



# **Zusammenfassung der Rede**

**Dr. Jürgen Köhler**  
Vorstandsvorsitzender der  
SGL Carbon SE

Guten Morgen meine Damen und Herren,  
guten Morgen liebe Aktionärinnen und Aktionäre,  
im Namen des Vorstands der SGL Carbon begrüße ich Sie herzlich zu unserer  
Hauptversammlung.

Sie haben es bereits bemerkt: Die SGL sieht nun anders aus. Wir haben ein neues  
Logo, eine neue Farbwelt – wir haben ein komplett neues Erscheinungsbild.

Das hat natürlich seinen Grund. Die SGL von heute ist nicht mehr die SGL von  
gestern.

Vor zwei Jahren hatte ich Sie hier über unsere strategische Neuausrichtung  
informiert. Unser Ziel war es, die SGL wieder auf den Wachstumspfad  
zurückzuführen. Vor einem Jahr dann, zur letzten Hauptversammlung, hatten wir  
bereits viele der Maßnahmen umgesetzt, die ich Ihnen angekündigt hatte.

Heute kann ich sagen: Die strategische Neuausrichtung ist abgeschlossen.

Das war sicherlich nicht einfach. Aber es hat sich gelohnt. Die SGL ist aus diesem  
Umbau gestärkt hervorgegangen.

Die neue SGL hat sich nicht nur strukturell verändert. Wir sind auf gutem Weg, ein  
neues Unternehmen zu werden.

In den vergangenen Monaten haben wir daher an unserer Marke und an unserem  
Erscheinungsbild gearbeitet. Das Ergebnis zeigen wir heute zum ersten Mal in der  
Öffentlichkeit.

Auf unsere neue Marke werde ich dann später noch einmal zurückkommen.  
Zunächst jedoch möchte ich über die wichtigsten Entwicklungen und die Ergebnisse  
des Jahres 2017 berichten.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir unsere Transformation mit Hochdruck  
vorangetrieben. Wir haben wichtige Meilensteine auf unserem „Weg nach vorne“  
erreicht und die Basis für die Rückkehr zu profitablen und nachhaltigem Wachstum  
gelegt.

Kern der strategischen Neuausrichtung ist die Konzentration auf unsere beiden  
Geschäftsbereiche Composites – Fibers & Materials (kurz: CFM) und Graphite  
Materials & Systems (kurz: GMS). In beiden Geschäftsbereichen richten wir unser  
Denken und Handeln auf die großen zukunftsbestimmenden Themen Mobilität,  
Energie und Digitalisierung aus. Wir wollen uns voll und ganz auf die nachhaltigen  
Wachstumschancen der beiden Bereiche konzentrieren und ihre Potenziale nutzen.

Demgegenüber haben wir uns von unserem ehemaligen Kerngeschäft getrennt, dem  
Geschäftsbereich Performance Products – kurz PP. Zu PP zählten ja zum einen das  
Geschäft mit Graphitelektroden und zum anderen das mit Kathoden,  
Hochofensteinen und Carbonelektroden.

Sie wissen, dass wir uns diese Entscheidung nicht leicht gemacht haben. Immerhin  
hatte gerade das Geschäft mit Graphitelektroden innerhalb der SGL eine lange

Tradition. Allerdings war und ist es eine Commodity, und es ist nach wie vor extrem volatil.

Wir hatten PP bereits im Sommer 2016 rechtlich und organisatorisch verselbständigt. Kurz darauf fanden wir mit dem japanischen Unternehmen Showa Denko einen idealen Käufer für das Geschäft mit Graphitelektroden.

Im vergangenen Jahr erhielten wir dann die Genehmigung der US-Behörden, sodass wir den Verkauf im Oktober 2017 abschließen konnten. Nach Abzug von Schulden flossen uns 285 Millionen Euro zu. Wir denken, das ist ein sehr gutes Ergebnis!

Für den anderen Geschäftsteil von PP – dem Geschäft mit Kathoden, Hochofensteinen und Carbonelektroden – haben wir ebenfalls einen geeigneten Eigentümer gefunden. Triton, ein namhafter Private-Equity-Investor, trägt und stützt die Wachstumsstrategie. Diesen Verkauf haben wir im November 2017 abgeschlossen.

Wir haben Zahlungen von in Summe 238 Millionen Euro erhalten. Der Buchgewinn dieser Transaktion betrug 125 Millionen Euro. Er hat sich entsprechend positiv auf unseren Jahresabschluss ausgewirkt.

Mit den Erlösen aus diesen beiden Verkäufen und aus der Kapitalerhöhung vom Dezember 2016 haben wir unsere Unternehmensanleihe über 250 Millionen Euro im Oktober vorzeitig zurückgezahlt.

Zum anderen haben wir die Wandelanleihe über ursprünglich 240 Millionen Euro im Januar 2018 nun fristgerecht getilgt.

Wir sind im letzten Jahr aber noch einen Schritt weitergegangen und haben unsere Joint-Venture-Strukturen im Geschäftsbereich CFM neu geordnet.

Wir haben die 50-Prozent-Beteiligung von Benteler an unserem Gemeinschaftsunternehmen Benteler-SGL übernommen. Seit Dezember befindet sich das Unternehmen mit seinen beiden Standorten in Österreich vollständig in unserem Besitz.

Damit haben wir unsere Kompetenzen im Bereich der Serienfertigung von Bauteilen aus Carbonfaser-Verbundwerkstoffen erheblich gestärkt. In Österreich produzieren wir auch sehr erfolgreich leichte Blattfedern auf Basis von glasfaserverstärktem Kunststoff für diverse Modelle von Volvo und Daimler.

Weiterhin haben wir mit unserem Partner BMW vereinbart, dessen Minderheitsbeteiligung in Höhe von 49 Prozent an SGL Automotive Carbon Fibers zu übernehmen.

Mit SGL ACF haben wir in den vergangenen Jahren wichtige Pionierarbeit im automobilen Leichtbau geleistet.

Die Carbonfaser und die daraus gefertigten Materialien sind ein Kernelement unserer Strategie. Es war daher an der Zeit, die Kompetenzen von SGL ACF vollständig in die SGL zu integrieren.

Wir werden auch in Zukunft eng mit BMW zusammenarbeiten und Verbundwerkstofflösungen für diverse bestehende und neue Modelle entwickeln.

Die Übernahme von SGL ACF erfolgt in zwei Schritten. Den deutschen Standort in Wackersdorf haben wir bereits im Januar 2018 übernommen. Die Übernahme der US-Gesellschaft mit Standort Moses Lake im Bundesstaat Washington erfolgt bis spätestens Ende 2020.

Die jeweils volle Übernahme von Benteler-SGL und SGL ACF sind zwei sehr wichtige Investitionen in unsere Zukunft. Sie stärken die Expertise unseres Geschäftsbereichs CFM. Sie waren und sind damit ein zentraler Baustein unserer Wachstumsstrategie.

Heute bedient damit die neue SGL in beiden Geschäftsbereichen die gesamte Wertschöpfungskette – vom Rohstoff bis hin zum fertigen Bauteil.

Das ist für uns ein wichtiger Wettbewerbsvorteil. Denn so haben wir die Kontrolle sowohl über die Kosten als auch die Qualität. Gerade letzteres ist entscheidend. Denn die Materialien, die in unseren technologischen Lösungen und Bauteilen zum Einsatz kommen, müssen oft von unseren Kunden qualifiziert werden. Höchste und zuverlässigste Qualität sind hier absolut erfolgskritisch.

Die dritte und letzte Veränderung in unserer Joint-Venture-Struktur betrifft SGL Kämpers. Um unsere Wertschöpfungskette zu vereinfachen, haben wir unsere Beteiligung in Höhe von 51 Prozent verkauft.

Kämpers hat diese Anteile im Januar 2018 übernommen. Die Geschäftsbeziehung setzen wir jedoch unverändert fort.

Wir haben im vergangenen Jahr zudem mit Projekt CORE – das steht für Corporate Restructuring – weiter daran gearbeitet, unsere Kosten und Strukturen in der Verwaltung an die Größe der neuen SGL anzupassen.

Strukturanpassung heißt, dass Aufgaben wie zum Beispiel Personal, Buchhaltung und Recht in den zentralen Funktionen gebündelt wurden. Damit können sich die beiden Geschäftsbereiche voll darauf konzentrieren, ihre Produkte zu entwickeln, zu produzieren und zu vermarkten.

Bis Ende 2018 wollen wir so 25 Millionen Euro einsparen. Die bisherigen Ergebnisse sprechen für sich: Ende 2017 hatten wir bereits 75 Prozent der Einsparungen erreicht.

Unsere Produktionswerke sind ein entscheidender Faktor für nachhaltiges und profitables Wachstum. Die Qualität unserer Produkte, unsere Fabrikauslastung, unsere Kosten und unsere Liefertreue bestimmen unsere Wettbewerbsfähigkeit.

Heute verfügt die neue SGL weltweit über 32 Produktionsstandorte. Sie werden noch höchst unterschiedlich geführt.

Deshalb haben wir im letzten Geschäftsjahr entschieden, ein einheitliches Managementsystem zu entwickeln, das sogenannte „Operations Management System“. Die Werke werden künftig also nach einheitlichen Standards, Strukturen und Kennzahlen geführt.

Das vereinfacht unsere Prozesse und erhöht unsere Effizienz. Gleichzeitig erleichtert es den fachlichen Austausch über die Werke und Geschäftsbereiche hinweg. Das neue System wollen wir bis 2020 an allen Standorten implementieren.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich nun die Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahres erläutern.

Der Umsatz der SGL Carbon ist deutlich gewachsen. Er stieg um 12 Prozent auf 860 Millionen Euro. Das Konzern-EBIT vor Sondereinflüssen verdoppelte sich nahezu auf 40 Millionen Euro.

Die gute Umsatzentwicklung ging auf beide Geschäftsbereiche zurück – vor allem aber auf GMS. Nahezu alle Marktsegmente erzielten hier zweistellige Wachstumsraten. Besonders stach das Geschäft mit dem Anodenmaterial für die Lithium-Ionen-Batterien hervor. Hier kletterte der Umsatz um 35 Prozent.

Auch der Umsatz von CFM lag über dem Vorjahr. Die wesentlichen Treiber waren die Marktsegmente industrielle Anwendungen, Automobil und Textile Fasern.

Die Kapitalrendite der SGL Carbon – der ROCE – auf Basis des EBITDA vor Sondereinflüssen erhöhte sich erneut. Sie stieg von 8,4 Prozent auf 10,5 Prozent.

Das Konzernergebnis verbesserte sich im vergangenen Jahr auf 139 Millionen Euro. Im Vorjahr war es noch ein Verlust von 112 Millionen Euro gewesen. Ein wichtiger Beitrag ist hier ganz klar der Buchgewinn in Höhe von 125 Millionen Euro aus dem Verkauf des Geschäfts mit Kathoden, Hochofensteinen und Carbonelektroden.

Durch den Verkauf von PP haben wir auch unsere Bilanzkennzahlen deutlich verbessert. Mit dem Erlös aus der Veräußerung des Geschäfts mit Graphitelektroden und dem Erlös aus der Kapitalerhöhung von 2016 haben wir unsere Unternehmensanleihe vorzeitig zurückgezahlt.

Unsere Nettofinanzschulden haben sich dadurch zum Jahresende auf 139 Millionen Euro reduziert. Vor allem wegen des guten Konzernergebnisses stieg unsere Eigenkapitalquote auf 29,6 Prozent.

Auch der Free Cashflow verbesserte sich auf 314 Millionen Euro – im Wesentlichen wegen der Kaufpreiszahlungen für PP.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Sie sehen, wir haben unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2017 mehr als erreicht.

Wir haben die Kapitalstruktur der SGL gestärkt, unsere Verschuldung abgebaut und gezielt investiert. Die neue SGL ist schlanker, kapitalkräftiger und kundenorientierter aufgestellt.

Eine Dividende kommt allerdings erst dann in Betracht, wenn wir wieder nachhaltig profitabel arbeiten.

Die Voraussetzungen dafür haben wir geschaffen. Jetzt konzentrieren wir uns voll und ganz auf unser operatives Geschäft.

Im ersten Quartal 2018 ist uns das gut gelungen. Der Umsatz hat erneut deutlich zugelegt. Er stieg um rund 22 Prozent auf 263 Millionen Euro.

Etwa die Hälfte des Anstiegs beruht auf positiven Einmaleffekten. Dazu gehörten die erstmaligen Vollkonsolidierungen von SGL ACF und Benteler-SGL, sowie positive Effekte aus veränderten Rechnungslegungs-Vorschriften gemäß IFRS.

Wesentlicher Treiber für das organische Wachstum war das gute Abschneiden in den Marktsegmenten Automobil, Halbleiter, LED sowie Chemie und industrielle Anwendungen.

Das EBIT vor Sondereinflüssen hat sich im ersten Quartal ebenfalls verbessert. Es verdoppelte sich auf rund 21 Millionen Euro. Ausschlaggebend waren die besseren Ergebnisse im Geschäftsbereich GMS, die Einmaleffekte und ein Grundstücksverkauf.

Die Kapitalrendite – der ROCE – auf Basis des EBIT vor Sondereinflüssen stieg um 2,4 Prozentpunkte auf nunmehr 5,2 Prozent.

Unsere Eigenkapitalquote hat sich durch die Tilgung der Wandelanleihe im Januar 2018 auf 33,2 Prozent verbessert unser Ziel von mindestens 30 Prozent haben wir nun also erreicht.

Für das laufende Geschäftsjahr 2018 rechnen wir unverändert mit einem Umsatzwachstum um etwa 10 Prozent.

Das EBIT vor Sondereinflüssen sollte leicht überproportional zum Umsatz steigen. Hier werden die zunehmende Nachfrage, der zusätzliche Ergebnisbeitrag aus der Vollkonsolidierung von SGL ACF sowie weitere Einsparungen greifen.

Für das Konzernergebnis waren wir ursprünglich von einer schwarzen Null ausgegangen. Mit den genannten Einmaleffekten rechnen wir jetzt mit einem Gewinn in niedriger zweistelliger Millionen-Höhe.

Die Nettofinanzschulden werden zum Jahresende 2018 durch die Vollkonsolidierung von SGL ACF deutlich höher liegen als Ende 2017.

Unsere Ziele für den Verschuldungsgrad von etwa 0,5 und eine Verschuldungsquote von unter 2,5 bleiben jedoch unverändert.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

mit dem Abschluss der strategischen Neuausrichtung hat für die SGL eine neue Zeitrechnung begonnen.

Wir sind de facto nun ein Technologieunternehmen. Aus dem vielseitigen und uns vertrauten Element Kohlenstoff entwickeln wir Lösungen für die Zukunftsthemen ..Mobilität, Energie und Digitalisierung.

Dieser Neubeginn ist auch der richtige Zeitpunkt, um das eigene Profil zu überdenken und zu schärfen.

Wir haben in den vergangenen Monaten intensiv an der Neugestaltung unserer Marke gearbeitet. Ziel war es, ein Unternehmensbild zu schaffen, das unserer Wachstumsstrategie und der Veränderung der SGL gerecht wird.

Das Ergebnis ist eine Marke, die den Anspruch an uns selbst und das Leistungsversprechen der neuen SGL sichtbar herausstellt.

Aber machen Sie sich bitte am besten selbst ein Bild.

Sehr verehrte Damen und Herren,

unsere neue Marke spannt den Bogen von der Vergangenheit in die Zukunft der SGL.

Das Fundament der SGL ist und bleibt Kohlenstoff. Kohlenstoff ist Teil unserer DNA. Der Großteil der von uns entwickelten Lösungen basiert auf Kohlenstoff.

Die Rückbesinnung auf unseren alten und neuen Namen „SGL Carbon“ drückt unsere Kernkompetenz und Herkunft aus.

Mit diesem Namen beschreiben wir aber nicht nur, was wir tun, sondern auch wie wir es tun.

Kohlenstoff geht zahlreiche und enge Bindungen mit anderen Elementen ein. Auch wir gehen Bindungen – oder besser gesagt – Beziehungen ein, um unsere Produkte und Lösungen an die Bedürfnisse der Kunden anzupassen.

Die neue SGL ist in Zukunft damit nicht mehr nur Materiallieferant, sondern wir sind kundenorientierter Lösungsanbieter.

Gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden arbeiten wir an den großen Themen unserer Zeit:

- Wie bewegen wir uns fort?
- Wie erzeugen und speichern wir Energie?
- Welche Chancen bietet die digitale Vernetzung?

Zu diesen Themen leisten unsere Technologien einen wesentlichen Beitrag.

Die neue Marke, die neue SGL, steht für „smart solutions“.

„Smart solutions“ ist unser zentrales Leistungsversprechen an unsere Kunden und der Anspruch an uns selbst.

Ob als Hersteller, Zulieferer oder Entwicklungspartner – wir liefern intelligente, richtungsweisende und nachhaltige Lösungen mit klarem Mehrwert für unsere Kunden. Wir liefern eben „smart solutions“.

Dieses zentrale Kundenversprechen setzen wir um,

- indem wir den Kunden immer in den Mittelpunkt stellen,
- indem wir mit unserer Kompetenz und unserem Wissen überzeugen,
- indem wir offen sind für neue Ideen, und

- indem wir mutig neue Wege gehen und Impulse setzen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit der neuen Marke haben wir einen Anspruch an uns selbst formuliert. Die neue Marke ist das Zielbild, auf das wir intensiv hinarbeiten werden.

Dazu gehört auch, unser neues Selbstbild in unserer Unternehmenskultur zu verankern und tagtäglich zu leben.

Kurzum: Wir werden unsere Produkte, Services und Prozesse so gestalten, dass wir unser Markenversprechen „smart solutions“ jederzeit und überall auf der Welt einlösen können.

Welche Potenziale in der neuen SGL stecken, möchte ich Ihnen nun anhand der drei großen Zukunftsthemen Mobilität, Energie und Digitalisierung kurz erläutern.

Kommen wir zunächst zu unseren Chancen in der Automobilindustrie.

Die über lange Zeit evolutionäre Weiterentwicklung in der Automobilbranche wird von disruptiven Neuerungen überlagert.

Die Automobilindustrie muss heute viel ausprobieren. Bei den Motoren orientieren sich inzwischen alle Hersteller in Richtung verbrauchsarmer Modelle und alternativer Antriebe.

Der Branchenverband VDA schätzt, dass Autos mit Elektroantrieb bereits im Jahr 2025 rund ein Viertel der Neuzulassungen ausmachen werden.

Im Umkehrschluss heißt das aber auch, dass die Zeit der Verbrennungsmotoren längst nicht abgelaufen ist. Der traditionelle Verbrennungsmotor wird auch im nächsten Jahrzehnt am häufigsten verbaut werden. Allerdings muss sein Treibstoffverbrauch sinken, damit er weniger CO<sub>2</sub> ausstößt.

Batteriebetriebene Antriebe haben eine andere Herausforderung. Sie müssen mehr Reichweite erzielen, um akzeptiert zu werden.

Leichtbau ist somit ein wichtiger Beitrag für Autos sowohl mit Verbrennungsmotoren als auch mit elektrischen Antrieben. Denn es geht in beiden Fällen um Gewichtsreduzierung.

Genau hier kommt unser Geschäftsbereich CFM mit seinen Verbundwerkstoffen ins Spiel.

Wie die Zukunft für den Karosseriebau – unabhängig von der Antriebsart – konkret aussieht, zeigt das schon berichtete Beispiel des 7er BMWs. BMW setzt konsequent auf eine Kombination aus carbonfaserverstärktem Kunststoff (CFK) im Verbund mit Stahl und Aluminium.

CFK kommt dabei nur an den Stellen zum Einsatz, wo er auch einen echten Mehrwert bietet. Er wird insbesondere im Dachrahmen und in den Seitensäulen eingesetzt. Gewichtsersparnis, höhere Sicherheit und bessere Fahrdynamik sind das Ergebnis.



Zusammen mit BMW haben wir die Carbonfasern und Materialien für die Bauteilfertigung so entwickelt, dass sie optimal in der großtechnischen vollautomatisierten Serienfertigung eingesetzt werden können.

Cleverer Material-Mix ist der Trend im Karosseriebau. Und faserverstärkte Kunststoffe finden Stück für Stück ihren Platz im Materialmix der Zukunft.

Wie mit Materialmix im Automobil zukünftig auch neue Strukturen in modernen Fahrzeug-Konzepten aufgebaut sein können, zeigt der sogenannte Carbon Carrier, den wir zusammen mit der Firma Bertrandt konzipiert haben.

Dieses große Demonstratorbauteil können Sie auch heute bei unseren Exponaten besichtigen. Wir haben es für den vorderen Fahrzeuginnenraum eines Autos mit elektrischem Antrieb entwickelt. Dieser Prototyp beinhaltet alle wichtigen Funktionsteile und auch Verkleidungsteile einer klassischen Instrumententafel.

Wir haben darauf geachtet, dass die eingesetzten Bauteile, Technologien und Konzepte heute und in naher Zukunft großserienfähig sind. Bei der Entwicklung dieses Carbon Carriers war die Expertise unseres neuen Leichtbauzentrums in Meitingen natürlich sehr wichtig.

Analysten erwarten für Carbonfasern im Automobilbau in den kommenden drei Jahren ein jährliches Wachstum von rund 10 Prozent.

Dass der Material-Mix im Automobil zunimmt, zeigt auch der Einsatz unserer Blattfedern aus glasfaserverstärktem Kunststoff für verschiedene Volvo Modelle.

Im Vergleich zur Stahlfeder, die bis zu 15 Kilogramm wiegen kann, liegt das Gewicht unserer Blattfeder bei nur 6 Kilogramm. Zudem nimmt sie im Vergleich zu einer üblichen Spiralfeder deutlich weniger Platz ein und bietet Vorteile im Fahrverhalten.

Wir sehen hier ein großes Wachstums-Potential, speziell bei kleineren Nutzfahrzeugen, Pickups und SUVs.

Das Wachstum der Automobilindustrie treibt aber nicht nur den Leichtbau, sondern auch den Bedarf an Graphitbauteilen.

Unser Geschäftsbereich GMS beliefert schon seit Jahrzehnten die Automobilbranche. Und die Nachfrage steigt kontinuierlich. Ohne Graphit gibt es keine Autos.

Für Wasserpumpen, Bremskraftverstärker und viele andere Anwendungen liefern wir Graphitteile wie Gleitlager, Dichtungen, Rotoren oder Trennschieber. Die speziellen Eigenschaften des Graphits sorgen für mehr Energieeffizienz und sauberes Fahren.

Vor kurzem haben wir einen weiteren Großauftrag von Pierburg in zweistelliger Millionen-Höhe erhalten. Wir liefern Bauteile für eine Bremskraftverstärkerpumpe.

Aufgrund der steigenden Nachfrage der Automobilindustrie investieren wir an unserem Standort Bonn über vier Jahre hinweg nun rund 25 Millionen Euro in die Erweiterung der Fertigungskapazitäten für diesen Spezialgraphit. Erste Maßnahmen wurden bereits umgesetzt, bis 2020 wollen wir die Kapazitätserweiterung abschließen.

Kommen wir nun zum Zukunftsthema Energie. Wir werden vor allem in den Bereichen der Energiespeicherung, sowie in der Solar- und Windenergie wachsen.

Ich konzentriere mich heute auf das Thema Energiespeicherung.

Es gibt keine Elektromobilität ohne Energiespeicher. Und auf absehbare Zeit geht Energiespeicherung nicht ohne Lithium-Ionen-Technologie.

Diese Batterien werden auch in anderen Anwendungen wie zum Beispiel Gartengeräten, Laptops und Handys verbaut. Der wesentliche Wachstumstreiber ist heute aber die Elektromobilität.

Graphit ist dabei als Anodenmaterial in dieser Batteriezelle unverzichtbar. Sie finden in jeder Lithium-Ionen-Batterie sogar mehr Graphit als Lithium.

Pro Kilowattstunde Batteriekapazität wird im Auto zirka ein Kilogramm Graphit benötigt. Jeder Tesla fährt mit 60-90 Kilogramm Graphit.

Die großen Automobil-Hersteller haben angekündigt, bis 2025 insgesamt mehr als 200 neue Elektromodelle auf den Markt zu bringen. Deshalb müssen auch die Hersteller von Batterien ihre Kapazitäten deutlich erweitern.

Das heißt für uns: Die Nachfrage nach unserem Anodenmaterial wird stark wachsen.

Für mobile Anwendungen gibt es also schon Lösungen auf Lithium-Ionen-Basis. Dagegen mangelt es aber noch an großen, stationären und flexiblen Energiespeichern.

Doch diese werden gebraucht – speziell um große Mengen Strom aus Windkraft und Sonnenenergie zu speichern und dann den Strom bedarfsgerecht zur Verfügung zu stellen. Eine Studie im Auftrag der Weltbank zeigt: In den Industrieländern wird der Einsatz von stationären Energiespeichern entscheidend sein für den erfolgreichen Ausbau der erneuerbaren Energien.

In der Nähe von Karlsruhe steht ein solcher stationärer Energiespeicher. Er beansprucht den Platz einer mittelgroßen Turnhalle. Und er speichert genug Energie, um damit Tausende von Haushalten für einen Tag mit Strom zu versorgen.

Betrieben wird diese Riesenbatterie vom Fraunhofer-Institut. Sie wird vom Land Baden-Württemberg und dem Bundesministerium für Bildung und Wissenschaft gefördert.

Bei dieser Riesenbatterie handelt es sich technisch gesehen um eine sogenannte Redox-Flow-Batterie. Diese besteht auch aus elektrochemischen Zellen. Aber die Energie wird nicht in Elektroden gespeichert, sondern in großen Elektrolyt-Speichertanks aufgenommen.

Und auch hier kommt wieder unser besonderes Know-How zum Einsatz. Für diese Zellen haben wir rund 3.500 Quadratmeter spezielle Carbonfaserfilze entwickelt und geliefert – das entspricht der Fläche eines halben Fußballfelds.

Anhand dieses Projekts wird in den nächsten Jahren untersucht, wie solche Batterien einen wichtigen Beitrag zu einer zuverlässigen Energieversorgung leisten können.

Smarte Lösungen sind auch und gerade bei dem dritten großen Zukunftsthema gefragt – der Digitalisierung.

„Ohne Graphit könnten Sie im Silicon Valley nur Schafe züchten.“ So lautete im Jahr 1995 ein Werbespruch der noch jungen SGL.

Und diese Aussage gilt auch heute noch – und sie gilt auch für die Zukunft: Denn ohne Graphit kann kein Halbleiter hergestellt werden und ohne Halbleiter gibt es keine Computerchips.

Heute kann man diese Aussage sogar noch um eine Dimension erweitern:

Ohne die Materialien und Lösungen der SGL blieben Ihre Smartphone-Displays dunkel, ebenso wie moderne Fernseh-Bildschirme und zum Teil ganze Städte.

Denn Halbleiter sind auch die Grundlage für LEDs – Licht-emittierende Dioden.

Und diese LEDs setzen sich aufgrund ihrer technischen und energiesparenden Vorteile in fast allen Lebensbereichen unaufhaltsam durch.

Bei der Herstellung von LEDs werden die Rohlinge auf unseren Graphit-Trägerplatten abgelegt und mit verschiedenen Halbleitern beschichtet. Dieser Prozess definiert die Eigenschaften der LEDs, etwa deren Farbe oder deren Lichtstärke.

Das Marktwachstum der LEDs ist enorm. Schätzungen zufolge wird sich ihr weltweiter Anteil an allen installierten Lichtquellen bis zum Jahr 2022 auf über 60 Prozent verdreifachen.

Dieses starke Wachstum treibt dann die Nachfrage nach unseren beschichteten Graphit-Trägerplatten. Um diesen steigenden Mengen gerecht zu werden, investieren wir momentan insgesamt 25 Millionen Euro in unseren Standort St. Marys im US-Bundesstaat Pennsylvania.

Wir bauen hier nicht nur unsere Kapazitäten aus, sondern investieren auch in bessere Prozesse. So arbeiten unsere Kunden zum Beispiel im Reinraum. Diesem Standard müssen wir uns anpassen, denn die Reinheit unserer Trägerplatten bestimmt schließlich die Reinheit und damit die Leistungsfähigkeit der LEDs.

Diese Investitionen umfassen auch den Aufbau neuer Forschungs- und Entwicklungsanlagen. Denn wir wollen unseren Kunden auch eigene Impulse für Innovationen geben.

Der Ausbau des Standorts St. Marys steht damit exemplarisch für die Entwicklung der neuen SGL: Wir bewegen uns weg vom reinen Materiallieferanten hin zum Technologie-Entwickler, der zusammen mit seinen Partnern richtungsweisende neue Lösungen findet.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

In Ihrer SGL steckt sehr viel Substanz und vor allem Wachstumspotential.

Deshalb war es an der Zeit, dass wir uns neue Ziele setzen. Wir haben daher unseren Ausblick bis zum Jahr 2022 erweitert.

Unsere neuen Mittelfristziele geben die Potenziale der neuen SGL wieder.

Bis 2022 wollen wir den Umsatz der SGL auf rund 1,3 Milliarden Euro erhöhen und unsere Kapital-Rentabilität – den ROCE – auf Basis des EBIT auf mindestens 11 Prozent steigern.

Unser Ziel von rund 1,1 Milliarden Euro Umsatz bis 2020 bleibt unverändert bestehen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Welt verändert sich, unsere Märkte verändern sich. Wir haben uns in den letzten Jahren diesem Wandel gestellt.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben diesen Wandel sogar aktiv gestaltet. Damit haben sie entscheidenden Anteil an dem erfolgreichen Neubeginn der SGL.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gilt daher unser ganz besonderer Dank.

Ich schließe in diesen Dank auch ausdrücklich die ehemaligen Kolleginnen und Kollegen ein, die nach den Geschäftsverkäufen nun für andere Unternehmen arbeiten.

Ebenso möchten wir natürlich Ihnen – unseren Aktionärinnen und Aktionären – danken. Sie haben uns in den letzten Jahren auf unserem schwierigen Weg loyal begleitet und unterstützt.

Wir – die SGL Carbon – werden den eingeschlagenen Wachstumskurs konsequent fortsetzen.

Mit Verantwortung, Offenheit, Mut und Neugier werden wir kontinuierlich an wertschaffenden, nachhaltigen Lösungen für unsere Kunden arbeiten.

So leisten wir unseren Beitrag dazu, dass die Welt jeden Tag ein bisschen smarter wird.

Herzlichen Dank!