

Rede

Dr. Stefan Wolf

Vorstandsvorsitzender der ElringKlinger AG

111. ordentliche Hauptversammlung

ElringKlinger AG

Kultur- und Kongresszentrum Liederhalle,

Stuttgart

31. Mai 2016

Es gilt das gesprochene Wort

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

ich begrüße Sie recht herzlich hier im Kultur- und Kongresszentrum Liederhalle auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen Theo Becker und Thomas Jessulat zu unserer 111. Hauptversammlung. Es freut uns, dass Sie auch dieses Mal wieder so zahlreich unserer Einladung gefolgt sind.

Wie schon in den letzten beiden Jahren wird meine Hauptversammlungsrede auch dieses Jahr wieder im Internet übertragen. Alle virtuell anwesenden Aktionärinnen und Aktionäre sowie die sonstigen interessierten Zuschauer begrüße ich ebenfalls recht herzlich. Es freut uns sehr, dass von Jahr zu Jahr immer mehr Zuschauer von diesem Angebot Gebrauch machen.

Meine Damen und Herren, hinter uns liegt ein spannendes, aber auch schwieriges Geschäftsjahr. Seitdem ich vor 10 Jahren den Vorstandsvorsitz übernommen habe, gab es kein Jahr, wie das vergangene, in dem wir das Unternehmen in teilweise so rauer See manövrieren mussten. Dazu aber später.

Hinter uns liegt aber auch ein Jahr, mit dem wir – trotz aller Widrigkeiten – in der Summe zufrieden sein können. Wir haben 2015 nicht nur die 1,5 Milliarden-Euro-Umsatzmarke durchbrochen, sondern auch viele wichtige Entscheidungen für unser Unternehmen getroffen. Wir haben eine strategisch wichtige Akquisition getätigt, haben wichtige Aufträge in teils erheblichem Umfang erhalten und auch personell die Weichen neu gestellt. Die gesamte ElringKlinger-Gruppe hat sich einiges vorgenommen.

2015 war ein bewegtes Jahr, nicht nur für ElringKlinger, sondern auch für die gesamte Wirtschaft. Deutschland führte den Mindestlohn ein, Griechenland kämpfte gegen die Krise, die EZB flutete die Märkte mit noch mehr Geld, der Ölpreis fiel auf einen historischen Tiefstand und bei Volkswagen – einem wichtigen Kunden von ElringKlinger – wurden Abgasmanipulationen aufgedeckt.

Mit 3,1 % ist das Wirtschaftswachstum weltweit gegenüber 2014 um 0,3 Prozentpunkte zurückgegangen. Die konjunkturelle Lage in Deutschland und Europa war dennoch insgesamt durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum gekennzeichnet. China wuchs auch im vergangenen Jahr gut, wenngleich sich die Stimmung hier etwas eintrübte.

Die USA als größte Volkswirtschaft der Welt präsentierten sich 2015 dank hoher Konsumausgaben in guter Verfassung. Dies spiegelte sich nicht zuletzt in der Erhöhung des Leitzinses durch die US-Notenbank wider.

Ein belastender Faktor war die Schwäche verschiedener wichtiger Exportländer, meine Damen und Herren. Russland und Brasilien blieben im vergangenen Jahr abermals die großen Sorgenkinder der Weltwirtschaft. Auch ElringKlinger musste hier Einbußen verzeichnen. Speziell natürlich in Südamerika, wo wir selbst produzieren. Die Lage ist alles andere als gut und auch die Aussichten sind nicht erfreulich. Brasilien befindet sich politisch im Chaos. Seien Sie jedoch versichert, meine Damen und Herren, dass wir trotz der schwierigen Lage in einem so wichtigen Markt wie Brasilien mit den Kolleginnen und Kollegen vor Ort im stetigen Austausch sind und entsprechende Maßnahmen eingeleitet haben. Aber eines will ich auch klar sagen: Wir sehen kurzfristig keine deutliche Erholung der Situation in Südamerika.

So viel zur allgemeinen Wirtschaftslage in 2015.

ElringKlinger ist und bleibt ein Automobilzulieferer im klassischen Sinne, meine Damen und Herren. Dementsprechend sind die internationalen Fahrzeugmärkte entscheidend für uns. Lassen Sie uns gemeinsam einen Blick auf die Entwicklung dieser Märkte im abgelaufenen Jahr werfen.

Die drei großen Automobilmärkte Westeuropa, USA und China verzeichneten auch 2015 weiteres Wachstum. Sie sorgten dafür, dass der Pkw-Weltmarkt auch im vergangenen Jahr zulegen konnte. Insgesamt wuchs die weltweite Fahrzeugproduktion um ein Prozent auf rund 77 Millionen Einheiten.

Niedrige Kraftstoffpreise, günstige Kredite und die gute Beschäftigungslage sorgten für einen starken US-Fahrzeugmarkt. Besonders Geländewagen, sogenannte SUVs, waren in Nordamerika erneut ein Renner. Mit insgesamt 17,4 Millionen verkauften Pkw und leichten Nutzfahrzeugen erreichte der US-Markt eine neue Rekordmarke. Und, meine Damen und Herren, Nordamerika ist weiter im Aufwind.

China hat 2015 ein Auf und Ab erlebt. Die besonders hohen Wachstumsraten der vergangenen Jahre wurden nicht mehr erreicht. Allen Unkenrufen zum Trotz bleibt der weltweit größte Pkw-Markt dennoch auf einem soliden Wachstumskurs. Das Reich der Mitte schloss das Autojahr mit einem Höchststand von über 20 Millionen neu zugelassenen Pkw und den weltweit größten absoluten Zuwächsen ab.

Auch ElringKlinger sieht China als starken Zukunftsmarkt. Deshalb investieren wir dort auch überdurchschnittlich. Nächste Woche werden wir in Suzhou ein neues Werk mit 30.000 Quadratmetern Produktionsfläche einweihen.

Eine Überraschung war 2015 der westeuropäische Fahrzeugmarkt. Die Absatzzahlen legten unerwartet kräftig zu. Mit 13,2 Millionen zugelassenen Pkw erreichte der Gesamtmarkt das beste Niveau seit fünf Jahren.

Übrigens verlief auch die Entwicklung der Nutzfahrzeugmärkte 2015 in Nordamerika und Europa erfreulich. Wie Sie wissen, sind wir auch im LKW mit zahlreichen Produkten vertreten. Dieser Aufwärtstrend hat unser Geschäft 2015 beflügelt.

Lassen Sie uns nun den Fokus auf ElringKlinger richten, meine Damen und Herren.

Ich hatte es bereits erwähnt. Wir haben ein schwieriges, aber auch erfolgreiches Jahr hinter uns. ElringKlinger konnte sich auch im vergangenen Jahr gut behaupten. Das Wichtigste vorab: Wir bleiben weiter auf Wachstumskurs.

Der Konzern-Umsatz stieg um 13,7 % auf gut 1,507 Milliarden Euro. Erstmals in der Unternehmensgeschichte haben wir die Marke 1,5 Milliarden Euro überschritten. Positive Währungseffekte haben hier einen Beitrag geleistet. Organisch, also ohne Währungseffekte, lag der Zuwachs bei sechs Prozent. Damit haben wir erneut den Anstieg der Weltfahrzeugproduktion deutlich übertroffen und liegen exakt in unserem selbstgesteckten Wachstumskorridor von fünf bis sieben Prozent.

ElringKlinger ist beim globalen Aufschwung der Automobilbranche voll mit dabei. Dies müsste sich natürlich grundsätzlich auch im Ergebnis widerspiegeln. Hier müssen wir jedoch einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr verbuchen. Lassen Sie mich erklären, wie es dazu kam:

Wir hatten im vergangenen Jahr mit erheblichen Sonderkosten aufgrund von Kapazitätsengpässen im Segment Erstausrüstung zu kämpfen. Unseren Geschäftsbereich Abschirmtechnik erreichte eine unerwartet hohe Nachfrage. Diese verursachte nicht unerhebliche Zusatzkosten unter anderem für Sonderschichten, Sonderfrachten, mehr Personal und Qualitätskontrollen durch unsere Kunden.

Sie werden sich fragen, wie es möglich ist, dass man trotz guter Auftragslage derartige Belastungen hinnehmen muss. Um ehrlich zu sein, haben wir mit dieser extrem starken Erhöhung der Abrufe vor allem von Tier 1 Kunden, also anderen Zulieferern, nicht gerechnet und waren dementsprechend auch nicht ausreichend vorbereitet. Auch eines muss ich offen bekennen: Das Management in unserem Werk in Sevelen in der Schweiz hat nicht rechtzeitig reagiert. Zusätzlich nötige Produktionsanlagen wurden nicht rechtzeitig beschafft. Dies hatte selbstverständlich personelle Konsequenzen. Von einem wesentlichen Teil der Führungsmannschaft bei der El-ringKlinger Abschirmtechnik in der Schweiz haben wir uns getrennt. Ich kann Ihnen aber eines versprechen, meine Damen und Herren: Wir haben die Probleme schnell erkannt und sind sie konsequent angegangen. In Sevelen haben wir uns mit einem guten Team neu aufgestellt. Es läuft noch nicht alles rund, aber wir sind wieder in deutlich ruhigerem Fahrwasser. Wir haben Teile der Produktion an unseren Standort Nantiat in Frankreich verlagert und sind dabei, in Kecskemét in Ungarn eine abschirmtechnische Produktion aufzubauen. Vor allem Ungarn werden wir auch aufgrund der günstigen Standortbedingungen weiterentwickeln. Die Abschirmtechnik in Sevelen werden wir auf einen Umsatz von rund 150 Mio. Euro ausrichten. Dies ist die optimale Größe für diesen Standort und wir sind zuversichtlich, dass wir spätestens ab 2017 dort wieder gute Ergebnisse einfahren werden.

Die entstandenen Sonderkosten haben sich auf unser operatives Ergebnis ausgewirkt. Es reduzierte sich auf 140,4 Millionen Euro. Dadurch verringerte sich die bereinigte EBIT-Marge um 2,9 Prozentpunkte auf 9,3 %. Unsere Profitabilität ist 2015 also ein wenig zurückgegangen, meine Damen und Herren, aber dennoch liegen wir mit dieser EBIT-Marge noch etwa 100 % höher als der Durchschnitt in der Automobilzulieferindustrie. Und eines will ich hier klar sagen, meine Damen und Herren: Was uns hier passiert ist, ist alles andere als schön. Und wir sind darüber mehr als unfroh. Aber eines ist auch klar: Wir haben kein strukturelles Problem. Das Ganze ist ein Einmaleffekt, der unser Geschäft eben nicht nachhaltig belastet. Sobald die Themen endgültig gelöst sind – und das wird im Laufe dieses Jahres der Fall sein – werden wir wieder gute zweistellige EBIT-Margen erreichen.

Das Ergebnis vor Ertragssteuern belief sich auf 128,8 Millionen Euro. Der Jahresüberschuss und damit das Ergebnis nach Steuern lag bei 95,8 Millionen Euro. Das Ergebnis je Aktie betrug damit im vergangenen Geschäftsjahr 1,45 Euro.

Meine Damen und Herren, trotz der Belastungen in 2015 verfügen wir nach wie vor über eine solide Eigenkapitalquote in Höhe von fast 50 %. Wir haben also noch genügend Spielraum für weiteres Wachstum, auch durch mögliche sinnvolle Akquisitionen.

Der auf Sie, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, entfallende Ergebnisanteil der ElringKlinger AG im Geschäftsjahr 2015 erreichte 91,6 Millionen Euro.

Wie in den vergangenen Jahren lassen wir Sie natürlich am Unternehmenserfolg teilhaben. Trotz eines rückläufigen Ergebnisses wollen wir ein Zeichen setzen und die Dividende auf Vorjahresniveau halten. Die Verwerfungen in unserem Bereich Abschirmtechnik waren – wie bereits ausgeführt – ein Einmaleffekt und diese Belastung soll nach unserer Auffassung keine Auswirkung auf unsere Anteilhaber haben. Trotz allem haben wir ja noch, vor allem auch im Branchenvergleich, ein sehr gutes Ergebnis erzielt. Wir schlagen somit eine Ausschüttung von insgesamt 34,8 Millionen Euro vor. Dies entspricht exakt der Summe des letzten Jahres und bedeutet, dass Sie pro Aktie 55 Cent erhalten. Die Ausschüttungsquote bezogen auf das Konzernergebnis liegt damit bei 38 %.

Auch in den kommenden Jahren setzen wir den bislang eingeschlagenen Weg fort. Wir werden die Erträge weiter steigern, was wiederum eine höhere Dividende für Sie bedeutet, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre.

Für unseren weiteren Geschäftsverlauf sind wir sehr zuversichtlich gestimmt. ElringKlinger ist und bleibt ein starkes Unternehmen. Wir sind bestens aufgestellt, um den Herausforderungen der Zukunft – ob in der Automobilindustrie oder auch außerhalb dieser Branche – gerecht zu werden.

Mit unserem Produktportfolio werden wir auch künftig überproportional vom Wachstum der Automobilbranche profitieren. Wir setzen auf unser technologisches Wissen und auf unser Prozess-Know-how. Wir werden weitere innovative Lösungen entwickeln und erfolgreich auf den Markt bringen. An der Aufstellung unseres Konzerns hat sich nichts geändert. Nachhaltiger Erfolg statt kurzfristige Ertragsmaximierung lautet die Vorgabe. Dieses Ziel werden wir auch in Zukunft konsequent verfolgen.

Wir haben auch im vergangenen Jahr wieder kräftig investiert. Im Vergleich zu 2014 haben wir sogar nochmals etwas mehr Geld in die Hand genommen. Dies resultierte natürlich unter anderem auch aus den Kapazitätsengpässen im Bereich Abschirmtechnik.

Um unseren eingeschlagenen Wachstumskurs auch künftig fortsetzen zu können, halte ich diese Investitionen für absolut richtig. Sie sind ein wichtiger Treiber und sichern unsere Position, die wir uns über viele Jahre erarbeitet haben. Technologisch dem Wettbewerb immer zwei Schritte voraus. Das sichert unseren Erfolg auch in der Zukunft.

Rund 176 Millionen Euro, also 11,7 % des Umsatzes, haben wir für Sachanlagen und Immobilien im Geschäftsjahr 2015 ausgegeben – für neue Werke, hochmoderne Produktionsanlagen, Automatisierungen und innovative Werkzeugtechnologien.

Einen nicht unerheblichen Teil dieses Betrags investieren wir übrigens in unsere deutschen Werke und Standorte. Egal ob Dettingen/Erms, Lenningen, Rottenburg, Bietigheim-Bissingen, Runkel, Langenzenn, Gelting, Heidenheim, Mönchengladbach, Thale, Neubrandenburg, Magdeburg oder Idstein – wir bekennen uns klar zum Standort Deutschland.

Aber auch im Ausland tut sich einiges. Im Februar des letzten Jahres haben wir die M&W Manufacturing übernommen. Ein amerikanisches Familienunternehmen mit Sitz in der Region Detroit in Michigan. Ein Wettbewerber, der auf Getriebesteuerplatten für Automatikgetriebe spezialisiert ist. Der Zukauf bedeutet eine weitere Konsolidierung in diesem Bereich. Künftig hat jedes zweite Automatikgetriebe Steuerplatten von ElringKlinger an Bord. Und das weltweit, meine Damen und Herren.

Um die Firma, die an zwei Standorten bei Detroit produziert, optimal aufzustellen und weiteres Wachstum darstellen zu können, benötigten wir geeignete Produktionsflächen und haben deshalb ein entsprechend großes Gebäude in Southfield in Michigan gekauft. Der ElringKlinger Automotive Manufacturing, wie das Unternehmen zwischenzeitlich heißt, stehen jetzt 10.000 Quadratmeter zur Verfügung. Die beiden alten Werke werden gerade zusammengelegt, somit die Abläufe optimiert und es werden Kostensynergien realisiert. Innerhalb der nächsten zwei Jahre werden wir auch unseren Vertriebsstandort in der Region Detroit in Southfield integrieren. Dies spart dann noch mal Kosten.

Auch in China haben wir erneut kräftig investiert. In Suzhou haben wir soeben ein großes Neubauprojekt erfolgreich abgeschlossen. Das dortige Werk ist hochmodern. Wie bereits ausgeführt, werden wir diesen neuen Standort Anfang nächster Woche einweihen. Immer eine gute Gelegenheit, ElringKlinger gegenüber den Kunden, den Lieferanten, aber auch der Öffentlichkeit vorzustellen und zu präsentieren. Künftig werden an diesem Standort vor allem unsere innovativen Leichtbauteile wie Cockpitquerträger oder Frontendträger sowie Abschirmteile produziert.

Am zweiten chinesischen Standort in Changchun haben wir die Produktionsflächen erweitert. Wir benötigen hier zusätzliche Produktionskapazitäten für Zylinderkopf- und Spezialdichtungen sowie für motornahe Kunststoffgehäusemodule.

Wir bedienen in China seit über 20 Jahren internationale Fahrzeughersteller. Die Zahl der chinesischen Fahrzeughersteller, die mit ElringKlinger zusammenarbeiten, wächst stetig. Bereits knapp 15 Prozent des Umsatzes in China entfällt auf diese Kunden. Gerade der Reduzierung des Kraftstoffverbrauchs und der damit einhergehenden Reduzierung von CO₂ und anderen Schadstoffen kommt in China immer mehr Bedeutung zu. Unsere innovativen technischen Lösungen sind hier besonders gefragt.

Auch unsere indische Tochtergesellschaft ist weiter gewachsen. Auch dort haben wir ein zusätzliches Produktionsgebäude errichtet. Der indische Fahrzeugmarkt entwickelt sich zwar langsamer als erwartet, ich bin allerdings fest davon überzeugt, dass wir in den nächsten Jahren gute Zuwächse sehen werden.

Im türkischen Bursa schreitet der Bau eines neuen Werkes gut voran. Noch in diesem Jahr werden dort Abschirmteile und Spezialdichtungen vom Band laufen. Die Türkei ist schon ein wichtiger Standort für die Autoproduktion in Europa und wird es zukünftig noch deutlich stärker sein.

Sie sehen, meine Damen und Herren, ElringKlinger entwickelt sich weiter. Stillstand gibt es nicht bei uns. Profitables Wachstum mit strategisch sinnvollen Investitionen – das ist der Weg, den wir auch weiterhin beschreiten werden.

Lassen Sie uns nun gemeinsam einen Blick auf die Entwicklungen unserer verschiedenen Konzernsegmente werfen.

Ich habe es bereits erwähnt. ElringKlinger ist ein Automobilzulieferer im klassischen Sinne. Das Erstausrüstungsgeschäft war, ist und bleibt unser wichtigstes Segment. Aufgrund eines strukturellen Wachstums sowie einiger Produktneuanläufe erzielten wir in der Erstausrüstung rund 83,3 Prozent des Konzernumsatzes.

Unseren Geschäftsbereich Ersatzteile haben wir unter neuer Führung 2015 neu aufgestellt. Erste Erfolge zeichnen sich bereits ab. Mit dem freien Ersatzteilhandel erzielten wir 2015 9,4 Prozent des Konzernumsatzes. Wir sind positiv gestimmt, dass es hier weiter nach oben geht. Vor allem die Märkte China und Nordamerika stehen im Fokus. Hier sind wir im Ersatzteilgeschäft noch deutlich unterrepräsentiert. Da wir seit vielen Jahren in diesen Märkten Dichtungen an die Fahrzeughersteller liefern, sehen wir gerade hier gute Wachstumschancen. Wir haben die Produkte verfügbar, die auch im freien Ersatzteilhandel gefragt sind.

Das Segment Kunststofftechnik, welches im Wesentlichen unsere Tochtergesellschaft ElringKlinger Kunststofftechnik umfasst, erwirtschaftete im zurückliegenden Geschäftsjahr 6,4 Prozent des Konzernumsatzes.

Das Segment Dienstleistungen, welches unsere ElringKlinger Motortechnik sowie die ElringKlinger Logistic Service GmbH umfasst, lag bei 0,6 Prozent des Konzernumsatzes und blieb damit konstant.

Mit dem Segment Gewerbestandorte, das unter anderem unseren Industriepark im ungarischen Kecskemét umfasst, erwirtschafteten wir 2015 0,3 % des Konzernumsatzes. Wie bereits ausgeführt, bauen wir gerade einen ElringKlinger-Produktionsstandort in Ungarn auf und nutzen dazu zunächst vorhandene Flächen bei der Technik Park Heliport.

Lassen Sie mich die einzelnen Segmente noch etwas näher unter die Lupe nehmen, meine Damen und Herren.

Die Umsätze im Erstausrüstungsgeschäft stiegen 2015 um rund 15 Prozent auf gut 1,25 Milliarden Euro an – eine abermals zufriedenstellende Entwicklung. Hierzu beigetragen haben vor allem Komponenten für Automatikgetriebe, Flachdichtungen für Motor, Turbolader, Getriebe oder Abgasstrang sowie thermisch-akustische Abschirmsysteme und unsere Kunststoff-Leichtbauteile.

Leider kann ich Ihnen nichts Positives aus unserem Bereich E-Mobility berichten. Die Situation ist nach wie vor schwierig. Es fehlen in allen Projekten, die wir mit verschiedenen Kunden haben, die notwendigen Stückzahlen. Die Herausforderungen im Bereich Elektromobilität sind vielfältig: Die Autos sind zu teuer, die Reichweite ist zu gering und die Suche nach Ladestationen gestaltet sich nicht nur in Deutschland, sondern auch in vielen anderen Ländern schwierig. Übrigens halte ich auch nicht besonders viel von der von der Bundesregierung eingeführten Kaufprämie für Elektro- und Hybridfahrzeuge. Die Fahrzeuge sind noch so deutlich teurer als vergleichbare Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor, dass eine Prämie von 4.000 bzw. 3.000 Euro wohl wenige Bundesbürger motivieren wird, ein solches Fahrzeug anzuschaffen. Und, meine Damen und Herren, das Problem der Reichweite und die fehlende Ladeinfrastruktur sind mit der Prämie nicht gelöst. Den Plan von Frau Merkel, im Jahr 2020 eine Million Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen zu haben, kann man bereits heute für gescheitert erklären.

Wir müssen in unserer Industrie dringend die Batterietechnologie aktiv voran bringen. Deutlich leichtere und günstigere Batterien mit einer deutlich größeren Reichweite zwischen den La-

dezyklen, das ist die Aufgabenstellung meine Damen und Herren. Hier wünsche ich mir eine gemeinsame Aktion der Fahrzeughersteller und einiger Zulieferer wie ElringKlinger. Kräfte bündeln, um bei neuen alternativen Antriebstechnologien ganz vorne mit dabei zu sein, das wäre wünschenswert. Denn eines müssen wir sehen. Beim Verbrennungsmotor sind wir in Deutschland nach wie vor technologisch führend. Wenn wir das auch bei alternativen Antrieben sein wollen, gilt es jetzt zu handeln. Denn eines ist klar: Die Chinesen und Koreaner sind hier äußerst aktiv. ElringKlinger wird die anstehenden Veränderungen in unserer Industrie aktiv durch Entwicklungen im Bereich Batterietechnologie, aber auch im Bereich der Elektrifizierung des kompletten Antriebsstrangs mitgestalten.

Dank einiger durchgeführter Kostenoptimierungsmaßnahmen konnten wir den Verlust vor Ertragsteuern im Bereich E-Mobility merklich reduzieren. Sollten die Stückzahlen nicht steigen, werden wir wohl auch dieses Jahr mit E-Mobility kein Geld verdienen.

Das Segment Ersatzteile war 2015 von internationalem Wachstum geprägt, was einen Umsatzanstieg von rund neun Prozent zur Folge hat. Die west- und südeuropäischen Märkte erwiesen sich als Zugpferde. Auch Osteuropa hat erneut zum Wachstum beigetragen. Die Marke „Elring – Das Original“ ist hier gut positioniert. Künftig wollen wir unsere Marktposition weiter ausbauen. Potenzial sehen wir – wie bereits ausgeführt – in Nordamerika und China. Dort wollen wir uns nachhaltig positionieren. Ich will aber nicht verschweigen, dass es in wichtigen Märkten teilweise schwierig war im vergangenen Geschäftsjahr. Der Nahe Osten und hier vor allem Saudi Arabien ist ein wichtiger Markt für das Ersatzteilgeschäft. Der niedrige Ölpreis und die damit nicht mehr sprudelnden Einnahmen in diesen Ländern führten zu starker Kaufzurückhaltung. Dasselbe galt für Südamerika und hier besonders für Brasilien, das unter einer nachhaltigen Wirtschaftskrise leidet.

Das Segment Kunststofftechnik hat auch 2015 wieder seine Kernkompetenz für Dichtungen und Konstruktionselemente aus Hochleistungskunststoffen unter Beweis gestellt. Der Umsatz stieg hier moderat auf 96,6 Millionen Euro an. Vor allem die in den letzten Jahren aufgebauten Aktivitäten in China und Nordamerika zeigen Erfolge.

Einen leichten Umsatzanstieg konnten wir auch im Segment Dienstleistungen verzeichnen. Die Umsatzerlöse lagen bei 8,3 Millionen Euro. Für die ElringKlinger Logistic Service GmbH haben wir am Standort Rottenburg ein großes neues Gebäude errichtet. Hier werden unsere Ersatzteilsätze konfektioniert und Kontrollarbeiten für Geschäftsbereiche von ElringKlinger, aber auch für externe Kunden durchgeführt. Durch die Investition 2015 ist dieser Bereich gut gerüstet für zukünftiges Wachstum. Auch die ElringKlinger Motortechnik, die zu diesem Segment zählt, ent-

wickelt sich erfreulich. Die Spezialisierung auf Entwicklungsdienstleistungen und Motorprüfläufe mit dem Schwerpunkt Abgasreinigung war der richtige Weg. Gerade nach „Dieselgate“ im VW-Konzern ist der Fokus unserer Kunden auf die Abgasreinigung nochmals deutlich erhöht. Hier von können wir im Übrigen im ganzen ElringKlinger Konzern profitieren.

Aus der Vermietung unserer beiden Gewerbeparks in Idstein und Kecskemét in Ungarn erzielten wir 4,3 Millionen Euro. Gleichzeitig steuerte dieses Segment mit 0,7 Millionen Euro etwas mehr zum Konzern-EBIT bei als im Vorjahr.

Soviel zu den einzelnen Segmenten, meine Damen und Herren.

ElringKlinger ist mittlerweile an 45 Standorten weltweit vertreten. Wir treiben unsere Internationalisierung voran und folgen unseren Kunden in die jeweiligen Märkte. Egal ob China oder Kanada, Indien oder Brasilien, Korea oder Japan. Wir sind ein innovativer und kompetenter Partner vor Ort.

ElringKlinger konnte 2015 in fast allen Regionen im Umsatz weiter zulegen. 27 Prozent unseres Umsatzes haben wir 2015 in Deutschland und rund 31 Prozent im übrigen Europa erzielt. Nach wie vor werden viele Motoren und Fahrzeuge in Deutschland und anderen europäischen Ländern gefertigt und anschließend exportiert. Diese Exporte gehen verstärkt nach Asien und Nordamerika.

Rund ein Fünftel des Konzernumsatzes erzielten wir im NAFTA-Raum, der wie gesagt im vergangenen Jahr von starkem Wachstum geprägt war.

Der Anteil der Region „Asien-Pazifik“ am Konzernumsatz erhöhte sich auf 18 Prozent. Berücksichtigt man die eben erwähnten Exporte aus Europa, liegt der entfallende Anteil der Konzernumsätze in der Erstausrüstung bei rund einem Viertel. Der asiatische Kontinent ist und bleibt ein wichtiger Zukunftsmarkt für ElringKlinger.

In Südamerika und hier vor allem in Brasilien haben wir rund 4 Prozent der Umsätze erzielt. Das war etwas weniger als 2014. Brasilien, der wesentliche Markt in dieser Region, leidet nachhaltig unter einer schweren Wirtschaftskrise. Das jetzt dort herrschende politische Chaos ist nicht gerade hilfreich für einen wirtschaftlichen Aufschwung. Trotz der erheblichen Marktschwäche und der Umsatzeinbußen haben wir es geschafft, dass die ElringKlinger do Brasil durch konsequentes und kostenbewusstes Handeln nicht in die roten Zahlen gerutscht ist.

Sie sehen, dass wir fast überall auf der Welt solide wachsen. In der einen Region mehr, in der anderen Region etwas weniger. ElringKlinger wird diesen Wachstumskurs auch zukünftig fortsetzen.

Selbstverständlich wachsen wir nicht nur im Umsatz. ElringKlinger beschäftigte zum 31.12.2015 fast 8.000 Mitarbeiter. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht dies einem Anstieg von neun Prozent. Ich danke – auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen – allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Konzern recht herzlich für die geleistete Arbeit in 2015.

Sie stellen sich täglich vielen verschiedenen Herausforderungen, lösen Probleme, beschreiten neue Wege und wagen den Blick über den Tellerrand. Eine besondere Innovationskultur, eine überdurchschnittlich hohe Leistungsbereitschaft, Kostenbewusstsein und die einzigartige Loyalität zeichnet unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter seit jeher aus. Hierfür möchte ich mich nochmals bedanken. Machen Sie weiter so.

An dieser Stelle bedanke ich mich auch bei meinen Kollegen im Vorstand für die gute, vertrauensvolle und immer konstruktive Zusammenarbeit auch im abgelaufenen Geschäftsjahr. In diesen Dank möchte ich auch Herrn Karl Schmauder einschließen. Wie Sie wissen, hat Herr Schmauder am 23. Februar sein Vorstandsmandat niedergelegt. Er hat ElringKlinger über 34 Jahre lang begleitet und seit 2005 als Vorstandsmitglied mitgeprägt. Unterschiedliche Auffassungen über die zukünftige strategische Aufstellung des Konzerns haben zu der Trennung geführt. Ich bin fest davon überzeugt, dass unsere Organisation mit starken produzierenden Geschäftsbereichen der wesentliche Schlüssel zum Erfolg ist. Natürlich funktioniert das nur mit leistungsstarken Servicebereichen, die die Geschäftsbereiche unterstützen. Hieran etwas zu ändern, hielt nicht nur ich, sondern das hielten auch meine beiden Kollegen für falsch.

Mit Wirkung zum 1. Januar dieses Jahres wurde Herr Thomas Jessulat als Finanzvorstand in den Vorstand der ElringKlinger-Gruppe berufen. Herr Jessulat hat sich Ihnen ja vorhin vorgestellt. In über 10 Jahren bei ElringKlinger hat er bereits sein Können unter Beweis gestellt. Herr Becker und ich freuen uns auf die gemeinsame Vorstandsarbeit zu dritt.

Der Dank des ganzen Vorstands gilt auch den Mitgliedern des Aufsichtsrats, die unsere Arbeit immer konstruktiv begleiten. Die Zusammenarbeit ist aus meiner Sicht stets von einer angenehmen Professionalität geprägt und immer im Sinne des Unternehmens. Ihre Anregungen, meine Damen und Herren Aufsichtsräte, sind für uns sehr wertvoll bei der strategischen Weiterentwicklung des ElringKlinger-Konzerns. Wir freuen uns auf den weiteren gemeinsamen Weg.

Meine Damen und Herren, 2015 war ein spannendes Jahr für ElringKlinger. Lassen Sie uns auf einige Highlights zurückblicken.

Im Juli haben wir einen Großauftrag über Leichtbau-Abschirmsysteme eines japanischen Automobilherstellers erhalten. Das Auftragsvolumen beläuft sich auf jährlich rund 10 Millionen US-Dollar. Die Serienbelieferung startet im kommenden Jahr. Viele Jahre hatten wir versucht, bei diesem wichtigen Fahrzeugproduzenten einen Fuß in die Tür zu bekommen – ohne Erfolg. Nach ein paar kleineren Aufträgen in den letzten drei Jahren konnten wir uns jetzt richtig positionieren. Weitere interessante Entwicklungsprojekte laufen.

Ein wichtiger Meilenstein ist uns im November geglückt. Wir konnten mit einem deutschen Premium-Fahrzeughersteller eine Lizenzvereinbarung für unsere neuen Aluminium-Kunststoff-Leichtbauteile abschließen. Diese ermöglicht es uns, unsere innovative Technologie auch weiteren Automobilherstellern anzubieten. Wir sehen hierin beträchtliches Potenzial für Anschlussaufträge in den kommenden Jahren. Allein der bisher bestehende Großauftrag umfasst ein Auftragsvolumen von über 120 Millionen Euro in den nächsten fünf Jahren.

Erfreulich ist die Tatsache, dass bereits mehrere Kunden Interesse an der neuen Technologie geäußert haben. Wir sind aktuell in konkreten Verhandlungen mit interessierten Fahrzeugherstellern. Hier zeigt sich, wie wichtig das Thema Leichtbau ist. In Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor, aber auch in solchen mit alternativen Antrieben zählt jedes Gramm. Besonders in Europa sind ab 2021 scharfe Abgasgrenzwerte einzuhalten. 95 Gramm CO₂-Ausstoß pro Kilometer in der Flotte – das ist ein Wort, meine Damen und Herren. Und leichtere Elektrofahrzeuge haben natürlich eine größere Reichweite. Meine Damen und Herren, ich will heute noch nicht zu viel verraten, aber wir sind natürlich auch im Silicon Valley in den USA unterwegs. Dort entstehen momentan innovative Fahrzeugkonzepte für die Zukunft – und wir sind natürlich vor Ort präsent.

Übrigens haben wir letztes Jahr nach China eine zweite Produktionslinie im Konzern zur Herstellung von Cockpitquerträgern – also Leichtbauteilen – an unserem kanadischen Standort Leamington in Betrieb genommen.

Unser Tochterunternehmen new enerday ist von einem namhaften Windenergieanlagenhersteller mit der Bereitstellung alternativer Energie zur Errichtung von neuen Windkraftanlagen beauftragt worden. Die ersten Brennstoffzellensysteme sind bereits an den Kunden ausgeliefert. Im Bereich Brennstoffzelle sehen wir dynamisches Wachstum in den kommenden Jahren. Hier ist new enerday hervorragend positioniert. Wir werden hier ein gutes und profitables Wachstum auch außerhalb der Fahrzeugindustrie erzielen können.

Auch die Entwicklung am Kapitalmarkt im vergangenen Jahr möchte ich kurz beleuchten. Nach einem guten Start in das Börsenjahr sorgten die vorläufigen Zahlen für 2014 und die zeitgleich angepasste Prognose für das Jahresergebnis 2015 für eine starke Kurskorrektur.

Auch im weiteren Jahresverlauf musste die ElringKlinger-Aktie verschiedene Rückschläge hinnehmen. Das Jahrestief erreichte sie Ende September, als im Zuge der Abgasaffäre bei Volkswagen praktisch die gesamte Automobil- und Zuliefererbranche unter Druck geriet. Der Kurs ging bis auf 16,87 Euro zurück. Alle in unserer Industrie wurden in Sippenhaft genommen. Gerade der Umstand zeigt, dass „Dieselgate“ nicht nur VW betrifft, sondern bereits jetzt zu enormen volkswirtschaftlichen Schäden in unserer ganzen Branche geführt hat.

Ab Oktober setzte dann die erste Erholung ein. Meldungen zur Schaffung eines Vorstandsresorts für Finanzen sowie die Lizenzvereinbarung für Kunststoff-Leichtbauteile kamen gut im Markt an und konnten die Kursverluste teilweise kompensieren. Die ElringKlinger-Aktie beendete das Börsenjahr schließlich bei 23,50 Euro.

Bemerkenswert ist die Tatsache, dass das Handelsvolumen unseres Papiers im vergangenen Jahr stark zugenommen hat. Dies zeigt, dass ElringKlinger auch am Kapitalmarkt gefragt ist und beachtet wird.

Seit März 2016 sind wir im SDAX gelistet und dies, obwohl unser Handelsvolumen größer gewesen ist als bei vielen anderen Unternehmen im MDAX. Bei dem zweiten Kriterium der Börse für die Indexzusammensetzung, der Marktkapitalisierung, haben wir gegenüber vielen anderen gelisteten Unternehmen einen Nachteil. Die Börse berechnet nämlich diesen Wert nicht aus 100 Prozent der ausgegebenen Aktien, sondern nur aus 48 Prozent. Die von den Familien Lechler gehaltenen 52 Prozent werden nicht berücksichtigt. Wir brauchen also immer einen deutlich höheren Kurs als andere Unternehmen mit 100 Prozent Free Float, um eine vergleichbare Marktkapitalisierung zu erreichen. Ich bedaure die Entscheidung der Börse sehr. ElringKlinger hat einen stabilen Familienaktionär. Und das ist viel Wert. Dieser sichere Anker wird auch von institutionellen Anlegern geschätzt. Es gibt auch uns die Möglichkeit, uns voll und ganz auf das operative Geschäft zu konzentrieren. Vor feindlicher Übernahme sind wir geschützt. Dies alles wiegt weit mehr als eine Indexzugehörigkeit. Und, meine Damen und Herren, wir wären nicht das erste Unternehmen, das auch wieder aufsteigt in den MDAX. Die nach wie vor hohe Zahl von Analysten, die über uns berichten, zeigt, dass die Veränderung der Indexzugehörigkeit eigentlich wenig Auswirkungen hatte.

Selbstverständlich werden wir auch im SDAX offen mit dem Kapitalmarkt kommunizieren. Und wir werden unverändert dafür werben, dass man ElringKlinger als Unternehmen wahrnimmt, das auf langfristigen Erfolg ausgerichtet ist. Kurzfristige Gewinnmaximierung ohne Aussichten auf strategischen Erfolg wird es bei uns nicht geben.

Meine Damen und Herren, ein Sprichwort besagt, dass es nicht darauf ankommt, wo man herkommt, sondern wo man hin will. Hierzu benötigt es eine klare Strategie. Dies umfasst bei ElringKlinger auch nachhaltige Investments in Forschung und Entwicklung. 2015 stiegen die Ausgaben in diesem Bereich auf 71 Millionen Euro. Und wir werden auch weiterhin investieren. Den Schwerpunkt legen wir dabei auf die Megatrends der Automobilindustrie: die Emissionsreduzierung, den Leichtbau und die alternativen Antriebskonzepte.

Wir fokussieren uns auf die Entwicklung zukunftsweisender Technologien. Die Emissionsvorschriften weltweit werden strenger und rigoroser. Wir werden unseren Teil dazu beitragen, dass Fahrzeuge immer weniger Schadstoffe ausstoßen. Unsere Lösungen tragen nicht nur zur CO₂-Reduzierung bei, sondern helfen darüber hinaus, gesundheitsschädigende Stickoxide, Kohlenwasserstoffe und Ruß zu vermindern.

Unsere Schweizer Tochtergesellschaft HUG kann hierfür in kurzer Zeit hochwirksame Abgasnachbehandlungssysteme bereitstellen.

Im Bereich der neuen Geschäftsfelder haben wir Kräfte gebündelt und Kompetenzen zusammengelegt. Unsere Bereiche Batterietechnologie und Elektromobilität sowie Brennstoffzelle werden seit einiger Zeit zentral geleitet. Hier wird viel zusammen geforscht und entwickelt. In Zeiten niedriger Ölpreise wird der Umstieg auf E-Autos noch eine ganze Weile dauern. Aber wir sind bereit und liefern bestimmte Komponenten ja auch schon in Serie. Diese Neuorganisation wird es ermöglichen, dass wir Produkte nah am Markt entwickeln. Es bringt nichts, bahnbrechende neue Technologien zu entwickeln, wenn diese am Markt keiner braucht. Der Vertrieb wird gerade in diesen Geschäftsfeldern durch die Neuorganisation deutlich gestärkt. Dies ist auch deshalb wichtig, weil wir gerade mit diesen Produkten sehr gute Wachstumschancen auch außerhalb der Fahrzeugindustrie haben. Und ein bisschen mehr Unabhängigkeit tut gut.

2015 war ein spannendes Jahr für uns, meine Damen und Herren. Sicherlich haben wir uns so manches Szenario anders vorgestellt. Es wurden Fehler gemacht, die so nicht passieren sollten. Wir haben daraus gelernt. Seien Sie versichert, dass wir alles Erforderliche auf den Weg gebracht haben und auch in Zukunft so manches auf den Weg bringen werden. Dabei wollen wir sowohl Kostenführer als auch Innovationsführer bleiben.

Um weiterhin profitabel wachsen zu können, werden wir uns deshalb auch in Zukunft immer wieder gute Unternehmen anschauen, bei denen wir Übernahmepotenzial sehen.

Zum Abschluss, meine Damen und Herren noch ein paar Worte zum bisherigen Geschäftsverlauf 2016.

Wir haben im ersten Quartal 2016 einen Konzernumsatz in Höhe von 390 Millionen Euro erreicht. Erneut ein Wachstum im Vergleich zum ersten Quartal 2015. Das bereinigte EBIT vor Kaufpreisallokation lag bei 32,0 Millionen Euro. Verschiedene Sondereffekte, insbesondere nachlaufende Sonderkosten im Bereich Abschirmtechnik, wirkten belastend.

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit hat sich stark verbessert. Er stieg gegenüber dem ersten Quartal 2015 um 12,8 Millionen Euro auf 39,5 Millionen Euro an. Wir arbeiten intensiv an der Reduzierung von Beständen und von überfälligen Forderungen. Diese Entwicklung zeigt erste Erfolge. Die Mittelbindung war im ersten Quartal geringer. Diesen Weg werden wir weiter konsequent verfolgen.

Sollte es keine schwerwiegenden weltwirtschaftlichen oder geopolitischen Verwerfungen geben, gehen wir für 2016 von einem organischen Umsatzwachstum von 5 bis 7 Prozent aus. Das um Einmaleffekte bereinigte EBIT vor Kaufpreisallokation sehen wir bei 160 bis 170 Millionen Euro.

Sie sehen meine Damen und Herren, wir wachsen weiter – und das gut profitabel.

ElringKlinger hat sich zu einem Weltkonzern entwickelt. Dennoch haben wir unsere Kernkompetenz beibehalten. Wir agieren in flachen Hierarchien, entscheiden schnell, übertragen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hohe Eigenverantwortung und ergreifen jede Chance, die sich uns bietet. Diese Einstellung und Philosophie müssen wir uns bewahren, um genauso erfolgreich zu bleiben wie bisher. ElringKlinger steht trotz der Verwerfungen des Jahres 2015 nach wie vor sehr gut da. Über Jahre hinweg haben wir uns Know-how in strategisch wichtigen Bereichen erarbeitet und stetig weiterentwickelt. Mit dem Wissen, dass Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, hinter uns stehen, gehen wir die Zukunft an. Wir sind zufrieden mit dem, was wir erreicht haben, und bleiben gleichzeitig hungrig auf neue Dimensionen in der Zukunft.

HERZLICHEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT