017 angelaufen ist: Zum einen beliefern wir einen Kunden, der ein Elektrofahrzeug der nächsten Generation baut. Wir liefern hier im US-Markt unsere innovativen Cockpitquerträger aus unserem Werk in Kalifornien.

Zum anderen stellen wir in Ungarn einen Türmodulträger für ein globales Kompaktklassensmodell eines großen, internationalen Fahrzeugherstellers her. Diesen werden wir ab 2018 auch an einem weiteren neuen Standort in China produzieren – genauer gesagt in Chongqing in Südchina, einer Stadt in einem Ballungsraum mit 30 Millionen Einwohnern, ein wichtiger Automobilstandort.

Ein paar Worte zum Ergebnis, meine Damen und Herren: Das Ergebnis – gemessen am EBIT vor Kaufpreisallokation – ist nicht so stark gewachsen wie der Umsatz, konnte aber mit 142 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr leicht verbessert werden. Hierzu haben mehrere Faktoren beigetragen: der gute Umsatzzuwachs – positiv – ebenso wie der Gegenwind aus einer ungeplant hohen Nachfrage im NAFTA-Bereich oder aus anziehenden Rohstoffpreisen. Wirkung negativ. Die einschränkenden Faktoren verdecken, dass wir am Schweizer Standort Sevelen, der uns in den vergangenen Jahren Sorgen bereitet und intensiv beschäftigt hat, große Fortschritte machen konnten. Durch die Verlagerung von Teilen der Produktion an andere Standorte konnten wir die

Kostenstruktur in der Schweiz verbessern. Zudem haben wir 2017 unsere weltweite Steuerungssoftware SAP an diesem Standort implementiert – ein wichtiger Baustein unseres Verbesserungskonzepts.

Diesen Weg werden wir in den nächsten Jahren konsequent weitergehen, um die Profitabilität des Konzerns nachhaltig zu stärken. Denn wir wollen besser werden. Wir wollen mittelfristig wieder zweistellige EBIT-Margen erzielen und damit zu unserer alten Profitabilität zurückkehren. Lassen Sie mich aber auch eines klar sagen, meine Damen und Herren: Mit einer EBIT-Marge zwischen 8 und 9 Prozent liegen wir noch immer deutlich über dem Durchschnitt der Automobilzulieferer weltweit. Unseren Anspruch für die Zukunft habe ich Ihnen gerade genannt. Und eines ist klar: Wir alle, wir vier Vorstände, aber auch unsere komplette Führungsmannschaft, fühlen uns in Bezug auf diese Ziele Ihnen, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, dazu verpflichtet.

Meine Damen und Herren, die Ergebnisentwicklung hat Aufsichtsrat und Vorstand gemeinsam dazu bewogen, Ihnen heute eine stabile Dividendenzahlung von 50 Cent pro Aktie für das Geschäftsjahr 2017 vorzuschlagen. Damit folgen wir dem bei ElringKlinger gelebten Prinzip, Sie als Aktionäre angemessen am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen.

Der Aktienkurs verlief über große Teile des Jahres hinweg für Sie, meine Damen und Herren, und auch für uns enttäuschend. Nach einem starken Beginn und einer anschließenden Konsolidierung entwickelte er sich erst zum Ende des Jahres wieder freundlicher.

Das Jahr 2017 schloss er mit einem Zuwachs von 18% gegenüber dem Vorjahr ab. Dieser positive Trend ist in unseren Augen begründet – durch die operativen Aussichten der Verbesserung, durch die strategische Positionierung und auch durch die finanziell stabile Situation. Dies sehen im Übrigen auch die Kreditgeber so. Nehmen Sie unsere erstmalige Emission eines Schuldscheindarlehens im Juli 2017 als Beispiel. Ursprünglich waren 100 Millionen Euro Volumen vorgesehen, um die Finanzierung des Konzerns breiter zu gestalten und die Laufzeitenstruktur zu optimieren. Aufgrund der hohen Nachfrage in- und ausländischer Banken haben wir das Volumen auf 200 Millionen Euro

verdoppelt – und das zu wirklich sehr guten Konditionen. Das zeigt, dass die Kreditinstitute unsere finanzielle Stabilität schätzen.

Strategische Meilensteine

Meine Damen und Herren, 2017 haben wir – ich habe es zu Beginn meiner Rede schon angedeutet – wichtige strategische Schritte in der Entwicklung von ElringKlinger vollzogen. Mit einem großen französischen Automobilzulieferer haben wir uns über den Verkauf der Hug-Gruppe geeinigt. Die Hug-Gruppe war einige Jahre bei uns ein wichtiger Baustein im Portfolio. Sie hat eine starke Position für die Abgasreinigung stationärer und mobiler Anwendungen wie Transportfahrzeuge, Bahnen, Schiffe, Yachten oder Kraftwerke. Wir haben in den letzten Jahren dort sehr gute Umsatz- und Ergebnisbeiträge erzielt.

Nun war die bisherige Tochtergesellschaft aber an einem Punkt angelangt, der bedeutende Investitionen in die weitere Entwicklung erfordert hätte. Wir hätten weitere Mittel für den Ausbau der globalen Präsenz bereitstellen müssen und wären gleichzeitig in einen harten weltweiten Wettbewerb mit größeren Anbietern eingestiegen. Das ist schwierig für einen Geschäftsbereich, der nicht zu den eigenen Kerngeschäftsfeldern gehört. Daher war für uns ein Verkauf, wenn ein gutes Angebot vorliegt, der richtige Weg.

Im Sinne der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Hug-Gruppe war uns auch wichtig, dass hier ein strategischer Käufer zum Zuge kommt, der ein langfristiges unternehmerisches Interesse an der Gesellschaft hat. Denn das gehört zur Philosophie von ElringKlinger, so kennen Sie Ihren Konzern. Langfristige unternehmerische Weiterentwicklung statt kurzfristiger Optimierung.

Die Transaktion ist übrigens in der Zwischenzeit erfolgreich vollzogen. Eine rundum gute Sache, eine echte Win-Win-Situation für alle Beteiligten.

Mobilität der Zukunft

Meine Damen und Herren, der Verkauf der Hug-Gruppe war aber nicht der einzige Meilenstein, den wir 2017 erreicht haben. Unsere Branche, der Automobilsektor, durchlebt einen grundlegenden Wandel. Wir sind davon überzeugt, dass in diesem

Transformationsprozess nur diejenigen Zulieferer nachhaltig erfolgreich sein werden, die sich frühzeitig für die Zukunft aufgestellt haben. Der französische Chemiker und Mikrobiologe Louis Pasteur hat das schon im 19. Jahrhundert auf den Punkt gebracht, indem er sagte: „Veränderungen begünstigen nur den, der darauf vorbereitet ist.“

Lassen Sie mich in groben Zügen die Veränderungen skizzieren und mit Ihnen ein Bild der zukünftigen Mobilität zeichnen. Versetzen Sie sich mit mir in die Zukunft, vielleicht in das Jahr 2040. Dann werden Sie, wenn Sie die Hauptversammlung verlassen - und diese dann nicht nur noch virtuell durchgeführt wird - , Ihr Fahrzeug für die Heimfahrt ordern. Nicht per Anruf, sondern per App von Ihrem Smartphone aus geben Sie Ihren Standort und die gewünschte Abholzeit ein. Sie müssen nicht zu einer Bushaltestelle gehen oder werden nicht von einem Taxi samt Fahrer abgeholt, sondern von einer Art Minibus, der autonom fährt und elektrisch angetrieben wird.

In diesen steigen Sie dann vor der Liederhalle ein und werden zu Ihrer Zieladresse gebracht, genauso wie Ihre Mitfahrer zu deren Destinationen. So wird es im Stadtverkehr sein: Anforderung per App und autonom fahrende, batteriebetriebene Minibusse.

Für längere Strecken wird dies wahrscheinlich anders aussehen. Hier werden Sie individuell ein Fahrzeug anfordern können, in das Sie einsteigen und das Sie zum Ziel bringt. Damit Sie nicht häufig stoppen und zwischenladen müssen, wird die Energie für die Batterie an Bord durch eine Brennstoffzelle erzeugt. Vielleicht greifen Sie noch zeitweise während der Fahrt ein, aber im Wesentlichen werden Sie vom Fahrzeug chauffiert und können die Zeit im Auto nutzen – zum Arbeiten, Zeitung lesen – natürlich auf dem integrierten Tablet – oder zur Unterhaltung mit Ihrer Frau, Ihrem Mann oder Ihrem Geschäftspartner auf dem Beifahrersitz.

Was bedeutet das für uns bei ElringKlinger? Erstens wird der Bedarf an Mobilität weltweit nicht sinken. Durch die neuen Mobilitätskonzepte wie Carsharing und autonomes Fahren wird die Mobilität zwar neu strukturiert, neu gestaltet, aber der globale Bedarf an Fahrzeugen wird aus heutiger Sicht weiter steigen. Das ist gut für uns, denn damit sind wir als Automobilzulieferer auch auf lange Sicht in einem Wachstumsmarkt unterwegs.

Zweitens wird es Regionen in der Welt geben, die voranschreiten und die Vorreiter in den neuen Technologien sein werden. Ich denke da vor allem an China, Europa und Kalifornien – und da jeweils an die urbanen Regionen. Hier wird das Herz neuer Antriebstechnologien schlagen, hier werden Sie den Puls der Zeit fühlen. Genau für diese Vorreiterregionen müssen wir bereits heute in den neuen Technologien aufgestellt sein, um auch langfristig zu profitieren. Ich habe es letztes Jahr an gleicher Stelle hier ausgeführt: Wer sich erst jetzt diesen Themen widmet, für den wird es sehr schwer sein, auf diesen Zug aufzuspringen und erfolgreich zu sein. Wir bei ElringKlinger haben uns darauf vorbereitet. Wir haben uns schon frühzeitig diesen Themen gewidmet. Wir werden daran teilhaben. Im Bereich Batterietechnologie, aber vor allem auch im Bereich der Brennstoffzelle.

Lassen Sie mich dazu genau zu drei unsere Kernthemen etwas ausführen, meine Damen und Herren: die Brennstoffzellentechnologie, die Batterietechnologie und der elektrische Antriebsstrang.

1) Brennstoffzellentechnologie

Mit der Brennstoffzellentechnologie beschäftigen wir uns schon seit knapp 20 Jahren. Inzwischen haben wir einen Brennstoffzellenstack entwickelt, der marktfähig ist. Hersteller von Bussen, Lkw und Pkw sehen unsere Technologie als führend an und haben uns schon erste Entwicklungsaufträge erteilt. Für mich ist das ein Beweis unserer Innovationskraft. Es war richtig, im Bereich Brennstoffzelle langfristig zu forschen, denn sie ist unter Umweltgesichtspunkten den anderen Technologien überlegen: Keine andere Antriebsart kann derart effizient CO₂-neutral dargestellt werden. Brennstoffzellen wie unsere Niedertemperaturzellen benötigen lediglich Wasserstoff als Kraftstoff – ein global gut verfügbares Element. Als „Abgas“ – in Anführungsstrichen – kommt aus dem Auspuff nur Wasser heraus.

Zurecht wird oft der Einwand erhoben, dass die Herstellung von Wasserstoff sehr energieaufwendig ist. Aber wenn ich an die überschüssige Energie denke, die beispielsweise Windräder in Offshore-Parks nachts produzieren, dann gibt es gute und sinnvolle Möglichkeiten, Energie dafür zu gewinnen und entsprechend einzusetzen. Wasserstoff hat noch eine gute Eigenschaft: Ist er erst einmal separiert, lässt er sich viel besser – das heißt ohne großen Energieverlust – zum Beispiel in den Kavernen in Norddeutschland

lagern, als dass sich Strom durch Gigawattleitungen von Nord- nach Süddeutschland transportieren lässt. Darüber hinaus kann man das bestehende Tankstellennetz viel einfacher und kostengünstiger auf Wasserstoff umrüsten, als dass sich dezentrale Ladestationen in ganz Deutschland mit hinreichender Ladeleistung und in hinreichender Anzahl neu installieren lassen.

Für mich ist die Brennstoffzelle ganz klar eine zentrale Antriebstechnologie der Zukunft. Eine ähnliche Auffassung vertritt man übrigens auch in China, wo viele Städte unter Luftverschmutzung zu leiden haben und wo man sehr viel Wert auf moderne Technologien legt. Gerade aus China nehmen wir sehr starkes Interesse an unseren Brennstoffzellen wahr. Ein Markt der Zukunft für eine Technologie der Zukunft. Doch wir werden uns nicht darauf beschränken. Wenn die Produktion größere Stückzahlen hervorbringt, wird man Brennstoffzellen auch für Europa zu im Vergleich zum Verbrennungsmotor oder zu Plug-in-Hybriden wettbewerbsfähigen Preisen anbieten können.

Kurzum: Die Brennstoffzelle wird ein wichtiges Standbein für ElringKlinger in der Zukunft sein.

II) Batterietechnologie

Ein weiteres Standbein wird die Batterietechnologie bilden. Hier sind wir schon seit rund 6 Jahren Serienlieferant für einzelne Komponenten, vor allem für das Zellkontaktiersystem, das Sie auch in der Ausstellung im Foyer betrachten können. Die frühzeitige Forschung und Entwicklung und unser Material- und Prozess-Know-how haben uns seinerzeit in die Position eines etablierten Zulieferers für Batteriesystemkomponenten gebracht. Wir konnten der Branche damit zeigen: Wir können Elektromobilität!

Und erst auf dieser Basis konnten wir einen wichtigen Meilenstein im abgelaufenen Geschäftsjahr erreichen, nämlich ein Kooperationsvertrag mit der China Aviation Lithium Battery Company – kurz CALB – bzw. ihrer Muttergesellschaft Sichuan Chengfei Integration Technology Company. CALB ist einer der größten chinesischen Batteriehersteller und stellt bereits leistungsfähige Lithium-Ionen-Batteriezellen her. Gemeinsam werden wir Lithium-Ionen-Batteriemodule für die Automobilindustrie entwickeln, fertigen und

vertreiben. Wir sind für das Zellkontaktiersystem, das Batteriemodul, das Design und die Fertigung zuständig, während CALB die Batteriezelle beisteuert.

Einen Beleg unserer Wettbewerbsfähigkeit haben Sie vor einigen Tagen wahrnehmen können, als wir einen großen Auftrag für das Batteriesystem eines Solarfahrzeugs vermelden konnten. Wir freuen uns, dass sich mit Sono Motors ein neuer Anbieter in unserer umkämpften Automobilbranche für unsere Innovationskraft und die Leistungsfähigkeit unserer Batteriesysteme entschieden hat. Es zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

III) Elektrischer Antriebsstrang

Darüber hinaus haben wir zu Beginn des letzten Jahres einen weiteren wichtigen Meilenstein erzielt, indem wir die Beteiligung an der hofer-Gruppe nun auch juristisch vollzogen haben. Dadurch sind wir in der Lage, komplette elektrische Antriebseinheiten anbieten zu können. Die Zusammenarbeit macht durchaus Sinn: hofer ist in der Branche bekannt als Systementwickler, ElringKlinger als Prozess- und Produktionsexperte – beide sind wir Problemlöser. Hier werden wir vor allem im High-end-Sport- und Luxuswagensegment erfolgreich unterwegs sein und in den kommenden Jahren stark wachsen.

Wenn Sie unseren Stand auf der letztjährigen IAA in Frankfurt besucht haben, konnten Sie sehen, wie eine solche elektrische Antriebseinheit in einem Fahrzeug verbaut aussieht. Viele Messebesucher waren übrigens an unserem Stand zu Gast und haben sich davon überzeugt, welche aussichtsreichen Zukunftsprodukte wir anbieten. Wir haben viele Geschäftskontakte vertieft und neue geknüpft. Einer der Höhepunkte war sicherlich der Besuch der Bundeskanzlerin Angela Merkel, die normalerweise vor allem die Stände der großen Hersteller und Zulieferer ansteuert. Sie war – gerade als Physikerin – beeindruckt von unserem Know-how und unserer Kompetenz in der Brennstoffzellentechnologie und im Bereich Batteriemodule.

Verbrennungsmotor auch in Zukunft relevant

Meine Damen und Herren, ich hatte schon zwei Konsequenzen aus dem zuvor gezeichneten Bild der Mobilität der Zukunft erläutert: Erstens wird der Mobilitätssektor

weiter wachsen und zweitens wird sich in einigen Regionen der Welt die Elektromobilität schneller etablieren als in anderen.

Daraus folgt unmittelbar eine dritte Konsequenz, die ich nicht außer Acht lassen möchte: Wenn einige Regionen der Welt die Pioniere der neuen Antriebstechnologien sein werden, wird es gleichzeitig auch viele Regionen der Welt geben, in denen weiterhin die Verbrennungsmotortechnologie bestimmend sein wird. Wir glauben zwar, dass spätestens ab dem Jahr 2021 die Zahl der neu hergestellten Verbrennungsmotorfahrzeuge stetig zurückgehen wird. Das mag sich im Laufe der Zeit auch beschleunigen. Aber unsere Branche geht davon aus, dass 2030 weltweit immer noch über 40 Millionen Verbrennungsmotorfahrzeuge jährlich hergestellt werden. Das bedeutet für uns, dass wir mit unseren traditionellen Produkten weiter ein großes Potenzial haben. Bei aller Vorbereitung auf die Mobilität der Zukunft werden wir unsere Position der Technologie- und Marktführerschaft in diesen Bereichen nicht einfach aufgeben. Das Potenzial unserer traditionellen Produkte werden wir effektiv und effizient für unseren Konzern nutzen. Da, wo Mittel für weitere profitable Aufträge notwendig sind, werden wir diese aufbringen. Aber wesentliche Investitionen in diese Technologien werden wir nur dann vornehmen, wenn sich die Hersteller noch einmal für eine neue Generation von Verbrennungsmotoren entscheiden.

Unser Vorteil für diese funktionellen Komponenten ist unser Produkt-, Material- und Prozess-Know-how sowie unser globaler Auftritt. Unsere Kunden schätzen es sehr, dass wir anspruchsvolle, hoch innovative Produkte anbieten. Sie betonen aber auch stets den Vorteil, dass sie die gleichen Produkte aus unserem Werk in Mexiko wie aus unserem Werk in Deutschland wie aus unserem Werk in China erhalten.

Ein globaler Auftritt ist in unserer globalisierten Welt eminent wichtig. Deswegen waren auch die Investitionen in unsere globale Aufstellung in den vergangenen Jahren richtig. Davon profitieren wir bei den innovativen Produkten genauso wie bei den traditionellen. Übrigens nicht nur hinsichtlich unserer Produkte, sondern auch hinsichtlich unserer Produktion. Denn zum Megatrend Globalisierung kommt der Megatrend Digitalisierung hinzu. Und diesen nutzen wir ebenso zu unserem Vorteil. Beispielsweise gehen wir auch neue Wege in der Werkzeugtechnologie, wo wir mit Vernetzung und Sensorik Fehlfunktionen frühzeitig erkennen können. Das ist die Zukunft, das ist gelebte

Industrie 4.0. Einen Demonstrator dieser Technologie können Sie sich übrigens im Foyer anschauen.

Strukturleichtbau unabhängig vom Wandel

Unabhängig von der Geschwindigkeit des Wandels in unserer Branche werden wir mit unseren Strukturleichtbauteilen zulegen. Schauen Sie sich die Produkte im Foyer an. Sie werden sehen und verblüfft feststellen, wie leicht Strukturkomponenten sein können. Wir haben für die Fertigung dieser Hybridbauteile eine einzigartige Werkzeugtechnologie.

Nehmen Sie das Beispiel Cockpitquerträger: In einem einzigen Produktionsschritt werden Aluminiumrohre unter Hochdruck verformt und gleichzeitig die Kunststoffapplikationen angespritzt. Dadurch entsteht eine Strukturkomponente, die bis zu 40% leichter ist als eine herkömmliche Metallvariante.

Für unseren ersten großen Auftrag produzieren wir in Kanada und China bereits in Serie. Für den zweiten Auftrag haben wir einen neuen Standort im kalifornischen Fremont errichtet. Und erst kürzlich im Januar haben wir unseren nächsten Auftrag vermeldet – für den innovativen Fahrzeughersteller Byton, der 2018 auf der Technik-Messe CES, der Consumer Electronics Show, in Las Vegas mit seinem Prototypen für Furore gesorgt hat.

Sie sehen, meine Damen und Herren, diese innovativen Leichtbaukomponenten kommen für herkömmliche Antriebsarten ebenso in Frage wie für alternative Technologien. Entweder senkt man durch weniger Gewicht den Kraftstoffverbrauch und damit die CO₂-Emissionen oder man erhöht dadurch die Reichweite der Batterie. Diese Produkte sind sozusagen unabhängig vom Wandel, sie kommen unabhängig von der Antriebsart zum Einsatz.

Der gleiche Grundsatz gilt übrigens auch für unseren innovativen Türmodulträger: Ein Basismaterial wird verformt, gleichzeitig wird Kunststoff angespritzt. Der Kunde spart an Gewicht und gewinnt Funktionen. Auch hier werden wir demnächst an zwei internationalen Standorten produzieren.

Insgesamt haben wir in diesem strategisch relevanten Feld Strukturleichtbau schon vier große Aufträge mit einem Volumen von insgesamt rund 400 Millionen Euro akquirieren können. Und ich versichere Ihnen, meine Damen und Herren, es werden weitere hinzukommen.

Leicht, das ist auch im Skispringen wichtig. Deshalb haben wir als neuen Markenbotschafter den Olympiasieger und Weltmeister im Skispringen, Martin Schmitt, bei uns im Konzern. Martin ist heute hier und steht Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, gerne als Gesprächspartner zur Verfügung.

Nachhaltigkeit als Handlungsprinzip

Mit Produkten wie Leichtbauteilen unterstützen wir die Hersteller auf dem Weg zu einer nachhaltigen Mobilität. Das ist unsere Vision: Eine Mobilität, die den steigenden Bedarf der stetig wachsenden Weltbevölkerung abdeckt, dabei aber die Ressourcen schont und die Umwelt schützt. Dafür stehen unsere Produkte, das ist unser Bild der „Grünen Mobilität“. Deswegen wollen wir den Wandel zu alternativen Antriebstechnologien mitgestalten. Deswegen optimieren wir bewährte Technologien immer weiter und entwickeln gleichzeitig neue, zukunftsfähige.

Nachhaltigkeit beschränkt sich aber nicht nur auf Umweltschutz und Ressourcenschonung. Nachhaltigkeit bedeutet für uns Zukunftsfähigkeit in allen Dimensionen. Zur nachhaltigen Unternehmensführung gehören auch rechtliche Aspekte wie eine funktionierende Compliance-Kultur oder soziale Komponenten wie gesellschaftliche Integration, Förderung der Inklusion und enge Kooperation mit Bildungseinrichtungen. Hinsichtlich unserer Compliance-Organisation erwarten wir, dass alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre Aufgaben stets im Einklang mit den gültigen Gesetzen, Regeln und Grundwerten erfüllen. Und das beschränkt sich nicht nur auf unser Unternehmen, das fordern wir auch von unseren Lieferanten ein.

Gleichzeitig ist uns wichtig, dass der gesellschaftliche Zusammenhalt gefördert wird. Schwache dürfen nicht schwach sein, erst recht sich nicht als Schwache fühlen. Für uns gehört dazu die dauerhafte Unterstützung – wie z. B. der BruderhausDiakonie an unserem Unternehmenssitz in Dettingen an der Erms – ebenso wie außerordentliche Projekte. Beispielhaft will ich hier den Spendenlauf erwähnen, der von den Potenzialträge-

rinnen und Potenzialträgern unseres Konzerns im vergangenen Jahr initiiert und organisiert wurde.

Jeder konnte daran teilnehmen und jede 400-Meter-Laufrunde eines jeden Teilnehmers auf unserem Firmengelände erbrachte einen bestimmten Betrag. So kamen unter dem Motto „Laufend die Welt verändern“ stolze 40.000 Euro zugunsten der im Ermstal lebenden Flüchtlinge zusammen – ein voller Erfolg. Mein Dank gilt hier auch insbesondere der Paul Lechler-Stiftung, die diese Veranstaltung großzügig unterstützt hat. Mein großes Kompliment an die Organisatoren und mein herzlicher Dank an alle, die daran teilgenommen haben. Ich selbst bin im Übrigen auch mitgelaufen und habe aber nur 10 Runden geschafft. Aber in Anbetracht meines Alters ist das nicht schlecht finde ich.

Dank an die Mitarbeiter, unsere Leistungsträger

Nicht zuletzt – und das ist mir persönlich und auch meinen drei Vorstandskollegen besonders wichtig – gehört zu einer nachhaltigen Unternehmensführung die unternehmerische Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Unsere weltweit mehr als 9.600 Mitarbeiter zeichnet eine hohe Motivation aus, die wir stetig durch Aus- und Weiterbildung fördern – nicht nur hinsichtlich fachlicher Qualifikation, sondern auch hinsichtlich der persönlichen Entwicklung. Jeder soll eingebunden sein und sich einbringen können. Wir fördern Ideenentwicklung. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen gesund und geschützt ihre Leistung erbringen. Und flexible Arbeitszeitenmodelle sollen die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ermöglichen.

Das ist uns wichtig. Denn unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erbringen tagtäglich große Leistungen – rund um die Welt, zu jeder Uhrzeit. Deswegen möchte ich ihnen an dieser Stelle – auch im Namen meiner Vorstandskollegen und sicherlich auch in Ihrem Namen, meine Damen und Herren – sehr herzlich danken. Die stete Leistungsbereitschaft und der große Einsatz aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter machen die ElringKlinger-Familie aus.

Mein Dank gilt auch meinen Vorstandskollegen Theo Becker und Thomas Jessulat für die überaus gute und konstruktive Zusammenarbeit im Geschäftsjahr 2017. Auch

unserem Aufsichtsrat möchte ich herzlich für die immer konstruktiv-kritische Begleitung unserer Arbeit danken.

Eigenes Vorstandsressort Elektromobilität, Reiner Drews neuer COO

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zusammenfassen: Nachhaltigkeit und Zukunftsfähigkeit ist Teil unserer Unternehmensphilosophie. Deswegen war schon vor Jahren die Elektromobilität ein großes Thema für uns. Wir haben uns frühzeitig darauf vorbereitet. Dass wir auch künftig unseren Fokus darauf richten werden, sehen Sie daran, dass ein viertes Vorstandsressort nur für die Elektromobilität geschaffen wurde. Leiten wird dieses wichtige Ressort mein Vorstandskollege, der bisherige Produktionsvorstand Theo Becker. Ihm in seinem bisherigen Amt folgen wird mit Reiner Drews ein echter Produktionsexperte – er hat sich Ihnen gerade vorgestellt.

Lieber Herr Drews, auch an dieser Stelle möchte ich Sie als neuen Vorstandskollegen begrüßen und Ihnen bei Ihren neuen Aufgaben viel Erfolg wünschen. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit mit Ihnen in nun neuer Funktion.

Einblick in das erste Quartal und Ausblick auf 2018

Meine Damen und Herren, bevor ich nun zum Schluss komme, möchte ich Ihnen noch einen kurzen Einblick in und Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2018 geben. Mit den Ergebnissen des ersten Quartals sind wir solide in das neue Geschäftsjahr gestartet. Der Umsatz lag in etwa auf Vorjahresniveau, ebenso das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Kaufpreisallokation, d.h. das EBIT bereinigt um die Abschreibungen auf akquirierte Gesellschaften. Wir hätten uns einen schnelleren Weg zu einer besseren Profitabilität gewünscht, spüren aber starken Gegenwind aus den Sondereffekten in Nordamerika und den anziehenden Rohstoffpreisen.

Diese einschränkende Faktoren sind auch der Grund, wes-wegen wir bei weiterem Umsatzwachstum keine wesentlichen Ergebnissprünge im laufenden Jahr erwarten können. Wir gehen davon aus, dass wir im Umsatz das Wachstum der globalen Automobilproduktion um 2 bis 4 Prozentpunkte übertreffen können. Gleichzeitig rechnen wir mit einer EBIT-Marge – wie immer vor Kaufpreisallokation – von rund 9%.

Die Zukunft ist unsicherer geworden. Die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen hatte ich zu Beginn schon beschrieben. Auch in den letzten Wochen hat sich die Lage nicht verbessert. Internationale Abkommen werden allen Erkenntnissen nach grundlos in Frage gestellt. Und wenn sich das wirtschaftliche Klima durch Handelsbarrieren weiter verschlechtert, wird sich dies auch auf ElringKlinger auswirken. Ein Beispiel: Aluminium beziehen wir an unseren US-Standorten zu 96% aus Europa und China, weil wir dazu spezielles Material benötigen. Obwohl wir in den USA produzieren, trifft uns ein US-Einfuhrzoll auf Aluminium.

Ein anderes Beispiel: Stahl beziehen wir an den US-Standorten von internationalen Lieferanten wie auch lokal von US-Lieferanten. Da letztere aber auch Vormaterialien aus anderen Regionen beziehen, fallen insgesamt 85 % unseres Stahlbezugs direkt oder indirekt unter die neuen US-Zollbestimmungen. Das heißt: Obwohl wir also in den USA produzieren und auch von US-Lieferanten beziehen, trifft uns dieser Importzoll.

Nicht nur deswegen ist unsere Position eindeutig: Wir sind gegen Handelsbarrieren. Protektionismus stört die modernen globalen Wertschöpfungsketten. Klar ist: Schutzzölle sind zu einfache Antworten auf komplexe Herausforderungen. Wohlstand erhalten und erweitern wir nur durch einen fairen Wettbewerb der Ideen und durch freien Handel der Güter.

Meine Damen und Herren, trotz der allgemeinen Unwägbarkeiten ist der Weg von ElringKlinger in die Zukunft klar vorgezeichnet. Unsere neue Aufstellung im Vorstand unterstreicht noch einmal unsere Arbeitsschwerpunkte: Wir wollen unsere wichtigen, zukunftssträchtigen Bereiche in der Elektromobilität stärken und fördern. Der Transformationsprozess in unserer Branche ist in vollem Gange. Dafür sind wir mit unseren strategischen Feldern Brennstoffzelle, Batterie und elektrische Antriebseinheit sehr gut vorbereitet. Gleichzeitig bleiben wir in den traditionellen Produkten sehr stark. Wir wollen weiterhin in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden erfolgreich sein und viele neue Aufträge gewinnen. Wir wollen uns auch in unseren operativen Prozessen weiter verbessern. Nicht zuletzt dadurch wollen wir bei unseren Finanzkennziffern weitere Fortschritte erzielen, um auch in Zukunft sowohl gute Konditionen für die Fremdkapitalfinanzierung zu erhalten als auch für Sie als Aktionäre nachhaltig attraktiv zu sein. Dafür setzen wir uns ein, dafür haben wir uns vorbereitet und daran arbeiten

wir tagtäglich. Denn – ganz im Sinne Pasteurs – nur wenn man vorbereitet ist, wird man von den Veränderungen profitieren.

ElringKlinger ist sehr gut vorbereitet. Wir sind für den Wandel bestens aufgestellt.

Ich danke Ihnen sehr herzlich für Ihre Aufmerksamkeit.