

ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG 2022

REDE DES VORSTANDSVORSITZENDEN ANDREAS WOLF

1. BEGRÜSSUNG

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Es ist wahrlich keine Übertreibung, wenn ich Ihnen sage: Das Jahr 2021 war das mit Abstand spannendste und emotionalste Jahr meiner bisherigen beruflichen Laufbahn. Meinen Vorstandskollegen, das darf ich Ihnen verraten, ging es ganz ähnlich.

BELEGSCHAFT VOLLER LEIDENSCHAFT UND PIONIERGEIST



2 Public

vitesco
TECHNOLOGIES

Gemeinsam mit einer Belegschaft voller Leidenschaft und Pioniergeist haben wir aus der früheren Antriebssparte von Continental ein neues Unternehmen geformt. Und: Wir haben es auf eigene, solide Beine gestellt. Darauf sind wir sehr stolz.

Es freut mich sehr, heute vor Ihnen zu stehen und Sie willkommen zu heißen. Aufgrund von Corona – und zu Ihrem Schutz – im virtuellen Format.

Willkommen zu einer weiteren Premiere: unserer ersten eigenen Hauptversammlung als börsennotiertes Unternehmen. Willkommen bei Vitesco Technologies!

2. DAS GESCHÄFTSJAHR 2021

2.1 MEILENSTEINE

Als eigenständiges, an der Börse notiertes Unternehmen ist es unser Ziel zu wachsen – profitabel und stärker als der Markt. Wie wir das schaffen wollen – und schaffen werden, haben wir erstmals im Rahmen der Kapitalmarkttag im März 2021 präsentiert. Viele von Ihnen können sich daran sicherlich noch erinnern. Ich freue mich daher, dass wir Sie überzeugen konnten und Sie heute hier dabei sind.

Unser Listing an der Frankfurter Börse am 16. September 2021 hat den erfolgreichen Spin-off und Geburtstag von Vitesco Technologies als eigenständiges Unternehmen markiert. Mit einem Transaktionsvolumen von 2,4 Milliarden Euro war das zugleich einer der größten Börsengänge der vergangenen Jahre in Deutschland.

Der erste Preis, der für eine Aktie der Vitesco Technologies Group Aktiengesellschaft festgestellt wurde, belief sich auf 59,80 Euro. In den ersten Handelswochen war die Entwicklung des Aktienkurses durch eine relativ hohe Preisvolatilität geprägt, die insbesondere auf die anfängliche Veränderung der Aktionärsstruktur zurückzuführen war: Einige institutionelle Investoren, speziell passive Indexfonds, mussten sich aufgrund ihrer Anlagevorgaben von ihren Anteilen an Vitesco Technologies trennen.

Zu Beginn des vierten Quartals hatte sich der Aktienkurs zunächst stabilisiert. Nach der Veröffentlichung einer Ad-hoc Nachricht von Continental im November büßte er dann noch einmal deutlich ein. Der Dezember brachte jedoch eine positive Korrektur mit sich, sodass wir das Jahr bei einem Kurs von 43,20 Euro schließen konnten.

Die Liquidität und die Marktkapitalisierung qualifizierten Vitesco Technologies schließlich auch für die Aufnahme in den SDAX. Das war ein erster Schritt in die richtige Richtung. Doch unser Ziel ist klar – die Aufnahme in den MDAX.

Dieses positive Momentum konnten wir mit in das Jahr 2022 nehmen: Unsere Aktie entwickelte sich auch zu Beginn des Jahres positiv und teils besser als bei unseren Wettbewerbern.

Auf der Personal-Seite hat sich im vergangenen Geschäftsjahr ebenfalls einiges getan: Im Oktober hat der Aufsichtsrat seine konstituierende Sitzung abgehalten und unseren Vorstand um zwei neue Mitglieder erweitert: Klaus Hau und Thomas Stierle. Das komplette Board ist heute hier anwesend.

Mein herzlicher Dank geht an dieser Stelle auch an die Vertreterinnen und Vertreter des Aufsichtsrats, die uns Ihr Vertrauen schenken und mit Ihrer Expertise unterstützen. Wir schätzen die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Ihnen sehr.

2.2 GESCHÄFTSZAHLN

Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Aktionäre und Aktionärinnen, die zunehmende Inflationserwartung und der Krieg in der Ukraine beeinflussen nicht nur den Kapitalmarkt. Sie stellen auch die Wirtschaft vor neue, nie gekannte Herausforderungen.

Dabei hat uns das vergangene Jahr – mit Lieferengpässen, der Halbleiterproblematik und nicht zuletzt der Corona-Pandemie – schon einiges abverlangt. Allen Widrigkeiten zum Trotz haben wir 2021 ein sehr solides Ergebnis erzielt.

In einem – für die gesamte Industrie – schwierigen Umfeld ist es uns gelungen, bei allen Leistungskennzahlen das mittlere bis obere Ende unserer Prognose zu erreichen.

WIR HABEN DAS GESCHÄFTSJAHR 2021 TROTZ ERSCHWERTER MARKTBEDINGUNGEN ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN

8,348

Milliarden € Umsatz 2021 – anhaltende Outperformance des Marktes in einem schwierigen Umfeld

888

Millionen € Umsatz mit Elektrifizierungsprodukten 2021



149
1,8%

Millionen €

bereinigtes EBIT – stark von der Halbleiterkrise beeinflusst

~39
Prozentpunkte

Steigerung der EBIT-Marge in der Geschäftseinheit Electrification Technology



5,1

Milliarden € Auftragseingang für Elektrifizierungsprodukte in 2021; Gesamt-Auftragseingang: 11,2 Milliarden €

Bereinigtes EBIT-Marge vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen, Konsolidierung und Sondereffekten. Auftragseingang definiert als Summe der akquirierten Lifetime-Umsätze innerhalb des jeweiligen Geschäftsjahres.

3 Public

vitesco
TECHNOLOGIES

Wir konnten unseren Umsatz gegenüber 2020 um 4 Prozent auf über 8,3 Milliarden Euro steigern. Wir haben auch unsere bereinigte EBIT-Marge deutlich gesteigert: um 3 Prozentpunkte auf 1,8 Prozent. Damit haben wir die vorher kommunizierte Spanne von 1,5 bis 1,7 Prozent übertroffen. Das war einer der Gründe, die zur Vorab-Veröffentlichung am 15. Februar geführt haben.

Diese Steigerung der Profitabilität hat neben positiven Spin-Off-Effekten dazu beigetragen, dass wir im Geschäftsjahr 2021 einen positiven Free Cashflow erwirtschaftet haben: dieser lag bei rund 113 Millionen Euro. Gegenläufige Effekte ergaben sich dabei vor allem aus dem Anstieg der Vorräte.

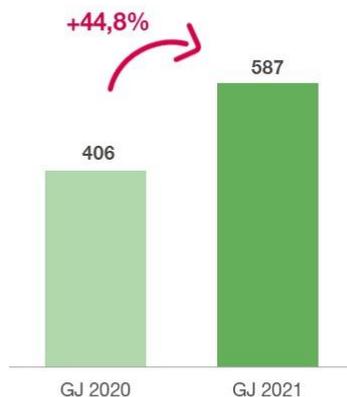
Nach der Abspaltung von Continental verbesserte sich unsere Eigenkapitalquote zum Jahresende weiter auf jetzt 36,3 Prozent.

Wir konnten unsere Rentabilität steigern, obwohl unser organisches Umsatzwachstum durch Engpässe in den Lieferketten beeinträchtigt war. Die zusätzlichen Belastungen aus der Halbleiterknappheit lagen bei rund 150 Millionen Euro. Dazu kamen weitere 45 Millionen Euro aus der Verteuerung von Rohstoffen.

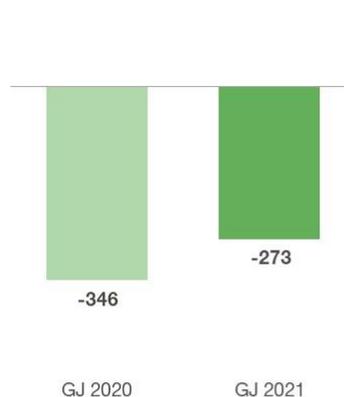
Lassen Sie uns die Marge ohne den Geschäftsbereich „Electrification Technology“ betrachten. Warum? Weil dieser Geschäftsbereich 2021 aufgrund von notwendigen Vorinvestitionen – wie erwartet – noch erhebliche Verluste verzeichnete. Ohne den Bereich lag die bereinigte EBIT-Marge bei 5,4 Prozent. Das zeigt, wie widerstandsfähig unser Geschäft auch in einem schwierigen Umfeld ist.

ELECTRIFICATION TECHNOLOGY ERNEUT HAUPTTREIBER FÜR UNSERE KONTINUIERLICHE MARKT-OUTPERFORMANCE

UMSATZ (IN MIO. €)



BEREINIGTES EBIT (IN MIO. €)



ELECTRIFICATION TECHNOLOGY

- > Dynamik im zweiten Halbjahr durch Halbleiterknappheit beeinträchtigt, was zu einem langsameren Wachstum als erwartet führte
- > Positive Umsatzentwicklung aufgrund starker Marktposition in Europa
- > Bereinigtes EBIT profitiert von Skaleneffekten und operativen Verbesserungen
- > Bereinigtes EBIT durch geringere Absatzmengen, F&E-Aufwendungen und Anlaufkosten belastet
- > Rekordauftragseingang für Geschäftseinheit ET in Höhe von 4 Milliarden € in 2021

Organisches Wachstum, Bereinigtes EBIT vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen, Konsolidierung und Sondereffekten.

4 Public

vitesco
TECHNOLOGIES

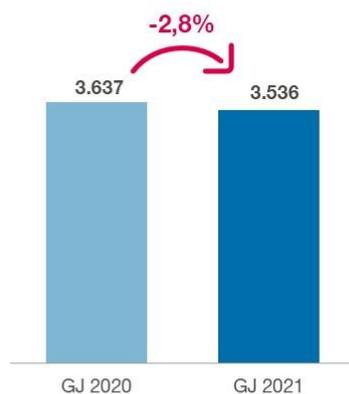
Zurück zum Geschäftsbereich „Electrification Technology“, denn auch dieser hat sich deutlich verbessert: Mit einem Umsatzwachstum von fast 45 Prozent! Wir konnten hier unsere bereinigte EBIT-Marge um fast 40 Prozentpunkte verbessern. Den starken Umsatzanstieg für den Bereich „Electrification Technology“ im Jahr 2021 haben wir – unter anderem – unserer starken Positionierung auf dem europäischen Markt zu verdanken.

Aber: wir werden in allen unseren Schlüsselregionen weiterwachsen – was sich auch im Auftragseingang 2021 widerspiegelt: Es ist uns gelungen, Aufträge von asiatischen, nordamerikanischen und europäischen Kunden zu gewinnen.

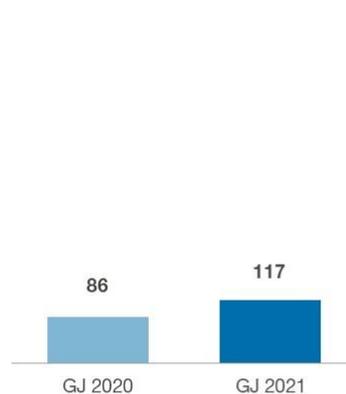
Insgesamt belief sich der Auftragseingang für „Electrification Technology“ auf 4 Milliarden Euro. Auch das markiert einen neuen Rekord in diesem Bereich.

ELECTRONIC CONTROLS AM STÄRKSTEN DURCH HALBLEITERKNAPPHEIT BEEINTRÄCHTIGT

UMSATZ (IN MIO. €)



BEREINIGTES EBIT (IN MIO. €)



ELECTRONIC CONTROLS

- > Umsatz- und Ergebnisentwicklung belastet durch Umsatzeinbußen und Mehrkosten aufgrund Halbleiterknappheit
- > Keine Auswirkung von Währungseffekten im Vergleich zum Vorjahr
- > Circa 60 Millionen € Belastung durch Halbleiterknappheit
- > Transformationsfortschritte, operative Performanz und weniger Garantierückstellungen führten trotz niedrigerem Umsatzniveau zu einer insgesamt höheren Rentabilität
- > Umsatz Kerntechnologien liegt bei 2.206 Millionen € (2020: 2.321 Mio. €) und 5,5% Marge (2020: 6,3%)

Organisches Wachstum. Bereinigtes EBIT vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisalokationen, Konsolidierung und Sondereffekten.

5 Public

vitesco
TECHNOLOGIES

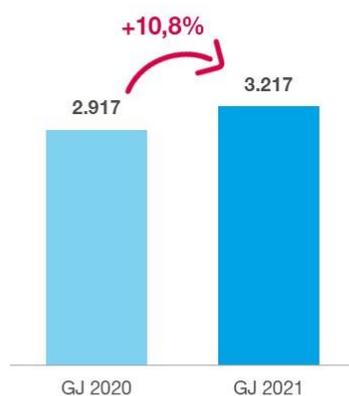
Im Geschäftsbereich „Electronic Controls“ waren sowohl Umsatz als auch Ergebnis erheblich durch die Versorgungslage im Halbleiterbereich beeinträchtigt. Insgesamt mussten wir in diesem Bereich eine Belastung durch Sonder-Frachten und Preissteigerungen in Höhe von 60 Millionen Euro verkraften.

Dennoch konnte „Electronic Controls“ seine Rentabilität steigern. Wir haben hier große Fortschritte bei der Transformation gemacht und entsprechende operative Verbesserungen erzielt. So konnten wir die bereinigte Marge in diesem Bereich auf 3,3 Prozent steigern. Auch gab es weniger Garantiefälle als im Vorjahr.

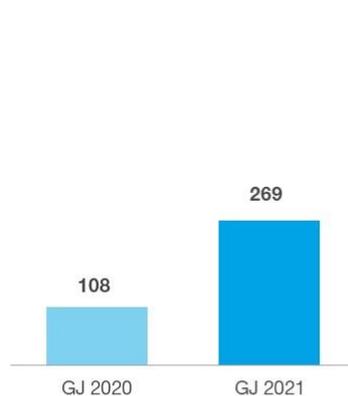
Der Kernbereich von „Electronic Controls“ trug 2,2 Milliarden Euro zum Umsatz bei. Die bereinigte EBIT-Marge belief sich auf 5,5 Prozent.

TROTZ SCHWIERIGER MARKTBEDINGUNGEN ZWEISTELLIGE MARGEN BEI KERntechnologien von SENSING & ACTUATION

UMSATZ (IN MIO. €)



BEREINIGTES EBIT (IN MIO. €)



SENSING & ACTUATION

- > Strenge Abgasgesetzgebungen führten zu erhöhter Nachfrage in allen wichtigen Regionen
- > Halbleiterverknappung mit geringeren Auswirkungen auf die Umsatzentwicklung aufgrund der Verwendung von Broker-Teilen
- > Negative Währungseffekte in Höhe von 0,1 Prozentpunkten in der Umsatzentwicklung enthalten
- > Circa 60 Millionen € Belastung durch Halbleiterknappheit
- > Umsatz in den Kerntechnologien bei 2.535 Millionen € (2020: 2.237 Mio. €) und 10,5% Marge (2020: 8,1%)

Organisches Wachstum. Bereinigtes EBIT vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen, Konsolidierung und Sondereffekten.

6 Public

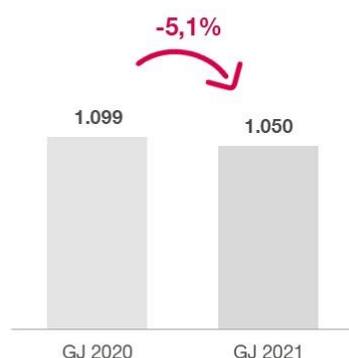
vitesco
TECHNOLOGIES

Die Halbleiterknappheit bekam auch der Geschäftsbereich „Sensing & Actuation“ zu spüren. Indem wir hier verstärkt Broker-Teile verwendet haben, waren wir jedoch in der Lage die gestiegene Nachfrage in allen wichtigen Märkten zu befriedigen. Und: unseren Umsatz organisch um 10,8 Prozent zu steigern.

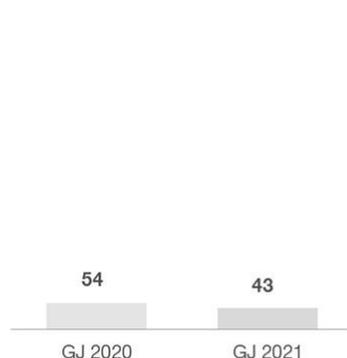
Besonders die Kernbereiche halfen, mit einer Marge von 10,5 Prozent und einem Umsatz von 2,5 Milliarden Euro unsere Rentabilität bei „Sensing & Actuation“ um fast 5 Prozentpunkte auf 8,4 Prozent zu steigern.

ENTWICKLUNG VON CONTRACT MANUFACTURING VERLÄUFT NACH PLAN

UMSATZ (IN MIO. €)



BEREINIGTES EBIT (IN MIO. €)



CONTRACT MANUFACTURING

- > Umsatz- und Ergebnisentwicklung im Einklang mit unserem Plan zum Ausphasen von Contract Manufacturing
- > Operative Ergebnisentwicklung auf Konzernebene aufgrund bilateraler, gegenläufiger Effekte aus Einkäufen der Auftragsfertigung von Continental vernachlässigbar
- > Entwicklung des bereinigten EBIT stellt unabhängige Beziehung zwischen Vitesco Technologies und Continental dar

Organisches Wachstum. Bereinigtes EBIT vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokationen, Konsolidierung und Sondereffekten. Da der vertragliche Rahmen für die Auftragsfertigung nach der Abspaltung eine Produktivität der verkauften und eingekauften Produkte vorsieht, ist davon auszugehen, dass die Marge der Auftragsfertigung in den kommenden Monaten allmählich sinken wird. Auf Konzernebene bleiben die Gesamtauswirkungen neutral.

7 Public

vitesco
TECHNOLOGIES

Unser vierter Geschäftsbereich „Contract Manufacturing“ bündelt die Auftragsfertigung für die Continental AG. Das Ausphasen verläuft plangemäß und wird bis Mitte des Jahrzehnts weitestgehend vollzogen sein. Der Umsatz belief sich im Geschäftsjahr 2021 auf 1,1 Milliarden Euro, ebenso wie im Jahr zuvor. Das bereinigte operative Ergebnis verringerte sich um 10,8 Millionen auf 42,7 Millionen Euro. Die bereinigte EBIT-Marge sank erwartungsgemäß auf 4,1 Prozent. Im Vorjahr hatte sie bei 4,9 Prozent gelegen.

Lassen Sie mich Ihnen nun weitere wesentliche Finanzzahlen für 2021 zeigen:

SEHR KOMFORTABLE LIQUIDITÄTSSITUATION AUFGRUND GUTER CASH-POSITION



EBITDA: Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände; Free Cash Flow: liquide Mittel, die einem Unternehmen z.B. für Ausschüttungen (Dividende) oder Tilgungen zur Verfügung stehen.

8 Public

vitesco
TECHNOLOGIES

Unsere Nettoliquidität lag am Jahresende 2021 bei 345 Millionen Euro. Unsere Verschuldungsquote – also das Verhältnis zwischen Nettoverschuldung und bereinigtem EBITDA – bei minus 0,5.

Unsere verfügbaren liquiden Mittel beliefen sich insgesamt auf 1,6 Milliarden Euro. Dieser Wert setzt sich zusammen aus unserer Cash-Position Ende 2021 von 614 Millionen Euro und unseren „Revolvierenden Kreditlinien“ (RCF) in Höhe von 1 Milliarde Euro. Diese Linien mussten wir bislang nicht in Anspruch nehmen.

Wie Sie sicherlich wissen, konnten wir im ersten Quartal 2022 ein Schuldscheindarlehen in Höhe von 200 Millionen Euro platzieren. Das hat die Höhe der revolvingen Kreditlinien entsprechend reduziert.

Erfreulich ist auch der Blick auf unseren Auftragseingang in 2021: Wir haben 5,1 Milliarden Euro für Elektrifizierungs-Produkte gesichert – und 11,2 Milliarden Euro in Summe. Vom Elektrifizierungs-Boom profitiert unser gesamtes Produktportfolio.

REKORDAUFTRAGSEINGANG IM BEREICH ELEKTRIFIZIERUNG ÜBER DAS GESAMTE ELEKTRIFIZIERUNGSPORTFOLIO (AUSZUG)

HOCHVOLT-ELEKTRONIK



>2,5
Milliarden €

ELEKTRISCHER
ACHSANTRIEB



~1,1
Milliarden €

MASTER CONTROLLER



>300
Millionen €

THERMO-MANAGEMENT
KOMPONENTEN



>200
Millionen €

Auftragseingang von selektiven Elektrifizierungslösungen. Spezifikationen können von den dargestellten Produkten abweichen. Auftragseingang definiert als Summe der akquirierten Lifetime-Umsätze innerhalb des jeweiligen Geschäftsjahres.

9 Public

vitesco
TECHNOLOGIES

Besonders stolz sind wir über unseren Auftragseingang von mehr als 2,5 Milliarden Euro im Bereich der Hochvoltelektronik. Mehr als die Hälfte davon entfiel hier auf die innovative Siliziumkarbid-Technologie. Mit unseren integrierten elektrischen Achsantrieben haben wir vergangenes Jahr einen Auftragseingang von rund 1,1 Milliarden Euro erzielt.

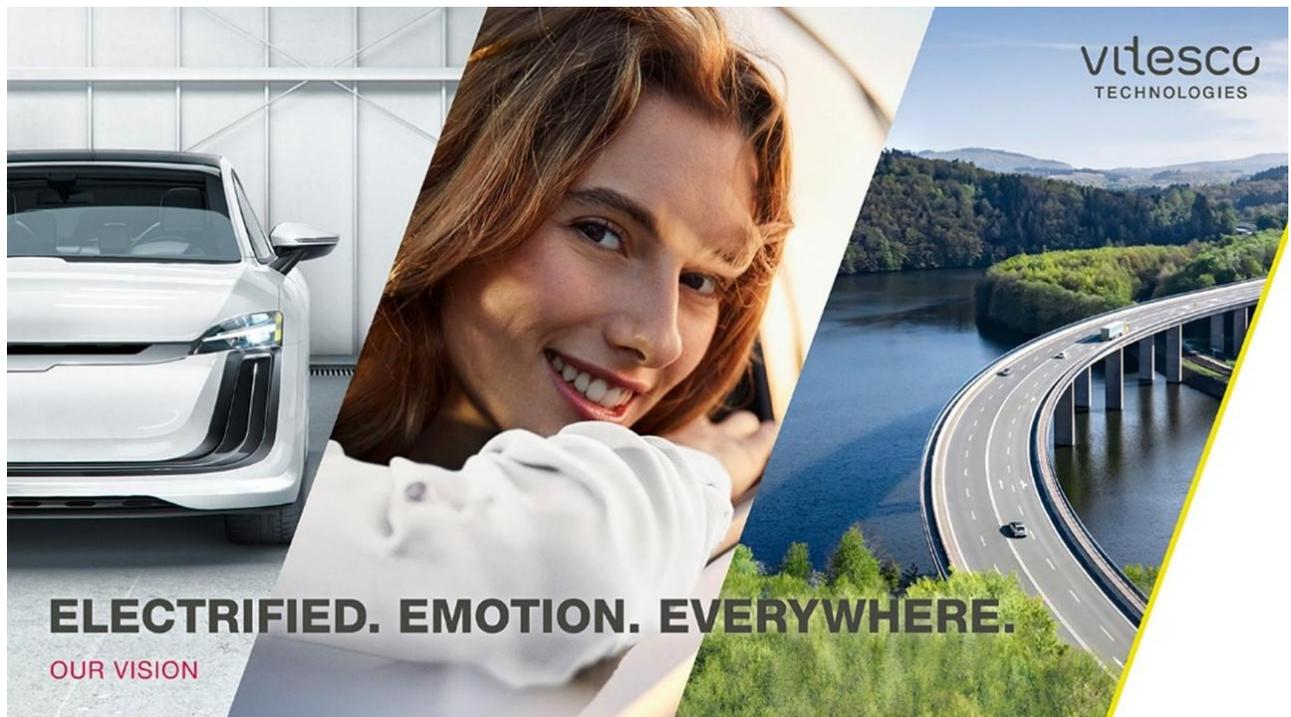
Die Geschäftsbereiche „Electronic Controls“ und „Sensing & Actuation“ haben ebenfalls erfolgreich zum Auftragseingang im Bereich der Elektrifizierung beigetragen. In Summe mit mehr als 1 Milliarde Euro.

Unser Auftragseingang zeigt deutlich: wir platzieren unser Elektrifizierungsportfolio in allen wichtigen Märkten – weltweit. Insgesamt haben wir Ende 2021 einen Auftragsbestand von mehr als 51 Milliarden Euro in unseren Büchern. Bereits ein Drittel macht inzwischen der Anteil der Elektrifizierungs-Technologien aus.

Wie Sie wissen, wollen wir im Jahr 2025 mindestens 2 Milliarden Euro Umsatz im Geschäftsbereich „Electrification Technology“ erzielen. Das ist eines unserer ausgegebenen Ziele. 90 Prozent dieses Umsatzes sind schon heute durch Aufträge abgedeckt. Diese starke Dynamik zeigt sich auch in der Book-to-Bill-Ratio des Geschäftsbereichs „Electrification Technology“. Diese liegt bei 6,9.

Darüber hinaus nimmt der Anteil der Non-Core-Technologien wie Injektoren, Pumpen etc. stetig ab. Auch das ein Beleg dafür, dass wir mit der Transformation unseres Unternehmens auf dem richtigen Weg sind.

3. UNTERNEHMENSSTRATEGIE



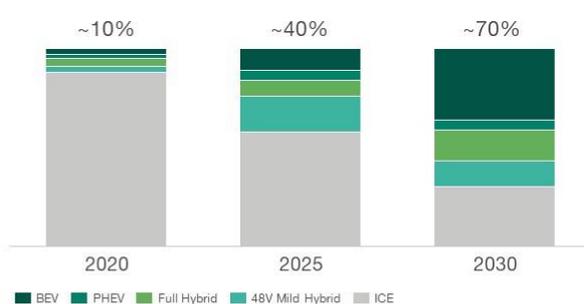
Wir folgen einer klaren Strategie, unserer DIRECTION 2030. Unser Ziel ist es, mit intelligenten und zuverlässigen Lösungen einer sauberen Mobilität den Weg zu bereiten. Wir haben uns frühzeitig und konsequent auf die E-Mobilität ausgerichtet – für alle Märkte, alle Fahrzeugarchitekturen und Zielgruppen. Dieser Schritt war mutig und richtig.

DIE MARKTENTWICKLUNG BESTÄTIGT: UNSER PORTFOLIO IST VIELVERSPRECHEND UND ZUKUNFTSORIENTIERT



PHEV- UND BEV-FAHRZEUGPRODUKTIONEN NEHMEN IMMER MEHR ZU.

Elektrifizierungsanteil¹



1 S&P Global Mobility – LV Powertrain Forecast 03/2022 | 2 Schätzung auf der Grundlage von Expertenstudien, die in Zusammenarbeit mit VT erstellt wurden. Reflektiert die „Content per Vehicle“ Rate für das Portfolio-Angebot im Jahr 2018 | 3 Roland Berger, „Powertrain Market“ Studie, 12/2020. Reflektiert die „Content per Vehicle“ Rate bezogen auf das aktuelle Portfolio

Hinweise: Verfügbare Modelle nach globalem Typenschild. PKW: Personenkraftfahrzeug. BEV: Batterieelektrisches Fahrzeug. PHEV: Plug-In Hybridfahrzeug. MH: Mild Hybrid. ICE: Internal Combustion Engine

11 Public



JEDES ZUKÜNFTIGE SZENARIO ERHÖHT UNSERE MÖGLICHKEITEN ZUR WERTSCHÖPFUNG.



vtlesco
 TECHNOLOGIES

Denn: Unser Markt boomt. Die Elektrifizierung hat deutlich an Fahrt gewonnen. Daran gibt es inzwischen keinen Zweifel mehr: die Zukunft ist elektrisch. 2025 werden etwa 40 Prozent der Neufahrzeuge über einen elektrifizierten Antrieb verfügen, 2030 werden es bereits 70 Prozent sein.

In der EU wird es aufgrund der jüngsten Vorgaben der EU-Kommission sogar noch schneller gehen. Mit ihrem „Fit for 55“ Programm hat sie ein Paket aus 13 gesetzgeberischen Maßnahmen geschnürt, um die CO₂-Emissionen in der EU bis 2030 – im Vergleich zum Jahr 1990 – um mindestens 55 Prozent zu senken.

Was die CO₂-Flottenziele für Pkw betrifft, fordert die EU eine Reduktion um 55 Prozent bis zum Jahr 2030, bei den leichten Nutzfahrzeugen immerhin um 50 Prozent. Bis 2035 ist das Ziel bei beiden Fahrzeugkategorien 100 Prozent.

Das wird sich – deutlich und direkt – auf den Marktanteil der verschiedenen Antriebstechnologien auswirken und damit auf das Marktpotenzial unserer Produkte in Europa. Demnach wären alle ab 2035 neu zugelassenen Pkw und Transporter emissionsfrei – und alle Verbrenner- oder Hybrid-Technologien verboten, sofern sie kohlenstoffhaltige Kraftstoffe verwenden.

Vor diesem Hintergrund setzen sich auch viele unserer Kunden bereits sehr ambitionierte Ziele für CO₂-neutrale Produkte. Mit unseren Technologien helfen wir ihnen, diese Klimaziele zu erreichen.

Und: Wir helfen, E-Mobilität bezahlbar zu machen. Die modulare Bauweise, eine zunehmende Integration von Bauteilen und Funktionen sowie wachsende Standardisierung – auch in der Fertigung – steigern die Effizienz und senken die Kosten.

Das Wachstum liegt hier ganz klar auf globalen, skalierbaren Plattformen: Wir sind bereits heute auf 6 der Top-10 elektrifizierten Plattformen der führenden Automobilhersteller vertreten, bei batterieelektrischen Fahrzeugen sind es sogar 9 von 10.

Mit unserer Erfahrung, unserer Elektronik-Kompetenz und unserem umfassenden Produktportfolio sind wir exzellent aufgestellt. Seit 2006 investieren wir in die Elektrifizierung und seit weit mehr als zehn Jahren bringen wir hier Innovationen in den Markt.

UNSERE ANTRIEBSSTRANG-LÖSUNGEN BRINGEN UNSERE KUNDEN IN DIE ELEKTRIFIZIERTE ZUKUNFT

BEISPIELE



12 Public

vitesco
TECHNOLOGIES

Schon heute stecken unsere Elektrifizierungs-Komponenten in mehr als 3 Mio. Autos auf der Straße. Viele unserer Technologien bauen wir bereits in dritter Generation in Serie. Bei unserem vollelektrischen Achsantrieb steht bereits die vierte Markt-Generation in den Startlöchern.

WIR BIETEN LÖSUNGEN FÜR ALLE WICHTIGEN ELEKTRIFIZIERUNGS-ARCHITEKTUREN

	48-VOLT MILD HYBRID	PLUG-IN HYBRID	BATTERIEELEKTRISCHES FAHRZEUG
KW	8 – 30	40 – 110	50 – 250+
CO₂ EINSPARUNG	10 – 20%	50 – 80%	100%
KERN-KOMPETENZEN	Systeme und Komponenten für die komplette Bandbreite, von Batteriemangement bis Antrieb	Integrierter Achsantrieb und Komponenten von Batteriemangement bis Lade- und Leistungselektronik	

Quelle: Unternehmensinformation. Anmerkungen: Die CO₂-Einsparungen beziehen sich auf das „Tank-to-Wheel“-Potenzial im Vergleich zu einem reinen Verbrennungsfahrzeug auf der Grundlage des WLTP (World Harmonized Light-Duty Vehicles Test Procedure).

13 Public

vitesco
 TECHNOLOGIES

Unsere Systemkompetenz ermöglicht eine wesentlich höhere Systemintegration und erlaubt uns, Innovationen schneller in den Markt bringen zu können. 80 Prozent der elektronischen Komponenten, die in elektrifizierten Fahrzeugen benötigt werden, haben wir bereits im Portfolio.

Zwar werden die Antriebstechnologien je nach Region und Markt unterschiedlich ausgeprägt sein. Aber wir können sie alle bedienen und damit von jedem künftigen Elektrifizierungs-Szenario profitieren.

Die Zukunft ist elektrisch. Davon sind wir bei Vitesco Technologies überzeugt. Deswegen haben wir uns so früh und konsequent wie kein anderer Zulieferer auf die Elektrifizierung ausgerichtet. Jeder unserer Geschäftsbereiche hat inzwischen Elektrifizierungslösungen im Portfolio.

Unseren Umbauplan setzen wir konsequent um. Wir ziehen uns sukzessive aus den Verbrennerspezifischen Technologien zurück – und das schneller als ursprünglich geplant.

Wir haben einen genauen Plan, welche Produkte wir wann auslaufen lassen, und wo genau wir wachsen wollen. Und: wir können diesen Plan aus eigenen Mitteln finanzieren.

2021 war vor diesem Hintergrund ein Schlüsseljahr und hat uns gezeigt: Wir sind strategisch richtig unterwegs und haben das Geschäft operativ gut im Griff.

4. UNTERNEHMERISCHE VERANTWORTUNG

4.1. NACHHALTIGKEIT

Unseren Geschäftserfolg betrachten wir nie isoliert, sondern ganzheitlich vor dem Hintergrund unserer unternehmerischen Verantwortung.

Ende März ist unser erster Nachhaltigkeitsbericht erschienen: Transparent und an den ESG-Standards (Environmental Social Governance) orientiert, zeigt er unsere Leistungen und Fortschritte auf.

Wir bekennen uns ohne Wenn und Aber zu den Pariser Klimazielen. Und wir sind offizielle Unterzeichner des „United Nations Global Compact“. Denn: Mit unserer Nachhaltigkeitsagenda haben wir uns ambitionierte und messbare Ziele gesetzt.

WIR VERPFLICHTEN UNS ZUR KLIMANEUTRALITÄT MIT NACHHALTIGKEIT ALS INTEGRALEN BESTANDTEIL

Saubere Mobilität

- > **888 Millionen €** Umsatz aus elektrifizierten und elektrischen Geschäftslösungen
- > Entspricht **10,6%** des Umsatzes.

Faire Arbeitsbedingungen & Diversität

- > **13,6%** Frauen in (oberen) Führungspositionen
- > Employee Net Promoter Score⁴: **19**

Klimaschutz

- > **100%** erneuerbare Energie gekauft¹.
- > **90,6%** klimaneutraler Betrieb^{1,2}

Verantwortungsvolle Beschaffung und Partnerschaften

- 90%** der strategischen Lieferanten werden vom Business Partner Code of Conduct erfasst⁵.

Ressourceneffizienz & Zirkularität

- 92,6%** Abfall-Recycling-Quote³

HIGHLIGHTS & KOMMENTARE

- > Klimaneutralität der Bereiche 1 und 2 bis spätestens 2030 angestrebt
- > Bereich 3 Klimaneutralität bis spätestens 2040 angestrebt
- > Nicht-finanzielle Erklärung als Teil des Jahresberichts verfügbar
- > Weitere Details im ersten Nachhaltigkeitsbericht (am 29. März 2022 veröffentlicht)

1 Definitionen gemäß GHG Protocol. Abdeckung der relevanten Produktions- sowie der Forschungs- und Entwicklungsstandorte. Berechnung nach der market-based Berechnungsmethode des GHG Protocol. Dort wo keine vertragspezifischen Emissionsfaktoren vorliegen, wurden die Standard-Emissionsfaktoren von Defra (06/2020) genutzt | 2 Beinhaltet den Bezug von Biomethan | 3 Definition: Prozentsatz des Abfalls, der recycelt oder einer stofflichen, thermischen oder sonstigen Verwertung zugeführt wurde. Abdeckung relevanter Produktions- und relevanter Forschungs- und Entwicklungsstandorte | 4 Der berichtete Wert ist der Durchschnittswert aus zwei im Jahr 2021 durchgeführten Mitarbeiter-Kurzbefragungen (sog. Pulse Checks). Ausgewertet wird die auf einer 11-stufigen Skala beantwortete Frage „Würden Sie Ihr Unternehmen Freunden und Familie als Arbeitgeber weiterempfehlen?“ Die Berechnung des eNPS erfolgt per Subtraktion des Anteils so genannter Kritiker (Detraktoren) vom Anteil der Befürworter (Promotoren). Detraktoren antworten auf die Frage nach der Weiterempfehlung des Arbeitgebers an Freunde und Familie mit einem Wert zwischen 0 und 6 (sehr unwahrscheinlich bis unwahrscheinlich), Promotoren mit 9 oder 10 (sehr wahrscheinlich; die Antworten 7 und 8, sog. Passives, werden in der Berechnung nicht berücksichtigt). Im Ergebnis sind Werte zwischen -100 und +100 möglich | 5 Basis: Strategic Supplier List (SSL); Lieferanten müssen verschiedene Anforderungen erfüllen, um als strategischer Lieferant geführt zu werden.

An erster Stelle steht für uns die saubere Mobilität. Mit unserer konsequenten Ausrichtung auf klimaschonende Antriebstechnologien ist sie bereits integraler Bestandteil unserer Strategie. 10,6 Prozent unseres Umsatzes erwirtschaften wir schon heute mit elektrischen und elektrifizierten Geschäftslösungen. Diesen Anteil wollen wir, wie Sie wissen, in den kommenden Jahren deutlich ausbauen.

Ein weiterer Fokusbereich unserer Nachhaltigkeitsagenda ist der Klimaschutz. Unser eigener Betrieb war im Jahr 2021 bereits zu 90,6 Prozent klimaneutral. Der Fremdstrom, den wir für

unsere Produktions-, Forschungs- und Entwicklungsstandorte benötigen, stammte zu 100 Prozent aus erneuerbaren Quellen.

Bis 2030 wollen wir bei allen eigenen betrieblichen Aktivitäten komplette Klimaneutralität erreicht haben. Außerdem haben wir uns zum Ziel gesetzt, unsere gesamte Wertschöpfung bis spätestens 2040 klimaneutral zu gestalten. Das umfasst auch alle Geschäftsaktivitäten außerhalb unserer eigenen Prozesse – beispielsweise die Rohstoffgewinnung oder Nutzung der Produkte.

Auch in den Bereichen Ressourceneffizienz und Kreislaufwirtschaft treiben wir die Entwicklung voran. 2021 haben wir bereits eine Abfall-Recycling-Quote von 92,6 Prozent erreicht. Bis 2030 soll dieser Wert bei 95 Prozent liegen.

Was faire Arbeitsbedingungen und Diversität im Unternehmen betrifft, haben wir uns ebenfalls eine gute Startposition erarbeitet: Ein zentraler Leistungsindikator hat uns das kürzlich bestätigt: der sogenannte „Employee Net Promoter Score“ – ein Wert, der die Zufriedenheit der Mitarbeitenden und die Arbeitgeberattraktivität eines Unternehmens zum Ausdruck bringt.

Seit Juni 2021 sind wir außerdem Mitglied der „Responsible Business Alliance“, die sich unter anderem für menschenrechtliche Sorgfalt in der Wertschöpfungskette einsetzt. In diesem Bereich der verantwortungsvollen Beschaffung und Partnerschaften sind wir in 2021 ebenfalls einen großen Schritt vorangekommen.

4.2 TRANSFORMATION

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Sie sehen: Wenn wir von Nachhaltigkeit sprechen, ist damit nicht nur der Umwelt- und Klimaschutz gemeint. Nachhaltigkeit ist Kern unserer Mission – und das auch im Sinne einer sozialen und ökonomischen Nachhaltigkeit.

Wir stehen hier vor großen Herausforderungen: Dass wir uns auf saubere Mobilität konzentrieren, wirkt sich zwangsläufig auf unsere Standorte aus.

Vielorts werden wir das Abschmelzen des Umsatzes im Verbrenner-Bereich durch Wachstum im Elektrifizierungsbereich auffangen können, immer abhängig von den individuellen Standortparametern. Doch ich will nicht darum herumreden: Der Ausstieg aus dem Verbrennungsmotor betrifft auch Teile der Belegschaft, wie bereits 2019 kommuniziert.

Für Vitesco Technologies, wie für viele andere Unternehmen der Automobilbranche, ist es extrem wichtig, weltweit präsent zu sein, nah am Kunden, also: im Markt für den Markt zu produzieren.

Wir haben das mit unserer klaren Ausrichtung auf die E-Mobilität bereits frühzeitig und transparent kommuniziert, um allen die Chance zu geben, sich auf diese Veränderung vorzubereiten.

Wo wir in den nächsten Jahren Personal abbauen müssen, setzen wir die entsprechenden Maßnahmen möglichst sozialverträglich um – beispielsweise mit Freiwilligenprogrammen, Altersteilzeit und Vorruhestandsmodellen. Wir arbeiten hier eng und vertrauensvoll mit den Arbeitnehmervertretungen zusammen.

In der Forschung und Entwicklung sehen wir großes Potential für den Standort Deutschland. Wir verfügen hier über ein immenses Know-how und machen unsere Mitarbeitenden in großem Umfang fit für die E-Mobilität.

Allein im vergangenen Jahr haben wir rund 45.000 Stunden in Ausbildung und Training in den Bereichen Elektrifizierung und Software investiert.

Auf diese Expertise bauen wir, auch wenn es darum geht, unsere Forschung und Entwicklung weltweit zu stärken.

WIR OPTIMIEREN UNSERE ORGANISATION MIT FOKUS AUF ELEKTRIFIZIERUNG UND TRANSFORMATION

Derzeitige Struktur
Vier Geschäftsbereiche



Struktur ab 01/2023
Zwei Divisionen



HIGHLIGHTS & KOMMENTARE

- > **Powertrain Solutions** kombiniert sowohl ICE-Kerntechnologien als auch Nicht-Kerntechnologien
- > Transparenter Ausstiegsfortschritt auf Grundlage von Kern-/Nicht-Kern-Berichten
- > **Electrification Solutions** enthält Produkte, die bereits elektrifiziert sind oder sich zu Elektrifizierungsprodukten weiterentwickeln werden
- > Elektrifizierungsgeschäft als zusätzlicher KPI innerhalb der neuen Struktur

■ Elektrifizierungsgeschäft ■ ICE-Kerntechnologien ■ Nicht-Kerntechnologien

15 Public

vitesco
TECHNOLOGIES

Die Elektrifizierung wird unser zukünftiges Geschäft prägen. Dem wollen wir auch mit einer neuen Unternehmens-Struktur Rechnung tragen: Ab 2023 fokussieren wir uns auf zwei Divisionen statt auf vier Business Units.

Die Division „Powertrain Solutions“ wird Klaus Hau leiten. Er wird unsere Kern-Verbrenner-Technologien weiter in Richtung Wert- und Cash-Generierung vorantreiben und: den sukzessiven Ausstieg aus den „Non-Core-Technologien“ verantworten.

Die Division „Electrification Solutions“ wird Thomas Stierle leiten. Diese Division umfasst alle Produkte, die entweder heute schon elektrifiziert sind oder morgen elektrifiziert werden. Wir sind überzeugt, dass diese Aufstellung der beste Weg ist, um die Entwicklung von „Vitesco Technologies“ in Summe weiter voranzutreiben.

5. KOOPERATIONEN, KUNDEN UND AUSBLICK

Um unser Zukunftsgeschäft aufzubauen, investieren wir große Summen: in den vergangenen zehn Jahren bereits mehr als 2 Milliarden Euro – allein in Technologien rund um die E-Mobilität.

WICHTIGE STRATEGISCHE PARTNERSCHAFTEN



18 Public

vitesco
TECHNOLOGIES

Wir haben in den vergangenen Monaten auch wichtige Kooperationen abgeschlossen, beispielsweise eine Entwicklungspartnerschaft mit Rohm Semiconductor, einem führenden Unternehmen bei Siliziumkarbid (SiC)-Leistungshalbleitern. Wir nutzen SiC-Bausteine, um die Leistungselektronik für Elektrofahrzeuge noch effizienter zu machen. Das Fahrzeug gewinnt damit an Reichweite – oder die Batterie kann kleiner ausfallen, ohne dass die Reichweite beeinträchtigt wird.

Seit November haben wir außerdem eine strategische Partnerschaft mit dem Unternehmen GaN Systems aus Kanada, einem Experten für Galliumnitrid (GaN)-Leistungstransistoren. GaN-Transistoren sind effizienter, kleiner und in der Systembetrachtung wirtschaftlicher als Transistoren aus Silizium.

ERSTER GROBAUFTRAGSEINGANG FÜR DIE EMR4 IM Q1/2022 UNTERSTREICHT UNSERE INNOVATIONSKRAFT



Auftragseingang definiert als Summe der akquirierten Lifetime-Umsätze innerhalb des jeweiligen Geschäftsjahres

17 Public

HIGHLIGHTS & KOMMENTARE

Auftragseingang

- > Rund 2 Milliarden € Auftrag von Hyundai Motor Group erhalten

Spezifikationen

- > 400 Volt 3-in-1-System
- > Output: 160 kW, 3.500 Nm
- > Inverter aus Siliziumkarbid
- > Sehr kompakt, hohe Effizienz

Ziele

- > Produktionsstart: 2024
- > Internationales Entwicklungsteam
- > Globale Produktion

vitesco
TECHNOLOGIES

Stolz sind wir auch auf die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Erst jüngst haben wir einen Auftrag im Umfang von 2 Milliarden Euro erhalten: Die Hyundai Motor Group wird die EMR4, die neueste Generation unseres integrierten E-Achsantriebs, ab dem Jahr 2024 in seinem globalen B/C-Elektrofahrzeug-Segment einsetzen.

Ein weiterer Großauftrag in Höhe von einer Milliarde Euro Ende des letzten Jahres kommt von einem großen amerikanischen Automobilhersteller. Wir werden hier Millionen von 800-Volt-Invertern mit Siliziumkarbid-Technologie liefern – eine wichtige Voraussetzung für das schnelle Aufladen und die Verbesserung der Effizienz und Reichweite von Elektrofahrzeugen.

Weitere Großaufträge kamen jüngst aus China und Japan. Jeweils mit Volumen von mehreren hundert Millionen Euro für Hochvolt-Achsantriebe und Leistungselektroniken.

Sie sehen: Das Geschäftsjahr 2022 lässt sich gut an. Wir gehen in allen Business Units – das Contract Manufacturing bewusst außenvor gelassen – von deutlichen Verbesserungen bei Umsatz und Ergebnis aus.

Jedoch können wir die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine auf die weltweiten Lieferketten – und damit auch auf unser Geschäft – zu diesem Zeitpunkt nicht seriös quantifizieren. So geht es im Übrigen der gesamten Industrie.

ERWARTUNG: MITTLERE WACHSTUMSCHANCEN BEI EINER ERHOLUNG DER HALBLEITERVERFÜGBARKEIT IN H2/2022

VITESCO TECHNOLOGIES GROUP (IN MIO. €)

	2021	2022E
Umsatz	8.348	8.600 bis 9.100
Bereinigte EBIT-Marge	1,8%	2,2% bis 2,7%
Spezialeffekte	109	100 bis 150
Investitionsquote¹	5,3%	Rund 6%
Free Cashflow	113	> 50

Ohne direkte/indirekte potenzielle Auswirkungen des Krieges in der Ukraine auf Vitesco Technologies

↗ Bereinigtes EBIT vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus PPA, Konsolidierung und Sondereffekten. Free Cashflow: definiert als operative Cashflow plus Investitions-Cashflow.

¹ Investitionsquote ohne Nutzungsrechte (IFRS 16)

18 Public

vitesco
TECHNOLOGIES

Ohne diese möglichen negativen Effekte erwarten wir weiteres Wachstum für die weltweite PKW-Produktion. Wir sind zuversichtlich, dass sich die Situation bei der Verfügbarkeit von Halbleitern ab dem zweiten Halbjahr allmählich entspannen wird.

Deshalb erwarten wir im Jahr 2022 einen Umsatz von 8,6 bis 9,1 Milliarden Euro. Die bereinigte EBIT-Marge wird voraussichtlich bei 2,2 bis 2,7 Prozent liegen. Wir gehen davon aus, dass wir einen Großteil der für 2022 zu erwartenden Kostenverteuerungen an unsere Kunden weiterreichen können.

Die Investitionen werden voraussichtlich bei etwa 6 Prozent für das gesamte Geschäftsjahr liegen – wobei die Investitionsschwerpunkte natürlich in der Elektrifizierung und unseren Kerntechnologien liegen.

Wir erwarten im Jahr 2022 einen Free Cashflow von mehr als 50 Millionen Euro.

6. ZUSAMMENFASSUNG UND DANK

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Sie sehen: 2021 war ein Schlüsseljahr für Vitesco Technologies und: Wir sind zwischenzeitlich auch gut in das Jahr 2022 gestartet.



- 01 Die Zukunft ist elektrisch.
- 02 Wir sind gut aufgestellt.
- 03 Wir haben eine klare Vision und einen entschlossenen Plan.
- 04 Wir finanzieren die Transformation selbst.

vitesco
TECHNOLOGIES

In aller Kürze:

Unser Markt boomt. Gesetzliche Rahmenbedingungen und die steigende Nachfrage nach sauberen Antriebstechnologien bestätigen uns in unserer Strategie.

Mit unserer Kompetenz und unserem Portfolio sind wir exzellent aufgestellt. Auch wenn die Antriebstechnologien je nach Region und Markt unterschiedlich ausgeprägt sind: Wir werden von jedem künftigen Elektrifizierungs-Szenario profitieren.

Unseren Transformationsplan setzen wir konsequent um. Wir machen hier große Fortschritte.

Und – wie wir anhand unserer jüngsten Geschäftszahlen gezeigt haben: Wir können diesen Plan aus eigenen Mitteln finanzieren.

An dieser Stelle geht mein ausdrücklicher Dank an alle Mitarbeitenden von Vitesco Technologies weltweit:

Danke für Ihren großartigen Einsatz! Gemeinsam haben wir dieses Unternehmen auf eigene, sehr solide Beine gestellt und im Sinne unserer Unternehmenswerte passionate, partnering, pioneering mit Leben gefüllt.