

## **Unser Herz schlägt für ein gesundes Ökosystem der Mobilität**

Rede des Vorsitzenden des Vorstands

Dr. Elmar Degenhart

Continental Aktiengesellschaft, Hannover

anlässlich der

Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2019

am 14. Juli 2020 in Hannover



Manchmal sind es die unsichtbaren Dinge, die sichtbar etwas verändern. In diesen Tagen gilt das für Viren. Es gilt aber auch für diese Innovation hier.

Was ich hier in den Händen halte?

Das ist das Herzstück der digitalen und vernetzten Mobilität: ein Rechner der Spitzenklasse. Er steckt schon bald in jedem modernen Auto. Und damit ist er der Anfang vom Ende des Autofahrens, wie wir es seit 120 Jahren kennen.

Allein ein einziger Kunde erhält bis 2022 gleich über 2,5 Millionen solcher Rechner von uns.

Agil. Digital. Vernetzt. So sind wir.

Und so sind unsere wegweisenden Technologien! In drei von vier Fahrzeugen weltweit sind sie an Bord. So meistern wir die Krise: mit Innovationen. Und mit einem klaren Fahrplan. Wir verfolgen ihn konsequent und beharrlich. Damit bleiben wir wettbewerbsfähig.

Meine Damen und Herren!

Herzlich willkommen! Zu unserer Hauptversammlung!

Unserer ersten im Digital-Format!

Wir begegnen uns heute zwar nicht von Angesicht zu Angesicht. Das bedeutet: Es fehlt etwas. Aber: Digital kommen wir dennoch zusammen. Virenfrei und ohne Ansteckung. Das freut mich.



Weniger freut uns das wirtschaftliche Umfeld. Wir stecken in einer Wirtschaftskrise. Und das nicht erst seit diesem Jahr. Die Zahl der weltweit hergestellten Pkw und leichten Nutzfahrzeuge zeigt es: Höchstens 70 Millionen verlassen das Band bis Ende 2020. Vergleichbare Einbrüche gab es zuletzt in der großen Krise um 1930. Noch nie stand unsere Industrie gleichzeitig weltweit still.

Wir stellen heute fest: Unsere Industrie befindet sich in einer Talsohle. Aber das heißt für Ihre Continental: Unser Blick geht jetzt nach oben.

**Wir haben einen klaren Krisenplan.** Er besteht aus vier Punkten. Auf sie haben wir uns zuerst konzentriert. Und das mit aller Kraft.

Erstens: die Gesundheit unserer Belegschaft. Wir schützen sie vor dem Virus. Das ist das Wichtigste. Dafür haben wir in kürzester Zeit Bänder stillgelegt und Produktionen umgerüstet. Rund 85.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben mobil gearbeitet. Zum Beispiel von zu Hause.



Alle Continentäler stecken in der Krise zurück. Sie organisieren den geordneten Stopp und Wiederanlauf. Sie richten die Produktion von Schutzmasken ein. Sie nehmen aufeinander größte Rücksicht.

Wir erleben eine beispielhafte Leistung! Sie beweist wieder, wie gut wir alle im Team zusammenspielen.

Das finden wir alle spitze!

Und daher finde ich es sehr wichtig, heute Danke zu sagen.

Im Namen aller: **Danke an das weltweite Continental-Team!**



Zweites Thema: Wir sichern uns ausreichend flüssige Mittel.

- Dafür senken wir unsere Kosten.
- Wir investieren weniger. Im Vergleich zum Vorjahr kürzen wir mindestens ein Fünftel.
- Wir erschließen Finanzquellen. Im Mai und Juni haben wir auf dem Kapitalmarkt drei Anleihen platziert. In Summe fließen uns dadurch über 2,1 Milliarden Euro zu.
- Und: Mit unseren Banken haben wir unseren Kreditrahmen um drei Milliarden Euro erweitert.

Das alles sind wichtige Schritte. Sie geben mehr Spielraum. Das ist entscheidend.

Ebenso wichtig sind uns die berechtigten Erwartungen aller unserer Bezugsgruppen. Wir streben immer danach, sie miteinander zu vereinbaren.

**Deshalb schlagen wir Ihnen heute eine Dividende von drei Euro je Aktie vor.** Wegen der Folgen der Pandemie haben wir sie um 1,75 Euro reduziert. Im Vergleich zum Vorjahr. So tragen wir allen Interessen Ihrer Continental Rechnung. Denen von heute und denen von morgen. Und damit handeln wir gleichzeitig in Ihrem Sinne.

Denn Sie investieren in Ihre Continental. Sie zeigen uns Ihr Vertrauen!

Und wir tun alles, damit es sich für Sie dauerhaft lohnt. Das ist unser klares Ziel.



Unsere dritte Maxime lautet: Wir handeln schnell und entschlossen. Innerhalb von knapp zwei Wochen haben wir mehr als 100 Fabriken vorübergehend abgestellt. Das taten wir weltweit. Im Zusammenspiel von 35 regionalen Gruppen. Es dauerte nur ein paar Tage. Dann hatten wir unsere Krisen-Abläufe voll eingerichtet.

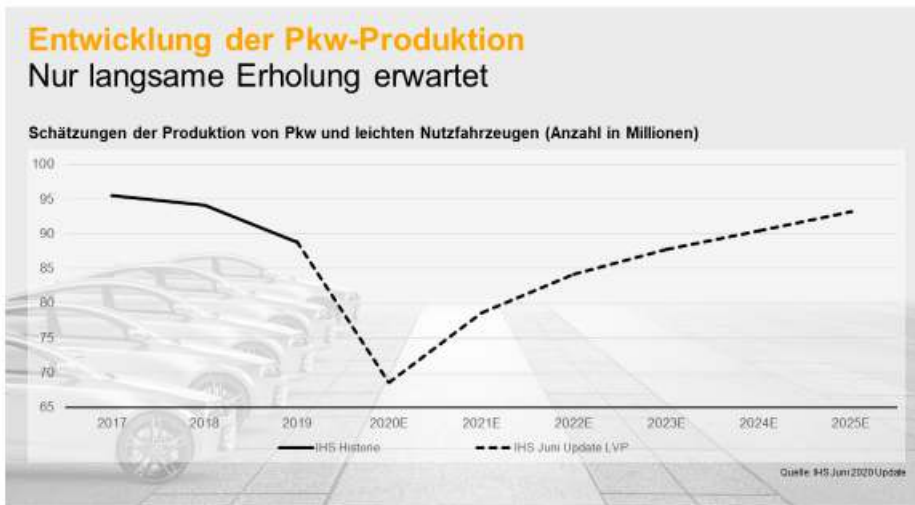
Unsere erste Frage war auch hier: Wie schützen wir unsere Belegschaft vor dem Virus? Nach nur zehn Tagen hatten wir ein komplettes Konzept dafür erstellt. Wir wenden es überall an. Und: **Wir haben es mit unseren Lieferanten geteilt.** So profitieren alle davon.



Der vierte Teil unseres Krisenprogramms lautet: intensiv kommunizieren. Das tun wir immer und immer wieder. Nach innen wie nach außen. Dafür haben wir eine eigene Krisen-App eingeführt. Sie hat in Rekordzeit funktioniert. Wir erreichen mit ihr unsere Belegschaft überall. Vor allem in der Fertigung.

Schnell und klar informieren: So gehen meine Kollegen im Vorstand und ich vor. Wir machen das im interaktiven Austausch mit unserer Belegschaft. Wir stellen uns ihren Fragen. Das Ganze übertragen wir im Firmennetz. Live und ohne Filter. Seit dem Ausbruch der Pandemie haben wir bereits über 25 dieser digitalen Versammlungen absolviert.

**Bei all dem leitet uns ein wichtiges Prinzip: Transparenz.** Das heißt: Wir sind offen. Und wir sind ehrlich. Wir erklären, wie wir die Lage einschätzen. Und wir sagen, was wir erwarten.



So halte ich es auch heute. Und sage klar: Die Rückgänge in den Bauzahlen der weltweiten Autoindustrie sind ohne Vorbild. Von 2017 bis heute rollen über 25 Prozent weniger Fahrzeuge vom Band. Und weder in Europa noch in Nordamerika wird sich die Wirtschaft schnell erholen.

Ebenso klar sage ich: Auch die Zahl der weltweit hergestellten Autos nimmt nur langsam zu. **Wir erreichen frühestens nach 2025 wieder das Niveau von 2017.**

Das schlägt durch auf die Umsätze in unserer Industrie. Sie fallen drastisch zurück. Alle sind plötzlich auf Talfahrt. Und ein Aufstieg ist noch lange nicht in Sicht.

Daher gilt: Zahlungsfähig bleiben ist das oberste Gebot. Und dafür passen sich jetzt alle an. Noch schneller als je geplant.

Zur Wahrheit und Transparenz gehört aber auch: **Die Lage der Zulieferer war bereits 2019 sehr angespannt.** Unsere Zahlen zeigen das deutlich.

- Rund 44,5 Milliarden Euro Umsatz. Bereinigt und rein organisch waren das bereits 2,6 Prozent weniger als 2018.



- 3,2 Milliarden Euro bereinigtes operatives Ergebnis. Das waren 900 Millionen weniger als im Vorjahr.
- Die bereinigte EBIT-Marge sank von 9,3 auf 7,4 Prozent.
- Das operative Ergebnis: zum ersten Mal nach zehn Jahren kein Plus. Sondern: minus 268 Millionen Euro.
- Und so auch das Konzern-Ergebnis: minus 1,2 Milliarden Euro. Das lag vor allem am Firmenwert früherer Zukäufe. Wegen der rückläufigen Pkw-Produktion hat er sich verringert. Wir haben dafür rund 2,5 Milliarden Euro abgeschrieben.

Ich sage es klar: **Mit diesem Abschneiden sind wir nicht zufrieden.**

Das können wir besser. Und: Wir packen das an!

Die Pandemie hat uns zusätzlich Rückschläge beschert. Gerade liegt das **zweite Quartal** hinter uns. Es wird das historisch schwächste der Autoindustrie seit 1945 sein.

Voraussichtlich gehen ihr hier Milliarden Euro verloren.

Wir rechnen jetzt mit einem **sehr schwierigen dritten Quartal**. Zwar sehen wir steigende Bauzahlen für Autos. Das deutet auf einen höheren Umsatz als im zweiten Quartal hin. Aber er wird deutlich unter dem im dritten Quartal 2019 liegen.

Genauere Prognosen für das Gesamtjahr 2020 sind uns noch nicht möglich.



Auf einen Vorteil können wir uns in diesem Jahr wieder verlassen: Wir sind nicht überall so sehr vom Auf und Ab der Auto-Industrie abhängig. Zum Beispiel unsere Geschäftsfelder Reifen und ContiTech. Für sie gilt: **Sie bedienen auch andere Märkte, die anderen Zyklen folgen.** Ihr Erfolg stützt uns jetzt. Bei Reifen profitieren wir von unserem Geschäft mit Konsumenten. Und ContiTech bedient ganz andere Industrien. Beispiele dafür sind Landwirtschaft und Lebensmittel. Dazu Schienenverkehr und Schifffahrt. Oder Haus, Garten und Freizeit.

Meine Damen und Herren,

ein Gewinner ist, wer gut spielt. Und zwar dann, wenn es nicht gut läuft. Und es läuft gerade nicht gut für unsere Branche. Aber wir behaupten beharrlich unseren Platz: Dort, in der globalen Königsklasse der Anbieter von Top-Technologien und Top-Software. Dort spielt nur, wer maximal wettbewerbs- und zukunftsfähig ist.

Nur solche Unternehmen sorgen für dauerhaft Wert schaffende Arbeitsplätze. Und nur dann sichern sie Einkommen und Wohlstand.

**Was macht uns zu einem solchen Gewinner? Vor allem unsere Mentalität:** Wir spielen auf Sieg. Wir suchen immer die Chancen. Wir sind positiv eingestellt. Wir verändern uns gern. Und: Wir konzentrieren uns auf unseren Plan.



Seit 2019 gestalten wir unseren bisher größten Umbau. Wir richten uns damit neu aus. Das gilt für unsere Technologien. Aber auch für unsere Organisation. **Wir verfolgen damit eine Strategie bis 2029.**

Ändert die jetzige Krise daran etwas? Klare Antwort: Nein. Tut sie nicht. Im Gegenteil.

Wir strengen uns jetzt noch mehr an. Unser Plan enthält klare Ziele. Die haben wir fest im Blick. Wir verfolgen sie mit aller Kraft. Und mit höchster Konzentration.

- Wir erweitern unser profitabel wachsendes Portfolio. Und wir machen es noch zukunftsfähiger.
- Wir schnüren dazu passend den Verbund für die Fertigung. Weltweit.
- Und wir beschleunigen unsere Abläufe in noch schlankeren Strukturen.

## **Unser Umbauplan ist unser Weg in die Zukunft. Er ist und bleibt unsere wichtigste Aufgabe.**

Einige wichtige Teile davon haben wir bereits umgesetzt oder eingeleitet: Wir haben unsere Antriebssparte weitgehend entkoppelt. Vitesco Technologies wird zum eigenständigen Unternehmen. Das hat das Zeug, sich souverän zu behaupten. Auf einem Markt, der stark wächst und sich ebenso stark konsolidiert. Die geplante Abspaltung haben wir auf später verschoben. Denn das jetzige Umfeld erlaubt den Kollegen kein unternehmerisch freies Handeln und Entscheiden.

Aber: Der Kurs steht. Der richtige Zeitpunkt kommt noch. Wir sind vorbereitet. Wir sind startklar. Und so gehen wir unbeirrt voran.

Eine Aufgabe nach der anderen arbeiten wir so ab:

- Ab 2024 produzieren und entwickeln wir in Deutschland keine Hochdruckpumpen für Benzin- und Dieselmotoren mehr.
- Ab 2028 stellen wir in Westeuropa keine Injektoren für Diesel- und Benzinmotoren mehr her.
- In den USA beenden wir 2024 die Produktion von Injektoren für Benzinmotoren.
- In Deutschland ist die Produktion von Anzeige- und Bedienelementen nicht mehr wettbewerbsfähig. Bis Ende 2025 stellen wir sie hier deswegen ein.
- In den USA und Westeuropa schließen wir zwei Standorte für hydraulische Bremssysteme.
- Den Bereich Automotive Technologies haben wir neu aufgestellt. Sein Elektronikanteil ist der höchste in der Industrie. **Dort steht der Maschinenraum für die intelligente Mobilität.**

Dort entwickeln wir wichtige Bausteine für unsere Software. Wir machen das schnell. So flexibel wie nie zuvor. Und mit weniger Aufwand als bisher.

So viel zur ersten Zwischenbilanz.

Was bringt uns das alles? Eine ganze Menge! **Unter dem Strich sparen wir so rund 500 Millionen Euro brutto ein. Und das jedes Jahr.** Wir sind gut unterwegs. Ab 2023 fällt der volle Betrag an.

Fast 3.000 Arbeitsplätze weltweit haben wir bereits so verändert.



Und jetzt kommt Corona dazu. Das Virus verschärft vor allem den konjunkturellen Rückschlag. Deshalb kommt unsere Industrie jetzt nur langsamer voran.

Uns stellt sich damit eine zweite vordringliche Aufgabe. **Es geht um unsere übergreifende Finanzstruktur. Wir justieren sie jetzt neu.** Denn unser jetziges Kostengefüge passt nicht zur weltweit geringeren Produktion von Fahrzeugen. Wir bauen uns daher eine Brücke über die kommenden Jahre. Eine Corona-Brücke. Sie führt uns zurück zum Erfolg.

Dabei verringern wir Überkapazitäten. Und wir ergreifen weitere Maßnahmen, die kurzfristig wirksam sind.

- Wir reduzieren Investitionen.
- Wir vermindern Umlaufvermögen.
- Wir verringern Arbeits- und Sachkosten.

Im Klartext: Wir sparen jetzt zusätzlich Geld ein. **Es geht dabei um mehrere Hundert Millionen Euro. Dieser Betrag geht über das hinaus, was wir schon beschlossen haben. Auswirken wird er sich bis 2022.**

Wir stehen dazu bereits im engen Austausch mit den Vertretern unserer Belegschaft. Dabei streben wir nach gemeinsam vereinbarten Mechanismen. Und wir versuchen, jetzt schnell und wirksam voranzukommen. Bei aller Mühe gilt: Es ist möglich, dass wir betriebsbedingt kündigen müssen. Aber: Das ist für uns nur das letzte Mittel.

Über die Einzelheiten werden wir so schnell wie möglich informieren.

Es stimmt! Wir verändern jetzt einiges mehr. Aber wir versprechen schon heute: Wir bleiben unserer Spur treu. Und das heißt, wir verändern:

- Ausgewogen und fair.
- Entlang unserer Werte.
- Und so, dass wir damit unsere Innovationskraft stärken.



Wettbewerbsfähig sein. Zukunftsfähig bleiben: Beides dient dem nachhaltigen Wachstum. Dafür entwickeln wir Top-Technologien.

**Jeden Tag vertraut uns schätzungsweise eine Milliarde autofahrender Menschen ihr Leben an.** Sie verlassen sich auf uns. Denn mit uns an Bord fahren sie sicher, sauber und komfortabel.

Unser Herz schlägt für ein gesundes Ökosystem der Mobilität. Das ist ein System, in dem alle drei wichtigen Anforderungen im Gleichgewicht stehen: die ökologischen, ökonomischen und sozialen.

Dafür bereiten wir den Weg.

- Wir machen die Menschen mobil. Wir geben ihnen Sicherheit und Freude.
- Wir tragen zu mehr Umweltschutz und mehr Klimaneutralität bei.
- Wir schaffen das zu erschwinglichen Preisen. Damit so viele Menschen wie möglich zum gesunden Ökosystem beitragen.

Das ist eine große Aufgabe! Sie beginnt bei uns selbst. Deshalb sagen wir ganz klar:

- Schon ab diesem Jahr gilt für alle Werkstandorte auf der Welt: Wir kaufen nur noch Strom aus nachweislich regenerativen Quellen ein.
- Bis 2040 produzieren wir klimaneutral.
- Und bis 2050 kommen wir zusätzlich auf allen Stufen unserer Wertschöpfung ohne CO<sub>2</sub>-Emissionen aus.



Das gilt für unsere Produktion. Aber auch für das, was aus ihr herauskommt. So wachsen wir profitabel und nachhaltig. Vor allem auf drei technologischen Feldern:

- Erstens: Auf dem Feld der Digitalisierung. Sie macht alles neu. Mit ihr verändern wir unsere Lösungen und Prozesse. Und wir ergreifen damit neue Geschäftschancen.
- Zweitens: Auf dem Gebiet des assistierten und automatisierten Fahrens. Auf ihm bauen wir das autonome Fahren auf.
- Und drittens auf dem Feld des emissionsfreien Fahrens.





Durch die **Digitalisierung** machen wir das Fahrzeug zum Teil des Internets. Mit Telematik, Elektronik für die Karosserie und Antennen. Sie zählen zu unseren großen Stärken.

Jetzt fügen wir weitere Stärken hinzu. **Wir entwickeln neue Architekturen für die Elektronik im Auto. Und dazu ebnen wir den Weg für einheitliche Betriebssysteme.** Sie alle kennen solche Systeme vom Handy. Als Nutzer laden Sie damit Ihre neuen Programme herunter. Alles ohne Stecker. Und so kommt es auch für das Auto. Das ist ein stark wachsendes Geschäft.

Genauso wichtig: der Schutz vor Hacker-Angriffen. Den braucht das Auto ebenso wie das Handy. Und auch dort spielt Ihre Continental vorn mit!

Ob sich die Digitalisierung lohnt? Und wie!

Wir setzen schon heute damit Milliarden um. Tendenz: stark wachsend.



Aber es geht noch weiter. Zum Zweiten profitieren wir durch unsere **Technologien für den Dialog zwischen Mensch und Maschine**. Beispiel: animierte Anzeigen. Das sind neue Systeme, die im Auto Hinweise grafisch vor Augen führen. Auf dem Bild sehen Sie eine großflächige Anzeige. Sie ist dreidimensional. Und sie lässt sich intuitiv bedienen.

Was das bringt? Für uns heute schon einen jährlichen Umsatz in dreistelliger Millionenhöhe. Tendenz: auch hier stark steigend.



Und das ist nicht alles. Die nächste große Chance steckt hier. In der Innovation, die Sie schon kennen: in diesem Rechner. Er sieht klein aus. Aber seine Leistung ist eine der größten. Deutschland sucht den Superstar? Wir haben ihn! Hier ist er!

### **Er ist das digitale Herzstück von Fahrzeugen.**

Im Auto schlagen künftig mehrere dieser Herzen. Eines davon steuert zum Beispiel seine Bewegung. Ein anderes vernetzt das Auto. Oder assistiert beim Fahren. Ein drittes erzeugt eine Landschaft mit Anzeigen im Innenraum. Das Auto spricht mit den Menschen auf völlig neue Art. So macht das Fahren ganz neu Spaß.

In all diesen Dingen steckt viel Potenzial. Sie tragen unser profitables Wachstum über viele Jahre. Vor allem aber der kleine Rechner mit seiner großen Leistung. Schon heute haben wir uns mit ihm Umsätze von mehr als drei Milliarden Euro gesichert. Das ist berechnet über die Laufzeit der betroffenen Auto-Modellreihen hinweg. Aber das ist erst der Anfang. Allein bis 2022 rechnen wir mit mehr als zehn weiteren Projekten.

Zum Schluss noch ein Wort zum vierten Anwendungsfall für digitale Technologien. Ich meine damit **neue Dienstleistungen rund um die Mobilität**. Hier spielen wir unseren

entscheidenden Vorteil aus. Denn wir machen dafür fast alle unsere Produkte intelligent. Zum Beispiel digitalisieren wir Reifen oder Luftfedersysteme.



Unsere intelligenten Reifen rollen lange. Sie rollen leise. Und sie sparen Energie. Sie teilen ihre Daten mit der Cloud. Dabei lernen sie ständig dazu. In Zukunft passen sie ihren Luftdruck der Fahrbahn an. Sie schauen voraus, was ihnen so unter die Räder kommt. Das machen sie gut. Denn die Cloud liefert dafür die Daten.

Schon heute sind die Daten der Reifen sehr begehrt. Wir senden sie über unsere digitalen Dienste an die Betreiber von Fahrzeugflotten. Das hilft unserem Geschäft mit ihnen. Denn mit Flotten erzielen wir rund eine Milliarde Euro Umsatz im Jahr. Aber daraus wird noch mehr. Dreimal so viel bis 2030.



Ebenfalls intelligent ist unser **elektronisches Luftfedersystem**. Wir haben es erweitert. Um eine Art eingebaute Waage. Sie zeigt durchgehend das Ladegewicht an. So macht sie auf Überlast aufmerksam. Das hilft den Fahrern. Das hilft den Eignern. Denn der Transport entspricht dann den gesetzlichen Vorschriften. Damit ist der Verkehr sicherer. Und ein Lkw ohne Übergewicht schont die Straßen.



Unsere „fleetmatch“-App verbessert den Alltag von Menschen, die etwas steuern: einen Lkw zum Beispiel. Oder eine ganze Flotte davon. In Deutschland bewerten damit die

Fahrer die Verladerampen. Wie geht es dort so zu? Wie lange wartet man? Oder wie freundlich behandelt einen das Personal?

**In all diesen Fällen ist Software der Sauerstoff der Industrie.** Mit ihr sind völlig neue Dienstleistungen möglich. Unsere Kunden finden sie sehr attraktiv. Sie versprechen sich davon einen Markt mit mehreren Milliarden Euro Umsatz. Und das schon innerhalb weniger Jahre.

Einem Anbieter von Top-Technologien wie uns kommt hier eine Schlüsselrolle zu. Denn Tatsache ist: Die Zulieferer erstellen heute rund 90 Prozent aller Programme im Auto.

In Zukunft stellen die Autohersteller zwar mehr von diesen Programmen selbst bereit. Nimmt uns das die Chancen? Nein. Das glauben wir nicht. Denn wir rechnen gleichzeitig mit einem enormen, profitablen Wachstum. Grund: **Es wird immer mehr Funktionen im Fahrzeug geben. Und damit steigt die Wertschöpfung durch Rechnerprogramme.** Sie wächst jährlich im zweistelligen Prozent-Bereich. Und das ist gut für uns.



Aber es kommt noch besser. Denn auch in unserer Produktion stammen die entscheidenden Impulse aus der Digitalisierung. Es geht hier um den Umgang mit großen

Datenmengen. Und es geht um Robotik. **Dort sehen wir das größte Potenzial für die kommenden Jahre.** Dort schaffen wir höchsten Wert.

Aktuell setzen wir dafür bereits 1.600 Cobots ein. Sie arbeiten Hand in Hand mit ihren menschlichen Kollegen.

Durch intelligente Technologie wissen wir auch zu jeder Zeit, wo sich welches Bauteil im Prozess befindet. Damit sind wir noch schneller. Und noch effizienter.



Jetzt zu unserem zweiten Wachstumsfeld. Dem Geschäft mit Systemen für das assistierte und automatisierte Fahren. Darauf bauen wir nach und nach das autonome Fahren auf. Wir entwickeln diese Technologien für null Unfälle und damit null Tote im Straßenverkehr.

Diese „Vision Zero“ ist bereits greifbare Realität. Sie kennen das aus Ihrem Auto. Es geht um unsere intelligenten Systeme, die Ihnen beim Fahren assistieren. Sie helfen Ihnen beim Fahren im Stau oder durch Baustellen. Aber es gehören auch solche dazu, die uns beim Abbiegen unterstützen. Oder nehmen Sie den intelligenten Tempomat.

Solche Technologien schützen das Leben. Das eigene im Auto. Und das Leben der anderen außerhalb. Daher sind sie für private Kunden interessant. Und für Flottenkunden.

Alle greifen nach ihnen. **Damit ist klar, warum das Geschäft so schnell wächst.** So schnell wie kaum ein anderes.

Wer fährt, muss auch bremsen. Das gilt immer! Unsere Bremssysteme sind schnell, präzise und hochintegriert. Sie sind dazu extrem zuverlässig. Klar! Sie sind da, wenn es eng wird. So unterstützen sie das automatisierte Fahren. Bis 2023 werden wir davon knapp 40 Millionen verkaufen.

Oder nehmen Sie unser Produktportfolio für passive Sicherheit und Sensorik. Es enthält Systeme für den Insassenschutz. Dazu Sensoren für ein sicheres Fahrwerk. Davon verkaufen wir schon heute über 350 Millionen pro Jahr.



Zum Schluss unser drittes Wachstumsfeld: Technologien für saubere Fahrzeugantriebe. Ganz klar! Dazu gehört die E-Mobilität. **Das „E“ steht nicht nur für Elektro. Es steht vor allem für emissionsfrei.** Ob mit Batterie oder Brennstoffzelle: Die E-Mobilität ist ein Wachstumsmarkt. Und damit die große Chance für Vitesco Technologies.



Wir haben dafür dort die richtigen Stärken vereint. Sie liegen vor allem in der Elektronik und Mechatronik. Noch mehr aber in der Integration von Systemen. Dort spielen wir sie erst voll aus.

Indem wir sie bündeln, schaffen wir höchsten Wert. Ein Beispiel dafür ist unser Achsantrieb. Wir bauen unseren Inverter dort gleich ein. Ein starkes Duo. Ein Inverter wandelt Gleich- in Wechselstrom. Die Nachfrage nach ihm allein steigt mit dem Wachstum der rein elektrischen Fahrzeuge. Aber wir sind flexibel. Denn wenn sich Plug-in-Hybride schneller durchsetzen, wächst auch die Nachfrage nach unserem Inverter mit.

Lohnt sich das? Ganz sicher! Und nicht nur bei diesem Duo. Denn für den Großteil unserer Produktfamilie gilt: Ihr Markt wächst in den kommenden fünf Jahren um rund 30 Prozent jährlich.



Sie sehen somit: Sowohl Continental als auch Vitesco Technologies bereiten dem profitablen Wachstum den Weg.

Wir behalten in der Krise unsere Ziele voll im Blick. Und wir setzen auf Innovationen. Früh. Kraftvoll. Und entschlossen. Deshalb sind und bleiben wir wegweisend.

Wir gestalten das gesunde Ökosystem der neuen Mobilität. Denn es dient dem dreifachen Klimaschutz: dem der Ökologie. Dem der Wirtschaft. Dem der Gesellschaft. Alle drei brauchen unseren Schutz.

Das können wir. Das machen wir. Das passt zu unseren Werten. Mit ihnen schaffen wir Wert.

Dafür schlägt unser Herz. Und Ihres?

Wir freuen uns, dass Sie uns unterstützen!

Vielen Dank!