

+++ 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

Dr. Alexander Sagel

Vorstandsvorsitzender der RENK Group AG

zur Hauptversammlung 2026

am 10. Juni 2026

(es gilt das gesprochene Wort)

1. Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Mitglieder des Aufsichtsrates,
liebe Kollegen aus dem Vorstand,
sowie die mittlerweile über 4.400 RENKlerinnen und RENKler,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zur dritten ordentlichen Hauptversammlung der RENK Group AG. Es ist mir eine große Ehre, heute erneut als Vorstandsvorsitzender vor Ihnen zu stehen und im Namen des gesamten Vorstands über ein Jahr zu sprechen, das in vielerlei Hinsicht sowohl außergewöhnlich als auch erfolgreich war.

2. Blick auf das Makroumfeld

Meine Damen und Herren,

in einer Zeit tiefgreifender geopolitischer Umbrüche trägt unser Unternehmen eine besondere Verantwortung: Für die Sicherheit Europas, für unsere Partner weltweit und ganz besonders für die Soldatinnen und Soldaten, die auf unsere Technologie vertrauen.

Sie sichern heute den Frieden in einer Welt, der die Stabilität abhandengekommen ist. Russlands Krieg gegen die Ukraine dauert an, regionale Konflikte – vom Nahen Osten bis zum Indopazifik – gewinnen an Schärfe. Was wir beobachten, ist keine vorübergehende Störung der internationalen Ordnung, sondern eine fundamentale Verschiebung. Die Bedrohungslage intensiviert sich, die Konfliktdynamik beschleunigt sich. Dieser Trend ist eindeutig: Die Welt wird nicht sicherer, sie wird fragiler.

Zum Glück beginnt Europa sich zu bewegen. Die politischen Weichenstellungen der vergangenen Monate – von grundlegenden fiskalpolitischen Reformen in Deutschland über deutlich erhöhte Verteidigungsbudgets in ganz Europa bis zum neuen NATO-Ausgabenziel – weisen in die richtige Richtung. Europa wagt endlich wieder mehr Verantwortung für die eigene Sicherheit.

Aber seien wir ehrlich: obwohl vieles mittlerweile deutlich besser läuft als früher, bleibt das Tempo noch immer hinter dem zurück, was die Lage eigentlich erfordert. Jetzt ist der Moment, in dem alle Beteiligten – Politik, Industrie und Gesellschaft – noch einmal zusätzliche Anstrengungen unternehmen müssen.

Doch was braucht es nun konkret? Erstens: Die gesamte Lieferkette der Rüstungsindustrie muss als das verstanden werden, was sie ist – eine unverzichtbare Säule der Landes- und Bündnisverteidigung. Zweitens: Europa muss seine Zusammenarbeit im Verteidigungssektor intensivieren und seine Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit konsequent fördern.

Gleichzeitig ist es von entscheidender Bedeutung, dass das transatlantische Bündnis gewahrt und gestärkt wird. Die Vereinigten Staaten bleiben unser wichtigster Partner in der Verteidigung der freiheitlich-demokratischen Ordnung. Die RENK Group bekennt sich klar zu dieser Partnerschaft und unterstreicht dies durch unsere substanzielle Präsenz und kontinuierlichen Investitionen in den USA.

3. Rolle von RENK

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

kaum ein NATO-Kettenfahrzeug fährt, steuert und bremst ohne RENK-Technologie. Mit einer Marktdurchdringung von 75 Prozent in NATO-Ländern und befreundeten Staaten sowie dem Vertrauen von über 40 Seestreitkräften weltweit haben wir uns diese Position über Jahrzehnte hart erarbeitet.

Und diese Position werden wir nicht nur verteidigen, sondern ausbauen. Denn: Die RENK Group ist ein Verteidigungsunternehmen. Geschaffen für Missionen, bei denen Scheitern keine Option ist. Als klarer Markt- und Technologieführer für hochleistungsfähige, missionskritische Mobilitätslösungen für militärische Land und Seeplattformen bieten wir die Zuverlässigkeit, die jede Mission verlangt – Tag für Tag.

Was RENK weltweit zur ersten Wahl macht, ist so simpel wie fundamental: Unsere Systeme funktionieren.

In der Wüste, in arktischer Kälte und auch nach Jahren im Einsatz. Kein Raum für Kompromisse, keine zweite Chance. Genau dafür sind sie gebaut.

Wir denken nicht in Einzelkomponenten, sondern in kompletten Mobilitätssystemen. Getriebe, Motoren, Generatoren, Fahrwerks- und Prüfsysteme – alles entwickelt, produziert und systemisch abgestimmt von einem starken Partner – von RENK.

Für unsere Kunden heißt das konkret: Wenn ein Teil benötigt wird, ist es verfügbar. Wenn Wartung ansteht, läuft sie reibungslos. Wenn eine Mission startet, ist die Plattform einsatzbereit. Über Jahrzehnte hinweg.

Wo RENK heute steht, ist einzigartig und das Resultat von Jahrzehnten an fokussierter Entwicklungsleistung und Einsatzfähigkeit. Wer 4.000 Leopard-2-Getriebe gebaut hat, wer 8.000 Getriebe für den Schützenpanzer Bradley sowie fast 40.000 Panzermotoren geliefert hat, verfügt über ein Know-how und eine Erfahrung, die sich nicht über Nacht replizieren lässt.

Und schon heute arbeiten wir fokussiert an der nächsten Produktgeneration, die technologisch neue Maßstäbe setzen wird und passgenau auf die zukünftigen Einsatzszenarien zugeschnitten ist.

Im Mittelpunkt unserer Technologie- und Innovationsagenda NextGen Mobility steht die Weiterentwicklung unserer Mobilitätslösungen hinsichtlich Elektrifizierung, Hybridisierung sowie Digitalisierung und Autonomisierung. Denn wir alle wissen – das Fundament unseres Erfolgs wird durch unsere klare, technologische Führerschaft gelegt. Diese müssen und werden wir halten.

Lassen Sie mich an dieser Stelle zwei aktuelle Beispiele nennen. Mit unserem neuen Leichtbaugetriebe 076 haben wir in weniger als zwei Jahren gemeinsam mit unserem Partner Patria ein Getriebe für leichte Kettenfahrzeuge im Bereich zwischen 10 bis 20 Tonnen entwickelt. Dieses Getriebe ebnet den Weg für einen vollständig digitalisierten Antriebsstrang und markiert den ersten und wichtigen Meilenstein in Richtung autonome, unbemannte Mobilität der nächsten Generation für Landsysteme, ein wachsender Markt der Zukunft.

Wir gehen aber weiter. Mit der Entwicklung des HSWL 406 Getriebes werden wir die für schwere Kettenfahrzeuge von 50 bis über 70 Tonnen dringend notwendige Plattformkonsolidierung in Europa aktiv unterstützen.

Technologische Führerschaft allein reicht aber nicht.

Ein weiterer Faktor unseres Erfolgs ist die klare Fokussierung auf die operative Umsetzung und Performance. So haben wir im September vergangenen Jahres in Anwesenheit des Bayerischen Ministerpräsidenten Dr. Markus Söder unser modulares Produktionskonzept am Hauptsitz in Augsburg

in Betrieb genommen. Dieser Schritt vom traditionellen Manufakturbetrieb zur modernen industriellen Kleinserienproduktion war ein wichtiger Meilenstein. Sukzessive werden wir dieses System auf unser gesamtes Produktionsnetzwerk erweitern.

Operative Exzellenz bedeutet für uns auch, vorhandene Kapazitäten intelligent zu nutzen und hochzukalieren. Ein gutes Beispiel dafür ist unser Standort Rheine. Dort verfügen wir über ein großes Werk für Industriegetriebe mit erheblichen Flächenreserven, die wir nun gezielt für den Ausbau unserer Verteidigungskapazitäten nutzen.

Dabei gewinnt ein Segment zunehmend an Bedeutung: das Aftermarket- und Servicegeschäft. RENK hat bereits heute im Vergleich zu anderen Rüstungsunternehmen den größten Aftermarket-Anteil am Gesamtumsatz. Mit einer kontinuierlich wachsenden Flotte an militärischen Landplattformen und Schiffen sowie unseren langfristigen Servicebeziehungen erwarten wir bis 2035 zusätzliche signifikante Umsätze in Milliardenhöhe aus diesem margenstarken und nachhaltigen Geschäft.

Wir stehen unseren Kunden über den gesamten Lebenszyklus ihrer Systeme zur Seite. Wir sind vor Ort, wo unsere Kunden, unsere Plattformen sind. Ob im Krisengebiet, oder im Depot – RENK liefert über Dekaden Service und Ersatzteile zur Sicherstellung der Einsatzfähigkeit unserer Streitkräfte.

4. Rückblick 2025

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie uns nun auf das vergangene Geschäftsjahr blicken. 2025 war für die RENK Group ein weiteres Jahr der Rekorde und der strategischen Weichenstellungen.

Wir haben einen Rekordumsatz von 1,37 Milliarden Euro erzielt – eine Steigerung um knapp 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Vor allem das Verteidigungsgeschäft zeigte eine starke Entwicklung und legte um 24 Prozent zu. Das bereinigte EBIT erreichte 230 Millionen Euro und lag damit erneut am oberen Ende unserer Prognose. Besonders erfreulich: Die bereinigte EBIT-Marge verbesserte sich auf 16,9 Prozent.

Der Auftragseingang erreichte mit 1,57 Milliarden Euro ein neues Allzeithoch und war geprägt von wichtigen Aufträgen, die unsere globale Marktposition unterstreichen.

Allein RENK America verzeichnete 2025 einen Rekordauftragseingang von über 500 Millionen US-Dollar. Dieser beeindruckende Erfolg zeigt das über Jahrzehnte geprägte Vertrauen der U.S. Army und ihrer Verbündeten in unsere Technologie.

In Polen sicherten wir uns einen wichtigen Auftrag für den K2-Kampfpanzer, für Lettland werden wir zukünftig Getriebe für den AJAX-Schützenpanzer liefern und zusätzlich konnten wir im laufenden Jahr 2026 bereits die ersten Aufträge für den Patria Trackx buchen. Alle drei Aufträge unterstreichen unsere strategische Bedeutung für die NATO-Ostflanke.

Noch beeindruckender ist unser Gesamtauftragsbestand, der zum Jahresende bei 6,68 Milliarden Euro lag, ebenfalls ein neuer Rekord. Das sichert uns Umsätze für die nächsten Jahre und schafft eine belastbare Planungsgrundlage.

Aufgrund der positiven Entwicklung des vergangenen Geschäftsjahres schlagen wir, Vorstand und Aufsichtsrat, Ihnen für das Geschäftsjahr 2025 eine Dividende in Höhe von 0,58 Euro je Aktie vor. Dies entspricht einer Steigerung von 38 Prozent gegenüber dem Vorjahr und unterstreicht unser Bekenntnis, Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre am Erfolg des Unternehmens teilhaben zu lassen.

Ein bedeutender Schritt war auch die Veränderung unserer Aktionärsstruktur. Im August 2025 veräußerte Triton seine verbleibenden Anteile an der RENK Group AG und vollzog damit den vollständigen Exit. Die fünfjährige Partnerschaft, die 2020 mit dem Carve-out aus dem

Volkswagen-Konzern begann, war von einer umfassenden Transformation geprägt. Triton unterstützte wesentlich unsere Neuausrichtung, etablierte eine agilere Organisationsstruktur und trieb die Internationalisierung durch gezielte Akquisitionen voran. Für diese erfolgreiche Zusammenarbeit möchte ich mich ausdrücklich im Namen des Vorstands, sowie aller RENKlerinnen und RENKler bedanken.

Wenn wir einen kurzen Blick auf die Kapitalmärkte werfen, so kann man feststellen, dass sowohl das Jahr 2025 als auch das Jahr 2026 von hoher Volatilität im Defence-Sektor geprägt waren bzw. sind.

Während im Jahr 2025 signifikante Steigerungen der Verteidigungsbudgets innerhalb der NATO-Staaten in einer – über das Jahr betrachtet – deutlich positiven Kursentwicklung resultierten, sehen wir im Jahr 2026 eine klare Erwartungshaltung seitens der Kapitalmärkte hinsichtlich der operativen Performance und Umsetzung von Aufträgen in Umsätze.

Wir als RENK sind in diesem Marktumfeld mit unserer strategischen Ausrichtung, der starken operativen Performance sowie des breiten internationalen Markt- und Kundenportfolios hervorragend positioniert, um zukünftig das volle Potential der Aktie zu realisieren.

Im Jahr 2025 haben wir auch unsere internationale Expansion konsequent vorangetrieben. In den Vereinigten Staaten haben wir durch die erfolgreiche Integration von RENK America Marine & Industry, ehemals Cincinnati Gearing Systems, unsere Position im nordamerikanischen Marinemarkt substantiell gestärkt. Unser Lokalisierungsgrad liegt somit heute bei über 90 Prozent. Das sichert uns eine Pole-Position, um an den kommenden, großen Programmen der U.S. Navy jenseits der 2030er Jahre zu partizipieren.

In Polen planen wir ein Joint Venture zur Montage, Prüfung, Reparatur und Serviceunterstützung von unseren RENK-Produkten, die in zahlreichen Plattformen der polnischen Streitkräfte verbaut sind.

Im November 2025 haben wir auf unserem zweiten Capital Markets Day unsere klare strategische Ausrichtung mit Fokus auf das Verteidigungsgeschäft sowie unsere ambitionierten Wachstumsziele bis 2030 und darüber hinaus präsentiert.

Diese nachgeschärftete Ausrichtung setzen wir konsequent um. Sie ist der Schlüssel für die Zukunft der RENK Group.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich an dieser Stelle kurz genauer auf diese grundlegende strategische Weichenstellung eingehen. Sie prägt unser Selbstverständnis als Unternehmen und unsere Haltung neu – nach innen wie nach außen. RENK versteht sich klar als Verteidigungsunternehmen. Diese Einstellung zeigt nicht nur unsere Marktpositionierung, sondern ist zugleich Ausdruck einer bewussten Verantwortung.

Unsere Sektorenstrategie ist entsprechend eindeutig definiert: das Verteidigungsgeschäft ist heute sowie zukünftig der Wachstumstreiber und steht im Fokus unserer Kapitalallokation. Eine starke operative Performance, die Erschließung neuer Produktsegmente sowie strategische M&A-Aktivitäten sind hierbei die wesentlichen Treiber.

Gleichzeitig ist unser Zivilgeschäft gut positioniert, um zukünftig an Megatrends wie alternative Energien sowie Smartindustrie partizipieren zu können. Der Fokus liegt hier auf der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit sowie Kostenoptimierung.

Unser strategischer Anspruch ist klar formuliert: We power freedom.

5. Ausblick

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Sie sehen – RENK hat sich erfolgreich auf dem Fundament der vergangenen Jahre weiterentwickelt und weiteres Potenzial für profitables Wachstum geschaffen. Wir sind bestens gerüstet, um von der dynamischen Entwicklung in unserem Markt zu profitieren.

Für das laufende Geschäftsjahr 2026 erwarten wir unter Berücksichtigung der aktuellen makro- und geopolitischen Gegebenheiten weiteres Umsatzwachstum auf über 1,5 Milliarden Euro sowie ein bereinigtes EBIT zwischen 255 und 285 Millionen Euro. Unser Anspruch ist klar – wie in den letzten beiden Jahren gezeigt, wollen wir uns auch im Jahr 2026 in der oberen Hälfte der Bandbreite wiederfinden.

Dass wir voll auf Kurs sind, zeigt unser Jahresauftakt: Im ersten Quartal 2026 haben wir mit einem Auftragseingang von 582 Millionen Euro den besten Start in ein Geschäftsjahr in der Geschichte von RENK erzielt. Unser Gesamtauftragsbestand erreichte ein neues Allzeithoch von 6,9 Milliarden Euro, während das bereinigte EBIT mit über 10 Prozent erneut überproportional zum Umsatz anwuchs.

Wie auf unserem Capital Markets Day kommuniziert, werden wir unseren Umsatz bis 2030 organisch auf etwa 2,8 bis 3,2 Milliarden Euro steigern. Verbunden damit peilen wir eine bereinigte EBIT-Marge von über 20 Prozent an.

Zusätzlich fassen wir anorganische Wachstumsbeiträge von bis zu 1 Milliarde Euro durch gezielte Akquisitionen für unser Verteidigungsgeschäft ins Auge.

Die RENK Group liefert bereits heute alle Voraussetzungen, um auch langfristig erfolgreich zu sein. Wenn wir über unsere strategische Ausrichtung sprechen, denken wir in Zeithorizonten von zehn Jahren und mehr. Denn wir sind überzeugt, dass unsere bestehende Positionierung nachhaltig Wachstum generieren wird – sowohl im Neugeschäft als auch insbesondere im Aftermarket- und Servicegeschäft als strategischer Partner über den gesamten Lebenszyklus hinweg.

Auch produktseitig geht RENK weiter voran. Erst kürzlich haben wir die Einführung unseres neuen Getriebes ESM 280 angekündigt. Mit dieser Entwicklung adressieren wir erstmals gezielt den Markt für gepanzerte Radfahrzeuge. Die offizielle Präsentation des ESM 280 erfolgt in Kürze auf der Eurosatory 2026 in Paris.

Zudem werden wir auf der Eurosatory zusammen mit unserem Partner Patria das erste schwere Ketten-UGV im Bereich zwischen 10 bis 20 Tonnen präsentieren, ein für uns wichtiger Schritt in das zukünftig wachsende Marktsegment der unbemannten Landplattformen. Die Frage ist nicht, ob Drohne oder Panzer, ob bemannt oder unbemannt – die Zukunft liegt in der intelligenten Kombination und Nutzung dieser Systeme.

6. Schlussteil

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die RENK Group steht heute stärker da denn je: mit solidem Wachstum, nachhaltiger Profitabilität und einer klaren strategischen Ausrichtung. Diesen Erfolg verdanken wir über 4.400 engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit, die täglich dafür sorgen, dass RENK seine führende Position in der Branche behauptet und ausbaut.

Es erfüllt mich daher mit Stolz den Posten des Vorstandsvorsitzenden der RENK Group AG zu bekleiden, und ich freue mich, durch die frühzeitige Verlängerung meines Vertrages bis zum 31.03.2032 dieses starke Team zu weiteren Erfolgen führen zu dürfen.

Ich danke dem Aufsichtsrat für das in mich gesetzte Vertrauen. Wir haben in den vergangenen Monaten bewiesen, dass wir liefern, was wir versprechen – strategisch, operativ und gegenüber unseren Kunden und Investoren. Mein Fokus bleibt unverändert: RENK als den verlässlichsten Partner der Verteidigungsindustrie und Streitkräfte weiterzuentwickeln und die Chancen dieses Marktes konsequent zu nutzen. Ich freue mich darauf, gemeinsam mit meinem starken Team die nächste Wachstumsphase zu gestalten.

Bevor ich zum Ende meiner diesjährigen HV-Rede gelange, möchte ich die Gelegenheit nutzen und unserem scheidenden Aufsichtsratsvorsitzenden Claus von Hermann danken.

Lieber Claus, Du hast RENK seit der Übernahme durch Triton eng begleitet, die längste Zeit davon als Vorsitzender des Aufsichtsrats. In deine Amtszeit fällt insbesondere der erfolgreiche Börsengang im Jahr 2024 und der schnelle Aufstieg in den MDAX. Dieser Erfolg wird für immer eng mit deinem Namen verbunden sein.

Dein strategischer Weitblick und der stets wertschätzende, konstruktive und „sportliche“ Umgang haben diese Entwicklung entscheidend mitgeprägt. Im Namen des gesamten Vorstands sowie aller RENKlerinnen und RENKlern danke ich Dir ausdrücklich für Dein außerordentliches Engagement und Deinen maßgeblichen Beitrag zur Transformation von RENK in ein modernes und zukunftsfähiges Unternehmen.

Gleichzeitig freue ich mich, dass Dr. Klaus Richter der heutigen Hauptversammlung als neues Mitglied des Aufsichtsrats zur Wahl vorgeschlagen wird und neuer Aufsichtsratsvorsitzender werden soll. Herr Richter, herzlich willkommen!

Ich danke unseren Kooperationspartnern für die erfolgreichen Partnerschaften, unseren Kunden für ihr Vertrauen und unseren Lieferanten für ihre Zuverlässigkeit. Ich danke meinen Vorstandskollegen Anja Mänz-Siebje und Dr. Emmerich Schiller für die vertrauensvolle, enge und erfolgreiche Zusammenarbeit – we walk the talk!

Ein besonderer Dank gilt ebenfalls dem gesamten Organisations – und Backofficeteam, die mit viel Einsatz dafür sorgen, dass wir diese Hauptversammlung heute reibungslos durchführen können.

Und ich danke Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen in RENK.

Vielen Dank