

110. Hauptversammlung der ElringKlinger AG

13. Mai 2015, Kultur- und Kongresszentrum Stuttgart

Rede des Vorstandsvorsitzenden Dr. Stefan Wolf

– Es gilt das gesprochene Wort –

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren, liebe Freunde von ElringKlinger,

ich begrüße Sie herzlich hier im Kultur- und Kongresszentrum Liederhalle in Stuttgart zu unserer 110. Hauptversammlung. Meine Vorstandskollegen, Theo Becker und Karl Schmauder und natürlich auch mich freut es, dass Sie auch dieses Mal wieder so zahlreich erschienen sind.

Auch in diesem Jahr werden meine Ausführungen wieder im Internet übertragen. Alle virtuell anwesenden Aktionärinnen und Aktionäre sowie alle sonstigen interessierten Zuschauer grüße ich ebenfalls herzlich. Es freut uns, dass das Interesse an diesem Service in den vergangenen Jahren spürbar zugenommen hat.

ElringKlinger durchläuft eine der spannendsten Phasen seiner Unternehmensgeschichte. Es gibt viel zu berichten.

Zunächst möchte ich auf das abgelaufene Geschäftsjahr zurückblicken. Anschließend möchte ich Ihnen unsere aktuelle Situation sowie unsere Erwartungen für 2015 erläutern.

Eines vorab: Die ElringKlinger-Gruppe hat nach wie vor großes Potenzial für profitables Wachstum in den nächsten Jahren. Wir haben uns noch viel vorgenommen, meine sehr verehrten Damen und Herren.

Lassen Sie mich auf das Geschäftsjahr 2014 zurückblicken.

Um 3,3 Prozent ist die Weltwirtschaft 2014 gewachsen. Noch immer hat sie sich nicht vollständig erholt. Während vor allem die USA und Großbritannien profitierten, ging es in der Euro-Zone und in Japan nur zögerlich voran.

Deutschland konnte den Wachstumskurs fortsetzen. Dies ist vor allem auf die Exporte nach Asien und Nordamerika zurückzuführen.

In China verlangsamt sich das Wachstums-Tempo, wenngleich die Wirtschaft hier noch immer um rund 7 Prozent jährlich wächst. Sorgenkinder waren Brasilien, Indien und Russland. Von den in den vergangenen Jahren mit großen Erwartungen verbundenen Buchstaben BRIC ist nur noch das C übrig geblieben. Speziell Russland, das mit großen geopolitischen Problemen kämpft, steht vor einer Mammutaufgabe. Auch in Südamerika läuft es mehr als schleppend. Dies betrifft beispielsweise auch unsere brasilianische Tochtergesellschaft, die 2014 im Umsatz 4 Millionen Euro unter Budget lag. Der Einbruch des lokalen Fahrzeugmarktes machte der brasilianischen Tochter zu schaffen.

Der internationale Fahrzeugmarkt ist für ElringKlinger wegweisend, meine Damen und Herren. Lassen Sie uns gemeinsam einen Blick auf die Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr werfen.

Wie Sie wissen, folgen sowohl die Pkw-Nachfrage als auch die Pkw-Produktionszahlen üblicherweise der konjunkturellen Entwicklung. Auch 2014 präsentierten sich die weltweiten Automobilmärkte in sehr unterschiedlicher Verfassung. Der Gesamtgewinn der weltweiten Automobilindustrie lag mit 127 Milliarden Dollar im vergangenen Jahr so hoch wie noch nie. Die Branche erwirtschaftete eine durchschnittliche Rendite von 6,6 Prozent und liegt damit deutlich über dem langjährigen Mittelwert von 4 Prozent.

Unverändert kamen die wichtigsten Wachstumsimpulse aus China und Nordamerika. Auch Westeuropa verzeichnete nach Jahren rückläufiger Pkw-Verkäufe wieder ein Plus.

Dagegen brachen die Fahrzeugmärkte in Russland und Brasilien regelrecht ein.

Insgesamt legte die weltweite Pkw-Produktion im vergangenen Jahr um rund 3 Prozent zu.

Auch die inländische Fahrzeugproduktion profitierte von der starken Nachfrage im Ausland. Nach wie vor sind deutsche Fahrzeuge in Asien und Nordamerika gefragt. Die Pkw-Produktion in Deutschland konnte 2014 weiter zulegen.

Sie sehen: Nordamerika, Asien und mit Abstrichen auch Westeuropa gleichen die schwächelnden Märkte in Russland, Indien und Brasilien aus.

ElringKlinger konnte sich in diesem Marktumfeld gut behaupten. Unser strukturelles Wachstum in allen Geschäftsbereichen, ermöglicht uns erneut, stärker zu wachsen als der Markt.

Der Konzern-Umsatz stieg von 1 Milliarde 150 Millionen Euro auf gut 1 Milliarde 326 Millionen Euro. Auf organischer Basis lag der Zuwachs bei 11,2 Prozent und übertrifft hiermit sowohl den Anstieg der Weltfahrzeugproduktion als auch unser selbstgestecktes Wachstumsziel von 5 bis 7 Prozent deutlich.

Das um Einmaleffekte bereinigte EBIT des Konzerns vor Kaufpreisallokation erreichte 162,3 Millionen Euro und lag damit 8,3 Prozent über Vorjahr. Damit wurde eine Marge von 12,2 Prozent erzielt. Der Ergebnisanstieg resultierte im Wesentlichen aus dem starken strukturellen Umsatzwachstum des Kerngeschäfts, neuen Serienanläufen und der Ergebnisverbesserung im Bereich Abgastechnologie.

Dagegen blieb der Bereich E-Mobility nachfragebedingt deutlich hinter der Planung und auch hinter unseren Erwartungen zurück. Wir erzielten hier ein negatives EBIT von 8,0 Millionen Euro. Lassen Sie mich hierzu noch etwas sagen:

Ich bin kein Freund von Durchhalteparolen, meine Damen und Herren. Dennoch sehe ich den Bereich E-Mobility als wichtigen Teil unserer Unternehmensstrategie. Ich bin verhalten optimistisch, Ihnen mittelfristig von einer verbesserten Situation aus diesem Bereich berichten zu können. Wir haben selbstverständlich alle intern möglichen Maßnahmen ergriffen, um Kosten weiter zu senken und die Ergebnissituation zu verbessern. Aber, meine Damen und Herren, was fehlt ist die Nachfrage im Markt. Fast keiner kauft ein Elektro- oder Hybridfahrzeug. Ich wage zu behaupten, dass keine zehn Leute hier im Saal ein Elektrofahrzeug fahren. Die Fahrzeuge sind noch zu teuer und der niedrige Ölpreis und damit die niedrigen Benzin- und Dieselpreise wirken auch nicht absatzfördernd.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern stieg im Vergleich zu dem um den Einmalertrag aus dem Marusan-Kontrollerwerb bereinigten Vorjahreswert um 16,6 Prozent auf 153,1 Millionen Euro. Wesentlich dazu beigetragen hat das auf minus 0,9 Millionen Euro verbesserte Finanzergebnis, das positive Wechselkurseffekte von 10,0 Millionen Euro enthält. Die Währungskurseffekte waren maßgeblich geprägt von der im Jahresverlauf 2014 zunehmenden Abwertung des Euro, insbesondere gegenüber dem US-Dollar und den asiatischen Währungen.

Meine Damen und Herren, das Periodenergebnis nach Anteilen Dritter, bereinigt um den im Vorjahr verbuchten Einmalertrag aus dem Kontrollerwerb an der ElringKlinger Marusan Corporation, verbesserte sich um 14,0 Prozent auf 105,7 Millionen Euro. Das ist der auf Sie, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, entfallende Ergebnisanteil der ElringKlinger AG. Das Ergebnis je Aktie legte leicht auf 1,67 Euro zu.

Unsere Eigenkapitalquote liegt unverändert bei soliden 50 Prozent.

ElringKlinger will Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wie in den vergangenen Jahren, am Unternehmenserfolg teilhaben lassen. Wir schlagen daher eine Ausschüttung von insgesamt 34,8 Millionen Euro nach zuletzt 31,7 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2013 vor. Dies bedeutet, dass Sie pro Aktie 0,55 Euro erhalten und damit 5 Cent mehr als im letzten Jahr. Auch in den kommenden Jahren wollen wir den eingeschlagenen Weg fortsetzen. Steigende Erträge bedeuten für Sie eine höhere Dividende.

Hiermit drücken wir unsere Zuversicht aus, was unseren weiteren Geschäftsverlauf betrifft. Zuversichtlich stimmt vor allem die Stärke unsers Unternehmens, die man nicht immer nur an Zahlen festmachen kann.

Die Erfolgsgeschichte der ElringKlinger-Unternehmensgruppe ist in vollem Gange – und noch lange nicht zu Ende. Um unsere Spitzenposition zu halten, müssen wir auch in Zukunft maßvoll, sinnvoll und angemessen investieren. Wir müssen immer auf dem technisch neuesten Stand sein und dem Wettbewerb immer zwei Schritte voraus. Prozess-Know-how, feinste Metallbearbeitung durch hoch anspruchsvolle Feinstanz- und Prägeprozesse, funktionelle Beschichtungstechnologien und tiefgehendes Kunststoff-Know-how – diese Kernkompetenzen sichern unsere Position als Technologieführer in unserem Markt.

Dafür haben wir 2014 147,0 Millionen Euro in Sachanlagen und als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien investiert. Eine stolze Zahl, meine sehr verehrten Damen und Herren. Wir liegen damit abermals deutlich über dem Branchendurchschnitt. Aber auch bei der EBIT-Marge liegen wir seit Jahren über dem Durchschnitt in unserer Branche. Hier besteht aus meiner Sicht ein klarer Zusammenhang.

An der Aufstellung unseres Konzerns hat sich nichts geändert. Nachhaltiger Erfolg und langfristige Absicherung des Unternehmens statt kurzfristige Ertragsmaximierung lautet die Vorgabe, die wir weiterhin konsequent verfolgen.

Wir werden investieren. In neue Werke, hochmoderne Produktionsanlagen, Automatisierungen und innovative Werkzeugtechnologien. Wir geben alles, damit wir unsere Position für die Zukunft absichern und weiter ausbauen.

Sicher sind Sie gespannt zu erfahren, wo genau wir investiert haben. Gerne erläutere ich Ihnen, wo wir 2014 Geld in die Hand genommen haben:

Im Mai erfolgte der Startschuss für den Neubau in Suzhou. China ist der größte Automobilmarkt der Welt. Unser altes Werk in Suzhou, das wir erst 2010 eingeweiht haben, wurde den steigenden Anforderungen nicht mehr gerecht. Dementsprechend entschieden wir uns für einen kompletten Neubau, rund 25 Kilometer vom heutigen Standort entfernt. Dort entsteht eine hochmoderne Fertigung für Abschirmsysteme, Kunststoff-Leichtbauteile und Produkte aus Hochleistungskunststoff für den Bereich Kunststofftechnik. Das alte Werk behalten wir für weiteres Wachstum.

In Gumi, dem südkoreanischen „Silicon Valley“, fertigen wir seit Juli Zylinderkopf- und Spezialdichtungen, thermische Abschirmsysteme und Kunststoff-Leichtbauteile. Das neu gebaute Werk hat für ElringKlinger einen hohen Stellenwert, da wir rund ein Viertel der Erstausrüstungserlöse im asiatischen Raum erwirtschaften. Wir bekommen immer mehr Entwicklungsaufträge von den dort ansässigen Herstellern.

An unserem Hauptsitz in Dettingen/Erms haben wir ein neues Zentrum für Verpackungslogistik gebaut. Dort werden unsere Verpackungssysteme gereinigt, und für die Produktion aufbereitet, damit dann schnell und rationell Produkte an die Kunden geliefert werden können. Wir beschäftigen dort im Rahmen einer Kooperation mit der Bruderhaus Diakonie 11 geistig und körperlich behinderte Menschen. Nicht nur mit diesem Projekt sondern auch in anderen Kooperationen werden wir unserer gesellschaftlichen Verantwortung als Unternehmen gerecht.

In Bietigheim-Bissingen, wo die ElringKlinger Kunststofftechnik GmbH ihren Sitz hat, bauen wir momentan eine neue Fabrik, um die Produktionskapazitäten zu erweitern.

Und eine weitere Investition, die allerdings ins laufende Geschäftsjahr fällt, möchte ich ebenfalls noch kurz erwähnen: Im Februar haben wir den US-Getriebekomponenten-Spezialisten M&W Manufacturing übernommen. Damit haben wir unsere Marktposition bei Getriebesteuerplatten für Automatikgetriebe in Nordamerika und weltweit stark ausgebaut. In den USA und Europa sind wir jetzt Marktführer. In China liegt unser Marktanteil bei rund 20 Prozent. Unser Welt-

marktanteil bei dieser Produktgruppe dürfte bei etwa 50 Prozent liegen. Eine lohnende Investition, meine Damen und Herren.

Sie sehen, wir entwickeln unser Unternehmen stetig weiter. Stillstand wird es nicht geben. Profitables Wachstum mit sinnvollen Investitionen – das ist der Weg, den wir auch weiterhin beschreiten werden.

An dieser Stelle würde ich gerne über die Entwicklungen in den einzelnen Konzernsegmenten in 2014 berichten.

Das Erstausrüstungsgeschäft war, ist und bleibt unser wichtigstes Geschäftsfeld. Aufgrund eines starken strukturellen Wachstums sowie vieler Produktneuanläufe erzielten wir rund 82,2 Prozent des Umsatzes in diesem Segment. Wir beliefern mittlerweile praktisch alle Fahrzeughersteller weltweit. Auch unser Geschäft mit anderen Zulieferern, welches sich die letzten Jahre erfreulich entwickelt hat, ist in diesem Segment erfasst.

Das freie Ersatzteilgeschäft liegt seit vielen Jahren bei rund 10 Prozent des Konzernumsatzes. Anfang April konnten wir einen neuen Bereichsleiter begrüßen. Der neue Mann soll Maßnahmen einleiten, um unsere ehrgeizigen Ziele bei Wachstum und Profitabilität im wichtigen Ersatzteilgeschäft zu erreichen. Dazu soll insbesondere das Ersatzteilgeschäft in den wichtigen Märkten USA und China ausgebaut werden. Hier haben wir enormes Potenzial, zumal wir seit vielen Jahren gerade auch in diesen Märkten in die Erstausrüstung liefern.

Das Segment Kunststofftechnik, welches im Wesentlichen unsere Tochtergesellschaft Elring-Klinger Kunststofftechnik umfasst, erwirtschaftete 2014 7 Prozent des Konzernumsatzes.

Das Segment Dienstleistungen, welches unsere Elring Klinger Motortechnik und die ElringKlinger Logistic Service umfasst, lag bei 0,6 Prozent des Konzernumsatzes.

Mit dem Segment Gewerbebeparks, welches nicht zum Kerngeschäft zählt, erwirtschafteten wir 0,3 % des Konzernumsatzes. Noch ein Wort zum Bereich Gewerbebeparks. Sie erinnern sich vielleicht: Wir wollten vor einigen Jahren unseren Gewerbepark in Ungarn, die Technik Park Heliport Kft. in Kecskemét, veräußern. Heute sind wir froh, dass wir den Park noch haben. Ab Januar 2016 werden wir dort eine abschirmtechnische Produktion aufbauen. Geplant ist hier, neben Sevelen in der Schweiz, die größte Produktionsstätte für Abschirmtechnik in Europa aufzubauen.

Lassen Sie uns die einzelnen Bereiche noch etwas genauer betrachten: die Umsätze im Erstausrüstungsgeschäft stiegen 2014 um 17,7 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro an. Das ist ein beeindruckender Zuwachs. Die wesentlichen Wachstumsimpulse kamen hierbei aus der strukturell wachsenden Nachfrage unserer Kunden nach Komponenten für Automatikgetriebe, Turboladerdichtungen, thermisch-akustischen Abschirmsystemen und Kunststoff-Leichtbauteilen.

Auch der Umsatz der Hug-Gruppe zog 2014 nochmals an. Im Bereich Abgasnachbehandlung, den die Hug Engineering abdeckt, sehen wir auch für die Zukunft weiteres Wachstumspotenzial. Immer schärfere Emissionsgrenzwerte, nicht nur in Europa sondern weltweit, und nicht nur für Fahrzeuge sondern auch für Schiffe, Land- und Baumaschinen und stationäre Motoren werden hier das Geschäft zukünftig vorantreiben.

Wermutstropfen im Bereich Erstausrüstung blieb 2014 wie bereits dargelegt der Bereich E-Mobility. Er steuert einen Verlust von 8 Millionen Euro vor Zinsen und Ertragsteuern bei.

In einem insgesamt schwierigen Umfeld steigerte auch das Segment Ersatzteile den Umsatz im Jahr 2014 – und zwar um 9,6 Prozent auf 130,7 Millionen Euro, meine Damen und Herren. Den Großteil der Erlöse erzielte ElringKlinger in West- und Osteuropa. Bedingt durch die stark unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklung in den einzelnen Absatzmärkten des Segments, wies auch die Geschäftsentwicklung im Aftermarket eine stark divergierende Entwicklung auf. Leider wirkten sich geopolitische Spannungen im russischen Markt, im Nahen Osten und in mehreren nordafrikanischen Staaten belastend auf die Geschäftsentwicklung aus.

Kommen wir zum Segment Kunststofftechnik. Während die Umsätze mit der Automobilindustrie gute Zuwachsraten aufwiesen, zeigte das Geschäft mit den Kunden aus der allgemeinen Industrie im Jahr 2014 eine eher verhaltene Entwicklung. Hierzu zählen beispielsweise Maschinenbau, Medizintechnik oder Telekommunikation. In Summe lag der Umsatz im Bereich Kunststofftechnik nur leicht über dem Vorjahreswert. Er erhöhte sich um 0,3 Prozent auf 92,9 Millionen Euro.

Nach einem schleppenden Auftakt verbesserte sich die Auftragslage im Segment Dienstleistungen im Jahresverlauf sukzessive. Die Umsatzerlöse erreichten im Gesamtjahr 2014 letztlich wieder das Vorjahresniveau in Höhe von 8,1 Millionen Euro.

Bei unseren beiden Gewerbeparks in Idstein und Kecskemét in Ungarn verzeichneten wir auslastungsbedingt einen leichten Anstieg auf 4,5 Millionen Euro. Gleichzeitig steuerte dieses Segment mit 0,4 Millionen Euro etwas mehr zum Konzern-EBIT bei als im Vorjahr.

Sie werden sich vielleicht fragen, wo auf der Welt wir unsere Umsätze erzielen. Lassen Sie mich also noch ein paar Worte zum Konzernumsatz nach Regionen sagen, meine Damen und Herren:

29,3 Prozent unseres Umsatzes haben wir 2014 in Deutschland und 32,7 Prozent im übrigen Europa erzielt. Nach wie vor werden viele Motoren und Fahrzeuge, die exportiert werden, in Deutschland und anderen europäischen Ländern gefertigt. Diese Exporte gehen verstärkt nach Asien, wo wir rund 17 Prozent des Umsatzes direkt erzielen. Auch Nordamerika ist ein nach wie vor starker Markt für Fahrzeuge aus Europa. Hier erzielten wir direkt 16,6 Prozent des Konzernumsatzes. Rechnet man in Asien und in Nordamerika die Importfahrzeuge und Importmotoren hinzu, kommen wir in jeder dieser Regionen auf einen Umsatzanteil im Erstausrüstungsgeschäft von rund 25 Prozent.

Alles in allem sind das Zahlen, die uns sehr positiv stimmen und optimistisch nach vorne blicken lassen. Wir können erneut von einem zufriedenstellenden Jahr für die ElringKlinger-Gruppe sprechen. Umsatz und Ergebnis konnten wir 2014 erneut steigern. ElringKlinger wächst weiterhin profitabel, meine Damen und Herren!

Dieses Wachstum verdanken wir unseren mittlerweile rund 7.300 Mitarbeitern, die sich an 45 Standorten für ElringKlinger engagieren. Ich danke – auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen – allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Konzern recht herzlich für die geleistete Arbeit in 2014. Das Erreichte soll Ansporn sein, unsere hoch gesteckten Ziele auch in der Zukunft zu erreichen. Mut, Fleiß, Tatendrang, Kostenbewusstsein, Innovationskraft und Bodenständigkeit, das zeichnet unsere Mitarbeiter aus.

Die Situation in der Automobilzulieferindustrie ist nicht einfach. Und sie wird nicht einfacher werden. Wir stehen vor großen Herausforderungen. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nehmen diese Herausforderungen an. Sie zeichnen sich durch Leistungsbereitschaft, und hohe Loyalität zum Unternehmen aus. Sie gehen neue Wege und leben unsere einzigartige ElringKlinger-Innovationskultur. Gemeinsam stellen wir uns den zukünftigen Aufgaben.

An dieser Stelle möchte ich auch meinen beiden Kollegen im Vorstand danken. Wir haben auch 2014 wieder viele richtige Entscheidungen getroffen und stets konstruktiv zusammengearbeitet. Ich glaube, dass wir ElringKlinger auf den richtigen Weg gebracht haben. Ich freue mich darauf, diesen Weg, gemeinsam mit Ihnen, Herr Becker und Herr Schmauder, weiterzugehen. Ich freue mich darauf, die Unternehmensgruppe auch in den kommenden Jahren profitabel weiterzuentwickeln.

Bedanken möchte ich mich auch bei unserem Aufsichtsrat. Sie begleiten unsere Vorstandsarbeit immer in konstruktiv kritischer Weise. Sie haben oftmals einen anderen Blick auf die Dinge, sagen Ihre Meinung und sorgen so für neue Impulse. Die Diskussionen im Aufsichtsrat sind wichtig für uns. Wir freuen uns auf die weitere gute Zusammenarbeit.

Auch 2014 hat sich in unserem Konzern einiges getan. Auf einige Meilensteine möchte ich gerne genauer eingehen:

Dass unsere neuen Geschäftsfelder ein wichtiger Teil der Unternehmensstrategie sind, zeigte sich im Juli. Mit der Übernahme von 75 Prozent der new enderday GmbH haben wir ein klares Bekenntnis zum Bereich Brennstoffzelle abgegeben. Wir haben uns hiermit die Entwicklungs- und Produktionskompetenz für komplette Brennstoffzellen-Systeme ins Haus geholt. New enderday ist Spezialist für Hochtemperatur-Brennstoffzellen, die aus Erdgas, Flüssiggas, Bio-Ethanol oder Diesel Strom und Wärme erzeugen und zum Beispiel auf Yachten, in Wohnmobilen oder Ferienhäusern zum Einsatz kommen. Wir sehen hier vor allem strategisch vielversprechende Möglichkeiten für ElringKlinger. Das Thema Stromversorgungs-Infrastruktur wird zunehmend an Bedeutung gewinnen. Wir haben hier bereits interessante Aufträge. Wir liefern zum Beispiel Aggregate an die Schweizer Kantonspolizei für Verkehrsüberwachungsanlagen oder an einen russischen Gasproduzenten der die Brennstoffzelleneinheiten momentan an Gaspipelines testet. Auch zur Beleuchtung von im Aufbau befindlichen Windkraftanlagen kommen die Geräte zum Einsatz. Ein hochspannender Markt.

Im Oktober haben wir den Kunststoffspezialisten Polytetra übernommen. Polytetra stellt Wärmetauscher und Heizer aus PTFE, also aus Teflon, für industrielle Anwendungen her. Zum Produktportfolio zählen zudem Schlauch- und Fertigteile aus Hochleistungskunststoffen. Damit erweitern wir unser Spektrum außerhalb der Automobilindustrie und stärken unsere Tochtergesellschaft, die ElringKlinger Kunststofftechnik GmbH.

Kunststoff spielt auch bei unserem erfolgten Einstieg in den Leichtbau für Karosserie- und Fahrwerkteile mit neuer Hydroform-Hybridtechnologie eine Rolle.

Ein deutscher Fahrzeughersteller, der übrigens gar nicht weit weg von hier seinen Hauptsitz hat, beauftragte uns 2014 mit der Fertigung neuartiger Metall-Kunststoff-Leichtbauteile. Wir kombinieren hier erstmalig Metall-Innenhochdruckumformung mit Spritzgusstechnologie. Dies ermöglicht eine signifikante Gewichtseinsparung und bedeutet für uns den Einstieg in den technologisch anspruchsvollen und stark wachsenden Markt für Karosserie- und Fahrwerkskomponenten in Leichtbauweise. Wir profitieren dabei vom Know-how der mittlerweile in den Konzern integrierten Hummel-Gruppe.

In Kanada und China wurden entsprechende Produktionslinien eingerichtet beziehungsweise gestartet.

Die Serienproduktion ist in China bereits angelaufen, in Kanada startet sie in wenigen Wochen. Wir erwarten ein Umsatzvolumen von insgesamt 120 bis 130 Millionen Euro über einen Zeitraum von sechs Jahren.

Die Nachfrage anderer Kunden ist hoch. Spielt doch gerade bei der Gewichtsreduzierung im Fahrzeug die Musik. Hier können wesentliche Beiträge zur weiteren Reduzierung von CO₂ geleistet werden. Wir verhandeln im Moment einen Lizenzvertrag mit dem Kunden, so dass wir diese Technologie breiter ausrollen können. Eine tolle Chance für weiteres profitables Wachstum.

Auch in diesem Jahr möchte ich Sie wieder über unsere Entwicklung am Kapitalmarkt informieren.

Die konjunkturelle Erholung in Europa kam 2014 in mäßigem Tempo voran. Die Niedrigzinspolitik der EZB wirkte stützend. Eine bevorstehende Leitzinsanhebung durch die US-Notenbank sowie die Reduzierung der Anleihekäufe sorgten wiederum für Verunsicherung.

Die enttäuschende wirtschaftliche Entwicklung zahlreicher Schwellenmärkte und die auch für Deutschland nach unten revidierten Wachstumsprognosen des Internationalen Währungsfonds ließen zur Jahresmitte Sorgen um die weitere Tendenz der Weltwirtschaft aufkommen, die die Aktienkurse spürbar belasteten. Hinzu kamen negative geopolitische Einflüsse aus dem Nahen Osten und Russland.

Auf den Werten der Automobilhersteller und -zulieferer lastete spürbarer Abgabedruck. Dies galt teilweise auch für die ElringKlinger-Aktie.

Nach einem zweistelligen Wertzuwachs von 16 Prozent im Jahre 2013 stieg unsere Aktie zum Jahresbeginn um weitere 10 Prozent auf das Jahreshoch von 32,60 Euro. Diesem Hoch folgte eine Korrektur im Frühjahr.

Die ersten Quartalszahlen 2014 sowie die Bekanntgabe eines ersten Großauftrags für die bereits angesprochenen Metall-Kunststoff-Leichtbauträger und der damit verbundene Einstieg in den Leichtbau für Karosserie- und Fahrwerkteile sorgten für Kaufimpulse unter den Anlegern.

Verschiedene geopolitische Krisenherde setzten anschließend die Märkte unter Druck, was auch den Kurs der ElringKlinger-Aktie auf 22 Euro zurückfallen ließ.

Im vierten Quartal legte der Kurs dann wieder deutlich zu und gewann alleine in diesem Quartal 22,8 Prozent an Wert. Mit einem Jahresschlusskurs von 28,80 Euro verlor die Aktie gegenüber dem Vorjahresendkurs rund 2,6 Prozent.

25 Finanzanalysten verfolgten ElringKlinger in 2014. Wir ziehen nach wie vor das Interesse des Kapitalmarkts auf uns. Auf Roadshows und internationalen Kapitalmarktkonferenzen berichteten wir über die aktuelle Markt- und Geschäftsentwicklung sowie den neuesten Stand bei unseren Forschungs- und Entwicklungsprojekten. Wir trafen stets auf interessierte Menschen. ElringKlinger blieb auch im vergangenen Jahr im Blickpunkt und ich bin mir sicher, dass dies 2015 so bleibt.

Nach Vorlage der Zahlen für das erste Quartal geriet der Kurs etwas unter Druck. Zu den Zahlen für Q1 2015 komme ich später. Viele Anleger haben diese Kursschwäche aber als Chance genutzt bei ElringKlinger einzusteigen oder Ihre Position auszubauen. Dies gilt übrigens nicht nur für Privataktionäre, sondern auch für etliche Fondsgesellschaften.

Wir werden selbstverständlich weiter offen mit dem Kapitalmarkt kommunizieren. Und wir werden unverändert dafür werben, dass man ElringKlinger als Unternehmen wahrnimmt, das auf langfristigen Erfolg ausgerichtet ist. Bestrebungen, kurzfristige Gewinnmaximierung zu betreiben, wird es mit diesem Vorstand nicht geben.

Ein paar Worte zum ersten Quartal meine Damen und Herren:

Der ElringKlinger Konzern erzielte einen Umsatzanstieg von 14,6 Prozent von 324 Millionen Euro im ersten Quartal 2014 auf 371 Millionen Euro. Auf organischer Basis, damit ohne Konsolidierungs- und Wechselkurseffekte, ergab sich ein Umsatzanstieg von 5,7 Prozent. Damit übertraf das Wachstum des ElringKlinger-Konzerns erneut die Entwicklung der weltweiten PKW - Märkte.

Aus der erstmaligen Einbeziehung der M&W Manufacturing Inc. in den Konsolidierungskreis ab 14. Februar 2015 resultiert ein Umsatzbeitrag von 4,9 Mio. Euro. Die Gesellschaft, die zwischenzeitlich den Namen ElringKlinger Automotive Manufacturing Inc. trägt, erwirtschaftete mit diesem Umsatz ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 600 Tausend Euro. Sie trägt damit schon gut zur Profitabilität bei.

Unfroh sind wir nach wie vor über den Bereich E-Mobility. Mit einem Umsatz auf dem Niveau des ersten Quartals 2014 von 2,7 Mio. Euro haben wir einen Verlust in Höhe von 1,7 Mio. Euro erzielt. Der Markt für Elektro- und Plug-in-Hybride zieht einfach nicht an.

Das Konzern-EBIT vor Kaufpreisallokation lag im ersten Quartal bei 36,7 Mio. Euro und konnte damit nicht an das Vorjahresvergleichsquartal anknüpfen. Die unerwartet hohe Nachfrage in einigen Geschäftsbereichen führte zu Sonderschichten und Sonderfahrten. Dieser Umstand belastete das Ergebnis mit 4 Mio. Euro. Abhilfemaßnahmen sind eingeleitet. Wir gehen von einer Verbesserung der Situation im 2. Quartal, einer Normalisierung im Verlauf des 3. Quartals aus.

Spürbare Belastungen ergeben sich auch durch die sprunghafte Aufwertung des Schweizer Franken gegenüber dem Euro. Nachdem die Schweizer Nationalbank die Stützung des Franken bei 1,20 Euro aufgegeben hat, hat sich ein Teil der Kosten bei der ElringKlinger Abschrifttechnik in Sevelen und bei der Hug Engineering in Elsau quasi über Nacht um 20 Prozent erhöht. Da die Gesellschaften Großteils Euro Erlöse haben, sind wir hier konsequent daran, Kostenpositionen in den Euro Raum zu verlagern.

Lassen Sie mich abschließend noch ein paar Ausführungen zu unseren strategischen Zukunftsprojekten machen.

ElringKlinger steht erstklassig da. Über Jahre hinweg haben wir uns Know-how in strategisch wichtigen Bereichen erarbeitet und stetig weiterentwickelt. Längst sind wir kein reiner Dichtungshersteller mehr. Wir sind breit aufgestellt und gehen die automobilen Zukunftsthemen an.

ElringKlinger fokussiert seine Kraft auf die Entwicklung zukunftsweisender grüner Technologien. Diese tragen nicht nur zur CO₂-Reduzierung bei, sondern helfen darüber hinaus gesundheitsschädigende Stickoxide, Kohlenwasserstoffe und Ruß zu vermindern. Wir werden unseren Teil dazu beitragen, dass Motoren immer weniger Schadstoffe ausstoßen. Der Gesetzgeber macht uns hier strenge Vorgaben. Ich bin gespannt, ob diese Vorgaben beispielsweise bald auch für die Schifffahrt gelten. Hier ist der Schadstoffausstoß nochmals deutlich erhöht.

Wir könnten hier in kurzer Zeit hochwirksame Abgasnachbehandlungssysteme bereitstellen, die uns – nebenbei bemerkt – auch einen schönen Umsatz und eine zufriedenstellende Marge beschaffen würden.

Auch hinsichtlich unserer neuen Geschäftsfelder wird sich einiges tun. Leider haben wir nicht alles selbst in der Hand. Wir sind abhängig vom Markt. Ich kann jeden Autofahrer verstehen, dass er in Zeiten niedriger Ölpreise lieber auf ein benzin- oder dieselbetriebenes Fahrzeug zurückgreift als auf ein Elektroauto.

Dennoch bin ich zuversichtlich, dass wir alternative Antriebe schon bald in den Markt bringen und etablieren können. Natürlich ist das Ziel der Bundesregierung von einer Million E-Fahrzeugen bis 2020 illusorisch. Aber es ist nicht von der Hand zu weisen, dass beispielsweise auch die Brennstoffzelle ein sehr attraktiver Antrieb ist. Zu ihrem endgültigen Durchbruch benötigt es allerdings die nötige Infrastruktur. Und hier sehe ich die Politik in der Verantwortung. Wenn von dort das Signal kommt, sind wir bei ElringKlinger bereit.

Sie sehen: Wir haben einiges in petto. Weiteres Wachstumspotenzial liegt in den Schreibtischschubladen unserer Entwicklungsingenieure.

Ich hatte es schon zu Beginn gesagt, meine Damen und Herren. ElringKlinger durchläuft eine der spannendsten und erfolgreichsten Phasen seiner Unternehmensgeschichte. In den vergangenen Jahren hat sich einiges getan. Und auch in Zukunft wird sich einiges tun.

Wir wollen unsere Kostenführerschaft ausbauen und ein starker Innovationsführer bleiben. Weitere externe Wachstumsmöglichkeiten können beispielsweise durch Akquisitionen realisiert werden.

Wir agieren in flachen Hierarchien, entscheiden schnell, übertragen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hohe Eigenverantwortung und ergreifen jede Chance!

Dabei bleiben wir aber ganz bestimmt eines, meine sehr verehrten Damen und Herren: bodenständig! Verlassen Sie sich darauf.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.