

116. ordentliche Hauptversammlung

Rede des Vorstandsvorsitzenden Dr. Stefan Wolf

18. Mai 2021

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT.



H₂

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 116. ordentlichen Hauptversammlung der ElringKlinger AG begrüßen. Heute ist der 18. Mai 2021 und seit mehr als einem Jahr stehen wir in Deutschland wie auch in der ganzen Welt unter dem Eindruck der Coronavirus-Pandemie. Immer noch, muss ich hinzufügen.

Vor einem Jahr hatte ich gehofft, Sie heute persönlich willkommen zu heißen – hier in Stuttgart mit Ihnen als Publikum. Doch die Entwicklung der Pandemie in den letzten Monaten nimmt uns diese Möglichkeit. Eine physische Veranstaltung wäre nicht vertretbar gewesen. Denn im Zentrum all unserer Entscheidungen steht die Unversehrtheit aller Beteiligten, deswegen gehen wir keine Experimente ein. Der Schutz der Gesundheit ist für uns das oberste Gebot.

Für eine Hauptversammlung mit Ihrer Anwesenheit hatte die Impfkampagne in Deutschland nicht rechtzeitig genügend Fahrt aufgenommen. Erst seit kurzem sehen wir Imp fzahlen, die wirklich auf eine Herdenimmunität im Spätsommer hindeuten. Zudem waren bis Ende April stetig steigende Infektionszahlen der sogenannten dritten Welle festzustellen. Glücklicherweise nehmen diese jetzt wieder ab, so dass wir uns bald hoffentlich wieder freier bewegen können als zuletzt – wenn auch sicherlich nicht so unbekümmert wie vor der Pandemie. Wichtig ist aus gesellschaftlicher Sicht eine Perspektive und aus unternehmerischer Sicht Planungssicherheit. Beides hat, wenn ich zurückblicke, in den vergangenen Monaten gefehlt.

Trotz der virtuellen Durchführung werden wir wie auf einer Hauptversammlung mit Präsenz alle Ihre Fragen beantworten – sofern sie sich natürlich auf das Geschäftsjahr beziehen. Das kennen Sie von uns bereits vom letzten Jahr. Für einen reibungslosen Ablauf werden wir Ihre Fragen lediglich thematisch bündeln, um Wiederholungen zu vermeiden.

2020 ein außerordentliches und herausforderndes Jahr

Meine Damen und Herren, mit der Pandemie habe ich das bestimmende Thema des

abgelaufenen Geschäftsjahres schon angesprochen – es war ein außerordentliches und herausforderndes Jahr mit großen Beeinträchtigungen für die Bevölkerung, für die Wirtschaft und für die Automobilbranche, aber auch mit wichtigen Weichenstellungen für ElringKlinger.

Das Coronavirus hatte die Welt 2020 fest im Griff. Das öffentliche Leben und die wirtschaftlichen Aktivitäten standen temporär still. Auch wir bei ElringKlinger waren betroffen und mussten an unseren Standorten die Produktion entweder anpassen oder sogar unterbrechen. Im Februar zunächst in China, ab Mitte März in Europa und Nordamerika, aber auch in Brasilien und Südafrika.

Pandemie bei ElringKlinger – Prävention und Zusammenhalt

An allen Standorten haben wir frühzeitig Präventionsmaßnahmen ergriffen. Auf Konzernebene hat ein Covid-Team seine Tätigkeit bereits aufgenommen, als das Virus Europa noch gar nicht richtig erreicht hatte. Dieses Team hat klare Verhaltensregeln vorgegeben, um die Pandemiefolgen bei ElringKlinger möglichst klein zu halten. Dazu gehörten eindeutige Abstandsregeln, eine Pflicht zum Mund-Nasen-Schutz oder ausreichend Desinfektionsmöglichkeiten. Gleichzeitig wurde ein umfangreiches Reise- und Besuchsverbot ausgesprochen, um die Kontakte der Beschäftigten nach außen zu minimieren. Das gleiche Ziel – nur nach innen – verfolgten Trennungen in den Werken, um die Kontakteinheiten zu verkleinern. Beispielsweise durfte man nur separat nach Gebäuden oder Bereichen zu bestimmten, vorgegebenen Zeiten die Werkskantinen aufsuchen, als diese noch geöffnet waren. Regional wurden zusätzliche Maßnahmen getroffen. So wurden an den chinesischen Standorten Körpertemperaturmessungen eingeführt. An den US-Standorten prüfen Körperscanner die Temperatur. Und natürlich haben wir weltweit die Reinigungsmaßnahmen in unseren Gebäuden intensiviert.

Die meisten Regelungen gelten bis heute. Da für uns die Sicherheit und die Gesundheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oberste Priorität hat, werden wir die Maßnahmen auch solange aufrecht erhalten, bis die Pandemie überwunden ist. Zuallererst setzen wir dabei auf erfolgreiche Impfungen mit einer möglichst hohen Quote. Seitens ElringKlinger werden wir dieses Ziel nach besten Kräften unterstützen – so wie wir an deutschen Standorten bereits frühzeitig seit Ende 2020 mit PCR-Testmöglichkeiten für Sicherheit sorgen möchten. An fast allen deutschen Standorten bereiten wir uns auf das Impfangebot über Betriebsärzte vor und gehen derzeit von einer Umsetzung ab der

ersten Juni-Hälfte aus. Auch international werden wir Impfungen unterstützen, wo immer es möglich ist. An unseren Standorten in China wird beispielsweise bereits geimpft.

Daher betone ich noch einmal: Bei der Gesundheit machen wir keine Kompromisse. Und auch wenn wir die Auswirkungen der Pandemie im Konzern vergleichsweise gering halten konnten, gab es nicht nur Infektionsfälle, sondern auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die den Kampf gegen das Virus nicht gewonnen haben. Davon bin ich – ebenso wie meine Vorstandskollegen – zutiefst betroffen. Unsere Gedanken sind bei ihren Familien.

Dank an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle innehalten und gleichzeitig allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf tiefstem Herzen danken. Gerade in solch schwierigen Zeiten wie dieser Pandemie zeigt sich der Zusammenhalt in unserem Konzern. Was ich aus unseren Standorten weltweit höre, freut mich sehr. Gegenseitige Unterstützung wird in der Belegschaft groß geschrieben, Werte werden gelebt. Als Beispiel möchte ich in diesem Zusammenhang die Solidarität nennen, die die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Mexiko an den Tag gelegt haben, indem sie die Familien ihrer verstorbenen Kolleginnen und Kollegen in jeglicher Hinsicht unterstützt haben.

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im mexikanischen Toluca wie auch an allen anderen 43 Standorten, auch im Namen meiner Vorstandskollegen danke ich Ihnen an dieser Stelle ganz herzlich. Ihr unermüdlicher Einsatz, Ihr Engagement, Ihre Flexibilität und Ihre Verlässlichkeit sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor für ElringKlinger. Und ich bin mir sicher, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, ich darf diesen Dank auch in Ihrem Namen aussprechen.

Umsatzwachstum besser als Marktentwicklung

Meine Damen und Herren, das Jahr 2020 hatte eine außergewöhnliche Struktur hinsichtlich der Pandemie: Im ersten Quartal war in erster Linie China betroffen. Die chinesische Regierung hatte energische Maßnahmen getroffen, so dass sich das Land nach offiziellen Zahlen schon im zweiten Quartal wieder deutlich erholt zeigte. Im zweiten Quartal stand das öffentliche Leben in vielen Teilen der restlichen Welt still – an vorderster Front in den beiden bedeutenden Automärkten Europa und Nordamerika.

Hier fiel die Erholung im Vergleich zu China wesentlich schleppender aus. Europa und die USA als Hauptmarkt Nordamerikas wiesen bis auf den starken September für die restlichen Monate des Jahres kein Wachstum der Pkw-Verkäufe mehr aus.

Dementsprechend konnten die schnelle Erholung in China und das eher solide zweite Halbjahr die massiven Einbrüche der Weltwirtschaft in den ersten beiden Quartalen nicht mehr auffangen. Die globale Automobilproduktion ging im Gesamtjahr 2020 um 16 % zurück. Nachdem 2019 noch die schwächelnde Konjunktur für den Produktionsrückgang um rund 5,2 Millionen Fahrzeuge verantwortlich war, bewirkte die Corona-virus-Pandemie eine signifikante Verringerung um 14,4 Millionen Fahrzeuge.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir Umsatzerlöse in Höhe von 1.480 Mio. EUR erzielt. Das bedeutet einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr um rund 14 %. Allerdings sind davon knapp zwei Prozentpunkte durch Währungseffekte entstanden. Ohne diese Wechselkursveränderungen wäre der Umsatz in dem Corona-Jahr 2020 um weniger als 12 % zurückgegangen. Verglichen mit dem Markteinbruch um 16 % heißt das, dass unsere Produkte überdurchschnittlich gefragt sind.

Ersatzteilgeschäft und Kunststofftechnik mit guten Ergebnissen

Das Segment Erstausrüstung repräsentiert mit 80 % den mit Abstand größten Umsatzanteil. Innerhalb des Segments zeigen insbesondere die neuen Antriebstechnologien rund um E-Mobility einen wachsenden Umsatzanteil. Dazu beigetragen hat auch eine strategische Partnerschaft im Brennstoffzellenbereich, aufgrund derer ergebniswirksam Lizenzerlöse in Höhe von rund 25 Mio. EUR erzielt worden sind.

Das Segment Ersatzteile ist weiterhin eine Stütze des Konzerns und konnte seinen Umsatz wie auch sein Ergebnis weiter ausbauen. Der Umsatz stieg sogar in dem insgesamt schwierigen Umfeld um 6 % auf 182 Mio. EUR.

Das Segment Kunststofftechnik zeigte sich trotz der Corona-Krise relativ robust. Die Umsatzerlöse gingen im Vergleich zum Konzern unterproportional um 8 % auf 108 Mio. EUR zurück.

Robustes Ergebnis

Obwohl die Coronavirus-Pandemie insbesondere im zweiten Quartal so herb eingeschlagen hat und unser Umsatz deutlich zurückgegangen ist, konnten wir unser Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, das sogenannte EBITDA, auf dem Niveau des Vorjahres halten. Dahinter steckt, meine Damen und Herren, ein umfangreiches Programm zur Effizienzsteigerung im Konzern. Das haben wir bereits Ende 2018 begonnen und auch im abgelaufenen Jahr zeigte es unter den schwierigen Bedingungen der Corona-Krise seinen Erfolg. Darauf werde ich gleich noch näher eingehen.

Auch wenn das EBITDA auf Vorjahresniveau lag, hatte die Pandemie Auswirkungen auf das Konzernergebnis. Weil der Umsatz im Gesamtjahr 2020 wie beschrieben pandemiebedingt rückläufig war, führten Werthaltigkeitstests nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften zu höheren Abschreibungen. Dadurch lag das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, das EBIT, mit 28 Mio. EUR deutlich unter dem Vorjahresniveau von 61 Mio. EUR. Gleiches gilt für die EBIT-Marge, die bei 1,9 % lag – nach 3,5 % im Vorjahr.

Als international aufgestelltem Konzern schlugen sich für ElringKlinger im Finanzergebnis unter anderem unrealisierte Währungsverluste durch Währungsumrechnung nieder. Darüber hinaus wirkten Rückstellungsbuchungen und steuertechnische Effekte ergebnismindernd. Insgesamt resultierte ein negatives Ergebnis je Aktie von minus 64 Cent. Auch der nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches aufgestellte Jahresabschluss der Muttergesellschaft wies einen Jahresfehlbetrag aus. Infolgedessen waren sich Vorstand und Aufsichtsrat einig, die Dividende für das Corona-Jahr 2020 auszusetzen. Das ist durchaus schmerzlich, aber der richtige Weg, um den Konzern nach dieser Pandemie mit ihren drastischen Folgen weiter auf die Zukunft auszurichten.

Erfolgreiche Umsetzung des Effizienzsteigerungsprogramms

Meine verehrten Damen und Herren, dass für uns dieses Ergebnisniveau nicht nachhaltig bleiben wird, dafür haben wir schon 2019 mit unserem Effizienzsteigerungsprogramm gesorgt – ich hatte es bereits angesprochen. Mit diesem Programm, das wir jetzt in das dritte Jahr führen, drehen wir an zahlreichen Stellschrauben, von denen ich auf die wichtigsten näher eingehen möchte:

Um erstens das **Ergebnis** nachhaltig zu verbessern, haben wir Kosten eingespart. Kosten für Sonderfrachten und Zusatzschichten wurden durch optimierte Prozesse

minimiert, gleichzeitig wurden Ineffizienzen in Verwaltung und Produktion beseitigt. Um die Materialkosten besser zu steuern, wurden konsequent Preisgleitklauseln einbezogen, durch die Preisbewegungen bei Rohstoffen an den Kunden weitergegeben werden können. Gleichzeitig haben wir bei anstehenden Prolongationen von Aufträgen die Verkaufspreise an das aktuelle Niveau angepasst. Wie bereits 2019 konnten auch 2020 durch diese Maßnahmen spürbare Ergebnisverbesserungen erzielt werden.

Zweitens haben wir unseren disziplinierten **Investitionsansatz** 2020 fortgesetzt und aufgrund der Pandemiefolgen noch einmal intensiviert. Sie werden sich vielleicht fragen: Was bedeutet „diszipliniert?“ Nun - das heißt einerseits, dass wir in die Zukunftstechnologien investieren, um die Transformation zu gestalten. Andererseits steuern wir die Investitionen in den klassischen Bereichen bedarfsgerecht, um auch in diesen Bereichen die richtigen Projekte zu fördern. ElringKlinger verfügt über einen hochmodernen Maschinenpark und marktgerechte Kapazitäten an allen Automobilstandorten rund um den Globus. Wir profitieren nämlich von den umfangreichen Maßnahmen der letzten Jahre, als wir Werke neu eröffnet oder erweitert haben. Dadurch sind wir jetzt in der Lage, selektiv zu entscheiden und uns auf die Zukunftstechnologien zu fokussieren. Denn in diesen wollen wir unsere erfolgreiche Marktstellung weiter ausbauen.

Drittens verbessern wir das Niveau unseres Nettoumlaufvermögens, wofür man häufig auch das englische „**Net Working Capital**“ verwendet. Hier gibt es gleich drei Stoßrichtungen, an denen wir arbeiten. Neben optimalen Vorratsbeständen gilt es, ein ausgewogenes Verhältnis von Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zu erreichen. Insgesamt haben wir das Net Working Capital allein in den letzten beiden Jahren um mehr als 150 Mio. EUR optimiert.

Viertens – und darauf zielen auch die zuvor genannten drei Maßnahmenbereiche ab – wollen wir nachhaltig einen positiven **operativen Free Cashflow** erzielen. Bereits 2019 konnten wir einen dreistelligen Millionenbetrag erwirtschaften. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir diesen Erfolg mit einem operativen Free Cashflow von 165 Mio. EUR wiederholt.

Nettoverschuldungsniveau signifikant reduziert

Diese freien Mittel setzen wir vor allem ein, um die **Nettofinanzverbindlichkeiten** zurückzuführen. Hier haben wir in den letzten beiden Jahren große Schritte getätigt.

Nach fast 800 Mio. EUR am Ende des ersten Quartals 2019 konnten wir das Verschuldungsniveau in den 21 Monaten bis Ende 2020 um mehr als 330 Mio. EUR senken. Die Verschuldungsquote, die man allgemein am Verhältnis der Nettofinanzverbindlichkeiten zum EBITDA bemisst, hat sich von 4,7 auf 2,5 zum Bilanzstichtag 2020 deutlich verbessert.

Insgesamt waren wir mit unserem Effizienzsteigerungsprogramm sehr erfolgreich. Das zeigt allein schon die Tatsache, dass wir trotz der massiven Auswirkungen der Pandemie keine staatliche Kreditunterstützung in Anspruch nehmen mussten. Hinsichtlich der Liquidität war auch im Corona-Jahr jederzeit ausreichend Polster vorhanden und für die Zukunft haben wir unseren finanziellen Handlungsspielraum ausgebaut.

Strategische Weichenstellungen

Meine Damen und Herren, ich hatte es eingangs erwähnt: Neben den finanzwirtschaftlichen Erfolgen wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr auch wichtige strategische Weichen gestellt. ElringKlinger hat sich in der Brennstoffzellentechnologie für die Zukunft positioniert. Das zeigen die beiden Entscheidungen im Oktober 2020.

Strategische Partnerschaft mit Airbus für die Luftfahrt

Mitte Oktober haben wir eine Vereinbarung mit dem europäischen Flugzeughersteller Airbus über eine strategische Partnerschaft unterzeichnet. Gemeinsam wollen wir wasserstoffbasierte Brennstoffzellenanwendungen für Flugzeuge entwickeln. Unser gemeinsames Ziel ist es, die Emissionen in der Luftfahrt deutlich zu reduzieren. Dazu haben wir mit Airbus eine Gesellschaft gegründet, an der ElringKlinger Minderheitsanteile hält und der wir den Technologiezugang ermöglichen. Im Gegenzug haben wir Lizenzerlöse von rund 25 Mio. EUR erzielt. Im Vorfeld der Vereinbarung hat Airbus eine umfangreiche Analyse auf dem Markt für Brennstoffzellenstacks durchgeführt. In diesem internationalen Auswahlprozess konnten wir mit dem hohen Leistungsdichteniveau unserer Stacks und unserer großen Kompetenz bei Industrialisierungsprozessen überzeugen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie es mich noch einmal ganz deutlich formulieren: Airbus hat sich für uns wegen unserer Technologie entschieden. Das unterstreicht unsere Ansicht, dass wir über Best-in-Class-Stacks verfügen, und zeigt, dass unsere strategische Entscheidung vor rund zwanzig Jahren richtig war, diese Technologie weiterzuentwickeln. Wir ernten jetzt, was wir einst gesät haben.

Strategische Allianz mit Plastic Omnium

Das zeigt auch unsere zweite strategische Weichenstellung des letzten Jahres: Mit dem französischen Zulieferer Plastic Omnium haben wir eine gemeinsame Gesellschaft, die „EKPO Fuel Cell Technologies“, gegründet, an der ElringKlinger 60% und Plastic Omnium 40% halten. Wir bringen unsere Technologie und unsere Vermögensgegenstände ein. Plastic Omnium trägt 100 Mio. EUR als Einlage bei, um die weitere Entwicklung und Industrialisierung zu beschleunigen.

Plastic Omnium ist für uns ein idealer Partner. Wir teilen dieselben Werte und haben die gleichen Visionen von der Mobilität der Zukunft. Gemeinsam werden wir EKPO so aufstellen, dass wir das große Marktpotenzial für den Brennstoffzellenantrieb erschließen. Dabei verfolgen wir durchaus ehrgeizige Ziele: Bereits im Jahr 2030 wollen wir ein Umsatzvolumen von 700 Mio. bis 1 Mrd. EUR Erlösen und einen Marktanteil von 10 bis 15 % erreichen.

Teil der Vereinbarung ist auch, dass wir unsere österreichische Tochtergesellschaft, die auf die Integration von Wasserstoffsystemen spezialisiert ist, für einen Unternehmenswert von 15 Mio. EUR an Plastic Omnium veräußert haben. Denn wer Partner bei Komponenten und Stacks ist, kann nicht Konkurrent bei Systemen sein.

Die Vereinbarung ist übrigens mittlerweile umgesetzt. Das neue Unternehmen EKPO hat zum 1. März 2021 seine Geschäftstätigkeit aufgenommen und der Verkauf der Tochtergesellschaft ist vollzogen.

Wenn ich auf die Kursentwicklung des Jahres 2020 blicke, hat der Kapitalmarkt diese Vereinbarungen goutiert. Vom Tiefststand im Frühjahr hat sich der Aktienkurs im Verlauf des Jahres teilweise um mehrere hundert Prozent nach oben entwickelt. Das zeigt, dass ElringKlinger auch nach Meinung des Kapitalmarkts den richtigen Weg eingeschlagen hat. In diesem Zusammenhang möchten ich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen, das Sie dem Konzern entgegenbringen, herzlich danken.

Meine Damen und Herren, mit diesen beiden Brennstoffzellenpartnerschaften haben wir die Weichen für die Zukunft gestellt. Es ist klar, dass die Mobilität in der Zukunft anders aussehen wird: Autonom, stärker vernetzt und eben auch mit neuen Antriebstechnologien. Diesen Trend nehmen wir auch mit unserem Geschäftsbereich Drivetrain

auf. Über die Partnerschaft mit dem Entwicklungsspezialisten hofer läuft bei der Tochtergesellschaft „hofer powertrain products“ derzeit die Serienproduktion an, so dass der Bereich künftig ein Standbein der Transformation im Konzern bilden wird.

Batterie und Brennstoffzelle – Zwei Antriebstechnologien der Zukunft

Meine Damen und Herren, im Zusammenhang mit dem Wandel in der Mobilität wird mir oft die Frage gestellt: „Entweder Batterie oder Brennstoffzelle?“ Meine Antwort darauf ist klar: „Sowohl – als auch.“ Beides. Parallel nebeneinander. Beide Technologien werden gebraucht. Beide Technologien werden relevant sein. Denn es gibt Unterschiede in den Regionen, in den Anwendungen und auch in der zeitlichen Entwicklung.

China wird der Markt der Zukunft sein. Marktforschungsinstitute erwarten, dass von den rund 33 Millionen neuen Fahrzeugen im Jahr 2030 mehr als drei Viertel einen Elektroantrieb beinhalten werden. Mehr als ein Viertel wird rein batterieelektrisch oder mit Brennstoffzellen betrieben werden. In Europa wird es ähnlich aussehen, aber mit deutlich niedrigeren Stückzahlen. In Nordamerika werden sich die neuen Technologien insgesamt langsamer durchsetzen. Angesichts der Markt- und Nutzerstrukturen ist davon auszugehen, dass Batterie- und Brennstoffzellenfahrzeuge eher an der West- und an der Ostküste der USA als im Binnenland anzutreffen sein werden.

Die Brennstoffzelle ist besonders für bestimmte Anwendungen interessant. Überall dort, wo Stillstand kostspielig ist, kann sie sich als effiziente Antriebstechnologie beweisen. Das gilt insbesondere für den Schwerlastverkehr, wo Betriebskosten entscheidend sind. Denken Sie allein nur an den Alaufstieg: Entweder muss ein Truck nach dem Aufstieg oben auf der Alb direkt wieder laden und steht still. Das kostet. Oder die Batterie des Trucks ist so groß, dass er danach zwar weiterfahren kann. Dafür aber benötigt er eine so große und vor allem schwere Batterie, dass die Nutzlast eingeschränkt wird und der Spediteur weniger Güter befördern kann. Ein brennstoffzellenbetriebener Truck ist diesen Restriktionen nicht in dem gleichen Maße ausgesetzt. Die Betankung mit Wasserstoff erfolgt – wie bislang bei fossilen Energieträgern – in einem überschaubaren Zeitrahmen, die Nutzlast ist nicht eingeschränkt und die Reichweite vergleichsweise hoch. Brennstoffzellen sind somit die überlegene Alternative für Nutzfahrzeuge – wie übrigens auch für Busse, für die eine ähnliche Argumentation gilt. Und das große Plus: Gewinnt man den Strom zur Wasserstoffherstellung aus erneuerbaren Energiequellen,

ist mit der Brennstoffzelle ein CO₂-neutraler Antrieb möglich. Die Brennstoffzelle ist eine Technologie der Zukunft.

Aber, meine Damen und Herren, bei allen Chancen der neuen Technologien werden wir auch im klassischen Geschäft weiter ein wichtiges Standbein haben. Wir geben unsere starke Marktstellung nicht einfach so her, sondern nutzen und verteidigen sie – und bauen sie aus, wenn es sinnvoll ist. Gleichzeitig richten wir unsere Geschäftsbereiche, die bislang vor allem im klassischen Geschäft verhaftet waren, so aus, dass sie ihre Stärken für die neuen Technologien einbringen können. Aus diesem Grund haben wir im vergangenen Jahr den Geschäftsbereich „Metal Sealing Systems & Drivetrain Components“ neu gegründet und die Kompetenzen der beiden bisherigen Geschäftsbereiche Zylinderkopfdichtungen und Spezialdichtungen zusammengeführt. Indem der neue Geschäftsbereich auch Produktlösungen für sämtliche Antriebsarten anbietet, haben wir ihn gleichzeitig neu ausgerichtet.

Starker Jahresauftakt 2021

Meine Damen und Herren, unseren Kurs, den ich bislang skizziert habe, setzen wir konsequent fort: strategisch die Zukunft im Blick und finanzwirtschaftlich die Schlagkraft ausbauen, um den Konzern perspektivisch in der Mobilität der Zukunft weiter zu verankern. Den Erfolg dieses Kurses zeigt auch der Start in das laufende Geschäftsjahr, der überaus erfolgreich war – nicht nur hinsichtlich der Zahlen.

Neuer Standort Neuffen

Zum 1. Januar 2021 haben wir an unserem neuen Standort in Neuffen den Betrieb aufgenommen. Hier bündeln wir künftig unsere Aktivitäten in der Batterietechnologie, auch einzelne Teile des Geschäftsbereichs Drivetrain kommen hinzu. Grund dafür ist schlicht der Erfolg von ElringKlinger – so einfach es klingt. An unserem Konzernsitz in Dettingen an der Erms sind wir erfolgreich im Leichtbau und der Elastomertechnologie sowie im Dichtungsgeschäft unterwegs. Zudem hat dort die Brennstoffzellentochter EKPO ihren Sitz. Da die Expansionsmöglichkeiten in Dettingen für uns räumlich begrenzt sind, haben wir in Neuffen, das weniger als 10 Kilometer von Dettingen entfernt liegt, passende Erweiterungsmöglichkeiten gefunden.

Volumenstarker Auftrag für Batteriekomponenten

Unsere Kompetenz in der Batterietechnologie wurde auch durch einen großen neuen

Auftrag für Zellkontaktiersysteme unterstrichen, den wir im März veröffentlicht haben. An das deutsche Werk eines globalen Batterieherstellers werden wir ab dem ersten Halbjahr 2022 Zellkontaktiersysteme der neuesten Generation liefern, die letztlich in der Plattform eines deutschen Premiumherstellers verbaut werden. Das Gesamtvolumen des Auftrags im mittleren dreistelligen Millionen-Euro-Bereich erstreckt sich über einen Zeitraum von rund neun Jahren. Dieser Auftrag läuft übrigens in Neuffen an.

Staatliche Förderung für Batteriekomponenten

Darüber hinaus haben wir als bereits etablierter Batteriekomponentenhersteller kürzlich den Förderbescheid für ein europäisches IPCEI-Projekt entgegennehmen dürfen, mit dem das Bundeswirtschaftsministerium und die Landesregierung Baden-Württemberg zu einer europäischen Batteriewertschöpfungskette beitragen wollen.

ElringKlinger ist eines von nur elf deutschen Unternehmen, das im Rahmen dieses Projekts mit dem Titel „European Battery Innovation“ eine Förderung erhält. Bis Ende 2026 werden uns Mittel bis zu 34 Mio. EUR gewährt, um ein innovatives Zellgehäusedesign weiterzuentwickeln und zur kommerziellen Serienproduktion zu führen. Aufgrund unserer Kernkompetenzen wird der neuartige Zelldeckel gegenüber herkömmlichen Varianten ein Viertel weniger Komponenten beinhalten, dadurch weniger Materialeinsatz erfordern und den CO₂-Fußabdruck in der Herstellung um bis zu 40 % senken. Mit diesem Beitrag zur Klimaneutralität tragen wir gleich in zwei Dimensionen zur Nachhaltigkeit bei: Wir entwickeln ein Produkt für eine umweltgerechte Mobilität und stellen dieses auch noch klimafreundlicher her.

Das zeigt unseren nachhaltigen Weg, der noch viel breiter angelegt ist: Bis 2030 streben wir die Erreichung der bilanziellen CO₂-Neutralität bezogen auf die sogenannten Scope-1- und Scope-2-Emissionen an. Hierzu bereitet ElringKlinger im ersten Schritt ab 2021 die bilanzielle CO₂-Neutralität an allen deutschen Produktionsstandorten vor. In einem darauffolgenden Projektabschnitt sollen bis 2030 die ausländischen Gesellschaften eingebunden werden.

Die Schlussfolgerung all dessen liegt auf der Hand: ElringKlinger ist ein Unternehmen der Zukunft.

Umsatz- und Ergebnissteigerung im ersten Quartal 2021

Meine Damen und Herren, die ersten Monate des laufenden Jahres waren aber auch

hinsichtlich der Geschäftszahlen stark: Den Umsatz konnten wir im ersten Quartal 2021 gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres um 28 Mio. EUR steigern. Das bedeutet ein Plus von 7 %. Ohne Wechselkurseffekte wären wir sogar um rund 11 % gewachsen.

Ergebnisseitig konnten wir uns um 32 Mio. EUR auf 48 Mio. EUR verbessern, was einer EBIT-Marge von 11,4 % entspricht. Ohne den Veräußerungsgewinn unserer österreichischen Tochtergesellschaft läge die Marge bei 8,8 %. Das ist eine deutliche Steigerung gegenüber den Vorquartalen. Aufgrund des so positiven ersten Quartals haben wir auch unsere Ergebnisprognose für das Gesamtjahr auf ein Spektrum von nun rund 5 bis 6 % leicht angehoben.

Darüber hinaus haben wir einen positiven operativen Free Cashflow von 29 Mio. EUR erzielt und das Nettoverschuldungsniveau auf nunmehr 400 Mio. EUR weiter senken können. Die Nettoverschuldungsquote liegt bei 1,9.

Trotz dieses starken Jahresauftakts liegt kein einfaches Jahr vor uns, meine Damen und Herren. Die Unsicherheiten sind nach wie vor groß, die Einflussfaktoren vielfältig. Obwohl wir mit Halbleitern eigentlich gar nicht in Berührung kommen, betreffen uns die Halbleiter-Engpässe, wenn deswegen Hersteller ihre Produktion herunterfahren. Gleichzeitig sind die Lieferketten nicht durchgehend robust und bewegen sich die Rohstoffpreise auf einem anhaltend hohen Niveau. Bezüglich der Rohstoffe drohen durchaus Versorgungsengpässe. Und nicht zuletzt müssen wir die Pandemie noch final überwinden. Glücklicherweise hat die Impfkampagne in vielen Ländern inzwischen an Fahrt aufgenommen und ich hoffe, dass wir uns dadurch weltweit vor weiteren Wellen schützen können.

Auf Kurs für die Zukunft

Meine Damen und Herren, bei allen Risiken bietet die Zukunft aber auch große Chancen. Kurzfristig die Erholung nach der Pandemie und mittel- bis langfristig die Transformation der Mobilität. Wir bei ElringKlinger sind bereit, diese Chancen in allen Bereichen zu ergreifen. Wir sind mit unserem Portfolio zielgerichtet aufgestellt. Wir bieten zuverlässige Produkte im klassischen Bereich und wir haben Lösungen für die neuen Technologien entwickelt, die wir teilweise schon in Serie produzieren.

ElringKlinger wird sich in den kommenden Jahren im Zuge der Transformation wandeln. Immer mehr Aufträge kommen aus der Welt der alternativen Technologien, der Umsatzanteil der neuen Mobilität wird nach und nach steigen. Darüber hinaus haben wir die strategischen Weichen gestellt. Die Tochtergesellschaft EKPO wird das Marktpotenzial der Brennstoffzellentechnologie erschließen. Die Serienaufträge der elektrischen Antriebseinheiten werden hochlaufen. Und die jüngsten Erfolge in der Batterietechnologie unterstreichen die Kompetenz von ElringKlinger auf diesem Gebiet. Hinzu kommen unsere erfolgreichen Strukturleichtbaukomponenten, die unabhängig von der Antriebsart sind.

Meine Damen und Herren, damit fasse ich zusammen: ElringKlinger ist klar auf Kurs. Das ist meine Botschaft, die ich – gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen – an Sie heute senden kann. Wir sind für die weitere Transformation gerüstet und für die Zukunft gut aufgestellt. Wir freuen uns sehr, wenn Sie uns auf diesem Weg auch weiterhin wohlwollend begleiten.

Abschließend wünsche ich Ihnen alles Gute und – insbesondere in diesen Zeiten – allzeit Gesundheit. Passen Sie auf sich auf.

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