

Unter Sperrfrist bis
15. April 2025, 10:00 Uhr MESZ

Gaining Traction

Annual Press Conference 2025

Es gilt das gesprochene Wort

Statements:

Arnd Franz

Vorsitzender der MAHLE Konzern-Geschäftsführung und CEO

Markus Kapaun

Mitglied der MAHLE Konzern-Geschäftsführung und CFO

[Arnd Franz]

Meine Damen und Herren,

ich heiße Sie ebenfalls herzlich willkommen.



Fast auf den Tag genau vor einem Jahr haben wir an dieser Stelle gesagt, dass 2024 erneut ein anspruchsvolles Jahr werden würde. Wir wussten, ein Umfeld anhaltender geopolitischer Unsicherheiten und wirtschaftlicher Hemmnisse würde die Nachfrage weiterhin volatil und schwach halten. Deshalb waren unsere Erwartungen sehr gedämpft.

Dass unser Umsatz allerdings über eine Mrd. Euro unter unserem Rekord von 2023 liegen würde, hat unsere Befürchtungen übertroffen. Dieser drastische Umsatzrückgang ist vor allem zurückzuführen auf schwache Märkte insbesondere in Europa und Nordamerika, rückläufige Umsätze einzelner Schlüsselkunden und damit geringere Abrufe für MAHLE Produkte, ein verlangsamtes Wachstum in China und die nach wie vor schleppende Nachfrage nach Elektrofahrzeugen außerhalb Chinas.

Das waren also denkbar schlechte Bedingungen für unsere Anstrengungen, unser Unternehmen weiter zu stärken. Aber, und das ist die gute Nachricht gleich zu Beginn: Wir haben trotzdem bei wichtigen Konzernzielen unserer Strategie MAHLE 2030+ Fortschritte gemacht.

2024 Sees Progress in 2030 Strategy Goals



Dank harter Arbeit haben wir uns operativ gut behauptet und 2024 erneut mit einem positiven Ergebnis abgeschlossen. Trotz des massiven Umsatzrückgangs haben wir es geschafft, unsere Profitabilität sogar leicht zu steigern: auf 3,6 Prozent Umsatzrendite. Unter den genannten Umständen ist das ein gutes Ergebnis, bedeutet allerdings auch, dass wir hier noch ein großes Stück Arbeit vor uns haben, um unser strategisches Ziel von 7 Prozent zu erreichen.

Ausschlaggebend für die Verbesserung waren vor allem zwei Dinge: Erstens, wir haben unsere Portfoliobereinigung weiter vorangetrieben. Wir haben unser Erstausrüstungsgeschäft mit Thermostaten und unseren Anteil am Joint Venture BHTC, Behr-Hella Thermocontrol, verkauft.

Zweitens: Wir haben unsere operativen Hausaufgaben gemacht. Wir haben unsere Prozess- und Effizienzverbesserungen konsequent vorangetrieben, unsere Kostendisziplin gestärkt und die Vertriebs- und Verwaltungsstrukturen optimiert. Wir haben unser Produktionsnetzwerk überprüft und angepasst. Wir haben nicht mehr benötigte Immobilien veräußert und die Zahl der Beschäftigten an den rückläufigen Umsatz angepasst. Darüber hinaus haben wir den grundlegenden Umbau unseres Konzerns beschlossen und auf den Weg gebracht.

Trotz widriger Umstände haben wir unsere Verschuldung reduziert. Wir haben mit einer erfolgreichen Refinanzierung unsere Konzernfinanzierung neu aufgestellt. Damit hat MAHLE eine stabile Finanzierungsstruktur und ein ausgewogenes Finanzierungsportfolio. Das heißt, wir haben die finanzielle Kraft, unseren eingeschlagenen Weg konsequent weiterzugehen. Unsere Liquidität ist gesichert. Die Finanzmärkte vertrauen uns.

Unsere Innovationsstärke bleibt ungebrochen. Unsere Produkte in den Strategiefeldern Elektrifizierung, Thermomanagement und effiziente, saubere Verbrennungsmotoren sind gefragt. Wir machen 80 Prozent unseres Umsatzes im Geschäft mit den Automobilherstellern mit Produkten, bei denen wir zu den Top 3-Anbietern im Weltmarkt zählen.

Auch 2024 haben wir eng mit unseren Geschäftspartnern zusammengearbeitet, um die durch externe Belastungen entstandenen Mehrkosten in der Lieferkette zu kompensieren sowie schwankende Abrufe wenigstens teilweise abzufedern. Ich danke allen Kunden und

Partnern für die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit. Wir sind uns darin einig, dass wir den aktuellen Herausforderungen nur gemeinsam begegnen können.

In unserer Nachhaltigkeitsstrategie haben wir wichtige Erfolge erzielt. MAHLE hat 2024 erstmals den Sprung in die „A-Liste“ der unabhängigen Organisation CDP, Carbon Disclosure Project, geschafft. Mit der konsequenten Reduzierung der CO₂-Emissionen in unserer Produktion, in der vorgelagerten Wertschöpfungskette und in der Nutzungsphase unserer Produkte gehören wir zu den Besten in der Automobilindustrie. Bei unserem Ziel, bis 2030 unsere CO₂-Emissionen in Scope 1 und 2 um 49 Prozent zu senken, sind wir mit bislang erreichten minus 47 Prozent gegenüber dem Basisjahr 2019 hervorragend auf Kurs.

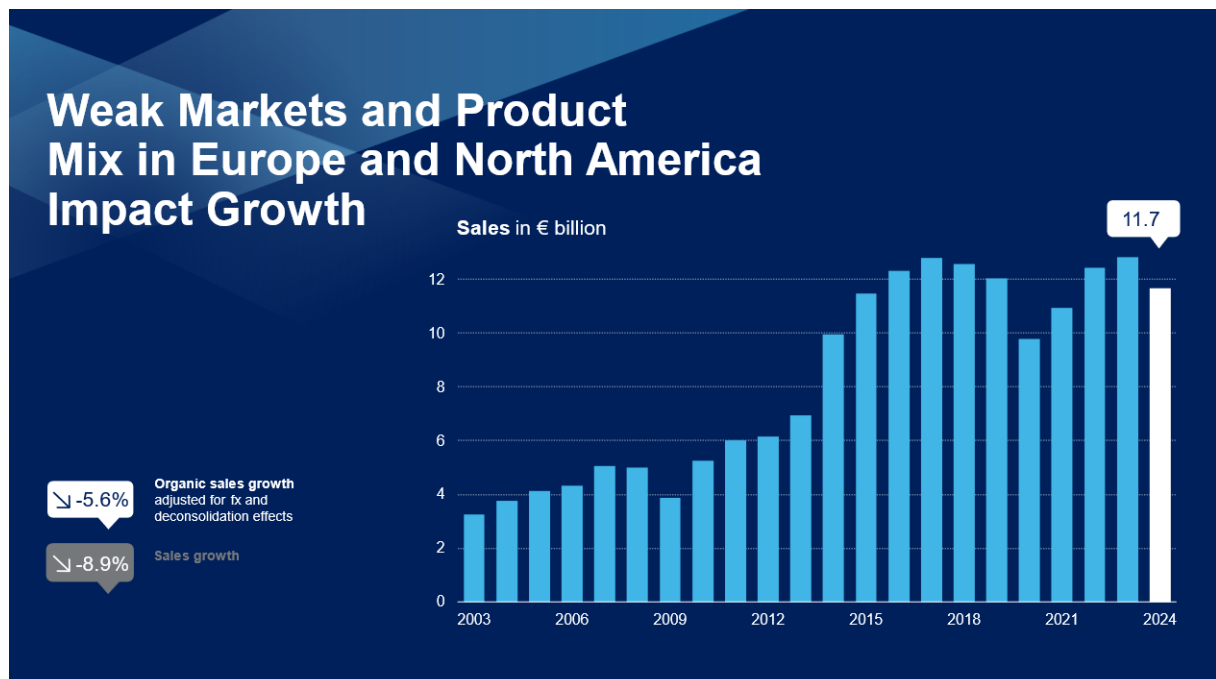
Meine Damen und Herren, wenngleich die externen Bedingungen die Effekte vieler unserer Maßnahmen mindern und verzögern, so lässt sich doch klar sagen: Die Richtung stimmt. Unsere Strategie MAHLE 2030+ greift. MAHLE hat Kurs gehalten. Unsere Transformation gewinnt weiter an Dynamik.

Für diese Leistung durch konzentrierte und intensive Arbeit in allen Bereichen des Unternehmens danke ich herzlich dem gesamten MAHLE Team für das hohe Engagement. Ebenfalls danke ich unserem Aufsichtsrat sowie unseren Gesellschaftern, der MAHLE Stiftung und der MABEG, für die Unterstützung.

Bevor ich einige Themen detaillierter aufgreife und zu den Herausforderungen des laufenden Jahres komme, wird Ihnen CFO Markus Kapaun nun die wichtigsten Zahlen des Geschäftsjahres 2024 erläutern.

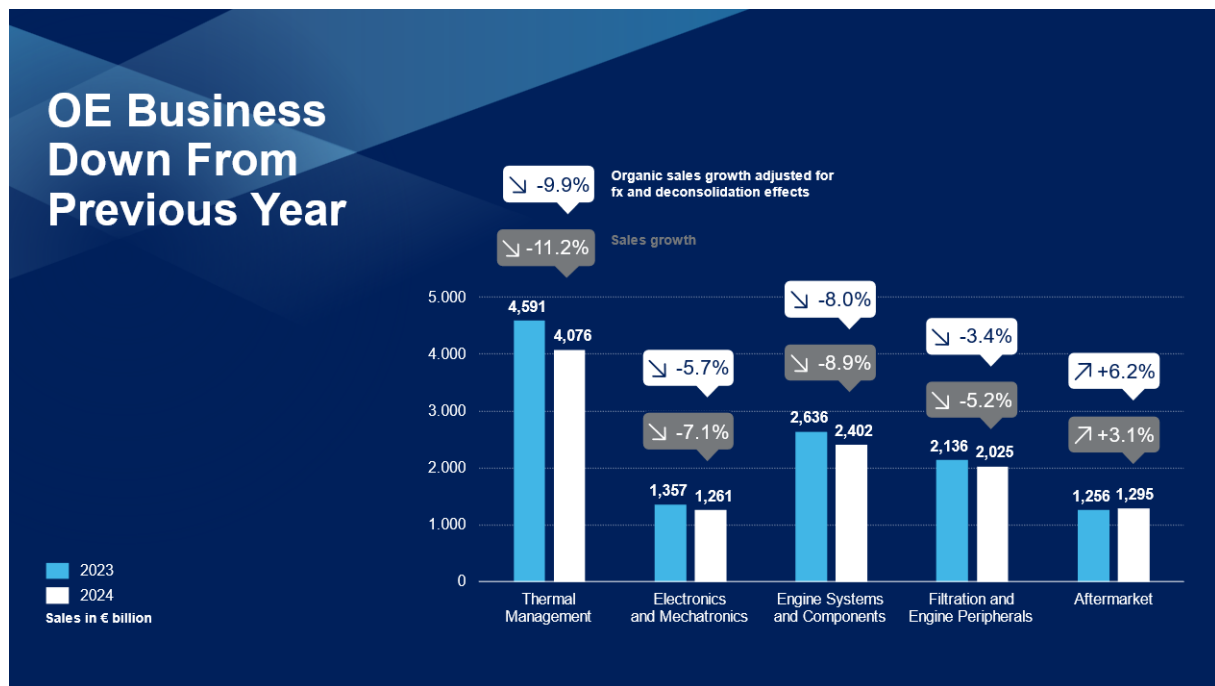
[Markus Kapaun]

Vielen Dank, Arnd Franz.



Das vergangene Jahr war geprägt durch ein herausforderndes Marktumfeld und sinkende Volumina. Zudem beeinträchtigte der weiterhin verzögerte Hochlauf der E-Mobilität unsere Umsatzentwicklung.

Nach unserem Rekordumsatz von 12,8 Milliarden Euro im Jahr 2023 hat der MAHLE Konzern das Geschäftsjahr 2024 mit einem Umsatz von 11,7 Milliarden Euro abgeschlossen. Bereinigt um Dekonsolidierungseffekte sowie negative Effekte aus der Währungsumrechnung in Höhe von insgesamt minus 415 Millionen Euro betrug der organische Rückgang 5,6 Prozent.



Die schwachen Märkte schlugen sich auf die Umsatzentwicklung des gesamten Erstausrüstungsgeschäfts von MAHLE nieder. Alle vier Geschäftsbereiche mussten Einbußen hinnehmen – hier war auch der im Vergleich zu vielen anderen Währungen stärkere Euro-Wechselkurs spürbar. Im Thermomanagement haben wir einen Umsatz von 4,1 Mrd. Euro erwirtschaftet, bereinigt um negative Effekte aus der Währungsumrechnung sowie um die Effekte aus der Veräußerung unserer Produktgruppe Thermostate war das ein organischer Umsatzrückgang von 9,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Nominal verzeichnete der Geschäftsbereich ein Minus von 11,2 Prozent.

Der Umsatz im Geschäftsbereich Elektronik und Mechatronik belief sich 2024 auf 1,3 Mrd. Euro. Er lag damit wechsellkursbereinigt um 5,7 Prozent und nominal um 7,1 Prozent unter dem Vorjahreswert. Der Umsatzrückgang fand im Segment Mechatronik statt und resultierte im Wesentlichen aus der schwachen Entwicklung der E-Mobilität im Fahrzeug- und im Bike-Bereich. Im Segment Elektronik konnten wir unsere Umsatzerlöse trotz sehr niedriger Kundenabrufe leicht steigern.

Auch das klassische Verbrennergeschäft ging zurück. Mit Motorsystemen und -komponenten erzielten wir Umsatzerlöse von 2,4 Mrd. Euro. Das waren wechsellkursbereinigt 8,0 Prozent und nominal 8,9 Prozent weniger als im Vorjahr. Der Umsatz unseres Geschäftsbereichs Filtration und Motorperipherie belief sich auf gut 2,0 Mrd. Euro und lag damit wechsellkursbereinigt 3,4 Prozent bzw. nominal 5,2 Prozent unter dem Vorjahreswert.

Allein der Geschäftsbereich Aftermarket verzeichnete ein Umsatzwachstum. Er erwirtschaftete Umsatzerlöse von 1,3 Mrd. Euro. Das waren wechsellkursbereinigt 6,2 Prozent bzw. nominal 3,1 Prozent mehr als im Vorjahr – im Wesentlichen getragen durch organisches Wachstum von über 10 Prozent in der Region Asien/Pazifik.

Well Balanced Sales and Workforce Across Regions



Wir sind weltweit nah an unseren Kunden, entwickeln gezielt Innovationen basierend auf den Anforderungen der jeweiligen Märkte und produzieren fast ausschließlich regional, also dort, wo die Kunden unsere Komponenten benötigen. Daher verteilen sich unsere Umsätze ausgewogen auf unsere Kernmärkte in Europa, Nord- und Südamerika sowie Asien/Pazifik.

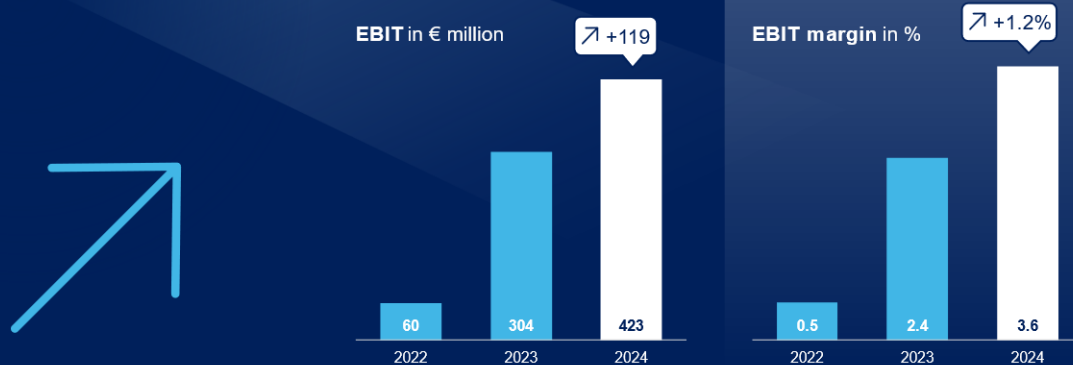
Im Berichtsjahr sanken unsere Umsätze in allen Regionen, mit Ausnahme Südamerikas. Die Umsatzentwicklung wurde in allen Regionen, insbesondere in Südamerika und Asien/Pazifik, durch negative Effekte aus der Währungsumrechnung belastet.

Zum Jahresende 2024 waren weltweit 67.708 Mitarbeitende bei MAHLE beschäftigt. Der Personalstand reduzierte sich aufgrund des rückläufigen Umsatzes in fast allen Geschäftsbereichen, vornehmlich aber im Bereich Motorsysteme und -komponenten sowie im Thermomanagement, um insgesamt 4.665 Beschäftigte bzw. 6,4 Prozent.

Wesentliche Gründe dafür waren der Verkauf der Unternehmensanteile am Joint Venture Behr-Hella Thermocontrol (BHTC) mit circa 1.300 Beschäftigten sowie die Veräußerung des Produktbereichs Thermostate mit knapp 500 Beschäftigten.

Schauen wir nun auf unser Ergebnis.

Higher Efficiency and Excellence Lead to Improved Operational Performance

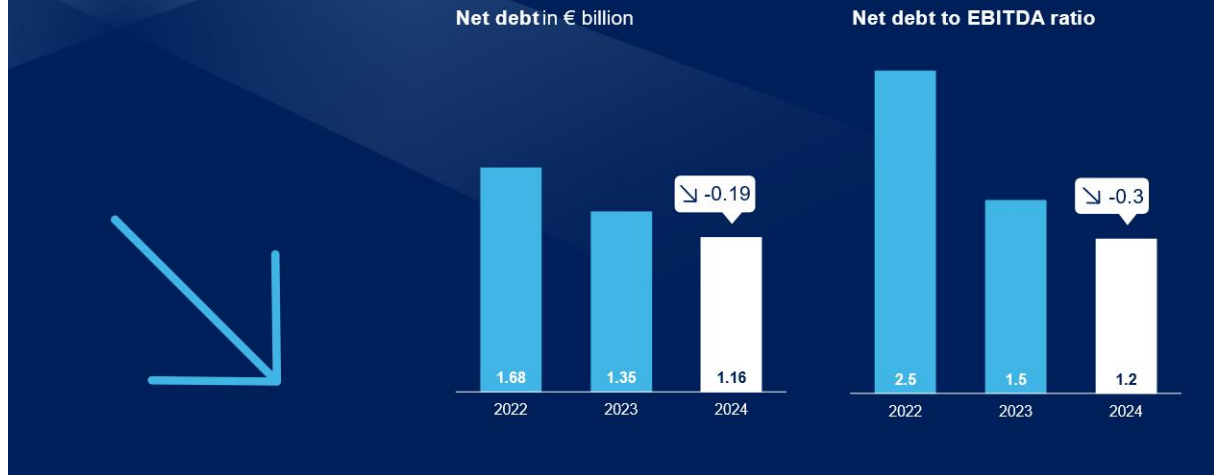


Die Ertragslage wurde im Geschäftsjahr 2024 durch den deutlichen Umsatzrückgang stark beeinträchtigt. Zudem belasteten tarif- und inflationsbedingte Personalkostensteigerungen das Ergebnis. Um dem entgegenzuwirken, haben wir im Rahmen unseres Ergebnis- und Liquiditätsverbesserungsprogramms „Back on Track 2025“ Maßnahmen zur Steigerung der Ertragskraft intensiviert und in nahezu allen Bereichen deutliche Produktivitätssteigerungen erzielt.

Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) konnten wir, unter anderem bedingt durch Erträge aus der Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen, im Vergleich zum Vorjahr deutlich erhöhen. Das EBIT stieg von 304 Millionen Euro auf 423 Millionen Euro. Somit konnten wir unsere Prognose für das EBIT, die von einer deutlichen Verbesserung ausging, erreichen. Die EBIT-Marge erhöhte sich von 2,4 Prozent im Vorjahr auf 3,6 Prozent. Das ist eine erfreuliche Entwicklung.

Unterm Strich haben wir, auch wegen gestiegener Steuerlasten in Deutschland, Brasilien, Mexiko und China, einen Jahresüberschuss von lediglich 22 Millionen Euro erzielt. Das sind 4 Millionen Euro weniger als 2023. Unsere Ziellatte lag höher. Aber dass wir uns trotz aller externen Widrigkeiten und des massiven Umsatzrückgangs so behauptet haben, ist ein Erfolg und das Resultat fortlaufender Arbeit.

Significantly Reduced Net Debt



Wir haben konsequent an der weiteren Reduzierung unserer Nettoverschuldung gearbeitet und diese um 186 Millionen Euro gesenkt. Unser Verschuldungsgrad, d.h. das Verhältnis von Nettofinanzschulden zu EBITDA, verringerte sich von 1,5 auf 1,2. Das ist ein solider Wert.

Die deutliche Reduzierung ist vor allem auf die Mittelzuflüsse aus dem Verkauf unserer Anteile am Gemeinschaftsunternehmen BHTC sowie auf unser verbessertes operatives Ergebnis zurückzuführen.

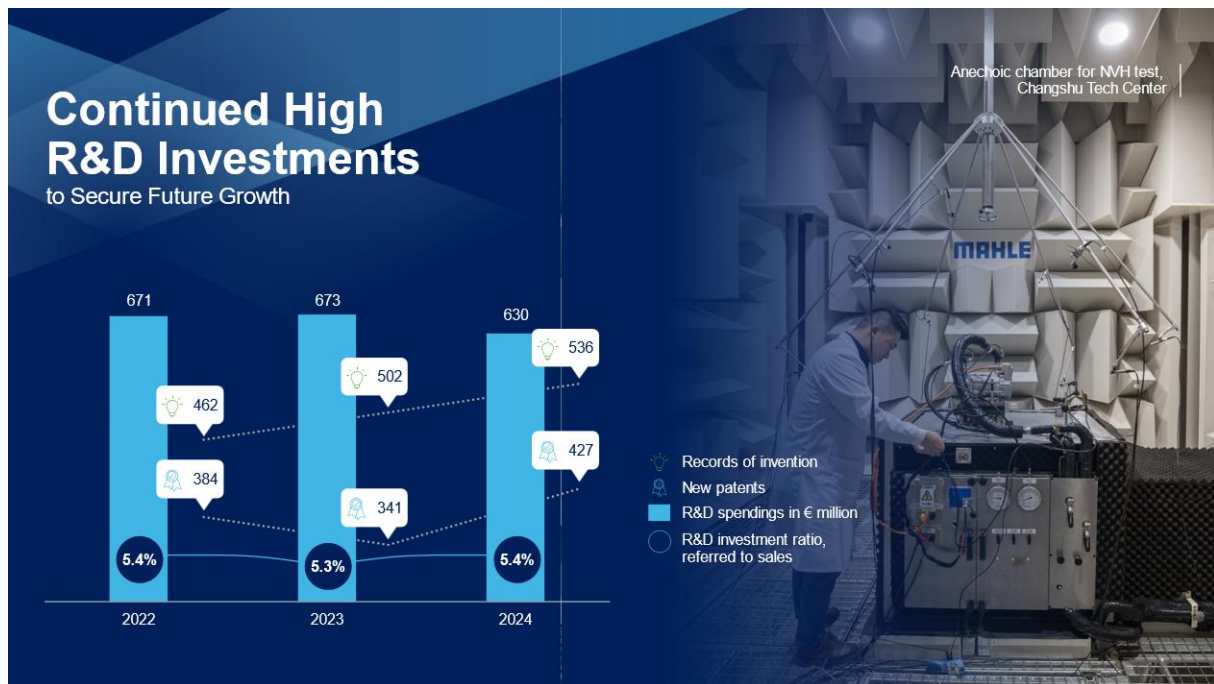
Unsere Eigenkapitalquote bewegt sich erstmalig seit fünf Jahren wieder in die richtige Richtung – nach oben. Wir konnten uns auf 20,1 Prozent verbessern. Das ist weit weg von unserem Zielwert und unterstreicht, dass wir noch ein gutes Stück Arbeit vor uns haben.

Vor dem Hintergrund eines grundsätzlich konservativ ausgerichteten Liquiditätsmanagements konnten wir die Finanzierungsmöglichkeiten des Banken- und Kapitalmarktes optimal und frühzeitig für uns nutzen. Im Februar 2024 haben wir einen Konsortialkredit über 1,2 Milliarden Euro abgeschlossen, der den bestehenden Konsortialkredit, welcher 2025 fällig geworden wäre, ersetzt. Darüber hinaus haben wir eine Anleihe in Höhe von 500 Millionen Euro ausgegeben, um die Weichen für eine weitere Optimierung, Diversifizierung und nachhaltige Sicherung unserer langfristigen Finanzierungsstruktur zu stellen. Der Mittelzufluss aus der Unternehmensanleihe wurde zur Rückzahlung fälliger Finanzverbindlichkeiten und für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

Im Dezember 2024 hat MAHLE frühzeitig eine Verlängerung des Konsortialkreditvertrags um ein Jahr bis 2028 beantragt, die mit Zustimmung aller Kreditgeber im Januar 2025 wirksam wurde. Dies gibt uns Sicherheit und Stabilität für die kommenden Jahre und zeugt von dem Vertrauen, dass der Kapitalmarkt in unsere Strategie hat. Diese positive Resonanz in einem unsicheren wirtschaftlichen und geopolitischen Umfeld ist ein klares Signal dafür, dass wir das richtige tun. Wir befinden uns auf dem Pfad zurück zu alter Stärke.

Die Botschaft lautet also: Es geht voran. MAHLE ist stabil aufgestellt.

Damit gebe ich zurück an Arnd Franz.



[Arnd Franz]

Vielen Dank, Markus Kapaun.

Meine Damen und Herren, MAHLE ist ein Technologiekonzern. Unsere Innovationsstärke ist Teil unserer DNA. Im Geschäftsjahr 2024 hat MAHLE 630 Millionen Euro für Forschung und Entwicklung ausgegeben. Im Verhältnis zum Umsatz ergab sich damit für 2024 mit 5,4 Prozent eine F&E-Quote, die leicht über Vorjahresniveau lag.

Im Berichtsjahr hat MAHLE 536 Erfindungsmeldungen gezählt und 427 Patente neu angemeldet. Beide Zahlen liegen über denen von 2023 und verdeutlichen die Innovationskraft unserer Mannschaft sowie unseren Willen, die Mobilität von morgen zu gestalten. Circa 70 Prozent der Patentanmeldungen betrafen die Elektrifizierung.

Ganz im Sinne unserer Strategie MAHLE 2030+ haben wir uns 2024 auf die Entwicklung von Technologien in unseren Zukunftsfeldern Elektrifizierung, Thermomanagement sowie effiziente, nachhaltige Verbrennungsmotoren konzentriert. MAHLE steht für Technologievielfalt, um mit allen verfügbaren Hebeln zu einer schnell wirkenden Dekarbonisierung des Mobilitätssektors beizutragen. Wir sind fest davon überzeugt, dass durch den Einsatz erneuerbarer Kraftstoffe, wie Wasserstoff, synthetischer Kraftstoffe oder Biokraftstoffe, der Verbrennungsmotor einen großen Beitrag zum Klimaschutz leisten kann und leisten muss. Dieses Potential darf deshalb nicht unterschätzt und ungenutzt bleiben, weil dieser Antrieb weltweit auf Jahrzehnte hinaus wichtig bleiben wird.

Gleichzeitig stecken wir unsere volle Innovationskraft in Produkte für die Elektrifizierung und das dafür so wichtige Thermomanagement.

MAHLE Innovations are Driving Sustainable Mobility



So auch 2024. Ein Highlight war der neue bionische Hochleistungslüfter. Er wurde nach dem Vorbild der Federschwinge einer Eule entwickelt. Der geräuschkindernde Effekt ist so stark, dass Brennstoffzellen- und batterieelektrische Lkw beim Laden oder unter Volllast etwa nur halb so laut sind wie Fahrzeuge mit herkömmlichen Lüftern. Premiere hatte auch unsere neue Verdunstungskühlung. Die ist so effektiv, dass der Lüfter weniger arbeiten muss und die dadurch eingesparte Energie genutzt werden kann, um die Antriebsleistung und Reichweite eines elektrifizierten Trucks zu steigern.

Wir haben erstmals präsentiert, wie unser Superior Continuous Torque E-Motor samt Liquid-Management in eine vollelektrische Antriebsachse für Lkw integriert werden kann. Dank der einzigartigen Dauerleistung und hohen Wirkungsgrade könnte ein 35-Tonnen-Brennstoffzellen-Truck mit dieser Technologie auf dem Brennerpass von Innsbruck Richtung Bozen dreieinhalb Minuten schneller bis zur Passhöhe fahren als ein Diesel-Lkw.

Auch für klimafreundliche Verbrennungsmotoren hat MAHLE geeignete Rezepte. Unsere neue Powercell Unit ermöglicht den robusten und zuverlässigen Betrieb dieses Antriebs mit Wasserstoff oder Methanol.

Im Pkw-Bereich haben wir mit Valeo eine Entwicklungspartnerschaft gestartet, um unter anderem eine innovative magnetfreie E-Achse zu entwickeln. MAHLE bringt in dieses Projekt seine Expertise für magnetfreie Rotoren ein.

Im Ersatzteil- und Servicebereich haben wir unsere Position als globaler Full-Service-Anbieter vor allem um Produkte für die Diagnose und Wartung von E-Fahrzeugen ausgebaut. Mit E-HEALTH Charge zum Beispiel können wir in wenigen Minuten den Gesundheitszustand einer Hochvolt-Batterie ermitteln. Das können Sie hier in Stuttgart heute übrigens live erleben.

Und das waren nur einige Beispiele.

Acquisition Success With New Mobility Products



Dass unsere Kunden unsere innovativen Ideen zu schätzen wissen, sehen wir in unseren Auftragsbüchern. Im vergangenen Geschäftsjahr konnte MAHLE Neuaufträge mit einem Gesamtvolumen von über 10 Milliarden Euro verbuchen – über alle drei Strategiefelder, Antriebsarten und Fahrzeugklassen hinweg.

Besonders erwähnenswert ist der mit 1,2 Milliarden Euro Umsatz größte Auftrag unserer Unternehmensgeschichte – für unser Thermomanagement-Modul. Aber auch die MAHLE Batteriekühlung und E-Kompressoren haben unsere Kunden überzeugt, mit Aufträgen im Gesamtvolumen von über einer Milliarde Euro.

Neben fahrzeugseitigen Lösungen haben wir zudem ein neues, innovatives Kühlmodul für Lkw-Schnellladesäulen an einen führenden europäischen Hersteller verkauft. Dieses Produkt kann auch in Schnellladesäulen für Pkw sowie in Schiffsanwendungen und im Schienenverkehr eingesetzt werden.

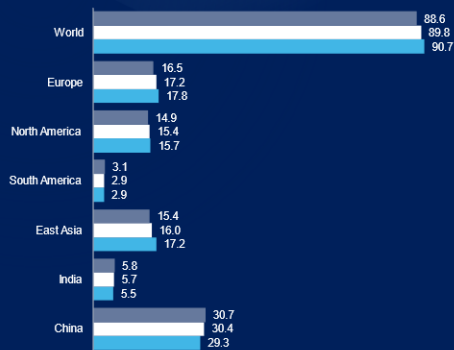
Auch in der Elektrifizierung waren wir erfolgreich, z. B. mit E-Motoren für Pkw und Zweiräder, und On-Board-Ladesystemen. Aber wir spüren auch die Zurückhaltung bei der E-Mobilität. Viele Projekte bei den OEMs werden nach hinten geschoben.

Unser Geschäft mit Komponenten für klassische Verbrennungsmotoren bleibt weiterhin wichtig und stabil. Die größten Aufträge mit einem Laufzeitvolumen von insgesamt einer halben Milliarde Euro haben wir für Kolben und unsere Powercell-Unit gewonnen. Auch hier geht es voran in Richtung nachhaltiger Mobilität. Ein hervorragendes Beispiel dafür ist der Auftrag für unsere Powercell-Unit für den Wasserstoffmotor im Lkw „MAN hTX“.

Wasserstoff ist neben Biokraftstoffen eine naheliegende Lösung für die Dekarbonisierung des Verkehrssektors. Mehrere Wasserstoffmotoren sind bei MAHLE in der Erprobung. In diesem Jahr geht mit DEUTZ ein weiterer Motorenhersteller mit MAHLE Komponenten in Serie. Dieses Leuchtturmprojekt sieht den Ersteinsatz in Stationärmotoren vor. Einen solchen Motor können Sie heute hier aus allernächster Nähe betrachten.

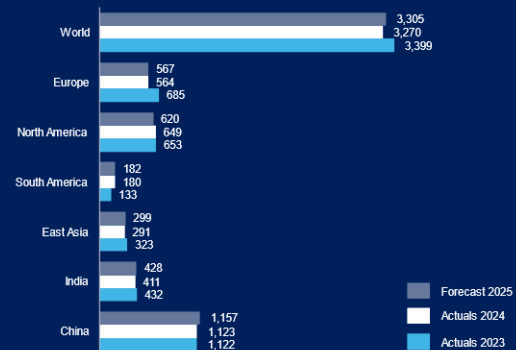
Global Market Development Tariffs Impact Outlook

 Yearly production of passenger cars and light commercial vehicles (<6t) [in mn pcs.]



Source: MAHLE FC 03/2025

 Yearly production of medium and heavy duty vehicles and buses (>6t) [in k pcs.]



Meine Damen und Herren, auch für 2025 stellen wir uns auf wenig Dynamik in den Märkten ein. Europa und Nordamerika schrumpfen bei Pkw und leichten Nutzfahrzeugen weiter. Die amerikanischen Einfuhrzölle belasten die Fahrzeugproduktion in Europa, Japan und Südkorea erheblich. Nur in China und Indien erwarten wir zaghafte Wachstum. Der Nutzfahrzeugmarkt wird sich kaum dynamischer als im Vorjahr entwickeln.

Was heißt das für uns?

Full Speed Ahead with MAHLE 2030+

CASH FLOW

- Successfully closed in December 2023
- Execution of profitability improvement measures
- Implementation of cash optimization measures for group-wide cash generation
- Intensified price renegotiations with suppliers & customers
- Reduction of working capital

DELIVER23

BUSINESS EXCELLENCE

- Successfully started in January 2024
- Solid profitability within group and across businesses
- Excellence projects in key functions for sustainable value generation
- Asset & portfolio clean up



Back on Track 2025

NEW MAHLE

- Corporate strategy MAHLE 2030+ executed
- Sustainable success in all business areas
- All Group Goals 2030 achieved
- Major transformation progress accomplished through Strategic Enablers
- Production & R&D Footprint Transformation well progressed in line with market development
- Streamlining Group Structure

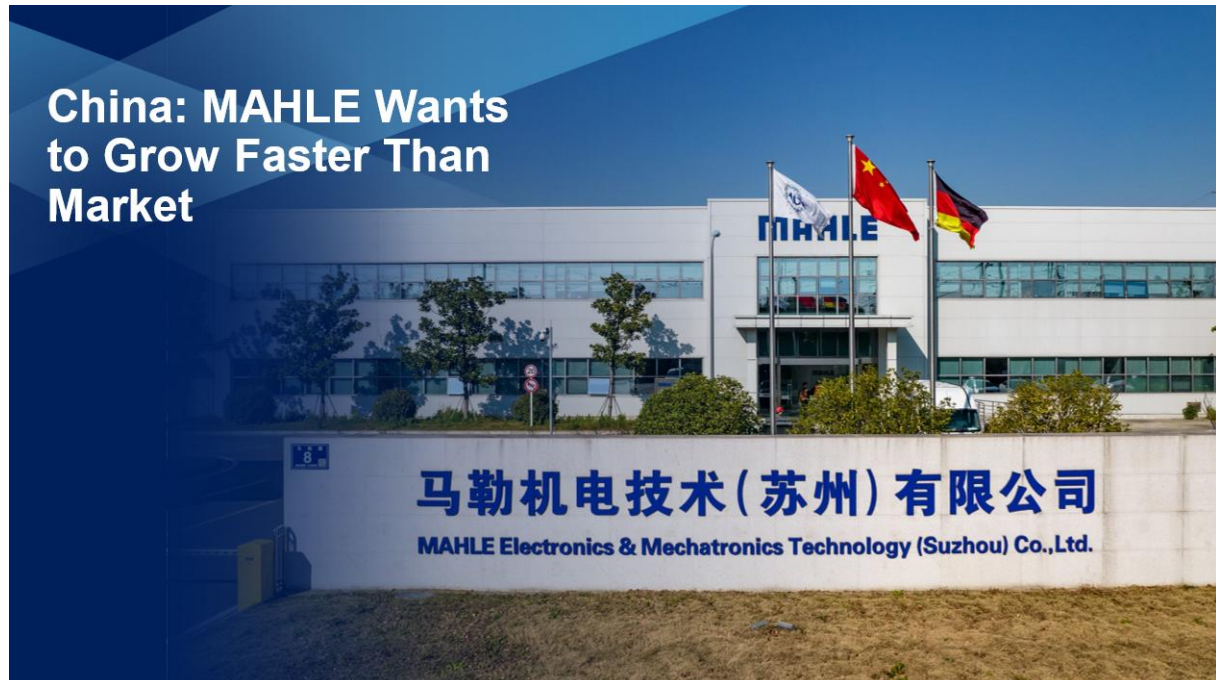
WE SHAPE FUTURE MOBILITY



Wir bleiben bei der Umsetzung unserer Konzernstrategie MAHLE 2030+ auf dem Gaspedal. Mit einem klar definierten Ziel: MAHLE zurück in die Erfolgsspur bringen – und zwar nachhaltig. Aktuell befinden wir uns in Phase 2 „Business Excellence“. Wir werden an die Erfolge der bisher ergriffenen Konzernmaßnahmen und unseres „Back on Track 2025“-

Programms anknüpfen. Wir streben nach Umsatzwachstum mit nachhaltiger Profitabilität als klare Priorität.

Ein wichtiger Markt, in dem wir weiterwachsen wollen, ist China.



An China führt kein Weg vorbei. MAHLE ist dort mit rund 7.000 Beschäftigten in über 30 Werken vertreten, darunter 500 Ingenieure in zwei modernen Technologiezentren.

Wir arbeiten in China mit allen internationalen Fahrzeug- und Motorenherstellern und mit den wesentlichen chinesischen OEMs zusammen. Wir produzieren und entwickeln vor Ort für den chinesischen Markt und für die Welt.

Besonders bei New Energy Vehicles sehen wir mit unseren Angeboten für Elektrifizierung und Thermomanagement Wachstumschancen. Chinesische OEMs zeigen vor allem Interesse an unserem Thermomanagement-Modul, an Klimaanlage sowie am E-Kompressor, dem Liquid Management Modul sowie unserer Ladeelektronik. Ganz frisch ist ein Auftrag eines internationalen Automobilherstellers in China für unseren DC/DC Wandler, der in E-Fahrzeugen zum Einsatz kommt.

China ist wegen seiner Größe und seiner Geschwindigkeit wichtig für uns. Wer will, dass eine Technologie schnell auf die Straße kommt, ist in China richtig. China ist unser Bootcamp. Was wir hier lernen und trainieren, z. B. deutlich beschleunigte und effizientere Entwicklungs- und Produktionsprozesse, macht uns nicht nur in China stark. Davon profitieren wir auch in anderen Weltregionen.



Holistic Data-Driven Solutions for Full Vehicle Lifecycle

Ein weiteres wichtiges Standbein für Wachstum und Ertrag ist unser Geschäftsbereich Lifecycle and Mobility. Das Geschäft für Ersatzteile und Serviceleistungen verfolgt ambitionierte Umsatz- und Profitabilitätsziele. Wir sind längst nicht mehr nur Lieferant von Filtern und Kolbenringen. Mit etabliertem Produktsortiment, Diagnoselösungen für Pkw und Nutzfahrzeuge und Werkstattausrüstung sowie Kompetenz in Elektrifizierung und Digitalisierung sind wir heute Partner und Dienstleister von Werkstätten und Handel auf dem Weg in die Zukunft der Mobilität.

Dabei geht es auch um die Entwicklung ganzheitlicher Lösungen rund um die Mobilität über das ganze Fahrzeugleben. Die Mobilität von morgen wird geprägt sein durch Flotten, Vernetzung, Urbanisierung, hochassistierten Fahrzeugen sowie unterschiedlichen Antriebsstranglösungen.

MAHLE wird sich diese Trends zunutze machen und digitale Angebote entwickeln, mit denen Autofahrer und Flottenbetreiber direkt mit Serviceanbietern, z. B. Werkstätten, Parkplatz- und Ladeinfrastrukturbetreibern, Tankstellen oder Versicherungen, verknüpft werden können. Dabei halten wir es für eine sichere, saubere und erschwingliche Mobilität von morgen für elementar, dass Daten von und über Fahrzeuge in partnerschaftlichen Geschäftsmodellen verfügbar gemacht werden. Mit Daten aus über 45 Millionen Diagnosevorgängen wird MAHLE seinen Beitrag zu digitalen Ökosystemen in der Mobilität leisten.

Und schließlich wollen wir unser Potenzial jenseits des Automobils stärker ins Auge nehmen und bei Energie und Infrastruktur, Freizeit und Logistik, Industrieanwendungen und Sonderfahrzeugen überdurchschnittlich wachsen.

Non-Automotive Business has Great Potential

Core Business

Additional Business Potential



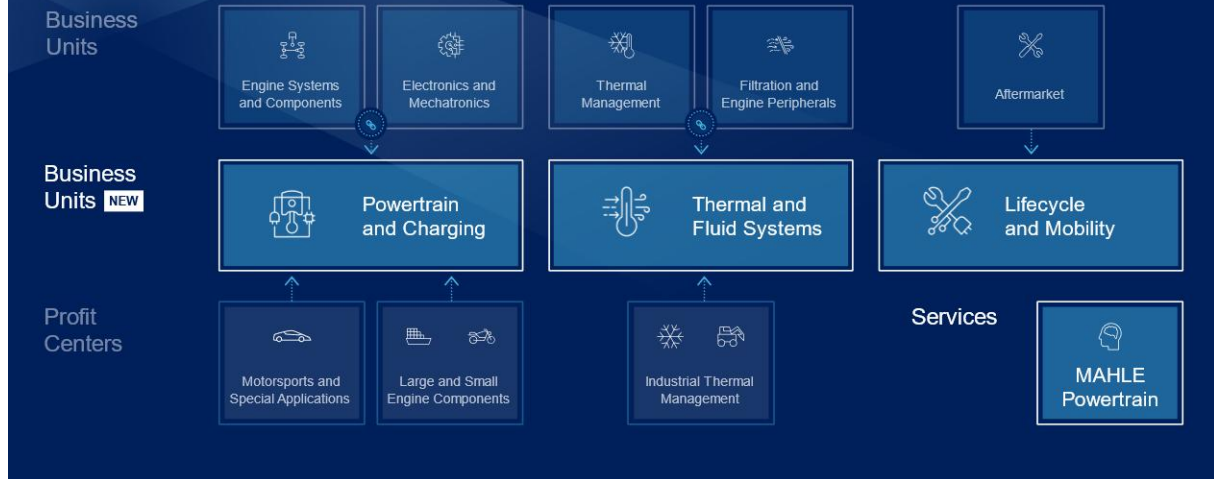
Schon heute setzt MAHLE Standards im E-Bike-Markt. Über 60 Fahrradmarken aus allen Segmenten vertrauen den ultraleichten Antriebsmotoren samt Batterie, Steuerung und Sensorik von MAHLE SmartBike Systems. Auch im Schienen- und Marinesektor sowie in der Sicherheits- und Verteidigungstechnik sind wir aktiv. Der Gesamtumsatz außerhalb des Automobilsektors lag im vergangenen Jahr bei 700 Millionen Euro. In den nächsten fünf Jahren werden wir auf über 1 Milliarde Euro wachsen. Das Potenzial ist jedoch deutlich größer. Das schauen wir uns gerade sehr genau an.

Vor allem mit unserer Expertise im Thermomanagement haben wir ausgezeichnete Karten. Unsere Thermomanagementtechnologien kühlen schon heute Schnellladesäulen und Hochleistungsadekabel für E-Fahrzeuge. Auch Hochleistungsrechenzentren, Wärmepumpen oder Solaranlagen könnten davon profitieren. Unsere kompakten E-Motoren treiben nicht nur Fahrräder, Motorräder oder Golfcarts an, sondern sind auch ideale Antriebe für Fahrzeuge und Geräte in der Logistik.

Unsere Stärken liegen auf der Hand: MAHLE ist eine etablierte Marke mit hoher Bekanntheit. Wir haben erfahrene Teams, langjährige Geschäftserfahrung, ein weltweites Produktions- und Entwicklungsnetzwerk, höchste Expertise in der Serienfertigung, internationale Kundenorientierung mit Top-Leistung in Innovation, Produktion und Service.

Meine Damen und Herren, ein nicht zu vernachlässigender Katalysator unserer Konzernstrategie ist unsere neue Unternehmensorganisation. Seit Januar dieses Jahres ist sie in Kraft. Mit der Konsolidierung unseres Geschäfts stärken wir unsere Zukunftsfelder Elektrifizierung und Thermomanagement strukturell und industriell.

New Group Structure for More Efficiency and Speed



Aus fünf Geschäftsbereichen wurden drei. Gleichzeitig haben wir mit der vollständigen Übernahme der Anteile an unserer Konzerntochter MAHLE Behr zum 1. Januar 2025 das Geschäftsfeld Thermomanagement im Konzern nun abschließend voll integriert. Und wir haben die Konzern-Geschäftsführung von sieben auf vier Mitglieder verschlankt.

Mit der neuen Konzernstruktur wird nicht nur die interne Zusammenarbeit effizienter und schneller. Sie schafft auch die Voraussetzungen für ein leistungsfähigeres, zukunftsfestes Produktionsnetzwerk.

Wir arbeiten intensiv daran, unsere Werke auf ihre Zukunftsfähigkeit zu prüfen und sie, wo immer möglich, fit für die neue Welt der Mobilität zu machen. Wo das nicht möglich ist, werden wir Standorte schließen oder veräußern. Im vergangenen Jahr war das der Fall in Gaildorf – Deutschland, Mattighofen – Österreich und Charleston – USA.

Staying on Transformation Course Most Challenging in Europe



Gleichzeitig haben wir Standorte für die Zukunft weiterentwickelt, um die Bedarfe unserer Kunden nach Produkten und Entwicklungsleistungen bestmöglich zu erfüllen. Einige Beispiele: Wir haben unser Werk in Ramos Arizpe, Mexiko, erheblich erweitert, um unsere Präsenz im nordamerikanischen Markt zu stärken. In Thailand haben wir unser Entwicklungszentrum für Ostasien ausgebaut, um dort auch Projekte für die E-Mobilität umsetzen zu können. Im MAHLE Tech Center Jundiaí in Brasilien nahm unser Global Biomobility Center seinen Betrieb auf. Es führt innerhalb des Konzerns die Weiterentwicklung moderner Biokraftstoffe zur schnellen Dekarbonisierung des Verkehrssektors, insbesondere im globalen Süden, gemeinsam mit den Ländern der globalen Biokraftstoff-Allianz.

Unser US-amerikanischer Standort in Morristown wird nach 40 Jahren Aluminium- und Stahlkolbenfertigung ab 2026 der erste Produktionsstandort für elektrische Klima-Kompressoren für Nordamerika.

Im chinesischen Changshu bauen wir unseren Produktions- und Entwicklungsverbund für E-Mobilität aus. Wir wollen Innovation und Exzellenz nicht nur in der Entwicklung leben, sondern auch in der Produktion stärken – und geben damit passende Antworten auf die schnellen Entwicklungszyklen in China.

Was passiert in Europa? Hier steht die Transformation unserer Branche mit dem Verbrennerverbot ab 2035 vor massiven Herausforderungen. Zwei Drittel der MAHLE Arbeitsplätze hängen in Europa am Verbrennungsmotor. Diese Technik bietet fünf Mal mehr Jobs als die E-Mobilität. Laut europäischem Verband der Automobilzulieferer CLEPA sind europaweit in den vergangenen vier Jahren netto knapp 56.000 Arbeitsplätze verloren gegangen. Der Verband prognostiziert bis 2040 einen Nettoverlust von bis zu 275.000 Arbeitsplätzen in einem „BEV-only“-Szenario. Die Beschäftigung im Verbrennerbereich wird stark sinken, während die mit Elektrofahrzeugen verbundenen Arbeitsplätze lediglich in begrenztem Umfang zunehmen. Deswegen müssen wir uns ehrlich mit der Frage auseinandersetzen, wie wir den Weg zur CO₂-Neutralität politisch und industriell gestalten – mit Blick auf Klimaschutz, aber auch auf die Beschäftigungs- und Sozialpolitik.

Ich begrüße daher ausdrücklich, dass die EU-Kommission die für ursprünglich 2026 vorgesehene Überprüfung der CO₂-Regulierung beschleunigen will. Dies eröffnet die

Chance, die Regulierung technologisch breit aufzustellen und Technologievielfalt zu ermöglichen.

Noch fehlt aber ein klares Bekenntnis Brüssels zur Technologieoffenheit. Die EU-Kommission muss konkret darlegen, wie CO₂-Vorgaben technologieoffen ausgestaltet werden können. Wir brauchen neben rein batterieelektrischen Fahrzeugen auch Hybrid-Fahrzeuge mit zunehmend erneuerbaren Kraftstoffen, wenn wir CO₂-Emissionen schnell reduzieren und Hunderttausende von Arbeitsplätzen in Europa sichern wollen. Kein anderer Markt in der Welt setzt allein auf batterieelektrische Fahrzeuge, schon gar nicht der größte Markt für batterieelektrische Fahrzeuge, China.

Europa muss seinen Sonderweg „Battery only“ verlassen. Er führt in eine industrie- und klimapolitische Sackgasse. Denn am Ende entscheidet der Kunde.



Zu den Herausforderungen der Transformation unserer Branche kommen nun noch massive Belastungen durch die jüngst verhängten US-Zölle auf sämtliche Einfuhren hinzu. Für uns als global agierender Konzern, der sich für freien und fairen Handel einsetzt, ist diese Handelspolitik nicht nachvollziehbar. Zölle sind Gift für die automobilen Lieferketten, führen zu Mehrkosten und im Ergebnis zu höheren Verbraucherpreisen in den USA. Ich appelliere an die Politik, nachhaltige Lösungen zu verhandeln, die diese zusätzlichen Belastungen abwenden. Europa kann nur mit einer starken Wirtschaft und in Einheit Antworten auf die aktuellen Herausforderungen im Welthandel finden.

Das Herz der europäischen Automobilindustrie schlägt in Deutschland. Doch unser Land steht vor gewaltigen Aufgaben. Wir begrüßen ausdrücklich, dass sich CDU/CSU und SPD in ihrem Koalitionsvertrag klar zum Automobilstandort Deutschland bekennen und Technologieoffenheit unterstützen. Allerdings hätten wir uns eine deutlichere Absage an Technologieverbote gewünscht.

Besonders positiv sehen wir die konkreten Ankündigungen: Senkung der Stromkosten, Einführung von Superabschreibungen, Bürokratieabbau und Reduzierung der Körperschaftsteuer. Diese Maßnahmen setzen den Kurs in die richtige Richtung – sie sind entscheidend für unsere Wettbewerbsfähigkeit im globalen Markt. Der Schlüssel zum Erfolg

liegt jetzt in der schnellen und pragmatischen Umsetzung. Zudem brauchen wir echte Strukturreformen, die den Wandel nachhaltig machen. Deutschland zurück in die industrielle Weltspitze zu bringen, ist eine Mammutaufgabe, für die im harten globalen Wettbewerb nicht viel Zeit bleibt. Es braucht jetzt Klarheit, Mut und Umsetzungsstärke.

MAHLE hat in Deutschland seine Hausaufgaben gemacht und 2024 profitabel gearbeitet. Wir sind damit in der Lage, die vereinbarte Erfolgsbeteiligung für unsere tariflichen Mitarbeitenden in voller Höhe zur Auszahlung zu bringen. Mit der fortschreitenden Transformation hin zur E-Mobilität und noch mehr bei einem Verbot von nachhaltig betriebenen Verbrennern in Europa werden MAHLE Arbeitsplätze und Sonderleistungen an die Mitarbeitenden massiv unter Druck geraten und deutliche Einschnitte hinnehmen müssen.

Sehr geehrte Damen und Herren, die Rahmenbedingungen für unser Geschäft haben sich verschärft. Deshalb bleiben wir vorsichtig, wachsam und kostenbewusst. Wir werden uns auf unsere Stärken konzentrieren und diese ausbauen.

Das MAHLE Team weiß, worauf es 2025 ankommt: fokussiert bleiben, Prozesse weiter optimieren, innovativ sein, kluge Entscheidungen für die Zukunft treffen. Es wird ein wegweisendes Jahr für MAHLE.

Lassen Sie mich zusammenfassen:



1. In einem äußerst schwierigen Umfeld mit rückläufigen Märkten hat MAHLE trotz eines heftigen Umsatzrückgangs das Geschäftsjahr 2024 mit einem positiven Konzernergebnis abgeschlossen und seine Profitabilität gesteigert.
2. Unsere Strategie greift. MAHLE hält Kurs und macht seine Hausaufgaben. Das Unternehmen ist stabilisiert und unsere Resilienz gestärkt.
3. Wir haben unsere Verschuldung reduziert und eine solide Finanzierungsperspektive. Wir haben die finanzielle Kraft, unseren eingeschlagenen Weg weiterzugehen. Unsere Liquidität ist gesichert.

4. Wir arbeiten weiterhin fokussiert an unseren Kosten und unserer Profitabilität und werden unser Geschäft mit wettbewerbsfähigen, attraktiven Produkten ausbauen. MAHLE steht für Technologievielfalt und ist bereit, alle Hebel für eine erfolgreiche Ausrichtung des Unternehmens auf die Zukunft zu nutzen.
5. Unser Umfeld bleibt auf absehbare Zeit anspruchsvoll bis schwierig. Die Transformation unserer Branche und von MAHLE wird beherrscht von wirtschaftspolitischen und regulatorischen Entscheidungen. Erst wenn die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sich dauerhaft verbessern, kann MAHLE wieder Arbeitsplätze schaffen. 2025 wird ein wegweisendes Jahr.

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