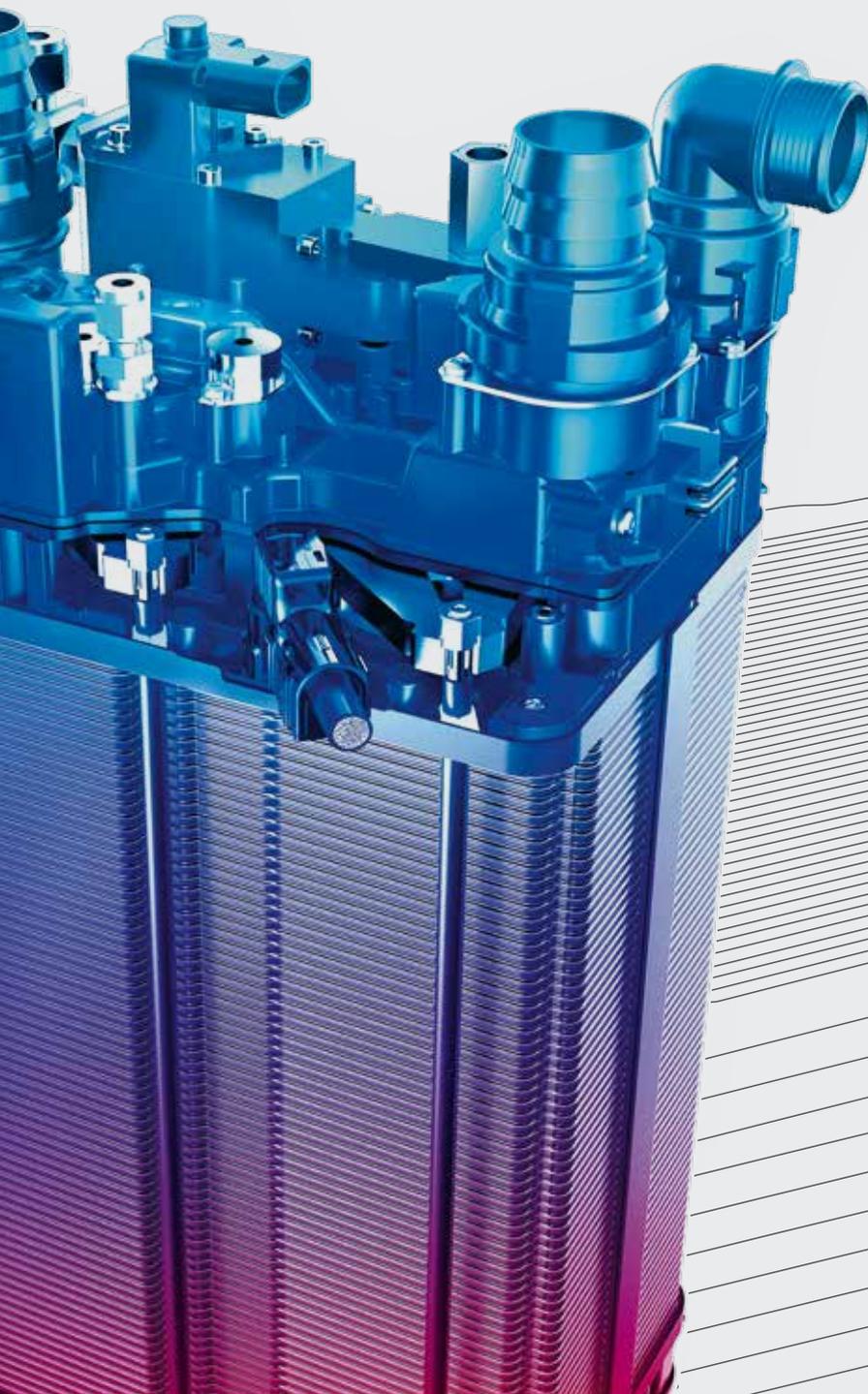


115. ordentliche Hauptversammlung

Rede des Vorstandsvorsitzenden Dr. Stefan Wolf

7. Juli 2020

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 sehr herzlich – auch im Namen meiner drei Vorstandskollegen – zu unserer 115. ordentlichen Hauptversammlung der ElringKlinger AG begrüßen. Es ist gleichzeitig die erste virtuelle in der Geschichte des Konzerns. Gerne hätte ich Sie heute hier in der Stuttgarter Messe persönlich begrüßt, doch die Coronavirus-Pandemie mit ihren Folgen lässt das nicht zu. Wir hatten im März zunächst gehofft, durch eine rechtzeitige Verschiebung in den Juli doch noch eine Präsenzveranstaltung zu ermöglichen. Aber im Laufe des Aprils hat sich herausgestellt, dass solche Großveranstaltungen bis mindestens Ende August nicht stattfinden dürfen. Erst kürzlich wurde das Verbot für Großveranstaltungen bis Ende Oktober verlängert.

Eine weitere Verschiebung der Hauptversammlung hätte ebenso wenig Sinn gemacht wie eine Durchführung in der Hoffnung, dass nur wenige Teilnehmer persönlich erscheinen. Daher führen wir nun diese Veranstaltung im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten und im Interesse aller Beteiligten als virtuelle Hauptversammlung durch.

Trotz der Corona-Einschränkungen wollen wir diese Veranstaltung möglichst wie eine normale Hauptversammlung durchführen. Das bedeutet, meine Damen und Herren, dass wir alle Ihre Fragen, die bis zum Samstagabend eingegangen sind, beantworten – solange sie natürlich einen Konzern- und Geschäftsjahresbezug haben. Wir haben sie lediglich gebündelt, um Dopplungen zu vermeiden. Denn unser Ziel ist es, Sie genauso umfassend wie auf einer Präsenzveranstaltung zu informieren und Ihnen genauso umfassend über die Entwicklung Ihres Konzerns Rede und Antwort zu stehen.

Herausforderndes Geschäftsjahr 2019

Meine Damen und Herren, nach wie vor gibt es derzeit ein beherrschendes Thema in der Öffentlichkeit: das Coronavirus und seine Folgen. Bevor ich auf die aktuelle Entwicklung im Zuge dieser Pandemie zu sprechen komme, lassen Sie mich über das abgelaufene Geschäftsjahr 2019 berichten, das noch frei von Auswirkungen der Pandemie war.

2019 war gewiss kein einfaches Jahr, aber wir haben hinsichtlich unserer operativen wie auch finanziellen Ziele wichtige Schritte vollzogen – und das in einem sehr schwierigen Umfeld. Zu Jahresbeginn hatten alle Marktexperten für die globale Automobilindustrie ein zweigeteiltes Jahr erwartet: Auf ein schwaches erstes Halbjahr sollte die Erholung im zweiten Halbjahr folgen. Doch Monat um Monat wurden die Prognosen revidiert und zurückgenommen. Am Ende ist die globale Automobilproduktion im ersten Quartal um knapp 6%, im zweiten um 8% und im dritten und vierten Quartal jeweils um rund 4% geschrumpft. Insgesamt heißt das, dass im Geschäftsjahr 2019 weltweit 5,6% weniger Fahrzeuge als im Vorjahr gebaut wurden. Die Marktbedingungen waren also auch vor der Corona-Pandemie schon sehr schwierig.

Umsatzwachstum übertrifft deutlich Marktentwicklung

Bei ElringKlinger konnten wir diesem massiven Marktdruck 2019 widerstehen. Statt eines Rückgangs verzeichneten wir im Umsatz sogar ein Wachstum – von 1,699 auf 1,727 Mrd. EUR. Das entspricht einer Zuwachsrate von 1,6% und bedeutet gleichzeitig, dass wir im Umsatz erneut besser waren als der Markt – und zwar um mehr als 7 Prozentpunkte. Auch wenn unser Wachstum durch Währungseffekte begünstigt wurde, belegt diese Tatsache, wie gefragt unsere Produkte sind.

Im Segment Erstausrüstung, das mehr als 80% des Konzernumsatzes ausmacht, betrifft das vor allem die beiden Geschäftsbereiche Leichtbau/Elastomertechnik sowie E-Mobility. Beide sind jeweils um mehr als 9% gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Das heißt, dass unsere Produktstrategie greift: Der Leichtbau ist ebenso wie die Batterie- und die Brennstoffzellentechnologie ein strategisches Zukunftsfeld und wir verfügen über die richtigen Produkte. Gerade bei den neuen Antriebstechnologien haben wir in den letzten Jahren entscheidende Entwicklungen vollzogen. So können wir den Herstellern jetzt nicht nur Komponenten, sondern auch Module und vollständige Systeme anbieten.

Meine Damen und Herren, Sie wissen bereits aus den Vorjahren, dass wir schon erste Aufträge für komplette Batteriesysteme gewinnen konnten. Diese werden in den kommenden Jahren zum Umsatz beitragen.

Auch in der Brennstoffzellentechnologie sind wir erfolgreich. Das Interesse an unserer Technologie ist groß: Allein in Asien sind wir an mehr als 20 Projekten beteiligt. Unsere

Stacks haben Marktreife erlangt und wir werden alle notwendigen Maßnahmen ergreifen, um unser Brennstoffzellengeschäft weiterzuentwickeln. Das ist der nächste logische Schritt, denn die Leistungswerte unserer Technologie überzeugen immer wieder. Erst im vergangenen Jahr hat ElringKlinger in einem europäischen Projekt mit dem Namen GiantLeap – was frei übersetzt so viel heißt wie „Riesensprung“ – alle Projektteilnehmer beeindruckt: „Die Gesamtleistung des Systems überstieg die Erwartungen. Die in GiantLeap eingesetzten ElringKlinger-Stacks zeigten während des gesamten Projekts eine hervorragende Leistung“, heißt es da im unabhängigen Abschlussbericht.

Das Fazit liegt nahe: ElringKlinger kann für die Zukunft der Mobilität leistungsfähige und überzeugende Produkte anbieten.

Ersatzteilgeschäft stark, Kunststofftechnik robust

Aber, meine Damen und Herren, wir haben nicht nur im Segment Erstausrüstung zugelegt. Auch im Ersatzteilgeschäft sind wir gewachsen. Nach 159 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2018 konnten wir hier im abgelaufenen Jahr Umsatzerlöse in Höhe von 173 Mio. EUR erzielen – ein Anstieg von rund 8%. Das ist angesichts der Vielzahl an geopolitischen Spannungen, die naturgemäß das freie Ersatzteilgeschäft eher beeinträchtigen, umso erfreulicher.

Das Segment Kunststofftechnik zeigte sich unter schwierigen Rahmenbedingungen mit anhaltend hohen Rohstoffpreisen durchaus robust. Bei nahezu stabilem Umsatz konnten negative Ergebniseffekte auch durch unmittelbare Kosteneinsparungsmaßnahmen eingegrenzt werden.

Der Umsatz der übrigen Segmente Dienstleistungen und Gewerbestandards war ebenfalls im Wesentlichen stabil. Beide gehören nicht zum eigentlichen Kerngeschäft und machen insgesamt einen Umsatzanteil von jeweils weniger als 1% des Konzernumsatzes aus.

Effizienzsteigerungsprogramm zeigt Erfolge

Meine Damen und Herren, die Ergebnislage war für uns 2019 nicht zufriedenstellend. In einem Umfeld mit plötzlich erlassenen US-Strafzöllen und generell hohen Rohstoffpreisen konnten wir mit einer EBIT-Marge vor Kaufpreisallokation von 3,7% nicht das Ergebnisniveau des Vorjahres von 5,9% erreichen. Darin waren seinerzeit allerdings auch die Veräußerungserlöse zweier Tochtergesellschaften enthalten.

Wir haben bereits Ende 2018 ein Programm zur Effizienzsteigerung eingesetzt. Auf der Hauptversammlung 2019 hatte ich Ihnen die groben Züge dieses Programms skizziert. Es zielt darauf ab, die Kosten im Konzern konsequent zu senken und die Finanzkennzahlen auf breiter Basis zu verbessern. Der Erfolg der getroffenen Maßnahmen zeigt sich deutlich, wenn man die Ergebnisentwicklung über das Jahr hinweg – von Quartal zu Quartal – betrachtet. Während wir im ersten Quartal eine EBIT-Marge vor Kaufpreisallokation von 1,6% erzielt hatten, konnten wir im zweiten Quartal mit 2,5% schon zulegen. Im dritten Quartal setzte sich die Verbesserung mit 4,8% fort, ehe das vierte Quartal das Geschäftsjahr mit 5,9% abschloss. Dazu trug übrigens auch der Verkauf eines Gewerbeparks in Ungarn bei.

Die Abschreibungen fielen unter anderem im Zuge der erstmaligen Anwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 16 höher aus. Das Finanzergebnis wurde im Wesentlichen durch Währungseffekte und Zinsänderungen beeinflusst. Vor allem aufgrund technischer Effekte stiegen trotz des geringeren Ergebnisses die Ertragsteueraufwendungen. Insgesamt ergab sich daraus 2019 mit 5 Mio. EUR ein niedrigeres Periodenergebnis gegenüber dem Vorjahr mit 48 Mio. EUR. Dementsprechend reduzierte sich 2019 auch das Ergebnis je Aktie von 69 Cent auf 6 Cent je Aktie.

Meine Damen und Herren, die geschilderte Ergebnisermittlung betrifft den Konzern und folgt internationalen Rechnungslegungsstandards. Für die Muttergesellschaft des Konzerns ist nach HGB-Grundsätzen eine ähnlich negative Ergebnisentwicklung zu sehen. Diese ist – in Kombination mit den drastischen Corona-Folgen – auch der Grund, weswegen dieses Jahr die Dividende ausgesetzt wird. Das ist aus unserer Sicht sehr schmerzlich und gewiss keine einfache Entscheidung gewesen, aber gerade angesichts des nicht abzusehenden Ausmaßes der Corona-Krise richtig, um ElringKlinger bestmöglich in die Zukunft zu führen.

Verbesserung zahlreicher Finanzkennzahlen

Die ersten Erfolge unseres Effizienzsteigerungsprogramms sieht man nicht nur an der unterjährigen Ergebnisentwicklung, sondern auch an zahlreichen weiteren Finanzkennzahlen, vor allem im Hinblick auf die Vermögens- und Finanzlage.

Nettoumlaufvermögen optimiert

Nehmen wir, meine Damen und Herren, das Nettoumlaufvermögen – häufig unter dem englischen Begriff „Net Working Capital“ gebraucht: Hier konnten wir die Quote bezogen auf den Konzernumsatz deutlich verbessern. Dazu trug unser strenges Forderungsmanagement ebenso bei wie der Einsatz moderner Finanzinstrumente und eine zentralisierte Steuerung der Vorräte. Insgesamt wurde das Nettoumlaufvermögen um fast 150 Mio. EUR optimiert.

Disziplinierter Investitionsansatz fortgesetzt

Positive Effekte auf den Cashflow konnten wir auch durch die Fortführung unseres disziplinierten Investitionsansatzes realisieren. Haben wir in den Jahren zuvor vor allem in unser globales Netz an Produktionsstandorten investiert, konnten wir nun die Ausgaben zurückfahren. Dabei verfolgen wir eine klare Politik: Wir investieren weiterhin in die neuen Technologien und setzen in den klassischen Bereichen gezielt Mittel ein, um unsere starke Marktstellung zu untermauern. Wir werden aber nicht mehr Geld zur Ausweitung unserer Kapazitäten für Verbrennungsmotorkomponenten in die Hand nehmen. Der Schwerpunkt liegt bei den neuen Antriebstechnologien.

Mit dieser klaren Investitionspolitik tragen wir der erwarteten Marktentwicklung Rechnung, dass nämlich die globale Produktion von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotor im kommenden Jahrzehnt stabil bleiben wird. Das gesamte Wachstum in der Automobilbranche wird aber durch die neuen Technologien wie Batterie oder Brennstoffzelle kommen. Mit unserem neuen Technologiezentrum am Unternehmenssitz in Dettingen haben wir uns darauf schon vorbereitet. Und wenn nötig, können wir unsere Kapazitäten noch ergänzen. Gleichzeitig ergeben sich aber auch Produktionssynergien: Beispielsweise können die Bipolarplatten für Brennstoffzellen-Stacks auf den gleichen Anlagen wie für Zylinderkopfdichtungslagen hergestellt werden. Die Transformation in der Mobilität spielt uns hier in die Karten.

Besonders hinweisen möchte ich hier auf unsere elektrischen Antriebseinheiten, genannt EDU, wo wir technologisch ebenfalls gut aufgestellt sind und hier auch bereits Entwicklungs- und Serienaufträge im Haus haben. Auch diese Technologie wird ein Garant für weiteres Wachstum unseres Unternehmens sein.

Operativer Free Cashflow deutlich verbessert, Nettoverschuldung signifikant reduziert

Meine Damen und Herren, was war nun die Folge des optimierten Nettoumlaufvermögens und unserer fortgeführten disziplinierten Investitionspolitik? Die Antwort liegt auf der Hand. Der operative Free Cashflow verbesserte sich deutlich. Bewegte er sich 2018 mit minus 86 Mio. EUR noch im negativen Terrain, konnte er 2019 um über 260 Mio. EUR auf plus 176 Mio. EUR gesteigert werden. Diese Mittel konnten wir einsetzen, um die Nettofinanzverbindlichkeiten signifikant zurückzuführen. Innerhalb von nur 9 Monaten haben wir diese nach dem ersten Quartal 2019 um rund 200 Mio. EUR auf 595 Mio. EUR reduziert.

Insgesamt haben wir damit ein deutliches Zeichen gesetzt, um den Konzern für den weiteren Transformationsprozess in der Automobilwelt – und nun auch für die Zeit der Corona-Krise – zu stärken.

Konsortialkredit stärkt Fälligkeitenstruktur

Ebenfalls besser aufgestellt sind wir durch den Konsortialkredit, den wir im Februar 2019 erfolgreich abschließen konnten. Mit sechs nationalen und internationalen Banken wurde ein Volumen von 350 Mio. EUR über eine Mindestlaufzeit von 5 Jahren vertraglich vereinbart. Dadurch war es uns möglich, die Fälligkeitenstruktur unserer Finanzverbindlichkeiten zugunsten längerer Laufzeiten zu verbessern.

Noch positiver Trend im ersten Quartal 2020

Meine Damen und Herren, das waren einige Kernelemente unseres Geschäftsjahres 2019. Eine Verbesserung bei wesentlichen Finanzkennzahlen hatten wir auch für das laufende Geschäftsjahr geplant. Die Zeichen dafür standen zu Jahresbeginn sehr gut. Das zeigt der Bericht über das erste Quartal 2020 mit folgenden Eckdaten:

Auch wenn der Umsatz durch die fortgesetzte Marktschwäche in Europa und die Schließungen im Zuge der Coronavirus-Pandemie in Asien um 45 Mio. EUR auf 396 Mio. EUR zurückging, konnten wir uns beim operativen Ergebnis deutlich verbessern. 2019 hatten wir unsere Lieferketten infolge der US-Strafzölle umgestellt, so dass diese Zahlungen entweder nicht anfielen oder Kunden in Rechnung gestellt werden konnten. Gleichzeitig konnten wir Rückenwind bei den Materialkosten und weitere positive Effekte unseres Effizienzsteigerungsprogramms verzeichnen. Infolgedessen stieg das EBIT von

6,4 Mio. EUR im ersten Quartal 2019 auf nunmehr 16,0 Mio. EUR im ersten Quartal 2020. Dazu trug auch ein starkes Ersatzteilgeschäft bei.

Doch dieser positive Trend, meine Damen und Herren, wird im zweiten Quartal nicht mehr fortzusetzen sein. Das Coronavirus hat die Welt ergriffen und hält sie bis heute in Atem. Die Auswirkungen sind tiefgreifend. Wir haben in Europa und Nordamerika, wo wir rund 80% unseres Jahresumsatzes erwirtschaften, gerade im April und Mai große Umsatzausfälle zu verzeichnen. Und auch im Juni liefen die Geschäfte noch nicht so, dass man von einer Normalisierung sprechen kann. Da brauchen Sie nur in die Autohäuser zu schauen. Viele Verträge über Autokäufe werden dort derzeit nicht abgeschlossen.

Sicherheit und Gesundheit als oberstes Prinzip

Von Anfang an aber haben wir unsere Verantwortung wahrgenommen und entschlossen gehandelt. Denn eines ist mir wichtig festzuhalten: Die Gesundheit und die Sicherheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat immer Vorfahrt, sie steht bei uns an erster Stelle. Bereits frühzeitig haben wir Ende Februar durchgreifende Maßnahmen beschlossen, um Gefahren in Grenzen zu halten. Diese umfassten ein Reise- und Besuchsempfangsverbot an den Standorten, Kontaktverbote von Mitarbeitern unterschiedlicher Werksgebäude oder auch flexible Home-Office-Regelungen.

Seit die Werke wieder schrittweise öffnen durften, haben wir alle erforderlichen Mittel bereitgestellt, um unsere weltweit mehr als 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bestmöglich zu schützen. Dazu gehören ein Mund-Nasen-Schutz, ausreichend Desinfektionsmöglichkeiten und klare Abstandsregeln. Auch diesen Maßnahmen ist es zu verdanken, dass die gesundheitlichen Auswirkungen innerhalb der Belegschaft vergleichsweise gering waren. Darüber bin ich ebenso wie meine Vorstandskollegen außerordentlich froh. Und weil wir bei Gesundheit und Sicherheit keine Kompromisse machen, bewerten wir die Lage auch heute regelmäßig neu und passen unsere Maßnahmen allen Schutzanforderungen an.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, unsere Leistungsträger

Meine Damen und Herren, an dieser Stelle möchte ich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Mittelpunkt rücken. Aus allen Werken höre ich, wie pragmatisch, flexibel

und im Sinne des Konzerns mit den Herausforderungen durch die Coronavirus-Pandemie umgegangen wird. Das ist nicht selbstverständlich und zeigt, wie wichtig unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für den Erfolg von ElringKlinger sind.

Nehmen Sie als Beispiel unser Werk in Suzhou bei Shanghai: Weil die chinesischen Behörden die Reisebeschränkungen nach dem chinesischen Neujahrsfest verlängert hatten, konnten nicht alle Werksmitarbeiter rechtzeitig an ihre Arbeitsplätze zurückkehren. Ohne sie konnte der Standort aber eigentlich seine Produktion nicht wiederaufnehmen. Um dies dennoch zu ermöglichen, haben sich Mitarbeiter aus der Verwaltung freiwillig gemeldet und nach einer entsprechenden Einweisung Tätigkeiten an den Maschinen übernommen. Für mich ist das ein Zeichen eines hervorragenden Miteinanders. Nur dadurch sind wir jetzt an diesem Standort wieder bei einer Auslastung, die in etwa dem Vor-Krisen-Niveau entspricht.

Deshalb, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Suzhou und an allen 44 weiteren Standorten von ElringKlinger, danke ich Ihnen auch im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich für Ihr großes Engagement und Ihren immensen Einsatz. Ihre tagtäglich erbrachte Leistung ist – das sage ich ohne Übertreibung – für den Erfolg des ElringKlinger-Konzerns wesentlich. Wir alle wissen das sehr zu schätzen.

Und ich bin mir sicher, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, ich darf diesen Dank auch in Ihrem Namen aussprechen.

Gegenwärtige Entwicklung

Meine Damen und Herren, schauen wir auf die Gegenwart: In welcher Verfassung ist die Wirtschaft derzeit? Was lässt sich über die Branchenentwicklung sagen? Was bedeutet das für ElringKlinger?

Die Coronavirus-Pandemie bedeutet Herausforderungen, wie wir sie nie zuvor hatten. Die Wirtschaft wurde heruntergefahren, Schulen und Kitas geschlossen, Kontaktverbote erlassen – kurzum: Das öffentliche Leben wurde für einige Wochen stillgelegt. Diese erste Phase ist nun vorüber.

Doch die zweite Phase der schrittweisen Wiederöffnung bedeutet nicht, dass einfach der Schalter umgelegt wurde und alles für uns wieder normal läuft. Wir sehen, dass die

Nachfrage nach Autos derzeit einfach nicht anzieht. Davon sind nicht nur die Hersteller, sondern auch die Zulieferer wie wir betroffen. Denn solange die Automobilhersteller keine Autos verkaufen, werden sie keine neuen Fahrzeuge herstellen – zumindest nicht in großem Umfang. Das bedeutet, dass sie bei uns, ihren Zulieferern, keine Produkte ordern und wir keinen Umsatz im sonst üblichen Umfang generieren.

Meine Damen und Herren, ich will es noch einmal deutlich sagen: Es sind nicht – wie zuvor immer befürchtet – die Lieferketten, die abgerissen sind und dadurch einen schnelleren, deutlicheren Wiederanlauf bremsen. Es liegt an der Nachfrage auf den Automobilmärkten – und da vor allem in Europa.

Staatliche Förderung durch das Konjunkturpaket

Zunächst herrschte im April und Mai bei den Menschen in Deutschland noch große Unsicherheit, ob man denn eine Kaufprämie verpasst, wenn man jetzt ein Auto kauft. Es ist anzunehmen, dass diese Unsicherheit viele Käufer zunächst von einer Anschaffung abgehalten hat. Mit der Regierungsentscheidung vom 3. Juni 2020 wurde diese Unsicherheit beseitigt. Das beschlossene Konjunkturpaket entlastet die Wirtschaft und schafft Anreize für mittel- bis langfristige Investitionen in Zukunftstechnologien. Das sind richtige und wichtige Maßnahmen. In einem Punkt aber hätte ich mir noch eine Ausdehnung gewünscht: Um gerade kurzfristig Wirkung zu entfalten, hätte man auch Fahrzeuge mit modernen, sauberen Verbrennungsmotoren in die direkte Förderung einbeziehen sollen. Also kurzfristig eine breite Anreizwirkung, langfristig eine gezielte Lenkungswirkung im Sinne nachhaltiger Mobilität – das wäre aus meiner Sicht die richtige Formel gewesen.

Das Wichtigste aber ist nun die Klarheit über die staatlichen Förderungen. Die nächsten Wochen und Monate werden zeigen, ob die Maßnahmen wirken und die Nachfrage wieder anzieht. Wir jedenfalls sind bereit.

Auswirkungen auf ElringKlinger

Bei ElringKlinger hatten wir zunächst im Februar nur Schließungen in Asien, insbesondere in China. Ab Mitte Februar lief die Produktion dort aber wieder nach und nach an. Dann schwappte die Infektionswelle nach Europa, so dass dort in der zweiten März-Hälfte die Schließungen folgten, leicht verzögert auch auf dem amerikanischen Kontinent. Im April passierte nur wenig. Erst später als ursprünglich gedacht liefen in Europa

ab Ende April die Maschinen wieder an. In Nordamerika konnten die US-Werke letztlich erst mit der Wiederaufnahme der mexikanischen Produktion – ein wichtiges Zulieferland für die USA – Anfang Juni wieder richtig starten.

Währenddessen sind die chinesischen Werke wieder fast bis auf ein Vor-Corona-Niveau hochgelaufen. In Europa entwickelt sich der Hochlauf auch derzeit noch weiter schleppend. In den USA ist die Lage heterogen. In Kalifornien beispielsweise sind wir schon wesentlich schneller hochgefahren als in der Region Detroit.

Diese starken Einschränkungen und langwierigen Wiederanläufe führten dazu, dass wir in Deutschland und anderen Ländern Kurzarbeit oder vergleichbare Maßnahmen einführen mussten und diese Phase bis heute andauert. Wir gehen davon aus, dass sie sich bis weit in die zweite Jahreshälfte erstrecken wird – wenn auch in einem geringeren Ausmaß. Das ist die Folge des weltweiten Markteinbruchs. Insgesamt erwarten Experten, dass die globale Automobilproduktion 2020 um rund 22% gegenüber dem Vorjahr zurückgehen wird. Für ElringKlinger gehen wir davon aus, dass wir 2020 im Umsatz leicht besser als die globale Automobilproduktion sein werden.

Gleichzeitig werden wir neben großen Umsatzeinbußen auch deutliche Ergebniseffekte sehen. Für das gesamte Geschäftsjahr ist eine verlässliche Prognose nach wie vor schwer möglich. Vieles hängt von der erhofften Erholung im zweiten Halbjahr ab. Dann wird sich zeigen, ob die massiven Auswirkungen des zweiten Quartals kompensiert werden können. Klar ist jedoch, dass das Ergebnisniveau erkennbar unterhalb des Vorjahres liegen wird.

In diesem Zusammenhang möchte ich aber unterstreichen, dass all diese Erwartungen nach wie vor mit großen Unsicherheiten behaftet sind. Viele Szenarien sind derzeit denkbar – eine schnelle Erholung ebenso wie eine zweite Infektionswelle mit all ihren negativen Folgen.

Stark positioniert für die Zukunft

Meine Damen und Herren, bei allen – auch großen – Herausforderungen dürfen wir aber nicht die Chancen vergessen, die die massiven Corona-Auswirkungen beinhalten. So wie die Arbeitswelt von der plötzlich breiten Akzeptanz des Home Offices profitieren

wird, werden in der Mobilität diejenigen Unternehmen Chancen ergreifen können, die richtig aufgestellt sind. Dazu zähle ich eindeutig ElringKlinger:

- Wir haben eine starke Marktposition in den klassischen Bereichen, die wir mit unseren technisch ausgereiften und überzeugenden Produkten nutzen können. Die Zylinderkopfdichtung ist dafür das beste Beispiel.
- Gleichzeitig haben wir uns in unseren klassischen Bereichen eine hohe Produkt- und Prozesskompetenz erarbeitet, aufgrund derer wir neue Produkte für die zukünftigen Technologien entwickelt haben. So zum Beispiel den Lamellenträger, den wir für das Elektrofahrzeugmodell eines deutschen Sportwagenherstellers bereits erfolgreich in Serie produzieren.
- Und nicht zuletzt haben wir über die letzten zwei Jahrzehnte Produkte neuer Technologien hinzugefügt, die an das Produkt- und Prozess-Knowhow des Konzerns anknüpfen. Dadurch können wir sowohl in der Batterie- als auch in der Brennstoffzellentechnologie anspruchsvolle Komponenten, ganze Module und komplette Systeme anbieten. Und auch die elektrische Antriebseinheit wird hier eine bedeutende Rolle spielen. Die bereits gewonnenen Projekte und Aufträge werden im Laufe des kommenden Jahrzehnts erkennbar zum Umsatz beitragen.

Meine Damen und Herren, Sie sehen, trotz der außergewöhnlichen Situation im Zuge der Coronavirus-Pandemie ist mir um die Zukunft von ElringKlinger nicht bange. Es ist eine nie dagewesene Herausforderung. Aber wir sind sowohl finanziell als auch strategisch richtig aufgestellt, um die Herausforderungen zu meistern und die Chancen zu ergreifen. Die Voraussetzungen dafür sind erfüllt. Wir freuen uns sehr, wenn Sie uns auf diesem Weg auch weiterhin wohlwollend begleiten.

Abschließend wünsche ich Ihnen alles Gute – bleiben Sie gesund und passen Sie auf sich auf. Denn die Pandemie ist noch nicht vorüber.

Ich danke Ihnen recht herzlich für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen.