

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

– Stand 03. Juni 2026 –

Rede von
Claus von Hermann
Aufsichtsratsvorsitzender der RENK Group AG
zur Hauptversammlung 2026
am 10. Juni 2026
(es gilt das gesprochene Wort)

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren,

auch in diesem Jahr darf ich sagen: RENK hat den richtigen Gang eingelegt.

Das Unternehmen steht hervorragend da – so gut wie noch nie in seiner langen Geschichte. RENK heute ist dynamisch, zukunftsorientiert, weltweit aufgestellt und das mit beeindruckenden Marktpositionen bei militärischen Fahrzeugen, bei Schiffen und in der Industrie.

Wer heute auf die RENK Group blickt, sieht ein Unternehmen, das sich in einem anspruchsvollen Marktumfeld außergewöhnlich gut behauptet. Und das ist kein Zufall. Es ist das Ergebnis konsequenter mehrjähriger strategischer Arbeit, der Arbeit des Managements und der Belegschaft, die liefern, was Sie versprechen.

Das Geschäftsjahr 2025 hat die Erwartungen erfüllt und in Teilen übertroffen. Herr Dr. Sagel wird in seiner Rede später noch im Detail darauf eingehen, daher möchte ich nur die wichtigsten Ergebnisse nennen: Der Umsatz wuchs auf 1,37 Milliarden Euro. Das bereinigte EBIT von 230 Millionen Euro bewegte sich am oberen Rand der Prognose. Und besonders bemerkenswert ist die Entwicklung auf der Auftragsseite: zum Jahresende lag der Auftragsbestand bei knapp 6,7 Milliarden Euro. Damit verfügt RENK über eine Planungssicherheit, die unserem Unternehmen in den kommenden Jahren erheblichen Spielraum gibt.

Entscheidend ist: Dieser Erfolg ruht auf einem soliden Fundament. Als Aufsichtsrat sind wir nicht allein auf die Dynamik des Wachstums, sondern vor allem auf dessen Nachhaltigkeit und Langfristigkeit stolz. Unser Unternehmen ist mit Augenmaß, technologischer Stärke und einer klaren strategischen Ausrichtung gewachsen.

Meine Damen und Herren,

RENK hat in den vergangenen Jahren nicht nur auf Nachfrage reagiert und zehrt auch nicht nur von früheren Leistungen, sondern wir investieren aktiv in unsere Zukunftsfähigkeit. Das zeigt sich vor allem in der Produktion. Das neue modulare Produktionskonzept in Augsburg markiert den Übergang vom Manufakturbetrieb zur modernen industriellen Kleinserienproduktion. Es ist ein struktureller Schritt, der Effizienz und Kapazität gleichermaßen stärkt. Dadurch sind wir in der Lage unsere Stärken voll zur Geltung zu bringen.

Das macht uns einmalig in einem Markt, der für Wettbewerber attraktiv ist wie nie. Unsere technologische Führungsrolle basiert auf jahrzehntelanger Entwicklungsarbeit, hoher Ingenieurskompetenz und einem tiefen Verständnis für die Anforderungen im Einsatz. Zu unseren Kunden gehören die anspruchsvollsten Hersteller und die anspruchsvollsten Streitkräfte der Welt. Die vertrauensvollen Partnerschaften mit ihnen sind über Jahre aufgebaut und gepflegt worden. Das macht uns so schnell keiner nach.

Der Verteidigungssektor steht heute im Zentrum politischer und wirtschaftlicher Aufmerksamkeit wie seit Jahrzehnten nicht. Die NATO-Staaten haben auf ihrem Gipfel in Den Haag im vergangenen Jahr historische Verteidigungsausgaben beschlossen: ein Gesamtziel von fünf Prozent des Bruttoinlandsprodukts bis 2035 – davon 3,5 Prozent für klassische Kernverteidigung. Das schafft Nachfrage. Für RENK ist das kein neues Terrain. Es ist die Bestätigung eines Weges, den dieses Unternehmen seit Generationen geht.

Was RENK in diesem Umfeld auszeichnet, ist nicht allein die Größe des Auftragsbestands. Es ist die strukturelle Verankerung im Markt: 75 Prozent Marktdurchdringung bei Kettenfahrzeugen in NATO-Ländern und befreundeten Staaten. Das ist das Ergebnis von über 150 Jahren technologischer Entwicklung, von Tausenden ausgelieferter Systeme und von Kundenbeziehungen, die den gesamten

Lebenszyklus militärischer Plattformen umspannen. Wer 4.000 Leopard-Getriebe gefertigt hat, hat dabei ein Maß an Fertigungstiefe und Erfahrung aufgebaut, das Zeit braucht und Vertrauen voraussetzt.

Wer militärische Systeme liefert, übernimmt damit zudem eine Verantwortung, die weit über den Lieferzeitpunkt hinausgeht. RENK hat die installierte Basis, Infrastruktur, die Kompetenz und die Kundenbeziehungen, um dieser Verantwortung gerecht zu werden. Und genau in diesem Aftermarket und Servicegeschäft liegt ein weiteres attraktives Wachstumsfeld, dem sich RENK künftig noch stärker widmen wird.

Sehr geehrte Damen und Herren,

es ist heute meine letzte Hauptversammlung als Vorsitzender des Aufsichtsrats der RENK Group AG. Erlauben Sie mir deshalb ein paar reflektivere Kommentare.

RENK hat in seiner langen Geschichte von 153 Jahren bereits sehr viele Kapitel geschrieben.

Die vergangenen fünf Jahre waren aber noch einmal eine besondere Herausforderung. Ich bin tief beeindruckt von dem, was sowohl der Vorstand als auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hier in den vergangenen Jahren gemeinsam geleistet haben: Eigentümerwechsel, ein Großzukauf in den USA, die Zeitenwende, der Börsengang, Aufstieg in den MDAX, weitere Zukäufe, Stärkung des Marinegeschäfts und vieles mehr. Die Liste ist lang.

Zum Börsengang haben wir gesagt, dass die Notierung die erfolgreiche Entwicklung unterstreicht, die RENK bewiesen hat, und dass das Unternehmen die besten Voraussetzungen für weiteres nachhaltiges Wachstum mitbringt. Das war und ist meine aufrichtige Überzeugung – und die Geschäftszahlen haben sie voll bestätigt.

Diese Zahlen wiederum sind keine Selbstverständlichkeit. Sie wurden erzielt trotz zahlreicher Gegenwinde wie dem schwachen US-Dollar, Zolleffekten oder einem schwierigen industriellen Umfeld. Aber RENK hat Charakter und RENK hat geliefert.

Ich sage das bewusst, weil ich möchte, dass klar ist, wem dieser Erfolg gehört: den rund 4.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit – den RENKies, wie unser CEO sie nennt. Sie haben das erreicht, Quartal für Quartal, auch wenn es nicht immer einfach war.

Ich möchte den Vorstandsteams danken, mit denen ich in den vergangenen Jahren zusammenarbeiten durfte. Susanne Wiegand hat RENK strategisch und operativ entscheidend vorangebracht und den Umsatz des Unternehmens verdoppelt. Dr. Alexander Sagel hat die Nachfolge mit Souveränität und Klarheit angetreten – ich bin zuversichtlich, dass das Unternehmen bei ihm in sehr guten Händen ist. Anja Mänz-Siebje hat die finanzielle Steuerung des Unternehmens in der kritischen Phase nach dem Börsengang mit großer Kompetenz geführt. Und Christian Schulz hat die Börsennotierung maßgeblich mitgestaltet. Dr. Emmerich Schiller gebührt mein Dank für die marktführende Umsetzung des neuen Produktionskonzepts, das es RENK ermöglicht, die Nachfrage auch zu bedienen.

Meinen Kolleginnen und Kollegen im Aufsichtsrat – Arbeitnehmer- wie Anteilseignervertreter – danke ich für die Qualität unserer Zusammenarbeit. Ein guter Aufsichtsrat ist kein Gremium, das nur abnickt. Er ist ein konstruktiver Gesprächspartner. Sie sind dieser Verantwortung jeden Tag im besten Sinne gerecht geworden. Hervorheben möchte ich den Betriebsratsvorsitzenden von RENK, Herrn Refle, mit dem ich nun seit über fünf Jahren vertrauensvoll, partnerschaftlich und auf Augenhöhe zusammenarbeiten durfte. Vielen Dank.

RENK ist heute besser aufgestellt als je zuvor. Die strategische Ausrichtung auf Verteidigungstechnologien – mit dem Ziel, bis 2030 rund 90 Prozent des Umsatzes aus diesem Segment zu erzielen – ist konsequent und richtig. Der Auftragsbestand sichert die Sichtbarkeit.

Mein designierter Nachfolger, Dr. Klaus Richter, bringt die Erfahrung und die Qualitäten mit, die dieses Unternehmen in der nächsten Phase braucht. Ich wünsche ihm, dem gesamten Vorstand und jedem einzelnen Mitarbeiter und jeder einzelnen Mitarbeiterin alles Gute.

Vielen Dank.