

**Rede von  
Oliver Dörre  
Vorsitzender des Vorstands der HENSOLDT AG**

**Zur  
Hauptversammlung 2024  
am 17. Mai 2024**  
(es gilt das gesprochene Wort)

---

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

herzlich willkommen zur vierten Hauptversammlung der HENSOLDT AG, die für mich eine ganz besondere ist. Seit Anfang des Jahres bin ich Mitglied des Vorstandes und am ersten April habe ich offiziell als CEO übernommen.

Was ich seither erlebt habe, hat die Begeisterung für meine neue Aufgabe nochmals gesteigert. Es ist mir deshalb eine große Freude, Sie heute erstmals zur Hauptversammlung begrüßen und zu Ihnen sprechen zu dürfen.

Eine gute Hauptversammlung beinhaltet für mich vor allem zwei Dinge: Transparenz und Dialog. Denn die Weichen für die Zukunft stellen wir nur mit Ihnen gemeinsam. Als Vorstand wollen wir Ihnen heute erklären, wie die Erfolgsgeschichte von HENSOLDT fortgesetzt wird.

Den meisten von Ihnen sollte ich mittlerweile bekannt sein – gestatten Sie mir trotzdem einige wenige Worte zu meiner Person:

Die FAZ titelte vor einigen Wochen über mich „Verteidigung als Lebensaufgabe“, und traf damit meine Vita und mein Selbstverständnis sehr gut. Als studierter Informatiker und ehemaliger Generalstabsoffizier habe ich früh in meiner Karriere Leidenschaft für Informationstechnik und Technologie ebenso wie für Verteidigung und Sicherheit entwickelt. Als Manager habe ich anschließend in verschiedenen internationalen Positionen gearbeitet – zuletzt als Deutschland-Chef im Thales Konzern.

Bei HENSOLDT geht es nun darum, das Unternehmen mit großer Konsequenz und hoher Geschwindigkeit in ein Zeitalter zu führen, in dem bei Verteidigungs- und Sicherheitssystemen „mehr Masse“ und gleichzeitig auch „neue Klasse“ gefordert sein werden.

Gleichzeitig gilt: Digitalisierung wird zum zentralen Erfolgsfaktor. Und zwar sowohl im industriellen Wettbewerb als auch auf dem Gefechtsfeld.

Profitables und vor allem auch nachhaltiges Wachstum bleibt dabei für HENSOLDT das übergreifende wirtschaftliche Ziel.

Dafür sind wir bestens vorbereitet und haben wesentliche Weichen gestellt.

Sehr geehrte Damen und Herren,  
das vergangene Geschäftsjahr 2023 war ein Jahr voller Herausforderungen und bedeutender Ereignisse. Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine erlebte sein zweites Jahr und die Lage spitzt sich weiter zu. Dieser schreckliche Krieg in Europa ist allerdings nur Teil der zunehmenden globalen Unsicherheit.

Denken wir nur an weiter eskalierende Konflikte im Nahen Osten, am Horn von Afrika, im Kaukasus und zwischen den USA und China – nicht nur in der Taiwan-Frage.

Europa und das Nordatlantische Bündnis stehen vor großen Herausforderungen. Sicherheit ist heute nicht mehr so selbstverständlich, wie es noch vor einigen Jahren schien. Demokratie und Freiheit müssen auch in Europa wieder aktiv verteidigt werden.

Angesichts dieser Umstände haben viele Nationen erkannt, dass langfristige Investitionen in Verteidigung und Sicherheit unerlässlich sind.

Mit Blick auf Deutschland sollten wir hier auch Erfolge anerkennen:  
Es ist der Bundesregierung gelungen, in den letzten Jahren eine wirkliche „Zeitenwende“ einzuleiten.

Wir sehen, dass mit dem Sondervermögen für die Bundeswehr die Beschaffungen Fahrt aufgenommen haben. Jetzt gilt es, die Umsetzung weiter konsequent, nachhaltig und dauerhaft zu treiben und den aktiven Ausbau eigener Fähigkeiten zu stärken. Mindestens genauso wichtig ist jetzt eine weitere Stärkung der Verteidigungsausgaben und eine deutliche Erhöhung des Einzelplan 14.

Denn eigene Verteidigungsfähigkeit als Abschreckung ist entscheidend, um offen ausgetragene Konflikte zu verhindern.

Um den Bundesminister der Verteidigung zu zitieren: Die Bundeswehr muss „kriegstüchtig“ werden. Wir rüsten allerdings für den Frieden.

Denn auch wenn es lange gesellschaftlich umstritten war: Sicherheit ist die Grundlage für Nachhaltigkeit auf allen anderen Feldern.

Wer in der Vergangenheit öffentlich dafür warb, in Sicherheit und Verteidigung zu investieren, wurde stark kritisiert.

Das hat sich mittlerweile geändert und das ist auch gut so. Aber was das in der Konsequenz bedeutet, haben noch nicht alle verstanden. Ich habe daher in meinen ersten Interviews die Herausforderungen klar benannt und dafür viel Zustimmung bekommen.

Denn auch wir Manager und die Unternehmen sind in der Pflicht. Wir dürfen nicht immer nur mit dem Finger auf Politik und Medien zeigen. Wir müssen selbst Klartext sprechen.

Meine Bitte an Sie ist: Nutzen auch Sie Ihre Möglichkeiten, um auf die Bedeutung von Sicherheit und Verteidigung für Demokratie und Freiheit hinzuweisen. Im Interesse unseres Landes und unserer Werte. Es bleibt eine gesamtgesellschaftliche Verantwortung, der Bundeswehr mit unseren Soldatinnen und Soldaten den Rücken zu stärken.

Denn diese gesellschaftliche Entwicklung betrifft auch Sie als Aktionäre und Aktionärsvertreter:

Eine Investition in HENSOLDT ist nicht nur wirtschaftlich sinnvoll.  
Sie ist auch ein klares Bekenntnis zu Sicherheit, Freiheit und Demokratie.

Und ich gehe noch einen Schritt weiter: Friedrich Nietzsche sagte "Wer ein Warum hat erträgt fast jedes Wie".

Bei Hensoldt ist die Antwort auf das „Warum“ klar. Unsere Arbeit macht jeden Tag Sinn. Wir werden gebraucht.

Unsere Mitarbeitenden vollbringen täglich Höchstleistungen, weil sie wissen, dass das, was wir tun, von höchster gesellschaftlicher Relevanz ist. Denn unsere Produkte und Lösungen retten im Ernstfall Leben. Wir leisten einen maßgeblichen Beitrag zu Freiheit und Sicherheit in Deutschland und Europa, im Bündnis und weltweit.

Lassen Sie mich kurz auf das vergangene Geschäftsjahr zurückblicken und die Gelegenheit nutzen mich bei meinem Vorgänger Thomas Müller zu bedanken. Gemeinsam mit allen HENSOLDTIANERN hat er das Unternehmen in seiner noch jungen Geschichte geprägt und damit etwas geschaffen, was seine eigene berufliche Laufbahn überdauern wird.

Persönlich danke ich Thomas Müller für die gemeinsame Zeit im Vorstand. Wir haben in den ersten drei Monaten dieses Jahres eng und vertrauensvoll zusammengearbeitet und einen reibungslosen Übergang an der Spitze des Vorstandes sichergestellt.

Aber lassen Sie uns nun auf das Unternehmen schauen:

Das Jahr 2023 war für HENSOLDT ein Jahr voller Erfolge.

Zu Beginn des Jahres durften wir Bundeskanzler Olaf Scholz an unserem Standort in Ulm begrüßen. Er konnte sich dort persönlich von der Leistungsfähigkeit HENSOLDTs überzeugen. Dieser Besuch bestätigt die gestiegene Relevanz unserer Branche und festigt meine Überzeugung, dass eine erfolgreiche „Zeitenwende“ nur durch das Zusammenspiel von angemessenen politischen Rahmenbedingungen, einer leistungsstarken Verteidigungsindustrie sowie einer gut ausgestatteten Bundeswehr erreicht werden kann.

Unser Aufstieg in den MDAX im März 2023 war das Ergebnis einer positiven Kursentwicklung, eines Rekordauftragsbestands und eines gesteigerten Umsatzes. Wir sind nun eines der 90 größten börsennotierten Unternehmen Deutschlands. Darauf können auch Sie als unsere Aktionäre stolz sein.

Außerdem konnten wir innerhalb von nur neun Monaten sowohl den ersten Spatenstich als auch das Richtfest für unser neues Werk in Oberkochen feiern. Dieser Neubau ist ein strategischer Meilenstein und eine Investition in die Zukunft, um uns auf den bevorstehenden Anstieg der Serienproduktion in der Optronik vorzubereiten.

Die zum Jahresende 2023 verkündete und Anfang April 2024 abgeschlossene Akquisition der ESG durch HENSOLDT mit voller Unterstützung der Bundesregierung ist ein wesentlicher Schritt, um unsere Führungsposition im Bereich der Sensorlösungen zu stärken und HENSOLDT noch stärker als System- und Servicehaus zu etablieren. Sozusagen als „one-stop-shop“ für nachhaltige Sicherheit.

Die ESG bringt eine lange Tradition, 1.400 höchst kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Technologien sowie starke Kundenbeziehungen in die HENSOLDT-Gruppe ein.

Sehr geehrte Damen und Herren,

gemäß den aktienrechtlichen Regelungen möchte ich noch darauf hinweisen, dass die HENSOLDT AG den Erwerb der ESG teilweise durch eine Kapitalerhöhung finanziert. Dafür haben wir am 7. Dezember 2023 von der im Jahr 2020 erteilten Ermächtigung der Hauptversammlung zur Ausgabe eines genehmigten Kapitals Gebrauch gemacht.

Hierfür wurden neue Aktien im Nennbetrag von 10,5 Millionen Euro, das entspricht 10% des damaligen Grundkapitals der Gesellschaft, gegen Bareinlagen über ein beschleunigtes Platzierungsverfahren mit institutionellen Anlegern über die Börse platziert. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde hierdurch um 10,5 Millionen Euro erhöht.

Die Kapitalerhöhung konnte erfolgreich durchgeführt werden. Die Aktien wurden zu einem Platzierungspreis von 22,94 Euro je Aktie zugeteilt und daher mit einem Abschlag von ca. 4% nahe am Börsenschlusskurs.

Was für uns besonders wichtig ist und uns stolz macht:

Die Bundesrepublik Deutschland hat über die Kreditanstalt für Wiederaufbau im Verhältnis ihrer bisherigen Beteiligung an der HENSOLDT AG ihren Anteil in Höhe von 25,1% erhalten und durch den Erwerb neuer Aktien damit faktisch gestärkt.

Ich danke der Bundesregierung für dieses wichtige industriepolitische Signal!

Um eine schnelle und reibungslose Durchführung der Kapitalerhöhung zu ermöglichen, wurde bei der Ausnutzung des genehmigten Kapitals das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen. So konnte die Platzierung unmittelbar nach Festsetzung des Ausgabebetrags erfolgen und ein Kursänderungsrisiko vermieden werden. Eine Ausgabe unter Wahrung des Bezugsrechts hätte zudem den durch den Erwerb der ESG entstandenen kurzfristigen Finanzierungsbedarf nicht angemessen decken können.

Die Barkapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts ermöglichte außerdem die Gewinnung neuer Aktionärinnen und Aktionäre, die ich an dieser Stelle hier noch einmal ganz herzlich begrüßen möchte. Die Interessen der Aktionäre wurden durch den auf 10% des Grundkapitals beschränkten Umfang und die Preisfestsetzung nahe am aktuellen Börsenkurs angemessen gewahrt.

Neben diesen Aspekten ist mir wichtig:

Die durchweg positive Resonanz auf die Akquisition der ESG von Politik, Öffentlichkeit und Kapitalmarkt bestätigt unsere strategische Ausrichtung und eröffnet neue Wachstumsmöglichkeiten. In einem sich schnell entwickelnden Markt, in dem Verteidigungselektronik und digitale Vernetzung immer wichtiger werden, ist die Kombination von Produkt- und Systemkompetenz entscheidend. Mit dem Erwerb der ESG sichern und stärken wir deutsche Schlüsseltechnologien.

2023 hat HENSOLDT auch in Zahlen eine beeindruckende Geschäftsentwicklung erlebt.

Unsere hohe Innovationskraft verbinden wir sehr erfolgreich mit einem robusten und krisenfesten Geschäftsmodell und haben für das Geschäftsjahr 2023 erneut unsere ambitionierten Ziele erreicht und sogar übertroffen: Mit einem Auftragseingang von rund 2,1 Milliarden Euro erreichten wir ein Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz – als sogenannten Book-to-Bill Kennzahl – von 1,1 und verzeichneten einen Auftragsbestand in Rekordhöhe von 5,5 Milliarden Euro, der mittlerweile auf fast 6 Milliarden Euro angewachsen ist.

Das beinhaltet unter anderem Luftverteidigungsradare und Optroniksysteme. Aber auch der Entwicklungsvertrag für das Eurofighter Mk1 Radar wurde um über 100 Millionen Euro erweitert, was die Weiterentwicklung und zukünftige Integration in die neuen deutschen Eurofighter in der zweiten Hälfte der zwanziger Jahre sichert. Darüber hinaus halten wir die Beschaffung weiterer Eurofighter für notwendig.

Auch international sind wir erfolgreich und konnten viele für unsere Zukunft relevanten Projekte gewinnen.

Das Projekt PEGASUS – ein hochmodernes Aufklärungsflugzeug voller Hightech von HENSOLDT – erreichte mit dem erfolgreichen Abschluss des Critical Design Reviews 2023 einen wichtigen, auch finanziell relevanten Meilenstein.

Für das Future Combat Air System haben wir uns wichtige, bezahlte nationale Forschungs- und Technologiestudien gesichert, die Schlüsselbereiche wie Missionsplanung und Sensordatenfusion abdecken.

Diese und andere Projekte bedeuten langfristige Stabilität und dynamisches Wachstum für HENSOLDT. Sie tragen dazu bei, dass der Umsatz bereits im vergangenen Jahr um 8 Prozent auf über 1,8 Milliarden Euro gestiegen ist, im Kerngeschäft sogar um 16 Prozent.

Das bereinigte EBITDA stieg um 37 Millionen Euro auf 329 Millionen Euro. Mit einem sehr erfreulichen bereinigten Free Cashflow vor Steuern und Zinsen in Höhe von 259 Millionen Euro konnten wir den Verschuldungsgrad vor der Kapitalerhöhung im Dezember 2023 weiter auf den Faktor 0,9 senken.

Mir ist wichtig Wir halten weiter Wort und liefern verlässlich, was wir versprechen. Das gilt für unsere Kunden ebenso wie für unsere Eigentümer und das wird auch in Zukunft so bleiben.

Deswegen hat HENSOLDT in den vergangenen Jahren zum Beispiel überaus erfolgreich in zuverlässige Lieferketten investiert: Die Tatsache, dass etwa 90 Prozent unserer Zulieferer ihren Sitz in Deutschland und Europa haben, sorgt dafür, dass wir sehr gut und stabil aufgestellt sind.

Daneben wirken sich die fortlaufend hohen Energiepreise und die Inflation auf die Entwicklung unserer Kostenbasis und die Preisgestaltung unserer Produkte aus. Wir behalten alle diese Themen genau im Auge. Und wir steigern unsere Effizienz kontinuierlich und durch konkrete Maßnahmen weiter.

Das müssen wir auch – denn die geopolitische Lage wirkt sich unmittelbar auf unsere Produktion aus: Unsere Kunden erwarten, dass wir in kürzerer Zeit größere Stückzahlen liefern. Was mich stolz macht: Wir schaffen das und liefern. Ein starkes Beispiel dafür ist die Fertigung unseres Mittelbereichsradars TRML-4D, das in der Ukraine jeden Tag Leben rettet. Vor 2022 haben wir von diesem Radar drei bis fünf Exemplare pro Jahr hergestellt, heute sind es 15 – mit steigender Tendenz.

Wir werden also auch in Zukunft unsere Entwicklungs- und Produktionsprozesse, wo immer es sinnvoll ist, weiter industrialisieren und unsere Produkte und Lösungen noch stärker modularisieren, um Kapazitäten zu erweitern und Lieferzeiten zu verringern.

Zu einem Hochfahren der Stückzahlen tragen auch unsere Transformationsprogramme bei, mit denen wir beispielsweise die Industrialisierung unserer Produktion angehen, unsere Engineering Excellence weiter verbessern, aber auch unsere SAP-Umgebung konzernweit zukunftssicher aufstellen.

Dazu kommt die bereits erwähnte Digitalisierung auf allen Ebenen.

Denn was für interne Prozesse gilt, gilt auch für unsere Produkte und die Fähigkeiten unserer Kunden: Militärische Informationsüberlegenheit erfordert vernetzte, durch Künstliche Intelligenz aufgewertete Sensoren, die Kontrolle über das gesamte elektromagnetische Spektrum und den Schutz der eigenen Kräfte.

Für all diese mehr denn je gefragten Aufgaben sind wir mit unserem Portfolio bestens positioniert.

Zukünftig wird HENSOLDT in der Lage sein, zuverlässig und in hoher Geschwindigkeit aus Daten Informationen zu gewinnen, die zur Informationsüberlegenheit unserer Kunden auf dem Gefechtsfeld beitragen. Wir sehen in der Ukraine wie wichtig diese Fähigkeit heute und auch in der Zukunft sein wird.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,

das Potenzial von HENSOLDT bleibt außergewöhnlich und entwickelt sich dynamisch weiter.

Basierend auf einem soliden Fundament gestalten wir aktiv unsere Zukunft. Die hohe Kompetenz und die leidenschaftliche Motivation, die ich vom ersten Tag an erlebt habe, sind dabei zentrale Erfolgsfaktoren.

Unsere robusten Geschäftszahlen und eine klare Strategie sind dabei die Basis.

Denn die Verteidigungs- und Sicherheitsmärkte bieten weiterhin großes Wachstumspotenzial, trotz komplexer und unvorhersehbarer Herausforderungen.

Für die kommenden Monate habe ich drei mittelfristige Prioritäten definiert, auf die wir uns konzentrieren werden:

Erstens: Operationelle Exzellenz

Wir werden die Qualität unserer Produkte kontinuierlich verbessern, gleichzeitig unsere Produktionszahlen massiv erhöhen und außerdem unsere Lösungskompetenz für die Zukunft konsequent erweitern.

Wir skalieren und industrialisieren.

Das heißt, dass wir unsere Produktionskapazitäten systematisch ausbauen, die Lieferketten weiter stärken, das Servicegeschäft diversifizieren und entlang der Wertschöpfungskette weiter wachsen.

Zweitens: Digitalisierung

Wir investieren in die nächste Generation unserer Produkte und erweitern unsere Lösungskompetenz durch eine Fokussierung auf Konnektivität, Software und Daten. Das verschafft uns einen wichtigen Wettbewerbsvorsprung. Denn die Zukunft ist digital, datenzentrisch und softwaregetrieben und Daten sind auf dem Gefechtsfeld bereits heute so wichtig wie Munition.

Ein gutes Beispiel ist unsere Sensor Suite CERETRON die wir auf einem Konzept-Fahrzeug verbaut haben. Damit zeigen wir erstmals eine landbasierte, integrierte, modulare Sensorfusionsplattform, die im zivilen und im militärischen Bereich zur Überwachung und Aufklärung sowie zum Selbst- und Konvoischutz eingesetzt werden kann. Damit sind wir für die Weiterentwicklung des Leopard 2, ebenso wie für das europäische Main Ground Combat System beitragsfähig und gut aufgestellt.

Drittens: Internationalisierung

Wir internationalisieren unser Geschäft weiter. Mit einem klaren Schwerpunkt auf die Länder Europas, unserer Heimatmärkte außerhalb der Europäischen Union sowie auf andere, ausgewählte Auslandsmärkte. Dabei ist es selbstverständlich, dass wir die Exportpolitik unserer Heimatländer strikt befolgen.

Lassen Sie mich zum Stichwort „Internationalisierung“ zwei Beispiele nennen, bei denen wir schon heute am internationalen Wachstum teilhaben.

Zum einen haben viele europäische Staaten damit begonnen, die an die Ukraine gelieferte Ausrüstung wieder aufzufüllen und auch bei gepanzerten Fahrzeugen wächst der Bedarf in den kommenden zwei Jahren um ein Vielfaches, verbunden mit einem großen Modernisierungsschub. HENSOLDT liefert zentrale optronische Komponenten für fast alle gepanzerten Fahrzeuge des Deutschen Heeres und damit für das Bündnis - wir setzen auf eine verstärkte Kooperation mit den Plattformherstellern.

Zum anderen gewinnt die von Bundeskanzler Olaf Scholz ins Leben gerufene European Sky Shield Initiative an Zugkraft und umfasst bereits mehr als 20 Nationen mit weiter steigender Tendenz. Auch wir sind mit unseren Radaren daran beteiligt. In Anbetracht der erwarteten Nachfrage nach Luftverteidigung auf allen Distanzen wird diese Initiative weitere positive Effekte für HENSOLDT haben.

Neben diesen mittelfristigen Prioritäten haben wir auch damit begonnen, an einer Vision für die Jahre ab 2030 zu arbeiten. Diese soll Ende dieses Jahres vorliegen und als Nordstern für einen nächsten Strategiezyklus ab 2025 fungieren.

Lassen Sie mich nun den Blick nochmals etwas weiten.

Als Unternehmen haben wir eine gesamtgesellschaftliche Verantwortung. Unsere Produkte leisten einen Beitrag zu einem Leben in Frieden und Freiheit. Aber auch der Umgang mit Nachhaltigkeit in den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung bleibt für uns ein strategisches Schlüsselthema. Wir wissen um unsere Verantwortung.

Dazu gehört auch unsere Verpflichtung zu einem umweltschonenden Umgang mit Ressourcen.

Sie alle wissen aus der eigenen Familie: Gerade für die herausragenden Talente der nächsten Generation ist Nachhaltigkeit zu einem zentralen Kriterium für die Attraktivität eines Arbeitgebers geworden. Aber auch wirtschaftlich zahlt sich Nachhaltigkeit aus.

Deshalb verfolgen wir unsere konzernweite Nachhaltigkeits-Strategie sehr konsequent. Wir wollen auch zukünftig die Benchmark in Sachen Nachhaltigkeit in der Verteidigungsbranche sein.

Unter anderem arbeiten wir an folgenden Themen:

- Bis zur Mitte des Jahres überarbeiten wir unsere Strategie zur nachhaltigen Unternehmensführung und für die Erreichung von CO<sub>2</sub>-Neutralität bis zum Jahr 2035.
- Wir setzen das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz konsequent und erfolgreich um und verankern Nachhaltigkeit so auch in der Lieferkette.
- Wir realisieren alle unsere Neubauten in Deutschland mit großflächigen Photovoltaik-Anlagen.
- Und: Wir passen unsere Nachhaltigkeitsberichterstattung an die neuen regulatorischen Anforderungen an.

Dass wir damit sehr erfolgreich unterwegs sind, zeigen die folgenden Fakten:

- Bereits im Jahr 2023 haben wir die angestrebte Frauenquote von 25 Prozent in Führungspositionen erreicht.
- Im Sustainalytics-Rating haben wir erneut den ersten Platz im Bereich „Aerospace & Defence“-Industrie erreicht.

Mein großer Dank dafür gilt unserem Nachhaltigkeitsteam.  
So machen wir gemeinsam weiter.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Ende meiner Rede noch einen Blick auf die industriepolitische Entwicklung in unserem Sektor sowie auf unsere Bitten an die Politik werfen.

Denn ich bin – wie schon ausgeführt – der festen Überzeugung, dass wir eine Stärkung der Verteidigungsfähigkeit Deutschlands, der Europäischen Union und im Bündnis brauchen. Das geht nicht ohne eine starke und leistungsfähige Sicherheits- und Verteidigungsindustrie.

Das kann mittel- bis langfristig jedoch nur durch eine weitere nationale und europäische Konsolidierung gelingen. Nur dann kann die europäische SVI gegen starke, global agierende Player, vor allem aus den USA, bestehen und nur so kann Europa als eigenständiger sicherheitspolitischer Akteur technologische Souveränität erlangen.

Diese Konsolidierung darf allerdings nicht zu Lasten Deutschlands gehen. Im Gegenteil: Deutschland und deutsche Unternehmen müssen die Treiber dieser Konsolidierung sein. Auch wenn grenzüberschreitende Lösungen wünschenswert sind, war der Gedanke europäischer Konsolidierung in der Vergangenheit häufig nur ein „Feigenblatt“.

Unsere starke wirtschaftliche Ausgangslage und unsere Rolle als nationaler Marktführer wollen wir darum nutzen, um die europäische Konsolidierung als aktiver Gestalter konsequent voranzutreiben. Wir wollen Verantwortung tragen und – wenn es nötig und sinnvoll ist – auch übernehmen.

Der Zukauf der ESG war insofern ein nächster erfolgreicher und logischer Schritt. Die Konsolidierung der europäischen Sicherheits- und Verteidigungsindustrie soll zukünftig auch einen deutschen Stempel tragen. Damit Wertschöpfung, Knowhow und militärische Fähigkeiten in Deutschland erhalten werden. In einem ersten Schritt können auch Partnerschaften eine Lösung sein. Immer gilt: Konkrete Programme müssen der Treiber der Konsolidierung sein, durch aktive Zusammenarbeit baut man Vertrauen auf.

Verteidigung und Sicherheit sind Aufgaben des Staates bzw. der Staaten und unserer Bündnisse. Für diese Programme brauchen wir deswegen verlässliche Rahmenbedingungen und weitere Unterstützung der Politik, dazu zählen:

1. Eine dauerhafte und nachhaltige Erhöhung des Verteidigungsetats
2. Langfristige Abnahmeverträge und Planungssicherheit mit zeitgemäßen Vertrags- und Finanzierungsmodellen, da die Industrie nicht noch stärker in Vorleistung treten und nur so die Produktion effektiv hochgefahren werden kann. Hier stehen wir als börsennotiertes Unternehmen auch in der Verantwortung gegenüber dem Kapitalmarkt.
3. Die Erarbeitung einer übergreifenden Industriestrategie für die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, die Schlüsseltechnologien konsequent über Forschung bis zur Beschaffung fördert und damit den Aufbau eigener Fähigkeiten aktiv vorantreibt. Denn die kurzfristige Beschaffung marktverfügbarer Systeme darf nicht dazu führen, dass wir langfristige Zukunftsinvestitionen vernachlässigen.

4. Eine weitere Harmonisierung der europäischen Rüstungsexportregularien auf Grundlage des Aachen Sideletters sowie eine beschleunigte Bearbeitung von Exportanträgen.
5. Eine Einstufung der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie als nachhaltig im Sinne der EU-Taxonomie, um die Finanzierung der Unternehmen am Kapitalmarkt und die Aufnahme von Krediten zu erleichtern und so dringend benötigte Investitionen zu ermöglichen.

Wie ich vorhin bereits sagte: Ich habe höchsten Respekt davor und größte Anerkennung dafür, was die Bundesregierung und unsere Bündnispartner in den letzten drei Jahren bereits erreicht und umgesetzt haben.

Wir dürfen uns – auch als Unternehmen - darauf aber nicht ausruhen.  
Die Lage erlaubt es nicht.

Zum Schluss, meine sehr verehrten Damen und Herren, möchte ich „Danke!“ sagen:

- Danke an meine Kolleginnen und Kollegen im Vorstand für die hervorragende Zusammenarbeit.
- Danke an unseren Aufsichtsrat für sein Vertrauen und die umsichtige Führung des Unternehmens.
- Danke an Sie als Aktionäre und Aktionärsvertreter dafür, dass Sie an uns glauben und uns stets konstruktiv-kritisch begleiten.
- Und nicht zuletzt danke ich allen Kolleginnen und Kollegen bei HENSOLDT, unseren Teams auf der ganzen Welt. Ohne sie wären wir nicht da, wo wir heute sind.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
wenn Sie erlauben: als klares Signal des Dankes dieser Hauptversammlung an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von HENSOLDT wäre mir dies einen Applaus wert!

Vielen Dank.

Nun bleibt mir nur noch, Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse zu danken.  
Ich hoffe, wir konnten Ihnen einen kleinen Einblick in unsere Ergebnisse, Ideen, Ziele und Pläne geben.  
Auf die Beantwortung weiterer Fragen im Laufe des Tages freue ich mich und will ansonsten auch während des Jahres fortlaufend kommunizieren. Über die Medien, aber auch im persönlichen Dialog.

In diesem Sinne: Ihnen allen noch einen guten Tag, uns allen eine reibungslose Hauptversammlung – und spätestens bis zum nächsten Jahr.

Herzlichen Dank!