

# HAUPTVERSAMMLUNG 2017

REDE VON

**DR. JÜRGEN KÖHLER**

VORSTANDSVORSITZENDER DER  
SGL CARBON SE

*Es gilt das gesprochene Wort.*

Guten Morgen meine Damen und Herren!

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, im Namen des Vorstands der SGL Group begrüße ich Sie herzlich zu unserer Hauptversammlung 2017.

Vor einem Jahr habe ich Sie über unsere strategische Neuausrichtung informiert und Ihnen unseren „Weg nach vorne“ beschrieben: unseren Weg zu profitablen und nachhaltigem Wachstum.

Ich habe damals gesagt, dass die SGL sich „permanent weiter entwickeln wird. Denn Stillstand gibt es nicht!“ Wer still steht, fällt im Wettbewerb um Kunden und im Wettbewerb um Technologien zurück. Und ich habe auch gesagt, dass ich „fest davon überzeugt bin, dass unser Konzernumbau Früchte tragen wird“.

Heute – zwölf Monate später – kann ich Ihnen berichten, dass wir im abgelaufenen Geschäftsjahr wesentliche Fortschritte gemacht haben.

Bevor ich auf die Kennzahlen des Jahres 2016 eingehe und Ihnen auch einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr gebe, möchte ich zunächst einige wichtige Entwicklungen des Jahres 2016 voranstellen.

Dr. Gerd Wingefeld ist zum Ende des Geschäftsjahres aus dem Kreis des Vorstands ausgeschieden.

Ich danke Gerd für die sehr gute, vertrauensvolle und inspirierende Zusammenarbeit in den gemeinsamen fünfzehn Jahren bei der SGL. Viele Entwicklungen und Innovationen der SGL sind mit seinem Namen verbunden.

Mit Beginn dieses Jahres besteht der Vorstand damit aus zwei Mitgliedern. Diese Verkleinerung ist eine Konsequenz der strategischen Neuausrichtung der SGL, die wir im vergangenen Jahr maßgeblich vorangetrieben haben.

Im Fokus dieser strategischen Neuausrichtung steht, dass sich die neue SGL voll und ganz auf die Geschäftsbereiche Composites – Fibers & Materials (abgekürzt „CFM“) und Graphite Materials & Systems (abgekürzt „GMS“) konzentriert.

In diesen beiden Bereichen können und werden wir durch unser Know-How und unsere Innovationskraft mit den Kunden wachsen. Triebfeder für das Wachstum sind die großen Themen Mobilität, Energieversorgung und Digitalisierung.

Voraussetzung für diese Fokussierung war und ist es, dass wir uns von unserem dritten Geschäftsbereich, Performance Products (kurz PP), trennen. Zu diesem Bereich zählen die Graphitelektroden sowie unsere Geschäfte mit Kathoden für die Aluminiumindustrie, mit Hochofensteinen und Kohlenstoffelektroden.

Vorbedingung für die Abspaltung dieses Geschäftsbereichs war zunächst, die rechtliche und organisatorische Verselbständigung von Performance Products innerhalb der SGL durchzuführen.

Diese Verselbständigung haben wir früher als geplant im Sommer 2016 erfolgreich vollzogen – nach Aussagen unserer externen Berater in Rekordzeit!

Nach sorgfältiger Prüfung aller Optionen haben wir uns dann entschieden, in einem ersten Schritt das Graphitelektrodengeschäft zu veräußern.

Im Oktober 2016 haben wir eine Vereinbarung zum Verkauf dieses Geschäfts mit dem japanischen Unternehmen Showa Denko unterzeichnet. Der verhandelte Unternehmenswert liegt bei 350 Millionen Euro.

Nach Abzug der mit an Showa Denko übertragenen Schulden erwarten wir einen Bar-mittelzufluss von mindestens 200 Millionen Euro. Mit dem Vollzug dieser Transaktion rechnen wir Mitte 2017. Wir warten derzeit noch auf die kartellrechtliche Freigabe aus den USA. Alle anderen Genehmigungen liegen bereits vor.

Aufgrund der weltweiten Stahlkrise und des damit verbundenen historischen Preisverfalls auch für unsere Graphitelektroden schreibt das Geschäft seit mehreren Quartalen Verlust. Insofern denke ich, dass der erzielte Verkaufspreis ein sehr respektables Ergebnis ist.

Für das restliche Geschäft des Bereichs Performance Products – also für das Kathoden-Hochofen,- und Kohlenstoffelektrodengeschäft – haben wir mittlerweile einen separaten Verkaufsprozess gestartet.

Die Aussicht, hier noch in diesem Jahr eine geeignete Lösung zu finden, schätzen wir ebenfalls als sehr gut ein. Das Geschäft ist profitabel, wir sind Technologieführer, und außerhalb Chinas auch Marktführer. Es besteht ein breites Interesse von strategischen Investoren und von Finanzinvestoren.

Aus dem Verkauf erwarten wir einen signifikanten Buchgewinn mit einem entsprechend positiven Effekt auf unseren Jahresüberschuss. Wir gehen davon aus, dass wir eine entsprechende Verkaufsvereinbarung im zweiten Halbjahr dieses Jahres unterzeichnen werden.

Wirtschaftlich und strategisch ist der Verkauf unseres ehemaligen Geschäftsbereichs Performance Products die wohl wichtigste Etappe auf dem Weg der strategischen Neuausrichtung, denn dieser Verkauf macht den Weg endgültig frei für die neue SGL.

Wir schaffen damit eine finanziell solide Basis für die Zukunft, und richten nun unsere Aufmerksamkeit voll und ganz auf unsere Wachstumsbereiche.

Eine weitere wichtige Voraussetzung für den Neubeginn und die Rückkehr zu profitablen und nachhaltigem Wachstum war die im Dezember 2016 erfolgreich durchgeführte Kapitalerhöhung. Damit haben wir unsere Nettoverschuldung deutlich reduziert.

An dieser Stelle möchte ich mich besonders bei allen unseren bisherigen und unseren neuen Aktionären für ihr Vertrauen in die SGL bedanken.

Darüber hinaus haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr Projekt CORE gestartet. CORE steht für Corporate Restructuring, also eine organisatorische Neuausrichtung. Wir haben Einsparungen in Höhe von 25 Mio. € bis Ende des Jahres 2018 identifiziert, mit denen wir unsere Ertragskraft weiter stärken werden.

Das Projekt CORE ist jedoch mehr als ein Programm zur Anpassung der Verwaltungsstrukturen und der Verwaltungskosten an die zukünftig kleinere SGL.

Ein wesentliches Ziel ist es, die Organisation noch stärker an den strategischen Zielen auszurichten und weiter zu entwickeln.

Die Geschäftsbereiche werden sich auf Produktentwicklung, Produktion und Vertrieb konzentrieren. Verwaltungs-Aufgaben – wie z.B. Personal, Buchhaltung und Recht –

werden gebündelt und liegen dann ausschließlich in der Verantwortung der Zentralfunktionen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie uns nun einen Blick auf die zentralen Kennzahlen des Geschäftsjahres 2016 werfen.

Die SGL Group hat bei leicht geringerem Umsatz von 770 Millionen Euro ein EBIT über dem Vorjahr erzielt. Das Konzern-EBIT vor Sondereinflüssen aus den fortgeführten Aktivitäten, d. h. aus den Geschäftsbereichen Composites – Fibers and Materials sowie Graphite Materials & Systems, stieg auf 21 Millionen Euro. Im Vorjahr waren es 14 Millionen Euro.

Zu dieser Entwicklung trug vor allem das Geschäft mit der Automobilindustrie im Berichtssegment CFM bei.

Bei GMS machte sich die Schwäche der nordamerikanischen Öl- und Gasindustrie bemerkbar. Positiv zu erwähnen ist, dass sich im Bereich GMS die Wachstumsbereiche sehr gut entwickelt haben. Ich spreche hier besonders vom Graphit-Anodenmaterial für Lithium-Ionen-Batterien sowie den Marktsegmenten „Solar“ und „Halbleiter“. Somit konnte GMS positiv zum Gesamtergebnis beitragen.

Die Kapitalrendite auf Basis des EBITDA vor Sondereinflüssen erhöhte sich von 7,9 Prozent im Jahr 2015 auf nunmehr 8,4 Prozent.

Das Konzernergebnis war – wie schon im Jahr zuvor – durch das Ergebnis aus den nicht fortgeführten Aktivitäten belastet. Dieses ergibt sich zum einen aus den Ergebnissen des Bereichs Performance Products, mit dem wir uns im Verkaufsprozess befinden, und zum anderen aus der bereits Ende 2015 teilweise verkauften HITCO. Wir hatten hier das defizitäre Geschäft mit Bauteilen für die Flugzeugindustrie abgegeben.

Bei PP machte sich erneut der Preisrückgang bei den Graphitelektroden stark bemerkbar, und dies obwohl die ausgelieferten Mengen leicht über dem Vorjahr lagen. Das Geschäft mit Kathoden, Hochofenauskleidungen und Carbonelektroden bewegte sich auf einem erwarteten guten Niveau.

Insgesamt summierte sich der Verlust aus den nicht fortgeführten Aktivitäten nach Ertragsteuern auf 76 Millionen Euro.

Trotz dieses negativen Ergebnisses und hoher Zinsaufwendungen haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr unseren Konzernverlust von 295 Millionen Euro auf 112 Millionen verringert.

Der Free Cashflow – also der Barmittelzufluss – hat sich auf minus 81 Millionen Euro verbessert; davon stammen 33 Millionen Euro aus nicht fortgeführten Aktivitäten.

Die Bilanzsumme lag Ende 2016 mit etwa 1,9 Milliarden Euro leicht über dem Vorjahr. Durch die Kapitalerhöhung stieg die Eigenkapitalquote auf 17,5 Prozent. Die Nettofinanzschulden sind auf 449 Millionen Euro gesunken.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Wir erwarten, dass wir die wesentlichen Bilanzkennzahlen bis Anfang 2018 weiter deutlich verbessern werden.

Die Erlöse aus dem Verkauf von Performance Products und aus der Kapitalerhöhung wollen wir nutzen, um unsere 2021 fällige Unternehmensanleihe vorzeitig zurückzahlen und die im Januar 2018 fällige Wandelanleihe zu tilgen.

Sie sehen: Wir werden einen erheblichen Teil unserer Verschuldung tilgen und die Zinsaufwendungen der SGL in Zukunft deutlich reduzieren.

Sie sehen auch: Wir arbeiten mit Nachdruck daran, unser Unternehmen – die neue SGL – wieder nachhaltig profitabel zu gestalten. Aufgrund des Bilanzverlusts im abgelaufenen Geschäftsjahr können wir allerdings keine Dividende ausschütten.

Kommen wir nun zum laufenden Geschäftsjahr:

Für das Jahr 2017 gehen wir von einer Verbesserung aller wesentlichen Kennzahlen aus. Wir sind überzeugt, dass Umsatz und Ergebnis wachsen werden.

Beim Konzernumsatz erwarten wir einen Anstieg um einen hohen einstelligen Prozentsatz.

Beim Konzern-EBITDA und dem Konzern-EBIT rechnen wir – vor Sondereinflüssen – verglichen zum Umsatz mit einem überproportionalen Anstieg. Dies ist auf das Mengenwachstum und die Einsparungen aus dem genannten Projekt CORE zurückzuführen.

Die erwarteten operativen Verbesserungen werden sich aber in diesem Jahr voraussichtlich noch nicht auf das Konzernergebnis aus den fortgeführten Aktivitäten niederschlagen.

Gründe sind zum einen, dass wir 2016 einen positiven Einmaleffekt aus dem Verkauf unseres Carbonfaserwerks in den USA hatten. Zum anderen wird in diesem Jahr mit dem geplanten vorzeitigen Rückkauf der Unternehmensanleihe eine Vorfälligkeitsentschädigung zu leisten sein.

Wir rechnen daher mit einem Konzernverlust aus den fortgeführten Aktivitäten in Höhe eines mittleren zweistelligen Millionen-Betrags und damit in etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Und wie schon erwähnt, gehen wir davon aus, dass die Nettoverschuldung deutlich sinken wird, und zwar durch die Mittelzuflüsse aus den Verkäufen des Graphitelektrodengeschäfts und ggf. auch des Kathodengeschäfts. Letzteres hängt allerdings vom Zeitpunkt des Vollzugs der Transaktion ab.

Unsere Prognose, Umsatz und Ergebnis im Geschäftsjahr 2017 zu steigern, wird durch die Ergebnisse des ersten Quartals gestützt. Diese haben wir in der letzten Woche bereits bekannt gegeben.

In beiden Geschäftsbereichen hat der Umsatz gegenüber dem Vorjahresquartal deutlich zugelegt. Insgesamt liegt der Konzernumsatz im ersten Quartal mit 216 Millionen Euro um fünfzehn Prozent über dem Vorjahresquartal.

Treiber sind hier vor allem die Geschäfte in den Marktsegmenten Digitalisierung, industrielle Anwendungen, Textile Fasern und Energieversorgung.

Das EBIT vor Sondereinflüssen ist im Vergleich zum ersten Quartal 2016 von 6,4 Millionen Euro auf 9,6 Millionen Euro gestiegen.

Angesichts des guten ersten Quartals bekräftigen wir unsere Jahresprognose. Diese Entwicklung zeigt, wie viel Substanz in der neuen SGL und in unseren Wachstumsmärkten steckt.

Unsere Ambition, als neue SGL nachhaltig zu wachsen, gilt es nun, kontinuierlich zu beweisen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit dem Verkauf des Geschäftsbereichs Performance Products sind wir nun endgültig kein „Stahlzulieferer“ mehr.

Wir sind ein Unternehmen mit rund 4000 Mitarbeitern, weltweit 33 Standorten und Aktivitäten in etwa 100 Ländern.

Die neue SGL ist ein technologiebasiertes, innovatives Unternehmen. Aus dem extrem vielseitigen und uns sehr vertrauten Element Kohlenstoff – gewissermaßen die DNA der SGL – entwickeln wir smarte Lösungen smarte Lösungen für die zukunftsbestimmenden Wachstumsmärkte.

Dazu gehört Mobilität: Mobilität auf der Straße und in der Luft.

Dazu gehört Energieversorgung: also Energieerzeugung und Energiespeicherung.

Und dazu gehört Digitalisierung: Hier sind die wichtigsten Anwendungen Halbleiter, Computerchips und LEDs.

Damit schaffen wir ein neues Unternehmen, das sich auf zukunftsweisende Themen konzentriert. Und wir verringern so die Schwankungen in unserem Geschäft.

Es bleibt unser erklärtes Ziel, den Umsatz der SGL bis zum Jahr 2020 auf rund 1,1 Milliarden Euro zu erhöhen – und das profitabel und nachhaltig.

Hier sehen Sie nun die jährlichen Wachstumsraten für die drei erwähnten, großen Themen Mobilität, Energieversorgung und Digitalisierung. Die Wachstumsraten liegen zum Teil deutlich über dem durchschnittlichen globalen Wachstum.



Mit unseren beiden Geschäftsbereichen Composites – Fibers & Materials und Graphite Materials & Systems bedienen wir diese drei Zukunftsmärkte. In einigen unserer Geschäfte erwarten wir sogar ein Wachstum, das über dem des Marktes liegen wird.

Die neue SGL ist gleichermaßen in etablierten Märkten und in den sich schnell entwickelnden Zukunftsmärkten zuhause. Zu den etablierten Märkten zählen die Chemieindustrie, textile Fasern und industrielle Anwendungen. Knapp 50 Prozent des Umsatzes kommt aber bereits aus den Wachstumsmärkten Mobilität, Energieversorgung und Digitalisierung. Die Bedeutung dieser Märkte und damit der Anteil am Gesamtumsatz werden weiter zunehmen.

Ein paar Anwendungs- und Produkt-Beispiele werde ich Ihnen dazu später noch nennen.

Wir profitieren als Unternehmen auch davon, dass wir in beiden Geschäftsbereichen die gesamte Wertschöpfungskette in der Herstellung unserer Produkte in der Hand haben.

Unsere Kunden können damit an jeder Produktionsstufe eine für sie bedarfsgerechte Lösung erhalten – egal ob als Zwischenprodukt, Halbfertigerzeugnisse oder als komplettes Bauteil. Der Kunde bekommt immer, was er braucht.

Carbonfasern liefern wir beispielsweise auf Spulen, als Kurzschnittware, in Form von Gewebe oder wir stellen daraus komplette Verbundwerkstoff-Bauteile her. Dazu zählen auch die Carbon-Keramik Bremscheiben, die wir in unserem Gemeinschafts-Unternehmen mit Brembo produzieren.

Graphit verkaufen wir als einfache Blöcke, weiterverarbeitet, auf höchste Reinheit getrimmt, mit Keramik beschichtet oder auch als komplette Apparate und Anlagen.

Diese Vorwärtsintegration in – nennen wir es mal – „Veredelungstechnologien“ im Bereich der Graphite sowie die Produktion von fertigen carbonfaserverstärkten Bauteilen sind entscheidend für die Differenzierung vom Wettbewerb. Sie sind entscheidend für unser Wachstum.

Mehr Technologie, mehr Innovation, mehr Kundennähe, das ist unsere Strategie.

Ich hatte es eingangs erwähnt: Stillstand gibt es nicht. Wir entwickeln uns permanent weiter. Und das ist auch notwendig, denn die Märkte, in denen wir uns bewegen, erfordern genau diese Dynamik und diese Agilität.

Die neue SGL wird sich in allen Bereichen weiterentwickeln – von der Kundenorientierung über Technologien und Organisation bis hin zu Arbeitsprozessen und Mitarbeiterförderung. Wir müssen uns den stetig steigenden Anforderungen der Märkte und Kunden anpassen und dabei den Wettbewerbern immer einen Schritt voraus sein.

Hiermit wird klar deutlich: Die neue SGL ist weit mehr als die bestehende SGL ohne Performance Products.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir haben mit vielen Kunden und in zahlreichen Projekten die Weichen für das zukünftige Wachstum bereits gestellt.

Ich darf nun Ihre Aufmerksamkeit auf drei Themen lenken, die Sie vielleicht schon auf der großen Leinwand im Eingangsbereich und im Geschäftsbericht gesehen haben.

Diese Themen sind eng verknüpft mit unseren drei großen Wachstumstreibern Mobilität, Energieversorgung und Digitalisierung.

Im vergangenen Jahr haben wir unser neues Leichtbauzentrum – das „Lightweight and Application Center“ – an unserem größten Standort in Meitingen in Betrieb genommen.

Dieses Leichtbau- und Anwendungszentrum ist ein zentraler Baustein unserer Strategie im Bereich Verbundwerkstoffe.

Wichtig ist nämlich: Mehr und mehr Kunden wollen heute nicht nur Carbonfasern kaufen, sondern sie erwarten Lösungen für ihre Probleme und Herausforderungen.

Das Leichtbauzentrum unterstützt deshalb unsere Kunden dabei, Verbundwerkstoffe optimal anzuwenden. Das heißt:

- die gewünschten Bauteile zu berechnen und zu dimensionieren,

- sie mit anderen Werkstoffen zu verbinden,
- die Bauteile mit den besten Fertigungsverfahren herzustellen und
- wettbewerbsfähige Kosten zu garantieren.

Der Schwerpunkt liegt dabei zunächst auf Anwendungen im Automobilbereich, aber auch für die Bereiche Luftfahrt, Windenergie und einige andere Industrien.

In Meitingen arbeiten deshalb seit letztem Jahr Berechnungsingenieure, Werkstoffexperten, Experten für Produktionsverfahren sowie für Automatisierungstechnologie eng zusammen. Sie haben das Ziel, Leichtbaukonzepte für die industrielle Serienfertigung zu entwickeln. Es gilt, die Industrialisierung der Fertigung von Bauteilen aus Verbundwerkstoffen schnell voranzutreiben.

Das Interesse an unserem Kompetenzzentrum ist sehr groß. Es laufen bereits verschiedenste Entwicklungsprojekte mit Kunden aus unseren Marktsegmenten.

Im Automobilbereich arbeiten wir inzwischen mit zahlreichen Unternehmen zusammen. Neben BMW und der Volkswagen-Gruppe sind dies Daimler, Jaguar Land Rover und zwei asiatische Hersteller.

In der Regel geht es hier darum, neue Konstruktionen für Bauteile aus Verbundwerkstoffen zu entwickeln und Prototypen von Bauteilen für neue Fahrzeuge herzustellen.

Ziel ist dabei natürlich die Gewichtsreduzierung, denn leichtere Autos verbrauchen weniger Energie, sind effizienter und schonen damit die Ressourcen unserer Welt.

Passgenaue Leichtbaulösungen für den Bereich Mobilität in Serie liefern wir schon heute an verschiedenste Hersteller:

Neben den bekannten Produkten für BMW, Audi, Porsche und Lamborghini produzieren wir über unser Gemeinschaftsunternehmen Benteler-SGL z.B. auch Blattfedern auf Basis von Verbundwerkstoffen für zahlreiche Volvo-Modelle.

Diese Blattfedern sind im Vergleich zu herkömmlichen Stahl-Blattfedern bis zu zwei Drittel leichter.

Bis zum Jahr 2020 werden wir für Volvo jährlich 550.000 Blattfedern herstellen. Das ist derzeit nach unserer Erkenntnis in der gesamten Branche das Projekt mit der größten Stückzahl eines Verbundwerkstoff-Bauteils.

Um Gewichts- und damit um Energieeinsparung geht es auch bei den großen Verkehrsflugzeugen. Hier entwickeln wir unter anderem mit einem Zulieferer Komponenten für die Ausstattung von Flugzeugkabinen.

Auch hier werden wir dazu beitragen, Gewicht zu sparen mit Carbonfaser-verstärkten Bauteilen. Zudem arbeiten wir mit den großen Flugzeugherstellern daran, unsere leistungsfähigen und gleichzeitig wettbewerbsfähigen Industriecarbonfasern auch anderweitig im Flugzeugbau einzusetzen.

Nachhaltige Mobilität ist eng verknüpft mit Elektromobilität. Dies ist das zweite Thema, auf das ich nun Ihre Aufmerksamkeit lenken möchte.

Lithium-Ionen-Batterien sind heute die Schlüsseltechnologie als Energiespeicher. Sie kennen diese Batterien bereits aus Ihren Handys, Fotoapparaten, Gartengeräten und vielen anderen Anwendungen. Der am schnellsten wachsende Markt sind heute aber Lithium-Ionen-Batterien für Fahrzeuge mit Elektromotor.

Hier kommen unsere Spezialgraphite als Anodenmaterial zum Einsatz. Es gibt keine andere Technik: Wo Lithium-Ionen drauf steht, ist auch immer viel Graphit drin!

Mit der Qualifizierung unseres Graphit-Anodenmaterials durch mehrere Batterie-Hersteller konnten wir die Zusammenarbeit mit unserem langjährigen Partner Hitachi vertiefen. Dabei sind wir nach wie vor der einzige westliche Graphit-Zulieferer in diesem Markt.

Die Nachfrage nach leistungsfähigen Lithium-Ionen-Batterien für Elektrofahrzeuge steigt schnell und damit steigt auch die Nachfrage nach unserem Graphit-Anodenmaterial. Wir erweitern daher momentan die Produktionskapazitäten an unserem amerikanischen Standort in Morganton.

Neben Mobilität und Energieversorgung ist die Digitalisierung der dritte große Wachstumsbereich für die neue SGL.

Hierzu zählt unter anderem der Markt für Licht emittierende Dioden, kurz LEDs genannt.

Im Vergleich zu herkömmlichen Leuchtmitteln – wie der Glühbirne – wandeln die LEDs den Strom bis zu zehnmal effizienter in Licht um und bieten eine bis zu 25-mal längere Lebensdauer.

LEDs durchdringen daher heute zunehmend alle Lebensbereiche: im Haushalt, im Automobil, in Außenbeleuchtungen, in Büros und in Industrieanlagen. Auch der große Bildschirm im Foyer des Kurhauses, auf dem unsere Einspielungen laufen, basiert auf LED-Technik.

Der globale LED-Markt wächst in einem atemberaubenden Tempo. Laut einer Studie beträgt die jährliche Wachstumsrate momentan 17 Prozent.

In der Herstellung hochwertiger LEDs kommt unser Spezialgraphit zum Einsatz. Wir liefern z.B. Graphit-Trägerplatten an die führenden Hersteller von LED-Produktionsanlagen, aber auch direkt an namhafte LED-Produzenten wie z.B. Osram.

Um der steigenden Nachfrage nach LEDs gerecht zu werden, errichten wir an unserem amerikanischen Standort in St. Marys momentan eine weitere hochmoderne Produktionslinie für derartige Graphit-Trägerplatten.

Insgesamt investieren wir dort 7,5 Millionen Dollar. Die Fertigstellung der neuen Produktionslinie wird noch in diesem Jahr erfolgen.

Sehr verehrte Damen und Herren,

wie Sie gesehen und von mir heute gehört haben, sind wir in den letzten Jahren und Monaten nicht stillgestanden:

Wir haben wesentliche Schritte bei der Neuausrichtung der SGL umgesetzt. Dabei haben wir konsequent unsere Wachstumsprojekte verfolgt und das Wachstum gezielt und entsprechend unseren Möglichkeiten mit Investitionen unterstützt.

Die Transformation wird weitergehen. Wir reagieren nicht, wir agieren und zwar in spezialisierten, stark wachsenden Zukunfts-Märkten.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

die SGL ist in diesem Jahr 25 Jahre alt geworden. Wir schlagen jetzt ein neues Kapitel auf. Diese Chance auf einen Neubeginn haben wir Vielen zu verdanken.

Ein ganz besonderer Dank gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Mit ihrem unermüdlichen Einsatz haben sie diesen Neubeginn erst möglich gemacht.

Unser Dank gilt auch unseren loyalen Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern und natürlich Ihnen – unseren Aktionärinnen und Aktionären.

Für mich steht fest: Der Umbau zur neuen SGL wird Früchte tragen.

Wir blicken mit großer Zuversicht nach vorne.

In diesem Sinne, vielen Dank für Ihr Kommen und Ihr ungebrochenes Interesse an der SGL.

Besten Dank.