

Rede von
Armin Papperger
Vorsitzender des Vorstands der Rheinmetall AG
zur
Hauptversammlung 2026
am 12. Mai 2026

(Es gilt das gesprochene Wort)

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

auch ich darf Sie an dem heutigen Dienstag herzlich zur Hauptversammlung der Rheinmetall AG begrüßen. Es freut mich, dass Sie wieder so zahlreich an dieser Veranstaltung teilnehmen, die in bewährter Art und Weise digital stattfindet.

Lassen Sie mich Ihnen zunächst einen kurzen Überblick über die Zahlen im Geschäftsjahr 2025 geben: Wir liegen bei etwa 10 Milliarden Euro Umsatz. Im Defence-Bereich sind wir um rund 30 Prozent gewachsen. Hier hatten wir uns noch etwas mehr vorgenommen. Doch nicht zuletzt ein Vorfall im Bereich der Munition im vergangenen Jahr hat das verhindert. Gleichwohl liegt auch die operative Marge für 2025 mit 18,5 Prozent höher als im Vorjahr.

Wir haben eine Cash Conversion Rate von 66,2 Prozent und das, obwohl wir zahlreiche Investitionen getätigt haben. Daran zeigt sich, dass unsere Kunden fair mit uns umgehen und wir Anzahlungen erhalten. Unser operatives Ergebnis ist um 32,5 Prozent auf 1,841 Milliarden Euro gestiegen. Mein persönlicher Dank für diese insgesamt tolle Unternehmensleistung gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die das möglich gemacht haben.

Wie Sie wissen, ist Rheinmetall seit einigen Monaten ein *All Domain System House* – ein Vollsortimenter mit Produkten für alle Dimensionen: Land, Luft, See, Weltraum und Cyberspace. Die KI und die Digitalisierung sind dabei die Treiber, die all diese Domänen verbinden.

Vor wenigen Monaten haben wir eine neue Division gegründet: Naval Systems. Dies geschah im Zuge des Kaufs der NVL, der ehemaligen Militärsparte der Lürssen-Gruppe. Die neuen Divisionen Air Defence und Digital Systems waren zuvor eine Division. Wir haben diese beiden Bereiche getrennt, da sie beide sehr stark wachsen, aber unterschiedlicher Natur sind. Das bietet auch dem Kapitalmarkt mehr Transparenz.

Unseren Vorstand kennen Sie. Für das Personalressort konnten wir unsere langjährige Kollegin Dr. Vera Saal als Arbeitsdirektorin gewinnen. Mit ihr sowie mit meinen Kollegen René Gansauge und Klaus Neumann arbeiten wir im Vorstand sehr gut zusammen. René Gansauge hat uns hier verstärkt, weil der Bereich Operations mit den Aspekten Kundenzufriedenheit und Liefertreue immer wichtiger wird.

Meine Damen und Herren, die europäische Säule innerhalb der NATO steht unter Druck. Und Rheinmetall spielt in dieser geopolitischen Lage eine immer wichtigere Rolle. Denn die USA haben eine klare Erwartung an uns Europäer: Bis zum Jahr 2027 muss der Kontinent konventionell verteidigungsfähig sein – zumindest weitgehend.

Auch deshalb hat die Bundesregierung – und hier hat Bundeskanzler Merz deutliche Worte gefunden – die Absicht, die Bundeswehr schnellstmöglich zur stärksten konventionellen Armee in Europa zu machen.

Dabei strebt Deutschland an, das neue NATO-Ziel von 3,5% des BIP hinsichtlich der Kernaussgaben für die Verteidigung bereits 2029 erreichen zu können.

Die Frist, die die Vereinigten Staaten Europa gesetzt haben, ist absolut ernst gemeint. Also müssen wir weitere Kapazitäten schaffen. Das haben wir bei Rheinmetall getan und sind dadurch in der Lage, den beschriebenen Zielen ein großes Stück näher zu kommen. Wir tun das über zahlreiche Projekte und in vielen befreundeten Ländern – von Italien bis Großbritannien und von Spanien bis in die Ukraine. Wir bauen ein kohärentes Verteidigungs-Ökosystem in ganz Europa auf. Und wir werden auch in Zukunft weiter investieren. So unterstützen wir Deutschland und Europa dabei, sicherheitspolitisch erwachsen zu werden.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch Ihnen sind die kritischen Meldungen zu Rheinmetall kurz vor Ostern sicherlich nicht entgangen. Diese haben ihren Ursprung in einem Gespräch mit einem US-Medium Anfang dieses Jahres. Dabei sind einige Dinge falsch interpretiert worden. Lassen Sie mich deshalb im Hinblick auf die Ukraine noch einmal Folgendes klarstellen:

Im Abwehrkampf und in der Verteidigungsindustrie in der Ukraine bringen sich alle ein, auch die ukrainische Zivilgesellschaft und die Privathaushalte. Davor haben wir großen Respekt und dafür sind wir dankbar. Denn die Standhaftigkeit der Ukraine dient dem Frieden in der EU.

Rheinmetall unterstützt die Ukraine seit der ersten Stunde. Als mancher Spitzenpolitiker und mancher Geheimdienst noch davon ausging, Kiew würde binnen weniger Stunden fallen, hat Rheinmetall bereits geliefert – Munition, Luftverteidigungssysteme, Sanitätseinrichtungen. In Summe sind es Verteidigungsgüter im Wert von 7 bis 8 Milliarden Euro – bislang. Denn wir sind strategischer Partner des Landes und wir wollen es auch bleiben. Unsere Luftverteidigungssysteme helfen den Ukrainerinnen und Ukrainern dabei, sich vor russischen Drohnen zu schützen. Auf der anderen Seite fließen ihre Erfahrungen in die Weiterentwicklung unserer Produkte ein, was uns natürlich hilft.

Neben den russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine ist ein weiterer Konfliktherd getreten, bei dem das Thema Luftverteidigung eine entscheidende Rolle spielt. Unsere Systeme sind auch im Nahen und Mittleren Osten besonders gefragt, weil sie vergleichsweise kosteneffizient sind. Eine einzige Patriot-Rakete beispielsweise kostet 2 bis 3 Millionen Dollar, während mehrere Schuss aus einem unserer Flugabwehrsysteme zur Bekämpfung einer Drohne

eher im Bereich von 5.000 Dollar liegen. Ein globaler Engpass entsteht dadurch, dass dort sehr viel Munition verschossen wird, von anderen Herstellern aber auch von uns. Deshalb sind wir gefordert, die Vorräte beispielsweise an Raketen und an Airburst-Munition aufzufüllen.

Lassen Sie mich ein paar Sätze zur Domäne See sagen, das heißt zu Rheinmetall Naval Systems: Mit der großen Werft Blohm + Voss in Hamburg, mit der Peene-Werft in Wolgast, mit der Jadewerft und mit der Norderwerft haben wir ein echtes *Marine-Kompetenzzentrum* hinzugewonnen. Es steht gleichermaßen für Tradition wie für Zukunft. Unsere Werften sind ausbaufähig und wir glauben, dass wir in den nächsten zehn Jahren auch im maritimen Bereich eine erhebliche Steigerung beim Umsatz erzielen können.

Sie sehen hier einen Teil des aktuellen Produktportfolios. Es ist ein ganz anderes Geschäft als das, was wir bisher gemacht haben. Wir sind nun in der Lage, Fregatten, Korvetten, Minensuchboote und viele andere maritime Plattformen zu bauen. Mit über zweitausend Menschen hat Rheinmetall sehr viele Fachleute hinzugewonnen, die wirklich in der Lage sind, militärische Schiffe zu bauen, zu warten und zu reparieren.

Einzigartig daran ist, dass wir auch hier vertikal integrieren. Das heißt: Wir werden die Waffensysteme selbst integrieren wie auch die Combat-Management-Systeme, die Schutzsysteme, die Simulatoren und andere Komponenten. Das ist einzigartig im Marineschiffbau.

Rheinmetall ist ein Technologiekonzern. Dass diese Aussage keine Floskel ist, sehen Sie zum Beispiel daran, dass wir auch im maritimen Bereich unbemannte, autonome Systeme entwickeln. Hier liegt die Zukunft. Künftig werden wir unsere technologische Kompetenz bündeln, um unbemannte Systeme bzw. Drohnen für alle Domänen zu entwickeln. Die Technologien, die

wir in den Domänen Luft und Land bereits haben, lassen sich nutzen für die Entwicklung von Drohnen auf und unter Wasser. Gemeinsam mit unserem britischen Partner Kraken steigen wir jetzt in die Produktion unbemannter Boote ein.

Meine Damen und Herren, Sie wissen, dass wir traditionell im Landbereich zu Hause sind. Doch wir werden auch in der Domäne Luft immer stärker. An erster Stelle ist hier die Fertigung des Mittelrumpfs für den F-35-Kampffjet zu nennen. Die läuft mittlerweile tadellos. In der Domain Air haben wir mit dem Standort Weeze innerhalb kürzester Zeit eine Erfolgsstory geschrieben. Die ersten sechs Rumpf-Mittelteile werden bereits produziert. Rheinmetall hat hier 200 Millionen Euro investiert, plus weitere 200 Millionen Euro von extern. Es handelt sich am Niederrhein also um eine 400-Millionen-Euro-Investition.

Damit wächst Rheinmetalls Expertise im Luftfahrtbereich enorm. Wir sind in der Lage, Stealth-Oberflächen zu erstellen. Wir können komplexe IT-Strukturen der Luftwaffe bei der F-35 bedienen. Das Projekt in Weeze hat uns im Luftfahrtbereich weit nach vorne gebracht.

So weit, dass wir jetzt auch den nächsten Schritt gehen mit einem weiteren großen Partner aus den USA. Mit Boeing wollen wir Deutschland einen *unbemannten, autonomen Begleitjet* für bemannte Kampfflugzeuge anbieten. Ein solches Collaborative Combat Aircraft will die Bundeswehr bis 2029 beschaffen. Wir setzen hier auf das einsatzbereite und erprobte System *Ghost Bat* aus Australien, das Rheinmetall auf die Bedürfnisse des deutschen Kunden anpassen wird. Falls wir diesen Auftrag gemeinsam mit Boeing gewinnen, würden wir auch die Wartung und die Logistik übernehmen – das Auftragspotenzial für Rheinmetall liegt bei mehreren hundert Millionen Euro.

Neben dieser Kampfdrohne hat Rheinmetall viele weitere Drohnen im Portfolio. Und was die wenigsten Menschen wissen: Wir fertigen bereits seit 25 Jahren Drohnen. Vielleicht erinnert sich noch jemand an das Kleinfluggerät Zielortung, die KZO. Diese Drohne aus unserem Hause wurde vor über 20 Jahren bei der Bundeswehr eingeführt und war ein zentrales Aufklärungsmittel in Afghanistan.

Heute reicht unser Portfolio von Recce- und Strike-Drohnen, über Loitering Munition und Aufklärungsdrohnen bis hin zu Cruise Missiles. Zum Teil handelt es sich dabei um Eigenentwicklungen von Rheinmetall – zum Beispiel bei der Luna NG. Zum Teil stammt die Technologie von Kooperationspartnern, mit denen wir die Systeme gemeinsam anbieten.

Bei unserem jüngsten Gemeinschaftsprojekt in diesem Bereich geht es übrigens um Marschflugkörper und ballistische Raketenartillerie. Noch in diesem Jahr werden wir damit beginnen, Cruise Missiles für Deep-Strike-Operationen in Unterlüß zu fertigen. Das machen wir gemeinsam mit Destinus, deren System Ruta schon erfolgreich gegen strategische russische Ziele in der Ukraine zum Einsatz kam.

In der Presse war außerdem viel über unser neues Loitering Munition System, die FV-014 zu lesen. Diese Drohne wurde bei uns innerhalb weniger Monate entwickelt und erfüllt bereits höchste Anforderungen. Die Bundeswehr hat uns vor drei Wochen einen Milliarden-Auftrag für diese autonomen Kamikaze-Drohnen erteilt. Mit ihrem Vier-Kilogramm-Gefechtskopf vereint sie Aufklärung und Wirkung. Der entscheidende und wichtigste Punkt bei der FV-014 ist aber, dass sie komplett in der EU gefertigt wird, also die Drohne in Deutschland, der Gefechtskopf in Italien. Die Drohne hat eine Reichweite von bis zu 100 Kilometern und wir können damit rund 70 Minuten in der Luft bleiben, bevor

sie zur Wirkung kommt. Mit diesem System gehen wir am Standort Neuss jetzt in die Serienproduktion.

Militärische Drohnen werden, wie zivile auch, in verschiedene Klassen unterteilt. Das geschieht nach Größe und nach Einsatzgebiet: Klasse 1, das sind leichte Systeme mit einem Gewicht von unter 150 kg. Sie werden von kleinen Einheiten vor Ort zur Nahaufklärung eingesetzt. Die Klasse 2 beschreibt schwerere taktische Drohnen bis 600 kg – das ist militärische Hochtechnologie. Klasse-2-Drohnen bleiben deutlich länger in der Luft, haben leistungsfähigere Sensoren, verschlüsselte Funkverbindungen und unterstützen ganze Brigaden mit präzisen Lagebildern aus größerer Höhe. Unsere Klasse-2-Drohnen sind modular aufgebaut – sie folgen dem „Plug-and-Play“ oder auch dem „Lego-Konzept“.

In der Ukraine dominiert die Klasse 1: modifizierte Quadrocopter. Das ist für Rheinmetall kein Geschäftsmodell. Aber die Art und Weise, wie die Ukraine diese Systeme in Masse und mit höchster Effektivität zum Einsatz bringt, ist beeindruckend. Die Menschen in der Ukraine verteidigen ihr Land mit diesen Lösungen in einer beispiellosen Skalierung.

Sowohl Klasse-1-Drohnen als auch Klasse-2-Drohnen sind mit geeigneten Mitteln der Flugabwehr gut zu bekämpfen. Allerdings sind viele der angegriffenen Staaten gegenüber den Aggressoren nicht gut ausgestattet. Das gilt für Europa, und das gilt auch für die USA. Selbst dort fehlt es vielfach an effektiver Luftverteidigung zu vertretbaren Kosten.

Das Abfangen einer Drohne ist für den Verteidiger aktuell kaum nachhaltig möglich. Wenn eine Shahed-Drohne zum Beispiel 30.000 Dollar kostet und die Rakete, um sie abzuwehren 300.000 Dollar, dann lässt sich das nicht lange durchhalten. Eine Patriot-Rakete vom Typ PAC 2 kostet sogar 2 bis 3 Millionen

Dollar. Wenn ein Skyranger dagegen fünf Schuss abfeuert, kostet das nur wenige Tausend Dollar. Und trotzdem braucht man in Zukunft natürlich auch Raketen zur Flugabwehr. Die Frage ist nur, wann und wogegen man sie einsetzt – und wann man besser auf andere Effektoren setzt.

Hier sehen Sie unsere Turmfertigungen, in der Schweiz, in Italien und bald auch in Deutschland. Der Skyranger-Turm ist hinsichtlich der Plattform flexibel. Das heißt: Er kann auf unterschiedliche Fahrzeuge, beispielsweise auch auf Lkw, integriert werden. Die Kapazitäten, die wir in der Schweiz aufgebaut haben, liegen im Augenblick bei etwa 150 pro Jahr, in Italien ebenso. In Deutschland bauen wir aktuell Kapazitäten auf und wollen schon sehr bald 100 pro Jahr fertigen können. Insgesamt werden wir also jährlich 400 hochmoderne Türme zur Luftverteidigung herstellen können; das sind 8 pro Woche. Die Kosten für einen solchen Turm liegen je nach Ausstattung zwischen 10 und 12 Millionen Euro.

Auch hier handelt es sich um ein sehr ergiebiges und wichtiges Geschäft für uns. Denn wir sehen, dass solche Systeme zum Schutz von Infrastrukturen absolut notwendig sind. Innerhalb der *European Sky Shield Initiative* übernimmt der Skyranger übrigens die entscheidende Rolle für den mobilen Schutz im Nah- und Nächstbereich.

Lassen Sie mich nun zur Domäne Land kommen. Dieser Überblick über unser Produktportfolio zeigt: Wir sind Voll-Sortimenter. Unser Angebot reicht vom Kampfpanzer Panther, über den Schützenpanzer Lynx, bis hin zum Luftlandfahrzeug Caracal und vielen weiteren Plattformen. Darüber hinaus bieten wir gemeinsam mit KNDS nicht nur Leopard, Puma und Boxer, sondern auch Artilleriesysteme an, wobei die *Wheeled Howitzer Variante* aus unserem Hause stammt.

Und auch im Bereich der logistischen Fahrzeuge ist unser Portfolio sehr breit – mit Kunden in aller Welt. Künftig wollen wir uns gemeinsam mit Indra, dem führenden Verteidigungsunternehmen in Spanien, um einen Großauftrag für Militär-Lastwagen bewerben. Bis zu 3.000 Fahrzeuge werden dort ausgeschrieben.

Meine Damen und Herren, Sie wissen, dass der Schützenpanzer Lynx einen wichtigen Eckpfeiler bei der Modernisierung des italienischen Heeres darstellt. Um diesen Großauftrag zu realisieren, haben wir ein Gemeinschaftsunternehmen mit Leonardo gegründet. Der Hauptsitz dieses Joint Ventures ist in Rom, der operative Sitz in La Spezia. Und das läuft sehr gut an. Die ersten Fahrzeuge dieses Typs sind bereits an Italien übergeben worden. Die nächsten aus unserer gemeinsamen Produktion im Land werden folgen. Wir sehen weiteres großes Potenzial und erwarten in diesem Jahr den Vertrag für den Panther und für die Unterstützungsfahrzeuge.

Ich komme zu unserem Boxergeschäft. Dieses gepanzerte 8x8-Fahrzeug, welches wir gemeinsam mit KNDS vertreiben, hat seine Hochphase erst noch vor sich. Es wird künftig ein Kerngeschäft für Rheinmetall sein, dank der zahlreichen Varianten. Der Boxer ist aufgrund seiner Modularität äußerst vielseitig. Es gibt ihn bereits als Transport-, Sanitäts- und Gefechtsstandfahrzeug. Die Flugabwehrvariante, der Schwere Waffenträger Infanterie, der Radschützenpanzer Schakal und die Radhaubitze sind bereits beauftragt. Weitere Versionen werden kommen. Deutschland, die Niederlande, Australien, Großbritannien und Litauen nutzen diese Fahrzeugplattform und es gibt viele weitere Interessenten.

Das Gesamtpotenzial für Rheinmetall, das wir hier sehen und über das in diesem Jahr verhandelt werden soll, liegt bei knapp 38 Milliarden Euro. Ein Großteil der Arbeitsanteile wird in Deutschland liegen. Ein Teil der Produktion

wird im Ausland stattfinden. Bei einem solch großen Beschaffungsvorhaben des Heeres erwarten wir auch eine erhebliche Anzahlung. Das ist notwendig, da wir für die Automatisierung bei diesem Projekt eventuell sehr viel investieren müssen. Der erste feste Auftrag soll einen Wert von etwa 12,5 Milliarden Euro haben und wahrscheinlich im dritten Quartal 2026 vergeben werden.

Wie haben wir uns bei der Munition aufgestellt? Wir sind hier im vergangenen Jahr ein gutes Stück weitergekommen. 2027 werden wir bei 155mm-Artilleriemunition bereits 1,1 Millionen Schuss erreichen. Wie Sie wissen, lag unsere jährliche Fertigungskapazität vor der russischen Völlinvasion in der Ukraine noch bei 70.000 Schuss. Insgesamt wollen wir bei der Produktion in den kommenden Jahren auf 1,5 Millionen Schuss 155mm-Munition kommen. Das gelingt nur, wenn in Bezug auf unsere Fertigungsstätten alles steht und in Vollast läuft. Dass das nicht immer gleich im ersten Jahr der Fall ist, sehen wir in Unterlüß. Im vergangenen Jahr haben wir dort nur wenige tausende Geschosse gefertigt. Aber bereits in diesem Jahr wollen wir auf 140.000 Schuss kommen. Und ab 2027 wollen wir dann – nur in Unterlüß – auf über 250.000 und schließlich auf 350.000 Schuss hochfahren. Bei der Panzermunition sind wir bereits bei 240.000 Schuss pro Jahr und beim Mittelkaliber wachsen wir auf vier Millionen Schuss auf.

Das Ganze ergibt natürlich nur Sinn, wenn auch die Kapazitäten bei den Treibladungen, also bei den Antrieben, wachsen. Deshalb ist für uns die vertikale Integration so wichtig. 12.000 Tonnen Pulver pro Jahr werden wir 2027 durch unsere Investitionsprogramme vor allem in Deutschland und in Spanien erreichen. Unser Ziel sind 20.000 Tonnen. Damit wären wir dann mit Abstand der größte Produzent von Treibladungspulver der Welt. Zudem können wir, wie bereits erwähnt, mit unserer hochmodernen Fertigung in Unterlüß bis zu 350.000 moderne Long-Range-Artilleriegeschosse produzieren.

Eine modernere Artilleriefabrik sucht man weltweit vergeblich. Das erste Los aus dieser Produktion geht an Dänemark, das zweite an Deutschland. In diesem Kontext entstehen in Unterlüß aktuell 500 neue Arbeitsplätze, es wurden in Summe rund 500 Millionen Euro investiert.

Wo stehen wir mit unserem Raketenwerk? Wir errichten im Augenblick Teststände für Raketen, Mischräume und das Rocket-Motorwerk. Wir werden etwa 170 Millionen Euro in diesem Bereich investieren. Auch hier entstehen mehrere hundert neue Jobs. Mit unserem Partner Destinus gründen wir – wenn die Behörden zustimmen – noch in diesem Jahr das Joint Venture Rheinmetall Destinus Strike Systems. Dieses Unternehmen wird Cruise Missiles, also Marschflugkörper und ballistische Raketenartillerie in Unterlüß produzieren. Darunter sind auch Systeme, die bereits erfolgreich gegen russische strategische Ziele in der Ukraine zu Einsatz kommen. Von uns gefertigt werden sollen insbesondere die Gefechtsköpfe und die Raketenmotoren. Unser Partner bringt seine Technologien ein, die bereits *battle proven* sind. Der Marschflugkörper, mit dem wir beginnen wollen, hat eine Reichweite von über 450 km – ähnlich dem Taurus, aber viel preiswerter. Sie sehen: Wir sind auf einem sehr guten Weg, auch ein Raketenhaus zu werden.

Ich komme zu der Domäne Space – ein ganz neuer Bereich für uns, in dem wir bislang nicht tätig waren. Wir haben jedoch vor zweieinhalb Jahren damit begonnen, uns strategisch darauf auszurichten. Unsere Digitalisierungsstrategie bei Rheinmetall zielt darauf ab, auch Informationen und Daten aus dem Weltall zu verarbeiten und dem Kunden über alle Domänen zur Verfügung zu stellen. Bisher musste die Bundesrepublik darauf vertrauen, dass uns weltraumgestützte Informationen für unser Combat-Management-System von anderswo bereitgestellt werden. Hier wünscht man sich mehr Souveränität. Und wir sind jetzt in der Lage, das selbst zu erledigen.

Wie Sie wissen, hat Minister Pistorius eine Initiative gestartet: 35 Milliarden Euro sollen in die weltraumbezogene Verteidigung investiert werden. Für die Bundesregierung ist es außerdem wichtig, Satelliten auch hierzulande zu produzieren.

Deshalb bauen wir eine entsprechende Fertigung in Neuss auf, in der Nähe von Düsseldorf. Hier handelt es sich um ein ehemaliges Automotive-Werk. Und wir realisieren das gemeinsam mit dem Weltmarktführer für SAR-Satelliten, der finnischen Firma ICEYE. Im Dezember hat uns die Bundeswehr einen Auftrag im Milliardenbereich erteilt, um die Truppe aus dem Weltraum mit hochauflösenden Bildern zu versorgen – zu jeder Tages- und Nachtzeit sowie bei jedem Wetter. Genau das ist das Besondere an diesen Radarsatelliten.

Zudem hat das Bundeskartellamt kürzlich eine Kooperation mit dem Bremer Raumfahrtunternehmen OHB genehmigt. Gemeinsam werden wir uns um einen künftigen Beschaffungsauftrag der Bundeswehr bewerben, bei dem es um die Erweiterung der militärischen Satellitenkommunikation geht – ähnlich dem Starlink-Netzwerk. Satcom Bw Stufe 4 heißt das Projekt bei der Bundeswehr, das Volumen liegt bei bis zu 10 Milliarden Euro. Im Übrigen beschäftigen wir uns auch mit der Frage, wie sich Satelliten künftig von Europa aus ins All bringen lassen. Hier haben wir eine Partnerschaft mit der norwegischen Gemeinde Andøy („Ann-dey“) geschlossen, zu der auch die Insel Andøya („Ann-dey-a“) mit ihrem Weltraumbahnhof gehört. Wir sind davon überzeugt, dass die Informationen über die SAR-Satelliten und die Satellitenkommunikation, die wir bereitstellen wollen, Deutschland und die NATO einen großen Schritt weiterbringen werden.

Ein absolutes Schwerpunktthema bei Rheinmetall ist die militärische Digitalisierung. Hier haben wir in den vergangenen Jahren schon einiges bewegt. Ich nenne nur drei Projekte: D-LBO, Tawan und Infanterist der Zukunft

– Erweitertes System, sprich Gladius 2.0. Insgesamt haben wir Aufträge im Wert von 15 Milliarden Euro in diesem Bereich gewonnen. Die Rheinmetall-Battlesuite bildet hierbei eine einheitliche und integrative digitale Kommandoebene über alle Domänen hinweg. Der KI-gestützte „Tactical Core“ integriert hier alle Daten, Sensoren, Plattformen und Effektoren. Rheinmetall positioniert sich mit der Battlesuite als digitaler Architekt der deutschen und europäischen Verteidigung.

D-LBO ist eines der weltweit komplexesten Digitalisierungsvorhaben beim Militär. Rheinmetall hat hier die Federführung übernommen, die Firma Blackned, bei der wir Mehrheitseigner sind, spielt ebenfalls eine zentrale Rolle. Bei dem Großprojekt mit einem Gesamtvolumen von bis zu 10 Milliarden Euro geht es unter anderem darum, moderne Digitalfunkgeräte und Monitore in tausende Bundeswehrfahrzeuge einzurüsten, Schnittstellen zu schaffen und die zentrale Software zu installieren. Unser *Tactical Core* ist hier das Herzstück. Er verbindet alle Hardware- und Software-Komponenten miteinander. Das ist die vielbeschworene Konnektivität, auf die es über die Digitalisierung hinaus auf den heutigen Gefechtsfeldern so entscheidend ankommt. Mit der Nachrüstung, in die zahlreiche Subunternehmer eingebunden sind, sind wir übrigens weitestgehend im Terminplan.

Lassen Sie mich ein paar Worte zu einem weiteren Großprojekt im Bereich der Digitalisierung der Bundeswehr sagen. Das Tactical Wide Area Network for Land Based Operations, kurz Tawan, ist eine hochmoderne, mobile „Datenautobahn“, die Truppen und Gefechtsstände über weite Strecken sicher miteinander vernetzt. Tawan ermöglicht den schnellen Austausch großer Datenmengen direkt im Einsatzgebiet, damit alle Einheiten in Echtzeit auf demselben Informationsstand sind. Um dieses Projekt zu realisieren, haben wir

unsere neue Division Digital Systems in den vergangenen 12 Monaten mit hunderten zusätzlichen Softwareentwicklern verstärkt.

Was ich Ihnen nun kurz vorstellen möchte, ist unser Konzept für das Servicegeschäft. Die Bundesrepublik Deutschland und das Land Baden-Württemberg haben bei uns angefragt, ob wir Unterstützung im Bereich der Logistik und im Bereich der Infrastruktur leisten können. Dafür gibt es unterschiedlichste Programme. Eines dieser Programme umfasst den Transport militärischer Güter von der West- an die Ostflanke innerhalb kürzester Zeit, wenn es erforderlich ist. Zu diesem Zweck entsteht bei uns derzeit ein Konzept. Dabei geht es um weitreichende Infrastruktur- und Versorgungsdienstleistungen.

Warum ist die Wahl hier auf Rheinmetall gefallen? Erstens haben wir die Expertise, um Munition und andere Verteidigungsgüter sicher zu transportieren. Das kann eine zivile Spedition nicht ohne Weiteres, aber – gepaart mit unserem Know-how – greifen wir für solche Aufgaben auf zivile Speditionen zurück. Wir wollen kein Spediteur werden, aber wir wollen dieses Servicegeschäft aufbauen. Wir sehen hier ein Potenzial von 7 Milliarden Euro und mehr. Für den Transport, die Versorgung und den Aufbau von Liegenschaften bis zum Jahr 2030 braucht die Truppe einen großen Anbieter als Ansprechpartner. Diese Rolle übernimmt Rheinmetall.

Ich komme zur Division Power Systems, einem nicht-fortgeführten Geschäftsbereich, wie es offiziell heißt. Wir verkaufen diesen Bereich, weil wir uns nicht mehr darauf konzentrieren können. Die Transformation der zwei Werke in Neuss und in Berlin ist in vollem Gange. Auf Neuss bin ich bereits eingegangen. In Berlin werden wir künftig vor allem Geschosshüllen für die 155mm-Artilleriegeschosse aus Unterlüß fertigen. Insgesamt liegen wir mit der

Veräußerung der Division Power Systems im Plan und streben jetzt kurzfristig eine Lösung noch in diesem Quartal an.

Wie Sie wissen, wollen wir bei Rheinmetall ein globaler Champion werden und unseren Jahresumsatz von rund 10 Milliarden Euro im Jahr 2025 auf 50 Milliarden Euro im Jahr 2030 steigern. Das ist unsere Vision 2030. Bisher haben wir uns sehr stark auf den europäischen Markt konzentriert, aber in den nächsten Jahren werden wir unseren Fokus verstärkt auch auf den US-Markt legen. Je nachdem, wie sich die Lage im Nahen und Mittleren Osten weiterentwickelt, werden wir uns auch auf diese Region stärker konzentrieren, weil auch hier ein erheblicher Schutzbedarf besteht. Eine internationale Führungsrolle als Verteidigungsunternehmen haben wir bei den Landsystemen heute schon inne. Bei der Munition sind wir Weltmarktführer. Ein wichtiges Ziel, an dem wir weiterarbeiten, ist der Aufbau eines europäischen Verteidigungs-Ökosystems. Vertikale Integration ist hier das Stichwort.

Ich komme zu unserer Umsatzentwicklung für 2024, 2025 und der Zielmarke für 2030. Die Gesamtsummen verstehen sich jeweils ohne das Automotive-Geschäft, wie ich bereits erwähnt habe. Es wichtig, das noch einmal zu betonen, denn mit diesem Bereich wären wir heute bereits bei 12 bis 13 Milliarden Euro Jahresumsatz. Unser Ziel, allein für den Bereich Vehicle Systems, liegt bei 13 bis 15 Milliarden im Jahr 2030. 14 bis 16 Milliarden werden es bei Weapon und Ammunition sein. Wir gehen davon aus, dass die Division Air Defence zwischen 3 und 4 Milliarden liegen wird. Und ich glaube, dass das eher konservativ gerechnet ist. Für unsere neue Division Naval Systems erwarten wir einen Umsatz von etwa 5 Milliarden Euro und für Digital Systems 8 bis 10 Milliarden. Auch das dürfte konservativ sein, wenn sich beispielsweise das Geschäft mit unbemannten Systemen bei Rheinmetall gut

entwickelt. Das Delta ergibt sich dann aus M&A-Aktivitäten. Zuletzt haben wir jährlich jeweils für etwa eine Milliarde Euro Unternehmen hinzugekauft.

Was unsere Profitabilität angeht, wollen wir unser Level mindestens halten. Wir streben in diesem Jahr eine operative Marge von ungefähr 19 Prozent an, was auch bei 50 Milliarden noch möglich sein muss.

Hier noch einmal zusammengefasst die wichtigsten Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2025: Unseren Umsatz konnten wir um fast ein Drittel steigern auf knapp 10 Milliarden Euro – eine beeindruckende Zahl, wie ich finde. Die operative Marge hat sich leicht verbessert auf 18,5 Prozent. Die Cash Conversion Rate lag mit 66,2 Prozent in 2025 etwas niedriger als im Vorjahr. Lassen Sie mich dazu folgendes anmerken: Wenn die Cash Conversion Rate oder der operative freie Cashflow in einem Jahr extrem hoch sind, dann kann es durchaus auch sein, dass der Wert in einem anderen Jahr niedriger ausfällt. Allein in Deutschland werden in den nächsten zehn Jahren etwa 82 Milliarden Euro in maritime Systeme investiert. Das Gute ist: Wenn Sie sich ansehen, was alles im ReArm-Europe-Plan steht, bietet Rheinmetall für alle Bereiche etwas an, oder deckt sie sogar komplett ab. Wir sind Vollsortimenter für die Readiness 2030. Das ist der Wachstumstreiber.

Deutschland übernimmt militärisch in Europa eine Vorreiterrolle. Das jedenfalls sagt der Bundeskanzler nahezu wöchentlich. Die Vorgängerregierung hat das 100-Milliarden-Paket auf den Weg gebracht. Unter der aktuellen Regierung gehen wir davon aus, dass mehrere hundert Milliarden Euro in Verteidigungsinvestitionen fließen werden. Der Bundeskanzler und der Vizekanzler als Finanzminister stehen dazu. Wir sehen das auch bei den Planungen und bei den Verhandlungen, die wir derzeit führen. Wir gehen davon aus, dass in Europa in den nächsten fünf Jahren, also bis 2030, fast

genauso viel Geld für Sicherheit und Verteidigung ausgeben wird, wie in den Vereinigten Staaten von Amerika.

Diese Entwicklung sollte sich auch weiterhin in unseren Auftragszahlen widerspiegeln. Am 31. Dezember 2025 lag der Rheinmetall-Backlog bei 63,8 Milliarden Euro und erreichte damit nach 46,9 Milliarden Euro im Vorjahr bei einem Plus von 36 Prozent einen neuen Höchstwert. In diesen Wert sind sowohl der verbindliche Auftragsbestand als auch die Rahmenverträge einbezogen. Im ersten Quartal 2026 wurde sogar nochmals ein neuer Rekordwert von rund 73 Milliarden Euro erreicht.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich nun auf das für Sie alle besonders wichtige Ergebnis je Aktie und unsere Dividendenpolitik eingehen. Das unverwässerte bereinigte Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten konnte um knapp 31 Prozent von 19,36 Euro im Jahr 2024 auf 25,28 Euro im vergangenen Jahr gesteigert werden. Wir schlagen der Hauptversammlung vor, die Dividende von 8,10 Euro für das Jahr 2024 auf 11,50 Euro anzuheben. Das entspräche einer Ausschüttungsquote von 45,5 Prozent. Für diese Entscheidung und die wiederum ausgezeichnete Zusammenarbeit möchte ich dem Aufsichtsrat ganz herzlich danken.

Was bedeuten die vorgestellten Zahlen jetzt für das Jahr 2026? Wir wollen beim Umsatz zwischen 40 und 45 Prozent wachsen. Das wäre ein höheres Wachstum als vergangenes Jahr und dann kämen wir auf eine Größenordnung zwischen 14 und 15 Milliarden. Die operative Marge wird voraussichtlich bei 19 Prozent liegen. Zu den Schwankungen bei der Cash Conversion Rate habe ich an anderer Stelle bereits etwas gesagt. Soweit meine Ausführungen. Vielen Dank für Ihre Geduld. Wir sind jetzt bereit für Ihre Fragen.