

Rede von
Armin Papperger
Vorsitzender des Vorstands der Rheinmetall AG
zur
Hauptversammlung 2025
am 13. Mai 2025

(Es gilt das gesprochene Wort)

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zur diesjährigen

Hauptversammlung der Rheinmetall AG. Es freut mich, dass Sie an der heutigen

Versammlung teilnehmen, die wir einmal mehr in die digitale Sphäre verlagert

haben. Wir tun dies in Zeiten einer fundamental veränderten Sicherheitslage

für unser Land, aber auch für unser Unternehmen, nicht allein aus Gründen der

Sicherheit. Wir sind ein Technologieunternehmen, das die Digitalisierung der

Streitkräfte vorantreibt und heute weltweit mehr als 1.000 Software-

Ingenieure und Programmierer beschäftigt. Wir sind im digitalen Raum

zuhause. Gleichzeitig sind wir ein internationales Unternehmen mit

Mitarbeitern und Aktionären in der ganzen Welt, denen wir eine

gleichberechtigte Teilnahme und die Ausübung ihrer satzungsgemäßen Rechte

ermöglichen wollen. Sie alle können, wie gewohnt, Ihre Rechte in diesem

virtuellen Format in vollem Umfang wahrnehmen.

Meine Damen und Herren,

wir befinden uns inmitten eines Epochenbruchs. Die durch den russischen

Angriffskrieg ausgelöste Zeitenwende von Februar 2022 erscheint aus heutiger

Sicht wie ein Versatzstück einer viel umfassenderen Entwicklung.

Wir leben in Zeiten dramatischen Wandels. Die europäische

Sicherheitsordnung ist zusammengebrochen, die Friedensdividende ist

aufgezehrt und die altbewährten Sicherheitsgarantien der Vergangenheit werden in Frage gestellt. Heute stehen wir vor einer „Zeitenwende Zwei-Punkt-Null“, einem Epochenbruch mit offenem Ausgang. Unsere Freiheit, unser Wohlstand und unsere Sicherheit sind nicht mehr selbstverständlich. Unser Land und ganz Europa sehen sich einer Bedrohung ausgesetzt. Für das tapfere ukrainische Volk seit mehr als 1.000 Tagen bittere Realität ist.

Generalinspekteur Breuer wie auch die deutschen und ausländischen Dienste sind sich in ihrem Befund einig: Russland will sich bis 2029 in der Lage sehen, Nato-Territorium anzugreifen und die roten Linien, die es heute noch zähneknirschend akzeptiert, bis auf das Äußerste zu testen. Deutschland und Europa müssen verteidigungsfähig sein – aus eigener Kraft. Bei dieser gesamtgesellschaftlichen Aufgabe unseren Beitrag zu leisten, ist die selbstgewählte Verantwortung, die uns bei Rheinmetall antreibt.

Im Laufe meines Vortrags werde ich erläutern, was dieses Lagebild für Rheinmetall bedeutet. Bevor ich das allerdings tue, lassen Sie mich kurz auf die Zahlen für das Geschäftsjahr 2024 eingehen:

Wir haben im vergangenen Jahr die avisierten 10 Milliarden Euro beim Umsatz beinahe erreicht. Mit einem Umsatz von 9,78 Milliarden haben wir eine Steigerung von rund 36 Prozent zum Vorjahr vollbracht. Die fertigen Produkte, die es zum Erreichen der Summe von 10 Milliarden gebraucht hätte, waren

übrigens schon vorhanden. Jedoch konnten Waren im Wert von etwa 250 Millionen Euro aufgrund gewisser Verzögerungen im Ablauf erst im laufenden Kalenderjahr 2025 verbucht werden. Insgesamt sind wir also sehr zufrieden mit dem vergangenen Jahr. Im militärischen Bereich haben wir ein herausragendes Umsatzwachstum von über 50 Prozent erzielen können. Das operative Konzernergebnis von knapp 1,5 Milliarden Euro – ein Wachstum von 61 Prozent im Vergleich zum Vorjahr – und die operative Marge von 15,2 Prozent, die wir im Berichtsjahr 2024 erreicht haben, waren ebenfalls getrieben von der hochdynamischen Entwicklung in der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie.

Das zivile Geschäft von Rheinmetall konnte in einem krisenhaften Umfeld für die Automobilindustrie keinen solchen Wachstumsbeitrag leisten. Das ist unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nicht anzulasten. Sie haben sich in widrigen Umständen mehr als wacker geschlagen. Das verdient Dank und Anerkennung. Gleichwohl haben wir erkannt, dass die Aktivitäten in der Automobilzulieferung nicht länger Teil unseres Kerngeschäftes sein können. Rheinmetall muss sich in der gegebenen geopolitischen Lage darauf fokussieren, die Verteidigungsbereitschaft seiner Kunden, allen voran Deutschlands und seiner Verbündeten, wiederherzustellen. Einige Teile unseres zivilen Geschäftes, Mitarbeiter wie Standorte, werden ihre Arbeitskraft künftig in den Dienst dieser Aufgabe stellen. Wir prüfen, ob das übrige zivile Geschäft

bei Rheinmetall verbleibt. Dabei werden wir alles in unserer Macht Stehende tun, um unseren Mitarbeitern eine gute Zukunft zu geben.

Andere Zeiten erfordern andere Strategien und Strukturen, das gilt für die Aufstellung eines Konzerns, aber auch für die Führungsebene: Wir haben in diesem Sinne die Struktur unseres Unternehmens den veränderten Umständen und Herausforderungen angepasst. Was haben wir an der Konzernspitze verändert? Wie Sie wissen, gliedert sich Rheinmetall in fünf Divisionen: Vehicle Systems Europe und Vehicle Systems International, die als Segment Vehicle Systems gemeinsam nach außen berichten. Wir werden künftig eine eigene Division Vehicle Systems USA etablieren, um auf dem größten Defence-Markt der Welt ein starkes Profil, Agilität und schnelle Entscheidungen zu ermöglichen.

Weiterhin haben wir die Division Weapon and Ammunition als großen Wachstumstreiber; die Division Power Systems, die unsere zivilen Aktivitäten zusammenfasst und die Division Electronic Solutions. Bei der Division Electronic Solutions haben wir mittlerweile zwei Cluster eingeführt: Das erste Cluster heißt „Air Defence and Air“, wo von der entscheidenden Drohnenabwehr bis zur F-35 mit Stealth Technologie alles behandelt wird, was die Domain Air betrifft.

Das zweite Cluster namens „Digitalisation“ widmet sich dem Thema Software Defined Defence mit Megatrends wie Künstlicher Intelligenz, Battlefield Management und Drohnen-Technologie. In beiden Clustern werden wir auch in den kommenden Jahren stark wachsen und haben deshalb dort jeweils Hauptverantwortliche definiert.

Aber auch im Konzernvorstand gibt es einige Veränderungen: Neuer Chief Financial Officer ist Klaus Neumann. Klaus Neumann ist ein bewährter Finanzexperte und ein ausgewiesener Kenner unserer Bilanzen. Er kennt den Konzern seit vielen Jahren.

Neuer Chief Operations Officer ist René Gansauge. Wir haben diese Position geschaffen, um den enormen Wachstumsschub und den damit verbundenen Aufwuchs der Kapazitäten zu managen.

Bereits ein paar Monate länger im Amt ist Dr. Ursula Biernert-Kloß als Chief Human Resources Officer. Frau Dr. Ursula Biernert-Kloß verfügt über eine breite nationale und internationale Erfahrung, um unser Personalressort nach vorne zu bringen und dafür zu sorgen, dass wir mit guten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weiter erfolgreich wachsen können. Ich freue mich sehr darüber, dass ich mit diesem starken Vorstandsteam zusammenarbeiten darf.

Meine Damen und Herren,

seit der Münchner Sicherheitskonferenz im Februar 2025 sind wir mit mehreren Paradigmenwechseln konfrontiert. Zuvorderst: Die USA – und das sage ich ganz wertfrei – haben Europa unmissverständlich klargemacht, dass wir unsere Sicherheit in die eigenen Hände nehmen müssen. Europa muss mehr in die eigene und in die globale Sicherheit investieren. Das ist eine Verantwortung, die uns niemand abnehmen kann. **Die Politikerinnen und Politiker auf dieser Seite des Atlantiks haben endgültig verstanden: Europa muss erwachsen werden und die Regierungen müssen dafür die Weichen stellen.**

Aus diesem Paradigmenwechsel ergibt sich eine geradezu zwingende Konsequenz für das NATO-Zwei-Prozent-Ziel. Dieses ist angesichts des sich vor unseren Augen vollziehenden Epochenbruchs faktisch obsolet geworden. Die US-Administration, die EU-Kommission, die, NATO und viele europäische Regierungschefs betonen, dass zwei Prozent des Bruttoinlandsprodukts für Verteidigung nicht mehr ausreichen. Stattdessen fordern sie 3,5 Prozent, wie NATO-Generalsekretär Mark Rutte, oder gar 5 Prozent, wie US-Präsident Donald Trump. Polen will im nächsten Jahr 5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts für die Verteidigung ausgeben. Bei Rheinmetall haben wir verschiedene

Szenarien entwickelt, die zeigen, was das auch für uns bedeuten würde. Ich komme später noch darauf zurück.

Nach Jahrzehnten, in denen ich regelmäßig die Münchner Sicherheitskonferenz besucht habe, kann ich sagen: Die diesjährige Konferenz im Bayerischen Hof war eine dramatische, aber auch eine ganz besondere. Man konnte geradezu mit den Händen greifen, wie ausgeprägt das Interesse der Politik an der Verteidigungsindustrie ist und wie groß die Unterstützung für ihren Aufbau – nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa.

Sicherheit ist nicht alles, aber ohne Sicherheit ist alles nichts. Das war ein ganz entscheidender Gedanke in nahezu allen Reden, bei Minister Pistorius, bei Kanzler Scholz, aber vor allem bei Präsident Selenskyj. Ebenso wurde in fast allen Beiträgen deutlich, dass wir möglichst frühzeitig bereit sein müssen – bereit, uns zu verteidigen.

Carsten Breuer, der Generalinspekteur der Bundeswehr, hat es unmissverständlich klargemacht: Russland strebt an, in fünf bis acht Jahren seine Streitkräfte so weit wiederaufzubauen, dass es NATO-Territorium angreifen kann.

Bis 2029 will Russland rund 1,5 Millionen aktive Soldaten haben und damit die personelle Vorkriegsstärke verdoppeln. Alle EU-Staaten zusammengenommen

verfügen über 1,3 Millionen Soldaten. Russland produziert nach eigenen Angaben heute jedes Jahr 1.500 Kampfpanzer – so viele wie die fünf stärksten NATO-Nationen gemeinsam im Bestand haben. Im Jahr 2029, in vier Jahren, müssen die europäischen NATO-Staaten und muss die Bundeswehr in der Lage sein, einen möglichen russischen Angriff auf NATO -Territorium abzuwehren. Deshalb haben wir bei Rheinmetall auch sehr frühzeitig investiert. Wir haben bereits vor sechs bis sieben Jahren – lange vor dem groß angelegten Überfall Russlands auf die Ukraine – damit begonnen, große Mittel einzusetzen und zwar in Deutschland und auch international. Nach Kriegsbeginn, in den vergangenen zweieinhalb Jahren, haben wir fast acht Milliarden Euro investiert. Im Verlauf dieses Vortrags werde ich Ihnen über den Stand unserer Investitionen in Europa berichten.

Unsere Investitionen erfolgen – den Bedarfen unserer Kunden entsprechend – im jeweiligen Land. Ein entscheidender Punkt dieser Lokalisierungsstrategie ist, dass wir in Zusammenarbeit mit den Regierungen vor Ort Arbeitsplätze schaffen. Oft geht es dabei nicht nur um bis zu 1.000 direkte Arbeitsplätze in der Fertigung, sondern häufig auch um mehrere Tausend indirekte Arbeitsplätze bei Zulieferern.

In den Gesprächen, die ich im Februar in München beispielsweise mit Friedrich Merz, mit Präsident Selenskyj und mit Mark Rutte geführt habe, wurde

deutlich: Die Länder Europas müssen ihre Verteidigungsausgaben jetzt deutlich erhöhen. In den kommenden Jahren sind hier vermutlich 2,5 bis 4 Prozent des Bruttoinlandsprodukts erforderlich, um die Versäumnisse der Vergangenheit aufzuholen. In unseren Berechnungen gehen wir aktuell von 2,5 bis 3,5 Prozent aus, wie Sie in unserem Balkendiagramm sehen können. Dort haben wir die möglichen Entwicklungen für die europäischen NATO-Staaten einmal analysiert.

In vielen Ländern Europas ist eine entsprechende Finanzierung im Augenblick noch nicht abschließend gesichert. Gleichwohl bin ich der festen Überzeugung, dass nicht nur die neue Bundesregierung hier Wort hält und investieren wird. Mit der Regelung, Verteidigungsausgaben bei Überschreiten der Ein-Prozent-Marke zum BIP von der Schuldenbremse auszunehmen, kann Deutschland zum Motor in Europa werden. Wir rechnen mit einer sicherheitspolitischen Dekade mit umfangreichen Investitionsprogrammen in den nächsten zehn bis 15 Jahren, die vor allem in der Bundesrepublik Deutschland auch ein bedeutender Jobmotor sein werden.

In unserer Grafik haben wir die Entwicklungen für die Jahre 2024 bis 2030 simuliert. Wir stellen dar, was passiert, wenn die europäischen NATO-Staaten in den genannten Jahren 2,5, 3 oder 3,5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts für

Verteidigung ausgeben. Für das Jahr 2030 würde das bedeuten, dass europaweit ein Betrag in die Verteidigung investiert wird, der zwischen 700 Milliarden und einer Billion Euro liegt. Gleichzeitig halten wir es für realistisch, dass der Anteil der sogenannten investiven Mittel an diesen Ausgaben, also der eigentlichen Aufwendungen für die Ausrüstung, auf bis zu 40 Prozent steigt. Auf dieser Grundlage sehen wir bis zum Jahr 2030 für Rheinmetall ein Potenzial, das in der Summe zwischen 300 und 400 Milliarden Euro liegt. Dies ist lediglich ein Potenzial, aber es zeigt, wie gewaltig die Aufgaben sind. Die gegebene Lage bedeutet, dass wir als Konzern wachsen werden, wie kaum ein Unternehmen in Deutschland zuvor und dass wir umgehend weiter investieren müssen. Voraussetzung bleibt, dass entsprechende Budgetentscheidungen für langfristige Verträge nun schnell und verlässlich entsprechend den von der NATO zu definierenden Bedarfen getroffen werden.

Ich komme noch einmal zur Ukraine und zu der Frage, wie es mit unserem Engagement dort weitergeht. Ich möchte es hier ganz klar und unmissverständlich sagen: ***Rheinmetall ist strategischer Partner des Landes. Wir helfen der Ukraine im Angesicht der russischen Aggression. Wir helfen der Ukraine aber auch nach einem etwaigen Waffenstillstand oder einem Ende der Kriegshandlungen dabei, ihre leistungsfähige Verteidigungsindustrie wiederaufzubauen und ihre Verteidigungsfähigkeit zu stärken.***

Wir wollen vor Ort weiter investieren und zum Beispiel die Munitionsfertigung ausbauen. Ein Vertrag über die Lieferung einer Munitionsfabrik wurde geschlossen, die Arbeiten sind im Gange. Die Bedarfe der Ukraine in ihrem Abwehrkampf sind enorm: In Kriegszeiten beziffert die Ukraine selbst ihren eigenen Bedarf an Artilleriemunition auf 3 Millionen Schuss pro Jahr, in Friedenszeiten auf 1,5 Millionen. Bei dem Konzept, das wir gerade ausarbeiten, sehen wir also ein Potenzial von bis zu 15 Millionen Schuss Artilleriemunition über zehn Jahre. Diese Munition würde lokal in der Ukraine produziert werden als Teil eines integrierten Defence-Ökosystems. In diesem fließt die Produktion verschiedener Systeme und Komponenten zusammen und es garantiert dem Land strategische Autonomie. Es geht hier um mehr als Munition.

Dementsprechend haben wir mit der Ukraine verabredet, dass Rheinmetall dem Land Luftverteidigungssysteme vom Typ Skyranger auf Leopard 1-Plattformen sowie weitere Skynex-Systeme zur Verfügung stellt. Ein zusätzlicher Aspekt, den wir aktuell diskutieren, ist der Einstieg in die Raketentechnologie. Wie Sie wissen, investiert Rheinmetall zurzeit in Deutschland in ein Werk für Raketenmotoren. Daran anknüpfend gibt es die Überlegung, auch in der West-Ukraine entsprechend zu investieren. Und, das ist vielleicht weniger bekannt: Mit unserem finnischen Partnerunternehmen ICEYE liefern wir der Ukraine heute bereits hochauflösende und sehr

detaillierte Satellitenbilder zur Aufklärung. ***Rheinmetall ist im Begriff, sich auch die Dimension Space zu erschließen.***

Werfen wir einen Blick auf die internationale Unterstützung der Ukraine durch verschiedene Nationen: Die Vereinigten Staaten übersteigen mit 64 Milliarden knapp das Engagement Europas mit 62 Milliarden Euro. Wie es mit der Unterstützung der USA jedoch weitergeht, ist aktuell unsicher. Würde die US-Hilfe ausfallen, müsste Europa seine Anstrengungen verdoppeln. Die Bundesrepublik Deutschland allerdings ist nach den USA der zweitgrößte Unterstützer der Ukraine – militärisch und finanziell.

Und Rheinmetall spielt dabei eine ganz entscheidende Rolle. Denn mit einem Auftragsvolumen von über 6 Milliarden Euro seit 2022 sind wir der führende Industriepartner des Landes.

Rheinmetall und die Ukraine haben bereits ein Joint Venture für gepanzerte Fahrzeuge im Land gegründet, weitere sollen folgen. Verschiedene Maschinen für die Produktion sind bestellt; im Laufe des Jahres 2025 werden Werke auf- und ausgebaut. Nach der Instandsetzung in der Ukraine soll nun auch die Fahrzeugfertigung vor Ort im Jahr 2026 beginnen.

Für die Zukunft wollen wir unsere Kooperation mit der Ukraine auch im Bereich der Flugabwehr ausbauen. Denn in dem Krieg hat sich gezeigt, dass sich Drohnen mit unseren stationären Skynex-Systemen und auch mit

Flugabwehrpanzern sehr gut bekämpfen lassen. Zwar sind Drohnen und die Abwehr von Drohnen für die modernen Gefechte von elementarer Bedeutung. Allerdings sind Drohnen allein kein „Game Changer“. Die Behauptungen vermeintlicher Experten, man könne ganz auf Panzer verzichten und stattdessen allein auf Drohnen setzen, halten der Realität jedenfalls in keiner Weise stand. Das Gegenteil ist der Fall: Panzer benötigen aktiven und passiven Drohnenschutz und agieren teils selbst als Trägersysteme für Drohnen. Ein Systemhaus wie Rheinmetall – mit Kompetenzen bei Drohnen und Drohnenabwehr, mit Kompetenzen in der Konnektivität aller Waffensysteme, mit Kompetenzen bei Software Defined Defence – kann all diese Aspekte vereinen.

In der Ukraine setzen beide Seiten intensiv Drohnen ein. Sie nutzen damit jeweils eine Schwäche des Gegners, da es beiderseits kaum leistungsfähige Drohnenabwehrsysteme gibt. Das ist frappierend, denn Drohnen fliegen relativ langsam und zudem vergleichsweise tief. Insofern könnte sie ein gut vorbereiteter Gegner sehr leicht abwehren und bekämpfen.

Oft hapert es auch an der Konnektivität. Gemeint ist die digitale Verbindung zwischen Soldaten und Fahrzeugen, zwischen Fahrzeugen untereinander und beispielsweise auch zwischen Drohnen und Fahrzeugen. Diese Konnektivität, dieses Zusammenspiel auf dem digitalen Gefechtsfeld – das hingegen ist ein

echter „Game Changer“. Darüber hinaus entwickelte Rheinmetall effektive Lösungen zur aktiven Bekämpfung von Drohnen. Diese Systeme werden im Augenblick in der Ukraine eingesetzt.

Rheinmetall ist mittlerweile zu einem **pan-europäischen Powerhouse**, und man kann sagen, sogar zu einem Global Player geworden. **Unsere Innovationsbereitschaft und unsere technologische Exzellenz versetzen uns in die Lage, starke Partnerschaften in ganz Europa und in den USA zu schmieden.** Wir investieren aktuell im Baltikum und wir wollen das auch im Bereich des Balkans tun. Auf unserer Darstellung sieht man die Werksstrukturen Rheinmetalls von Spanien bis Rumänien und von Italien bis Großbritannien und Dänemark. Für das starke Wachstum, das wir anstreben, ist dieses Netzwerk eminent wichtig.

Meine Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Rheinmetall ist bekannt als führendes Systemhaus im Bereich der Kampfpanzer und der Schützenpanzer. Wir sind überzeugt davon, dass unsere Kooperation mit Leonardo in Italien ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu einer europäischen Zusammenarbeit und Konsolidierung ist. In Italien werden über tausend neue Schützenpanzer gebaut, die auf unserem Lynx basieren und darüber hinaus haben wir unseren Kampfpanzer KF-51 Panther für Italien

weiterentwickelt. Letzterer ist wiederum vollständig digitalisiert und weist mit seinen KI-Applikationen einen hohen Kampfwert auf. Zusätzlich zu diesem Joint Venture bringt sich Rheinmetall bei dem Upgrade des Leopard 2 sowie beim Challenger 3-Programm in Großbritannien ein. Und wir sind Teil des deutsch-französischen Rüstungsprojekts MGCS. Rheinmetall ist also im Bereich der Main Battle Tanks sehr breit aufgestellt, arbeitet an komplementären Projekten und gewinnt so einen Technologievorsprung.

Italien hat mit der Gründung des Joint Ventures für uns als Standort massiv an Bedeutung gewonnen. Mit dem Thema Air Defence waren wir vor Ort bereits präsent. Jetzt allerdings entsteht mit Leonardo-Rheinmetall-Military-Vehicles ein europäisches Systemhaus für Kampfpanzer, Unterstützungsfahrzeuge und Schützenpanzer, wobei unser Panther und unser Lynx jeweils die Basis bilden. Auch auf dem Weltmarkt wollen wir mit dem Joint Venture erfolgreich sein.

Wir investieren weiter, auch in Großbritannien. Die Vorbereitungen für die Produktion von Waffen und Munition im Land laufen bereits. Rheinmetall betreibt inzwischen fünf Standorte in Großbritannien, von Mittelengland über Washington bis zur Isle of Wight. In Telford, an unserem britischen Hauptstandort, wird die Waffenproduktion aktuell aufgebaut. Dort werden wir das gesamte Spektrum von 155mm-Artillerie über 120mm-Kampfpanzer-

Waffen bis hin zu Mittelkaliber-Waffensysteme fertigen. Zudem diskutieren wir im Augenblick mit der britischen Regierung die Errichtung eines Pulverwerks im Land.

Ein weiterer großer Wachstumsmarkt für uns ist Rumänien. Wie Sie wissen, haben wir dort mit Automecanica einen führenden Hersteller militärischer Fahrzeuge übernommen. Auch in Rumänien wollen wir künftig den Schützenpanzer Lynx fertigen, in einem großen Werk im Zentrum des Landes. Zudem konnten wir einen ersten Auftrag zur Lieferung von Air Defence Systemen gewinnen und wir wollen sowohl eine Munitionsfertigung als auch eine Pulverfertigung im Land aufbauen. Pulver beziehungsweise Treibladungen bilden einen strategischen Engpass. Bei Rheinmetall haben wir den Vorteil, über die Technologie und über die Experten zu verfügen, um derartige Produktionslinien selbst aufzubauen. Das beschleunigt die Umsetzung solcher Projekte enorm. Und lassen sich mich abschließend zu Rumänien sagen: Mit unserer strategischen Präsenz in Südosteuropa sind wir in der Lage, der Ukraine auch von dort aus eine wichtige Unterstützung zukommen zu lassen.

Der größte Verteidigungsmarkt der Welt allerdings sind und bleiben die Vereinigten Staaten, auch wenn Europa künftig aufschließen wird. Um uns auf diesem Markt noch besser zu positionieren, haben wir Ende 2024 den

Fahrzeugspezialisten Loc Performance übernommen, mit über 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Nach unserem erfolgreichen Welcome Day im April sind sie nun Teil der Rheinmetall-Familie. Mittlerweile betreiben wir acht Werke in den USA. Die Akquisition war ein wichtiger Meilenstein für uns zur Stärkung unserer Präsenz auf dem US-Markt. Dort haben wir zwei Großprogramme der US-Army im Blick. Es geht um die Nachfolge des Schützenpanzers (XM-30) und um ein Programm zur Beschaffung militärischer Lkw. Allein in diesen beiden Programmen liegt ein Gesamtpotenzial für American Rheinmetall von über 60 Milliarden US-Dollar. Wir erwarten also sowohl in Europa als auch in den USA in den kommenden Jahren ein starkes Wachstum. Bereits heute sind wir integraler Bestandteil der Verteidigungsindustrie der USA.

Im Laufes des Jahres 2024 konnten wir viele bedeutende Aufträge gewinnen, wie etwa den Rahmenvertrag mit der Bundesrepublik Deutschland über die Lieferung weiterer 6.000 Militär-Lkw. Und wir gehen heute davon aus, dass sich die Bedarfe der Bundeswehr hier noch einmal um ein Vielfaches davon erhöhen werden. Die ersten ungeschützten Transportfahrzeuge sowie die ersten Wechselladersysteme haben wir bereits ausgeliefert. Unsere Fertigungskapazitäten für militärische Lkw in Wien und in München haben wir erheblich erhöht.

Wir haben eine jährliche Produktionskapazität von 4.000 bis 4.500 Militär-Lkw. Bei entsprechenden Abrufen würde das bedeuten, dass Rheinmetall pro Jahr zwischen 1,5 und 2,2 Milliarden Euro Umsatz allein mit Militär-Lkw generieren würde. Eine wichtige Säule für den Konzern.

Eine noch bedeutendere Säule für uns ist natürlich die Munition. Das heißt Artilleriemunition, Panzermunition, Mittelkalibermunition und Treibladungen. Auch Infanteriemunition spielt bei uns eine Rolle, im Mittelpunkt unseres operativen Geschäfts steht jedoch die Groß- und Mittelkalibermunition. Rheinmetall ist der größte Hersteller von Munition in der westlichen Welt und die Bedarfe sind immens.

Wo wollen wir bei Rheinmetall im Jahr 2027 stehen? Die Grundlagen für unser Wachstum haben wir bereits vor 2022 gelegt, indem wir damit begonnen haben, unsere Kapazitäten zu erweitern. Bei der Artillerie wachsen wir von 70.000 Schuss auf mehr als 1,1 Millionen Schuss pro Jahr auf. Das bedeutet, dass wir im Jahr 2027 allein im Bereich der Artilleriemunition über 4 Milliarden Euro Umsatz machen werden. Wir planen auf 1,5 Millionen Schuss zu wachsen. Bei der Panzermunition haben wir eine Kapazität von 240.000 Schuss pro Jahr erreicht. Wobei diese aktuell nicht ausgeschöpft wird – die Abrufe liegen zwischen 100.000 und 150.000 Schuss pro Jahr. Da die Panzerflotten in Europa

aber dramatisch anwachsen müssen, ist hier zusätzliches Potenzial vorhanden.

Im Mittelkaliberbereich haben wir unsere Kapazitäten seit 2022 von einer Million Schuss pro Jahr auf 3,4 Millionen erhöht, insbesondere durch einen Aufwuchs in Deutschland. Aber auch in Spanien entsteht derzeit eine Fertigung für Mittelkalibermunition, ebenso in Rumänien.

Von ganz entscheidender Bedeutung für uns sind unsere Investitionen in die Herstellung von Treibladungen. Mit unseren Investitionen in Südafrika, in Spanien und im bayerischen Aschau am Inn erreichen wir 2027 eine Kapazität von mehr als 12.000 Tonnen jährlich. **Dennoch bleiben Treibladungen ein strategischer Engpass in der Lieferkette und wir werden unsere Kapazitäten hier weiter ausbauen. Sicherlich ist Ihnen in diesem Zusammenhang auch unsere jüngste Akquisition des Nitrocellulose-Herstellers Hagedorn nicht entgangen: ein niedersächsisches Traditionsunternehmen, das jetzt von ziviler auf militärische Fertigung umstellt. Ein Beleg dafür, dass wir die gesamte Bandbreite der vertikalen Integration bei der Produktion von Munition im Griff haben und ständig verbessern und erweitern.**

Meine Damen und Herren,

ich habe es eingangs bereits erwähnt: Deutschland und Europa müssen jetzt erwachsen werden. Denn je stärker das transatlantische Bündnis unter Druck steht, desto glaubwürdiger muss die deutsche Zeitenwende sein. Und dazu

wollen wir unseren Beitrag leisten – im Rheinmetall-Tempo. Deshalb bauen wir – neben den Akquisitionen – drei zusätzliche Werke in Deutschland.

Im Februar 2024 fand der symbolische Spatenstich für unser Artilleriemunitionswerk statt, in diesen Tagen wird die Produktion beginnen. Sehr bald bereits werden die ersten Spreng-Geschosse in Unterlüß gefertigt. Das bedeutet, dass wir ein Werk innerhalb von gut einem Jahr aufgebaut haben. Mehrere hundert Millionen Euro werden für das neue Werk Niedersachsen insgesamt investiert. Gemeinsam mit Vertretern der neuen Bundesregierung wollen wir das Werk noch in diesem Sommer offiziell einweihen. **Denn ganz wichtig für die Geschwindigkeit bei diesem Projekt waren die Erkenntnis und die Einsicht, und zwar auf allen Ebenen, dass es sich hier um einen Beitrag zur nationalen Sicherheitsvorsorge handelt. Unsere liberale Demokratie muss genau jetzt geschützt werden, denn wenn uns das nicht gelingt, werden die Kosten in Zukunft noch sehr viel höher sein.**

Das Ganze passiert auch in Litauen. Im November 2024 wurde ein entsprechender Vertrag unterzeichnet. Hier werden wir bis zu 100.000 Schuss Artilleriemunition pro Jahr fertigen, und zwar bereits ab 2026. Gemeinsam mit Litauen investiert Rheinmetall hier rund 250 Millionen Euro. Diese Fertigung im Baltikum soll ergänzt werden durch Panzermunition, Mittelkalibermunition und Treibladungen. Damit entsteht im Baltikum ein weiteres militärisches

Ökosystem. Nach dem Vorbild aus Unterlüß im Norden Deutschlands transferieren wir den Aufbau von Werken in andere europäische Länder.

In Südafrika hat Rheinmetall eine Mehrheitsbeteiligung an der Firma Resonant übernommen, einem Spezialisten für Anlagenbau in der chemischen Industrie. Auch dabei handelt es sich um einen Schritt im Sinne der vertikalen Integration, die wir vorantreiben, um alles aus einer Hand anbieten zu können. **Dank dieser Strategie der starken vertikalen Integration entlang der gesamten Wertschöpfungskette gelingt es uns, Werke innerhalb von gut einem Jahr komplett neu zu errichten. Es sind genau diese Geschwindigkeit und diese Fähigkeit, die wir in Europa brauchen, um 2029 verteidigungsfähig zu sein.**

Wir erweitern unsere Kapazitäten bei Geschossen und bei Treibladungen also unter anderem in Spanien, in Deutschland und in Rumänien. Möglicherweise werden wir im Bereich der Treibladungen auch in den USA investieren, weil man auch dort festgestellt hat, dass die Lagerbestände im Falle eines konventionellen Krieges nicht ausreichen. Bis all diese Kapazitätsaufbauten abgeschlossen sind, werden sicherlich zehn Jahre vergehen. Denn, um es in den Worten des Chefs des deutschen Heeres, Generalleutnant Alfons Mais, zu sagen: Unsere Streitkräfte stehen „mehr oder weniger blank da“.

Zudem wird es künftig einen sehr großen Bedarf an Raketenartillerie geben. Diese Systeme dienen vor allem dazu, den Gegner auf Distanz zu halten. Die Antriebe dieser Raketen erlauben es aktuell, eine Distanz von bis zu 500 Kilometern zurücklegen zu können. Unsere Fertigung dazu entsteht derzeit in Unterlüß, in kleinerem Umfang auch in Spanien und in Südafrika. Unsere Gesamtproduktionskapazität soll auf 5.000 Antriebe pro Jahr anwachsen, aktuell konzentrieren wir uns zunächst auf den Motor. Hier besteht weltweit aktuell der größte Engpass. Der Start unserer Produktion ist für das Jahr 2026 vorgesehen. Vor wenigen Wochen haben wir außerdem entschieden, unter der Führung von Rheinmetall in Kooperation mit Lockheed Martin komplette Missiles für Europa zu produzieren.

Lassen Sie mich zum Thema F-35 kommen. Wir sind strategischer Partner von Lockheed Martin und von Northrop Grumman. Und trotz aller Diskussionen über das transatlantische Bündnis erleben wir die beiden genannten Unternehmen als sehr verlässliche Partner. Für die Kampffjet-Variante mit konventionellem Start, also für die F-35A, fertigen wir das Rumpfmittelteil – mindestens 400 Stück insgesamt, beginnend in wenigen Wochen. Das geschieht natürlich nicht ohne einen erheblichen technologischen Know-how-Transfer in unsere Richtung. Minister Pistorius hat ja bereits darauf hingewiesen, dass es sich bei diesem Flugzeug um ein multinationales Projekt handelt; insgesamt 14

NATO-Nationen nutzen den F-35. Damit wird die Fortsetzung der nuklearen Teilhabe gesichert. Übrigens ist die F-35 auch ein europäisches Kooperationsprojekt: Teile für die F-35 werden in Großbritannien, Italien und eben von uns in Deutschland hergestellt. Auf einer Grundstücksfläche von rund 60.000 Quadratmetern, direkt neben dem Airport Weeze, haben wir eines der modernsten Werke Europas errichtet, in nur etwas mehr als einem Jahr Bauzeit.

Mit Lockheed Martin arbeiten wir übrigens noch in weiteren Bereichen hervorragend zusammen, nicht zuletzt bei dem weitreichenden Raketenartilleriesystem GMARS. Ich bin der festen Überzeugung: Es ist unsere Pflicht, die transatlantischen Beziehungen weiter zu pflegen und wieder zu verbessern. Sie sind und bleiben essenziell für unsere Sicherheit, für unsere Wirtschaft und für unsere Außenpolitik.

Gleichwohl braucht es auf unserer Seite des Atlantiks mehr Integration. Eine der großen Initiativen in diesem Zusammenhang ist die European Sky Shield Initiative – kurz ESSI: 23 europäische Staaten, die sich zusammengetan haben, um die gemeinsame Luftverteidigung zu verbessern. Eine ganz wichtige Rolle bei dieser Initiative spielt unser Flugabwehrsystem Skyranger. Die Bundeswehr bekommt unser System in der Variante Skyranger 30 auf Radpanzer Boxer und für Ungarn – ebenfalls Teil der Initiative – entwickeln wir den Skyranger 30 auf

der Plattform Lynx. Auch Österreich und Dänemark gehören hier zu unseren Kunden, die ersten 72 Systeme sind verkauft und ich gehe davon aus, dass wir insgesamt über die nächsten zehn Jahre auf eine Größenordnung von bis zu eintausend Systemen aufwachsen. Das ist unsere Antwort auf die Bedrohung durch Drohnen, die sich etwa mit Raketen nicht bekämpfen lassen. Und ich kann Ihnen versichern: Unsere Antwort ist wirkungsvoll – egal, wie viel KI in so einer Drohne steckt. Sie merken schon, das Thema Counter-UAS, also die Erkennung, Identifizierung und Bekämpfung feindlicher Drohnen ist ein strategisches Zukunftsthema für Rheinmetall. Wir sind Weltmarktführer im Bereich der kanonenbasierten Flugabwehr und bauen gleichzeitig unsere Fähigkeiten bei der raketenbasierten Flugabwehr weiter aus.

Noch größer als im Bereich der Flugabwehr wird unser Wachstum bei der Digitalisierung des Gefechtsfeldes sein. Wir sind ein Technologie-Konzern! Wir gestalten die Zukunft der softwaredefinierten Verteidigung. Unsere Entwicklung und Integration fortschrittlicher Lösungen im Bereich Digitalisierung und KI-gestützter Plattformen ermöglichen die Vernetzung der Streitkräfte.

Belege dafür sehen Sie etwa bei der Beauftragung unter der Überschrift „Digitalisierung Landbasierter Operationen“. Rheinmetall wird die IT-Systeme

in alle Fahrzeug- und Plattformsysteme des deutschen Heeres integrieren;
insgesamt reden wir hier von rund 10.000 Fahrzeugen.

Darüber hinaus waren wir beim „Tactical Wide Area Network for Land Based Operations“ erfolgreich. Dabei geht es um den Aufbau eines Kommunikationsnetzwerks, das störungsresistent ist.

Und einen dritten Großauftrag aus dem Februar 2025 will ich hier erwähnen: Infanterist der Zukunft – erweitertes System. Rheinmetall unterstützt die Digitalisierung auch der infanteristischen Kräfte der Bundeswehr. Allein diese drei Rahmenverträge haben einen Auftragswert von weit über 10 Milliarden Euro. Durch den Faktor „Konnektivität“ dominieren wir mit unseren Technologien letztlich das Gefechtsfeld. Aufklärung, Zielerkennung, automatisierte Zielzuweisung – all das geschieht heute mit der Hilfe von künstlicher Intelligenz. Unser Lynx und der Panther verfügen bereits über entsprechende Technologien.

Und wenn fünf oder zehn Fahrzeuge auf dem Gefechtsfeld im Einsatz sind und diese intelligent miteinander kommunizieren, dann ist auch klar, welches dieser Systeme für das ausgewählte Ziel die höchste Trefferwahrscheinlichkeit hat. Das heißt: Wir bieten die Kombination aus Software, Vernetzung und Feuerkraft. Rheinmetall ist auch bei der Digitalisierung des Gefechtsfeldes ein Systemhaus. In diesem Lichte ist auch der Erwerb der Mehrheitsanteile an der

Blackned GmbH zu Beginn dieses Jahres zu sehen. Damit haben wir nicht nur einen profilierten Hightech-Softwarehersteller, sondern einen digitalen Systemintegrator erworben. Mit dem Tactical Core hat Blackned eine aus verschiedenen Software-Komponenten bestehende Middleware entwickelt, quasi das Betriebssystem eines digitalen Ökosystems, das verschiedene Systeme miteinander verbindet. Perspektivisch können beliebig viele und verschiedene Applikationen an- und eingebunden werden. Software und Künstliche Intelligenz aber sind entscheidende Voraussetzungen für moderne Militäroperationen. Der Tactical Core als fertig entwickeltes und von der Bundeswehr akzeptiertes und beschafftes System trägt dem Rechnung und hat das Potenzial zum Entwicklungstreiber zu werden.

In Bezug auf die Digitalisierung der Streitkräfte ist heute schon absehbar, dass die Software und auch die Sensoren regelmäßige Upgrades brauchen werden. Auch hier sehen wir große Potenziale für Rheinmetall durch kontinuierliche Serviceaufträge.

Ich komme zur Division Power Systems. Wie geht es da weiter? Unser Geschäft ist hier weitgehend stabil, aber wir wachsen nicht. Das entspricht dem Trend in der Branche, Automobilzulieferer in Deutschland haben kaum mehr eine Wachstumschance. Unter dem Strich erwirtschaftet unsere Division Power Systems ein positives Ergebnis, obgleich es sich hier nicht mehr um unser

Kerngeschäft handelt. Derzeit versuchen wir, einzelne Werke unseres zivilen Geschäfts umzuwandeln. Wir wollen sie für die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie nutzbar machen und unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine sichere Perspektive geben. Geplant ist dies zunächst in Neuss und in Berlin. Es ist durchaus möglich, dass weitere Werke dem Beispiel folgen werden. Dies alles kann einen wertvollen Beitrag zur Verteidigungsfähigkeit Deutschlands leisten. Aus strategischer Sicht bleibt aber der Befund, dass Automobilzulieferung nicht mehr Teil unseres Kerngeschäfts ist.

Derzeit sucht der Vorstand der Rheinmetall AG Lösungen für die verbleibenden Aktivitäten der zivilen Division Power Systems. Rheinmetall erhält seit einiger Zeit Kauf-Anfragen von potenziellen Interessenten und führt mit diesen Gespräche. Alle Anfragen werden ernsthaft geprüft.

Wie ist das Geschäftsjahr 2024 bei Rheinmetall insgesamt gelaufen?

Prognostiziert war ein Umsatz von 10 Milliarden Euro. Den haben wir beinahe erreicht. Wie eingangs bereits erwähnt, hatten wir fertige Waren im Umfang von 250 bis 300 Millionen Euro, die aufgrund gewisser Verschiebungen im vergangenen Jahr nicht mehr in den Umsatz einfließen werden konnten.

Beim operativen Ergebnis ist uns eine erhebliche Steigerung von mehr als 60 Prozent auf rund 1,5 Milliarden Euro gelungen. Und natürlich beim Operativen

Free Cash Flow. Wir sind eines der am schnellsten wachsenden Verteidigungsunternehmen weltweit und auf dem Weg zum globalen Champion. Mit einem Investitionsvolumen von rund 8 Milliarden Euro in den letzten beiden Jahren haben wir diesen Prozess vorangetrieben.

Trotz bedeutender Akquisitionen und trotz der Erhöhung unserer Lagerbestände stehen wir beim Operativen Free Cash Flow bei über einer Milliarde Euro. Das ist ein hervorragender Wert, den wir uns auch für die nächsten Jahre zum Maßstab genommen haben. Und ich glaube, dass das geht, weil auch unsere Kunden verstanden haben, dass wir Cash brauchen, um investieren zu können.

Und diese liquiden Mittel, die wir im Augenblick generieren, werden wir zu einem Großteil weiter investieren in Wachstum. Beim Umsatz im militärischen Bereich wollen wir im laufenden Jahr zwischen 35 und 40 Prozent zulegen.

Nach den zuletzt zweistelligen Wachstumsraten beim Umsatz und beim Ergebnis ist die Erwartungshaltung natürlich auch für dieses Jahr sehr hoch.

Und sie darf auch sehr hoch sein, trotz eines Nullwachstums im zivilen Geschäft, das immerhin noch zwei Milliarden Euro unseres Umsatzes ausmacht.

Im militärischen Bereich hatten wir im Gegensatz dazu in 2024 ein Umsatzwachstum von über 50 Prozent – eine beeindruckende Zahl, die uns kaum jemand zugetraut hat.

Das Jahr 2024 war erneut von einer deutlich erhöhten Marktnachfrage nach Produkten der Sicherheitstechnologie geprägt. Unser Unternehmen konnte hiervon profitieren und den Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr auf 26,8 MrdEUR um 35 Prozent steigern. Infolgedessen lag der Rheinmetall-Backlog am 31. Dezember 2024 bei rund 55 MrdEUR und erreichte damit nach 38,3 MrdEUR im Vorjahr einen neuen Höchstwert. In diesen Wert sind sowohl der verbindliche Auftragsbestand und der Bestand an Rahmenverträgen als auch der Nominated Backlog des zivilen Konzerngeschäfts einbezogen. Im ersten Quartal 2025 erreichte der Rheinmetall Backlog, bedingt durch mehrere Großaufträge, sogar ein neues Allzeithoch von rund 62,6 MrdEUR.

Insgesamt gilt mein persönlicher Dank für diese tolle Unternehmensleistung unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die das möglich gemacht haben. Das Ergebnis pro Aktie konnten wir von 14,65 Euro auf 20,75 Euro steigern. Dementsprechend liegt auch der Dividendenvorschlag, und das dürfte Sie besonders freuen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, deutlich über demjenigen vom vergangenen Jahr. Wir wollen die Dividende von 5,70 Euro auf 8,10 Euro pro Aktie erhöhen, eine Steigerung um 42 Prozent. Die Ausschüttungsquote bezogen auf den Net-Profit liegt damit erneut bei etwa 39 Prozent. Für diese Entscheidung und die wiederum ausgezeichnete Zusammenarbeit möchte ich dem Aufsichtsrat ganz herzlich danken.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Sie werden mir sicherlich zustimmen, wenn ich sage, dass die Rheinmetall-Aktie mit einer Steigerung von weit über 2.000 Prozent in zehn Jahren eine phänomenale Kursentwicklung vollzogen hat. Das hat viel mit dem **sicherheitspolitischen Paradigmenwechsel, dem Supercycle und den direkten Auswirkungen des Ukrainekriegs zu tun. Aber ich will auch sagen: Rheinmetall hat sich – anders als andere staatliche oder weniger agile Akteure – auf dieses Szenario vorbereitet und seine Strategie darauf ausgerichtet: Rheinmetalls Wachstumsstrategie entstand aus einer auf lange Zeiträume angelegten Analyse und aus einer intrinsischen Überzeugung heraus. Unsere Strategie ist Ausdruck einer Grundhaltung, die lautet: Wir – und das sind alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Rheinmetall – übernehmen Verantwortung für Freiheit und für Sicherheit.**

Lassen Sie mich zum Abschluss den Ausblick für das laufende Jahr 2025 noch einmal zusammenfassen: Wir treiben unsere Transformation zum europäischen Champion und zum Global Player im Verteidigungsbereich weiter voran.

Dort erwarten wir ein Wachstum von 35 bis 40 Prozent. Für den Gesamtkonzern gehen wir von einem Umsatzwachstum von 25 bis 30 Prozent aus. Wir streben in 2025 eine weitere Verbesserung bei der operativen Ergebnisrendite an, die dann ungefähr bei nun 15,5 Prozent liegen wird. Beim

Operativen Free Cash Flow im Verhältnis zum Operativen Ergebnis, das heißt bei der Cash Conversion Rate, liegt unsere ambitionierte Zielgröße bei mehr als 40 Prozent, was wirklich ausgezeichnet wäre. Und zu guter Letzt will ich darauf hinweisen, dass wir aufgrund der geopolitischen Entwicklungen und damit verbundener Entscheidungen gegebenenfalls Prognoseanpassungen vornehmen werden.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

bleiben Sie uns gewogen, herzlichen Dank für Ihre Unterstützung auf unserem Weg und herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.