

Es handelt sich um eine freiwillige Vorabveröffentlichung der für die Hauptversammlung vorgesehenen Rede. Die in der Hauptversammlung gehaltene Rede kann hiervon abweichen. Es gilt das gesprochene Wort.

– Stand 19. Juni 2024 –

Rede von
Susanne Wiegand
Vorstandsvorsitzende der RENK Group AG
zur Hauptversammlung 2024
am 26. Juni 2024

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr verehrten Damen und Herren,

auch im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur heutigen Hauptversammlung der RENK Group AG. Wie Sie wissen, ist dies die erste Hauptversammlung unseres Unternehmens nach dem erfolgreichen Börsengang im Februar diesen Jahres. Der heutige Tag ist daher auch für mich als Vorstandsvorsitzende ein ganz besonderer.

Ich freue mich sehr, dass Sie Aktionäre unserer Gesellschaft sind – und ich freue mich, dass Sie an dieser Hauptversammlung teilnehmen. Nutzen Sie die Chance, Ihre Fragen zu stellen und mit uns in den Austausch zu treten.

Meine Damen und Herren,

wir leben in einer Zeit großer Herausforderungen und Veränderungen. Vieles von dem, was in der europäischen und globalen Nachkriegsordnung als sicher und gegeben galt, hat Risse bekommen und ist bereits brüchig geworden. Die Zeiten der Friedensdividende nach dem Fall des Eisernen Vorhangs haben lange Zeit den Blick auf neue, komplexe Bedrohungen verstellt.

Unsere freiheitlichen Gesellschaften haben zu lange die Augen verschlossen

- als Russland 1999 Tschetschenien angriff und dessen Hauptstadt Grosny weitgehend zerstörte;
- als Russland in 2008 im Kaukasuskrieg Georgien angegriffen und in 2015 vereinbarte Grenzen auf Kosten georgischen Gebietes verschoben hat;

- als bereits 2014 Russland Teile des Donbass mit militärischen Mitteln unter seine Kontrolle brachte und die Krim annektierte;
- als China seine militärische Präsenz z.B. im Südchinesischen Meer erheblich verstärkte und eigene Interessen zunehmend aggressiv verfolgte; und
- als der Iran nicht nur auf dem Papier die Vernichtung Israels forderte, sondern Terrororganisationen wie Hisbollah, Hamas und die Huthis mit umfangreichen Waffenlieferungen aufrüstete.

Wir wollten es in Europa nicht wahrhaben, dass die friedliche Zeit nach dem Ende des Kalten Krieges bereits abgelaufen war.

Der 24. Februar 2022, der militärische Angriff Russlands auf die gesamte Ukraine, hat uns vor Augen geführt:

- Unsere demokratischen Gesellschaften sind bedroht. Unsere freiheitliche Lebensweise ist DIE Bedrohung für Autokraten. Sie lehnen Demokratie und die internationale regelbasierte Ordnung ab.
- Sie sind bereit, ihre Interessen auch mit militärischer Gewalt durchzusetzen und ihre Einflussphären gewaltsam auszudehnen.
- Autokraten haben die vergangenen Jahrzehnte genutzt, um massiv aufzurüsten.

Wir haben abgerüstet.

Und spätestens seit dem 7. Oktober 2023, dem Überfall der Hamas auf Israel mit über Tausend Toten und weit über 200 Geiseln, wissen wir auch, wie

konkret das Existenzrecht Israels bedroht ist – und damit ein integraler Bestandteil deutscher Verantwortung und Staatsräson.

Die von Bundeskanzler Scholz ausgerufene Zeitenwende ist deshalb auch als Appell zu verstehen, dass die Zeit des Wegschauens und des bloßen Hoffens auf einen guten Ausgang der Dinge vorbei ist. Es ist aus meiner Sicht auch die Aufforderung, sich veränderten Realitäten zu stellen und die eigene Verteidigungsfähigkeit ohne Zeitverzug sicherzustellen.

Diese Aufgabe ist sehr herausfordernd. Der Fokus der Bundeswehr hat sich seit den 1990er Jahren von der Landes- und Bündnisverteidigung hin zu einer Eingreiftruppe für internationales Krisenmanagement verschoben. Dem Anspruch, unsere freiheitliche Gesellschaft zu schützen, werden die heutige Personalstärke und vor allem die heutige Ausrüstung der Bundeswehr nicht gerecht.

Für die Bundeswehr und ihre europäischen Partner geht es darum, die Werte der westlichen Welt – unsere Werte – zu verteidigen. Mitten in Europa. Es geht um nichts weniger als die Verteidigung unserer Demokratie und unserer Freiheit. Dieser Aufgabe müssen wir uns in Zukunft selbst stellen und können uns weniger selbstverständlich als bisher auf den jederzeitigen Schutz der USA verlassen.

Denn: Die politischen und wirtschaftlichen Kräftegewichte verschieben sich immer stärker in den indo-pazifischen Raum. Lag die Wirtschaftskraft Europas 1992 noch 50 % über der des asiatisch-pazifischen Raumes (APAC) und rund ein Drittel über der der USA und Kanadas, so ist Europa bis 2022 um 40 % hinter

den asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum zurückgefallen. Europa ist nunmehr der kleinste dieser drei Wirtschaftsräume. Für die USA und die Sicherung ihrer Interessen verliert Europa daher an Bedeutung. Wir alle wissen, dass am 5. November 2024 ein erneuter Wahlsieg Donald Trumps zum US-Präsidenten möglich ist. Das würde unseren Handlungsdruck in Europa zusätzlich erhöhen.

Meine Damen und Herren,

Europa steht vor einer großen Aufgabe, die zweifellos unsere ganze Entschlossenheit und Konsequenz erfordert. Aber wir dürfen uns auch nicht kleiner machen, als wir sind. Wir haben in Deutschland und in der Europäischen Union alle Voraussetzungen, um dieser Aufgabe gerecht zu werden. Wir haben die geistigen und die wirtschaftlichen Ressourcen, um unsere Verteidigungsfähigkeit sicherzustellen. Das Bruttoinlandsprodukt der EU zusammen mit England ist ca. 10x höher als das von Russland.

Aber zur Verteidigungsfähigkeit gehört auch eine resiliente Gesellschaft. Ich denke, wir haben diesbezüglich noch eine längere Wegstrecke zu gehen.

Mit Blick auf die materielle Ausstattung der Bundeswehr zur schnellstmöglichen Herstellung der Kriegstüchtigkeit im Verteidigungsfall und die Rolle der deutschen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie geht es jetzt um Geschwindigkeit.

Die folgenden Aspekte sind dabei erfolgskritisch für die Umsetzung:

- Das in 2022 beschlossene Sondervermögen für die Bundeswehr in Höhe von 100 Milliarden Euro ist ein wichtiger Schritt, um den Weg zur

Vollausstattung der Bundeswehr zu beginnen. Selbstverständlich reichen 100 Milliarden Euro nicht aus, um 30 Jahre Unterfinanzierung zu kompensieren.

- Die mittel- und langfristige Erhöhung des Verteidigungshaushaltes ist unumgänglich. Das sog. 2 %-Ziel ist 2014 entstanden. Es reflektiert die aktuelle Kriegssituation und die fundamental veränderte Sicherheitslage nicht. In Zeiten des Kalten Krieges hat Deutschland nie unter 3 % jährlich in seine Verteidigung investiert.
- Deutschland als größte Volkswirtschaft und im Zentrum Europas stehend, kommt eine besondere Verantwortung zu. Unsere Sicherheitsinteressen sind erheblich; die Rolle Deutschlands in der NATO ist zu allererst die Sicherung des europäischen Territoriums durch unsere Landstreitkräfte.
- Kommen wir nun zur Industrie:
Damit die heimische Industrie ihre Kapazitäten dem gestiegenen Bedarf anpassen kann, ist eine belastbare, mehrjährige und transparente Beschaffungsplanung seitens der Bundesregierung und unserer Bündnispartner erforderlich.
- Lieferketten müssen abgesichert werden und mehrjährige Abnahmegarantien bilden die Basis für Investitionen in den Kapazitätsausbau.
- Es ist geboten, dass die Bundesregierung eine industriepolitische Strategie für die Verteidigungsindustrie formuliert, die die Basis für konsequentes Handeln mit Blick auf Beschaffung, Exporte, Taxonomie, Finanzierung sowie Forschung und Technologie darstellt.
- Dies bildet dann auch die notwendige Grundlage für den Zugang zu privatem Kapital.

Meine Damen und Herren,

wir schauen aber nicht in erster Linie darauf, was andere aus unserer Sicht tun sollten. Wir beschäftigen uns vor allem und jeden Tag sehr intensiv mit der Frage, wie wir unseren Beitrag dazu leisten können, die Verteidigungsfähigkeit Deutschlands sowie unserer EU- und NATO-Partner und Verbündeten zu erhöhen. Wie können wir innovativ bleiben? Wie schaffen wir es, unsere Prozesse stetig zu verbessern? Wie bleiben wir stetig in Bewegung, um flexibel auf die Wünsche und Anforderungen unserer Kunden zu reagieren?

Lassen Sie mich bei der Beantwortung dieser Frage ein wenig ausholen und einen Blick auf die Anfänge unserer 151-jährigen Unternehmensgeschichte werfen. Denn seit jeher verstehen wir bei RENK eine ganze Menge von Bewegung.

Johann Julius Renk gründete das Unternehmen 1873 in Augsburg. In jenem Jahr eröffnete er in der Stadt eine kleine Zahnradfabrik. Denn für seine Leidenschaft und seinen Pioniergeist reichte die heimische Werkstatt nicht mehr aus. Diese Leidenschaft und diesen Pioniergeist haben wir uns über all die Jahre bewahrt. Davon zeugen viele bahnbrechende Innovationen im Bereich der Antriebstechnik, bei den unterschiedlichsten Getrieben und auch bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells. Ein Unternehmen kann nur dann mehr als 150 Jahre erfolgreich sein und immer wieder herausragende Innovationen entwickeln, wenn es sich Leidenschaft und Pioniergeist bewahrt und in Bewegung bleibt.

Aber wir dürfen uns nicht auf den Lorbeeren der Vergangenheit ausruhen. Wenn wir ehrlich sind, sind diese Eigenschaften heute gefragt wie selten zuvor in unserer langen Unternehmensgeschichte.

RENK stellt einsatzkritische Produkte für militärische Anwendungen her. Unsere Verantwortung besteht darin, mit unseren Lösungen einen wesentlichen Beitrag zur Verteidigungs- und Einsatzbereitschaft der Bundeswehr, unserer Bündnispartner und letztlich der gesamten westlichen Welt und ihrer Werte zu leisten.

Auch wenn die Verteidigungsbudgets der Bundeswehr und der europäischen NATO-Partner noch nicht im erforderlichen Ausmaß steigen, so sehen wir doch, dass unsere Produkte sehr gefragt sind und wir einen missionskritischen Beitrag leisten. Über alle Unternehmensbereiche und Regionen hinweg erreichte der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2023 mit knapp 1,3 Milliarden Euro ein Allzeithoch. Der Gesamtauftragsbestand erreichte zum Jahresende mit 4,6 Milliarden Euro ebenfalls ein Rekordniveau. Der starke Auftragseingang spiegelt die hohe Nachfrage nach unseren Produkten und Systemlösungen wider.

Diese erfreuliche Entwicklung hat sich in diesem Jahr fortgesetzt. Ende März lag der Gesamtauftragsbestand bei 4,7 Milliarden Euro. Dies ist vor allem auf ein starkes Auftragswachstum für militärische Anwendungen zurückzuführen – also bei Antriebslösungen für Panzer und Marineschiffe.

Seitdem hat sich der positive Auftragstrend fortgesetzt. Beispielhaft möchte ich zwei Projekte hervorheben:

- Erst kürzlich, in den letzten Wochen, haben wir von der US Army zwei Aufträge in Höhe von insgesamt rund 190 Millionen Dollar für unser bewährtes Getriebe für den nordamerikanischen Markt erhalten.
- Des Weiteren ist der von der niederländischen Damen-Werft erteilte Auftrag für Getriebe für jeweils zwei Fregatten der niederländischen und belgischen Seestreitkräfte zu erwähnen.

Die erhöhte Nachfrage spiegelt sich sukzessive auch im Umsatzwachstum wider. In 2023 konnten wir unseren Umsatz auf 926 Millionen Euro steigern. Damit haben wir erstmalig in unserer über 150-jährigen Unternehmensgeschichte die Marke von 900 Millionen Euro übertroffen. Der Umsatzanstieg entspricht einem Plus von 9 % gegenüber dem Vorjahr.

Entsprechend ist auch unser bereinigtes Ergebnis vor Zinsen und Steuern, welches wir als strategische Steuerungsgröße für unser Unternehmen definiert haben, im Geschäftsjahr 2023 gestiegen und betrug 150 Millionen Euro. Dies entspricht einer Steigerung um 4 % gegenüber dem Vorjahr. Die bereinigte EBIT-Marge, die diese Kennzahl ins Verhältnis zum Umsatz setzt, lag bei 16,2 %.

Wir verfügen über eine gesunde Bilanz und sind solide finanziert. Parallel zum Börsengang im Februar diesen Jahres haben wir auch die Finanzierung auf der Fremdkapitalseite neu strukturiert. Die Unternehmensanleihe über 520 Millionen Euro haben wir am 20. Februar 2024 vorzeitig durch ein neues befristetes Darlehen mit einer Laufzeit von fünf Jahren refinanziert. Die Ratingagentur Moody's hat daraufhin unser langfristiges Kreditrating in der Folge von B1 auf Ba3 angehoben und den Ausblick auf „positiv“ gesetzt.

Moody's verweist auf die zukünftig „relativ konservative und ausgewogene Finanzpolitik“ sowie die „robusten Kreditkennzahlen“ von RENK.

Unsere Geschäftsaktivitäten verteilen sich auf drei Segmente, deren Entwicklung ich Ihnen im Folgenden erläutere.

Beginnen möchte ich mit dem Segment *Vehicle Mobility Solutions*, also Fahrzeugmobilitätslösungen oder wie wir bei RENK sagen: VMS.

Mit dem Produkt- und Dienstleistungsangebot des Segments VMS ist RENK einer der weltweiten Innovations- und Technologieführer für Fahrzeuggetriebe in militärischen Kettenfahrzeugen – zum Beispiel Kampfpanzer, Schützenpanzer oder auch Panzerhaubitzen. Darüber hinaus umfasst unser Produktportfolio Motoren, Federungssysteme, elektrische Antriebe und komplette Mobilitätslösungen für militärische Fahrzeuge. Mit diesen Produkten sind wir weltweit bei über 70 Landstreitkräften in deren Ausrüstung vertreten.

Schlüsselfertige Testsysteme für Forschung und Entwicklung sowie Produktions- und Qualitätssicherungssysteme runden das Portfolio des Segments ab. VMS erwirtschaftet knapp 60 % unseres Konzernumsatzes und ist damit mit Abstand das größte Segment.

Der Auftragseingang von VMS erhöhte sich im Geschäftsjahr 2023 deutlich auf knapp 800 Millionen Euro. Dies entspricht einem Plus von rund 33 % gegenüber dem Vorjahr und resultierte vor allem aus dem Nordamerika-Geschäft. Der Umsatz stieg um knapp 9 % auf 528 Millionen Euro.

Zudem konnten wir die Akquisition von General Kinetics im Januar 2023 erfolgreich abschließen. General Kinetics ist ein führender Anbieter von

Fahrwerksystemen für militärische Radfahrzeuge mit Sitz in Kanada. Damit haben wir unsere Marktposition im Bereich der militärischen Radfahrzeuge sowie insbesondere in der Region Nordamerika deutlich gestärkt. Aufgrund der Höhe des US-Verteidigungshaushalts ist dieser Markt von besonderer Bedeutung. Der Kaufpreis für General Kinetics betrug 34,5 Millionen Euro und wurde vollständig aus liquiden Mitteln beglichen.

Im Laufe des Jahres 2023 waren wir insbesondere im ersten Halbjahr von Schwierigkeiten bei der Materialverfügbarkeit unserer externen Lieferketten betroffen. Dennoch haben wir ein deutliches Wachstum realisiert. Die aus den Lieferengpässen resultierenden Effizienzverluste haben im Segment VMS zu einem leichten Rückgang des bereinigten Ergebnisses vor Zinsen und Steuern auf 106 Millionen Euro geführt. Die bereinigte EBIT-Marge lag mit 20,1 % weiterhin auf einem guten Niveau.

Das Segment *Marine & Industry* bietet weltweit technologisch führende Antriebs- und Kupplungslösungen für Marineschiffe, ausgewählte industrielle Anwendungen sowie die kommerzielle Schifffahrt an. Das Portfolio wird ergänzt durch ein umfangreiches Angebot an Dienstleistungen und Services. Schiffsgetriebe von RENK werden weltweit von mehr als 40 Seestreitkräften und Küstenwachen eingesetzt. Im Industriebereich bieten wir Produkte für die Energieindustrie an, mit innovativen Lösungen für die Zukunftsmärkte Wasserstoff-, CO₂-Anwendungen und Wärmepumpen.

Marine & Industry erwirtschaftet gut 30 % unseres Konzernumsatzes.

Der Auftragseingang von Marine & Industry stieg im Geschäftsjahr 2023 ebenfalls kräftig um 29 % auf knapp 370 Millionen Euro. Dazu trugen vor allem

Aufträge aus dem Marinegeschäft bei. Der Umsatz stieg um 7 % auf 296 Millionen Euro. Das bereinigte EBIT legte noch stärker zu, weil sich unser Umsatzmix im zweiten Halbjahr verbessert hat und wir somit die bereinigte EBIT-Marge im Segment von 7,5 % im Vorjahr auf 9,6 % steigern konnten.

Unser drittes Segment *Slide Bearings* ist Weltmarktführer bei standardisierten Gleitlagern. RENK bietet Gleitlager für verschiedene industrielle Anwendungen in elektrischen Großantrieben, zum Beispiel in der Energieerzeugung, in Marine und ziviler Schifffahrt sowie in anderen industriellen Anwendungen an. *Slide Bearings* steht für rund 12 % unseres Konzernumsatzes.

Im Segment Slide Bearings stieg der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2023 um rund 13 % auf gut 120 Millionen Euro. Dies lag maßgeblich an Bestellungen von Lagern für Marineschiffe sowie Spezialaufträgen. Der Umsatz legte um 22 % auf 111 Millionen Euro zu. Auch in diesem Segment gelang es uns, die Marge zu verbessern, so dass sich ein Zuwachs des bereinigten EBIT um rund 30 % ergab.

Meine Damen und Herren,

die Entwicklung aller drei Segmente unterstreicht, dass die starke Geschäftsentwicklung von unseren führenden Marktpositionen sowie unserer Technologieführerschaft getragen wird. Diese sind die Basis unseres finanziellen Erfolgs und sprechen für dessen Nachhaltigkeit.

Getragen von dieser starken operativen Entwicklung haben wir auch 2023 wieder einen soliden Cash Flow erwirtschaftet. Der Free Cash Flow, also die freie Liquidität vor Dividenden und Tilgungen, lag 2023 bei 21 Millionen Euro.

Aufgrund des Aufbaus an Vorräten und Zwischenprodukten sowie einer im Vergleich höheren Steuerzahlung lag dieser Wert unter dem des Vorjahres. Der positive freie Cash Flow ermöglichte es uns, die Akquisition von General Kinetics – wie erläutert – vollständig aus liquiden Mitteln zu finanzieren und das Gesellschafterdarlehen von Rebecca BidCo zurückzuzahlen, wofür wir 50 Millionen Euro aufgewendet haben. Ein etwa gleichhoher Teil dieses Darlehens inkl. Zinsen wurde von Triton dem Eigenkapital zugeführt.

Mit dem Cash Flow schlagen wir dann auch die Brücke zu unserem Dividendenvorschlag. Es ist unser Anspruch als Vorstand der RENK Group AG, Sie als Aktionärinnen und Aktionäre unseres Unternehmens auch durch eine attraktive Dividendenpolitik am Erfolg von RENK teilhaben zu lassen.

Unter Tagesordnungspunkt 2 unserer heutigen Agenda, der Verwendung des Bilanzgewinns, schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2023 eine Dividende von 0,30 € je Aktie auszuschütten.

Für die kommenden Geschäftsjahre haben wir uns vorgenommen, ca. 40-50 % unseres bereinigten Nettoergebnisses als Dividende auszuschütten. Dies ist höher als bei vielen unserer Vergleichsunternehmen und stellt aus unserer Sicht eine aktionärsfreundliche Dividendenpolitik dar, die dem Unternehmen gleichzeitig Spielraum für weitere Entschuldung sowie für ausgewählte Unternehmenszukäufe lässt.

Meine Damen und Herren,
für das laufende Geschäftsjahr 2024 haben wir uns zum Ziel gesetzt, den Konzernumsatz weiter zu steigern.

Wir streben für das laufende Jahr einen Umsatz von 1 Milliarde Euro bis 1,1 Milliarden Euro an. Mittelfristig wollen wir um durchschnittlich mindestens 10 % pro Jahr organisch wachsen.

Gleichzeitig wollen wir unsere gute Profitabilität weiter steigern. Im Geschäftsjahr 2024 planen wir, bereits einen Schritt nach vorne zu machen, und streben ein bereinigtes EBIT von 160 Millionen bis 190 Millionen Euro an, was einer Marge von ca. 16-18 % entspricht. Mittelfristig soll unser bereinigtes EBIT dann bei rund 250 Millionen Euro liegen.

Mit der Veröffentlichung unserer Zahlen für das erste Quartal Mitte Mai haben wir unsere Ziele für das laufende Geschäftsjahr bestätigt. Denn wir sind gut in das Jahr 2024 gestartet. Über den Anstieg des Gesamtauftragsbestands auf den neuen Rekordwert von 4,7 Milliarden Euro habe ich Ihnen bereits berichtet. Unser Umsatz ist im ersten Quartal 2024 auf 238 Millionen Euro gestiegen, ein sehr deutliches Plus von über 22 % gegenüber dem Vorjahr. Auch bei unserem Ziel, die Margen gegenüber dem Vorjahr weiter zu verbessern, sind wir ein gutes Stück vorangekommen. Die bereinigte EBIT-Marge betrug in Q1/2024 11,7 %. Dies entspricht einer Steigerung zum Wert des Vorjahresquartals um knapp 2 Prozentpunkte.

Unser wirtschaftlicher Fortschritt basiert darauf, dass wir unser Geschäft kontinuierlich weiterentwickeln und unsere zentralen Herausforderungen entschlossen und fokussiert angehen.

Bevor ich zu den inhaltlichen Prioritäten komme, die wir uns für dieses Jahr vorgenommen haben, möchte ich Ihnen zunächst unser neues

Vorstandsmitglied vorstellen. Denn ich bin davon überzeugt, das Wichtigste für die erfolgreiche Entwicklung eines Unternehmens ist es, auf die richtigen Personen zu setzen.

Mein Kollege, unser Finanzvorstand Christian Schulz, und ich freuen uns daher sehr, dass Dr. Alexander Sagel seit dem 1. April 2024 unseren Konzernvorstand als neues Mitglied verstärkt. Alexander Sagel übernimmt als COO auf der Vorstandsebene die operative Verantwortung für unsere Segmente VMS, Marine & Industry und Slide Bearings. Zudem wird er sich um Technologie, Innovation und Digitalisierung kümmern.

Er hat im Rheinmetall-Konzern wichtige Unternehmensbereiche geleitet und bringt eine große Expertise in der Führung von militärischem und zivilem Geschäft ein. Herzlich willkommen, lieber Alexander! Wir freuen uns sehr, dass Du „beim RENK“ bist und mit uns zusammen das Unternehmen weiter nach vorne bringen wirst.

Thematisch haben wir uns für das Geschäftsjahr 2024 insbesondere die konsequente Erfüllung der folgenden Aufgaben vorgenommen:

- In unserem größten Segment VMS, also bei den Mobilitätslösungen für militärische Fahrzeuge, erhöhen wir weiter die Ausbringung, insbesondere am Standort Augsburg und in den USA. Dies ist wichtig, weil unsere Kunden unsere Produkte dringend benötigen. In den ersten Monaten des Jahres 2024 sind wir insb. in Augsburg mit der Steigerung unserer Produktionseffizienz gut vorangekommen.
- Wir nutzen den Rückenwind im Nordamerika-Geschäft, um in dieser Region die nächste Entwicklungsstufe zu erreichen. Über die Akquisition von General Kinetics habe ich Ihnen bereits berichtet, ebenso über den

sehr guten Auftragseingang bei RENK America. In unserem Werk in Muskegon im Bundesstaat Michigan arbeiten wir konsequent daran, diese Dynamik umzusetzen und weiter profitabel zu wachsen.

- Unser Nettoumlaufvermögen lag Ende 2023 bei 27 %. Dies entspricht bereits einer Verbesserung um zwei Prozentpunkte im Vergleich zum Ende des dritten Quartals des vergangenen Jahres. Unser Anspruch ist es, das Nettoumlaufvermögen im Verhältnis zum Umsatz weiter zu reduzieren. Mittelfristig streben wir einen Wert von 20 % an und möchten im Jahr 2024 bereits erkennbare Fortschritte machen. Im ersten Quartal 2024 ist uns dies mit einer Reduktion auf 25% bereits gelungen.
- Es gibt im nationalen wie im internationalen Bereich eine attraktive Projektpipeline. Auch im laufenden Geschäftsjahr wollen wir möglichst viele, attraktive Aufträge gewinnen und unseren Auftragseingang weiter steigern.

Meine Damen und Herren,

die Rückkehr unseres Unternehmens an die Börse am 7. Februar 2024 war ein ganz wichtiger Schritt für die Zukunft unseres Unternehmens. Der Zugang zum Kapitalmarkt bietet RENK die Möglichkeit, Wachstumschancen künftig noch entschlossener zu ergreifen und umzusetzen. Wir sind zudem überzeugt, dass uns die erhöhte Transparenz, der stetige Dialog mit den Analysten und mit Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, helfen wird, uns als Unternehmen kontinuierlich weiter zu verbessern.

Ich bin daher überzeugt, dass der Börsengang auch ein wichtiger Schritt war, um unserem gesellschaftlichen Auftrag gerecht zu werden – nämlich die

Verteidigungsfähigkeit in Deutschland, Europa und in der NATO zu unterstützen.

Unsere Kursentwicklung seit dem Börsengang war insgesamt erfreulich. Ich freue mich insbesondere, dass wir aufgrund der Performance unseres Unternehmens heute sehr deutlich über dem Emissionspreis unserer Aktie von 15 Euro notieren.

Mit unserer engagierten Investor-Relations-Arbeit fördern wir die Transparenz und den Austausch mit dem Kapitalmarkt. Wir sind überzeugt, dass dies zu einer guten Investierbarkeit unserer Aktie beiträgt. Dazu gehört auch das breite Meinungsspektrum durch die hohe Anzahl von 9 Analysten von Banken, die Research-Berichte zu unserer Aktie veröffentlichen. Und dazu gehört die Aufnahme in den SDAX-Index der Deutschen Börse am 9. Mai 2024, also nur drei Monate nach dem Börsengang.

Sie ahnen, dass ein solcher Börsengang ein sehr langer und arbeitsintensiver Prozess ist, der dem Unternehmen und jedem Einzelnen über einen langen Zeitraum viel abverlangt. Ich möchte mich daher an dieser Stelle bei allen beteiligten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unseres Unternehmens, den beteiligten Banken, Anwälten, Wirtschaftsprüfern, Dienstleistern und allen Investorinnen und Investoren, die diesen Prozess begleitet und unterstützt haben, sehr herzlich bedanken. Dieser Dank richtet sich auch an die Vertreter unseres Aktionärs Triton, die die Neuausrichtung unseres Unternehmens und den Weg an die Frankfurter Wertpapierbörse mit allen Höhen und Tiefen stets konstruktiv, klar und mit sehr gutem Erfolg unterstützt haben.

Meine Damen und Herren,

als Unternehmen haben wir den gesellschaftlichen Auftrag, unseren Frieden, unsere Freiheit und die Demokratie gegen Angriffe von außen zu verteidigen. Diesem Auftrag sind wir verpflichtet. Wir fühlen uns aber auch dort verpflichtet, Stellung zu beziehen, wo die Freiheit und die Werte unserer Gesellschaft von innen bedroht werden.

Wir erleben derzeit eine erschreckende Zunahme von Rassismus, Aggression, Gewalt gegen Andersdenkende, gegen Politiker. All das bedroht das friedliche Miteinander und die Wurzeln unserer freiheitlich-demokratischen Grundordnung. Deutschland und seine Wirtschaft leben vom Austausch, von der Vielfalt und der Toleranz. Deutschland lebt von seiner Rolle in einem friedlichen und geeinten Europa. Der Erfolg von Millionen Unternehmen in Deutschland ist ohne das respektvolle Miteinander von Menschen unterschiedlichster Kulturen, Identitäten, Religionen und Hautfarben nicht denkbar.

Mit unserem Bekenntnis zu Vielfalt und Demokratie sehen wir uns auch in der Pflicht, die Interessen aller unserer Kolleginnen und Kollegen zu vertreten. Bei RENK arbeiten Menschen aus 40 Nationen. Wir sind mit Standorten in 19 Ländern der Welt aktiv. Wir fordern und wir leben Vielfalt.

Dieses Bekenntnis ist Teil unseres Engagements im Bereich ESG. Die Abkürzung ESG steht für Environmental, Social und Governance. Sie beschreibt damit in anderen Worten, wie wir als Unternehmen unserer sozialen und ökologischen

Verantwortung gerecht werden und für angemessene Entscheidungsprozesse und Interessenvertretung sorgen.

Diese Themen nehmen wir sehr ernst. Wir sind überzeugt, dass unsere Verantwortung nicht beim Beitrag unserer Produkte für die Gesellschaft endet. Lassen Sie mich an einigen Beispielen verdeutlichen, wie wir konkret inhaltliche Akzente setzen:

- Wir arbeiten an Schlüsselprodukten für die Energiewende. Mit unserer marktführenden Position bei Gleitlagern und bei Turbogetrieben für industrielle Anwendungen entwickeln wir missionskritische Technologien, die für das Gelingen der Energiewende unverzichtbar sind.
- Wir wollen selbst möglichst nachhaltig wirtschaften. Unser Ziel ist es, bis 2030 in Europa und bis 2040 weltweit klimaneutral zu werden. Bis 2025 wollen wir unsere sogenannten Scope 1+2-Emissionen – also die Emissionen, die direkt bei uns oder durch bezogene Energie entstehen – um 40 % gegenüber 2021 reduziert haben. Allein im Geschäftsjahr 2023 haben wir die CO₂-Emissionen pro Euro Umsatz um 10 % gegenüber dem Vorjahr gesenkt.
- Im Jahr 2025 planen wir bereits 60 % unseres Stroms aus erneuerbaren Energien zu beziehen. 2030 sollen es 100 % sein.
- Wir werden die Arbeitssicherheit für unsere Kolleginnen und Kollegen weiter verbessern. Die entsprechende Zielgröße, die die Häufigkeit von Arbeitsunfällen misst, haben wir über die Jahre 2022 und 2023 für die RENK Group um rund 40 % verbessert. Wir arbeiten stetig daran, die Arbeitssicherheit nachhaltig weiter zu erhöhen.

Die weitere Verbesserung unserer Nachhaltigkeitsbestrebungen soll künftig Teil der Vorstandsvergütung sein. Das schlagen wir Ihnen als Element des Vergütungssystems unter TOP 9 der heutigen Tagesordnung vor. Daran lassen wir uns aus Überzeugung messen.

Zum Abschluss meiner Rede widme ich unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen eigenen Abschnitt. Und das aus gutem Grund. Nur wenn wir es schaffen, hoch qualifizierte und motivierte Menschen für die Arbeit bei RENK zu begeistern, werden wir unsere Ziele erreichen.

Das scheint uns gut zu gelingen! Erfreulich ist insbesondere, dass sich die Zahl der Initiativbewerbungen, die wir erhalten, innerhalb von 24 Monaten verdoppelt hat. Im Jahr 2023 haben sich insgesamt 10.000 Kandidatinnen und Kandidaten bei uns beworben. Immer mehr Menschen nehmen uns als attraktiven Arbeitgeber wahr.

Dazu trägt sicher auch bei, dass sich das Ansehen unserer Branche in der Gesellschaft seit der Zeitenwende deutlich zum Positiven verändert hat. Die gesellschaftliche Wertschätzung für das, was unsere hochqualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter täglich leisten, steigt stetig an.

An dieser Stelle danke ich allen heute bereits 3.800 RENKlern im Namen des gesamten Vorstands herzlich für ihren Einsatz, für ihre Leistung und für ihren Beitrag für unser Unternehmen und unser Gemeinwesen. Ohne Sie, ohne Euch, wäre die erfolgreiche Entwicklung der RENK Group AG nicht möglich.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

unser Unternehmen ist profitabel und finanziell solide aufgestellt. Der Börsengang hat uns neue Möglichkeiten eröffnet.

Wir können zudem einen wesentlichen Beitrag dazu leisten, unser Land und unseren Verbündeten, unsere Werte und damit Frieden und Freiheit eines demokratischen Europas zu verteidigen.

Ich danke Ihnen im Namen meiner Vorstandskollegen und aller RENKler sehr herzlich für Ihr Vertrauen und Ihr Engagement in unser Unternehmen. Seien Sie gewiss, dass wir alles in unserer Kraft stehende tun werden, um dieses, um Ihr Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln und dabei unserem gesellschaftlichen Auftrag gerecht zu werden.

Vielen Dank!