

Driving Excellence

Annual Press Conference
April 16, 2024

MAHLE

Es gilt das gesprochene Wort

Statements:

Arnd Franz

Vorsitzender der MAHLE Konzern-Geschäftsführung und CEO

Markus Kapaun

Mitglied der MAHLE Konzern-Geschäftsführung und CFO

Meine Damen und Herren,

ich freue mich, Sie heute hier begrüßen zu dürfen.

Im vergangenen Jahr habe ich an dieser Stelle gesagt: Unser klares Ziel für 2023 ist eine schwarze Null. Das haben wir geschafft!



Trotz widriger Umstände. Trotz weiterer Unsicherheiten in den Lieferketten, trotz höherer Kosten besonders für Vorprodukte und Energie, trotz eines weiterhin höchst volatilen Marktumfelds – wirtschaftlich wie auch geopolitisch.

Die Herausforderungen der technologischen Transformation haben uns 2023 weiter begleitet. Die Marktvolumina blieben unter den Erwartungen. Zwar haben sich die Märkte für Pkw und Nutzfahrzeuge im vergangenen Jahr weltweit positiv entwickelt, jedoch nicht in Europa. Hier sind insbesondere die Verkaufszahlen von batterieelektrischen Fahrzeugen noch weit davon entfernt, die hohen Investitionen zu rechtfertigen, die wir wie viele andere in diesem Technologiefeld tätigen.

In diesem schwierigen Umfeld haben wir unsere Hausaufgaben konsequent gemacht. Und das erfolgreich: Unsere Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung im Rahmen unserer Konzernstrategie MAHLE 2030+ haben gegriffen. Unsere Arbeit trägt erste Früchte. Unsere wichtigsten Kennzahlen haben sich entsprechend positiv entwickelt.

MAHLE is Back in the Black



Highest sales ever

Positive annual net profit

Performance programs & strategy MAHLE 2030+ have taken effect

Steady focus on cash and profitability

MAHLE is in upwards trend

5 | Annual Press Conference 2024

MAHLE

Der Umsatz ist erneut gewachsen. Mit einem konzernweiten Ergebnisprogramm haben wir konsequent an der Verbesserung unserer Ertragskraft gearbeitet. Dazu gehört auch die Bereinigung unseres Portfolios. Wir haben gemeinsam mit FORVIA HELLA unseren jeweiligen 50%-Anteil am Joint Venture BHTC verkauft. In Kürze werden wir uns von unserem Erstausrüstungsgeschäft mit Thermostaten trennen. Im Aftermarket bleiben Thermostate Teil unseres Sortiments.

Wir konzentrieren uns mit geschärftem Fokus auf unsere Kernprodukte – in der Elektrifizierung, im Thermomanagement und für nachhaltige Verbrennungsmotoren. Hier zählen wir zu den führenden Anbietern im Markt.

Dank unserer weltweiten Aufstellung sind wir überall nah an unseren Geschäftspartnern. Dadurch konnten wir marktgerecht gegensteuern und Mehrkosten zumindest teilweise ausgleichen. Für mich ein eindrucksvoller Beweis für unser enges Verhältnis zu unseren Kunden und Lieferanten in aller Welt. Wir stehen alle vor gemeinsamen Herausforderungen und versuchen, mit Transparenz und im engen Schulterschluss Lösungen zu finden. Ich danke allen für die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit.

In Summe konnten wir das operative Ergebnis und das Konzernergebnis 2023 drehen. Markus Kapaun wird Ihnen die Zahlen im Detail vorstellen. Aber so viel vorweg: Wir haben das Geschäftsjahr 2023 mit Gewinn abgeschlossen.

MAHLE ist stabilisiert. Wir befinden uns im Aufwärtstrend. Aber vor uns liegt noch ein langer Weg. Die Richtung stimmt!

Driving Excellence

MAHLE

In unserer nun über 100-jährigen Unternehmensgeschichte hat MAHLE immer wieder bewiesen, dass wir mit Innovationskraft, Qualität und Industrialisierungskompetenz die Automobilindustrie weltweit voranbringen. Und das tun wir auch, während sich unsere Industrie in einem massiven und grundlegenden Wandel befindet.

Mein Dank gilt an dieser Stelle unseren mehr als 72.000 Mitarbeitenden in 29 Ländern für deren Engagement und Leidenschaft, Spitzenleistungen zu erbringen und immer besser zu werden. Deshalb trägt unser diesjähriger Geschäftsbericht den Titel „Driving Excellence“.

Die Zukunft der Mobilität ist elektrisch. Mit unserer langen Erfahrung als Zulieferer für Motorenkomponenten sind die daraus resultierenden Veränderungen der größte Umbruch für MAHLE in der Unternehmensgeschichte. Wir werden die nächsten Jahre dazu nutzen, technologisch und wirtschaftlich höchste Ansprüche zu erfüllen. In allem, was wir tun.

Unser traditionelles Geschäft im Verbrennerbereich läuft weiterhin sehr gut, in einigen Bereichen sogar besser als erwartet. Mit unseren neuen Technologiefeldern Elektrifizierung und Thermomanagement gehören wir zu den maßgeblichen Gestaltern der zukünftigen Mobilität. Wir bieten Spitzentechnologien, die bei unseren Kunden sehr gute Resonanz finden. Aber vor uns liegt noch ein gutes Stück des Wegs, bis wir eine ähnliche Marktposition wie im Stammgeschäft erreichen. Dafür brauchen wir Stückzahlen. Die Elektrifizierung muss schneller kommen, damit wir nachhaltig wachsen können.

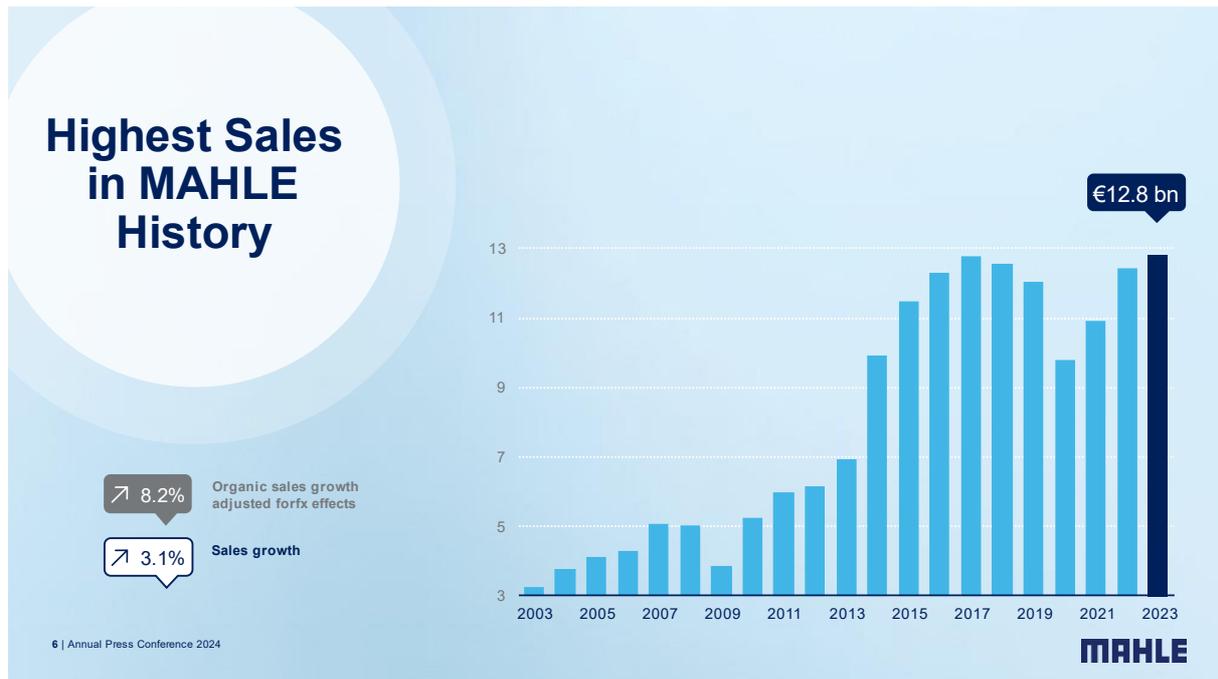
Markus Kapaun wird Sie jetzt im Detail durch die Zahlen des Geschäftsjahres 2023 führen.

Markus Kapaun, damit übergebe ich an Sie.

Meine Damen und Herren,

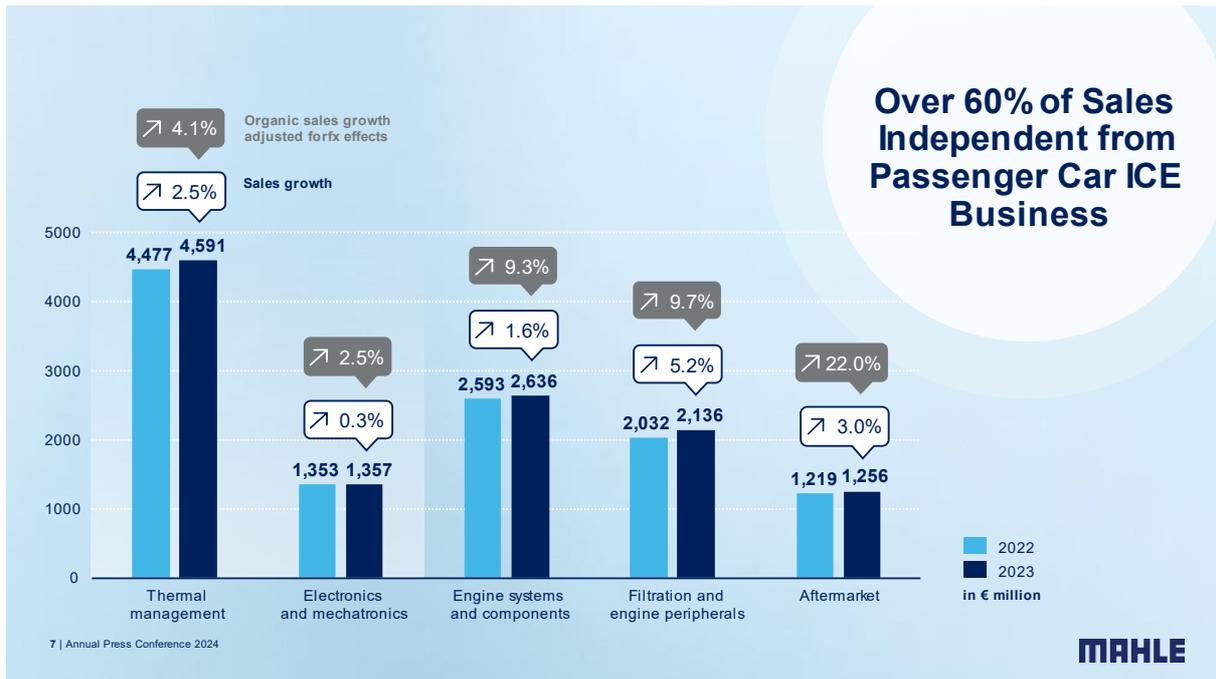
wie Arnd Franz bereits erläutert hat, war 2023 kein einfaches Jahr für die Automobilzulieferindustrie und damit auch für uns. Wir hatten weiterhin hohe Kostensteigerungen in der gesamten Wertschöpfungskette zu verkraften. Insbesondere durch hohe Lohnabschlüsse bei Vorprodukten und steigende Energiekosten. Und in der E-Mobilität kamen die erwarteten Abrufe nicht.

Dennoch haben wir unsere Umsatz- und Ergebnisprognose erreicht.



Insgesamt haben wir im Umsatz an die Vorkrisenjahre angeknüpft. Mit 12,8 Milliarden Euro haben wir den höchsten Umsatz in der Unternehmensgeschichte erreicht. Das um negative Wechselkurseffekte bereinigte organische Wachstum betrug 8,2 Prozent. Dabei konnten wir sowohl die Stückzahlen weiter steigern als auch unsere Verkaufspreise anheben.

Werfen wir einen Blick auf unsere einzelnen **Geschäftsbereiche**:



In unseren Geschäftsbereichen, die überwiegend mit dem Verbrennungsmotor verbunden sind, konnten wir insbesondere in Europa und Nordamerika deutlich zulegen. So wuchs der Umsatz bei Motorsystemen und -komponenten global um 1,6 Prozent – wechselkursbereinigt sogar um 9,3 Prozent – auf 2,6 Milliarden Euro. Noch besser entwickelte sich unser Geschäftsbereich Filtration und Motorperipherie mit einem Umsatzplus von 5,2 Prozent bzw. 9,7 Prozent wechselkursbereinigt auf 2,1 Milliarden Euro.

Insgesamt erzielen wir damit knapp 40 Prozent unseres Umsatzes mit Technologien und Produkten, die direkt am Pkw-Verbrennungsmotor hängen. Unser traditionelles Geschäft entwickelt sich weiterhin sehr gut. Wir wollen in diesem insgesamt rückläufigen Markt weitere Anteile hinzugewinnen und unseren Kunden ein verlässlicher Partner bleiben.

Wichtig ist es gleichzeitig aber auch, unsere Lösungen und Produkte für die E-Mobilität im Markt zu positionieren. In unserem Geschäftsbereich Elektronik und Mechatronik stieg der Umsatz leicht auf 1,4 Milliarden Euro, im Bereich Thermomanagement um 2,5 Prozent bzw. wechselkursbereinigt 4,1 Prozent auf 4,6 Milliarden Euro. In beiden Bereichen wird spürbar, dass die Fahrzeughersteller nicht so viele batterieelektrische Fahrzeuge verkauften wie geplant. Die Entwicklung zeigt aber, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind. So konnten wir insbesondere unser Produktportfolio für E-Fahrzeuge im Thermomanagement weiter ausbauen und haben begonnen, an unseren europäischen Standorten neue Produkte im Bereich Klimaanlage und Batteriekühlplatten herzustellen. Im Bereich Batteriekühlung wuchs der Umsatz zweistellig.

Sehr gute Ergebnisse erzielten wir schließlich auch im Geschäftsbereich Aftermarket. Insbesondere mit Motorkomponenten und Filterprodukten konnten wir hier beim Umsatz um 3 Prozent bzw. um 22 Prozent wechselkursbereinigt auf 1,3 Milliarden Euro zulegen.

Unsere Umsatzerlöse sind in allen Weltregionen gewachsen.

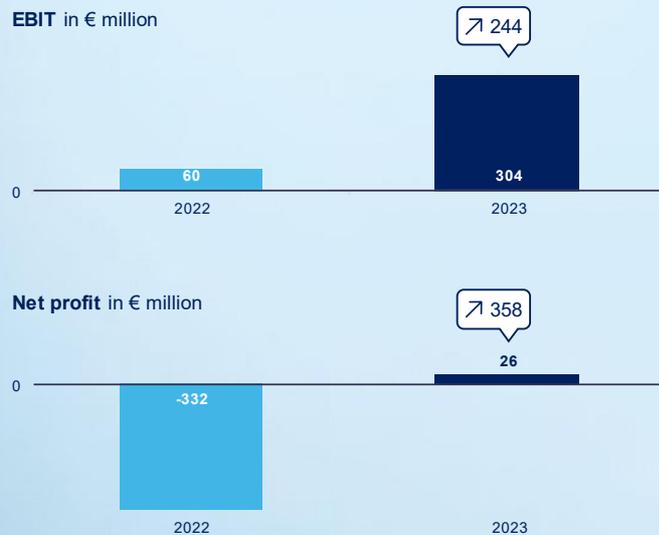


Trotz des erheblich organischen Umsatzwachstums blieb die Anzahl unserer Beschäftigten 2023 mit knapp 72.500 weltweit insgesamt stabil. Insbesondere in Europa und Nordamerika haben wir mehr Mitarbeitende eingestellt als in den Vorjahren – verstärkt vor allem in unseren Zukunftsbereichen Elektronik, Mechatronik und Thermomanagement. Wir produzieren fast ausschließlich regional, also direkt dort, wo unsere Kunden die Teile benötigen. Wir beliefern alle Pkw- und Nutzfahrzeughersteller weltweit. Erfreulich ist dabei die hohe Streuung: Unsere zehn größten Kunden machen insgesamt weniger als 50 Prozent unseres Umsatzes aus.

Meine Damen und Herren,

Schauen wir auf das Ergebnis. Hier haben wir eine klare Trendwende erreicht!

Positive Annual Net Income



9 | Annual Press Conference 2024

MAHLE

Unser operatives Ergebnis haben wir um 244 Millionen Euro und das Konzernergebnis um 358 Millionen Euro gesteigert.

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) stieg von 60 Millionen Euro auf 304 Millionen Euro. Damit konnten wir nach 0,5 Prozent im Vorjahr eine EBIT-Marge von 2,4 Prozent erzielen.

Beim Konzernergebnis verbuchte MAHLE nach einem Jahresfehlbetrag von -332 Millionen Euro im Vorjahr nun einen Jahresüberschuss von +26 Millionen Euro.

Neben der positiven Entwicklung des Umsatzvolumens wirkten sich insbesondere Verkaufspreisanpassungen und konsequente Maßnahmen zu Produktivitäts- und Ergebnissteigerung aus. Diesen Pfad werden wir in 2024 weiter beschreiten. Ziel ist es, unsere Profitabilität kontinuierlich zu verbessern. Zum Beispiel durch Exzellenzinitiativen in Einkauf, Produktion und Vertrieb. Darüber hinaus setzen wir weitere Maßnahmen zur Portfolio- und Standortbereinigung sowie zur Verbesserung des Working Capital um.

Significantly Reduced Net Debt



11 | Annual Press Conference 2024

MAHLE

Unsere verbesserte Performance zeigt sich auch in weiteren Kennzahlen:

So nahm unsere bilanzielle Nettoverschuldung erheblich ab. Sie sank auf 1,35 Milliarden Euro. Unser Verschuldungsgrad, d.h. das Verhältnis von Nettoschulden zu EBITDA, verringerte sich deutlich von 2,5 auf 1,5.

Eine verbesserte operative Ertragslage, die mittlerweile erfolgreiche Weitergabe von Kostensteigerungen sowie Einmaleffekte im Rahmen der bereits angesprochenen Portfoliobereinigung trugen dazu bei.

Aufgrund des leichten Bilanzgewinns blieb unsere Eigenkapitalquote mit 19,6 Prozent nahezu stabil. Durch Währungseffekte ergaben sich unwesentliche Abweichungen zum Vorjahr.

Continuous High Investments

to Secure Future Growth

→ **€491 m**
invest in tangible fixed assets

→ **€673 m**
for new products and processes



Technology Kit
for Electric Motors

High Voltage Coolant Pump
Functional Test Rig

Selbst bei einer Reduzierung der Nettoverschuldung konnten wir gleichzeitig unsere Investitionen in Sachanlagen erneut steigern. Im Geschäftsjahr 2023 haben wir mit 491 Millionen Euro über den Abschreibungen investiert. Das entspricht einer Investitionsquote von 3,8 Prozent vom Umsatz. Der Schwerpunkt unserer Investitionen lag auf unseren wichtigen Zukunftsbereichen Thermomanagement sowie Elektronik und Mechatronik.

Entsprechend unserer Strategie MAHLE 2030+ fließt auch ein Großteil unserer Aufwendungen für Forschung und Entwicklung in unsere Kernbereiche Elektrifizierung und Thermomanagement. Trotz des schwierigen Umfelds haben sich unsere F+E-Aufwendungen auf 673 Millionen Euro leicht erhöht. Dies entspricht 5,3 Prozent des Umsatzes. Daraus resultieren unsere 341 neuen Patentanmeldungen, also fast eine pro Kalendertag, ergänzt um 502 Erfindungsmeldungen.

Zur Gewährleistung finanzieller Flexibilität und Unabhängigkeit haben wir die Konzernfinanzierung breit aufgestellt und arbeiten fortwährend an der Diversifizierung und dem Management der Laufzeiten.

Zuletzt haben wir im Februar 2024 einen neuen Konsortialkreditvertrag über 1,6 Milliarden Euro unterzeichnet. Die neue Fazilität löst den im Jahr 2025 fälligen alten Kredit vorzeitig ab. Die neue Kreditlinie besteht aus einer revolvingierenden Tranche in Höhe von 1,2 Milliarden Euro, einem weiteren Darlehen in Höhe von 400 Millionen Euro und wurde von 11 internationalen (Kern-) Banken zur Verfügung gestellt.

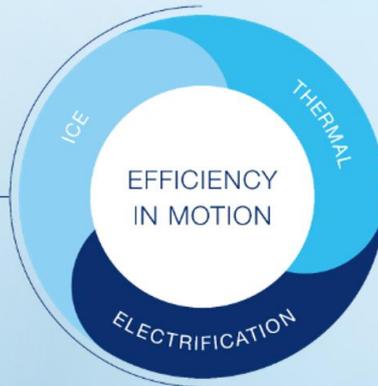
Soweit von meiner Seite. Ich gebe das Wort zurück an Arnd Franz.

MAHLE 2030+ is Successfully Driving Transformation

Cost leadership strategy

Improve efficiency, including H₂ and non-fossil fuels.

WE SHAPE
FUTURE MOBILITY



System solution strategy

Major supplier of modular and highly efficient thermal management systems with global footprint.

Focus strategy

on electric drives and intelligent charging.

13 | Annual Press Conference 2024

MAHLE

Vielen Dank, Markus Kapaun.

Meine Damen und Herren,

auch 2023 hat für Schlagzeilen gesorgt, nicht selten negative. Politische Entscheidungen, wie die in Deutschland zum Jahresende überraschend weggefallene Kaufprämie für E-Fahrzeuge, haben nicht zur vielbeschworenen Planungssicherheit beigetragen – im Gegenteil. Dennoch schreitet die Transformation hin zu einer emissionsfreien und nachhaltigen Mobilität weiter voran. Und sie muss es!

Wir sehen in diesen Entwicklungen große Chancen für MAHLE. Diese Chancen haben wir in unserer Konzernstrategie MAHLE 2030+ abgebildet. Mit unserer Vision „We Shape Future Mobility“ werden wir unsere Zukunft mit Top-Technologien für Elektrifizierung, Thermomanagement und für effiziente, nachhaltige Verbrennungsmotoren gestalten.

Elektrifizierung ist das Zukunftsthema. Unser Fokus liegt dabei auf elektrischen Antrieben und intelligentem Laden. Wir tun alles, um E-Mobilität attraktiver und erschwinglicher zu machen. Thermomanagement ist elementar für die Elektrifizierung und eine MAHLE Schlüsselkompetenz. Damit entwickeln wir Systemlösungen für batterieelektrische und hybride sowie für konventionell angetriebene Fahrzeuge. Beim Verbrennungsmotor treiben wir den Effizienzfortschritt voran und ermöglichen mit nachhaltigen Kraftstoffen den schnellstmöglichen Abschied von fossilen Energieträgern.



Wir haben 2023 Neuaufträge im Erstausrüstungsgeschäft mit einem Gesamtvolumen von 10,5 Mrd. Euro erhalten. Dies betraf alle drei MAHLE Strategiefelder sowie alle Fahrzeugklassen und Antriebsformen.

Besonders freuen wir uns über Aufträge im Bereich unserer elektrischen Antriebsmotoren – vom Premium-Pkw bis zum E-Scooter. Das zeigt uns, dass wir hier technologisch auf dem richtigen Weg sind.

Unsere Thermomanagement-Lösungen leisten wichtige Beiträge für die Elektrifizierung aller Fahrzeugklassen: Unsere E-Kompressoren bleiben ein Verkaufsschlager. 2023 haben wir weitere große Aufträge erhalten. Wir konnten damit den Gesamtauftragsbestand für elektrische Klimakompressoren auf mittlerweile rund 2,2 Milliarden Euro steigern.

Mit unseren Kühlmodulen haben wir im Jahr 2023 weltweit Aufträge mit einem Gesamtumsatzvolumen von ca. 710 Mio. Euro akquiriert. Uns freut besonders, dass wir hier neue Hersteller aus China überzeugen können. Sie stehen für knapp die Hälfte des Auftragsvolumens.

Der mit Abstand größte Einzelauftrag im Berichtsjahr mit einem Gesamtvolumen von fast 700 Millionen Euro entfällt auf unsere Klimageräte, die bekanntermaßen in allen Antriebsformen benötigt werden.

Unser innovativer Befeuchter für die Zuluftstrecke im Brennstoffzellenfahrzeug hat ebenfalls wichtige Kunden überzeugt.

Und bei Verbrennungsmotoren haben wir nicht nur für den konventionellen Antrieb akquiriert. Mit einem weiteren Serienauftrag für Wasserstoffmotorkomponenten, in diesem Fall durch DEUTZ, haben wir die Bestätigung, dass wir mit unserem Engagement für nachhaltige Kraftstoffe richtig liegen.

The Perfect E-Motor for a Wide Range of Vehicles

MAHLE Combines
Benchmark Technologies
SCT and MCT



15 | Annual Press Conference 2024

MAHLE

Meine Damen und Herren,

MAHLE hat die nötige Innovationskraft und eine wirksame Strategie, um seine Position als global führender Automobilzulieferer in allen relevanten Automobilmärkten zukunftsfest zu gestalten.

2023 war ein markantes Innovationsjahr. Wir haben neue Benchmarks gesetzt. Unsere technischen Neuentwicklungen machen E-Fahrzeuge leistungsfähiger und effizienter. Unser Technologiebaukasten für E-Motoren kombiniert die Vorteile unserer Superior Continuous Torque (SCT) und Magnet-free Contactless Transmitter (MCT) Technologien. Der perfekte Motor verbindet als modular konfigurierbare Lösung das Beste beider Welten und schafft es, dauerhaft hohe Spitzenleistung bei gleichzeitig hoher Effizienz zu erbringen und dabei auch auf Seltene Erden zu verzichten.

MAHLE Goes Bionic

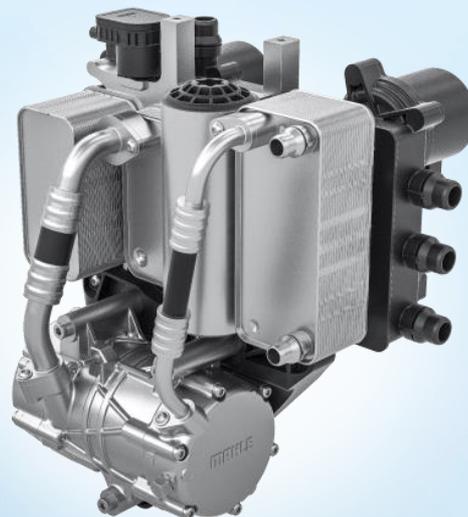
Battery Cooling with
the Power of Nature



Einen echten Technologiesprung konnten wir außerdem mit unserer neuen bionischen Batteriekühlplatte erzielen. Sie erbringt 10 Prozent mehr Kühlleistung als herkömmliche Konzepte. Durch die neuartige Kühlung wird die Batterie leistungsfähiger, kann schneller geladen werden und hält länger.

Reduce Complexity

Thermal Management
Module Increases
Range and Efficiency



Die Systeme zum Heizen und Kühlen von Antriebssystem, Energiespeicher und Innenraum werden beim E-Fahrzeug deutlich komplexer. Um diese Komplexität möglichst wieder zu reduzieren, haben wir 2023 ein neues Thermomanagement-Modul vorgestellt, das Wärmeübertrager, Kühlmittelpumpen, Sensorik und Ventile in einer Einheit integriert. Damit reduzieren wir Bauraum und Kosten. Das Modul arbeitet gleichzeitig aber deutlich effizienter und kann die Reichweite eines E-Autos um bis zu 20 Prozent erhöhen. Erst kürzlich haben wir zwei Großaufträge für derartige Module erhalten, darunter den größten Einzelauftrag der Unternehmensgeschichte.



Besonders freuen wir uns über einen Meilenstein beim kabellosen Laden: 2023 hat der international führende Ingenieurverband für Mobilitätstechnologien, SAE International, das neue automatisierte Positioniersystem von MAHLE zum globalen Standard für die Zukunft des berührungslosen Ladens erklärt. Die Entscheidung der SAE für unsere Technologie bestätigt unsere Systemkompetenz in der Elektrifizierung. Sie macht den Weg frei für die flächendeckende und schnelle Markteinführung dieser attraktiven Alternative zum kabelgebundenen Laden. Ich bin davon überzeugt, dass dies ein starker Impuls für die E-Mobilität sein wird. Mit Siemens und Witricity haben wir zwei starke Partner an unserer Seite, mit denen wir das Gesamtsystem aus Ladeinfrastruktur und Fahrzeugtechnik gemeinsam vorantreiben.

Eine weitere wichtige Partnerschaft haben wir 2023 mit dem taiwanischen Batteriespezialisten ProLogium zur Entwicklung und Bewertung von Thermomanagementlösungen für Festkörperbatterien der nächsten Generation auf den Weg gebracht.

Battery Diagnostics

Making Workshops Fit for the Future

19 | Annual Press Conference 2024

MAHLE

Auch im wichtigen Service- und Ersatzteilgeschäft arbeiten wir an innovativen Produkten für Werkstätten, um sie fit für die Zukunft zu machen. Elektrifizierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind ganz im Sinne unserer Konzernstrategie die drei Säulen dieses Geschäftsbereichs. Jüngstes Beispiel ist die neue fahrzeug- und herstellerunabhängige Batteriediagnoselösung E-HEALTH Charge.

Sustainable Fuels

Climate Neutral Combustion Engines

E-Fuels/Biofuels:
Decades of expertise

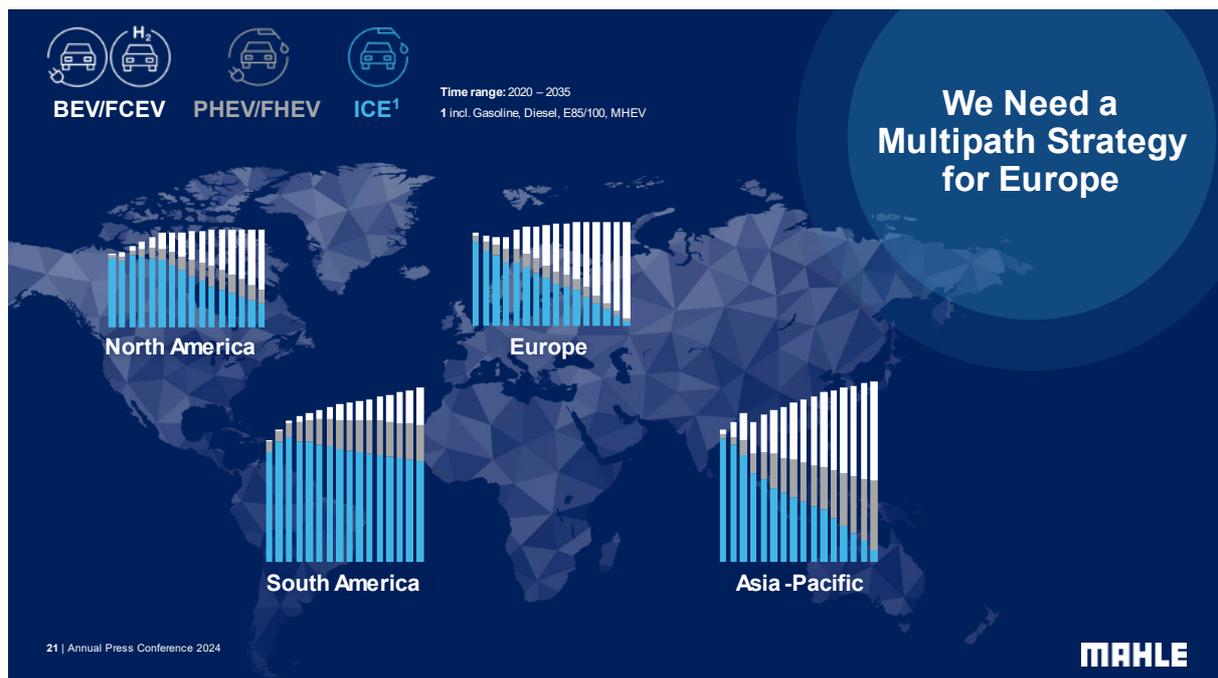
Hydrogen:
Fast decarbonization for commercial vehicles

20 | Annual Press Conference 2024

MAHLE

Und nicht zuletzt haben wir 2023 unsere Expertise für Verbrennungsmotoren genutzt, um den Weg für nachhaltige Kraftstoffe motorseitig freizumachen. Mit unseren Komponenten für hocheffiziente Motoren, die auch mit E-Fuels, Wasserstoff oder anderen nicht-fossilen Kraftstoffen betrieben werden können, tragen wir zu einer größeren Nachhaltigkeit bei. Die Eröffnung unseres Bio Mobility Center in Brasilien ermöglicht weltweit nachhaltige Mobilität.

Denn eines ist klar: Allein mit der E-Mobilität werden wir die Klimaziele nicht erreichen. Für wirksamen Klimaschutz müssen wir CO₂ schneller reduzieren. Die E-Mobilität muss deutlich an Tempo zulegen. Das ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe. Alle müssen ihren Beitrag leisten: technologisch, regulativ, industriepolitisch und infrastrukturell.



Insbesondere – aber nicht nur – in Schwellenländern und einigen Bereichen des Nutzfahrzeugsektors werden Verbrennungsmotoren auf absehbare Zeit der Antrieb der Wahl bleiben. Deshalb brauchen wir nachhaltige Verbrennungsmotoren, die mit erneuerbaren Kraftstoffen betrieben werden. Auch für die Bestandsflotte der verbrennerbetriebenen Fahrzeuge, die noch Jahrzehnte auf den Straßen fahren wird.

Das Motto muss also lauten: Für die Dekarbonisierung der Mobilität müssen wir weg von fossilen Kraftstoffen! Und zwar so schnell wie möglich.

Eine Multipfadstrategie bei Antrieben, wie sie zum Beispiel Japan, China oder Nordamerika bereits verfolgen, muss es auch für Europa geben. Wir brauchen verantwortungsvolles regulatorisches Handeln, das an der Realität ausgerichtet ist – auch für eine wirtschaftlich und beschäftigungspolitisch machbare Transformation.

Um die Zukunftsfähigkeit unserer deutschen Standorte zu stärken, haben wir 2023 gemeinsam mit den Arbeitnehmervertretern einen bis jetzt wohl einmaligen Zukunftstarifvertrag abgeschlossen. Er beschreibt unseren Prozess zur gemeinsamen Entwicklung standortspezifischer Zukunftskonzepte für unsere deutschen Werke und der dafür notwendigen Qualifizierungen der Beschäftigten. Dieser Transformationsdialog läuft derzeit mit hoher Intensität.

Driving Excellence

MAHLE

Meine Damen und Herren,

ich schließe mit einem Appell. Denn die mannigfaltigen globalen Herausforderungen und Aufgaben dieser Zeit können nicht allein von der Wirtschaft gestemmt werden. Wir wollen unserer gesellschaftlichen Aufgabe als Arbeitgeber und Innovationstreiber gerecht werden. Gerade als Stiftungsunternehmen ist für MAHLE die gesellschaftliche Teilhabe und die Verantwortung für Mensch und Umwelt Teil unseres Selbstverständnisses. Dafür brauchen wir, wie andere Unternehmen auch, aber richtige Rahmenbedingungen.

Deutschland muss international wettbewerbsfähig sein und wieder zum Motor Europas werden. Mit schnellem Bürokratieabbau, wettbewerbsfähigen Energiekosten, zuverlässiger Infrastruktur, politischer und regulatorischer Stabilität und Planbarkeit sowie Behebung des Fachkräftemangels. Mit Technicknachwuchs aus Schulen und Hochschulen, der den Willen hat, Zukunft zu gestalten.

Wir sehen uns längst als europäisches Unternehmen. Auch für MAHLE wird die Wahl zum Europäischen Parlament im Juni eine zentrale Rolle spielen. Deshalb werben wir bei unserer Belegschaft dafür, zur Wahl zu gehen. Das sind 30.000 Mitarbeitende in 14 Ländern der Europäischen Union. Denn Europa ist relevant. Wir hoffen in der nächsten Legislaturperiode auf eine starke Industriepolitik, die Wettbewerbsfähigkeit und Standortbedingungen in den Fokus rückt. Wir plädieren für eine sachorientierte Politik, die bei Technologie nicht auf Verbote setzt, sondern auf Vielfalt. Auf innovationsfreundliche Rahmenbedingungen, in denen die Transformation hin zu nachhaltigen Technologien im Wettbewerb der Ideen gelingt. Dieser kann auch in neuen Feldern erhebliche Potenziale erschließen, beispielsweise in der Digitalisierung und bei der besseren Nutzung von Daten in der Mobilität. Eine zukunftsorientierte Agenda ist entscheidend, um Innovation, Investition und Wachstum zu fördern.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zusammenfassen:



The graphic features a light blue background with a large white circle in the center. At the top right of the circle is a blue award ribbon icon with a checkmark. The main title 'MAHLE is Back on Course for Success' is written in bold blue text on the left side of the circle. Below the title, five vertical text boxes are arranged horizontally, each containing a key message. The MAHLE logo is in the bottom right corner, and the text '22 | Annual Press Conference 2024' is in the bottom left corner.

MAHLE is Back on Course for Success

- MAHLE has managed to turn the trend around
- MAHLE 2030+ strategy is working
- 2024 is key milestone to get back on track
- E-mobility ramp-up needs predictability
- We are ready for the mobility transition

22 | Annual Press Conference 2024

MAHLE

1. 2023 war ein wichtiges Jahr für MAHLE. Wir haben trotz zahlreicher wirtschaftlicher und geopolitischer Herausforderungen unseren Umsatz gesteigert und das Jahr mit einem Jahresüberschuss abgeschlossen. **MAHLE hat die Trendwende geschafft.**
2. **Unsere Strategie MAHLE 2030+ greift.** Der Kurs stimmt: solide Finanzierung, Schulterschluss mit unseren Mitarbeitenden, Nähe zu unseren Kunden in aller Welt, eine starke Marktposition bei unseren Kernprodukten und gleichzeitig Innovationen für die Elektrifizierung der Mobilität. MAHLE zeigt, wie die Transformation in der deutschen Automobilindustrie gelingen kann.
3. **2024 markiert eine wichtige Etappe auf unserem Weg zurück zu einem nachhaltig profitablen Unternehmen.** Wir werden unsere Rentabilität und unseren Cashflow weiter verbessern. Wir wollen schneller, effizienter, leistungsfähiger werden.
4. **Für den erfolgreichen Hochlauf der E-Mobilität brauchen wir eine Planbarkeit, die an der Realität ausgerichtet ist.** Nur so können wir die Kosten der Transformation und die beschäftigungs- und sozialpolitischen Auswirkungen möglichst gering halten.
5. **Wir sind bereit für die Mobilitätswende.** Das belegen unsere Zahlen, und das belegen unsere innovativen Produkte.

Ich danke Ihnen sehr für Ihre Aufmerksamkeit. Markus Kapaun und ich freuen uns jetzt auf Ihre Fragen.