

Rede des DEUTZ-Vorstandsvorsitzenden Dr. Sebastian C. Schulte

anlässlich der ordentlichen virtuellen Hauptversammlung der DEUTZ AG
am 08. Mai 2024

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
verehrte Damen und Herren,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

im vergangenen Jahr haben wir das getan, was DEUTZ nun mehr seit 160 Jahren tut: Die Welt mit unseren Antrieben in Bewegung halten. Seit der Gründung durch Nicholas August Otto im Jahr 1864 ist das unser Antrieb, unsere Leidenschaft und unser Kerngeschäft. Otto entwickelte damals gemeinsam mit Eugen Langen innerhalb weniger Jahre den Motor, der später als Otto-Motor die Welt antreiben sollten. Seitdem ist viel passiert, auf das wir gemeinsam zurückblicken können. In den vergangenen 160 Jahren sind wir gewachsen und haben uns was getraut. Natürlich sind wir auch mal gescheitert, sind daraus aber immer wieder gestärkt hervorgegangen. Wir sind bunter geworden. Internationaler. Wir haben uns verändert. Und sind doch immer eines geblieben: Antreiber, Entwickler und Pionier. Das feiern wir in diesem Jubiläumsjahr. Letzte Woche gemeinsam mit NRW-Ministerpräsident Henrik Wüst und der Kölner Oberbürgermeisterin Henriette Reker. Und im September mit denjenigen, die heute jeden Tag alles dafür geben, die Erfolgsgeschichte fortzuschreiben: unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

DEUTZ sieht heute anders aus als vor 160 Jahren. Das steht außer Frage. Und wird in fünf Jahren anders aussehen als heute. Eines bleibt aber gleich, egal ob man zurück oder nach vorne schaut: Unser Anspruch, die Welt mit dem, was wir tun, in Bewegung zu halten. Genau diese „Bewegung“ ist deshalb das Thema meiner heutigen Rede. Fünf Gedanken möchte ich dazu mit Ihnen teilen.

1. Wir halten Kurs in einer bewegten Welt

Alles, was wir tun, leiten wir von den Bedürfnissen und Anforderungen unserer Kunden und Märkte ab. Sie bestimmen unser Handeln. Und dort ist ganz viel Bewegung. Die Branchen, die wir beliefern, stecken mitten in einer grundlegenden Transformation hin zu mehr Klimaneutralität. Ganz gleich ob Hersteller von Baumaschinen, Mähreschern oder Gabelstaplern – alle stehen vor derselben Herausforderung: klimafreundliche Antriebe und digitale Geschäftsmodelle. Diese Umgestaltung ist eine enorme Aufgabe. Aber gleichzeitig auch eine große wirtschaftliche Chance für uns. Mit „Dual+“ haben wir den strategischen Rahmen definiert, um darauf in den nächsten Jahren die bestmögliche Antwort für DEUTZ zu geben. Mit sauberen Verbrennungsmotoren, am Markt ausgerichteten grünen Technologien und dem weltweiten Ausbau unseres Servicegeschäfts.

Gleichzeitig sehen wir konjunkturelle Herausforderungen in einzelnen Absatzmärkten. In Europa führen das geringe Wirtschaftswachstum und die anhaltend negativen Folgen des Kriegs in der Ukraine zu leichten Absatzrückgängen. In China wirken sich insbesondere die schwächelnde Konjunktur und die schwelende Immobilienkrise negativ auf die Absatzentwicklung aus. Die Märkte in Nordamerika zeigen sich hingegen deutlich robuster gegenüber den globalen Krisen, weshalb wir hier Zuwächse erreichen konnten. Unterm Strich ein gemischtes Bild, mit einigen Dellen in unseren Kernmärkten. Das erfreuliche: DEUTZ ist resilienter geworden. Die operativen Maßnahmen, abgeleitet aus unserer neuen Strategie, zeigen Wirkung. Anders als früher sind wir jetzt in der Lage, selbst in Zeiten wirtschaftlicher Entschleunigung zu wachsen und Geld zu verdienen. Das zeigt das Rekordergebnis bei Umsatz und EBIT des abgelaufenen Geschäftsjahres sehr deutlich.

Bei unseren fortgeführten Geschäftsaktivitäten ist bei einem Absatzplus von 3 % der Umsatz um 9 % auf knapp 2,1 Mrd. € gestiegen. Gleichzeitig hat sich auch die Profitabilität deutlich verbessert: Das bereinigte Ergebnis konnten wir um knapp 40 % auf 143,6 Mio. € steigern und die Marge bei unseren fortgeführten Aktivitäten, d.h. schon bereinigt um Torqeedo, um 1,5 Prozentpunkte auf 7 % erhöhen.

Darauf können wir gemeinsam Stolz sein. Und dafür danke ich natürlich vor allem unseren 5.084 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die jeden Tag mit Engagement und Leidenschaft dafür sorgen, dass solche Ergebnisse möglich sind. Im Namen des gesamten Vorstandes deshalb ein herzliches Dankeschön an alle DEUTZ-Standorte weltweit.

2. Zusammen bewegt man mehr

Wir sehen: Das, was wir uns vorgenommen haben, gehen wir an und liefern Schritt für Schritt Ergebnisse. Und sehen, dass der eingeschlagene Weg funktioniert: Im Classic-Bereich sind wir organisch gewachsen und haben über 187.000 DEUTZ-Motoren verkauft, die nun Maschinen auf Baustellen, in der Landwirtschaft und der Logistik auf der ganzen Welt bewegen. Das ist ein Plus von 3,2 %. Zudem haben wir unsere Marge im Bereich der klassischen Verbrennungsmotoren auf 8,8 % gesteigert. Das ist das Ergebnis einer hervorragenden Arbeit in den Teams. Und bringt uns unserem Ziel ein Stückchen näher.

Bis 2030 möchten wir zu den Top 3 der unabhängigen Motorenhersteller gehören. Neben der Verbesserung unserer operativen Performance und organischem Wachstum gelingt uns das nur, wenn wir eine aktive Rolle in der einsetzenden Konsolidierung des Motorenmarktes spielen. Die zu Beginn 2023 geschlossene Kooperation mit Daimler Truck war dafür ein erster wichtiger Schritt. Sie gibt uns Zugriff auf hochmoderne Verbrennungsmotoren, die unsere eigenen Serien ideal ergänzen und in manchen Motorengrößen einen Modernisierungssprung erlauben. DEUTZ erschließt sich so neue Kundengruppen, profitiert von Skaleneffekten, senkt Entwicklungskosten und erweitert sein Produktangebot bei modernen Verbrennungsmotoren.

Die Partnerschaft mit Daimler Truck ist eine langfristige. Das zeigt die Tatsache, dass Daimler Truck im Rahmen der Kooperation zu einem der größten Anteilseigner der DEUTZ AG aufgestiegen ist. Und wir haben uns so in eine exzellente Ausgangslage gebracht, um die Marktkonsolidierung weiter voranzutreiben. Denn während der Produktionsstart der künftig durch DEUTZ vermarkteten Motorvarianten von Daimler Truck erst im Jahr 2028 erfolgt, ist die Ende 2023 avisierte Kooperation mit Rolls-Royce Power Systems ein weiteres Puzzleteil unserer Konsolidierungsstrategie.

Die im Dezember erzielte Grundsatzeinigung sieht vor, dass wir voraussichtlich ab Mitte 2024 die Vertriebs- und Serviceaktivitäten für die Daimler-Truck- Motoren für das Off-Highway-Segment von Rolls-Royce Power Systems übernehmen. Auch die Serviceaktivitäten für die sich schon im Einsatz befindlichen Motoren werden von DEUTZ übernommen. In Summe erwarten wir so einen zusätzlichen profitablen Umsatz von 300 Mio. € pro Jahr.

All das zeigt, dass wir bei DEUTZ auf dem richtigen Weg sind. Und, dass man die Verbrennungstechnologie nicht abschreiben darf. Im Gegenteil. Hier wünsche ich mir persönlich mehr Ehrlichkeit in der Debatte, vor allem im Nutzfahrzeugbereich.

3. Auch Ehrlichkeit sorgt für Bewegung

Während einige Branchen bereits einen Konsens erzielt haben, wie sie Klimaneutralität erreichen können, sieht das in den Branchen, die wir beliefern, anders aus. Das müssen wir ehrlich anerkennen. Nehmen Sie das Beispiel Landwirtschaft: Wenn Sie einen Mähdrescher elektrisch betreiben wollen, würde allein die Batterie nach heutigem Stand der Technik über 15 Tonnen auf die Waage bringen. Das heißt, bei Maschinen, die ständig im Einsatz sind und große Lasten bewegen, müssen wir über andere Technologien als die reine Elektrifizierung nachdenken. Und werden den Verbrennungsmotor weiter benötigen. So wie wir ihn heute nutzen, zudem mit alternativen Kraftstoffen und dem Einsatz von Wasserstoff.

Diese Ehrlichkeit und Klarheit braucht es, wenn über Verbrennerverbote und ähnliches diskutiert wird. Übrigens auch aus industriepolitischen Gründen: Der Verbrennungsmotor ist das Herzstück der deutschen Industrie: Mehr als 600.000 Menschen arbeiten in der Motorenindustrie und hängen direkt oder indirekt am Verbrenner. Das Beispiel der Solarindustrie zeigt: was einmal weg ist, kommt nicht wieder. Und zumindest im Nutzfahrzeugbereich werden wir um die Verbrennungsmotorenteknologie auf absehbare Zeit nicht herumkommen. Das sollten wir als Wirtschaftsstandort anerkennen. Und unsere Expertise in diesem Bereich nicht einfach aufgeben. Sonst beziehen wir die Technologie in 20 Jahren aus anderen Regionen dieser Erde.

Wir haben eine Menge Know-how und darauf sollten wir aufbauen. Bei DEUTZ tun wir genau das. Im Rahmen unserer „Dual+“-Strategie, in unserem grünen Segment. Während im Geschäft mit klassischen Verbrennungsmotoren die Aufgaben und Entwicklungspfade allerdings relativ klar sind, haben wir es im Bereich Green mit einigen Unbekannten zu tun: Das betrifft sowohl die Frage nach der besten klimafreundlichen Antriebstechnologie in den verschiedenen Anwendungsfeldern als auch die Nachfrage am Markt oder die richtige Auswahl neuer Partner für den Aufbau eines grünen Ökosystems.

Um hier die richtigen Antworten zu finden, müssen wir einiges anders machen und haben daher 2023 begonnen, den Bereich organisatorisch neu aufzustellen und Green eine eigenständigere Organisationsstruktur zu geben. Das Ziel ist klar: Wir müssen das, was wir tun, konsequent am Markt und den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten. Nur dann können wir mit dem Green-Bereich Geld verdienen. Dazu brauchen wir Kolleginnen und Kollegen, die sich ausschließlich auf dieses Segment konzentrieren. Das fängt in der Entwicklung an und reicht über das Produktmanagement bis zum Vertrieb.

Es geht aber nicht nur darum, *wer* es macht. Es geht vor allem um die Frage, *was* wir machen. Denn wir sollten uns auf die Bereiche konzentrieren, in denen wir als DEUTZ Erfahrung und einen Vorsprung haben – neudeutsch: das *right to win*. Selbst wenn E-Antriebe bei kleineren Maschinen eine Rolle spielen und wir uns hier in den letzten Jahren gut aufgestellt haben; es wird immer klarer, dass viele Maschinen, die wir antreiben, auch in Zukunft nicht ohne einen Verbrennungsmotor auskommen werden. Deswegen ist die klimafreundliche Weiterentwicklung dieser Technologie so wichtig. Für uns, unsere Kunden und die Klimaziele, die wir uns gesamtgesellschaftlich gesetzt haben. Die Nachfrage nach unserem DEUTZ-Wasserstoffmotor macht das deutlich.

Im September haben wir den ersten Serienauftrag über 100 wasserstoffbetriebene Stromerzeugungsaggregate aus China erhalten. Und beginnen nun nach mehreren erfolgreichen Pilotprojekten als einer der ersten Motorenhersteller weltweit mit der Serienproduktion eines Wasserstoffverbrennungsmotors. Der erste Motor der Serie ist im Februar in Köln-Porz vom Band gelaufen.

Die Wasserstoffstromgeneratoren werden in China in unmittelbarer Nähe von Anlagen für die Kokserzeugung eingesetzt werden. Die dort entstehenden Abgase werden zurzeit noch vollständig verbrannt. Sie bestehen zu einem knappen Viertel aus Wasserstoff. Dieser Wasserstoff wird in Zukunft abgeschieden und mithilfe der von DEUTZ gelieferten Generatoren zur Stromerzeugung vor Ort genutzt. Das heißt: Selbst mit der Verwendung von grauem Wasserstoff als Nebenprodukt von Kokereien kann jeder Wasserstoffstromgenerator bereits heute bis zu 800 Tonnen CO₂ pro Jahr einsparen. Zugleich können die H₂-GenSets zu einem späteren Zeitpunkt klimaneutral mit grünem Wasserstoff betrieben werden.

Das Beispiel ist ein strategischer Meilenstein für uns, mit dem wir den Bereich Energie als Endabnehmerindustrie erschließen, der deutlich stabiler ist als der eher zyklische Baumaschinenmarkt.

Ein weiterer Meilenstein in der Neuaufstellung des Segments Green ist der Verkauf von Torqeedo. Mitte des vergangenen Jahres haben wir an dieser Stelle angekündigt, die Investition in Torqeedo nicht weiterzuführen. Im Januar 2024 haben wir den Kaufvertrag mit Yamaha Motors unterzeichnet. Damit bekommt Torqeedo einen echten „Best Owner“. Und wir verschaffen uns mehr Freiraum, um unser grünes Produktportfolio weiterzuentwickeln. Die Ressourcen, die durch den Verkauf frei werden, können wir nun im Segment Green dort einsetzen, wo wir als DEUTZ mehr Potenzial haben und Geld verdienen können. Der Verkauf von Torqeedo ist somit für uns ein folgerichtiger Schritt, der den grünen Bereich stärkt.

4. Nur ein laufender Motor bewegt die Welt

Bei der Weiterentwicklung unseres Angebots geht es allerdings nicht nur um Motoren. Wir müssen den veränderten Anforderungen an die Infrastruktur, die einen Motor am Laufen hält, Rechnung zu tragen. Unser Ziel ist es deshalb, die Angebotspalette auf das gesamte Produktökosystem zu erweitern. Und so neue Wertschöpfungsketten, etwa beim Laden von elektrischen Maschinen oder dem Befüllen von Wasserstoffmotoren, entlang den Bedürfnissen unserer Kunden zu erschließen. In anderen Worten: Wir möchten in Zukunft noch viel stärker nicht nur den reinen Motor verkaufen, sondern den laufenden Motor. Deshalb setzen wir so stark auf Wartung und Service – das Plus in unserer „Dual+“-Strategie.

Mit der neuen Strategie haben wir uns ein klares Ziel gesetzt: 600 Mio. € Umsatzanteil bei mindestens gleichbleibender Profitabilität in den nächsten Jahren. Und auch hier sind wir 2023 einen wichtigen Schritt vorangekommen und konnten den Serviceanteil am Umsatz auf 484 Mio. € steigern – im Übrigen bei gleichbleibend hoher Profitabilität. Ein Plus von 7,6 %. Dazu beigetragen hat vor allem der weltweite Ausbau unserer Servicestandorte, unter anderem durch Zukäufe auf zwei Kontinenten. DEUTZ ist 2023 beim weltweiten Ausbau des Service- und Teilegeschäfts gut vorangekommen.

Im Juli haben wir unseren langjährigen Servicepartner M. Hochschild S.A. mit Sitz in Chile übernommen. Im Oktober folgte die Übernahme der schwedischen Diesel Motor Nordic Group (DMN), mit der wir ebenfalls seit vielen Jahren partnerschaftlich zusammenarbeiten. Mit diesen Akquisitionen stärken wir unsere regionalen Servicenetzwerke in Südamerika und Nordeuropa und bauen zugleich das Geschäft mit dem Service von Wettbewerbsmotoren aus. Beide Akquisitionen werden jährlich insgesamt etwa 25 Mio. € zum Konzernumsatz beitragen. An dieser Stelle ein herzliches Willkommen an die neuen Kolleginnen und Kollegen in Chile und Skandinavien!

Das Servicegeschäft wird nicht nur vom Volumen her immer wichtiger für uns. In dem wir immer stärker in Ökosystemen denken, können wir den Nutzen für unsere Kunden deutlich steigern. Mit FUSIONHUB erweitern wir beispielsweise unser Serviceangebot und nehmen nicht mehr allein die Motoren in den Blick, sondern kümmern uns um das Monitoring kompletter Maschinen. Das digitale Öko-System FUSIONHUB bietet unseren Kunden rund um die Uhr und in Echtzeit einen detaillierten Überblick über den Zustand ihrer digital vernetzten Maschinen. So lassen sich ungeplante Ausfallzeiten vermeiden und Betriebszeiten maximieren. Viele Reparaturen lassen sich verhindern. Kommt es doch einmal zu einem Defekt, können die Reparaturen in der Regel deutlich schneller erledigt werden. Auch durch Fremdmotorenwartung erhöhen wir unsere Profitabilität im Servicebereich. Und durch das DEUTZ Xchange Programm, bei dem wir unsere Motoren aufarbeiten und Verschleißteile durch originale DEUTZ-Komponenten ersetzen, sorgen wir dafür, dass unsere Motoren länger und nachhaltiger – auch im wirtschaftlichen Sinne – eingesetzt werden können.

5. Um die Welt in Bewegung zu halten, bewegen wir uns selbst

Wir haben im abgelaufenen Jahr nicht nur unser Geschäft stabilisiert und verbessert, sondern an unserer Kultur und unserem Miteinander gearbeitet. Das ist ebenso Teil der neuen Strategie wie die Weiterentwicklung unserer Geschäftsfelder. Ein Beispiel ist die Workshopkaskade, mit der wir unsere neue Strategie im vergangenen Jahr vorgestellt haben: In über 55 Workshops haben wir bereits weit über 2.000 Mitarbeitenden weltweit die Möglichkeit gegeben, die Strategie in ihre Bereiche zu übersetzen und uns als Vorstand wichtiges Feedback mitzugeben. Denn nur wenn alle bei DEUTZ verstehen, wo wir als Unternehmen hinwollen und wie jeder Einzelne dazu beitragen kann, werden wir am Ende erfolgreich sein.

Wir sind im Jahr 2023 schneller, bunter und internationaler geworden. Und wir haben regionale Strukturen angepasst. Wir spüren an ganz vielen Ecken, dass sich die Art der Zusammenarbeit verändert und verbessert. Das freut mich persönlich sehr. Mit unseren 5T – abgeleitet aus den englischen Begriffen – Trust, Transparency, Truth, Team und Tenacity – haben wir uns in einem gemeinsamen Prozess mit vielen Kolleginnen und Kollegen Prinzipien gegeben, die für uns ein gutes Miteinander ausmachen und damit handlungsleitend sein sollen: Vertrauen, Transparenz, Wahrheit, Team und Beharrlichkeit. Das ist für uns die Grundlage, um bei DEUTZ gut und erfolgreich zusammenzuarbeiten.

Ausblick

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

hinter uns liegt ein bewegtes Jahr, in dem wir Schritt für Schritt das abgearbeitet haben, was wir uns vorgenommen haben. Das Erfreuliche: Wir sehen, dass unsere neue Strategie funktioniert – und das macht sich im Ergebnis bemerkbar.

Auf Basis dieser positiven Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen deshalb heute eine Dividende von 17 Cent je Aktie vor. Die Ausschüttungsquote würde sich damit auf rund 26 Prozent belaufen. Auch der Blick auf den Aktienkurs zeigt zwar das herausfordernde Umfeld, in dem wir uns

bewegen – aber eben auch ein Plus von mehr als einem Drittel seit wir im Januar 2023 die neue Strategie vorgestellt haben. Und: Die Einschätzung, dass wir wesentlich mehr Potenzial haben, teilen unsere Analysten. Eine deutliche Mehrheit empfiehlt den Kauf unserer Aktie.

Auch im laufenden Geschäftsjahr arbeiten wir das ab, was wir uns vorgenommen haben. Schritt für Schritt und mit einem klaren Plan, wo wir hinwollen. In Summe erwarten wir für das fortgeführte Geschäft im Jahr 2024 einen Absatz zwischen 160.000 und 180.000 DEUTZ-Motoren, der zusammen mit dem erwarteten Zusatzumsatz aus der Grundsatzvereinbarung mit Rolls-Royce Power Systems zu einem Umsatz von 1,9 bis 2,1 Mrd. € führen soll. Die bereinigte EBIT-Rendite dürfte sich in einer Bandbreite von 5,0 bis 6,5 % bewegen. Der Free Cashflow vor M&A soll sich auf einen mittleren zweistelligen Mio.-€-Betrag belaufen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

DEUTZ bleibt in Bewegung. Und das ist auch gut so. Wir sind stolz auf die 160 Jahre, die dieses Unternehmen die Welt schon in Bewegung hält. Und setzen alles daran, dass das auch so bleibt. Unabhängig von der Technologie, auf Baustellen, Straßen und in der Landwirtschaft. Jeden Tag, weltweit. Darauf können sie sich verlassen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Und noch wichtiger: Vielen Dank für Ihr Vertrauen in DEUTZ.