

Rede von

Armin Papperger

Vorsitzender des Vorstands der Rheinmetall AG

zur

Hauptversammlung 2022

am 10. Mai 2022

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

auch in diesem Jahr begrüße ich Sie nicht wie gewohnt von Angesicht zu Angesicht. Wie in den vergangenen beiden Jahren grüße ich Sie in diesen für uns alle so herausfordernden und leider auch bedrohlichen Zeiten aus unserer Unternehmenszentrale in Düsseldorf – ich begrüße Sie zur virtuellen Hauptversammlung der Rheinmetall AG an Ihren Bildschirmen zu Hause oder wo immer Sie uns heute folgen.

Wir leben in einer Zeit, in der nicht weit von uns entfernt nicht weniger als die Zukunft Europas an einem Scheideweg steht. Das erzeugt enormen Handlungsdruck – in der Politik, in der Gesellschaft, in der Wirtschaft und natürlich auch bei uns, bei Rheinmetall. Ich hätte mir gewünscht, dass diese Veranstaltung frei von den Sorgen und Nöten der Corona-Pandemie und vor allem nicht unter dem Eindruck eines bewaffneten Konflikts, eines Krieges in Europa stattfindet. Stattdessen sehen wir uns mit Bildern aus dem Osten unseres Kontinentes konfrontiert, die für uns alle kaum zu ertragen sind. Wir sind täglich Zeugen des russischen Angriffskrieges gegen die Ukraine. Wir werden Zeugen ungeheurer Zerstörungsgewalt gegen zivile Infrastruktur und Kriegsverbrechen gegen die Zivilbevölkerung. Dieser Angriffskrieg markiert in der Tat einen Wendepunkt für die Sicherheits- und Verteidigungspolitik – in Deutschland, in Europa und wahrscheinlich weit darüber hinaus. Er wird Europa, er wird Deutschland, unsere Gesellschaft, die Bundeswehr und die Streitkräfte der Bündnispartner verändern. Mit den entsprechenden Folgen auch für uns bei Rheinmetall.

Damit – also mit diesen Veränderungen – will ich mich in meinen Ausführungen heute zunächst beschäftigen. Denn: Wir als Rheinmetall – als größtes deutsches Rüstungsunternehmen – stehen derzeit im Fokus des öffentlichen Interesses. Und wie sich an der Entwicklung des Kurses unserer Aktie seit Februar ablesen lässt, auch im Fokus der internationalen Investoren und Anleger. Danach erst werde ich auf die wesentlichen Zahlen und Ereignisse im vergangenen Geschäftsjahr 2021 eingehen und Ihnen einen Ausblick auf das aktuelle Jahr geben.

Meine Damen und Herren,

Bundeskanzler Olaf Scholz hat das, was wir derzeit erleben müssen, in seiner vielbeachteten Rede Ende Februar vor dem Deutschen Bundestag mit dem Schlagwort von der „Zeitenwende“ beschrieben. Und er hat daraus gefolgert – ich darf zitieren – „Wir müssen deutlich mehr investieren in die Sicherheit unseres Landes, um auf diese Weise unsere Freiheit und unsere Demokratie zu schützen. Das Ziel ist eine leistungsfähige, hochmoderne, fortschrittliche Bundeswehr, die uns zuverlässig schützt.“ Olaf Scholz hat mit dieser Rede Deutschland als Friedensmacht mit dem Anspruch auf eigenbestimmte militärische Stärke in Europa und für Europa positioniert. Das wurde – wie ich aus meinen Gesprächen mit ausländischen Regierungsvertretern weiß – international sehr deutlich wahrgenommen und ist verbunden mit einer hohen Selbstverpflichtung.

Ein zweite – wie ich finde sehr bemerkenswerte – Feststellung hat Finanzminister Lindner am gleichen Tag im Bundestag getroffen. Auch ihn darf ich zitieren: „Die Bundeswehr wurde vernachlässigt. In diesen Tagen wurde noch über eine Taxonomie gesprochen, die Investitionen in die Verteidigungsfähigkeit vernachlässigt hätte. Der Krieg in der Ukraine weckt uns alle aus einem selbstgerechten Traum. Die Zeit der Vernachlässigung der Bundeswehr muss enden.“ Zitat Ende.

In der Tat schärft die Aggression Russlands in der Ukraine das Bewusstsein vieler Akteure in der Politik und auf den Finanzmärkten für eine an sich triviale Wahrheit: Nachhaltigkeit kann und wird es immer nur dann und dort geben, wo Sicherheit gewährleistet werden kann. Und Sicherheit kann nur dort gewährleistet werden – das zeigt der aktuelle Konflikt – wo es Wehrhaftigkeit, wo es Verteidigungsfähigkeit gibt. Diese Verteidigungsfähigkeit herzustellen, begreifen wir bei Rheinmetall als Teil unserer Verantwortung. Das ist unsere Mission und unsere Verpflichtung in dieser Zeit des Wandels, in der wir in eine neue Ära der Verteidigungspolitik starten.

Diese neue Ära drückt sich in zwei Zahlen aus, die der Bundeskanzler als Eckpfeiler der „Zeitenwende“ für Deutschland postuliert hat. Erstens: Im Sondervermögen Bundeswehr, das einmalig mit 100 Milliarden Euro ausgestattet werden soll. Zugleich soll es im Grundgesetz verankert werden, um sicherzustellen, dass dieses Geld tatsächlich nur für notwendige Investitionen und Rüstungsvorhaben der Bundeswehr zur Verfügung steht. Zweitens: Deutschland soll künftig mindestens 2 Prozent des Bruttoinlandsprodukts für Verteidigung ausgeben. Damit bekennt sich die deutsche Regierung nicht nur zur Zielgröße, die die NATO bereits 2014 bestätigt hat und die für alle Mitgliedsländer spätestens 2024 erreicht werden soll. Sie setzt diese Zielgröße auch kurzfristig in konkrete Ausgabenpolitik um. Das ist neu. Auch das ist bei vielen unserer Bündnispartner auf Beachtung und Lob getroffen und wird noch etliche Nachahmer finden. Mit dieser Quote von 2 Prozent – das will ich hier zur richtigen Einordnung erwähnen – liegen wir noch unterhalb dessen, was wir zu Zeiten des Kalten Krieges in unsere Verteidigung investiert haben, wo wir Quoten von 4 bis 5 Prozent erreicht haben und selbst in den Jahren 1980 bis 1990 noch bei über zwei und bis zu drei Prozent lagen.

Was bedeuten diese mindestens 2 Prozent konkret? Und was bedeuten sie für uns bei Rheinmetall?

Wenn Deutschland, wie vom Bundeskanzler angekündigt, von nun an mindestens 2 Prozent des Bruttoinlandsprodukts für seine Verteidigung ausgibt, dann werden die Verteidigungsausgaben, die heute bei rund 50 MrdEUR liegen, auf eine Größenordnung zwischen 70 und 80 MrdEUR steigen. Die Investitionsausgaben – das ist der Anteil am Verteidigungsetat, der mehr oder weniger direkt in die Ausrüstung fließt – werden sich annähernd verdoppeln auf etwa 18 bis 20 MrdEUR pro Jahr. Der Anteil an diesen Investitionsausgaben, der in den vergangenen Jahren auf unser Unternehmen entfiel, lag pro Jahr zwischen 20 und 25 Prozent, also in Summe bei etwa 2 MrdEUR oder leicht darüber. Wenn das so bleibt – und wir sehen nicht, dass sich aufgrund unseres Produktportfolios daran etwas ändern wird – dann wird unser Umsatz mit der Bundeswehr auf mindestens 4 MrdEUR pro Jahr steigen, sich also ebenfalls verdoppeln.

Mit Ausbruch des Krieges in der Ukraine hat die Bundesregierung die deutsche Rüstungsindustrie aufgefordert, Projekte für die Bundeswehr zu benennen, die in einer relativ kurzen Frist umzusetzen sind. Nach Lage der Dinge kommen dafür nur Produkte in Frage, deren Entwicklung bereits abgeschlossen ist und solche Systeme, die bereits in Serie gefertigt werden. Auch wir haben aus unserem Produktportfolio kurzfristig realisierbare Projekte aufgelistet. Und zwar solche, für die – nach unserer Kenntnis – bei der Bundeswehr ein dringender Bedarf besteht. Das Spektrum reicht von der Munition, über militärische LkW, gepanzerte Fahrzeuge bis hin zu einem zweiten Los für unseren Schützenpanzer Puma und weiteren Lieferungen von Soldatensystemen sowie eine Reihe kleinerer Ausstattungsprojekte. In Summe steckt dahinter ein Potenzial von über 40 MrdEUR. Jedes dieser Projekte hat eine Vorlaufzeit zwischen Vertragsabschluss und erster Auslieferung. Je nach Produkt liegt dieser Umsetzungszeitraum zwischen 6 und 24 Monaten. Mit jedem dieser Projekte erzeugen wir jeweils für mehrere Jahre Umsatz. Diese Umsatzperiode erstreckt sich auf einen Zeitraum zwischen mindestens vier Jahren und kann bis zu 10 Jahre dauern.

Zurzeit laufen die abschließenden Beratungen zum Bundeshaushalt und zum angekündigten Sondervermögen Bundeswehr. Wenn diese abgeschlossen sind und die angekündigten Haushaltsmittel und das Sondervermögen tatsächlich verfügbar werden, wird man sehen, welche Beschaffungsprojekte für die Bundeswehr konkret angegangen und bis wann sie umgesetzt werden. Ich gehe davon aus, dass sich in diesem Zusammenhang im Laufe der kommenden Wochen und Monate vieles konkretisiert, über das wir Sie und die Öffentlichkeit informieren werden.

So oder so: Die neue Ära der Verteidigungspolitik, in die wir gestartet sind – die bleibt nicht ohne Herausforderungen für alle Beteiligten, was die Umsetzung betrifft. Für uns bei Rheinmetall ist die größte dieser Herausforderungen die Verfügbarkeit von Rohstoffen und Vorprodukten, die wir in unserer Produktion benötigen. Weil wir dieses Risiko aber schon im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie gesehen und dagegen gearbeitet haben, sind unsere Rohstoff- und Materialbestände zurzeit ganz gut gefüllt. Die wesentlichen Produkte, für die wir einen aktuellen Ausrüstungsbedarf bei der Bundeswehr sehen, sind bereits in Produktion – etwa die LkW, der Puma oder auch die Munition. Das heißt: Wir haben kein Exekutionsrisiko oder höchstens eines, das vernachlässigbar ist.

Aber: Wir benötigen für den zusätzlichen Umsatz, den wir erwarten, zusätzliches Personal. Wir werden je nachdem auf welche Fertigungsstandorte wir zurückgreifen zwischen 1.500 und 3.000 Beschäftigte einstellen müssen – zumeist sind das Fachkräfte. Das ist nicht wenig. Auf der anderen Seite erreichen uns international rund 145.000 Bewerbung pro Jahr und das mit steigender Tendenz.

Kein Problem sehen wir in den Fertigungskapazitäten. Wir verfügen weltweit über ausreichende Kapazitäten, um auf den Mehrbedarf der Bundeswehr sehr flexibel zu reagieren. Wenn ich nur den Bau von gepanzerten Fahrzeugen herausgreife: Neben unseren Werken in Deutschland in Kiel, Kassel und Unterlüß, haben wir auch in Großbritannien, in Australien und vom kommenden Jahr an auch in Ungarn Werke stehen, die auf den militärischen Fahrzeugbau spezialisiert sind. Oder nehmen Sie die Munitionsfertigung in Unterlüß: Zu Zeiten des Kalten Krieges haben wir dort 240.000 Schuss Großkalibermunition gefertigt, die Kapazitäten gibt es noch. Obwohl wir dort zuletzt nur zwischen 20.000 und 50.000 Schuss pro Jahr produziert haben. Das heißt: Wir können den Mehrbedarf der Bundeswehr stemmen, ohne dass wir hohe Summen investieren müssen. Und wir können sehr flexibel agieren, weil wir uns nicht nur auf unsre Standorte in Deutschland, sondern auf unser internationales Produktionsnetzwerk abstützen können.

Meine Damen und Herren,

erlauben Sie mir an dieser Stelle auch noch einen kurzen Blick über den rein deutschen Tellerrand hinaus. Im vergangenen Jahr hat nur ein Drittel aller NATO-Staaten die Quoten-Vorgabe des Bündnisses erfüllt, also 2 Prozent des jeweiligen Bruttoinlandsprodukts für Verteidigung ausgegeben. Der Angriff Russlands in der Ukraine hat nicht nur bei uns in Deutschland zu unmittelbaren Reaktionen geführt. Auch eine Reihe anderer NATO-Mitgliedsländer und assoziierte Staaten haben die Erhöhung ihrer Verteidigungsausgaben bereits angekündigt. Um einige wenige Beispiele zu nennen: Polen will künftig statt 2 Prozent sogar 3 Prozent für seine Streitkräfte ausgeben. Rumänien will seine Verteidigungsausgaben von heute 2 auf 2,5 Prozent vom Inlandsprodukt steigern. Lettland ebenso. Auch Frankreich, Italien und Schweden haben die Erhöhung ihrer Verteidigungsausgaben vorgesehen.

Alles in allem, lässt sich daraus ableiten: Wir stehen in der westlichen Welt, also dort, wo wir als Rheinmetall im Wesentlichen zuhause sind, am Beginn eines beschleunigten Marktwachstums. Wir sehen über Deutschland hinaus kurzfristig auch internationale Potenziale und teilweise sehr konkrete Projekte, die unsere Wachstumsdynamik zusätzlich unterstützen. Um auch hier einige Beispiele zu nennen: In Ungarn haben wir kürzlich einen Rahmenvertrag über Munition unterzeichnet in einer Größenordnung von 850 MioEUR über die kommenden Jahre. Dazu werden wir – finanziert durch den ungarischen Staat – einen neuen Munitionsstandort im Land aufbauen. In Großbritannien werden wir – zusätzlich zu den 523 Boxern, die wir bereits unter Auftrag haben – bis 2024 noch weitere 100 Boxer ausliefern. In der Slowakei erwarten wir in diesem Jahr noch eine Entscheidung zur Beschaffung eines neuen Schützenpanzers. Wenn wir uns dabei wie in Ungarn mit unserem Lynx durchsetzen, dann ist das mit einem Umsatzpotenzial von bis zu 1,5 MrdEUR verbunden. Und in Australien steht ebenfalls eine Auswahlentscheidung bei Schützenpanzern im Programm Land 400 an – mit einem Umsatzpotenzial von rund 4 MrdEUR.

Mit dem 24. Februar 2022, mit dem Tag des Überfalls Russlands auf die Ukraine, ist die so sicher geglaubte europäische Friedensordnung endgültig zerbrochen. Das ist mit wahrscheinlich sehr weitreichenden Konsequenzen verbunden. Für uns alle – in der Politik, in der Gesellschaft, in der Wirtschaft. Ich bin überzeugt, dass die Bedeutung von Sicherheit und Freiheit als den Fundamenten von Demokratie und Wohlstand in ihrer gesamtgesellschaftlichen Wahrnehmung weiter wachsen wird. Das Bedürfnis nach Sicherheit wird an Gewicht gewinnen. Und ich bin überzeugt, dass Unternehmen, die Güter zum Schutz demokratischer Gesellschaften entwickeln und herstellen, in Zukunft öffentlich anders gesehen und bewertet werden. Wir bei Rheinmetall sind uns im Klaren darüber, dass auf uns in der augenblicklichen Situation und in den vor uns liegenden Jahren eine besondere Verpflichtung zukommt: Wir müssen alles in unserer Macht stehende tun, um möglichst schnell ein Mehr an Sicherheit für unser Land und für Europa herzustellen.

Wir tun dies wie in den vergangenen Jahren in enger Abstimmung mit unserem Aufsichtsrat, mit dem wir uns in fortlaufendem Dialog zu allen strategischen Entscheidungen von Rheinmetall befinden. Deshalb will ich an dieser Stelle gerne die Gelegenheit nutzen, um mich seitens des Vorstands bei allen unseren Aufsichtsräten für die konstruktive und befruchtende Zusammenarbeit, die wir miteinander pflegen, herzlich zu bedanken.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich nun zum Geschäftsjahr 2021 und zur Entwicklung, die unser Unternehmen im vergangenen Jahr genommen hat. Zusammenfassend können wir sagen: 2021 war für Rheinmetall ein Rekordjahr mit einer hohen Rendite und einem wirklich starken Cashflow.

- Unser operativer Free Cashflow ist auf 419 EUR gestiegen; das sind 7,4 Prozent vom Umsatz. Er lag damit klar über unserem strategischen Zielkorridor für diese Kenngröße, den wir im vergangenen Jahr auf zwischen 3 und 5 Prozent angehoben haben.
- Das operative Ergebnis haben wir deutlich verbessert auf fast 600 MioEUR; und dass obwohl die Folgen der Corona-Pandemie die Dynamik unseres zivilen Geschäfts aufgrund von Lieferkettenproblemen bei unseren Kunden auch 2021 noch gebremst haben. Die operative Rendite ist mit 10,5 Prozent im Konzern erstmals zweistellig.
- Wir haben in unserem militärischen Geschäft für 4,7 MrdEUR neue Aufträge gebucht. Und das gebuchte Geschäft im zivilen Bereich hat sich 2021 gegenüber dem durch Corona stark belasteten Jahr 2020 wieder deutlich erhöht und 3,2 MrdEUR erreicht.
- Alles in allem hatten wir am Jahresende 2021 einen Rheinmetall-Auftragsbestand von 24,5 MrdEUR. Das ist die Basis für unser Wachstum, das wir für die kommenden Jahre erwarten.

In unseren Umsatz- und Ergebniszahlen, wie auch beim Auftragseingang, ist das Kolbengeschäft schon nicht mehr berücksichtigt. Wie Sie wissen, haben wir dieses Geschäft zum Verkauf gestellt. Dieser Prozess läuft, so dass ich hoffe, dass wir in diesem Jahr auch zu Ergebnissen kommen.

Der Konzernumsatz ist im vergangenen Jahr auf deutlich über 5,6 MrdEUR gestiegen. Das ist – gemessen am Jahr 2020 – ein Plus von 4,7 Prozent. Das ist etwas weniger als wir erhofft hatten. Das lag im Wesentlichen daran, dass die Abrufe unserer Kunden aus der Automobilindustrie in Folge der bekannten Lieferkettenprobleme im zweiten Halbjahr 2021 doch deutlicher als erwartet zurückgegangen sind.

Der Auslandsanteil unseres Umsatzes ist leicht auf 64,9 Prozent gestiegen. Zwei Drittel unseres Umsatzes machen wir im Inland oder mit Kunden in Europa. An dieser Stelle darf ich ergänzend anfügen: Der russische Markt spielt für uns keine Rolle. Bereits 2014, also mit der russischen Annexion der Krim und der Regionen in der Ostukraine, haben wir unsere Geschäftsaktivitäten im militärischen Bereich, die bis dahin von der Bundesregierung gefördert wurden, eingestellt. Bis zum Ausbruch des Krieges in der Ukraine haben wir in Russland noch Umsätze im niedrigen zweistelligen Millionen-Bereich pro Jahr gemacht – und zwar mit Autoersatzteilen, die wir an private Autowerkstätten geliefert haben. Dieses Geschäft haben wir unmittelbar nach Kriegsbeginn ebenfalls beendet.

Das operative Ergebnis, also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern ohne Sondereffekte, konnten wir im vergangenen Jahr auf den Rekordwert von 594 MioEUR steigern. Das ist im Vergleich zum Jahr davor ein Ergebniswachstum von 33 Prozent. Dazu haben alle unsere fünf Divisionen einen positiven Beitrag geleistet. Inklusiv der Sondereffekte, die im vergangenen Jahr vor allem Erträge aus einem Immobiliengeschäft ausmachten, lag das EBIT 2021 bei 608 Mio EUR. Das entspricht einer Steigerung um mehr als 50 Prozent zum Vorjahr.

Mit diesem hervorragenden Ergebnis ist es gelungen, auch die Gesamtkapitalrentabilität zu steigern, nämlich von 11,8 Prozent auf 19,0 Prozent im Jahr 2021. Das ist schon ein deutlicher Sprung nach oben.

Und einen nicht weniger deutlichen Sprung nach oben schlagen wir Ihnen, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, heute bei der Dividende vor. Wir schlagen Ihnen vor, für das vergangene Geschäftsjahr eine Dividende in Höhe von 3,30 EUR je Aktie auszuschütten. Das sind 1,30 EUR mehr als im Jahr davor. Was die Ausschüttung angeht, orientieren wir uns am Ergebnis je Aktie aus den fortgeführten Aktivitäten – das heißt am Ergebnis ohne die Kolbenaktivitäten. Dieses Ergebnis lag 2021 bei 9,04 EUR, nachdem wir im Jahr davor noch bei 5,93 EUR lagen. Damit erreichen wir eine Ausschüttungsquote von 36,5 Prozent. Und damit liegen wir innerhalb unserer Bandbreite, die wir im vergangenen Jahr auf 35 bis 40 Prozent angehoben haben. Die Jahre davor hatten wir uns an der niedrigeren Bandbreite zwischen 30 und 35 Prozent orientiert. Sie, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sollen also in Zukunft von höheren Dividenden profitieren. Das ist jedenfalls unser Ziel.

Dass wir in Zukunft weiter wachsen werden, dass unsere Umsätze steigen werden, zeigt ein Blick auf unseren Auftragsbestand, aus dem wir in den kommenden Jahren unsere Erlöse generieren. Beim Auftragsbestand erreichen wir ein neues Allzeithoch. Im militärischen Geschäft lag er bei 13,9 MrdEUR. Dazu kommen noch 3,5 MrdEUR aus unseren Rahmenverträgen für militärische Lkw und für Munition. Und dazu addieren sich rund 7,1 MrdEUR aus Aufträgen, für die wir in unseren zivilen Geschäften nominiert sind. Alles zusammen kommen wir auf einen Rheinmetall-Auftragsbestand von 24,5 MrdEUR, der unsere Geschäfte in diesem und in den kommenden Jahren prägen wird.

Was den Auftragsbestand im Militärgeschäft betrifft, so ist der mehr und mehr dominiert von Aufträgen, die wir an die NATO-Mitgliedsländer oder an gleichgestellte Staaten, wie etwa Australien, ausliefern. Dieser Anteil hat sich seit 2015 von damals 65 Prozent auf zuletzt 87 Prozent im Jahr 2021 gesteigert. Das bedeutet, dass wir unsere Exportrisiken, also unser Risiko, dass bestehende Exportgenehmigungen nicht verlängert oder entzogen werden – dass sich dieses Risiko deutlich reduziert hat. Darauf haben wir in den vergangenen Jahren hingearbeitet und das zahlt sich jetzt aus.

Nicht nur beim Auftragsbestand, auch mit Blick auf unsere Liquidität und den Cashflow haben wir im Geschäftsjahr 2021 neue Höchstwerte erreicht. Am Jahresende 2021 hatten wir liquide Mittel von knapp über 1 MrdEUR und der operative Free Cashflow hat sich auf 419 MioEUR nochmals stark verbessert. Das sind 7,4 Prozent vom Konzernumsatz und deutlich mehr als unsere strategische Zielbandbreite für diese Kenngröße, die zwischen 3 und 5 Prozent liegt. Das bestätigt nochmal, dass wir im vergangenen Jahr sehr erfolgreich unterwegs waren. Und das begründet unseren Optimismus für die kommenden Jahre.

An unseren guten Geschäftszahlen des vergangenen Jahres lässt sich auch das hohe Engagement und der große Leistungswille unserer Belegschaften ablesen, denen wir auch im zurückliegenden Jahr wieder einiges abverlangt haben. Ihnen haben wir unseren Erfolg in erster Linie zu verdanken. Das ist für mich Anlass, mich heute bei allen unseren weltweit rund 25.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu bedanken. Sie haben in den vergangenen Monaten wirklich Großartiges für Rheinmetall geleistet.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich – abseits von allen Finanzkennzahlen – an dieser Stelle noch auf einige wenige Höhepunkte in unserem operativen Geschäft des vergangenen Jahres eingehen.

Im August 2021 haben wir mit der Bundeswehr einen Rahmenvertrag zur „Bereitstellung und Unterbringung im Einsatz“ abgeschlossen mit einer vierjährigen Grundlaufzeit und mehreren Verlängerungsoptionen. Wir werden damit zuständig für weite Teile der Einsatzinfrastruktur – wir stellen die Unterkünfte, wir sind für die Energieversorgung verantwortlich, für die Verpflegung und die Abfallwirtschaft vornehmlich bei den Auslandseinsätzen unserer Soldatinnen und Soldaten. Das ist ein neues Service-Geschäftsmodell für unseren militärischen Bereich, auf das wir uns lange vorbereitet haben; und das wir in den nächsten Jahren weiter ausbauen wollen. Immerhin umfasst der weltweite Markt für Einsatzlogistik ein Volumen von etwa 350 MrdEUR jährlich.

2021 ist es uns auch gelungen, uns in einem mehrjährigen harten Wettbewerb bei den neuen Einsatzfahrzeugen für die Bundespolizei und die Bereitschaftspolizeien der Länder durchzusetzen – mit unserem geschützten Mehrzweckfahrzeug Survivor R. Das Auftragsvolumen für die erste Tranche liegt im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich; rechnet man die bereits vereinbarten Optionen für weitere Lieferungen dazu, kommen wir in den dreistelligen Millionen-Euro-Bereich. Und wir sind über die kommenden Jahrzehnte für die Wartung, Instandhaltung und die logistische Betreuung der von uns gelieferten Fahrzeuge zuständig. Das war für uns ein wichtiger, ja ein strategischer Durchbruch im Bereich der zivilen Sicherheitskräfte.

In Ungarn – einem für uns immer wichtiger werdendes Kundenland an der Ostflanke der NATO – haben wir im vergangenen Jahr mit dem Bau eines neuen Produktionswerkes und Testgeländes begonnen. Dort soll Anfang 2023 die Produktion unseres Schützenpanzers Lynx beginnen, den Ungarn als erster Kunde bei uns bestellt hat. In einer ersten Ausbaustufe werden wir an dem neuen Standort auf einer Fläche von 38 Hektar zwischen 200 und 250 Mitarbeiter beschäftigen. Aber wir werden den Standort weiter ausbauen. Darauf komme ich später noch zu sprechen. Ungarn wird so für uns zu einem weiteren Heimat-Markt, auf dem wir uns als strategischer Partner der dortigen Streitkräfte fest etablieren.

Großbritannien ist bereits ein solcher Heimat-Markt für Rheinmetall. Mit dem Großauftrag für den Boxer, der erst vor wenigen Wochen noch um 100 Fahrzeuge erweitert wurde, mit unseren Munitionsaufträgen und mit unserem Joint-Venture mit BAE Systems haben wir uns dort als Systempartner der Landstreitkräfte fest verankert. Im vergangenen Jahr haben wir dort einen weiteren wegweisenden Auftrag zur Modernisierung der europäischen Landstreitkräfte gewonnen. Für rund 770 MioEUR modernisieren wir die britische Challenger-Flotte. Der Challenger wird mit diesem Modernisierungsprogramm zum netzwerkfähigen digitalen Kampfpanzer. Er setzt sich damit an die Spitze der Kampfpanzertechnologie innerhalb der NATO.

In Deutschland haben wir mit unserem Kodiak den Wettbewerb um den neuen Pionierpanzer der Bundeswehr gewonnen. Den Vertrag über die Lieferung von 44 dieser Panzer, die auch in der Katastrophenhilfe zum Einsatz kommen, haben wir im Mai 2021 geschlossen – mit einem Volumen von 295 MioEUR. Und es gibt ein ausgeprägtes Interesse am Kodiak in anderen NATO-Staaten, so dass wir auf weitere Bestellungen hoffen können.

Unsere Wasserstoffstrategie, über die ich bereits im vergangenen Jahr berichtet habe, haben wir weiter vorangetrieben. Seit September 2021 sind wir industrieller Partner des Zentrums für Brennstoffzellen-Technik in Duisburg und damit Teil der nationalen Wasserstoff- und Brennstoffzelleninitiative. Die ersten staatlichen Fördermittel aus dieser Initiative haben wir vor wenigen Tagen erhalten. In unmittelbarer Nachbarschaft zu Düsseldorf – an unserem Standort in Neuss – wollen wir in den kommenden Jahren ein Technologie- und Industrialisierungszentrum für Wasserstofftechnologie aufbauen. Und zwar für mobile und stationäre Anwendungen dieser Technologien.

Bei den mobilen Anwendungen – etwa für Brennstoffzellenantriebe von Lkw oder Bussen – sind wir im vergangenen Jahr kommerziell bereits erfolgreich gewesen. Wir haben mittlerweile mit mehreren Herstellern Aufträge für Wasserstoffrezirkulationsgebläse und Kathodenklappen im Wert von 265 MioEUR gebucht. Das stimmt uns optimistisch, dass wir am weltweiten Auf- und Ausbau der Wasserstofftechnik partizipieren und ein erfolgreicher Player auf diesem Technologiefeld werden können.

2021 war aber nicht nur ein Jahr wichtiger Auftragserfolge und einer erfolgreichen finanziellen Performance. Im Geschäftsjahr 2021 haben wir auch für unsere künftige Entwicklung wichtige Akquisitionen abgeschlossen oder so weit vorangetrieben, dass wir sie Anfang 2022 abschließen konnten. Im Fokus standen dabei Unternehmen, die einen bedeutenden Beitrag zu unserer Digitalisierungsstrategie, zum Ausbau unserer Aktivitäten im Bereich der E-Mobilität oder unseres Servicegeschäfts leisten können.

Mit der Übernahme der Zeppelin Mobile Systeme stärken wir unsere Position im internationalen Schlüsselmarkt für Einsatzlogistik. Wir ergänzen damit unsere Fähigkeiten rund um Dienstleistungen für militärische und zivile Sicherheitskräfte. Zum Portfolio von Zeppelin Mobile Systeme gehören vor allem Container- und Shelterlösungen für mobile medizinische Funktionsräume im zivilen Sektor und für militärische Führungseinrichtungen. So hat die Bundeswehr unsere neue Tochtergesellschaft vor kurzem mit der Bereitstellung modernster Medizintechnik im Feldlager „Camp Castor“ in Mali beauftragt. Immerhin ein Auftrag im zweistelligen MioEUR-Bereich. Zeppeline Mobile Systems ist Teil unserer neuen Geschäftseinheit International Projects and Services, in der wir unsere Ressourcen für Dienstleistung wie zum Beispiel Einsatzunterstützung, Depotorganisation oder Munitionsaltlastenentsorgung bündeln. Dazu gehören aber auch die Planung und Errichtung von Feldlagern und deren Überwachung mit moderner Sensorik. Auf diesem Gebiet wollen wir in Zukunft über Kooperationen und Akquisitionen und mit der Erweiterung unseres Portfolios weiter wachsen.

Die Akquisition des Drohnenherstellers EMT ist Teil unserer Digitalisierungsstrategie. Die in Bayern ansässige Gesellschaft ist auf dem Feld der Entwicklung, Produktion und Instandhaltung von unbewaffneten, taktischen Flugsystemen zur Aufklärung ein renommierter Anbieter. Wichtigster Kunde ist die Bundeswehr, die zurzeit die neuentwickelte Aufklärungsdrohne LUNA NG von EMT einführt. Die neue LUNA-Drohne wiederum ist ein Schlüsselement in der vernetzten Kommunikation und Aufklärung und ein Kernstück der taktischen Datenübertragung der Bundeswehr. Sie ist ein wichtiger Baustein auf dem Weg zur Digitalisierung der Streitkräfte. Mit der Übernahme von EMT stärken wir unsere Position als Systemanbieter insbesondere im Hinblick auf das digitale Gefechtsfeld. Zugleich werden durch die Integration von EMT in den Rheinmetall-Konzernverbund wichtige wehrtechnische Kompetenzen in Deutschland erhalten.

Mit dem amerikanischen Unternehmen PolyCharge haben wir unter unserer Führung ein Joint-Venture zur Entwicklung, Produktion und Vermarktung von DC-Link-Kondensatoren gestartet. Diese Kondensatoren spielen bei batterieelektrisch angetriebenen Fahrzeugen eine wichtige Rolle aber auch in anderen Anwendungen, wie etwa bei erneuerbaren Energien oder in der Medizintechnik. Mit den Komponenten von PolyCharge, die als technologisch führend gelten, lassen sich Effizienz und Reichweite von E-Fahrzeugen verbessern. Deshalb sehen wir in dieser Kooperation schon in nächster Zukunft ein hohes Wachstumspotenzial. Gleichzeitig mit der Gründung des Joint-Ventures haben wir uns auch an PolyCharge selbst mit 13 Prozent beteiligt. PolyCharge ist in Tuson/Arizona ansässig; und mit der Beteiligung wollen wir die enge Kooperation mit diesem jungen Unternehmen noch stärker untermauern.

Ebenfalls im Rahmen unserer Digitalisierungsstrategie haben wir 25,1 Prozent an der ungarischen Gesellschaft 4iG übernommen. 4iG ist eine börsennotierte Gesellschaft für Digitalisierungsdienstleistungen und Informationstechnik in Budapest. Durch die Kooperation mit 4iG können wir unser eigenes Portfolio an digitalen Produkten erweitern und unsere Rolle als Systemhaus für Sicherheitstechnologie in Zentral- und Osteuropa weiter stärken. Dabei wird es nicht allein um die Digitalisierung der Streitkräfte gehen, sondern auch um den Schutz kritischer Infrastrukturen und um Cybersicherheit. Unser Ziel ist der Aufbau eines Technologiehubs für Informationstechnik und Telekommunikation in Zentraleuropa. Nicht zuletzt ist die Beteiligung an 4iG für uns aber auch ein besonderes Bekenntnis zum Standort Ungarn, der – wie ich bereits ausgeführt habe – zu einem Heimatmarkt werden soll.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

soviel zu unseren Akquisitionen und Kooperationen aus den vergangenen Monaten. Lassen Sie mich an dieser Stelle – und bevor ich auf die Ziele für das laufende Jahr zu sprechen komme – noch einen kurzen Abstecher zum Thema ESG machen, also zu den Kategorien Umwelt, Soziales und Unternehmensführung als Teile unserer strategischen Ausrichtung.

Im vergangenen Jahr haben wir für Rheinmetall festgelegt, dass wir bis zum Jahr 2035 die CO2-Neutralität erreichen wollen. Alle dazu konzernweit notwendigen Maßnahmen werden künftig in unserem „Corporate Sustainability Board“ koordiniert, das ebenfalls im vergangenen Jahr seine Arbeit aufgenommen hat. Außerdem haben wir im Dezember 2021 über die gesetzlichen Anforderungen hinaus unser erstes ESG-Factbook veröffentlicht. Dort informieren wir auf über 100 Seiten in den Kategorien Performance, People, Planet und Governance über alle als wesentlich definierten Themen und wir stellen unsere ökonomischen, sozialen und ökologischen Leistungen im Zeitraum 2018 bis 2020 dar. Auch für das laufende Geschäftsjahr 2022 haben wir eine Ausweitung unserer ESG-Berichterstattung geplant. So werden wir – nachdem wir im Frühjahr 2021 dem UN Global Compact beigetreten sind – im April dieses Jahres dazu unseren jährlichen Fortschrittsbericht veröffentlichen. Damit machen wir transparent, welche Fortschritte wir in Sachen Corporate Responsibility im vergangenen Jahr gemacht haben. Wir bekennen uns zu einer nachhaltigen und verantwortlichen Unternehmensführung und -entwicklung. Ohne Wenn und Aber. Insgesamt entwickeln wir unser Kennzahlensystem nach internationalen Standards kontinuierlich weiter, damit wir unsere externe Berichterstattung noch zielgerichteter an den Ansprüchen zum Beispiel von Investoren auszurichten können.

Viele unserer Kunden im zivilen Geschäft bewerten in unterschiedlichen zeitlichen Abständen unsere Maßnahmen und Ergebnisse nachhaltiger Unternehmensführung schon seit langem. Zusätzlich zu diesen Kundenratings bewerten unabhängige ESG-Research und ESG-Rating-Firmen unsere Geschäftspraktiken in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung. Die Resultate daraus dienen zum Beispiel institutionellen Anlegern als Entscheidungshilfe.

So haben wir etwa im MSCI-Rating mit der Bewertung AA abgeschnitten und lagen damit im oberen Viertel der beteiligten Unternehmen. Im ISS-Rating erhielten wir den Score „C“ und zählten damit zu den besten 15 Prozent unserer Branche. Im S&P Global Rating in der Kategorie „Industrie-Konglomerate“ liegen wir mit 33 Punkten besser als der Durchschnitt mit 29 Punkten. Und im Rating von Systainalytics erreichen wir unter den 94 Unternehmen der Industriesparte „Aerospace and Defence“ immerhin den 10. Platz.

Zusammengefasst darf ich sagen: Unsere Anstrengungen, die wir im Zusammenhang mit ESG in den vergangenen Monaten unternommen haben, zahlen sich aus. Was das Berichtswesen und die ESG-Ratings angeht, liegen wir im oberen Drittel vergleichbarer Unternehmen. Das lässt uns aber nicht ruhen, das spornt uns an zu neuen Maßnahmen und Initiativen in Sachen Nachhaltigkeit. Beispielsweise beim Energieverbrauch und dem Einsatz erneuerbarer Energien an unseren Standorten. Oder beim Verbrauch von Wasser. Um all diese Prozesse noch besser abzustützen und zu beschleunigen werden wir ESG-Zielsetzungen künftig auch in unserer Vergütungspolitik verankern. Wir wollen im Rahmen unseres Long-Term-Incentive-Programms für unseren oberen Führungskreis 20 Prozent des dabei erzielbaren Einkommens an das Erreichen konkreter ESG-Ziele knüpfen. Das ist ein weiterer wichtiger Schritt, um Rheinmetall nachhaltiger und besser zu machen – in unserem eigenen Interesse und im Interesse unserer Investoren und Aktionäre.

Und jetzt – zum Abschluss meiner heutigen Ausführungen – noch ein Blick auf das laufende Geschäftsjahr und unser finanziellen Ziele, die wir uns für 2022 vorgenommen haben.

Wir leben in einer Zeit großer Unsicherheit. Der Krieg im Osten unseres Kontinents, die Auswirkungen der gegen Russland beschlossenen Sanktionen, die Entwicklung der Energiepreise und die noch lange nicht ausgestandenen Folgen der Pandemie – all das belastet die makroökonomische Entwicklung. Die zu Jahresanfang noch einigermaßen optimistischen Prognosen für die weltweite Automobilproduktion haben sich zwischenzeitlich schon deutlich eingetrübt. Auf der anderen Seite führt der Krieg in der Ukraine zu einem erkennbar steigenden Sicherheitsbedürfnis und zu einer teilweise sehr dynamischen Entwicklung bei den Verteidigungsbudgets. Deutschland ist dabei nur ein Beispiel. Viele europäische Staaten und auch nicht-europäische Länder werden folgen und ihre Rüstungsbeschaffungen steigern. Das bringt uns zusätzliche Chancen.

[An dieser Stelle folgen Ausführungen zu den wichtigsten Kennzahlen des ersten Quartals 2022 sowie zur Gesamtjahresprognose 2022, die Rheinmetall am 6. Mai 2022 veröffentlicht.]

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, ganz am Ende meiner Ausführungen will ich mich bei Ihnen allen herzlich bedanken. Ich bedanke mich für Ihr großes Vertrauen in uns und in die Rheinmetall AG. Ich spreche diesen Dank ausdrücklich auch im Namen meiner Kollegen im Vorstand aus – im Namen von Peter-Sebastian Krause und Helmut Merch, die dieser virtuellen Hauptversammlung zugeschaltet sind und uns sozusagen online begleiten. Wir – gemeinsam mit unserem gesamten Team – versprechen Ihnen, uns auch in Zukunft mit all unserer Energie zum Wohl Ihres Unternehmens einzusetzen. Wir werden weiter mit allem Engagement für Rheinmetall und für Sie als unsere Aktionäre arbeiten.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.