

Hohe Resilienz in herausfordernden Zeiten

**Rede zur ordentlichen Hauptversammlung der
HELLA GmbH & Co. KGaA
am 28. April 2023**

Michel Favre,
Vorsitzender der Geschäftsführung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Mitglieder des Gesellschafterausschusses
und des Aufsichtsrats,
meine Damen und Herren,
verehrte Gäste,

willkommen zur HELLA Hauptversammlung. Ich begrüße Sie herzlich. Auch im Namen der gesamten Geschäftsführung. Es freut mich, dass Sie hier nach Rheda-Wiedenbrück gekommen sind.

Wir sind zum ersten Mal hier. Nicht, weil wir uns von Lippstadt lossagen. Im Gegenteil: Wir werden in den Standort signifikant investieren. Das haben wir bereits im März bekanntgegeben. Wir wollen einen attraktiven, nachhaltigen und repräsentativen Hauptsitz schaffen. Einen Hauptsitz, an dem auch die Gebäude die Technologieführerschaft von HELLA widerspiegeln. Mit großer Wahrscheinlichkeit wird das als Neubau auf dem Gelände von Werk 1 geschehen.

Die Hauptversammlung war für das Werk 2 immer etwas Besonderes. Aber auch mit großem Aufwand verbunden. Für das Werk und die Belegschaft. Das wollen wir vereinfachen. Aber mit Rheda-Wiedenbrück bleiben wir auch in diesem Jahr in der Region. Und: Wir führen die Hauptversammlung erneut physisch durch. Und nicht virtuell. Ich weiß: Das ist Ihnen, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionären, sehr wichtig gewesen.

Sprechen wir über HELLA und FORVIA. Über die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft. Über das, was wir gemeinsam geschafft haben. Und das, was Sie von uns erwarten können.

Zunächst der Blick zurück: 2022 war von vielen Herausforderungen geprägt. Corona hat uns nach wie vor beschäftigt, vor allem in China. Engpässe bei Elektronikbauteilen halten weiter an. Der Krieg in der Ukraine führt vor allem zu unermesslichem menschlichen Leid. Für die Wirtschaft bedeutet er zugleich erhebliche Preissteigerungen. Bei Energie, Material und Logistik.

All diese Aspekte haben uns gefordert. Dennoch haben wir hohe Resilienz bewiesen. Wir haben sehr solide gewirtschaftet. Wir haben starke Ergebnisse erzielt.

Zu Beginn dieses Jahres haben wir das Geschäftsjahr auf das Kalenderjahr umgestellt. 2022 war für uns daher ein Rumpfgeschäftsjahr. Es umfasst die Zeit von Juni bis Dezember. Also nur sieben Monate. Mit einem normalen Geschäftsjahr ist es daher nicht vergleichbar.

Aber auch das Rumpfgeschäftsjahr war erfolgreich für HELLA. Das mache ich an vier Punkten fest.

Erstens: Wir haben einen Umsatz von 4,4 Milliarden Euro erwirtschaftet. Auf zwölf Monate hochgerechnet hieße das: über 7 Milliarden Euro. Wir haben eine hohe Nachfrage verzeichnet, in allen Business Groups: Licht war vor allem in China erfolgreich. Elektronik bei Produktlösungen für Elektromobilität und automatisiertem Fahren. Lifecycle Solutions insbesondere im Ersatzteil- und Landmaschinengeschäft.

Zweitens haben sich Profitabilität und Cashflow verbessert. Das bereinigte EBIT liegt bei 222 Millionen Euro. Unsere bereinigte EBIT-Marge ist auf 5,0 Prozent, der bereinigte Free Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit auf 83 Millionen Euro gestiegen. Damit stehen wir sehr gut da. Vor allem, wenn wir auf unsere Wettbewerber schauen. Hohe Kostenbelastungen konnten wir erfolgreich abfedern. Weil wir unsere Kostenstrukturen effizient gesteuert haben. Und weil wir Preissteigerungen an unsere Kunden weitergeben konnten. Im Sommer letzten Jahres waren es noch 30 Prozent. Heute sind wir bereits bei rund 85 Prozent. Das ist eine gute Leistung.

Drittens: Wir haben die Zusammenarbeit mit Faurecia weiter vorangetrieben. Seit mehr als einem Jahr arbeiten wir unter dem gemeinsamen FORVIA Dach zusammen. Und das erfolgreich. Nicht nur ich war von unseren Messeständen auf der CES Anfang des Jahres und gerade erst in Shanghai außerordentlich beeindruckt – auch unsere Kunden und Zulieferer waren es. Das zeigt, welch großes Potential wir gemeinsam unter der Dachmarke FORVIA entfalten können. Und auch bei Kostensynergien haben wir Außerordentliches erreicht. Im ersten Jahr konnten wir schon 27 Millionen Euro an

Kostensynergien realisieren, allein für HELLA. Das ist ein zusätzlicher Erfolgsfaktor in einem inflationären Marktumfeld.

Kommen wir zu meinem vierten Punkt: Unser Auftragseingang. Mit 1 Milliarde Euro pro Monat liegen wir wieder auf Rekordniveau. Nie war die Rate höher. In Summe macht das: 7 Milliarden Euro im Rumpfgeschäftsjahr. 12 Milliarden Euro auf das ganze Jahr hochgerechnet. Das gibt uns Rückenwind.

Gewonnen haben wir: Aufträge für Front Phygital Shields. Für SSL | HD-Scheinwerfer. Für Radarsensoren. Für Hochvolt-Spannungswandler. Und für vieles mehr. Alles zentrale Zukunftstechnologien, alles relevante Wachstumsfelder. Das belegt klar: Wir besetzen die richtigen Themen. Wir bedienen unsere Kunden mit den richtigen Produktlösungen.

Ich könnte Ihnen hierzu viel erzählen. Zu jedem einzelnen Produkt. Eine ganze Rede halten. Ich möchte aber Bilder sprechen lassen. Und Ihnen ein Video zeigen. Es dauert gerade einmal drei Minuten. Aber es zeigt die ganze Technologiestärke von HELLA.
Bitte: Film ab!

[Video: *HELLA ist Wegbereiter für die Mobilität von morgen*]

Vielen Dank!

Meine sehr verehrten Damen und Herren: HELLA war erfolgreich. Bei Umsatz und Ergebnis, bei Cash und Aufträgen. Das ist ein großer Erfolg. Daher bin zu Dank verpflichtet: meinen Kolleginnen und Kollegen in der Geschäftsführung, die seit April mit Jörg Weisgerber und Stefan van Dalen zwei neue Mitglieder hat. Dem weltweiten Führungskräfte-Team von HELLA. Und unseren über 36.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit. Sie erst haben diesen Erfolg möglich gemacht.

An diesem Erfolg wollen wir auch Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, beteiligen. Mit einem Dividendenvorschlag, der sich aus zwei Komponenten zusammensetzt: Wir wollen unsere etablierte Dividendenpolitik fortführen. Und eine Regeldividende von 27

Cent je Aktie vorschlagen. Das entspricht rund 30 Prozent des Bilanzgewinns. Die Erträge aus dem HBPO-Anteilsverkauf sind da zunächst ausgeklammert.

Wegen des HBPO-Ausstiegs beabsichtigen wir zudem, eine Sonderdividende von 2,61 Euro je Aktie zu zahlen. Wir haben das bereits im Dezember bekanntgegeben. Und zeigen auch damit Kontinuität. Auch 2019 haben wir nach dem Ausstieg aus dem Großhandel eine Sonderdividende gezahlt.

Ihre Zustimmung vorausgesetzt, liegt die Dividende somit bei insgesamt 2,88 Euro je Aktie. Bei 320 Millionen Euro insgesamt. Ich betone: Wir haben eine äußerst starke Bilanz. Unsere finanzielle Leistungsfähigkeit bleibt uneingeschränkt erhalten. Der Dividendenvorschlag beeinträchtigt weder unsere Wachstumsziele noch unsere Investitionspläne.

Ich möchte auch kurz auf Tagesordnungspunkt 10 eingehen. Am 20. März 2023 haben die HELLA GmbH & Co. KGaA und die FWB Kunststofftechnik GmbH einen Gewinnabführungsvertrag abgeschlossen. Ziel ist die Begründung der steuerlichen Organschaft. Das heißt: Steuerliche Ergebnisse beider Unternehmen werden auf Ebene der HELLA GmbH & Co. KGaA zusammengefasst. Auf diesem Weg können steuerliche Verluste steueroptimal berücksichtigt werden. Wir möchten Sie um Zustimmung zum Abschluss dieses Gewinnabführungsvertrages bitten.

Meine sehr verehrten Damen und Herren – ich wiederhole mich gerne: HELLA ist zukunftsstark aufgestellt. Wir können optimistisch auf die nächsten Jahre blicken. Auch wenn wir vom Markt keinen Rückenwind erwarten.

Für die Fahrzeugproduktion im Jahr 2023 wird aktuell ein geringes Wachstum prognostiziert. Um drei bis vier Prozent. So lauten die aktuellen Schätzungen. Das entspricht rund 85 Millionen Fahrzeugen. Ein kleines Plus auf niedrigem Niveau. Vom Vor-Corona-Level sind wir noch mehrere Millionen Fahrzeuge entfernt. Und wir als HELLA sind sogar noch etwas vorsichtiger. Wir erwarten eine Fahrzeugproduktion von rund 82 Millionen Fahrzeugen. Anders gesagt: Wir erwarten einen Wert auf Vorjahresniveau, ein stagnierendes Marktumfeld. Die Marktentwicklung im ersten Quartal deckt sich mit diesen Erwartungen.

Unsicherheiten sehen wir vor allem in China und Europa. Weil Autos teuer bleiben. Weil in China Förderprogramme ausgelaufen sind. Und Halbleiterknappheiten die Fahrzeugproduktion weiter drücken. Das wird uns das gesamte Jahr begleiten. Und weiter zu Volatilitäten führen. Die Abrufe unserer Kunden werden weiter schwanken. Das führt zu vielen Fragezeichen für das zweite Halbjahr. Und zu unserer vorsichtigen Markterwartung.

Dennoch sind wir zuversichtlich: Für 2023 erwarten wir einen Umsatz von erstmals über 8 Milliarden Euro. Konkret liegt die Spanne bei rund 8 bis 8,5 Milliarden Euro. Das wäre ein absoluter Rekord. Nie zuvor haben wir so einen hohen Wert erreicht. Die Operating Income-Marge wird voraussichtlich zwischen rund 5,5 und 7 Prozent liegen. Das ist übrigens ein neuer Leistungsindikator für uns. Er ersetzt die bereinigte EBIT-Marge. Inhaltlich sind sie sehr ähnlich. Beim Operating Income wird vor allem der Ergebnisbeitrag der Joint Ventures ausgeklammert. Der Netto Cashflow im Verhältnis zum Umsatz wird bei in etwa 2 Prozent liegen.

Den Netto Cashflow haben wir ebenfalls als neuen relevanten Indikator priorisiert. Weil Cash nach vorne heraus noch wichtiger wird. Ein neues Programm unterstützt uns dabei: Manage by Cash. Damit wollen wir den Fokus auf die Cash-Generierung weiter stärken. Der Ansatz hat zum Beispiel zwei wichtige Stellhebel: erstens die richtige Balance zu finden bei Kundenprojekten. Selektiver zu werden. Nicht jeden Auftrag anzunehmen, sondern die richtigen. Klug mit Investitionen und Ressourcen umzugehen. Zweitens müssen wir unsere Bestände reduzieren. Sie sind Folge der hohen Schwankungen im Markt. Auch daran arbeiten wir.

Den Unternehmensausblick für 2023 haben wir gestern bestätigt. Und unsere Zahlen für das erste Quartal vorgelegt. Diese haben unseren Erwartungen entsprochen. Wir haben die hohe Wachstumsdynamik ins neue Jahr übertragen. Der Umsatz liegt bei 2 Milliarden Euro. Plus 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Den Automobilmarkt haben wir damit um mehr als das Zweifache übertroffen. Denn die Fahrzeugproduktion ist nur um 6 Prozent gewachsen.

Dabei dürfte es auf das Gesamtjahr schauend von allen Quartalen noch der niedrigste Wert sein. Unsere Geschäftsentwicklung wird sich weiter beschleunigen. Die Operating

Income-Marge liegt bei 5,6 Prozent – und damit erwartungsgemäß noch am unteren Ende der Prognosebandbreite. Die Marge werden in den kommenden Monaten sukzessive steigern. Durch höhere Umsatzvolumina und die effiziente Steuerung von Kostenstrukturen. Durch die Weitergabe von Preissteigerung und Synergien aus der Zusammenarbeit mit Faurecia. Bei der Netto Cashflow Marge liegen wir bei -1,9 Prozent. Das liegt am starken Wachstum. An hohen Investitionen. Aber auch an saisonalen Effekten. Und auch hier gilt: Wir werden den Wert schrittweise verbessern.

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, die Aussichten für 2023 sind gut. Sie sind Anteilseigner eines schnell wachsenden und profitablen, gesunden und innovationsstarken Unternehmens. Eines Unternehmens, das mit Faurecia einen starken Partner hat.

Hier und heute möchte ich betonen: Die Zusammenarbeit ist ein großer Gewinn. Für Faurecia. Und für HELLA. Sie wird uns zusätzlichen Schwung verleihen, auch über 2023 hinaus. Davon bin ich fest überzeugt.

Denn die Unsicherheiten am Markt werden nicht weniger. Um nicht ins Wanken zu geraten, brauchen wir starke Partner. HELLA und Faurecia – wir sind solch starke Partner. Zusammen sind wir der siebtgrößte Zulieferer für Automobiltechnologien weltweit. Wir haben über 150.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir haben ein starkes, vielfältiges Portfolio. Gemeinsam sind wir größer, diversifizierter, weniger Risiken ausgesetzt. Und können gleichzeitig die Autonomie in den Regionen stärken, unsere Agilität erhöhen, Geschwindigkeit gewinnen.

Und die Erfolge sind schon jetzt sichtbar: Wir verbessern Prozesse, weil wir voneinander lernen. Wir gewinnen an Innovationsstärke, weil wir neue Perspektiven erschließen. Wir eröffnen uns neue Chancen und Möglichkeiten – insbesondere bei Kunden und Lieferanten. Wir gewinnen Aufträge, weil wir uns gegenseitig unterstützen. Wir steigern unsere finanzielle Leistungsfähigkeit, weil wir in gebündelter Stärke mit unseren Lieferanten verhandeln.

Das zeigt sich auch in den erwarteten Kostensynergien. Die Ziele haben wir Anfang des Jahres erhöht. Auf über 300 Millionen Euro bis Ende 2025. Für FORVIA in Summe,

also für HELLA und Faurecia zusammen. Etwa die Hälfte wird auf HELLA entfallen. Weil wir gemeinsam gut vorangekommen sind. Das hilft uns zusätzlich, um Inflation zu kompensieren. Um unsere Profitabilität zu steigern. Um weiterhin auf gewohntem Level zu investieren.

Zur Hälfte realisieren wir die Ziele über den gemeinsamen Einkauf. Bei Material-, Roh- und Betriebsstoffen, im Facility Management und bei Energie. Die andere Hälfte mehrheitlich über die Zusammenarbeit in den Bereichen Administration, IT oder Sicherheit. Ich betone: Bei Kostensynergien geht es nicht große um Strukturmaßnahmen. Es geht vor allem darum, effizient zu sein. Das Beste aus beiden Unternehmen zu nutzen. Vom anderen zu lernen. Und Größenvorteile auszuspielen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich abschließend noch einmal zusammenfassen: Unsere Geschäftsentwicklung stimmt, unser Auftragseingang ist stark. Wir sind auf Wachstumskurs. Schon für 2025 erwarten wir einen Umsatz von 10 Milliarden Euro.

HELLA steht schon heute an der Spitze der Mobilität. Wir befinden uns auf der Pole Position. Nur wenige unserer Marktbegleiter haben ein so zukunftsweisendes Produktportfolio wie wir. Nur wenige haben so gute Chancen.

Diese Position wollen wir in Zukunft weiter ausbauen – zum Wohle unserer Kunden, Beschäftigten und Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionäre.

Herzlichen Dank.