

Hauptversammlung 2019

Zusammenfassung der Rede

Dr. Jürgen Köhler

Vorstandsvorsitzender der SGL Carbon SE

Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Morgen meine Damen und Herren,

guten Morgen sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im Namen des Vorstands der SGL Carbon begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer heutigen Hauptversammlung.

Vor einem Jahr habe ich Ihnen an dieser Stelle die neue SGL Carbon vorgestellt.

Warum die *neue* SGL Carbon?

- Neu, weil wir den Verkauf unseres ehemaligen Kerngeschäfts – das Geschäft mit Graphitelektroden und Kathoden – erfolgreich abgeschlossen hatten.
- Neu, weil wir begonnen hatten, unsere verbleibenden Geschäftsbereiche konsequent an den wachstumsstarken Themen nachhaltige Mobilität, Energieversorgung und Digitalisierung auszurichten.
- Neu, weil wir mit der Übernahme der ehemaligen Gemeinschaftsunternehmen mit BMW und Benteler unseren Geschäftsbereich Composites – Fibers & Materials nachhaltig gestärkt hatten.
- Und neu, weil wir unserem Unternehmen mit einem neuen Markenauftritt eine unverkennbare und moderne Identität gegeben haben.

Über diese neue SGL Carbon habe ich vor einem Jahr gesagt, dass in ihr viel Substanz und Wachstumspotenzial steckt.

Heute, zwölf Monate später, kann ich eine erste positive Zwischenbilanz ziehen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die SGL Carbon ihre Ziele für Umsatz und Ertrag übertroffen.

Und wir haben – bereits im ersten Jahr der neuen SGL Carbon – über eine Milliarde Euro umgesetzt.

Eine Milliarde Euro – das entspricht einem Umsatzanstieg von 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Etwa die Hälfte dieses Umsatzanstiegs geht auf das starke organische Wachstum in den Marktsegmenten Mobilität, Digitalisierung, Chemie und Industrielle Anwendungen zurück.

Der übrige Anstieg entfällt auf positive Einmal-Effekte. Dazu zählen die erstmalige Vollkonsolidierung der ehemaligen Gemeinschaftsunternehmen mit BMW und Benteler sowie die Erstanwendung eines neuen Bilanzierungsstandards, des sogenannten IFRS 15.

Im Geschäft mit den Verbundwerkstoffen wuchs der Umsatz operativ vor allem in den Marktsegmenten Automobil und Luftfahrt.

Im Geschäft mit den Spezialgraphiten – Graphite Materials & Systems, kurz GMS – sind die Umsätze in fast allen Marktsegmenten prozentual zweistellig gestiegen.

Das Konzern-EBIT vor Sondereinflüssen hat sich ebenfalls sehr erfreulich entwickelt und lag mit rund 65 Millionen Euro um 61 Prozent über dem Vorjahr. Dies resultiert vor allem aus der positiven Entwicklung unseres Geschäftsbereichs GMS.

Die Kapitalrendite auf Basis des EBIT vor Sondereinflüssen hat sich erneut erhöht. Sie stieg von 4,6 auf 5,4 Prozent.

Nicht zuletzt aufgrund des höheren operativen Ergebnisses haben wir ein positives Konzernergebnis in den fortgeführten Aktivitäten erzielt. Lag das Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten im Jahr 2017 noch bei minus 7,8 Millionen Euro, so betrug es im abgelaufenen Geschäftsjahr plus 51,3 Millionen Euro.

Das Konzernergebnis einschließlich der Effekte aus den veräußerten Aktivitäten lag im Geschäftsjahr 2018 bei 41 Millionen Euro.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass das Konzernergebnis 2017 in Höhe von 139 Millionen Euro seinerzeit maßgeblich durch den Buchgewinn aus dem Verkauf des Geschäfts mit Kathoden zustande kam.

Durch das positive Konzernergebnis des vergangenen Jahres stieg unsere Eigenkapitalquote auf mehr als 33 Prozent. Das Ziel von mindestens 30 Prozent haben wir also erreicht.

Unsere Nettofinanzschulden sind auf 242 Millionen Euro gestiegen. Dieser Anstieg beruht im Wesentlichen auf der Vollkonsolidierung des ehemaligen Joint Ventures mit BMW.

Last but not least haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr eine neue Wandelanleihe in Höhe von 159 Millionen Euro platziert und somit unser Finanzierungsprofil verbessert.

Trotz dieser insgesamt sehr positiven Entwicklung ist eine Dividendenfähigkeit leider noch nicht gegeben. Mit weiterem Wachstum wird unser Unternehmen auch deutlich profitabler arbeiten. Dann wird die Zahlung einer ertragsabhängigen Dividende möglich sein.

Sehr geehrte Damen und Herren,

im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir nicht nur unsere Umsatz- und Ertragsziele mehr als erreicht.

Wir haben auch unsere Strategie erfolgreich umgesetzt und das Unternehmen operativ deutlich vorangebracht.

Sehr gut und zügig verlief die Integration der ehemaligen Gemeinschaftsunternehmen mit BMW und Benteler.

Die Integration war deshalb so erfolgreich, weil wir den beiden Gesellschaften nicht einfach unsere SGL-Prozesse übergestülpt haben.

Ganz im Gegenteil: Wir haben genau geschaut, wer von wem am besten lernen kann und wie wir das für das gesamte Unternehmen nutzen können.

Mit der erfolgten Integration decken wir nun auch im Geschäftsbereich Composites – Fibers & Materials die komplette Wertschöpfungskette vom Rohstoff bis zum Bauteil aus Verbundwerkstoffen ab.

Das ist ein klarer Wettbewerbsvorteil, der uns im Markt differenziert und uns entscheidende Qualitäts- und Kostenvorteile gibt. Zudem können wir nun unseren Kunden die teilweise komplexen Produktzertifizierungen aus einer Hand anbieten.

Fortschritte haben wir im vergangenen Geschäftsjahr ebenfalls bei der Einführung unseres „Operations Management Systems“ gemacht.

Aktuell produzieren wir weltweit an 31 Standorten. Diese wurden bislang teilweise unterschiedlich gesteuert.

Wir führen deshalb ein Managementsystem mit einheitlichen Standards, Regeln und Kennzahlen ein. Das vereinfacht unsere Prozesse, erhöht unsere Effizienz und erleichtert den Austausch über Werke und Geschäftsbereiche hinweg.

28 Standorte werden bereits heute nach dem „Operations Management System“ geführt. Und bis zum Jahresende werden es alle 31 Produktionsstandorte sein. Damit liegen wir voll im Plan.

Die neue SGL Carbon konzentriert sich auf Wachstumsmärkte.

Speziell in den Marktsegmenten Automobil, LED, Halbleiter und Batterie ist die Nachfrage unserer Kunden kontinuierlich gestiegen – und sie steigt weiter.

Deshalb haben wir bereits im letzten Jahr die Fertigungskapazitäten an verschiedenen Standorten erweitert.

In Bonn produzieren wir in einer neuen Fertigungshalle Bauteile aus Spezialgraphit für die Automobilindustrie. In Serienfertigung entstehen dort Komponenten für Wasserpumpen und Bremskraftverstärker. Diese kommen sowohl in Automobilen mit klassischem Verbrennungsmotor als auch in Fahrzeugen mit Elektroantrieb zum Einsatz. Sie sehen auf dem Foto, wie leer die neue Halle noch im Jahr 2018 war. Jetzt ist sie voller Anlagen, die Kapazitäten sind ausgebucht.

An unserem Standort St. Marys im US-Bundesstaat Pennsylvania haben wir die Kapazitäten für unsere mit Silizium-Carbid beschichteten Graphitplatten ausgebaut. Sie sind für die Produktion von LEDs unersetzlich. Und nicht nur das! Wir haben vor allem auch unsere Fertigungs-Prozesse an die Anforderungen unserer Kunden angepasst: Wir produzieren jetzt im Reinraum. Das ist sehr wichtig, weil die Reinheit unserer Trägerplatten die zunehmende Leistungsfähigkeit der LEDs bestimmt.

Im vergangenen Jahr haben wir zudem in Polen und in den USA die Produktionskapazitäten für unser Graphitmaterial für Batterien erweitert.

Wie Sie wissen, ist Graphit unverzichtbarer Bestandteil in der Anode von Lithium-Ionen-Batterien. Dieses Geschäft wird vor allem aufgrund der schnell zunehmenden Zahl an Elektrofahrzeugen in den nächsten Jahren stark wachsen. Schätzungen gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Lithium-Ionen-Batterien bis zum Jahr 2025 um bis zu 30 Prozent pro Jahr steigen wird.

Aber Batterie ist nicht gleich Batterie. Während in anderen Branchen Rohstoffe, Bauteile und Endprodukte bis ins letzte Detail normiert sind, unterscheiden sich Lithium-Ionen-Batterien und ihre Komponenten heute noch enorm.

Dem tragen wir mit der Erweiterung unseres Batterieanwendungslabor in Meitingen Rechnung. Hier forschen und entwickeln unsere Experten an der richtigen Zusammensetzung der Graphit-Materialien und somit an der Steigerung der Leistungsfähigkeit der Batterie. Ein wichtiges Stichwort ist hier natürlich die Reichweite der Fahrzeuge.

Es ist immer unser Ziel, den Kunden bedarfsgerechte und optimale Lösungen zu bieten.

Die eben genannten Beispiele zeigen, dass wir als neue SGL Carbon nicht nur quantitativ „aufrüsten“, sondern vor allem auch qualitativ.

Wir entwickeln uns stetig weiter – von einem Materiallieferanten zu einem Lösungsanbieter.

Die neue SGL Carbon ist ein technologiebasiertes Unternehmen.

Und so ist es nur konsequent, dass wir unsere technologischen Kompetenzen kontinuierlich erweitern.

Im letzten Jahr haben wir dies in Meitingen durch das eben erwähnte Batterieanwendungslabor sowie durch das Fiber Placement Center und das neue 3D-Druckzentrum getan.

Bei Fiber Placement handelt es sich um ein zukunftsweisendes Verfahren in der Großserienfertigung von Verbundwerkstoffen. Diese Technologie ermöglicht ein hohes Maß an Automatisierung der Carbonfaser-Ablage bei gleichzeitig hoher Flexibilität und besonders effektivem Materialeinsatz.

Mit dem neuen Zentrum bieten wir diese aus der Luftfahrt kommende Technologie nun auf einem industriereifen Niveau auch anderen Branchen an.

Schnell, effizient und innovativ – das sind die Vorteile des 3D-Drucks. Die Technologie steckt längst nicht mehr in den Kinderschuhen.

Gerade bei der Entwicklung von Prototypen und Kleinserien bietet dieses additive Fertigungsverfahren immense Vorteile. Was in der traditionellen Fertigung oft mehrere Wochen oder Monate dauert, geht im 3D-Druck über Nacht.

Darüber hinaus lassen sich komplexe Formen und Designs erzeugen, die bisher deutlich schwieriger oder gar nicht herzustellen waren.

Die SGL Carbon ist weltweit einer der ersten Hersteller, der Know-how im Bereich des hochkomplexen 3D-Drucks mit Kohlenstoff und Siliziumkarbid besitzt.

Und es freut mich natürlich, dass wir bereits kurz nach Inbetriebnahme des neuen Druckzentrums erste Kundenaufträge für 3D-gedruckte Lösungen vorliegen haben.

Zukunft heißt auch Digitalisierung.

Zugegeben, das ist in diesen Zeiten ein großes und viel genutztes Schlagwort. Unser Ansatz lautet ganz klar: Digitalisierung muss unseren Kunden nutzen.

Ganz praktische Beispiele hierfür können sein:

- Die Kunden können sich online über einen Konfigurator ihren Produktwunsch vordefinieren und dann den Status ihrer Bestellung verfolgen.
- Die SGL Carbon wiederum kann durch Vernetzung mit ihren Kunden die Leistungsfähigkeit der von uns gelieferten Apparate kontrollieren.

Wir haben im vergangenen Jahr begonnen, die Voraussetzungen dafür zu schaffen, diese digitale Vision in die Realität zu überführen. Wir arbeiten seitdem intensiv daran, wichtige Arbeitsprozesse, Teile der Produktion und Elemente der Kundenansprache zu digitalisieren.

Das Versprechen der neuen SGL Carbon ist eindeutig:

Wir liefern intelligente, richtungsweisende und nachhaltige Lösungen für die Zukunftsthemen Mobilität, Energieversorgung und Digitalisierung.

Wir wollen unseren Kunden „Smart Solutions“ bieten. Und dafür gehen wir auch neue Wege.

Diesen Anspruch haben wir im letzten Jahr mit der Vorstellung unserer neuen Marke und der Einführung unseres neuen Erscheinungsbildes untermauert.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind sehr stolz auf ihre neue SGL.

Und auch das Feedback unserer Kunden auf die neue Marke ist durchweg positiv.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir haben im vergangenen Geschäftsjahr viel erreicht und viel bewegt.

Die neue SGL Carbon hat in ihrem ersten Jahr angedeutet, wieviel Substanz und Wachstumspotenzial in ihr steckt.

Lassen Sie uns nun den Blick nach vorne richten – zunächst auf das laufende Jahr und dann auf unsere Mittelfristziele bis zum Jahr 2022.

Als neue SGL Carbon sind wir gut und ausgewogen aufgestellt. Wir profitieren von den strukturellen Zukunfts- und Wachstumsthemen wie Elektromobilität, Energieversorgung und Digitalisierung.

Deshalb sind wir überzeugt, dass wir uns auch im laufenden Geschäftsjahr gut behaupten werden trotz einer weltweit nachlassenden Konjunkturdynamik.

2019 wird ein weiteres Wachstumsjahr.

Wir erwarten einen Anstieg des Konzernumsatzes im mittleren einstelligen Prozentbereich. Dieser Anstieg wird vor allem mengengetrieben sein.

Das EBIT vor Sondereinflüssen sollte sich nach der sehr starken Steigerung des vergangenen Jahres auf Vorjahresniveau stabilisieren.

Nach einem Konzern-Überschuss von rund 41 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2018 dürften wir in diesem Jahr ein ausgeglichenes Ergebnis erreichen.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass das Konzernergebnis im Vorjahr durch die erstmalige Konsolidierung des ehemaligen Gemeinschaftsunternehmens mit BMW begünstigt wurde. Dieser positive Sondereffekt betrug 28 Millionen Euro. Darüber hinaus rechnen wir im laufenden Jahr mit höheren Zinskosten aus der im April begebenen Unternehmensanleihe über 250 Millionen Euro.

Wie wir im Dezember 2018 angekündigt haben, werden wir unsere Investitionen in den nächsten Jahren erhöhen. Grund ist die starke Kundennachfrage in einigen Marktsegmenten und der erforderliche Ausbau unserer Fertigungskapazitäten.

Für das Geschäftsjahr 2019 planen wir aus heutiger Sicht Investitionen von rund 100 Millionen Euro.

Der Schwerpunkt liegt im Geschäftsbereich mit den Spezialgraphiten. Über Art und Umfang der Investitionen werde ich gleich noch sprechen.

Trotz dieser höheren Investitionen und trotz höherer Zinsaufwendungen erwarten wir im laufenden Geschäftsjahr eine deutliche Verbesserung des negativen Free Cashflows.

An dieser Stelle möchte ich betonen, dass wir ohne die beschlossenen zusätzlichen Ausgaben für die Erweiterung unserer Kapazitäten bereits in diesem Geschäftsjahr einen positiven Cashflow erreichen könnten.

Lassen Sie mich nun noch kurz auf die Ergebnisse des ersten Quartals eingehen, die wir am Dienstag veröffentlicht haben.

Wir sind gut in das Geschäftsjahr gestartet.

Der Konzernumsatz stieg deutlich um rund 10 Prozent auf 289 Millionen Euro.

Das Konzern-EBIT vor Sondereinflüssen beträgt rund 19 Millionen Euro.

Das sind knapp 2 Millionen Euro weniger als im Vorjahr. Aber das Ergebnis im Vorjahr enthielt einen positiven Einmaleffekt in Höhe von rund 4 Millionen Euro aus einem Grundstücksverkauf. Rechnet man diesen Effekt heraus, liegt das Konzern-EBIT rund 2 Millionen über dem Vorjahresquartal.

Die Kapitalrendite auf Basis des EBIT vor Sondereinflüssen ist mit 5 Prozent nahezu auf dem Vorjahresniveau.

Mit der erfolgreichen Platzierung einer Unternehmensanleihe über 250 Millionen Euro sowie dem Abschluss eines syndizierten Kredits über 175 Millionen Euro sind unsere Refinanzierungsmaßnahmen abgeschlossen.

In Hinblick auf bestehende Finanzverbindlichkeiten ist die SGL Carbon bis 2023 nun durchfinanziert.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die Märkte, in denen wir agieren, sind sehr attraktiv.

Wir stoßen aufgrund der hohen Kundennachfrage an Kapazitätsgrenzen, vor allem im Bereich der Spezialgraphite.

Wir haben uns deshalb entschieden, die sich daraus ergebenden zusätzlichen Wachstumschancen für die SGL Carbon zu ergreifen. Wir werden weiterhin selektiv und stufenweise in unsere Fertigungskapazitäten investieren.

Dies führt in den Jahren bis 2022 zu Investitionen über dem Abschreibungsniveau.

Unsere neue Mittelfristplanung 2022 sieht nun vor, dass wir unser ursprüngliches Umsatzziel von 1,3 Milliarden Euro auf nahezu 1,4 Milliarden Euro erhöhen.

In der Folge erwarten wir für das Jahr 2022 auch einen zusätzlichen EBIT-Beitrag in Höhe eines niedrigen zweistelligen Millionen-Betrags.

Die EBIT-Marge sehen wir weiterhin bei mindestens 10 Prozent.

Und die Kapitalrendite auf Basis des EBIT soll bei mindestens 11 Prozent liegen.

Die neue SGL Carbon ist ein Wachstumsunternehmen.

Unsere beiden Geschäftsbereiche werden aber unterschiedlich schnell wachsen, also unterschiedlichen Dynamiken folgen.

Im Geschäft mit Fasern und Verbundwerkstoffen sehen wir ein projektgetriebenes Wachstum, das vor allem gegen Ende des Planungszeitraums stark zunehmen dürfte.

In dem Geschäft mit den Spezialgraphiten erwarten wir hingegen ein quasi lineares Wachstum.

Wie kommt es nun zu diesem unterschiedlichen Wachstumstempo?

Carbonfaserverstärkte Kunststoffe sind im Vergleich zu Stahl und Aluminium eine sehr junge und neue Werkstoff-Klasse. Das Geschäft ist noch am Anfang seines Lebenszyklus.

Dieser Markt muss sich erst entwickeln – und hier wollen wir als SGL Carbon eine führende Rolle spielen. Der Durchbruch dieser jungen Materialien und Produkte im industriellen Maßstab erfolgt gerade erst jetzt.

Daran haben wir als SGL Carbon einen erheblichen Anteil.

In den vergangenen Monaten haben wir zahlreiche zukunftsweisende Projekte gewonnen. Aufgrund der Entwicklungszeiten – speziell in der Luftfahrt und bei unseren Automobilkunden – werden sich diese aber erst mittel- bis langfristig in Umsatz und Ergebnis niederschlagen.

Anders bei den Spezialgraphiten. Unsere Lösungen für traditionelle und strukturell wachsende Industrien sind hier lange etabliert und werden kontinuierlich weiterentwickelt und verbessert.

Mit den Spezialgraphiten erreichen wir bereits heute unsere Wachstums- und Renditeziele.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nun vorstellen, welche Entwicklungen unsere beiden Geschäftsbereiche bewegen.

Im Geschäftsbereich mit den Verbundwerkstoffen macht sich unser Wettbewerbsvorteil, also die Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette, immer stärker bemerkbar.

Denn seit Übernahme der ehemaligen Gemeinschaftsunternehmen mit BMW und Benteler können wir alles vom Rohstoff über die Faser bis zum fertigen Bauteil aus einer Hand anbieten.

Seit dem vergangenen Jahr sind wir im Bereich Automobil für 13 neue Serienprodukte nominiert worden.

Hierbei handelt es sich um Blattfedern, Heckklappen, Versteifungselemente, Batterie-Einhausungen und andere smarte Lösungen.

Für den BMW iNEXT werden wir beispielsweise Carbonfasern und unterschiedliche Gelege aus Glas- und Carbonfasern herstellen. Dazu werden wir mit BMW über die verschiedenen Wertschöpfungsstufen hinweg zusammenarbeiten.

Die Carbonfasern entstehen in unserem Werk in Moses Lake im US-Bundesstaat Washington. Die Weiterverarbeitung erfolgt am deutschen Standort in Wackersdorf.

Im Bereich der Elektromobilität wird dieses Projekt branchenweit unseres Wissens nach das zweitgrößte nach dem BMW i3 sein.

Mit dem Ausbau der Elektromobilität gewinnt auch der Einsatz von großen Batteriekästen aus Glasfaser- und Carbonfaser-verstärktem Kunststoff erheblich an Bedeutung. Diese Batteriekästen befinden sich im Unterboden der Fahrzeuge.

Einen Prototyp haben wir in Zusammenarbeit mit dem chinesischen Automobilhersteller NIO für dessen Elektro-SUV entwickelt. Das Fahrzeug wurde im April auf der Automesse in Shanghai vorgestellt.

Unser Batteriekasten hat enorme Vorteile. Er ist 50 Prozent leichter als die herkömmlichen Modelle aus Stahl. Zudem erfüllt unsere Lösung höchste Standards hinsichtlich Brandfestigkeit, Steifigkeit, Akustik und elektromagnetischer Abschirmung.

Und wir bieten noch eine Besonderheit: In die Batteriekästen aus Verbundwerkstoff lassen sich Sensoren einbauen. Diese Sensoren erkennen früh Schäden am Unterboden eines Fahrzeugs.

Ab 2020 werden wir auch einen europäischen Automobilhersteller mit den Batteriekästen beliefern. Mit weiteren potenziellen Kunden sind wir bereits in Gesprächen.

Blattfedern aus Glasfaser-verstärktem Kunststoff – auf dem Bild in grün zu sehen – produzieren wir bereits für mehrere Modelle des Autoherstellers Volvo. Diese Federn

werden in unserem Werk in Österreich hergestellt. Hier sprechen wir von einer branchenweit einmalig hohen Stückzahl von mehreren hunderttausend pro Jahr – ein paar Tausend pro Tag!

Ähnliche Projekte setzen wir derzeit auch gemeinsam mit anderen Automobil-Herstellern aus Europa und Nordamerika um.

Neben dem Marktsegment Automobil ist die Luftfahrt ein weiterer großer Wachstumsmarkt im Geschäft mit Fasern und Verbundwerkstoffen.

Auch hier kommt uns bei den neugewonnenen Projekten unsere vollständige Wertschöpfungskette zugute.

Wir arbeiten seit vielen Jahren mit Airbus zusammen. Bisher liefern wir dem Konzern maßgeschneiderte Materialien für Flugzeugtüren und Bodenplatten.

Es freut mich sehr, dass wir unsere Kooperation nun auch auf Hubschrauber ausweiten. Dazu haben wir im Januar einen Rahmenvertrag abgeschlossen. Er sieht unter anderem vor, dass wir Gelege für Strukturbauteile der Hubschrauber liefern.

Im März haben wir zudem einen Liefervertrag mit der türkischen Fluggesellschaft Onur Air abgeschlossen. Bereits in der ersten Jahreshälfte werden wir Isolationsmaterialien für alle Flugzeugtriebwerke der Airbus A321-Flotte ausliefern.

Darüber hinaus wird Onur Air unser Vertriebspartner im Mittleren Osten. Wir sehen ein Absatzpotenzial von mehreren hundert zusätzlichen Verkleidungen für weitere Fluggesellschaften in der Region.

Dies ist für uns ein weiterer Meilenstein auf unserem Wachstumspfad. Wir erweitern damit nicht nur unser Kundenportfolio, sondern stärken auch unsere regionale Präsenz.

Die Beispiele zeigen, wie stark das Geschäft mit Fasern und Verbundwerkstoffen von Projekten lebt und wie stark die Projekte die Wachstumsdynamik beeinflussen.

Die Beispiele zeigen auch, dass unsere Kunden nicht mehr nur Materialien, sondern immer stärker Bauteil- und Serienfertigungsexpertise nachfragen.

Und hier sind wir als SGL Carbon jetzt optimal aufgestellt.

Lassen Sie mich zum Schluss kurz noch unsere Pläne für die Spezialgraphite erläutern.

Aufgrund anhaltend hoher Kundennachfrage planen wir, unsere Kapazitäten über die nächsten Jahre hinweg sukzessive zu erweitern.

Dabei verfolgen wir eine modulare Investitionsstrategie. Das heißt, wir investieren immer nur so viel, wie unsere Kunden nachweislich benötigen. Wenn sich die Nachfrage ändert, dann passen wir unsere Investitionen an.

- Im Marktsegment Batterie werden wir unsere Kapazitäten für Graphitmaterial erweitern. Investitionsschwerpunkt ist unser Niedrigkostenstandort in Polen.

- Im Marktsegment LED und Halbleiter bauen wir unsere Produktion für Siliciumcarbid-Beschichtung am US-Standort St. Marys aus. Zudem planen wir eine zweite Produktionslinie außerhalb der USA, um unsere asiatischen Kunden noch besser bedienen zu können.
- Im Marktsegment Automobil werden wir nach den Investitionen in Bonn nun unseren Produktions-Standort in Polen ausbauen. Auch von dort sollen in Zukunft unsere internationalen Kunden mit Spezialgraphit-Lösungen für Bremskraftverstärker, Kühlwasserpumpen und Abgasanwendungen versorgt werden.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie sehen, wir haben auch in den nächsten Jahren viel vor. Ich bin überzeugt, dass wir unsere Wachstumsziele erreichen werden. Die neue SGL Carbon ist so diversifiziert und kundenorientiert wie nie zuvor.

Und wir sind fokussierter. Wir konzentrieren uns auf strukturelle Zukunfts- und Wachstumsthemen.

Ohne unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gäbe es aber keine neue SGL. Sie sind es, die die Weiterentwicklung unseres Unternehmens vorantreiben.

Sie haben im letzten Jahr mit viel Herzblut und Engagement daran gearbeitet, dass die neue SGL Carbon erfolgreich in ihr „erstes“ Lebensjahr gestartet ist. Dafür gebührt ihnen unser ganz besonderer Dank.

Ebenso möchten wir unseren Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern und Ihnen – unseren Aktionärinnen und Aktionären – für das Vertrauen und die Loyalität danken.

Die SGL Carbon verfolgt weiterhin ein klares Ziel: nachhaltiges und profitables Wachstum.

Unser Weg dorthin heißt „smart solutions“:

Wir liefern nachhaltige, intelligente und richtungsweisende Lösungen für die Zukunftsthemen Mobilität, Energieversorgung und Digitalisierung.

Wir liefern heute die Antworten auf die Fragen von morgen.

Herzlichen Dank!