

Ordentliche Hauptversammlung am 24. April 2024, München
Rede des Vorstandsvorsitzenden
Es gilt das gesprochene Wort.



ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG 2024

REDE DES VORSTANDSVORSITZENDEN ANDREAS WOLF

Ordentliche Hauptversammlung am 24. April 2024, München
Rede des Vorstandsvorsitzenden
Es gilt das gesprochene Wort.

vitesco
TECHNOLOGIES

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Mitglieder des Aufsichtsrats,
sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer dritten Hauptversammlung seit der Börsennotierung,
diesmal in der Gaszählerwerkstatt in München.

Heute erstmals bei einer Hauptversammlung als Finanzvorständin an meiner Seite: Sabine Nitzsche, die am 1. November 2023 die Nachfolge von Werner Volz angetreten ist. Mit Stephan Rölleke haben wir den Vitesco Technologies Vorstand 2023 zudem um ein eigenes Ressort für Integrität und Recht erweitert.

VITESCO TECHNOLOGIES

HAUPTVERSAMMLUNG

München, 24. April 2024

Öffentlich



1. GESCHÄFTSJAHR 2023

2023 war ein ereignisreiches Jahr, unter anderem mit: der Aufnahme in den MDAX, unseren Partnerschaften, zum Beispiel mit Onsemi, Rohm und Infineon, die wir weiter intensiviert haben, und natürlich mit dem öffentlichen Übernahmeangebot von Schaeffler.

Wir haben erneut ein herausforderndes Marktumfeld erlebt. Beigetragen haben eine Reihe von Negativfaktoren, wie: neue geopolitische Konflikte, eine hartnäckig hohe Inflation mit gestiegenen Material- und Personalkosten sowie Anzeichen einer wirtschaftlichen Abkühlung in den Konjunkturdaten mehrerer Länder.

1.1 FINANZKENNZAHLEN 2023

TROTZ EINES HERAUSFORDERNDEN MARKTUMFELDS HABEN WIR DAS GESCHÄFTSJAHR 2023 ERFOLGREICH ABGESCHLOSSEN

9.233

Mio. € Umsatz im Geschäftsjahr 2023 – entsprechend unseren Erwartungen

1.313

Mio. € Gesamtumsatz mit Elektrifizierungsprodukten im Geschäftsjahr 2023 – durch weitere Projekthochläufe

55 %

des gesamten Auftragsbestands von 57,6 Mrd. € zum Jahresende 2023 entfallen auf die Elektrifizierung

341 Mio. €

3,7 % bereinigte EBIT-Marge – zu der Profitabilitätsverbesserungen im gesamten Portfolio beitrugen

85 Mio. €

Free Cashflow dank höherer Profitabilität



8,3

Mrd. € Auftragseingang in der Elektrifizierung im Geschäftsjahr 2023; Gesamtauftragseingang von 12,2 Mrd. €

Der Auftragseingang ist definiert als die Summe aller im jeweiligen Geschäftsjahr erhaltenen Aufträge (sog. Lifetime-Umsatz). Der Auftragsbestand ist definiert als die Summe der Auftragsgänge, die bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht zu Umsätzen geführt haben. EBIT, bereinigt um Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokation (PPA), Konsolidierungskreiteränderungen und Sondereffekte. Der Free Cashflow ist definiert als die Summe aus Mittelzufluss bzw. Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit sowie Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit.

2

vitesco
TECHNOLOGIES

Es ist uns jedoch gelungen, unser Unternehmen gut durch das schwierige Fahrwasser zu steuern – und das Jahr erfolgreich abzuschließen.

In konkreten Zahlen heißt das: Der Umsatz lag bei 9,2 Milliarden Euro. Das bereinigte EBIT betrug 341 Millionen Euro bei einer Marge von 3,7 Prozent. Dadurch konnten wir einen Free Cashflow von 85 Millionen Euro generieren.

Die verbesserte Profitabilität und der positive Free Cashflow ermöglichen es uns – erstmals in der Unternehmensgeschichte – eine Dividende von 25 Cent je Aktie auszuschütten. Vorausgesetzt unsere Aktionärinnen und Aktionäre stimmen diesem Vorschlag heute zu. Zu den weiteren Zahlen auf dieser Übersicht später mehr.

PROFITABILITÄT UND CASHFLOW AM OBEREN ENDE UNSERER AKTUALISIERTEN PROGNOSE

Vitesco Technologies Group (in Mio. €)

	2023E	2023
Umsatz	9.200 bis 9.700	9.233 ✓
Bereinigte EBIT-Marge	2,9 % bis 3,4 %	3,7 % ✓
Investitionsquote¹	5 % bis 6 %	5,4 % ✓
Free Cash Flow	ca. 50	ca. 85 ✓

EBIT, bereinigt um Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokation (PPA), Konsolidierungskreisveränderungen und Sondereffekte.
Der Free Cashflow ist definiert als die Summe aus Mittelzufluss bzw. Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit sowie Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit. | 1 Investitionen ohne Berücksichtigung von Right-of-Use-Assets gemäß IFRS 16.

3

vitesco
TECHNOLOGIES

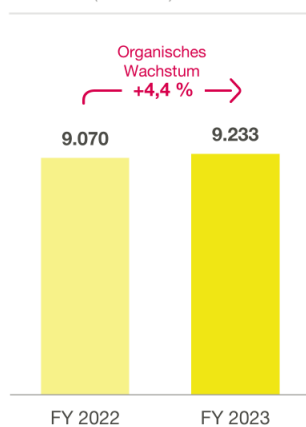
Als wir im März letzten Jahres die ersten Prognosen für das Geschäftsjahr 2023 abgaben, lag ein langes Jahr mit einigen Unsicherheiten vor uns – vor allem im Hinblick auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung.

Aber: Wir haben unsere Prognose für alle wichtigen finanziellen Kennzahlen voll erfüllt – und in einigen Fällen sogar übertroffen: Beim Umsatz lagen wir aufgrund des schwächeren Jahresausklangs am unteren Ende der Prognose. Die bereinigte EBIT-Marge von 3,7 Prozent und der entsprechend höhere Free Cashflow haben unsere Erwartungen übertroffen.

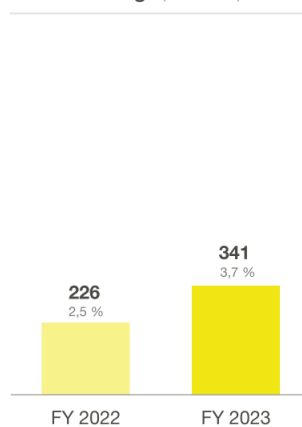
Und: Wir stehen zu unseren Investitionen in die Elektrifizierung. Erkennbar ist das an einer Investitionsquote von 5,4 Prozent auf Konzernebene. Damit liegt dieser Wert komfortabel innerhalb unserer Prognosspanne.

WIR KONNTEN UNSERE PROFITABILITÄT DEUTLICH STEIGERN – TROTZ MASSIVEN GEGENWINDS IN DER BRANCHE

Umsatz (in Mio. €)



EBIT bereinigt (in Mio. €)



Vitesco Technologies

- > Organisches Umsatzwachstum 5,0 %P unter dem Wachstum der Leichtfahrzeugproduktion, jedoch eine Outperformance von 2,8 %P bei den Kern-Technologien
- > Negative Wechselkurseffekte in Höhe von 1,6 %P
- > Umsatz von 6.645 Mio. € (Vorjahr: 6.126 Mio. €) und bereinigte EBIT-Marge von 4,2 % (Vorjahr: 3,8 %) bei den Kern-Technologien
- > Weitere Rückführung der Nicht-Kern-Aktivitäten um 356 Mio. € im Einklang mit den internen Erwartungen

Organisches Wachstum: Umsatz ohne Konsolidierungs- und Wechselkurseffekte. EBIT, bereinigt um Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokation (PPA), Konsolidierungskreisveränderungen und Sondereffekte.

4

vitesco
TECHNOLOGIES

Der vorher erwähnte Umsatz von 9,2 Milliarden Euro entspricht einem Wachstum von 2 Prozent gegenüber dem Vorjahr, welches durch negative Wechselkurseffekte beeinflusst ist. Unser organisches Umsatzwachstum lag bei 4,4 Prozent.

Eindrucksvoll ist auch unser Umsatz bei den Kern-Technologien: Diese umfassen sowohl das Elektrifizierungsgeschäft als auch das Kern-Verbrenner-Segment. Hier haben wir den Umsatz auf über 6,6 Milliarden Euro gesteigert und eine bereinigte EBIT-Marge von 4,2 Prozent erzielt.

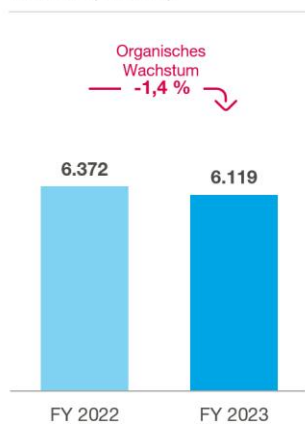
Der planmäßige Umsatzrückgang aus unseren Nicht-Kern-Geschäftsaktivitäten belief sich im Gesamtjahr auf 356 Millionen Euro.

Durch die besseren Ergebnisse in unseren Segmenten konnten wir die bereinigte EBIT-Marge – wie bereits mehrfach erwähnt – auf 3,7 Prozent steigern. Das ist eine Verbesserung um 1,2 Prozentpunkte.

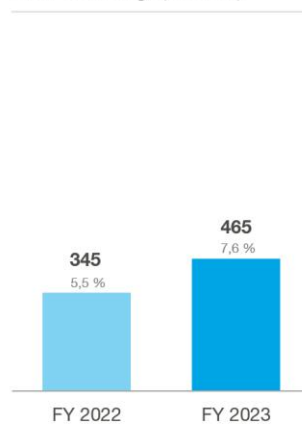
Unser Free Cashflow lag – dank höherer Profitabilität – bei 85 Millionen Euro. Trotz höherer Investitionsausgaben hat der starke Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit zu einem positiven Cashflow geführt. Unsere Eigenkapitalquote liegt mit rund 38 Prozent weiterhin auf einem sehr soliden Niveau.

PLANMÄSSIGER UMSATZRÜCKGANG IM NICHT-KERN-GESCHÄFT WIRKT SICH POSITIV AUF BEREINIGTE EBIT-MARGE AUS

Umsatz (in Mio. €)



EBIT bereinigt (in Mio. €)



Division Powertrain Solutions – DIV P

- > Positiver Entwicklung im Kern-Geschäft stand planmäßige Rückführung der Nicht-Kern-Aktivitäten gegenüber
- > Umsatz durch nachteilige Wechselkurseffekte von 1,2 %P belastet
- > Umsatzrückgang im Bereich Contract Manufacturing um ca. 30 % auf 743 Mio. € im Geschäftsjahr 2023 gegenüber 2022
- > Profitabilität im Gesamtjahr 2023 wurde durch laufende Kostenoptimierungsmaßnahmen gestützt
- > Umsatz von 3.418 Mio. € (Vorjahr: 3.336 Mio. €) und bereinigte EBIT-Marge von 11,5 % (Vorjahr: 10,7 %) im Kern-Verbrenner-Geschäft

Organisches Wachstum: Umsatz ohne Konsolidierungs- und Wechselkurseffekte. EBIT, bereinigt um Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokation (PPA), Konsolidierungskreisveränderungen und Sondereffekte.

5

vitesco
TECHNOLOGIES

Sehen wir uns nun die Ergebnisse der einzelnen Divisionen an, angefangen mit der Division Powertrain Solutions.

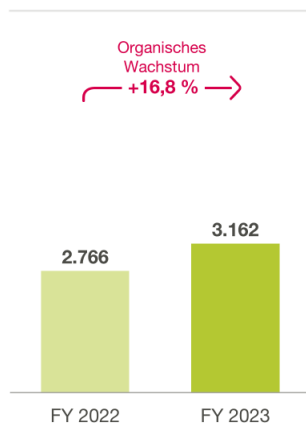
Wie bereits erwähnt: Der Hauptgrund für den Umsatzrückgang war die planmäßige Rückführung unserer Nicht-Kern-Aktivitäten. Allein im Bereich Contract Manufacturing – also der Auftragsfertigung – sank der Umsatz im Jahresvergleich um rund 30 Prozent. Insgesamt beliefen sich die Umsätze auf ca. 6,1 Milliarden Euro. Die bereinigte EBIT-Marge der Division Powertrain Solutions lag somit bei 7,6 Prozent.

Noch beachtlicher ist die Entwicklung des Kern-Verbrenner-Geschäfts innerhalb der Division: Hier konnten wir den Umsatz auf 3,4 Milliarden Euro steigern. Auch die bereinigte EBIT-Marge wurde noch einmal verbessert und erreichte einen Wert von 11,5 Prozent.

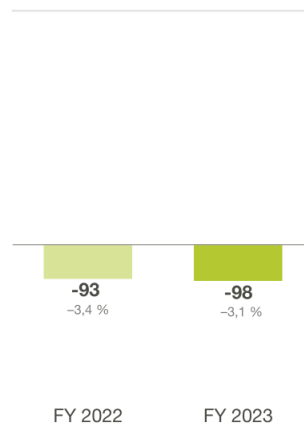
Diese Zahlen unterstreichen erneut unsere Resilienz und die Stärke unseres Kern-Verbrenner-Portfolios. Neben diversen anderen Faktoren wurde unsere Profitabilität durch laufende Maßnahmen zur Kostenoptimierung gestützt.

UNVERÄNDERT STARKE UMSATZENTWICKLUNG BEI WEITERER VERBESSERUNG DER PROFITABILITÄT

Umsatz (in Mio. €)



EBIT bereinigt (in Mio. €)



Division Electrification Solutions – DIV E

- > Positive Umsatzentwicklung dank starker Performance in China und Europa
- > Organisches Umsatzwachstum übertrifft das Wachstum der weltweiten PKW-Produktion um 7,4 %P
- > Im Umsatzwachstum sind nachteilige Wechselkurseffekte von 2,5 %P berücksichtigt.
- > Das bereinigte EBIT beinhaltet die Kosten für den Anlauf neuer Projekte im Elektrifizierungsgeschäft

Organisches Wachstum: Umsatz ohne Konsolidierungs- und Wechselkurseffekte. EBIT, bereinigt um Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisallokation (PPA), Konsolidierungskreisveränderungen und Sondereffekte.

6

vitesco
TECHNOLOGIES

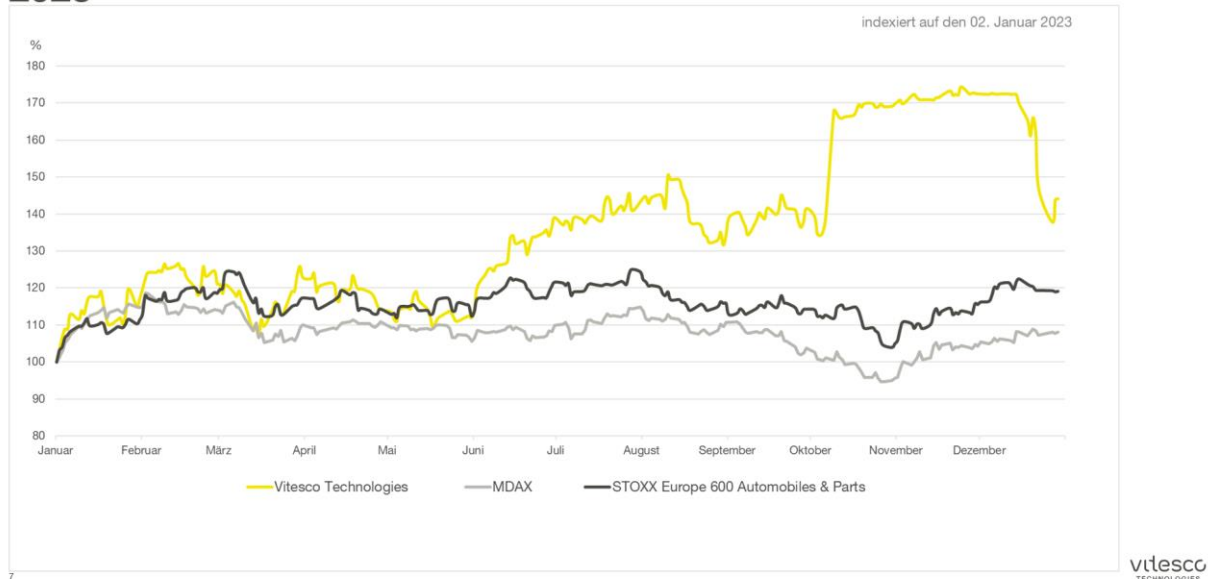
Kommen wir jetzt zur Division Electrification Solutions: Wie bereits in der Vergangenheit haben wir hier das stärkste Wachstum erzielt. Und damit unsere ehrgeizigen Mittelfrist-Ziele bestätigt. Der Umsatz hat sich sehr erfreulich entwickelt, insbesondere dank unserer Performance in China und Europa. Unser organisches Umsatzwachstum von rund 17 Prozent entspricht einer Outperformance von über 7 Prozentpunkten - im Vergleich zum Wachstum der weltweiten PKW-Produktion.

Mit Blick auf die Profitabilität:

Hier konnten wir unsere bereinigte EBIT-Marge auf minus 3,1 Prozent verbessern. Diese Zahl spiegelt auch die höheren Kosten wider, die wir bei den derzeitigen Auftragseingängen verzeichnen sowie die vielen anlaufenden Projekte.

1.2 AKTIENKURSENTWICKLUNG

RELATIVE AKTIENKURSENTWICKLUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2023



Lassen Sie uns gemeinsam einen Blick auf unseren Aktienkurs in 2023 werfen: Zum Start des Jahres markierte die Vitesco Technologies Aktie ihr Jahrestief bei 54,75 Euro. Nach einem positiven Jahresauftakt pendelte die Aktie oberhalb der 60 Euro Marke. Für Unsicherheiten haben speziell zu Jahresbeginn stark gestiegene Beschaffungs- und Personalkosten gesorgt, welche den gesamten Automobilsektor betrafen. Hinzu kamen steigende Zinsen aufgrund der erhöhten Inflation sowie die schwache weltweite wirtschaftliche Entwicklung.

Mit den Veröffentlichungen zu Partnerschaften mit der Halbleiterindustrie im zweiten Quartal 2023 setzte die Vitesco Technologies Aktie zu einem nachhaltigen Kursanstieg an und notierte im weiteren Verlauf des Jahres um 75 Euro. Positiv ausgewirkt hat sich dabei zusätzlich die Ankündigung, dass die Aktie im Rahmen eines sogenannten Fast Entry mit Wirkung zum 25. Juli 2023 in den MDAX aufstieg. Wir wären auch gerne noch weiter, in den DAX, aufgestiegen – stattdessen ging es vor wenigen Wochen zurück in den SDAX für uns. Was, wie Sie wissen, weniger mit der Performance unserer Aktie zu tun hatte als mit der neuen Aktionärsstruktur...

Nachdem die Schaeffler AG ihr Erwerbsangebot angekündigt hatte, sprang der Aktienkurs am 9. Oktober 2023 auf 91 Euro. Spekulationen über die mögliche Erhöhung des Angebotspreises führten dazu, dass die Aktie am 6. November 2023 ihr bisheriges Allzeithoch bei 96,20 Euro markierte. Nach einer offiziellen Erhöhung des Angebotspreises seitens der Schaeffler AG erreichte die Aktie ein Niveau knapp unter den angebotenen 94 Euro. Nach dem Ende der Annahmefrist des Erwerbsangebots notierte die Aktie am letzten Handelstag des Börsenjahres

2023 mit einem Schlusskurs von 78,20 € rund 44 Prozent über dem Schlusskurs des Börsenjahres 2022.

1.3 PROGNOSE 2024

WEITERE VERBESSERUNG BEI KERN-TECHNOLOGIEN UND BESCHLEUNIGTE RÜCKFÜHRUNG DER NICHT-KERN-AKTIVITÄTEN

Vitesco Technologies Group (in Mio. €)

	2023	2024E
Umsatz	9.233	8.300 bis 8.800
Bereinigte EBIT-Marge	3,7 %	4,5 % bis 5,0 %
Investitionsquote¹	5,4 %	ca. 7 %
Free Cashflow	85	ca. -350

Im Ausblick für das Geschäftsjahr 2024 sind keine Effekte aus der Integration in Schaeffler berücksichtigt.
 Die erwartete Veränderung der Leichtfahrzeugproduktion im Geschäftsjahr 2024 gegenüber dem Geschäftsjahr 2023 beruht auf der Prognose der PKW-Produktion von S&P Global Mobility (Stand: Januar 2024).
 EBIT, bereinigt um Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte aus Kaufpreisaufholungen (PPA), Konsolidierungskreisveränderungen und Sondereffekte.
 Der Free Cashflow ist definiert als die Summe aus Mittelzufluss bzw. Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit sowie Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit. | 1 Investitionen ohne Berücksichtigung von Right-of-Use-Assets gemäß IFRS 16.

Marktausblick		
China	→	ca. 0 % bis 2 %
Europa	→	ca. -3 % bis -1 %
Nordamerika	→	ca. 0 % bis 2 %
Übrige Länder	→	ca. -3 % bis -1 %
Weltweit	→	ca. -1 % bis 1 %

Kommen wir nun zu unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2024.

Nach vier herausfordernden Jahren – ganz unterschiedlicher Art – haben wir alle gehofft, dass 2024 normaler verlaufen würde. Leider sind die Unsicherheiten im Markt enorm. Dies zeigt sich auch auf der rechten Seite – im Marktausblick für das laufende Jahr.

Ohne ins Detail zu gehen: Wir erwarten bei der weltweiten PKW-Produktion, dass sich der Markt mehr oder weniger seitwärts bewegen wird. Und wir rechnen nur in China und Nordamerika mit einem leichten Wachstum.

Der Ausblick für das Geschäftsjahr 2024 berücksichtigt keine Aufwendungen, die sich aus der Integration in Schaeffler ergeben.

Für unsere Prognose bedeutet das für den Konzernumsatz: Es müssen fast 1 Milliarde Euro kompensiert werden. Grund dafür sind der planmäßige Ausstieg aus Nicht-Kern-Technologien sowie Veränderungen im Konsolidierungskreis infolge von Veräußerungen.

Selbst bei dem erwarteten organischen Wachstum im Kern-Verbrenner-Geschäft – sowie der dynamischen Umsatzentwicklung im Bereich Elektrifizierung – prognostizieren wir auf Konzernebene einen Umsatzrückgang auf 8,3 bis 8,8 Milliarden Euro.

Die bereinigte EBIT-Marge wird voraussichtlich 4,5 bis 5,0 Prozent betragen. Dies zeigt deutlich: dass wir auch in einem schwierigen Umfeld mit unserer Transformation vorankommen.

Außerdem sind wir auf einem guten Weg, den Break-even im Elektrifizierungsgeschäft zu erreichen, was zur oben genannten EBIT-Verbesserung beiträgt.

Wie bereits erwähnt: In diesem Jahr verzeichnen wir sehr viele Produkteinführungen. Insbesondere im zweiten Halbjahr. Deshalb erwarten wir, dass unsere Investitionsquote für das gesamte Geschäftsjahr bei rund 7 Prozent liegen wird – mit hohem Fokus auf Investitionen in die Elektrifizierung. Dieser Prozent-Wert erscheint vielleicht etwas hoch. Aber: Der absolute Betrag liegt – gemessen am Umsatzausblick – auf einem ähnlichen Niveau wie in den Vorjahren. Mittelfristig rechnen wir mit einer Investitionsquote von rund 6 Prozent.

Nun zu unserem Free Cashflow: Dieser wird voraussichtlich bei etwa minus 350 Millionen Euro liegen. Sondereffekte betreffen hauptsächlich den Bereich Contract Manufacturing, also die Auftragsfertigung. Bereinigt um diese Sondereffekte, ergäbe sich ein positiver Free Cashflow für das sogenannte Underlying Business, das Basisgeschäft.

Gleichzeitig ändern sich jedoch auch unsere früheren vorteilhaften Zahlungsbedingungen. Bei der Abspaltung geleistete Anzahlungen von Continental sind zurückzuzahlen. Deshalb liegt der Wert deutlich im negativen Bereich.

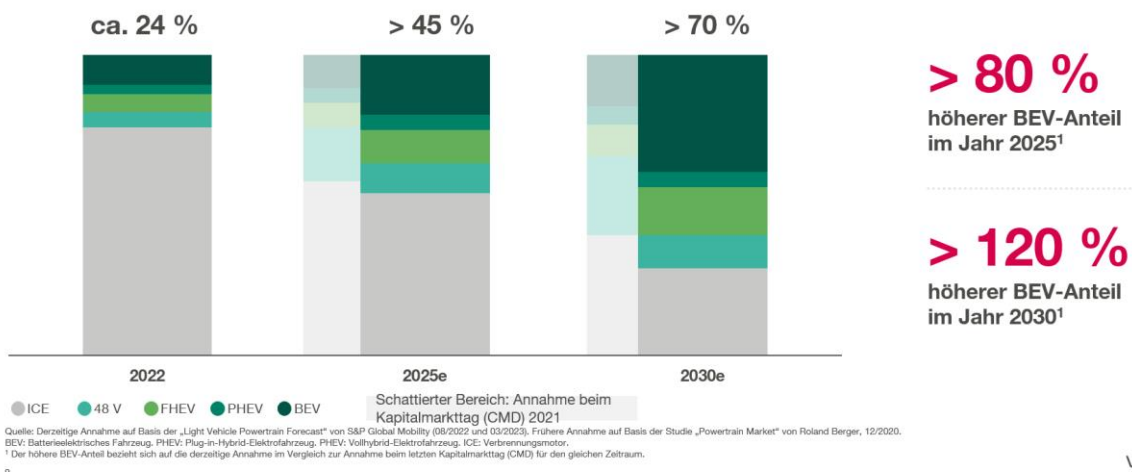
Alles in allem: Wir werden unsere Versprechen halten und die Profitabilität weiter verbessern – insbesondere im Hinblick auf unser Break-Even-Ziel im Bereich Elektrifizierung im Jahr 2024.

2. STRATEGISCHE PFEILER

2.1 MARKT

DER TREND ZUR ELEKTRIFIZIERUNG HAT SICH WEITER BESCHLEUNIGT

Elektrifizierungsanteil in der weltweiten Leichtfahrzeugproduktion



Der Wandel zur Elektromobilität ist in vollem Gang und nicht mehr aufzuhalten. In unserer jüngsten Marktbetrachtung erwarten wir für 2025 eine deutliche Verlagerung von 48V-Mildhybriden hin zu batterieelektrischen Fahrzeugen und in Summe einen Elektrifizierungsanteil bei den Neufahrzeugen von mehr als 45 Prozent. Noch deutlicher wird es, wenn wir das Jahr 2030 betrachten: Elektromobilität wird bis dahin eine Selbstverständlichkeit sein.

2.2 PARTNERSCHAFTEN

Um das erwartete enorme Wachstum in der Elektrifizierung zu ermöglichen, setzen wir stark auf strategische Partnerschaften. 2023 haben wir uns Versorgungskapazitäten von Siliziumkarbid (SiC) im Wert von fast 3 Mrd. € gesichert. Durch Investitionen in die Produktionskapazität und Unterzeichnung langfristiger Lieferverträge haben wir Zugang zu wichtiger Halbleitertechnologie von onsemi und Infineon. Die bereits bestehende Entwicklungspartnerschaft mit Rohm haben wir durch den Abschluss eines zusätzlichen Liefervertrags weiter intensiviert.

2.3 MITARBEITER

„LINKEDIN TOP COMPANY“: VITESCO TECHNOLOGIES DREIMAL UNTER DEN BESTEN IM ARBEITGEBER-RANKING



- > Indien: Rang 11
- > Frankreich: Rang 21
- > USA: Rang 47

Bewertungskriterien:

- **Voraussetzungen:**
 - > 500 Beschäftigte in dem Land
 - < 10 % Fluktuationsrate (auf Basis von LinkedIn-Daten)
- **Sieben Faktoren für das Ranking:**
 1. Berufliche Entwicklungsmöglichkeiten
 2. Kompetenzwachstum
 3. Unternehmensstabilität
 4. Externe Jobaussichten
 5. Unternehmensaffinität
 6. Geschlechtervielfalt
 7. Bildungsgrad der Mitarbeitenden

10

vitesco
TECHNOLOGIES

Eine enge Bindung ist für uns aber auch zu unseren wichtigsten Stakeholdern von essentieller Bedeutung, unseren Mitarbeitenden. Anfang 2023 – nach gerade mal drei Jahren unter neuer Arbeitgebermarke – ist uns bereits der Sprung in das LinkedIn Top Companies Ranking gelungen: in Frankreich, Indien und den USA. Das bedeutet, dass wir auf allen drei Kontinenten, auf denen Vitesco Technologies tätig ist, zu den attraktivsten Arbeitgebern zählen. Dies ehrt uns sehr. Und es bestätigt uns in dem Bestreben, Vitesco Technologies zu einem Ort zu machen, an dem alle Mitarbeitenden Sinn in ihrer Arbeit finden.

2.4 UNTERNEHMERISCHE VERANTWORTUNG

WIR ERFÜLLEN UNSERE ESG-ZIELE UND ZEIGEN EINE POSITIVE ENTWICKLUNG BEI UNSEREN KPIS



2022	2023	Ziel 2023
11,9 %	14,2 %	10–12 Mrd. € Umsatz

Anteil des Geschäfts mit elektrischen und elektrifizierten Lösungen



2022	2023	Ziel 2023
91,9 %	94,2 %	100 %

Klimaneutralität der Treibhausgasemissionen aus eigenen betrieblichen Aktivitäten¹



2022	2023	Ziel 2023
94,6 %	95,2 %	95 %

Abfallverwertungsquote²



2022	2023	Ziel 2026
15,4 %	17,0 %	21 %

Frauenanteil in leitenden Funktionen (Executives und Senior Executives)



2022	2023	Ziel 2023
92,8 %	98,3 %	100 % ³

Anteil von durch den Verhaltenskodex für Geschäftspartner abgedeckten strategischen Lieferanten⁴



2022	2023	Ziel 2027
1,7	1,4	1,4

Unfallrate (Anzahl der Unfälle pro eine Million Arbeitsstunden)⁵

¹ Definitionen gemäß dem GHG Protocol Corporate Standard und GHG Protocol Scope 2 Guidance. Abdeckung der relevanten Produktions- sowie der Forschungs- und Entwicklungsstandorte. Berechnung nach der marktbasierter Methode der GHG Protocol Initiative. In Fällen, in denen keine vertragspezifischen Emissionsfaktoren vorliegen, wurden die Standard-Emissionsfaktoren von Defra (09/2021), IEA (11/2022) bzw. GHG Protocol Initiative genutzt. Beinhaltet den Bezug von Biomethan. Berechnungsformel: Eigene Treibhausgasemissionen (Scope 1 und 2 marktbasierter) (Berichtsjahr) / Eigene Treibhausgasemissionen (Scope 1 und 2 marktbasierter) (Basisjahr 2019 (fester Wert)) | ² Definiert als Anteil der Abfälle, die einem Recycling oder der stofflichen, thermischen oder sonstigen Verwertung zugeführt wurden. Abdeckung der relevanten Produktions- sowie der relevanten Forschungs- und Entwicklungsstandorte. | ³ Neues Ziel werden im Laufe des Geschäftsjahres 2024 festgelegt. | ⁴ Basis: Liste der strategischen Lieferanten (Strategic Supplier List, SSL). Lieferanten müssen verschiedene Anforderungen erfüllen, um als strategisch geführt zu werden. | ⁵ Definition: Anzahl der Unfälle während der Arbeitszeit pro eine Million bezahlte Arbeitsstunden. Gezählt ab mehr als einem Ausfalltag, d. h. mit mindestens einem Ausfalltag über den Tag des Unfalls hinaus. Ohne Praktikanten, Abschlussarbeit-Schreibende, Doktoranden, Auszubildende, Duale Studenten, Leiharbeiter, Fremdfirmen, ohne Wegeunfälle

Eine zentrale Rolle spielt dabei auch das Thema Nachhaltigkeit: der Kern unserer Unternehmensstrategie. Erst vor wenigen Wochen haben wir unseren dritten unabhängigen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. In Vorbereitung auf die europäische Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) haben wir 2023 außerdem eine umfangreiche Wesentlichkeitsanalyse durchgeführt.

Unsere Fortschritte messen wir anhand von definierten Kernleistungsindikatoren, sogenannten KPIs. Ein Beispiel ist der Geschäftsanteil von Elektrifizierungskomponenten. Dieser Wert zeigt uns, wie weit wir bereits bei unserer Transformation hin zu sauberen Antrieben vorangekommen sind.

3. ERFOLGREICHE TRANSFORMATION

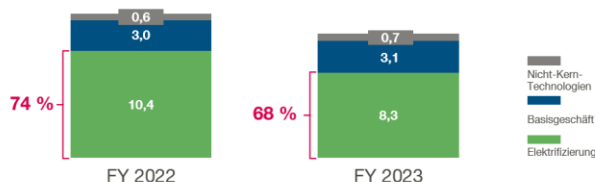
3.1 AUFTRAGSLAGE E-MOBILITÄT

GRÖSSTER AUFTRAGSEINGANG IM GESCHÄFTSJAHR 2023 ERNEUT IM ELEKTRIFIZIERUNGSBEREICH

Auftragsbestand von 57,6 (Mrd. €)



Auftragseingang (Mrd. €)



Highlights und Erläuterungen

- > Ca. 55 % des gesamten Auftragsbestands entfallen auf Elektrifizierungsprodukte
- > Höherer Elektrifizierungsanteil am Auftragsbestand spiegelt starke Dynamik des Auftragseingangs im Elektrifizierungsgeschäft wider

Highlights und Erläuterungen

- > Book-to-Bill-Verhältnis von 6,4 im Elektrifizierungsgeschäft
- > Book-to-Bill-Verhältnis von 1,3 auf Konzernebene, 1,7 ohne Nicht-Kern-Aktivitäten

Aus arithmetischen Gründen können Rundungsdifferenzen auftreten. Der Auftragseingang ist definiert als die Summe aller im jeweiligen Geschäftsjahr erhaltenen Aufträge (sog. Lifetime-Umsatz). Der Auftragsbestand ist definiert als die Summe der Auftragseingänge, die bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht zu Umsätzen geführt haben.
¹ Basisgeschäft ohne elektrifizierten Teil des Basisgeschäfts.

12

vitesco
TECHNOLOGIES

Und in der Tat: Wir machen wir große Fortschritte. Unser Umsatz mit Elektrifizierungsprodukten ist 2023 auf 1,3 Milliarden Euro gestiegen. Unser Auftragseingang in der Elektrifizierung lag bei 8,3 Milliarden Euro. Und das, obwohl einige Kunden bei der Auftragsvergabe und den Mengenprognosen vorsichtiger geworden sind.

Das bedeutet: Die Auftragsbücher sind gut gefüllt - auch und erst recht für unsere Elektrifizierungsprodukte. Ende 2023 hatten wir einen Auftragsbestand von über 57 Milliarden Euro; davon entfallen rund 55 Prozent auf die Elektrifizierung.

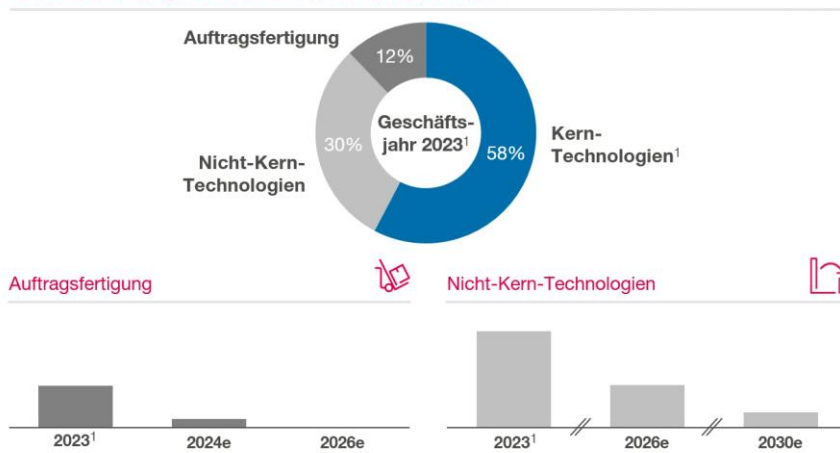
Wir verzeichnen weiterhin eine rege Nachfrage nach unseren Produkten – und das weltweit. Zu verdanken haben wir das der Stärke unseres Produktportfolios. Das unterstreicht einmal mehr unser attraktives Angebot in diesem Bereich.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wie Sie sehen, hält der Trend zur Elektrifizierung an. In absoluten Zahlen lag das Auftragsvolumen im Elektrifizierungsgeschäft Ende letzten Jahres bei rund 32 Milliarden Euro, davon über 70 Prozent im Bereich der Hochvolt-Anwendungen. Dieser hohe Auftragsbestand zeigt, dass wir mit unseren Elektrifizierungsangeboten ein bevorzugter Zulieferer sind. Und wir haben allen Grund zur Zuversicht, als erster Zulieferer in der E-Mobilität den Break-Even zu erreichen.

3.2 PHASE OUT NON-CORE

AUSSTIEG AUS NICHT-KERN-TECHNOLOGIEN UND CONTRACT MANUFACTURING VERLÄUFT NACH PLAN

Umsatzverteilung der Division Powertrain Solutions



¹ Verkauf der Produktlinie Katalysatoren und Abgasfilter ist darin bereits berücksichtigt. Berechnungen auf Pro-forma-Basis. ² Seit dem Börsengang im September 2021.

13



Das planmäßige Auslaufen der Auftragsfertigung (Contract Manufacturing) soll 2026 abgeschlossen sein



Starke Veränderung von negativer zu positiver Cash Conversion bei den Nicht-Kern-Technologien



Ausstieg wird durch Veräußerungen unterstützt, auf die ein Jahresumsatz von insgesamt 500 Mio. €² entfallen wird – dies wird ab dem Geschäftsjahr 2024 vollumfänglich zum Tragen kommen

vitesco
TECHNOLOGIES

Um unseren Fokus auf Elektrifizierung und Kern-Verbrenner-Technologien weiter zu stärken, haben wir auch erhebliche Fortschritte beim selektiven Ausstieg aus den Verbrenner-Technologien gemacht: Wir haben mehr als zehn Transaktionen einschließlich Veräußerungen im Verbrenner-Bereich abgeschlossen. Auf die veräußerten Geschäftsbereiche entfällt insgesamt ein Jahresumsatz von 500 Mio. Euro – der ab dem Geschäftsjahr 2024 voll zum Tragen kommt.

Von diesen Transaktionen waren auch Beschäftigte betroffen und – verständlicherweise – gab es in diesem Zusammenhang im Vorfeld Bedenken. Doch die hohe Mitarbeiter-Zufriedenheit, die wir in den letzten Jahren messen konnten, zeigt: Es ist uns gelungen, unsere Mitarbeitenden mitzunehmen und ihnen, dort wo dies notwendig wurde, neue, interessante Perspektiven zu eröffnen.

4. HERAUSFORDERUNG 2024

4.1 ERFOLGREICHE PROJEKTABWICKLUNG

Auf der anderen Seite der Medaille fordert uns der Hochlauf der Elektrifizierungs-Produkte: Bis Mitte 2025 haben wir in der Division Electrification Solutions mehr als 70 Projektanläufe zu meistern. An deren Erfolg aber mindestens ebenso sehr die Division Powertrain Solutions beteiligt ist – indem sie mit ihren etablierten Produkten den notwendigen Cashflow sicherstellt.

4.2 SCHAEFFLER-INTEGRATION

Das wichtigste Ereignis des vergangenen Jahres war zweifellos im Oktober die Ankündigung der Firma Schaeffler eines öffentlichen Erwerbsangebots. Wir arbeiten nun intensiv und partnerschaftlich an der Integration und Verschmelzung beider Unternehmen. Mit dem daraus entstehenden größeren Konzernverbund werden wir unsere Kompetenzen noch besser nutzen und einbringen können.

Mit Schaeffler werden wir ein neues Kapitel der nunmehr gemeinsamen Unternehmensgeschichte aufschlagen – und mit vereinten Kräften weiter vorankommen auf dem Weg zu einer saubereren Mobilität. Wir arbeiten daran konsequent und lösungsorientiert, in engem und partnerschaftlichem Austausch mit unseren Lieferanten und Kunden. Gegenseitiges Vertrauen und definierte Werte sind das Fundament unseres gemeinsamen Erfolgs.

Mein Dank gilt Ihnen, liebe Aktionäre, für Ihr Vertrauen in Vitesco Technologies. Lassen Sie uns zuversichtlich in die Zukunft blicken.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!