

Hauptversammlung 2022

Eckpunkte der Rede Aldo Kamper, Vorstandsvorsitzender

- **LEONI erholt sich trotz des turbulenten Umfelds:** 2021 war für die gesamte Autoindustrie ein forderndes Jahr, von den anhaltenden Engpässen in den globalen Lieferketten über die Volatilität in den Produktabrufen bis zum Kampf gegen die Corona-Pandemie. Trotz dieses Umfelds ist es uns gelungen, LEONI weiter zu stabilisieren, so dass wir jetzt von einer gestärkten Basis aus die Herausforderungen des laufenden Jahres angehen können.
- **Erfolgreicher Abschluss:** Das Anfang 2019 aufgelegte Performance- und Strategieprogramm VALUE 21 haben wir 2021 erfolgreich abgeschlossen und damit nicht nur die Widerstandsfähigkeit von LEONI, sondern die Agilität der gesamten Organisation spürbar gesteigert.
- **Strategischer Fokus:** Bei der strategischen Fokussierung des Unternehmens auf die Automobilindustrie sind wir 2021 wichtige Schritte vorangekommen, etwa mit dem Verkauf des Non-Automotive-Geschäfts der Business Group Industrial Solutions. Gleichzeitig haben wir damit unser Eigenkapital gestärkt und die Liquidität erhöht.
- **Nachhaltige Erfolgssicherung:** Mit ValuePlus haben wir den Nachfolger von VALUE 21 gestartet, um unsere Performance gerade in den gewöhnlichen Alltagsprozessen konzentriert und konsequent weiter zu verbessern und gleichzeitig die richtigen strategischen und technologischen Akzente für die Zukunft zu setzen.
- **LEONI steht zur Ukraine:** Das Engagement und die Motivation, die unsere ukrainischen Beschäftigten zeigen, ist einfach herausragend und bewundernswert. Was uns auch unsere Kunden bestätigen. Nicht zuletzt deshalb war es uns tatsächlich möglich, nur wenige Tage nach Ausbruch des Krieges die Produktion in der Ukraine wieder aufzunehmen. Aktuell können alle Abrufe der Kunden bedient werden.
- **Neue Stabilität und Struktur:** Dank der erfolgreichen Umsetzung von VALUE 21 haben wir unsere jährlichen Bruttoeinsparpotenzial-Ziele übertroffen, sind eine schlanke

Finanz- und Verwaltungsholding geworden, gehen bei neuen Aufträgen sehr viel selektiver vor und sind disziplinierter im Management des Working Capitals. Dabei konzentrieren wir uns auf unsere langfristigen, strategischen Kunden.

- **Zukunftsträchtige Aufträge:** Mit neuen Aufträgen im Bordnetzgeschäft mit einem erwarteten Gesamtvolumen von insgesamt 3,3 Milliarden Euro haben wir den Gesamtauftragseingang im Jahr 2021 gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Der Anteil von Projekten im Bereich der Elektromobilität lag bei 43 Prozent. Der gesamte Auftragsbestand belief sich Ende 2021 auf ein Projektvolumen von 21 Milliarden Euro, davon 33 Prozent im Bereich Elektromobilität.
- **Alte und neue Herausforderungen:** Die rasant steigenden Preise für Energie und Rohmaterialien, die hartnäckigen Engpässe in den globalen Lieferketten, die coronabedingten harten Lockdowns in China und der Krieg in der Ukraine: Schon der Jahresauftakt hat gezeigt, dass 2022 wieder ein sehr forderndes Jahr wird. Die Prognosefähigkeit bleibt wesentlich eingeschränkt.
- **Kapitalermächtigungen:** Ich möchte Sie um Ihre Unterstützung für die auf der Tagesordnung zur Abstimmungen stehenden Kapitalermächtigungen bitten, um gegebenenfalls Kapitalmaßnahmen auch künftig unterstützend flexibel umsetzen zu können.
- **Die nächste Phase:** Mit ValuePlus erweitern wir die Schwerpunkte von VALUE 21 um weitere strategische Hebel für mehr Rentabilität, nachhaltiges Wachstum und langfristige Wettbewerbsfähigkeit. Dafür haben wir zusätzliche strategische Handlungsfelder aus den Bereichen Einkauf, Produktion, Technologie, Automatisierung, Portfolio-Optimierung, Nachhaltigkeit, Personal und Organisation definiert.
- **Wichtige Weichenstellungen:** Wir haben die nötigen organisatorischen Strukturen für die konsequente Umsetzung von ValuePlus geschaffen. Ich freue mich sehr, dass der Aufsichtsrat zum 1. Februar 2022 Dr. Ursula Biernert zur Chief Human Resources Officer und Ingo Spengler zum Chief Operations Officer berufen hat. Ich freue mich ebenso, dass Dr. Harald Nippel zum 1. April die Nachfolge von Ingrid Jägering als Chief Financial Officer angetreten hat.

- **Systemrelevante Produkte:** Unser Kernprodukt, das Bordnetzsystem, ist systemrelevant. Die Bedeutung wird in den kommenden Jahren durch Megatrends wie E-Mobilität, Vernetzung und Autonomes Fahren weiter steigen. LEONI ist hier als innovativer Technologie- und Entwicklungspartner der Automobilindustrie in einer guten Ausgangsposition. Das zeigt zum Beispiel das Projekt ATLAS-L4 mit weiteren renommierten Partnern aus Industrie, Wissenschaft und Softwareentwicklung.
- **Zonale Architektur:** Wir wollen die Chancen des Trends zur zonalen Architektur bei Bordnetzsystemen ergreifen. Zonale Architekturen ermöglichen nicht nur, die stetig wachsende Zahl an Sensoren, Chips und sonstigen Anwendungen in modernen Fahrzeugen sicher zu beherrschen. Sondern eröffnen auch neue Möglichkeiten bei der Standardisierung und damit Automatisierung in der Produktion.
- **Fokus und Konzentration:** Wir wissen um die vielen Unwägbarkeiten, die in den kommenden Monaten vor uns liegen. Wir bleiben konzentriert und fokussiert, unser Kerngeschäft mit den großen Autobauern zu beherrschen und weiterzuentwickeln. Dabei profitieren wir nicht zuletzt von den herausragenden Mitarbeiter:innen, ihrer Leidenschaft und ihren Ideen, die LEONI als Unternehmen auszeichnen.