

HAUPTVERSAMMLUNG 2021

Rede Aldo Kamper

Vorsitzender des Vorstands, LEONI AG

Nürnberg, 19. Mai 2021

Es gilt das gesprochene Wort.

Vielen Dank, Herr Probst!

Sehr verehrte Aktionär:innen, meine Damen und Herren: Ich begrüße Sie im Namen des Vorstands der LEONI AG herzlich zu unserer Hauptversammlung 2021. Pandemiebedingt leider erneut im rein virtuellen Format. Aber, wenn Sie mir diese persönliche Ergänzung erlauben: hoffentlich zum letzten Mal. Denn wir vermissen den direkten persönlichen Austausch mit Ihnen. Wir schätzen Ihre Anregungen und sind dankbar für den Weg, den viele von Ihnen schon so lange gemeinsam mit uns beschreiten. Und so weit es in unserer Macht steht, tun wir auch als LEONI alles dafür, damit dieses Virus lieber heute als morgen eingedämmt wird – aber dazu später mehr. Ich hoffe, wir erreichen Sie heute bei bester Gesundheit!

Überblick

Ich möchte Sie heute mitnehmen auf eine kleine Reise durch unser Unternehmen. Ich freue mich und bin dankbar, Ihnen heute zeigen zu dürfen, dass zwar noch nicht alles wieder gut ist. Aber doch vieles schon deutlich besser!

So haben sich 2020 wesentliche Performance-Indikatoren wie unser EBIT oder der Free Cashflow verbessert – keineswegs eine Selbstverständlichkeit in diesem Corona-Jahr.

Gleichzeitig beschleunigt sich der technologische Wandel in der Branche. Die alternativen Antriebe gewinnen schneller an Fahrt, als viele Beobachter oder Studien noch vor drei, vier Jahren dachten. Uns bei LEONI macht das keine Angst, im Gegenteil: Wir ziehen voll mit! Mit unseren Produkten und mit unserem Entwicklungs- und Fertigungs-Know-how tragen wir dazu bei, dass moderne Fahrzeuge immer effizienter unterwegs sind. Vielleicht haben Sie in den vergangenen Wochen verfolgt, wie stolz unser Kunde Mercedes auf den neuen, vollelektrischen EQS ist. Laut Mercedes, der „Erste einer neuen Zeit“. Und nein: Es ist, so glaube ich, kein Zufall, dass die Premiummarke dabei auf die Bordnetzsysteme von LEONI setzt. Das nur als ein Beispiel von vielen, die uns bestätigen, dass unser Können vom Markt anerkannt und honoriert wird.

Meine Damen und Herren: Sie und wir wissen, dass die vergangenen Jahre nicht einfach waren und gerade auch Ihnen als Anteilseignern einiges abverlangt haben. Und ich will Ihnen da nichts vormachen: Auch jetzt noch gilt es, einige Schlaglöcher auf der Straße vor uns zu umfahren. Aber wir haben gerade in den vergangenen zweieinhalb Jahren bewiesen, dass wir bei LEONI Probleme nicht nur ansprechen, sondern auch abstellen. Den Worten folgen Taten.

Wir verfolgen mit VALUE 21 einen klaren Fahrplan, den wir konsequent umsetzen. Sie können sich darauf verlassen: Wir haben das Ziel einer gesunden, starken LEONI fest im Blick und halten auf dem Weg dahin das Steuer fest im Griff.

Das war 2020

Meine Damen und Herren,

2020 war ein Jahr, das wohl keiner von uns so schnell vergessen wird. Die Corona-Pandemie hatte nicht nur Folgen für jeden einzelnen von uns, sondern auch für unser Umfeld und die Wirtschaft. Insbesondere die Automobilindustrie und LEONI als weltweit tätiger Zulieferer waren unmittelbar betroffen. Die Zulassungszahlen gingen bereits Ende des ersten Quartals 2020 drastisch zurück, im zweiten Quartal dann mussten ganze Produktionsanlagen wochenlang stillgelegt werden. Erst im zweiten Halbjahr setzte eine gewisse Erholung ein.

Kurzum: Das vergangene Jahr war geprägt durch eine Pandemie, die wir auch heute noch nicht vollständig überwunden haben. Dabei stand und steht für uns die Gesundheit unserer Mitarbeiter immer im Vordergrund. Das bleibt eine große Herausforderung – vor allem an unseren großen Bordnetz-Standorten in vielen Ländern mit Tausenden von Mitarbeitern.

Gleichzeitig mussten wir schnell reagieren. Es galt, den plötzlichen Nachfragerückgang zu bewältigen und unsere Finanzlage zu stabilisieren. Zudem mussten wir die bereits in den Vorjahren eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen umsetzen und unser Performance- und Strategieprogramm VALUE 21 vorantreiben.

2020 war ein äußerst schwieriges Jahr mit zweifelsohne kritischen

Momenten. Ich freue mich, dennoch sagen zu können, dass LEONI der Pandemie getrotzt hat. Wir haben unseren Erholungskurs fortgesetzt.

Das lag nicht zuletzt an unserem Programm VALUE 21, das wir bereits Anfang 2019 auf den Weg gebracht hatten und das wir seitdem konsequent umsetzen. Auf dieser Basis haben uns Anfang März 2020 unabhängige Gutachter unsere Sanierungsfähigkeit bestätigt. Ein Urteil, das sie wenig später noch einmal bekräftigten, als wir dieses Sanierungsgutachten haben aktualisieren lassen – um jetzt auch die inzwischen offenkundig gewordenen erheblichen Auswirkungen der Pandemie auf die Autoindustrie zu berücksichtigen. Was in der Folge auch dabei half, den deutschen Staat dafür zu gewinnen, für einen Betriebsmittelkredit bei unseren Kernbanken in Höhe von 330 Millionen Euro zu bürgen und so unsere Finanzierung bis Ende 2022 trotz Corona abzusichern.

Ich möchte mich auch heute noch einmal bei allen Beteiligten ausdrücklich für ihr Vertrauen in unser Unternehmen und unsere Arbeit bedanken – bei unseren Banken und bei den politischen Entscheidungsträgern sowohl auf Bundes- als auch auf Länderebene.

Trotz der weiterhin hohen Unsicherheit sind wir heute auf Basis der aktuellen Planung nach wie vor zuversichtlich, dass das Geschäft nachhaltig stabilisiert werden kann. Die disziplinierte Umsetzung der VALUE 21-Maßnahmen und, als eine der Konsequenzen daraus, die schrittweise Trennung von der WCS Division werden einen großen Teil

dazu beitragen. Durch die kontinuierliche Verbesserung der Leistung und Effizienz, kombiniert mit den laufenden Verkäufen der WCS Division, ist die Durchfinanzierung – Stand heute – weiter sichergestellt. Gleichzeitig ist aber auch klar, dass die Herausforderungen im aktuellen Umfeld groß bleiben und keiner genau sagen kann, was in einem Jahr ist. Der Abschluss der Kreditlinie im April 2020 hat uns aber in jeden Fall Zeit verschafft, um konsequent an den notwendigen Maßnahmen zur Stabilisierung und Gesundung von LEONI zu arbeiten.

Übrigens: Die Umsetzung von VALUE 21 schreitet sogar deutlich schneller voran als ursprünglich geplant. Bis Ende September 2020 konnten wir bereits Maßnahmen umsetzen, die ab 2022 zu Bruttokosteneinsparungen von 500 Millionen Euro führen sollen – die Zielmarke des Programms. Doch wir glauben, da geht sogar noch mehr. Wir bleiben dran, legen nach, suchen, finden und heben stetig weitere Potenziale. Bis Ende 2020 waren so sogar schon Maßnahmen umgesetzt, die ab 2022 zu Bruttokosteneinsparungen von über 550 Millionen Euro führen. Ganz aktuell, nach Ende des ersten Quartals, gehen wir sogar schon von rund 600 Millionen Euro aus.

Das trägt dazu bei, die unerwarteten Belastungen durch die Covid-19 Pandemie zum Teil abzufedern und unsere mittelfristigen Margenziele für EBIT und Free Cashflow abzusichern. Wir sind weiterhin überzeugt, dass diese gegenüber 2018 erreichbar sind. Vor dem Hintergrund der herausfordernden Entwicklungen ist allerdings unsicher, ob sie innerhalb

des ursprünglichen Zeitraums erreicht werden können.

Vergessen Sie außerdem bitte nicht: VALUE 21 ist viel mehr als nur ein simples Kostensparprogramm. Dies war immer nur ein Ziel von vieren, das wir nun bereits erreicht haben. Ebenso wichtig sind uns aber auch die Verbesserungen im Portfolio, in der Organisation und den Prozessen sowie unser Fokus auf die Cash-Situation statt Wachstum um jeden Preis. Auch auf diesen Gebieten haben wir in den vergangenen Quartalen wichtige Fortschritte erzielt – Stichwort beispielsweise „Schärfung des Portfolios durch den Carve-Out WCS“. Dazu später gerne noch mehr.

Nach der Sommerpause 2020 haben wir einen soliden Wiederanlauf unseres Geschäfts in beiden Divisionen erlebt. Die negativen Auswirkungen auf Umsatz, Profitabilität und Cashflow, die wir im zweiten Quartal verzeichnet hatten, ließen zunehmend nach. Auf Jahressicht lagen das EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21-Kosten und der Free Cashflow über dem Vorjahresniveau.

Unsere operative Performance im vierten Quartal lag sogar über den Markterwartungen. Das Gesamtergebnis war damit trotz der negativen Auswirkungen der Pandemie etwas besser als von uns noch im Laufe des Jahres erwartet. Das zeigt, dass sich die konsequente Umsetzung unserer Maßnahmen spürbar in den Kennzahlen niederschlägt, sobald die Volumina wieder entsprechend anziehen – und das ist ein wichtiges Signal!

2020 ist es uns nicht nur gelungen, unser VALUE 21-Programm voranzutreiben. Wir haben gemeinsam mit unseren Kunden auch eine Vielzahl wichtiger Produkteinführungen und Neuanläufe erfolgreich gemeistert.

Machen wir uns nichts vor, liebe Aktionär:innen: Auch 2021 wird Covid-19 unsere Performance noch belasten. Ebenso erfordert unsere weitere Sanierung unverändert unseren vollen Fokus. Hinzu kommen als weiterer Unsicherheitsfaktor die aktuellen Versorgungsengpässe auf dem Weltmarkt mit wichtigen Zulieferprodukten für die Autoindustrie – wie zum Beispiel Halbleiter oder Kunststoffe.

Wir sind dennoch zuversichtlich, dass wir weiterhin gute Fortschritte erzielen werden. Davon ausgehend erwarten wir, dass in diesem Jahr Umsatz und EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21-Kosten deutlich steigen. Für das bereinigte EBIT erwarten wir jetzt sogar, mindestens den Break-Even zu erreichen. Nach einem ordentlichen Start in das neue Geschäftsjahr haben wir damit vor wenigen Tagen unsere Prognose anheben können. Auf unsere Erwartungen für dieses Geschäftsjahr werden wir am Ende dieser Präsentation noch ausführlicher eingehen. Lassen Sie mich Ihnen aber zunächst noch unsere wichtigsten Finanzkennzahlen zum abgelaufenen Geschäftsjahr vorstellen.

Liebe Aktionär:innen,

2020 lagen die Abrufe sowohl im Automobilsektor als auch in anderen Branchen unter dem Vorjahresniveau. Der Konzernumsatz sank vor dem Hintergrund der Covid-19-Pandemie von 4,8 auf 4,1 Milliarden Euro.

Das EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21-Kosten wurde durch den Corona-bedingten Umsatzrückgang beeinträchtigt. Es verbesserte sich aber in der zweiten Jahreshälfte im Gleichschritt mit der allgemeinen Erholung.

Trotz der pandemiebedingt widrigen Umstände konnten wir unser Gesamtjahresergebnis leicht auf minus 59 Millionen Euro steigern. Das war etwas besser, als wir erwartet hatten.

Unser Free Cashflow in Höhe von minus 69 Millionen Euro war zwar erneut negativ, aber deutlich besser als 2019 und lag ebenfalls über unseren Erwartungen.

Die Effekte aus der erfolgreichen Umsetzung des VALUE 21-Programms und der weiteren Restrukturierungsmaßnahmen zeigen sich bereits deutlich.

Der Umsatz ging im Vergleich zum Vorjahr um 15 Prozent zurück – hauptsächlich aufgrund eines negativen organischen Wachstums von fast 14 Prozent. Beide Divisionen waren von der Pandemie betroffen, da die Nachfrage in fast allen unseren Endkundenbranchen im Vergleich zu

2019 rückläufig war.

In den ersten neun Monaten waren die Umsätze in jedem einzelnen Quartal noch niedriger als im Vorjahr. Im 2. Halbjahr zog die Nachfrage zum Glück wieder deutlich an. Im 4. Quartal war sogar das organische Wachstum positiv und lag 8,4 Prozent über dem Vorjahresquartal. Dennoch wurde unser Ergebnis durch die Umsatzentwicklung im Gesamtjahr negativ beeinflusst.

Das EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21-Kosten konnte trotz der Pandemie zwar geringfügig gegenüber 2019 verbessert werden, war aber mit minus 59 Millionen Euro leider immer noch negativ.

Die pandemiebedingt rückläufigen Volumina hatten den größten negativen Einfluss auf das Ergebnis. Die Kupferpreis-Entwicklung, Währungseffekte und die Lohninflation spielten nur eine untergeordnete Rolle. Die erfolgreiche Umsetzung unseres VALUE 21-Programms trug ebenso wie die weiteren Restrukturierungsmaßnahmen zur verbesserten operativen Performance bei.

Wir haben außerdem davon profitiert, dass wir im Berichtsjahr keine außerplanmäßigen Hochlaufkosten mehr hatten. Wie Sie sich sicher erinnern: 2019 hatte noch ein Projektstart in einem neuen Werk in Merida, Mexiko, das Ergebnis stark belastet. Trotz der pandemiebedingten besonderen Herausforderungen konnten wir im abgelaufenen Jahr unsere Hochläufe, auf die wir noch etwas genauer

eingehen werden, ohne größere Reibungsverluste abschließen.

Das berichtete EBIT verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich auf minus 280 Millionen Euro. Wir freuen uns über diesen Fortschritt. Wir wissen aber auch, dass dies natürlich bei weitem immer noch nicht zufriedenstellend ist. Die Steigerung ist neben der operativen Verbesserung auf geringere Sondereffekte und niedrigere VALUE 21-bezogene Kosten zurückzuführen. Die Sondereffekte und VALUE 21-Kosten gingen 2020 insgesamt auf 221 Millionen Euro zurück. Im laufenden Geschäftsjahr dürften sich die negativen Sondereffekte und VALUE 21-Kosten weiter deutlich verringern.

Ein paar Worte noch zum Cashflow, einer für uns äußerst wichtigen Kennzahl. Der Free Cashflow lag 2020 bei minus 69 Millionen Euro – und damit deutlich besser als 2019 und auch oberhalb unserer eigenen Erwartungen, die wir zu Beginn des letzten Jahres formuliert hatten. Maßgeblich hierfür war zum einen die Steigerung des operativen Cashflows aus der laufenden Geschäftstätigkeit, der von minus 22 Millionen Euro auf plus 55 Millionen Euro anstieg.

Zum anderen kamen die höheren Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, das weiterhin strikte Vorratsmanagement, Sale & Leaseback-Transaktionen sowie die vermehrte Inanspruchnahme von Factoring- und Reverse-Factoring-Linien unserem Free Cashflow zugute.

Der Blick auf die Entwicklung im Jahr 2020 zeigt, dass sich unsere Liquidität aufgrund unseres sehr disziplinierten Vorgehens stabilisiert hat. Diese Zurückhaltung wird weiterhin hohe Priorität haben.

Gleichzeitig erwarten wir aber, dass das Investitionsniveau im Jahr 2021 vor dem Hintergrund einiger Aufholeffekte aufgrund Covid-bedingter Verschiebungen im Vorjahr nunmehr etwas höher liegen wird.

Covid-19 hat auch in unserer Bilanz deutliche Spuren hinterlassen. Infolge des negativen Jahresüberschusses sank unsere Eigenkapitalquote bis zum Jahresende 2020 auf nur noch rund 8 Prozent. Um eine Gesundung zu unterstützen, haben wir uns verpflichtet, bis zur Rückzahlung der umstrukturierten Kreditlinie RCF II und des verbürgten Betriebskredits RCF III zukünftige Gewinne zu thesaurieren und damit keine Dividende auszuschütten. Dieser Schritt schmerzt, ist aber aus unserer Sicht der einzig Richtige, um alle anderen Maßnahmen zur Stärkung unseres Unternehmens zu flankieren.

Unsere Finanzschulden sind bis zum Jahresende auf rund 1,4 Milliarden Euro gestiegen. Aufgrund des verbesserten EBITDA blieb unser Verschuldungsgrad trotz der negativen Auswirkungen der Pandemie mit dem 8,7-fachen jedoch nahezu stabil gegenüber dem Vorjahr.

Die Struktur unserer Bilanz unterstreicht die Notwendigkeit, bei der weiteren Umsetzung unseres Performance- und Strategieprogramms VALUE 21 sowie bei der Veräußerung unserer WCS-Einheiten sehr

konsequent und diszipliniert vorzugehen. Vor dem Hintergrund möglicher unvorhergesehener Entwicklungen und deren Auswirkungen bleibt die weitere Verbesserung der Performance und Effizienz absolute Priorität! Gleichzeitig prüfen wir weiterhin regelmäßig alle Optionen für den Fall möglicher Abweichungen vom Sanierungskonzept und zur weiteren Absicherung der Finanzierung.

Unser Augenmerk liegt dabei auf der Liquidität. Diese Position lag im ganzen Jahr stabil bei über 400 Millionen Euro und belief sich zum Jahresende aufgrund des gestiegenen Free Cashflows auf 503 Millionen Euro.

Das waren jetzt ganz schön viele trockene Zahlen, oder? Darum lassen Sie mich diese Zahlen noch mit etwas Leben füllen:

Auch im extrem turbulenten Jahr 2020 sind wir in sehr engem Austausch mit unseren Kunden geblieben und haben neben der Aufrechterhaltung der Lieferketten im schwierigen Pandemieuftand eine Reihe wichtiger Projektstarts erfolgreich auf die Straße gebracht. Der Beginn der Produktion für den brandneuen MAN-Truck TG3 und für das erste SUV von Aston Martin, den DBX, waren für unsere Kunden und uns extrem wichtig. Darüber hinaus haben wir den Start des ID.3 unterstützt und damit den Startschuss für die wichtige E-Plattform von Volkswagen begleitet, mit der Elektroautos für immer mehr Menschen erschwinglich werden. Es freut uns sehr, dass wir damit einen wichtigen Baustein zur

Eroberung des Elektromobilitäts-Massenmarkts durch einen deutschen Hersteller leisten.

Bevor ich Ihnen ein Gefühl für unseren Start in das aktuelle Geschäftsjahr gebe, lassen Sie mich bitte noch zwei Dinge ansprechen, die auch das Jahr 2020 betreffen und mir besonders wichtig sind:

Zum einen möchte ich mich an dieser Stelle im Namen des gesamten Vorstands bei unseren Mitarbeiter:innen für ihren unermüdlichen Einsatz im vergangenen Jahr bedanken. Ohne ihre Ausdauer in einem für LEONI erneut herausfordernden Jahr hätten wir das alles nicht erreichen können – VIELEN DANK!

Außerdem möchte ich die Gelegenheit nutzen, Hans-Joachim Ziems für seine wertvolle Unterstützung in einer extrem kritischen Phase zu danken. Sein Mandat als Chief Restructuring Officer lief am 31. März des Jahres planmäßig aus, Ziems & Partner wird LEONI aber noch in ausgewählten Bereichen begleiten und die Umsetzung spezifischer Maßnahmen gemeinsam mit uns vorantreiben.

So wird 2021

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich Ihnen kurz ein Update zu unserem Start in das angelaufene Geschäftsjahr geben.

Wie Sie in der vergangenen Woche schon unserer Mitteilung zum 1. Quartal entnehmen konnten, hat sich die operative Erholung der vergangenen Quartale fortgesetzt und uns einen ordentlichen Start ermöglicht.

Mit einem Umsatz von 1,35 Mrd. Euro und einem EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21 Kosten von 39 Mio. Euro lagen zwei unserer wesentlichen Kennzahlen deutlich über den Vorjahreswerten und auch den Markterwartungen. Auch unser Free Cashflow, auf den wir als Kennzahl weiterhin ein besonderes Augenmerk legen, lag mit -100 Mio. Euro im ersten Quartal deutlich über den Markterwartungen. Das war zwar trotzdem noch schlechter als im Jahr davor. Vergessen Sie aber bitte nicht, dass im abgelaufenen Quartal wegen der stärker als erwarteten Umsatzerholung auch das Nettoumlaufvermögen höher war. Umgekehrt hatte der Free Cashflow im Vorjahresquartal unter anderem noch von einem positiven Effekt in Höhe von rund 66 Millionen Euro aus Sale-and-Leaseback Transaktionen profitiert.

Zudem konnten wir dieses Jahr bereits die ersten Früchte unserer Arbeit

ernten, mit der wir im Rahmen von VALUE 21 den Carve-Out der WCS-Einheiten konsequent vorantreiben – Stichwort „Schärfung des Portfolios“. Den Verkauf der LEONI Schweiz als erste Einheit vor wenigen Wochen haben Sie vielleicht in den Medien verfolgt. Das Closing erfolgte wie erwartet Ende März 2021.

Mit der Einigung zum Verkauf von einigen Geschäftsbereichen der LEONI Kerpen haben wir einen weiteren wichtigen Schritt zur wirtschaftlichen Erholung der LEONI gemacht. Mit der jüngst erzielten Einigung mit den Arbeitnehmervertretern – dank der immerhin mehr als 160 Arbeitsplätze in Stolberg erhalten bleiben könnten – war die entscheidende Hürde genommen. Auch hier wurden die Verkaufsverhandlungen Ende März abgeschlossen.

Darüber hinaus haben Investoren Interesse an weiteren Einheiten angemeldet. Wir haben einen strukturierten und professionellen Prozess aufgesetzt, um verschiedene Einheiten zu verkaufen.

Natürlich heben wir mit VALUE 21 auch weiterhin Potenziale, unsere Kosten nachhaltig zu senken. Per 31. März 2021 haben wir so – wie zu Beginn meiner Rede schon einmal kurz angerissen – bereits ein Bruttokostensenkungspotential von rund 600 Millionen Euro erreicht. Dies wird dazu beitragen, die EBIT-Marge mittelfristig um 2 bis 3 Prozent und die Free Cashflow-Marge um 4 bis 5 Prozent gegenüber dem Referenzjahr 2018 zu verbessern.

Was erwartet uns nun in den kommenden Quartalen? Die beschriebenen Fortschritte im Jahr 2020 und der Start in das Jahr 2021 bestätigen uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind, um LEONI nachhaltig zu stabilisieren. Unser Fokus liegt nach wie vor auf der konsequenten Umsetzung aller notwendigen Maßnahmen, um die Leistung und Effizienz von LEONI auch künftig weiter zu verbessern. Hierbei konzentrieren wir uns weiterhin auf die vier Kernelemente von VALUE 21: die konsequente Kostensenkung, die Optimierung der Organisation und der Prozesse, die Schärfung unseres Portfolios und der Fokus auf Cash vor Wachstum.

Dank des frühzeitigen Starts von VALUE 21 hatten wir bereits lange vor Covid-19 unsere hausgemachten Probleme adressiert. Dieses Programm wurde damit zu einer sehr guten Ausgangsbasis, um die sich 2020 anschließenden Herausforderungen der Pandemie zu meistern und die notwendig gewordene Verschärfung der Restrukturierung anzugehen. Von unseren Fortschritten beim Thema Kostenziele habe ich Ihnen bereits erzählt.

Doch darüber hinaus treiben wir auch die stetige Optimierung unserer Organisation, der Prozesse im Unternehmen und damit letztlich unserer operative Performance konsequent voran. So sind wir stolz, Ihnen vom erfolgreichen Start der Produktion von Bordnetz-Systemen bedeutender Kunden berichten zu können. Sei es der Audi Q4 e-tron, der Mercedes EQS oder aber auch die Limousine der Mercedes C-Klasse – übrigens

alles Projekte, zu dessen Erfolg beide unserer Divisionen ihren Beitrag leisten.

Dies ist nicht nur ein Zeichen unserer langjährigen und exzellenten Beziehungen zu unseren Kunden, deren Anspruch an Service und Qualität wir uns jeden Tag aufs Neue stellen. Diese Produkte stehen auch für unsere Technologieführerschaft. LEONI ist im Zeitalter der E-Mobilität nicht nur angekommen, sondern wir begleiten unsere Kunden bereits heute bei Projekten, die weit über das derzeit Sichtbare hinausgehen.

Die erfolgreichen Projekthochläufe der letzten 12 Monate sind der Lohn dafür, dass wir unsere operativen Hochlauf-Themen nach den Herausforderungen in Merida, Mexiko konsequent angegangen sind. In der Folge haben wir unsere operative Performance deutlich verbessert. Bisher erhalten wir von unseren Kunden positives Feedback dafür, und wir geben alles, dass dies auch so bleibt.

Auch die Notwendigkeit, unser Portfolio weiter zu stärken, haben wir nicht aus den Augen verloren. Wie erwähnt haben wir nach dem erfolgreichen Abschluss des Verkaufs der LEONI Schweiz und des Teilverkaufs der LEONI Kerpen auch für andere Aktivitäten aus dem Bereich WCS strukturierte und professionell gemanagte Prozesse aufgesetzt, um diese Assets zu veräußern. Die Resonanz aus dem M&A Markt stimmt uns zuversichtlich, dass wir in diesem Jahr weitere Fortschritte machen werden. Bitte haben Sie in unser aller Interesse

dafür Verständnis, dass ich mich hier im Moment nicht zu weiteren Einzelheiten äußern möchte. Natürlich werden wir Sie im Weiteren auf dem Laufenden halten.

Auf unserem Weg mit VALUE 21 haben wir in den vergangenen zweieinhalb Jahren bereits viel erreicht. Dennoch bleiben wir nüchtern und realistisch. Wir wissen um die vielen Unwägbarkeiten, die die kommenden Monate mit sich bringen, angefangen bei der weiteren Entwicklung der Pandemie. Wir wissen, dass wir auch selbst noch weitere Hausaufgaben zu erledigen haben. Wir sind zugleich aber zuversichtlich, dass es uns gelingen wird, mit der stringenten Umsetzung von VALUE 21 unsere finanzielle Position nachhaltig zu stabilisieren. Und mit Blick auf unsere Erfolge bei der bisherigen Umsetzung des Programms möchte ich ergänzen: auch begründet zuversichtlich.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich noch kurz auf einige operative Themen eingehen: Die Stabilität der Lieferketten stellt weiterhin eine große Herausforderung in unserem Tagesgeschäft dar. Fast jeden Tag erreichen unsere Kunden und uns neue Meldungen wichtiger Rohstoffproduzenten. Hierbei geht es nicht nur um wichtige Kunststoffe und Steckverbindungen, sondern auch um Vorprodukte für unsere Kunden wie zum Beispiel Halbleiter. Ohne deren fristgerechte Belieferung kommt die gesamte Liefer- und

Produktionskette ins Stocken. Diese Engpässe stellen weiterhin eine hohe Herausforderung für eine effiziente Produktion und Logistik dar und führen damit auch – hoffentlich vorübergehend – zu erhöhten Produktions- und Transportkosten. Seien Sie aber versichert, dass wir das dynamische Geschehen weiter sehr genau beobachten und versuchen, wo immer möglich diese Zusatzaufwendungen an unsere Geschäftspartner weiter zu verrechnen. Seit Beginn der Pandemie haben wir viel Erfahrung gesammelt und stehen mit unseren Lieferanten und Kunden gleichermaßen in engem Austausch, um mögliche Auswirkungen auf die Lieferketten und LEONI möglichst zu minimieren.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

mit diesem aus unserer Sicht soliden Start in das neue Geschäftsjahr haben wir die Basis geschaffen, die von uns im Rahmen des Geschäftsberichts gegebene Prognose für das Jahr 2021 nicht nur zu bestätigen, sondern für die Umsatz- und Ergebniserwartung sogar anzuheben. Auch wenn wir uns im Verlauf des Geschäftsjahrs weiter vielfältigen Herausforderungen ausgesetzt sehen, gehen wir in unserer aktuellen Einschätzung für 2021 von einem deutlichen Anstieg des Konzernumsatzes gegenüber dem Vorjahr aus. Die Grundlage dafür bildet die stärker als bislang erwartete Fortsetzung der Nachfrageerholung im Automobil- und Industrieumfeld sowie der deutlich höhere Kupferpreis, der aber keinen wesentlichen Einfluss auf das

Ergebnis haben wird.

Das Konzern-EBIT vor Sondereffekten sowie vor VALUE 21-Kosten wird sich aus heutiger Sicht gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessern. Wir gehen davon aus, dass wir auf Jahressicht zumindest die schwarze Null für diese Kennzahl erreichen können. Positiv bemerkbar machen sich hier vor allem der höher als vormals erwartete Umsatz sowie positive Effekte aus dem VALUE 21-Programm und dem Restrukturierungskonzept.

Für den Free Cashflow rechnen wir als Vorstand unverändert mit einer deutlichen Verschlechterung gegenüber dem Vorjahr. Ursächlich für die erwartete Free Cashflow Entwicklung ist unter anderem der Anstieg des Nettoumlaufvermögens wegen der stärker als erwarteten Umsatzerholung. Ebenso die Liquiditätswirksamkeit von bereits im Jahr 2020 erfolgswirksam gebuchten Sondereffekten im Zusammenhang mit dem Sanierungskonzept, welche aber erst im Jahr 2021 zahlungswirksam werden. In diesem Zusammenhang ist vor allem die Restrukturierung am Standort Stolberg zu nennen.

LEONI unterstreicht mit der sich fortsetzenden positiven Entwicklung des operativen Geschäfts, dass die Weichen für unsere nachhaltige Stabilisierung gestellt sind.

In Summe fühlen wir uns bestätigt, dass der bereits im Jahr 2019 eingeschlagene Weg der Restrukturierung und Sanierung zwar weiter

steinig ist und von uns allen – auch von Ihnen, meine sehr geehrten Aktionär:innen – weiterhin viel abverlangt. Aber eben auch, dass es der richtige Weg ist, der unsere LEONI wieder auf den Pfad der Rentabilität und Stabilität zurückführt. Dies drückt sich nicht nur in geprüften Sanierungskonzepten aus. Das spiegelt sich auch in den Kommentaren der Analyst:innen wider. Oder im Dialog mit unseren Aktionär:innen sowie im Kursverlauf und in der Wiederaufnahme der Aktie in den SDAX. Wir begrüßen es, dass viele Aktionäre Interesse an unserem Unternehmen haben und ein langfristig orientierter Groß-Aktionär zuletzt mehrfach seinen Anteil an unserem Unternehmen aufgestockt hat.

An dieser Stelle vielleicht noch eine kurze persönliche Anmerkung: Auch ich persönlich freue mich, für weitere 5 Jahre an Bord zu bleiben. Ich stelle mich dieser Aufgabe erneut sehr gerne, verbunden mit Respekt für die damit mir übertragene Verantwortung. Vor uns liegt weiterhin eine große Herausforderung und gleichzeitig eine Vielzahl von Chancen, wenn uns die nachhaltige Gesundung unserer LEONI gelingt!

Die Menschen, die Natur – und wir

Meine Damen und Herren,

wir kommen so langsam an das Ziel unserer heutigen Reise durch Ihr Unternehmen. Ich weiß, es war auch wieder viel Corona dabei, so ist das in diesen Tagen leider. Und ich verstehe jeden, der sagt, dass er oder sie dieses Themas überdrüssig ist. Umso mehr gilt es, jetzt nochmal alle Kräfte zu bündeln und im Kampf gegen die Pandemie nicht nachzulassen. Wir bei LEONI stellen uns in diesem Kampf gerne und freiwillig in die erste Reihe. Wir wollen unseren Beitrag dazu leisten, dass wir alle so schnell wie möglich wieder befreit das Leben genießen können. Und das meine ich ganz praktisch.

Ich glaube, ich muss nicht mehr extra betonen, dass die Sicherheit und Gesundheit unserer Mitarbeiter:innen für uns höchste Priorität genießen. So haben wir in den vergangenen Monaten über unsere Logistik viele Millionen Masken an unsere Standorte überall in der Welt verteilt. Wir rüsten unsere Anlagen auf, damit sichere Abstände eingehalten werden können. Keine ganz leichte Aufgabe in unseren personalintensiven Bordnetz-Fertigungen.

Und wir schaffen Angebote fürs Impfen. So haben wir der deutschen Politik schon sehr früh angeboten, gerne auch die Infrastruktur unserer Unternehmen zu nutzen, damit jede Spritze schnell ihren Weg in einen Arm findet. Wir wollen. Und wir können das auch. Das beweisen wir

aktuell in der Ukraine und in Ägypten, in Mexiko, Rumänien, Brasilien und Russland. Oder nehmen Sie Serbien, wo sich in enger Kooperation mit den dortigen Behörden seit Wochen LEONI-Beschäftigte direkt im Werk impfen lassen können.

Ich jedenfalls bin zuversichtlich: Es wird auch eine Zeit nach Corona geben. Und dann werden andere Themen wieder stärker in den Fokus rücken. Wir bei LEONI haben die großen Trends unserer Zeit ohnehin nie aus den Augen verloren.

Der Klimaschutz beispielsweise, der ja nicht zuletzt einer der großen Treiber des technologischen Wandels in unserer Branche ist. So tragen die Bordnetzsysteme von LEONI dazu bei, sowohl die CO₂-Emissionen von Fahrzeugen zu senken als auch den Ressourcenverbrauch in der Produktion zu reduzieren – durch immer elegantere, günstigere Architekturen, die helfen, Gewicht und Platz zu sparen. Und gerade beim Thema E-Mobilität ist LEONI ein führender Spieler. Hier haben wir einen sehr hohen Marktanteil. Bereits heute setzen viele Autobauer auf Hochvolt-Kabelsätze von LEONI – und gemeinsam mit unsere Kunden arbeiten wir hart daran, Elektromobilität günstiger und damit für alle zugänglich zu machen.

So ernst wie unsere Verantwortung für die Natur, so ernst nehmen wir auch unsere Verantwortung für die Gesellschaft. Unser Engagement

verbessert in vielen Regionen der Welt die Umstände der Menschen vor Ort, bietet ihnen in ihrer Heimat eine Perspektive. Eine echte Win-Win-Situation.

In Ägypten beispielsweise sichert die Arbeit bei LEONI über 5.000 Menschen ihr tägliches Einkommen, in Marokko sind es rund 15.000. In Tunesien ist LEONI sogar der größte private industrielle Arbeitgeber im Land mit um die 20.000 Mitarbeitern. Das gleiche gilt beispielsweise auch für Serbien.

Unser Engagement hört auch nicht am Werkstor auf. Besonders stolz macht mich, dass dabei viele Aktionen direkt aus dem Kreis unserer Beschäftigten entspringen. Egal, ob es um Bäume für Indien geht, um Geschenke für Kinder in Mexiko oder um Hilfe für Menschen mit Behinderung in Brasilien.

Kurz: Wir arbeiten immer mit den Menschen in den Städten und Dörfern vor Ort zusammen, machen sie zu Experten für Bordnetzsysteme in Premium-Qualität.

Fazit

Am Ende zahlt das alles auf ein Ziel ein: eine gesunde, starke LEONI. Dazu gehört, dass LEONI für seine Kunden ein verlässlicher Partner ist, der seine Kompetenz schon bei den ersten Skizzen für ein neues Modell einbringt, der mit den Ingenieuren der großen Autobauer Hand in Hand arbeitet. Dass wir für unsere über 100.000 Kolleginnen und Kollegen weltweit ein attraktiver und zuverlässiger Arbeitgeber sind. Dass wir die Nachhaltigkeit unseres Handels auch mit Blick auf die Umwelt stetig optimieren. Und nicht zuletzt, dass wir für Sie – liebe Aktionär:innen – nachhaltige Werte schaffen und Sie Freude an unserem Unternehmen haben.

Nein, es ist noch längst nicht alles wieder gut. Es liegen weiterhin anspruchsvolle Aufgaben vor uns, die wir mit Respekt und Demut angehen. Aber wir haben in den vergangenen Jahren schon wichtige Fortschritte gemacht, das Unternehmen zurück in die Spur zu bringen. Und wir werden damit nicht aufhören – das darf ich Ihnen versichern: Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, unseren Kunden – und nicht zuletzt Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären. Vielen Dank!