

Rede

Dr. Stefan Wolf

Vorstandsvorsitzender der ElringKlinger AG

112. ordentliche Hauptversammlung

ElringKlinger AG

Kultur- und Kongresszentrum Liederhalle,

Stuttgart

16. Mai 2017

Es gilt das gesprochene Wort

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

herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung! Ich begrüße Sie auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen Theo Becker und Thomas Jessulat sehr herzlich hier im Kultur- und Kongresszentrum Liederhalle in Stuttgart zu unserer 112. Hauptversammlung. Es freut uns, dass Sie auch dieses Mal wieder so zahlreich unserer Einladung gefolgt sind.

Ich begrüße ebenfalls alle virtuell anwesenden Aktionärinnen und Aktionäre sowie alle sonstigen Interessierten, die meiner Rede im Internet folgen, sehr herzlich. Es freut uns sehr, dass von Jahr zu Jahr immer mehr Zuschauer von diesem Angebot Gebrauch machen.

Meine Damen und Herren, das abgelaufene Geschäftsjahr war für ElringKlinger, wenn ich auf die Aufträge, den Umsatz und die Marktpositionierung blicke, ein sehr erfolgreiches Jahr. Wir haben große Aufträge erhalten, sind erneut stark gewachsen und haben wichtige strategische Schritte unternommen. Wenn ich auf das Ergebnis und den Aktienkurs schaue, war 2016 hingegen ein Übergangsjahr.

Bevor ich darauf näher eingehe, möchte ich Ihnen aber kurz die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beschreiben: Das abgelaufene Geschäftsjahr 2016 war ein Jahr voller Veränderungen, die die Wirtschaft, unsere Branche wie auch unser Unternehmen vor große Herausforderungen gestellt haben. In politischer Hinsicht gab es wegweisende Entscheidungen:

Keiner hat damit gerechnet, dass sich Großbritannien im Sommer für den Austritt aus der EU entscheidet.

Nur wenige Experten haben vor Jahresfrist damit gerechnet, dass sich Donald Trump zunächst in den republikanischen Vorwahlen und dann auch in den Präsidentschaftswahlen der USA durchsetzt.

Diese politischen Entscheidungen wirken sich, auch wenn sie alle demokratisch zustande kamen, stark auf das wirtschaftliche Umfeld aus, weil sie bis heute keine Berechenbarkeit bieten: Keiner weiß, wie die Brexit-Verhandlungen verlaufen und zu welchem Ergebnis sie kommen werden. Keiner weiß, ob es in den USA eine Importsteuer geben wird und wie eine verlässliche Wirtschafts- und Außenpolitik

mit dieser Regierung aussehen soll. Das heißt, meine Damen und Herren, die Rahmenbedingungen werden schwieriger.

Auch in wirtschaftlicher Hinsicht war 2016 ein anspruchsvolles Jahr. Zwar wuchs die globale Wirtschaft um 3,1%, doch in nahezu allen bedeutsamen Wirtschaftsregionen schwächte sich die Konjunktur ab:

In der Eurozone stützten das niedrige Zinsniveau, die bessere Arbeitsmarktlage sowie der weiterhin relativ geringe Außenwert des Euro das Bruttoinlandsprodukt. Speziell Deutschland erwies sich hier als Stabilitätsanker.

Ähnlich solide verbesserte sich die konjunkturelle Lage in den USA, während die chinesische Wirtschaft mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 6,7% zielgenau den von der chinesischen Regierung anvisierten Korridor von 6,5 bis 7,0% traf. Ebenfalls erfreulich verlief die Entwicklung in Indien. Japan zeigte hingegen weiterhin nur verhaltenes Wachstum. In Brasilien setzte die Wirtschaft ihren Schrumpfkurs fort. Nach mehreren Krisenjahren sind wir hier nun auf einem niedrigen Niveau angekommen. Ich bin mir sicher, dass erst eine stabile politische Lage wieder zu nachhaltigem Wachstum in diesem für Südamerika so wichtigen Markt führen wird.

Die Wirtschaftsleistung der Staaten und Regionen beeinflusst auch die Automobilmärkte, unsere Hauptabsatzmärkte. Der Pkw-Weltmarkt entwickelte sich 2016 sehr erfreulich. Das globale Wachstum war im Wesentlichen getragen durch die Regionen Europa und Asien-Pazifik, während der US-Markt ein wenig ins Stocken geriet – allerdings auf einem sehr hohen Niveau.

Besondere Bedeutung kommt dem weltweit größten Einzelmarkt – China – zu. Gefördert durch Steuervergünstigungen für Kleinwagen entwickelte sich dieser Markt entgegen allen ursprünglichen Erwartungen weiterhin dynamisch, während Japan erneut einen Rückgang zu verzeichnen hatte. Der US-Markt wiederum konnte mit einem Volumen von 17,5 Millionen Neuwagen seinen Rekordwert von 2015 nochmals leicht übertreffen.

Unser Heimatmarkt Europa legte vor allem im ersten Halbjahr zu, wozu alle fünf großen Fahrzeugmärkte beitrugen – allen voran Italien und Spanien aufgrund des großen Nachholbedarfs. Großbritannien bildete innerhalb dieser Fünfer-Gruppe mit 2,3% Wachstum das Schlusslicht. In Deutschland erreichten die 2016 neu

zugelassenen Pkw mit 3,4 Millionen Fahrzeugen den höchsten Stand seit 2010. Frankreich und Deutschland legten jeweils um rund 5% zu.

Der Nutzfahrzeugmarkt zeigte eine heterogene Entwicklung: Während in Europa die Neuzulassungen stark zunahmen, kühlte sich der Lkw-Markt in den USA erwartungsgemäß relativ stark ab, insbesondere im Segment der schweren Lkw, der sogenannten Class 8 Trucks.

Diese Marktentwicklungen spiegeln sich auch in den Umsatzzahlen von ElringKlinger wider: Mit einem Umsatzzuwachs von organisch 4,7% – also ohne Währungseffekte und Akquisitionsbeiträge – haben wir deutlich zugelegt und zum wiederholten Male die Entwicklung der globalen Märkte übertroffen.

Wir konnten uns in allen Regionen steigern. Getragen wurde das Wachstum aber vor allem durch die Regionen „Asien-Pazifik“ und „Übriges Europa“. Während in Europa vor allem die westeuropäischen Märkte zum Anstieg beitrugen, hielt in Asien-Pazifik in erster Linie China die Wachstumsraten hoch.

Dem starken Wachstum in China tragen wir bei ElringKlinger nun schon seit Jahrzehnten Rechnung: Als einer der ersten Zulieferer haben wir dort schon 1994 unser erstes Werk eröffnet – im Norden Chinas in Changchun. Dieser Standort ist heute eine wichtige Säule in unserem Asien-Geschäft. Aufgrund der hohen Dynamik dieses Marktes haben wir auch den zweiten chinesischen Produktionsstandort in Suzhou, westlich von Shanghai, der seit 2008 zum Konzern gehört, stetig erweitert und dort im vergangenen Jahr ein neues Werk mit 30.000 Quadratmetern eröffnet.

Und die Nachfrage in China bleibt anhaltend hoch – auch aufgrund unseres breiten, zukunftssträchtigen Produktportfolios. Erst kürzlich haben wir die Tätigkeit an einem weiteren Standort in China aufgenommen und werden im Süden Chinas, in Chongqing, im kommenden Jahr mit der Produktion eines unserer innovativen Leichtbauteile beginnen.

Die hohe Nachfrage nach unseren Produkten war nicht immer zu unserem Vorteil. Ein paradoxes Thema. Als wir uns vor einem Jahr hier getroffen haben, habe ich Ihnen die Situation an unserem Schweizer Standort für Abschirmteile bereits ausführlich geschildert, denn der Kapazitätsengpass führte bereits 2015 zu großen

Belastungen: Wir hatten sehr viele neue Aufträge akquiriert, allerdings wurde vor Ort nicht früh genug in ausreichende Produktionskapazitäten investiert. Zudem haben einige Kunden ihre Abrufe kurzfristig stark erhöht. Um keine Bandstillstände bei Kunden zu verursachen, haben wir alle Hebel in Bewegung gesetzt und ein Maßnahmenprogramm aufgesetzt.

Die getroffenen Maßnahmen haben gegriffen und zeigen Erfolg. Die Kosten für Zusatzschichten, Sonderfrachten und externe Sortierung konnten zurückgefahren werden. Gleichzeitig haben wir zur Sicherung der Auftragsabarbeitung weiteres Personal eingestellt und externe Lagerflächen angemietet. Damit konnten wir die Auftragsflut bewältigen.

Gleichzeitig haben wir Vorbereitungen getroffen, um Teile der Produktion nach Frankreich und Spanien, jeweils bereits bestehende Standorte und nach Ungarn an einen neu aufzubauenden Standort zu verlagern. Für diese Verlagerungen sind wir ab Frühjahr 2016 an unsere Kunden herangetreten, um deren Zustimmungen einzuholen. Da die Verhandlungen dazu größtenteils mehr Zeit in Anspruch nahmen, als ursprünglich erwartet, hat sich die Verlagerung verzögert. Dies wirkte sich unmittelbar auf unsere Kostensituation aus: Diese Kapazitäten in Ungarn für die Auftragsabarbeitung konnten nicht schnell genug geschaffen werden, so dass wir die Personalstärke und die externen Lagerflächen am betroffenen Schweizer Standort nicht entsprechend zügig optimieren konnten.

Letztlich mussten wir im Sommer unsere Ergebniserwartungen für das Geschäftsjahr 2016 anpassen. Wer uns kennt, der weiß: Wir waren darüber alles andere als glücklich, wussten aber genau, woran es lag, und wussten genau, dass die von uns eingeleiteten Maßnahmen die richtigen sind. Einzelne davon – nämlich insbesondere die Verlagerung nach Ungarn – benötigten aber schlicht und einfach mehr Zeit als ursprünglich erwartet.

Die sich verzögernden Kostenoptimierungen am Schweizer Standort führten 2016 dazu, dass wir erst durch ein starkes Schlussquartal unsere angepasste Ergebnisprognose erreichten und mit dem operativen Ergebnis, dem EBIT, vor Kaufpreisallokation von 140 Millionen Euro genau auf Vorjahresniveau lagen. Die EBIT-Marge lag dementsprechend bei 9,0%.

Die weiteren Ergebniskennziffern lagen aufgrund von Währungs- und Steuereffekten unter Vorjahresniveau: So betrug der Ihnen als Aktionären zustehende Jahresüberschuss 78,6 Millionen Euro, das Ergebnis je Aktie belief sich auf 1,24 Euro.

Meine Damen und Herren, Sie kennen die nachhaltige Dividendenpolitik von ElringKlinger. Wir wollen unsere Aktionärinnen und Aktionäre angemessen am Unternehmenserfolg teilhaben lassen. Gemeinsam schlagen Vorstand und Aufsichtsrat daher vor, eine Dividende von 50 Cent je Aktie auszuschütten. Diese Höhe entspricht einer Ausschüttungsquote von 40% – bezogen auf das Konzernergebnis – und liegt damit am oberen Ende des langfristigen Zielkorridors.

Wenn ich über den Dividendenvorschlag spreche, möchte ich auch auf die Aktienkursentwicklung näher eingehen. Wie beim Ergebnis zeigt sich auch hier, dass 2016 als ein Übergangsjahr zu bezeichnen ist. Nach einem im Vergleich zu den Aktienmärkten guten Start ins Börsenjahr 2016 koppelte sich unser Kurs im April von den Indizes DAX, MDAX und SDAX ab. Im Zuge der Brexit-Entscheidung und der Anpassung der Ergebniserwartungen verlor die Aktie im Sommer weiter an Wert. Das schwierige Kapitalmarktumfeld setzte sich mit der anhaltenden Diesel-Diskussion und der US-Präsidentenwahl fort, so dass die Aktie im November mit 12,82 Euro ihren Jahrestiefstwert erreichte. Im Dezember setzte sie dann zu einer Erholungsbewegung an, die letztlich bis heute andauert. Das Börsenjahr beendete die Aktie bei 15,88 Euro. Unter dem Eindruck der Ergebnisse des ersten Quartals 2017 stieg sie Anfang Mai zeitweise wieder auf Werte von über 20 Euro, konsolidierte sich dann aber wieder.

Die SDAX-Aufnahme hat der Wahrnehmung der Aktie nicht geschadet. Mit 21 ist die Anzahl der analysierenden Brokerhäuser weiterhin sehr hoch. Auch auf den Kapitalmarktkonferenzen und Roadshows sehen wir ein hohes Interesse an der Aktie und dem Unternehmen. Das zeigt sich auch im Börsenhandelsvolumen, das trotz des im Vergleich zu vielen anderen Werten geringeren Streubesitzes die Kriterien des MDAX erfüllt – ein gutes Zeichen für die Liquidität und Attraktivität unserer Aktie.

Meine Damen und Herren, die Kapitalmärkte zinsen bekanntlich den Zukunftswert eines Unternehmens auf die Gegenwart ab. Der Aktienkurs bildet diese Bewertung

- unter Vernachlässigung psychologischer Faktoren und unter Annahme vollkommener Märkte – dementsprechend ab.

Wenn ein Aktienkurs also den Zukunftswert ausdrückt, dann hat unsere Aktie in meinen Augen viel Potenzial. Denn um den Geschäftserfolg nachhaltig zu steigern, ist ElringKlinger hervorragend aufgestellt. Das ist insofern wichtig, als die gesamte Automobilindustrie dynamische Zeiten durchlebt. Das Grundbedürfnis nach Mobilität steigt stetig weiter. Das hat zur Folge, dass der Automobilmarkt ein wachsender Markt ist. Gleichzeitig haben Megatrends wie technologischer Fortschritt, Klimawandel und Globalisierung einen Transformationsprozess ausgelöst, der die gesamte Branche erfasst hat. Hersteller wie Zulieferer arbeiten an Lösungen, um durch autonomes Fahren, Konnektivität und einen effizienten Antrieb gleichzeitig einen hohen Fahrkomfort und die Einhaltung strikter Umweltstandards zu gewährleisten.

Weil die Mobilität ein wachsender Markt ist, werden wir weiterhin allen Erwartungen nach eine zunehmende Anzahl an produzierten Fahrzeugen weltweit sehen. Doch die Struktur des Wachstums wird sich verändern: Der Verbrennungsmotor wird an Bedeutung verlieren. Zwar wird er nach Zahlen die nächsten Jahre noch wachsen, doch ab 2021 wird die Produktion von Verbrennungsmotoren für Fahrzeuge weltweit abnehmen. Dann wird das gesamte Wachstum im Automobilmarkt aus dem Hybrid- und dem vollelektrischen Antrieb kommen. Dieser Wandel hat in den vergangenen Jahren schon an Dynamik gewonnen. Auch angestoßen durch die Diesethematik eines großen deutschen Automobilunternehmens, haben die Hersteller ihre Modell- und Motorenpolitik überdacht und für die Jahre ab 2020 regelrecht ein „Feuerwerk“ an neuen Modellen mit alternativen Antrieben angekündigt.

Angesichts der Manipulationsvorwürfe, der strengen Emissionsvorschriften der Regulatoren und der Auswirkungen auf die Reputation erkennt langsam auch der letzte Anbieter im Markt, dass er an diesem Wandel hin zur Elektromobilität teilhaben muss.

Oder lassen Sie es mich so beschreiben, meine Damen und Herren: Der E-Mobility-Zug hat enorm an Fahrt aufgenommen. Einige haben dies bereits früh erkannt und sind beizeiten zugestiegen – so wie wir. Aus meiner Sicht sitzt ElringKlinger in diesem Zug ganz weit vorne. Andere versuchen aber erst jetzt – bei vollem Tempo

– aufzuspringen. Ich brauche Ihnen nicht zu sagen, dass dies sehr schwierig ist. Sie können es schaffen, aber nur unter extremen Anstrengungen. Und dann müssen sie erst einmal einen Platz finden.

Die Richtung dieses E-Mobility-Zuges steht fest: Es geht hin zu alternativen Antrieben. Ebenso gewiss ist, dass der Zug schnell fährt. Doch wir wissen noch nicht ganz genau, welche Strecke er einschlagen wird. Einfach deswegen, weil ihn noch viele Unwägbarkeiten begleiten. Ich will nur einige davon herausgreifen:

Beispielsweise wissen wir nicht, ob die Hersteller noch eine neue Generation an Verbrennungsmotoren entwickeln werden. Ob es sich für sie lohnt. Ich glaube, dass nur noch bereits bestehende Modelle überarbeitet und optimiert werden.

Gleichzeitig wissen wir nicht, ob es noch weitere regulatorische Verschärfungen hinsichtlich der Emissionen geben wird. Momentan wagt sich kein Politiker an dieses heiße Thema. Die Automobilbranche hat ja schon mit den bestehenden, ab 2021 gültigen Vorschriften zu kämpfen.

Interessant ist auch die Frage, wie sehr sich die Endkunden – also die Autofahrer – dem Thema Elektromobilität widmen werden. Bislang war die Kundenakzeptanz – ich drücke es mal vorsichtig aus – verhalten. E-Fahrzeuge sind noch zu teuer, ihre Reichweite ist noch zu gering. Zudem gibt es noch keine ausreichende Ladeinfrastruktur. Ich sage bewusst „noch“, weil sich hier bereits sichtbare Änderungen ergeben.

Eine weitere Frage: Wo werden sich die Leitmärkte für Elektrofahrzeuge etablieren? Norwegen gilt als Vorreiter, ist aber ein sehr kleiner Markt. Eine mögliche Ausweitung von Fahrverboten wird die großen europäischen Märkte weiter vorantreiben. China wird angesichts der Luftverschmutzung seiner Städte zu massiven Maßnahmen gezwungen sein, während es in den USA gerade wieder in die andere, in die rückwärtsgewandte Richtung geht: Der Präsident und seine Regierung bezweifeln, dass es einen Klimawandel überhaupt gibt.

Und nicht zuletzt stellt sich die Frage, ob die totale Energiebilanz überhaupt umweltfreundlicher ist. Es hilft nichts, wenn wir den notwendigen Strom durch „schmutzige“ Kohlekraftwerke erzeugen. Auch hier stehen wir vor großen Veränderungen, wenn wir wirklich nachhaltig wirtschaften wollen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich also noch einmal zusammenfassen: Die Automobilindustrie sieht sich mit einer großen Veränderung konfrontiert, doch Unwägbarkeiten und gesamtgesellschaftliche Herausforderungen kennzeichnen diesen Transformationsprozess derzeit noch.

Nichtsdestotrotz – egal, wie schnell der Wandel kommt – egal, wie die Rahmenbedingungen aussehen: ElringKlinger ist für den dynamischen Wandel exzellent gerüstet. Sie lesen in den Medien, wenn es um ElringKlinger geht, oft noch: „der Zylinderkopfdichtungshersteller vom Rande der schwäbischen Alb“. Das ist auch alles richtig. Zum einen identifizieren wir uns mit unserer Heimat und zum anderen sind wir unbestritten Weltmarktführer im Bereich der Zylinderkopfdichtungen. Doch diese Beschreibung allein greift zu kurz.

Ursprünglich waren wir ein reiner Dichtungshersteller. Aber wir wussten, dass diese Produkte in ihrer Lebensdauer oder zumindest in ihrer Bedeutung endlich sind und wir mit einer zu kleinen Produktpalette das Unternehmen nicht in eine sichere Zukunft steuern können.

Daher haben wir frühzeitig unser Produktportfolio diversifiziert und es um Bereiche wie Leichtbaukomponenten oder Abschirmteile erweitert. Produkte übrigens, die auch für Hybrid- und vollelektrische Fahrzeuge relevant sein werden. Vielleicht nicht im gleichen Umfang wie bei Verbrennungsmotorfahrzeugen, aber trotzdem mit attraktivem Marktpotenzial. Lediglich unser Geschäftsbereich Zylinderkopfdichtungen ist vollständig zu 100% vom Verbrennungsmotor abhängig.

Frühzeitig haben wir in die Forschung und Entwicklung alternativer Antriebe investiert. Im Geschäftsbereich Batterietechnologie und Elektromobilität hat ElringKlinger bereits Produktlösungen bis zur Serienreife entwickelt. Seit mehreren Jahren produzieren wir Zellkontaktiersysteme für Lithium-Ionen-Batterien vollautomatisiert in Serie. Sie kommen in Hybrid- und reinen Elektrofahrzeugen zum Einsatz.

Bereits vor 18 Jahren erhielten wir den Auftrag eines großen Premiumherstellers für ein Brennstoffzellenprojekt. Seitdem haben wir uns eine gute Marktposition erarbeitet. Und diesen Bereich werden wir in Zukunft weiter vorantreiben.

Für uns ist ganz klar: ElringKlinger will einer derjenigen Zulieferer sein, die den Wandel in der Fahrzeugindustrie mitgestalten. Um nachzuvollziehen, warum wir heute hierzu in der Lage sind, müssen wir 23 Jahre zurückblicken: Damals wurde die wahrscheinlich wichtigste Entscheidung der Unternehmensgeschichte getroffen. 1994 fusionierte die damalige Elring GmbH mit dem Unternehmensbereich Automotive der Richard Klinger GmbH zur ElringKlinger GmbH.

Die Entscheidung zur Fusion war goldrichtig! Ohne sie würden wir heute nicht eine derartige Marktstellung haben, das kann ich mit Sicherheit sagen. Die damalige Elring GmbH verfügte über große Produktionskapazitäten, eine teilweise globale Aufstellung und einen flächendeckenden Vertrieb, geriet allerdings aus technologischer Sicht mehr und mehr ins Hintertreffen.

Gleichzeitig verfügte die eher kleine, aber hochinnovative Richard Klinger GmbH über ein durchschlagendes Patent im Bereich Zylinderkopfdichtungen. Eine weltweite Produktion und den Vertrieb hätte sich die Gesellschaft jedoch nicht leisten können. Dies erkannten auch die damaligen Entscheidungsträger beider Unternehmen und leiteten rasch die Fusion ein.

Die Dichtungen sind die Wurzel unseres Unternehmens. Doch das hat sich komplett geändert. Heute beträgt der Umsatzanteil unserer Dichtungen noch rund 30 Prozent. Vor allem während der letzten 15 Jahre haben wir uns strategisch breiter aufgestellt. Ein Beispiel dazu: Ursprünglich lieferten wir für Kunststoff-Ventilhauben lediglich die passende Gummi-Dichtung. Bis dahin hatten wir ja keine „Kunststoff-Kompetenz“. Wir haben Kunststoff jedoch früh als Material der Zukunft identifiziert. Wir haben dann geprüft, welche Anwendungen sich für uns realisieren lassen, und begannen, auch die Module aus Kunststoff selbst zu fertigen. So kamen nach und nach immer mehr Produkte hinzu und ElringKlinger entwickelte sich vom reinen Dichtungshersteller zu einem Technologiezulieferer mit spezifischem Material-Know-how und vielfältigen Prozesskenntnissen.

Unser Weg ist klar: Wir konzentrieren uns darauf, was wir können, und suchen – auf der Basis dieses Know-hows – neue Geschäftsfelder für uns. Das ist die Strategie, die uns bereits nachhaltig Erfolg gebracht hat und weiter bringen wird.

Eine weitere Erfolgsgeschichte stellen unsere Strukturkomponenten dar: 2014 haben wir in Kooperation mit einem großen deutschen Premium-Automobilhersteller eine weltweit führende und mit zahlreichen Patenten abgesicherte Technologie entwickelt. Es handelt sich hierbei um maßgeschneiderte Leichtbauteile, sogenannte Polymer-Metall-Hybride für Cockpit und Frontend, die per Innenhochdruck-Umformung bei gleichzeitigem Kunststoffspritzguss hergestellt werden.

Nach dem ersten Auftrag im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich für eine Großserie unseres Entwicklungspartners ein großer deutscher Premiumhersteller haben wir im vergangenen Jahr einen weiteren volumenstarken Auftrag erhalten. Diesmal aus dem US-Markt für ein Fahrzeug der neuen Generation. Daran erkennen Sie, dass diese einzigartige Technologie unabhängig vom Antriebstyp ist. Leichtbauprodukte tragen dazu bei, sowohl den Verbrauch und damit die Emissionen von Verbrennungsmotorfahrzeugen zu reduzieren als auch die Reichweite von Elektrofahrzeugen zu erweitern. Wir sehen in dieser Technologie großes Potenzial für weitere Aufträge. Die Nachfrage der Kunden ist bereits umfangreich vorhanden.

Und Polymer-Metall-Hybride sind nicht die einzigen Strukturkomponenten in Leichtbauweise, die wir in unserem Portfolio anbieten. Im vergangenen Sommer haben wir einen großen Auftrag von Brose, einem fränkischen Zulieferer, erhalten. Noch in diesem Jahr beginnen wir zunächst in unserem neuen Werk in Ungarn mit der Produktion von Türmodulträgern aus Organoblechen, die in der Kompaktklasse eines globalen Automobilherstellers eingebaut werden. Die Serienanläufe in China und Mexiko werden 2018 folgen. Für die Herstellung dieser Produkte werden besonders leichte und äußerst stabile Faserverbundwerkstoffe umgeformt und gleichzeitig Kunststoffelemente für zusätzliche Bauteilfunktionen in einem einzigen Prozessschritt angespritzt.

ElringKlinger profitiert hierbei vom Know-how der mittlerweile in unseren Konzern integrierten Hummel-Gruppe, einem führenden Werkzeugspezialisten für den Kunststoff-Leichtbau. Wir haben uns vor einigen Jahren dazu entschlossen, die Hummel-Gruppe zu übernehmen. Es war eine Entscheidung, die unseren Geschäftserfolg maßgeblich beeinflusst hat und weiter beeinflussen wird – und zwar im Positiven. Der aktuelle Erfolg im Bereich Kunststoff-Leichtbau zeigt, dass es gut war hier zuzugreifen.

Und das Beispiel zeigt auch, dass wir unseren Konzern nur sinnvoll mit Akquisitionen ergänzen – aus unterschiedlichen Motiven. In der Vergangenheit haben wir beispielsweise das Flachdichtungsgeschäft von Freudenberg übernommen, um den Markt zu konsolidieren. Der bereits erwähnte strategische Zug, die Hummel-Gruppe zu kaufen, hat uns die Kompetenz im Werkzeugbau gebracht. Oder nehmen wir das Beispiel new energyday: Durch den Kauf haben wir uns im Zukunftsfeld Brennstoffzelle noch stärker aufgestellt. All diese Akquisitionen waren Erfolgsmodelle. Deshalb werden wir daran festhalten, uns gezielt sinnvoll zu verstärken. Im Vorstand haben wir aber dafür den Rahmen auch klar abgesteckt: Wir werden nur noch in Unternehmen investieren, die uns bei alternativen Antrieben oder im Bereich Leichtbau weiterbringen. Denn das ist die Zukunft, meine Damen und Herren.

Um einen solchen Schritt handelte es sich bei der Beteiligung an der hofer-Gruppe. Hier haben wir im Herbst 2016 einen strategischen Anteil von 27% an der hofer AG erworben. Zudem umfasst die Vereinbarung auch eine 53%ige Mehrheitsbeteiligung an der Tochtergesellschaft hofer powertrain products GmbH – einer Produktionsgesellschaft.

Das Unternehmen mit Sitz unweit unserer eigenen Firmenzentrale ist ein kompetenter Systementwickler der Automobilindustrie für Systeme im Antriebsstrang sowie für Mess-, Prüf- und Montagetechnik.

hofer hat sich in über zehn Jahren Erfahrung im Bereich von High-End-Lösungen für das Sport- und Luxuswagensegment als Systementwickler für Antriebstechnik aller Antriebsarten etabliert. Heute deckt das Unternehmen hochkomplexe Themen für Hybrid- und Elektroantriebe ab, wobei eine effiziente Fahrleistung verbunden mit hohen Sicherheitsanforderungen im Vordergrund steht.

Bisher fertigte hofer in sehr kleinen Stückzahlen selbst. Durch die Beteiligung übernehmen künftig wir die Industrialisierung aller Projekte in der hofer powertrain products GmbH. Wir bringen unser Prozess-Know-how ein und die rund 600 hofer-Ingenieure liefern die nötige Entwicklungskompetenz.

ElringKlinger und hofer werden schon bald gemeinsam komplette Antriebssysteme anbieten. Insbesondere Getriebe, Elektroantriebe und Batteriesysteme für exklusive Kleinserien.

Mit diesem logischen Schritt dehnen wir unsere Aktivitäten im Bereich der neuen innovativen Antriebstechnologien weiter aus und können mit Fug und Recht behaupten, dass wir für die Zukunft bestens aufgestellt sind.

Gleiches gilt für unser Netzwerk an Produktionsstandorten: In den vergangenen Jahren haben wir uns als global tätiger Automobilzulieferer klar positioniert und sind weltweit vertreten. Das ist wichtig, denn die Automobilhersteller haben sich globalisiert, und um als Zulieferer erfolgreich zu sein, muss man ebenfalls global, d.h. nah am Kunden, aufgestellt sein. Dementsprechend findet man uns mit Werken in allen wichtigen Fahrzeugmärkten dieser Erde. 47 Standorte weltweit zählen mittlerweile zu unserem Konzern. Kürzlich haben wir – ich habe es schon ausgeführt – in Suzhou, westlich von Shanghai, ein neues Gebäude eingeweiht. Hier werden wir nicht nur Produktion, sondern auch ein Innovationszentrum und ein Shared-Service-Center für die asiatische Region etablieren, d. h.: Wichtige interne Funktionen werden wir bündeln, um effiziente Prozesse zu gewährleisten. Für die NAFTA-Region werden wir dieses Konzept in Buford, USA, und für Europa in unserer Konzernzentrale in Dettingen/Erms umsetzen. So stellen wir sicher, dass wir auch organisatorisch global aufgestellt sind.

Meine Damen und Herren, für das Wachstum des Konzerns haben wir 2016 wieder kräftig investiert. 171,3 Mio. € fielen für Investitionen in Sachanlagen und als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien an. Das sind 11% des Konzernumsatzes. Nur wenn wir technisch immer ganz vorne mit dabei sind, werden wir auch in Zukunft profitabel wachsen und gute Renditen erwirtschaften.

Ich habe schon Vieles zur Zukunft der Automobilindustrie ausgeführt. Die Elektromobilität wird kommen und Marktanteile erobern, das ist sicher. Nahezu alle großen OEMs stecken Milliarden in deren Entwicklung und planen regelrechte Modelloffensiven. Dieser Trend ist nicht mehr aufzuhalten. Laut McKinsey werden im Jahr 2030 65% der dann aktuellen Modelle nicht mehr nur von einem Benzin- oder Dieselmotor angetrieben, sondern ganz oder teilweise elektrisch.

Was für Umwelt und Verbraucher erstrebenswert ist, ist für Autozulieferer eine echte Bedrohung. Das Problem liegt auf der Hand, das muss ich Ihnen nicht erklären. Wie Sie wissen, besteht der Verbrennungsmotor aus einer Vielzahl von Komponenten, die eine absolute mechanische Präzision erfordern. Er hat gut fünf Mal so viele Teile wie ein Elektromotor, der technisch komplett anders aufgebaut ist. Und dementsprechend ist die Zahl der Arbeitsstunden für die Fertigung eines Elektromotors nun mal dramatisch niedriger als die für einen Verbrennungsmotor. Natürlich ist dies für die Hersteller von Zahn- und Keilriemen, Nockenwellen, von Katalysatoren, Zündkerzen und Turboladern, von Kolben, Ventilen und Ölpumpen zunächst einmal ein tiefer Einschnitt. Was zählt, ist die rechtzeitige Vorbereitung. Sie ist der Schlüssel zum Erfolg im Transformationsprozess.

Wenn wir auf die Arbeitsplätze schauen, kommen gewaltige Veränderungen auf uns zu. Vor allem in Süddeutschland sind ganze Regionen wirtschaftlich von der Zulieferindustrie abhängig. An unserem Hauptsitz in Dettingen/Erms beschäftigen wir rund 1.750 Menschen.

Gerade Baden-Württemberg und Bayern geht es momentan noch sehr gut. Aber wir alle müssen uns darum sorgen, wie das in Zukunft sein wird. Experten schätzen, dass bis zu 100.000 Arbeitsplätze beim Wandel zur Elektromobilität in Deutschland auf der Strecke bleiben könnten.

Vor einigen Tagen kam ein Mitarbeiter, ein junger Facharbeiter, in der Kantine auf mich zu und fragte: „Herr Wolf, denken Sie, dass ich auch in zehn Jahren noch für ElringKlinger arbeiten darf?“ Ich konnte ihn beruhigen, doch die Sorgen bei den Mitarbeitern angesichts des tiefgreifenden Wandels sind nachvollziehbar. Ich versichere unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern: Möglicherweise werden sich die Arbeitsinhalte ändern, aber qualifizierte und motivierte Mitarbeiter werden immer ein wichtiger Bestandteil unseres Unternehmens bilden – auch wenn man diesen Bestandteil nicht als ausgewiesene Position in unserer Bilanz sieht.

Deshalb lassen Sie mich an dieser Stelle ganz klar sagen: Unsere Mitarbeiter sind die Basis unseres Erfolges, sie sind das Fundament. Das beweisen sie jeden Tag aufs Neue. Sie sind loyal zu Kollegen und zum Unternehmen, hoch motiviert in ihren Aufgaben, immer bereit, Leistung zu erbringen, kundenorientiert,

eingebunden in ein festes Wertesystem und – nicht zu vergessen – immer aufgeschlossen für neue Wege.

Dafür möchte ich ihnen – auch im Namen meiner Vorstandskollegen und sicherlich auch in Ihrem Namen als Aktionäre, meine Damen und Herren – ganz herzlich danken.

Meine Damen und Herren, mit dem heutigen Tag endet auch eine Ära. Daher möchte ich an dieser Stelle einen weiteren Dank aussprechen. Sie alle wissen, dass der Aufsichtsratsvorsitzende Walter H. Lechler mit dem Ablauf dieser Veranstaltung sein Amt als Vorsitzender niederlegen und aus dem Aufsichtsrat ausscheiden wird. Damit folgt er dem in der Familie Lechler gelebten Prinzip, ab der Altersgrenze von 75 Jahren keine tragenden Ämter mehr auszuüben.

Walter Lechler wurde 1972 Mitglied des Gesellschafterausschusses der damaligen Elring GmbH und 1989 dessen Vorsitzender. Ab 1976 war er Mitglied des Aufsichtsrats der ZWL Grundbesitz- und Beteiligungs-AG, die mit der ElringKlinger GmbH im Jahr 2000 zur ElringKlinger AG verschmolzen wurde. Deren Aufsichtsrat gehört er seitdem an und steht seit dem 16. Mai 2012 an dessen Spitze.

Ich kenne Walter Lechler seit meinem Eintritt in das Unternehmen 1997 und schätze seitdem seine tiefe unternehmerische Sichtweise, seinen klaren Blick für das Wesentliche, sein hohes Engagement - auch im sozialen Bereich. Er war für mich immer ein guter Sparringspartner bei wichtigen strategischen Entscheidungen für das Unternehmen. Ich habe seinen Rat immer sehr geschätzt.

Lieber Herr Lechler, im Namen der Mitarbeiter, des Vorstands und des gesamten Unternehmens danke ich Ihnen dafür. Ich weiß, Sie bleiben dem Unternehmen weiterhin eng verbunden und werden die Geschehnisse aus anderer Perspektive mit Leidenschaft weiter eng verfolgen. Auf diese neue Art der Zusammenarbeit freue ich mich sehr.

Meine Damen und Herren, lassen Sie es mich bereits an dieser Stelle verraten: Der Aufsichtsrat wird in der Sitzung im Anschluss an die Hauptversammlung Herrn Walter Lechler zum Ehrenvorsitzenden des Aufsichtsrats der ElringKlinger AG ernennen.

Auch dem Aufsichtsrat insgesamt danke ich, auch im Namen meiner beiden Kollegen, für die sehr konstruktive Zusammenarbeit. Sie geben uns immer gute und hilfreiche Hinweise für unsere Arbeit. Wir freuen uns auf einen konstruktiv-kritischen Dialog auch in der Zukunft.

Bevor ich zum Schluss komme, möchte ich Ihnen noch kurz einen Einblick in den bisherigen Geschäftsverlauf 2017 geben. Im Umsatz konnten wir im ersten Quartal stark zulegen: Gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode sind wir um 48,1 Millionen Euro oder 12,5% auf 433,3 Millionen Euro gewachsen.

Auch das Ergebnis hat sich stark verbessert: Das EBIT vor Kaufpreisallokation lag mit 39,1 Millionen Euro um 7,1 Millionen Euro oder 22% über dem Vorjahresvergleichswert. Durch ein verbessertes Finanzergebnis und positive Steuereffekte konnte das Ergebnis je Aktie im Vergleich zum Vorjahr sogar um knapp 50% auf 40 Cent gesteigert werden.

Diese positiven Signale lassen unseren Einsatz aber nicht weniger werden, weiter profitabel zu wachsen und die Konzernkennziffern zu verbessern. Unser Ziel ist es, im laufenden Geschäftsjahr den globalen Markt, für den wir ein Wachstum von 1 bis 2% erwarten, um rund 2 bis 4 Prozentpunkte zu übertreffen. Für das EBIT vor Kaufpreisallokation gehen wir 2017 von einer Marge von rund 9 bis 10% aus. Diese Einschätzungen basieren auch auf einer sehr guten Auftragslage, die zeigt, wie wettbewerbsfähig wir mit unseren Technologien und Produkten sind.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, ich habe es bereits mehrfach gesagt: Die Automobilindustrie steht vor spannenden Zeiten. Dennoch – oder gerade deshalb – freuen wir uns auf das, was kommt. Schon John F. Kennedy bemerkte: „Wandel ist das Gesetz des Lebens. Diejenigen, die nur auf die Vergangenheit oder die Gegenwart blicken, werden die Zukunft verpassen.“ Wir werden das nicht. Wir sind bestens aufgestellt für eine sicher ereignisreiche Zukunft.

In diesem Sinne: Herzlichen Dank.