

Ordentliche Hauptversammlung

3. Mai 2018

**Bericht des CFO und Sprechers des Vorstands
der LEONI AG**

Karl Gadesmann

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
verehrte Mitglieder des Aufsichtsrats,
geschätzte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,
sehr geehrte Vertreter der Medien,
liebe Gäste und Freunde von LEONI.

Ich möchte Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen recht herzlich zu unserer ordentlichen Hauptversammlung 2018 hier in der Frankenhalle begrüßen.

Im Folgenden stelle ich Ihnen die wesentlichen Ergebnisse und Entwicklungen des Geschäftsjahres 2017 vor. Außerdem werde ich Ihnen erläutern, was Sie für das Jahr 2018 und darüber hinaus von LEONI erwarten dürfen. Soviel bereits an dieser Stelle: Die Perspektive für unser Unternehmen ist vielversprechend. LEONI ist hervorragend für die Zukunft aufgestellt.

2017, das Jahr des 100-jährigen Firmenjubiläums, war ein sehr erfolgreiches Jahr für LEONI. Und das in mehrfacher Hinsicht.

Das Wichtigste vorweg: Unser Unternehmen hat sich wirtschaftlich sehr gut entwickelt. Unterjährig haben wir die Prognose für Umsatz und Ergebnis angehoben und am Ende die angekündigten Ziele erreicht. Mit 4,9 Mrd. Euro Umsatz steht ein neuer Rekordwert in den Büchern. Besonders kräftig hat sich das Ergebnis vor Zinsen und Steuern erhöht. Der Wert von 225 Mio. Euro entspricht nahezu einer Verdreifachung im Vergleich zum Vorjahr. Die EBIT-Marge ist von 1,8 auf 4,6 Prozent gestiegen. LEONI hat damit bewiesen, wieder profitabel wachsen zu können. Stolz sind wir auch auf die Entwicklung unserer dritten Steuerungsgröße, dem Free Cashflow. Nach drei negativen Jahren ist es uns gelungen, mit 11 Mio. Euro wieder einen positiven Wert zu generieren.

Doch nicht nur aus wirtschaftlichen Gründen gibt es Anlass zur Freude. Der dynamische Geschäftsverlauf hat sich auch positiv auf den Kurs unserer Aktie ausgewirkt. Die LEONI-Aktie war 2017 einer der Outperformer im Kapitalmarkt. Der Kurs ist im Jahresverlauf um 84 Prozent gestiegen. Die meisten Analysten – nämlich rund 80 Prozent – sehen die LEONI-Aktie positiv und empfehlen, sie zu kaufen oder zu halten. Auch dies bestärkt uns in unserer Arbeit und dem Wissen, dass wir auf einem guten Weg sind. Deshalb empfehlen Aufsichtsrat

und Vorstand der heutigen Hauptversammlung, die Dividende auf 1,40 Euro je Aktie deutlich anzuheben.

Ausgehend von den Megatrends rund um die Mobilität und dem zunehmenden Einfluss der Digitalisierung auch auf unser Geschäft haben wir uns im Geschäftsjahr 2017 intensiv mit der künftigen Ausrichtung des Unternehmens auseinandergesetzt und eine neue Konzernstrategie auf den Weg gebracht. Im Fokus steht dabei die Weiterentwicklung und Neupositionierung von LEONI vom Produktlieferanten zum Lösungs- und Systemanbieter sowie zum Entwicklungspartner unserer Kunden. Dabei geht es sowohl um neue Produkte und Dienstleistungen als auch um innovative Prozesse. Später werde ich Ihnen einige Beispiele erläutern. Zur Umsetzung der Strategie haben wir das Transformationsprogramm oneLEONI aufgelegt. Hier geht es darum, konzerninterne Ressourcen zu bündeln sowie Systeme und Prozesse zu standardisieren.

Im Rahmen dieser Transformation hat LEONI erstmals eine gemeinsame, konzernweit gültige Vision definiert.

„Passion for intelligent energy and data solutions“ – dies ist die gemeinsame Richtschnur für alle Mitarbeiter von LEONI und Basis für alle weiteren Strategieelemente. Was bedeutet diese Vision? Schauen wir auf die einzelnen Worte:

„Passion“ – das heißt: Leidenschaft – und drückt aus, dass wir all das, was wir tun, mit vollem Einsatz und mit Begeisterung machen. Wir wollen mutig sein, und zeigen, dass uns unsere Aufgaben Spaß machen.

„Intelligent“ bezieht sich auf Produkte mit zusätzlichen, smarten Eigenschaften, die über den klassischen Transport von Energie und Daten hinausgehen. Diese Produkte bieten den Kunden dadurch echten Mehrwert. Was das bedeutet, zeige ich im weiteren Verlauf meines Vortrages auf.

„Energy and data“ beschreibt die beiden Felder, auf denen unser Unternehmen seit vielen Jahren als Experte tätig ist: Energie und Daten stellen globale Megatrends dar.

Und „solutions“ – also Lösungen – verdeutlicht, dass wir nicht mehr nur die reine Komponente verkaufen. Vielmehr wollen wir unsere Kunden weitgehender unterstützen – etwa mit Dienstleistungen wie Entwicklung, Engineering oder Wartung.

Wir haben bereits begonnen, die Vision umzusetzen. LEONI ist schon auf dem Weg in die Zukunft! Und wir hoffen, dass Sie uns weiter dabei begleiten.

Sehen Sie sich nun aber zuerst einmal an, was wir konkret im Geschäftsjahr 2017 erreicht haben.

4,9 Mrd. Euro Konzernumsatz – damit hat LEONI einen neuen Höchstwert erzielt. Und nicht nur das: Unser organisches Wachstum – also der Zuwachs aus eigener Kraft – lag bei 10 Prozent. In dem Wert sind 47 Mio. Euro enthalten, die wir mit konfektionierten Kabeln für Haushalts- und Elektrogeräte erwirtschaftet haben. Diesen Geschäftsbereich haben wir aus strategischen Gründen im Mai letzten Jahres veräußert, so dass hieraus seitdem keine weiteren Umsätze resultieren. Zur besseren Vergleichbarkeit der Umsatzentwicklung 2018 legen wir daher einen bereinigten Vorjahreswert zugrunde. Er liegt für 2017 bei 4,87 Mrd. Euro. Diese Zahl ist für uns die rechnerische Absprungbasis.

Unser EBIT hat sich im vergangenen Jahr stark verbessert. Nach 79 Mio. Euro im Jahr 2016 stieg es 2017 auf 225 Mio. Euro. Unter anderem hat sich der Mehrumsatz durch zusätzliche Deckungsbeiträge positiv ausgewirkt. Aber auch die verbesserte Performance im Bordnetz-Bereich hat sich bemerkbar gemacht. Und schließlich wurde das EBIT auch durch zwei Einmalfaktoren begünstigt. Dies ist zum einen der Gewinn aus der Veräußerung des Konfektionsgeschäfts für Haushalts- und Elektrogeräte. Zum anderen erhielten wir eine Entschädigungszahlung aus der Vertrauens-schadenversicherung im Zusammenhang mit dem im Geschäftsjahr 2016 aufgetretenen Betrugsfall. Zusammen ergeben diese beiden Faktoren einen Ergebniseffekt von rund 30 Mio. Euro. Um – wie auch beim Umsatz – eine vergleichbare EBIT-Größe für das Folgejahr zu erhalten, haben wir die beiden genannten Sondereffekte bereinigt und kommen so auf eine rechnerische Absprungbasis von 196 Mio. Euro. Diese gibt Orientierung für das tatsächliche, operativ erzielte Ergebnis.

An dieser Stelle möchte ich den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von LEONI meinen ausdrücklichen Dank im Namen des gesamten Vorstands aussprechen. Ein gutes wirtschaftliches Ergebnis ist immer ein Gemeinschaftserfolg. 2017 hat die Belegschaft unseres Unternehmens erneut ihre Bereitschaft und Fähigkeit unter Beweis gestellt, sich für LEONI gewinnbringend zu engagieren. Auch in einem Unternehmen unserer Größe zählt die Leidenschaft jedes einzelnen Beschäftigten. Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rund um den Globus, herzlichen Dank für Ihre Loyalität und Ihren Einsatz!

Unter dem Strich ist der Konzernjahresüberschuss 2017 auf einen Wert von 144 Mio. Euro gestiegen. In dem kräftigen Anstieg spiegelt sich erstens das stark verbesserte operative Ergebnis wider. Zweitens fiel der Vorjahreswert infolge einer besonders hohen Steuerquote sehr niedrig aus. Heruntergebrochen auf die einzelne Aktie macht der deutlich gestiegene Konzernüberschuss ein Ergebnis je Aktie von 4,44 Euro aus.

Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, profitieren direkt davon durch eine höhere Dividende. Gemäß unserer langjährigen Dividendenpolitik wollen wir für das Geschäftsjahr 2017 wieder rund ein Drittel des Konzernüberschusses an Sie ausschütten. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, die Dividende von zuletzt 50 Euro-Cent auf nunmehr 1,40 Euro pro Aktie anzuheben. Dies bedeutet für 2017 eine Dividendenrendite von 2,2 Prozent gemessen am Jahresschlusskurs.

Die Finanzlage von LEONI ist weiterhin solide. Wie Sie auf der linken Abbildung sehen, hat das Eigenkapital zum Ende 2017 im Vergleich zum Vorjahresstichtag um rund 100 Mio. Euro zugenommen – ein Plus von fast 12 Prozent. Wir haben damit erstmals die Schwelle von 1 Mrd. Euro überschritten. Auch die Eigenkapitalquote hat sich verbessert. Sie ist von 31 auf 33 Prozent gestiegen.

Darüber hinaus zeigt die rechte Grafik, dass die Nettofinanzverschuldung des Konzerns stabil geblieben ist – und dies trotz der deutlichen Ausweitung unseres Geschäfts. Im Ergebnis hat sich der Verschuldungsgrad, also das Verhältnis von Nettofinanzschulden und Eigenkapital, spürbar von 44 auf 40 Prozent verbessert.

2017 war auch ein Jahr, in dem wir im wahrsten Sinne des Wortes vorgebaut haben. LEONI hat seine Kapazitäten für künftiges Wachstum und den Technologieausbau gestärkt: So haben sich die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte im Vergleich zum Vorjahr um etwa ein Drittel auf 281 Mio. Euro deutlich erhöht. Der Schwerpunkt lag auf dem Ausbau der Fertigung in Osteuropa und Nordafrika. Aber auch in Deutschland hat LEONI investiert: 33 Mio. Euro sind allein in die Fabrik der Zukunft in Roth in der Nähe von Nürnberg geflossen.

Trotz dieser Rekord-Investitionen ist es uns gelungen, einen positiven Free Cashflow zu erzielen – und damit auch bei diesem Wert unsere Prognose zu erfüllen. Maßgeblich dazu

beigetragen hat die gute Entwicklung des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit. Er ist im vergangenen Geschäftsjahr kräftig von 175 auf 245 Mio. Euro gestiegen.

Diese Darstellung dürfte Ihnen, meine Damen und Herren, große Freude bereiten.

Die herausragende Aktienkursentwicklung zeigt, dass der Kapitalmarkt die Zukunft von LEONI positiv einschätzt. Der Wert unserer Aktie ist – ich wiederhole das an dieser Stelle gern – im vergangenen Jahr um rund 84 Prozent gestiegen. Wir haben damit alle relevanten Vergleichsindizes bei Weitem geschlagen. So hat zum Beispiel der DAX Sektorindex Automobile lediglich um 12 Prozent zugelegt.

LEONIs Marktkapitalisierung hat sich damit zum Jahresende auf 2 Mrd. Euro annähernd verdoppelt.

Wie Sie wissen, hat unser Aktienkurs seit der Markierung des Allzeithochs im Januar 2018 um etwa 20 Prozent nachgegeben. Angesichts des positiven Geschäftsverlaufs im Auftaktquartal sind die Gründe für diesen Rückgang jedoch nicht in der Performance des Unternehmens zu suchen. Sie stehen aus meiner Sicht vielmehr im Zusammenhang mit dem sehr volatilen Börsenumfeld.

Die Ursachen für die insgesamt rückläufige Entwicklung am Aktienmarkt sind vielfältig: Neben geopolitischen Risiken wie dem Syrien-Konflikt und einem drohenden Handelskrieg zwischen den USA und China spielt auch die künftige Entwicklung des Zins-Niveaus sicher eine Rolle.

Nach diesem Rückblick auf das erfolgreiche Jahr 2017 möchte ich nun auf den Status quo eingehen: Wo steht LEONI heute?

LEONI ist ein Unternehmen mit langer Tradition und Beständigkeit. Etwa seit dem Jahrtausendwechsel haben wir mit einem jährlichen Umsatzwachstum von durchschnittlich 12 Prozent eindrucksvoll gezeigt, dass wir sehr gute Produkte anbieten und das Vertrauen unserer Kunden nachhaltig genießen. In mehreren Zielmärkten hat sich LEONI eine führende Position erarbeitet. Dies gilt sowohl für den Automobilsektor als auch für einige andere Industriebranchen.

Wir sind in der Lage, unseren Kunden weltweit mit Produkten und Dienstleistungen zur Seite zu stehen. Unser Entwicklungs-, Produktions- und Vertriebsnetzwerk umfasst mittlerweile mehr als 90 Standorte in 31 Ländern.

Ein weiterer Vorteil für LEONI: Die globalen Megatrends im Automobilumfeld wie die Elektromobilität oder das autonome Fahren spielen uns in die Hände. Der Bedarf an Übertragung und Steuerung von Energie und Daten wird dynamisch steigen. Und wir sind die Spezialisten dafür.

Deswegen darf ich Ihnen versichern: LEONI ist bereit und freut sich auf die Zukunft. Wir sind sicher, zu den Profiteuren des wachsenden Bedarfs an Energie- und Datenmanagement zu gehören. Mehr noch: Wir selbst werden diesen Markt mit gestalten.

Wie wir das tun, das möchte ich Ihnen nun zeigen. Zunächst stelle ich Ihnen unsere neue Konzernstrategie vor.

Für LEONI ist es entscheidend, dass wir unser Kompetenzprofil mit Blick auf die Zukunftstrends permanent weiterentwickeln. Wir sind zwar als Produktanbieter ein geschätzter Lieferant und wollen dies auch bleiben. Doch künftig wird diese Position nicht reichen, um der bevorzugte Partner unserer Kunden zu sein und gleichzeitig rentabel zu wirtschaften. Wir haben uns deshalb vorgenommen, unsere vorhandene Lösungskompetenz deutlich auszubauen. Das gelingt uns, indem wir als Entwicklungspartner agieren und über die einzelne Komponente hinaus ein umfassendes Systemverständnis mitbringen und immer wieder innovative Produkte und Dienstleistungen entwickeln.

Leitplanken finanzieller und nicht-finanzieller Art dienen uns dazu, die strategischen Ziele zu erreichen. Dazu gehören insbesondere ein profitables Wachstum, das über dem durchschnittlichen Wachstum unserer Zielmärkte liegt, sowie ein stabiler Cashflow, der die für unsere Expansion erforderlichen Investitionen aus dem laufenden Geschäft finanziert.

Ein weiteres Element der Konzernstrategie ist die Unternehmenskultur bei LEONI, die wir über Abteilungs- und Ländergrenzen hinweg weiterentwickeln wollen. Dazu haben wir kürzlich ein konzern-weites Projekt gestartet, an dem sich weltweit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern beteiligen können. Ziel ist, die grundlegenden Werte des Unternehmens mit Leben zu füllen, Kollegen miteinander zu vernetzen und Ideen für die Zusammenarbeit zu sammeln.

Basis der Strategieumsetzung ist das Programm oneLEONI. Wie eingangs erwähnt, wollen wir damit die Zentralbereiche enger mit den beiden Divisionen verzahnen, globale Standards für eine effizientere Abwicklung vor allem unterstützender Prozesse schaffen und Kompetenzen zusammenfassen. Kurzfristig investieren wir dafür auch in konzern-einheitliche IT-Systeme, wie etwa im Bereich der Personalwirtschaft oder in den neuen Standard der SAP-Software.

Langfristig versprechen wir uns konzernweit integrierte Prozesse und Systeme, eine höhere Transparenz und letztlich eine steigende Effizienz.

Unsere Strategie ist angelehnt an die großen Entwicklungen und Trends in LEONIs Zielmärkten. Damit stellen wir sicher, dass unsere Initiativen und Maßnahmen auf fruchtbaren Boden fallen.

Ein Blick auf die Automobilindustrie, mit der wir aktuell gut 80 Prozent unseres Umsatzes erwirtschaften, zeigt vier große Strömungen. In drei davon kann sich LEONI mit seinem Angebot einbringen und von der erwarteten Dynamik profitieren. Im Bereich der Elektromobilität sagen Experten eine jährliche Wachstumsrate von 37 Prozent voraus. Beim autonomen Fahren werden 30 Prozent Zuwachs pro Jahr erwartet, bei Lösungen rund um die Konnektivität 24 Prozent.

Meine Damen und Herren, diese Trends erfordern zusätzliche Bauteile und damit auch zusätzliche Verbindungen, sprich: Kabel. Es werden künftig noch mehr Sensoren und Elektronik verbaut, die mit intelligenteren Bordnetzen verknüpft werden wollen. Darüber hinaus steigen in diesen technisch geprägten Wachstumsfeldern die Anforderungen an die Zuverlässigkeit und Leistung von Energie- und Datenverbindungen. Stellen Sie sich ein autonom fahrendes Auto vor: Welche Bedeutung hat hier die Versorgung und Steuerung von Sensorik und Kameras? Eine ganz entscheidende! Sie darf nicht ausfallen. Welche Lösungen LEONI für diese Anwendung entwickelt, stelle ich Ihnen gleich vor.

Zunächst möchte ich Ihnen zeigen, wie sich das frühzeitige Engagement von LEONI im Bereich Elektromobilität bereits heute auszahlt. Wir haben vor mehr als 15 Jahren begonnen, uns mit alternativ angetriebenen Fahrzeugen zu beschäftigen. Dabei haben wir intensiv an Hochvolt-Lösungen für die Fahrzeuge sowie an Produkten für die Ladeinfrastruktur geforscht. 2017 ist der Auftragsbestand von LEONI im Vergleich zum Vorjahr um etwa 13 Prozent auf

rund 22 Mrd. Euro gestiegen. Dies ist an sich schon ein bemerkenswerter Zuwachs. Von diesem Gesamtvolumen entfällt der Großteil, nämlich 21,6 Mrd. Euro, auf die Bordnetz-Division. Hiervon wiederum sind 4,4 Mrd. Euro Fahrzeugen mit elektrischen Antrieben zuzurechnen. Dies entspricht einem Anteil von gut 20 Prozent. Wohlgermerkt fallen in diese Kategorie sämtliche Bestellungen – egal ob es sich um Hochvolt- oder Niedervolt-Kabelsätze handelt.

Ein Blick auf den Auftragseingang spricht eine noch deutlichere Sprache in puncto Dynamik: 2017 hat LEONI Aufträge von knapp 9 Mrd. Euro erhalten. Die Bordnetz-Division allein holte Projekte über rund 7 Mrd. Euro – mehr als doppelt so viel wie im Jahr zuvor. Und dank zweier größerer Einzelaufträge entfallen von diesen 7 Mrd. Euro etwa 2,9 Mrd. Euro auf Elektro- oder Hybridfahrzeuge. Dies bedeutet: Im vergangenen Jahr lag im Bordnetz-Auftragseingang der Elektromobilitäts-Anteil bei mehr als 40 Prozent. Sicher ein Wert, der bis auf weiteres so nicht jedes Jahr zu erreichen sein wird. Aber doch zeigt er eindrucksvoll, wie gut LEONI sich bei seinen Kunden in Stellung gebracht hat und zukunftsweisende Aufträge gewinnen konnte.

Lassen Sie mich nun an einigen Beispielen erläutern, was wir uns konkret unter einer Positionierung als Lösungsanbieter vorstellen.

Bislang ist LEONI vor allem als Anbieter von Kabeln und zugehörigen Bauteilen bekannt. Unsere Kunden schätzen die Qualität der Produkte und die Verlässlichkeit des Unternehmens. Hierauf können wir zu Recht stolz sein. Wir werden zukünftig jedoch darüber hinausgehen und unser Leistungsspektrum deutlich erweitern. LEONI bietet künftig nicht nur einbaufertige Kabelsysteme, sondern vor allem auch smarte Produkte und Dienstleistungen an. So können zusätzliche Geschäftsmodelle und Angebote entstehen. Für unsere Kunden bedeutet dies echten Mehrwert.

Ein Beispiel aus dem Automobilbereich: Für die Entwicklung von Kabelsätzen ist es entscheidend, das Fahrzeug als Gesamtsystem zu verstehen. Das gilt insbesondere für den Hersteller des Bordnetzes. Denn als Nervensystem im Automobil verbindet dieses Bauteil alle elektrischen und elektronischen Komponenten. LEONI kann schon in der Entwicklungs- und Konzeptphase Optimierungen durchführen und Vorteile für unsere Kunden schaffen. Je früher wir in die Architekturentwicklung eines neuen Modells eingebunden sind, desto größer ist das Potenzial – etwa um Einsparungen bei Gewicht, Bauraum oder Kosten zu erreichen. Gleichzeitig bietet sich die Chance, neuartige Lösungen und Produkte einzubringen.

Dies ist uns etwa im Bereich des autonomen Fahrens schon gelungen. Diese Technologie bedarf durch die erhöhten Sicherheitsanforderungen neuer Ansätze. Alle sicherheitsrelevanten Komponenten müssen – zumindest bis zu einem kontrollierten Not-Halt – einwandfrei funktionieren. Wir arbeiten mit unseren Kunden an unterschiedlichen Konzepten und Produkten einer neuen Generation. Konkret haben wir einen intelligenten Leistungsverteiler entwickelt, um die Energieversorgung möglichst effizient sicherzustellen. Im Falle eines plötzlichen Leistungsabfalls stellt dieser Verteiler automatisch und blitzschnell auf einen intakten Pfad in der redundanten Bordnetz-Architektur um.

In Zusammenhang mit dem autonomen Fahren kommt der vernetzten und automatisierten Fertigung eine besondere Bedeutung zu. Null-Fehler-Konzepte, die Steuerung der Prozesse in Echtzeit sowie deren systematische Dokumentation sind dabei klare Notwendigkeiten. Damit ist eine Rückverfolgbarkeit der Produktionsschritte garantiert.

Wir haben bereits 2017 in eine Pilotzelle investiert, die momentan in unserem Technologiezentrum zur Serienreife entwickelt wird. Sie ermöglicht uns, Kabelsätze mittlerer Komplexität vollautomatisch herzustellen. Solche Kabelsätze sollen insbesondere für Aufgaben des autonomen Fahrens eingesetzt werden. Diese Prozess-Technologie binden wir in unser Konzept der digitalen Fabrik ein.

Stichwort Digitalisierung: Dieser alles übergreifende Trend ermöglicht es LEONI, zahlreiche weitere Ansätze für die Entwicklung intelligenter Produkte und Prozesse hervorzubringen. Unseren Kunden können wir mithilfe der digitalen Lösungen ganz neue Kooperationen anbieten. Und die Kunden werden davon in wertvoller Art und Weise profitieren – etwa in Form von geringeren Stillstandzeiten ihrer Maschinen. Oder durch eine Instandhaltung, die sich nicht an pauschalen Zeitintervallen orientiert, sondern am tatsächlichen Zustand der Anlage.

Wie das gelingt? Indem wir intelligente Produkte, Services und Software-Lösungen einsetzen sowie dieses neue Angebot über sogenannte Cloud-Lösungen mit einem übergeordneten Ökosystem verknüpfen. Um Ihnen diese abstrakt anmutende Konstruktion zu veranschaulichen, möchte ich Ihnen nun eine Video-Animation zeigen. Sie verdeutlicht, dass

wir eine wegweisende Technologie schon zur Serienreife entwickelt haben. Es geht um nichts Geringeres als die Fähigkeit, Kabel mit Intelligenz auszustatten.

Energie und Daten gehören zu den Megatrends dieser Zeit. Sie verändern unsere Welt – im beruflichen, wie auch im privaten Umfeld. Rund 400 Billionen Gigabyte – eine unfassbar große Menge an Daten – entstehen bereits heute jährlich. Experten gehen davon aus, dass die Tendenz weiter stark steigen wird. Funktionierende Energie- und Datennetze sind das Nervensystem unserer modernen Gesellschaft. Fällt dieses Nervensystem aus, steht die Welt still. Zuletzt bekamen im November 2017 Teile von Wiesbaden und Mainz zu spüren, was ein flächendeckender Black-out bedeutet.

Glücklicherweise fallen Energie- und Datennetze selten akut bzw. spontan aus – außer jemand schneidet ein Kabel durch. Dieses Ereignis lässt sich natürlich schlecht vorhersehen. Aber in aller Regel baut sich ein bevorstehender technischer Ausfall, z.B. ein Kabelbrand, langsam auf. Das bedeutet: Er lässt sich mit der richtigen Technologie frühzeitig messen und vorhersagen.

Unsere Schlüsseltechnologie LEONiQ kann genau das! LEONiQ überwacht permanent den Gesundheitszustand eines Kabels und meldet Veränderungen in Echtzeit. Dadurch entsteht ein Frühwarnsystem, welches adäquates Handeln ermöglicht. Im Bedarfsfall kann LEONiQ auch direkt in die Steuerung eingreifen und beispielsweise das System vorsorglich abschalten.

Damit wird nun zum ersten Mal die Verbindung selbst intelligent. Das Kabel, die bislang undurchschaubare „Blackbox“, wird von jetzt an transparent und liefert einen Zusatznutzen.

LEONiQ misst dabei u.a.:

- die Temperatur entlang des gesamten Kabels
- Dichtigkeit bzw. Mediendurchbruch
- Mechanische Belastung und
- die GPS-Position einer Leitung

Dabei ist unsere Technologie 100mal kleiner und gleichzeitig 100mal günstiger als bisher erhältliche Angebote auf dem Markt. Somit wird der Einsatz von Intelligenz im Kabel endlich ökonomisch sinnvoll.

Die Schlüsseltechnologie LEONiQ besteht im Wesentlichen aus 4 Basiselementen:

- Der Sensorik im Kabel, die in das Kabelinnere bzw. dessen Mantel integriert ist

- Einer intelligenten Messelektronik, die im derzeitigen Entwicklungsstadium etwa so groß ist wie ein USB-Stick
- Einer Cloud-Anbindung zur Speicherung von Messwerten und Ereignissen in Echtzeit und
- LEONI-Analytics, unseren eigenen Algorithmen, die für unsere Kunden Daten in Informationen umwandeln und Handlungsempfehlungen ableiten.

Damit werden Energie- und Datennetze sicherer, effizienter und verfügbarer.

Unzählige Anwendungsmöglichkeiten sind für diese Technologie vorstellbar, quer durch sämtliche Industrien. Und dies auch in Ihrem Alltag, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre.

Nehmen wir das Beispiel Elektromobilität. Der Erfolg der Elektromobilität hängt ganz wesentlich davon ab, ob Elektrofahrzeuge künftig sicher und effizient geladen werden können. LEONiQ ist in der Lage, dank der ins Kabel integrierten Intelligenz den Ladevorgang zu überwachen und zu regulieren – und das in Echtzeit. Am Ladekabel liegt so stets die optimale Leistung an. Damit wird Hochgeschwindigkeitsladen sicherer für Mensch und Umwelt.

Stellen Sie sich vor, welchen Nutzen ein intelligentes Kabel in der Flugzeugindustrie stiften wird, wenn plötzlich auftretende Kabeldefekte künftig vermieden werden können. Gleiches gilt für plötzliche Zugausfälle. Die Ortsansässigen unter Ihnen werden es mitbekommen haben. Erst vergangene Woche kam in Nürnberg der U-Bahn-Verkehr zum Erliegen. Der Grund: ein Kabelbrand. Die Folgen waren hier zum Glück überschaubar. Doch gab es Unannehmlichkeiten, Verunsicherung, verpasste Termine. Solche Zwischenfälle aufgrund unerwartet brennender Kabel müssen künftig nicht mehr akzeptiert werden.

Womöglich kommen Ihnen gerade weitere Anwendungsmöglichkeiten für das intelligente Kabel in den Sinn. Bei einigen Unternehmen, die mit uns zusammen an neuen Ideen arbeiten, ist dies bereits der Fall: Erste Kundengespräche zeigen uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Daher sind wir überzeugt: LEONiQ hat das Potenzial, Energie- und Datennetze zu revolutionieren! Das Zeitalter der intelligenten Verbindungen hat begonnen.

Begonnen – und zwar sehr erfolgreich begonnen – hat für LEONI das neue Geschäftsjahr 2018. Ich möchte Ihnen an dieser Stelle einen ersten Einblick in die jüngste Entwicklung im

ersten Quartal auf Basis vorläufiger Zahlen geben. Womöglich haben Sie schon unsere Mitteilung gelesen, die wir dazu heute Morgen veröffentlicht haben.

Unser Unternehmen ist sehr gut ins Jahr 2018 gestartet. Der Umsatz im ersten Quartal liegt bei mehr als 1,3 Mrd. Euro – und damit rund 9 Prozent über dem Niveau des Vorjahres. Erfreulich ist auch die Ergebnisentwicklung. Das EBIT ist nach vorläufigen Berechnungen auf 63 Mio. Euro gestiegen – ein Plus von 13 Prozent.

Umsatz und Ergebnis entwickeln sich damit im Rahmen unserer Erwartungen. Daher können wir die Jahresprognose, die wir am 20. März dieses Jahres veröffentlicht haben, unverändert bestätigen: LEONI ist auf gutem Weg, das Jahresziel zu erreichen.

Was haben wir uns konkret vorgenommen?

Vor dem Hintergrund der insgesamt positiven Aussichten auf unseren wichtigsten Absatzmärkten und auch der guten Auftragslage in beiden Divisionen gehen wir davon aus, dass der Konzernumsatz 2018 auf mindestens 5 Mrd. Euro steigen wird. Auf die Bordnetz-Division werden voraussichtlich 3,2 Mrd. Euro und auf den Unternehmensbereich Wire & Cable Solutions 1,8 Mrd. Euro entfallen.

Bei der Prognose ist zu berücksichtigen, dass die im Vorjahr noch anteilig enthaltenen Erlöse aus dem Geschäft mit der Hausgeräteverkabelung nun gänzlich entfallen. Sie erinnern sich an die niedrigere Absprungbasis, die ich im Rahmen der Erläuterung der 2017er Kennzahlen erwähnt habe.

Die Erlöse hängen auch in spürbarem Ausmaß von der Entwicklung des Kupferpreises ab. Wir haben bei unserer Prognose einen durchschnittlichen Kilopreis von 4,90 Euro veranschlagt. Sollte der für unser Geschäft wichtige Rohstoff – so wie von Januar bis April – auch im weiteren Jahresverlauf teurer sein, so ist eine Überschreitung der Umsatzprognose wahrscheinlich.

Das Konzern-EBIT wird sich 2018 voraussichtlich in einer Spanne von 215 bis 235 Mio. Euro bewegen. Die Divisionen tragen zwischen 135 und 145 Mio. Euro, respektive 80 bis 90 Mio. Euro bei. Rein absolut betrachtet liegt der 2017 erreichte Wert von 225 Mio. Euro genau in der Mitte der konzernweiten Spanne. Eine wesentliche Ergebnisverbesserung wäre damit auf den ersten Blick nicht impliziert. Doch wie schon eingangs erwähnt – zur angemessenen Beurteilung der Entwicklung müssen die beiden positiven Einmaleffekte des vergangenen Jahres von zusammen 30 Mio. Euro herausgerechnet werden. Im Vergleich zum entsprechend

bereinigten Wert von 196 Mio. Euro – unserer Absprungbasis – bedeutet die EBIT-Prognose ein Plus von 10 bis 20 Prozent. Und dies ist ein klares Zeichen dafür, dass LEONI im laufenden Jahr eine weitere, deutliche Steigerung der operativen Performance zeigen wird.

Aufgrund der guten Auftragslage wird sich das Investitionsvolumen weiter auf hohem Niveau bewegen. In Summe wird die Investitionsquote etwa 5 Prozent des Umsatzes betragen. Hierin nicht eingerechnet sind die Ausgaben für die Fabrik der Zukunft in Roth.

Beim Free Cashflow will LEONI 2018 wiederum einen positiven Wert vor Dividendenzahlung erreichen.

Die Mittelfrist-Perspektive für unser Unternehmen sehen wir ebenfalls positiv. Im Dreijahres-Zeitraum bis 2020 erwarten wir ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von mehr als 5 Prozent. Auch die Profitabilität wollen wir weiter verbessern: Unser Ziel ist eine EBIT-Marge im Jahr 2020 von mindestens 5 Prozent. Wir gehen zudem davon aus, dass der Free Cashflow positiv sein wird – und zwar auch nach Zahlung der Dividende. Schließlich planen wir mit einer fortgesetzten Investitionsquote in Höhe von 5 Prozent des Umsatzes.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Sie sind heute hier, weil Sie sich Ihrem Unternehmen verbunden fühlen. Weil Sie Vertrauen in das Management und die Mitarbeiter haben. Weil Sie sich aus erster Hand über aktuelle Entwicklungen informieren möchten. Und nicht zuletzt: weil Sie Geld in LEONI investiert haben.

Ich möchte abschließend darlegen, warum es sich aus meiner Sicht lohnt, diesem unserem Unternehmen treu zu bleiben und weiter zu investieren: LEONI hat eine überzeugende Equity Story.

Erstens: Wir haben weltweit eine führende Position als Anbieter von Daten- und Energielösungen in der Automobilindustrie. Dies ist eine der dynamischsten Branchen überhaupt. Von ihrem weiteren Wachstum werden wir profitieren.

Zweitens: LEONI hat ausgewiesenes Know-how und Expertise, die von großem Nutzen sind für hochattraktive industrielle Märkte. Infrastruktur, Robotik und Medizintechnik gehören zu den zukunftssicheren Feldern. Hier sind wir mit Kabelsystemen hervorragend positioniert.

Drittens: Unsere Wertschöpfungskette ist einzigartig in der Kabelbranche. Wir beherrschen die Entwicklung und Herstellung der kompletten Produktpalette: vom hochfeinen Drahtprodukt und der optischen Faser, über Power-, Daten- und Hybridkabel bis hin zu komplexen integrierten Bordnetz-Systemen.

Viertens: Automobile Wachstumsfelder wie Elektromobilität, Konnektivität und autonomes Fahren versprechen Zusatzgeschäft. Auch die zunehmende Digitalisierung unseres Portfolios bietet LEONI hervorragende Chancen, langfristig weiter profitabel zu expandieren.

Fünftens: Der bereits geschilderte Ausbau des Produkt- und Service-Portfolios bringt neue Absatzmöglichkeiten mit sich. Zudem steigt der Umfang an Verkabelung und zugehörigen Komponenten in den Fahrzeugen weiter an. Um das Potenzial erschließen zu können, werden wir unsere Kompetenzen in den Bereichen Simulation, Elektronik und Sensorik ausbauen.

Und sechstens schließlich: Ein steigender Anteil an innovativen Produkten und Dienstleistungen mit hoher Wertschöpfung und attraktivem Kundennutzen wird sich in einer kontinuierlichen Verbesserung der Gewinnmarge widerspiegeln. Unterstützt durch konsequentes Kosten- und Ausgabenmanagement werden sich die Ertragskraft und die Cashflow-Generierung von LEONI damit weiter verbessern.

Zusammenfassend darf ich festhalten, dass unser Unternehmen als Spezialist für Energie- und Datenmanagement bestens positioniert ist, sich auch zukünftig positiv zu entwickeln.

Vorstand, Führungskräfte und Mitarbeiter werden sich dafür einsetzen, das große Potenzial von LEONI auszuschöpfen.

Meine Damen und Herren,

ich lade Sie dazu ein, das Unternehmen auf dem Weg in eine gleichermaßen dynamische und vielversprechende Zukunft weiter zu begleiten. Mit diesen Worten möchte ich meinen Bericht beenden. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort zurück an Herrn Dr. Probst.