

Rede von

Thomas Müller

Vorsitzender des Vorstands der HENSOLDT AG

Zur

Hauptversammlung 2023

am 12. Mai 2023

(es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Mitglieder des Aufsichtsrats,
werte Kolleginnen und Kollegen,
sehr geehrte Damen und Herren,

ich freue mich sehr, Sie herzlich zur dritten Hauptversammlung der HENSOLDT AG begrüßen zu dürfen.

Gerade als noch junges Unternehmen am Kapitalmarkt ist uns der persönliche Kontakt und Austausch mit unseren Aktionärinnen und Aktionären sehr wichtig. Nachdem wir unsere ersten beiden Hauptversammlungen coronabedingt virtuell abhalten mussten, freue ich mich umso mehr, Sie alle heute hier so zahlreich im Haus der Bayerischen Wirtschaft willkommen zu heißen.

Das Jahr 2022 war zweifellos ein außergewöhnliches Jahr – für die globale Sicherheitsordnung, für Europa und für unser eigenes Unternehmen. Bundeskanzler Scholz hat in seiner Bundestagsrede nur wenige Tage nach dem russischen Überfall auf die Ukraine den Begriff der Zeitenwende geprägt und damit eine Zäsur in der deutschen Außen- und Sicherheitspolitik beschrieben. Diese hat auch für HENSOLDT weitreichende Auswirkungen.

Im Kern steht die Zeitenwende für einen realistischen Blick auf das Thema Verteidigung und Sicherheit. Und damit für die Erkenntnis: Demokratie, Frieden und Stabilität sind in unserer Welt nicht einfach gegeben, sondern müssen stetig geschützt und verteidigt werden.

Dafür brauchen wir handlungsfähige Streitkräfte und eine leistungsfähige wehrtechnische Industrie. Und wir brauchen ein starkes Europa, das eng zusammensteht und sicherheitspolitisch souverän und mit einer Stimme agiert. Dazu tragen wir als HENSOLDT bei.

Mit der Zeitenwende erkennt heute eine breitere Öffentlichkeit an, welchen Beitrag unsere Branche und damit auch wir als Unternehmen für eine sichere Zukunft leisten. Mit unserem Know-how und unserer Marktposition, die wir uns in den vergangenen Jahren aufgebaut haben, sind wir heute sehr gut aufgestellt, um diese Rolle umfassend wahrzunehmen. Daraus ergeben sich einerseits neue Geschäftschancen für uns in Deutschland, in der NATO, aber auch weltweit. Andererseits sind wir uns bewusst, dass diese neue Rolle auch mit einer sehr großen Verantwortung einhergeht: Die Bundeswehr und die Streitkräfte unserer Partner müssen zuverlässig und deutlich schneller als bisher beliefert werden.

HENSOLDT hat in den vergangenen Jahren mehrfach bewiesen, dass wir sehr gut vorbereitet sind und uns sehr schnell auf veränderte Rahmenbedingungen einstellen können. Selbst unter den erschwerten Bedingungen der Coronapandemie haben wir komplexe Projekte diszipliniert umgesetzt. Unsere Kunden wissen: Auf HENSOLDT ist Verlass. Wir liefern unsere Lösungen im vereinbarten Zeit-, Qualitäts- und Budgetrahmen.

So arbeiten wir mit Hochdruck an den in den Jahren 2020 und 2021 gewonnenen Großprojekten der Bundeswehr: Mk1, dem Eurofighter-Radar der nächsten Generation, und Pegasus dem luftgestützten Signalaufklärungssystem. Schon heute setzen wir Projektmeilensteine zuverlässig in profitablen Umsatz und Cashflow um.

Unsere Schnelligkeit und Zuverlässigkeit sind wesentliche Gründe, dass sich unser Geschäft auch 2022 erneut hervorragend entwickelt hat. Und noch bevor das 100-Milliarden-Euro Sondervermögen der Bundesregierung seine Wirkung entfaltet, haben wir im Geschäftsjahr 2022 unsere ambitionierten Ziele erneut erreicht und sogar übertroffen:

Bei einem Auftragseingang von 2 Milliarden Euro verzeichnen wir zum Jahresende 2022 einen Rekordauftragsbestand von 5,4 Milliarden Euro und ein Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz von 1,2x. Dabei stieg unser Umsatz im vergangenen Jahr um 16 Prozent auf über 1,7 Milliarden Euro, das bereinigte EBITDA um 32 Millionen Euro auf 293 Millionen Euro. Mit einem sehr erfreulichen bereinigten Free Cashflow vor Steuern und Zinsen in Höhe von 220 Millionen Euro konnten wir den Verschuldungsgrad weiter auf 1,2x senken. Sie sehen: Wir halten Wort und liefern, was wir versprechen!

Zu unserem starken Auftragseingang von rund 2 Milliarden Euro im vergangenen Jahr haben alle Geschäftsbereiche beigetragen. Dazu zählen beispielsweise der Auftrag über vier Marineradare TRS-4D für die Mehrzweckkampfschiffe der Klasse F126 im Wert von 168 Millionen Euro, eine weitere langfristige Tranche zur Unterstützung der Eurofighter-Elektroniksysteme im Wert von 270 Millionen Euro sowie Radar- und Selbstschutzsysteme für die spanischen HALCON-Eurofighter im Wert von 175 Millionen Euro. Unser ziviles Geschäft mit Hochleistungs-Messtechnik trug im Jahr 2022 mit rund 50 Millionen Euro zum Auftragseingang bei.

Von herausragender strategischer Bedeutung ist der Auftrag über rund 100 Millionen Euro im Rahmen des Future Combat Air Systems, kurz FCAS, für die Entwicklung von Demonstratoren in den Kernkompetenzfeldern Radar-, Aufklärungs- und Selbstschutzelektronik, Optronik und übergreifende Vernetzung der Sensorik.

Damit legen wir einen wichtigen Grundstein für die Beteiligung von HENSOLDT an diesem Milliardenprogramm der kommenden Jahrzehnte und stellen einmal mehr unsere Rolle als aktiver Gestalter europäischer Kooperationen unter Beweis.

Neben diesen wichtigen Meilensteinen möchte ich einen Auftrag besonders hervorheben: Im vergangenen Herbst haben wir in Rekordzeit das erste von vier TRML-4D-Hochleistungsradaren für das Luftverteidigungssystem IRIS-T SLM an die Ukraine geliefert. Damit unterstützen wir gemeinsam mit unseren Partnern Diehl Defence und Airbus die Ukraine beim Schutz ihrer Städte vor Angriffen aus der Luft. Dabei schützt unser Radar die Zivilbevölkerung so effektiv vor russischen Raketen- und Drohnenangriffen, dass die ukrainische Regierung in diesem Jahr insgesamt 8 weitere TRML-4D bei uns bestellt hat. Auch diese werden wir zügig liefern.

Dass wir das System in so kurzer Zeit liefern konnten, verdanken wir dem großen Einsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die unermüdlich und mit großem Engagement über alle Bereiche hinweg besonders eng und effizient zusammengearbeitet haben. Dies ist ein hervorragendes Beispiel für den agilen Unternehmergeist, der uns bei HENSOLDT seit jeher auszeichnet und solche Leistungen erst möglich macht!

Das erwähnte TRML-4D Radar wird auch langfristig eine wichtige Rolle spielen. In Kombination mit unserem innovativen Passivradar Twinvis wird es ein wichtiger Baustein der von Bundeskanzler Scholz ins Leben gerufenen European Sky Shield Initiative sein. Das System wird dabei neue Maßstäbe für Hochleistungssensorik in der Luftverteidigung im Mittelbereich setzen.

Um die Lieferzeiten für unsere Kunden zu verkürzen, gehen wir in Vorleistung und haben die Produktion einer Tranche von 30 TRML-4D-Radaren beschlossen – ein Quantensprung, der die neue Relevanz unserer Branche deutlich macht!

Damit gehen wir in die Serienfertigung über und planen im Schnitt pro Monat mindestens ein Gerät fertigzustellen – das ist eine sehr große Entwicklung auch für uns als Unternehmen.

Wichtig war für uns im vergangenen Jahr auch, dass wir nach gut zwei Jahren Unterbrechung durch die Corona-Pandemie endlich wieder den persönlichen Dialog mit unseren Kunden und Partnern führen konnten. Wichtige Highlights waren hier die ILA in Berlin, die Eurosatory in Paris und AAD in Pretoria. Hier haben wir wieder wichtige Impulse für unser Geschäft bekommen.

Weitere Höhepunkte waren für HENSOLDT im Jahr 2022 der Baubeginn unseres neuen Technologie-Campus in Oberkochen, die Einweihung des neuen Laborgebäudes in Ulm für die Programme Pegasus und Eurofighter sowie die vereinbarte Kooperation mit der israelischen RAFAEL zur Ausrüstung des Eurofighters mit Fähigkeiten zur elektronischen Kampfführung.

Mit der zum Ende des Jahres vereinbarten strategischen Kooperation mit 21strategies, einem führenden Spezialisten für künstliche Intelligenz der sogenannten „dritten Welle“, treiben wir die Entwicklung künstlicher Intelligenz für die nächste Generation von Verteidigungssystemen weiter voran.

Im vergangenen Jahr haben wir auch den Generationswechsel in unserem Führungsteam sowohl im Vorstand als auch im Executive Committee fortgesetzt: Neben Christian Ladurner als Finanzvorstand und Lars Immisch als Personalvorstand, die sich bereits bei der letzten Hauptversammlung vorgestellt haben, haben im Jahr 2022 auch Chris Ruffner als Leiter der Division Spectrum Dominance & Airborne Solutions und Alexander Dahm als Chief Supply Chain Officer ihre neuen Positionen als Mitglieder des Executive Committee angetreten. Wir haben dies im Jahr 2023 fortgesetzt mit der Ernennung von Tanya Altmann als Leiterin der Divisions Optronics & Land Solutions als Nachfolgerin von Andreas Hülle.

Alle fünf kennen ihr Geschäft in- und auswendig und bringen wertvolle Erfahrungen für unseren nächsten Wachstumsschritt mit. Gleichzeitig bringen sie mit viel Engagement neue Impulse ein, um die vor uns liegenden Chancen zu realisieren und Herausforderungen zu meistern.

Zu einer der größten Herausforderungen gehört unter anderem die Absicherung unserer Lieferketten, angesichts der anhaltenden weltweiten Probleme in diesem Bereich.

Ohne eine zuverlässige Versorgung mit Vorprodukten und Komponenten wäre unsere Wachstumspläne nicht realisierbar. Aber auch hier sind wir gut aufgestellt: Rund 90 Prozent unserer Zulieferer befinden sich in Deutschland und Europa, das mildert die Lieferkettenprobleme erheblich.

Darüber hinaus beeinflussen die anhaltend hohen Energiepreise und die Inflation die Entwicklung der Kostenbasis unserer Produkte und deren Preisgestaltung. Wir beobachten diese Themen sehr genau und haben spezielle Expertengruppen eingerichtet, die mögliche Auswirkungen auf unser Geschäft laufend bewerten und gegebenenfalls Maßnahmen empfehlen und umsetzen.

Vor allem aber wird uns in diesem Jahr und weit darüber hinaus die Realisierung der Zeitenwende und die damit verbundenen Chancen beschäftigen.

Das Sondervermögen von 100 Milliarden Euro in Deutschland wird in den kommenden 3-4 Jahren zu einer signifikanten Dynamik beim Auftragseingang führen. HENSOLDT profitiert dabei von wesentlichen Veränderungen in der Einsatzdoktrin der Streitkräfte ebenso wie von zentralen technologischen Entwicklungen: Die Fähigkeit, schnell ein umfassendes Lagebild zu erstellen. Die Informationen in einem Netzwerk vernetzter Sensoren und Effektoren missionsgerecht zu verteilen sowie des elektromagnetischen Spektrums zu beherrschen – für all diese stark nachgefragten Aufgaben sind wir mit unserem Portfolio bestens aufgestellt.

Aus den Vorhaben des Sondervermögens und der Ertüchtigung der Bundeswehr haben wir klare Prioritäten definiert, die wir mit Nachdruck verfolgen. Dazu gehören zum Beispiel die Digitalisierung der Landstreitkräfte, die Fähigkeiten des Eurofighters im elektronischen Kampf und die Sensorupdates für verschiedene Über- und Unterwasserplattformen.

HENSOLDT wird in den kommenden Jahren deutlich von der Kombination aus steigenden Verteidigungsbudgets und dem zunehmenden Trend zu vernetzten, intelligenten Systemen profitieren. Diese Entwicklung bietet unserem Marktsegment für Verteidigungselektronik überdurchschnittliche strukturelle Wachstumsperspektiven – die wir nutzen möchten. Wir bereiten uns bereits seit dem vergangenen Jahr auf dieses Wachstum vor, schaffen Kapazitäten und Ressourcen und investieren in Vorprodukte um unsere Kunden so schnell wie möglich zu beliefern.

Entsprechend haben wir Ende 2022 unsere kurz- und mittelfristigen Ziele angehoben und uns eine noch ambitioniertere Agenda für die Entwicklung unserer Kennzahlen gesetzt. Bereits heute zahlt sich aus, dass wir mit HENSOLDT eine langfristige Wachstumsplattform mit exzellenten und gut planbaren unternehmerischen Perspektiven geschaffen haben.

Unsere Unternehmensstrategie weist den Weg zu nachhaltigem und profitabilem Wachstum. Wir stellen sie regelmäßig kritisch auf den Prüfstand, um aktuellen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Vor allem 2022, dem Jahr der Zeitenwende, haben wir das besonders intensiv getan.

Dabei hat sich gezeigt: Wir sind auf dem richtigen Weg und sind heute in der Lage unsere Strategie zukünftig noch schneller umzusetzen. Kern unserer DNA ist und bleibt die Entwicklung modernster Sensor- und Schutztechnologien für die Verteidigungssysteme von morgen.

Wir verknüpfen unser tiefes Verständnis der Anwendungsszenarien unserer Kunden und der enormen Datenmengen, die unsere Sensoren generieren, immer stärker mit umfassenden Kompetenzen in den Bereichen Künstliche Intelligenz und Datenanalyse sowie der weiteren Digitalisierung unserer Sensorik.

Auf dieser Basis treiben wir auch unsere Entwicklung zum Systemanbieter intensiv voran. Damit bieten wir unseren Kunden integrierte Gesamtlösungen, erweitern unsere Präsenz auf unterschiedlichen Plattformen und machen unser Geschäftsmodell noch robuster.

Geografisch rücken durch den Krieg Russlands gegen die Ukraine unsere Heimatmärkte in Europa wieder stärker in den Fokus. Natürlich werden wir die Chancen nutzen, die sich jetzt in Europa bieten. Gleichzeitig wollen wir unsere internationale Präsenz auch darüber hinaus weiter gezielt ausbauen.

Unsere Vorreiterrolle beschränkt sich dabei nicht nur auf unsere Produkte und Technologien: Um unsere Marktposition weiter auszubauen, verfolgen wir sehr konsequent unsere konzernweite ESG-Strategie und wollen bis 2026 die ESG-Benchmark in der Verteidigungsbranche werden.

Als weiteren Meilenstein haben wir uns vorgenommen, bis 2035 CO₂-neutral zu werden. Dass wir auf dem richtigen Weg sind, unterstreicht das zweite Sustainalytics-Rating eindrucksvoll. Zum zweiten Mal in Folge ist HENSOLDT die Nummer eins in Sachen Nachhaltigkeit in der Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie.

Dabei haben wir unseren Bewertungs-Score sogar verbessert und werden weiterhin als einziges Unternehmen der Branche als „low risk“ eingestuft. Besonders hervorheben möchte ich die volle Punktzahl, die wir bei der Bekämpfung von Bestechung und Korruption, einem Schwerpunkt unseres Corporate Governance-Ansatzes, erreicht haben.

Die konsequente Umsetzung unserer ESG-Strategie ist auch ein wichtiges Signal für den Arbeitsmarkt: Junge Talente schätzen Arbeitgeber, die sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung bewusst sind.

Unsere Belegschaft von rund 6.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind hoch motiviert und arbeiten mit Leidenschaft an der Zukunft von HENSOLDT. Deshalb war es uns ein wichtiges Anliegen, ihnen die Möglichkeit zu bieten, sich am Unternehmen zu beteiligen.

Dafür haben wir im vergangenen Jahr eine zweite Tranche unseres 2021 gestarteten Mitarbeiteraktienprogramms „ECHO“ aufgelegt – mit erneut überwältigendem Erfolg! Mehr als 60 Prozent der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit haben 2022 an ECHO teilgenommen und sind jetzt Aktionärinnen und Aktionäre der HENSOLDT AG. Damit haben sie erneut ihr Vertrauen in und ihr Engagement für das Unternehmen unter Beweis gestellt.

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, ich habe es bereits zu Beginn meiner Rede erwähnt: Die Chancen der Zeitenwende gehen für HENSOLDT mit einer enormen Verantwortung einher. Dieser Verantwortung können wir nur gerecht werden durch das Vertrauen, das Sie in unser Unternehmen setzen.

Mein ausdrücklicher Dank gilt deshalb allen, die uns seit unserem Börsengang mit einem Vertrauensvorschuss begleiten. Stellvertretend für mein ganzes Führungsteam darf ich Ihnen versichern, dass wir uns unserer Verantwortung Ihnen gegenüber, jeden Tag aufs Neue sehr bewusst sind. Wir haben auch im vergangenen Jahr erneut alle unsere Ziele erreicht und sind im ersten Quartal dieses Jahres in den MDAX aufgestiegen, was unsere Visibilität am Kapitalmarkt weiter erhöht. Seien Sie versichert, dass wir auch weiterhin alles dafür tun werden, um Ihr Vertrauen zu bestätigen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Herr Huth hat es im Bericht des Aufsichtsrats bereits erwähnt, dass er sein Mandat als Vorsitzender des Aufsichtsrats zum Ablauf dieser Hauptversammlung niederlegt. Damit endet dann die Amtszeit von Johannes Huth.

Lieber Herr Huth, Sie haben unser Unternehmen in den vergangenen knapp acht Jahren intensiv und in verschiedenen Rollen begleitet und mit Ihrer Arbeit erheblich zum Erfolg von HENSOLDT beigetragen. Als 2017 die Verträge zur Ausgliederung der Verteidigungselektronikaktivitäten mit KKR unterzeichnet wurde, war das ja fast schon eine Sensation. Die folgenden Jahre haben dann eindrucksvoll gezeigt, wie im konstruktiven Dialog zwischen Private Equity Investor, Management, Belegschaft, Arbeitnehmervertretern, Gewerkschaften und Politik ein agiles und höchst erfolgreiches Unternehmen entstehen kann. Dafür sage ich heute ganz herzlich Danke und ich denke Sie werden die Geschicke von HENSOLDT weiterhin aufmerksam verfolgen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, es ist ja seit einigen Wochen kein Geheimnis mehr, dass diese Hauptversammlung voraussichtlich auch meine letzte als Vorstandsvorsitzender der HENSOLDT AG sein wird. Im kommenden Jahr wird mein Nachfolger Oliver Dörre an dieser Stelle stehen und – davon bin ich überzeugt – erneut von einem erfolgreichen Geschäftsjahr berichten.

Bis dahin gilt meine ganze Kraft weiterhin unserem Unternehmen und einer reibungslosen Übergabe der Geschäfte an meinen Nachfolger. Ich bin sehr stolz und zufrieden, die einzigartige Erfolgs- und Wachstumsgeschichte von HENSOLDT in den vergangenen acht Jahren mitgeschrieben zu haben und danke auch Ihnen persönlich, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehr herzlich für Ihr Vertrauen!

Vielen Dank!