

## **Reden des Vorstands der Drägerwerk Verwaltungs AG**

Stefan Dräger  
Vorsitzender des Vorstands

Gert-Hartwig Lescow,  
stellv. Vorstandsvorsitzender, Vorstand Finanzen und IT

Rainer Klug,  
Vorstand Sicherheitstechnik

Dr. Reiner Piske,  
Vorstand Vertrieb und Personal

Toni Schrofner,  
Vorstand Medizintechnik

**Ordentliche Hauptversammlung  
der Drägerwerk AG & Co. KGaA, Lübeck**

am 8. Mai 2024, 10:00 Uhr

Es gilt das gesprochene Wort!

## **Folie 1: Dräger-Logo**

## **Folie 2: Titel HV (SD)**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie herzlich zu unserer ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2023. Wir freuen uns, dass Sie gekommen sind.

Einige Unternehmen richten ihre Hauptversammlung inzwischen als hybride oder rein virtuelle Veranstaltung aus. Wir bleiben jedoch vorerst beim Präsenzformat, weil uns der persönliche Kontakt zu Ihnen besonders wichtig ist.

## **Folie 3: Disclaimer (SD)**

Kommen wir nun zur Agenda und zum Bericht des Vorstands.

## **Folie 4: Agenda: Überblick und Corporate Objectives (SD)**

Wie immer beginne ich mit einem Überblick zu den Highlights im vergangenen Geschäftsjahr. Danach erläutere ich, warum wir uns künftig noch stärker auf unsere Corporate Objectives fokussieren werden und welche Maßnahmen wir umsetzen wollen, um diese Ziele zu erreichen. Unsere Corporate Objectives sind das Kernthema unserer diesjährigen Hauptversammlung und werden auch in den Beiträgen meiner Vorstandskollegen eine wichtige Rolle spielen. Meine Kollegen werden anhand von Case Studies – also echten Produkt- oder Kundenbeispielen – erläutern, wie sie bereits heute schon die Umsetzung der Corporate Objectives unterstützen.

Herr Dr. Reiner Piske geht außerdem auf die Entwicklung in den Ressorts Vertrieb, Service und Personal ein, gefolgt von Toni Schrofner und Rainer Klug, die über die Segmente Medizintechnik bzw. Sicherheitstechnik berichten werden. Danach erläutert Gert-Hartwig Lescow unsere Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr und im ersten Quartal 2024 sowie die Optimierung unserer Kapitalstruktur, die wir 2023 zum Abschluss gebracht haben. Zum Schluss des Vorstandsberichts komme ich zum Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2023 und zum Ausblick 2024.

### **Folie 5: Kapiteltrenner: Überblick und Corporate Objectives (SD)**

Lassen Sie mich nun auf die Highlights im vergangenen Geschäftsjahr eingehen.

### **Folie 6: Rückkehr zu Wachstum und Profitabilität (SD)**

Vor einem Jahr haben wir versprochen, 2023 zu Wachstum und Rentabilität zurückzukehren. Nun können wir bestätigen, dass wir unser Versprechen gehalten und sogar unsere eigenen Erwartungen übertroffen haben.

Mit einem währungsbereinigten Anstieg von mehr als zwei Prozent lag unser Auftragseingang im Jahr 2023 leicht über dem hohen Niveau des Vorjahres. Das zeigt: Unsere Technik für das Leben bleibt gefragt, und unsere Märkte sind intakt. Unser Umsatz hat sich mit einem währungsbereinigten Wachstum von mehr als 13 Prozent sehr gut entwickelt. Grund hierfür war vor allem die verbesserte Lieferfähigkeit sowie die anhaltend gute Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen. Zudem haben wir den steigenden Kosten durch eine Preiserhöhung von durchschnittlich knapp sieben Prozent entgegengewirkt und unsere Funktionskosten dank einer konsequenten Kostendisziplin in allen Bereichen währungsbereinigt um mehr als ein Prozent gesenkt. Wie versprochen, haben wir somit auch unser Kostenbewusstsein gestärkt.

Die gute Nachfrage, das effektive Preismanagement und die Kostendisziplin haben uns den Weg für eine deutliche Ergebnisverbesserung geebnet – und damit auch eine kräftige Steigerung unseres Cashflows ermöglicht. Neben dem positiven Ergebnis hat vor allem der Abbau von Lagerbeständen zu der starken Verbesserung des freien Cashflows beigetragen.

### **Folie 7: Highlights (SD)**

Dank der starken Geschäftsentwicklung sind wir 2023 wie geplant zu Wachstum und Profitabilität zurückgekehrt. Unser Umsatz lag bei rund 3,4 Mrd. Euro, während sich das EBIT deutlich um 255 Mio. Euro auf 166 Mio. Euro verbesserte. Die EBIT-Marge stieg infolgedessen um rund acht Prozentpunkte auf fast fünf Prozent. Der Cashflow aus operativer Tätigkeit lag bei rund 190 Mio. Euro, ein Plus von rund 334 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr.

Dass wir in die schwarzen Zahlen zurückgekehrt sind, ist auch das Resultat einer gemeinsamen Kraftanstrengung aller unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Daher möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstands ganz herzlich bei ihnen für ihr großartiges Engagement, ihre hervorragende Leistung und den starken Zusammenhalt in diesem herausfordernden Jahr bedanken.

Neben der starken Geschäftsentwicklung gab es noch weitere Highlights im vergangenen Jahr, die ich erwähnen möchte. Zum einen wurden viele wichtige Dräger-Produkte wie zum Beispiel unsere neuen Atlan-Anästhesiegeräte von der US-Gesundheitsbehörde FDA zugelassen. Zum anderen konnten wir mit einer Aktienkurssteigerung von über 20 Prozent auch am Kapitalmarkt überzeugen und sogar den SDAX übertreffen. Trotzdem können wir mit der aktuellen Bewertung unseres Unternehmens nicht zufrieden sein. Eine adäquate, sprich höhere Bewertung bleibt Ziel unseres Handelns.

Mit unserer neuen Dividendenpolitik gehen wir einen wichtigen Schritt, um für Anleger attraktiver zu werden. Ich werde im weiteren Verlauf dieser Präsentation auf dieses Thema zurückkommen.

### **Folie 8: Nachhaltigkeit (SD)**

Meine Damen und Herren, wenn ich über die Attraktivität unseres Unternehmens spreche, möchte ich auch unsere Fortschritte im Bereich der Nachhaltigkeit erwähnen.

Nachhaltigkeit ist ein wesentlicher Teil unserer Geschichte und DNA. Der plattdeutsche Leitsatz meiner Familie – „Lever Schaden as Schimp“ – galt schon vor der Gründung des Unternehmens, und er leitet uns bis heute. Mit unserer Technik für das Leben übernehmen wir Verantwortung und leisten einen positiven Beitrag für Mensch und Umwelt. Nachhaltigkeit ist mir aber auch ein persönliches Anliegen, denn als Familienunternehmer in fünfter Generation möchte ich das Unternehmen meinen Nachfolgern in einem noch besseren Zustand übergeben, als ich es einst übernommen habe. Außerdem bin ich als Aktionär selbst wesentlich betroffen von meinen Entscheidungen. Diese Einheit von Verantwortung und Betroffenheit sichert maßgeblich die Nachhaltigkeit.

Im vergangenen Jahr haben wir mehrere neue Gremien ins Leben gerufen, um unsere Nachhaltigkeitsorganisation weiter auszubauen. Damit stellen wir sicher, dass wir die Erreichung unserer Nachhaltigkeitsziele noch besser verfolgen können. Zudem tragen wir den regulatorisch und kommunikativ gestiegenen Anforderungen an das Thema Rechnung. Wir haben auch mit der Umsetzung umfassender Nachhaltigkeitsmaßnahmen begonnen und beispielsweise den neuen Eco-Design-Prozess noch stärker in der Produktentwicklung verankert.

Dadurch wollen wir unsere Produkte noch energiesparender und langlebiger gestalten und ihre Reparatur- und Recyclingfähigkeit weiter verbessern.

Auch unsere Umweltbilanz ist weiterhin erfreulich: Wir konnten unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen gegenüber dem Basisjahr 2015 bislang um 31 Prozent reduzieren. Damit befinden wir uns weiter im Plan, die Emissionen bis zum Jahr 2025 um ein Drittel zu senken. Bis 2045 wollen wir klimaneutral werden.

Für unsere Bemühungen hat uns das EcoVadis-Institut – der weltweit größte Anbieter von Nachhaltigkeitsbewertungen von Unternehmen – bereits zum dritten Mal in Folge den Gold-Status verliehen. Und auch die Rating-Agenturen MSCI und ISS haben uns mit guten Bewertungen bedacht. Gute Rating-Noten sind kein Selbstzweck. Auch unsere Kunden verlangen von Dräger als Teil ihrer Lieferkette zunehmend Nachweise über erfolgreiche Nachhaltigkeitsaktivitäten.

2024 werden wir weitere Maßnahmen auf den Weg bringen, um noch nachhaltiger zu werden. Dazu gehört auch die bereits laufende Erarbeitung eines übergreifenden Klimatransitionsplans, mit dem wir die nachhaltige Transformation unseres Unternehmens weiter erfolgreich vorantreiben können.

Meine Damen und Herren, kommen wir nun zu unseren Corporate Objectives.

### **Folie 9: Corporate Objectives (SD)**

Nachdem wir im vergangenen Jahr zu Wachstum und Profitabilität zurückgekehrt sind, rücken nun unsere drei mittelfristigen Corporate Objectives in den Mittelpunkt.

Corporate Objective #1 lautet „Fokus auf Profitabilität“. Das bedeutet, dass wir uns in Zukunft stärker auf das Ergebniswachstum konzentrieren werden, auch wenn das im Einzelfall ein noch stärkeres Umsatzwachstum behindert. Mit Corporate Objective #2, der „Innovationsführerschaft“, wollen wir unsere Innovationskraft stärken, diese erfolgreich in unseren Märkten einsetzen und für unsere Kunden die erste Wahl werden. Zudem wollen wir unsere Kompetenz in Interoperabilität und im Systemgeschäft erweitern, um unser Corporate Objective #3 zu erreichen. Durch die Arbeit an diesen drei Zielen wollen wir unseren DVA verbessern, mit einem positiven DVA im Jahr 2024 und auch in allen Folgejahren.

Lassen Sie mich nun die Corporate Objectives im Detail erläutern, angefangen mit dem „Fokus auf Profitabilität“.

### **Folie 10: Corporate Objective #1 (SD)**

Die vergangenen beiden Jahre, insbesondere aber das Verlustjahr 2022, haben deutlich gezeigt, wie wichtig Profitabilität für unser langfristiges Überleben ist. Daher verlagern wir nun den Schwerpunkt vom Umsatzwachstum zum Ergebniswachstum.

Um die Profitabilität nachhaltig zu erhöhen, werden wir uns darauf konzentrieren, unsere Margen durch Preisdurchsetzung und sorgfältiges Kostenmanagement zu stützen, unsere Aktivitäten noch stärker auf unsere Kunden auszurichten und unsere eigenen Initiativen konsequent voranzutreiben. Das kann auch bedeuten, dass wir uns aus bestimmten Märkten zurückziehen werden. Meine Vorstandskollegen Dr. Reiner Piske und Rainer Klug werden Ihnen gleich zwei konkrete Beispiele erläutern.

Durch die Fokussierung auf Profitabilität wollen wir unsere EBIT-Marge in den kommenden Jahren im Schnitt um einen Prozentpunkt pro Jahr steigern. Ich betone: „im Durchschnitt“. Denn die Profitabilitätsausweitung erfolgt aufgrund von Nachfrageschwankungen oder aufgrund der Zusammensetzung des Umsatzes – der sogenannte Mix-Effekt – nicht streng monoton. Die Voraussetzungen für die Margenausweitung sind gut, denn unsere weltweiten Märkte für Medizin- und Sicherheitstechnik bieten ein hervorragendes Wachstumsumfeld.

Kommen wir zum Corporate Objective #2: „Innovationsführerschaft“.

### **Folie 11: Corporate Objective #2 (SD)**

„Technik für das Leben“ ist unsere Leitidee. Technologische Innovation und exzellente Ingenieursleistungen sind tief in unserer DNA verankert. Unsere Unternehmensgeschichte begann mit einem Patent, und jedes Jahr melden wir mehr als 100 neue an. Im vergangenen Jahr wurden beispielsweise 278 Patente für Dräger erteilt. Wir haben viele Produkte, die hochgeschätzt und als besonders innovativ angesehen werden und in unseren Marktsegmenten in bestimmten Aspekten führend sind.

Dennoch gibt es Bereiche, die wir verbessern müssen, um unsere Innovationskraft zu stärken. Wir brauchen starke Partner und leidenschaftliche Experten, um das Tempo zu halten. Das heißt, wir müssen offener werden für die Zusammenarbeit mit Dritten und nicht mehr alles selbst entwickeln. Die ersten Schritte in diese Richtung haben wir bereits unternommen.

In Bereichen, in denen wir unsere eigenen Entwicklungen nicht schnell genug zur Marktreife bringen können, werden wir auch gezielt Entwicklungen mit Partnern eingehen. Schon heute bieten wir OEM-Produkte in den Bereichen



Patientenmonitoring und Transportbeatmung an und werden dies auch in Zukunft tun. Bei unserem Zielportfolio geht es auch darum, Hardwarevarianten zu reduzieren und die Skalierbarkeit durch Softwarefunktionalität zu erhöhen. Gleichzeitig investieren wir in kommerzielle Innovationen, um Geschäftsmodelle zu entwickeln, die den Bedürfnissen unserer bestehenden und zukünftigen Kunden gerecht werden. Parallel dazu fördern wir auch lokale Innovation und Wertschöpfung in den Ländern – insbesondere bei Dienstleistungen, im Projektgeschäft und bei Zusatzsoftware –, indem wir kundenspezifische Lösungen dort anbieten, wo sie genutzt werden.

Letztlich interessiert uns natürlich, wie innovativ wir von unseren Kunden wahrgenommen werden: Diese Wahrnehmung ist ausschlaggebend dafür, wie viel Geld die Kunden für unsere Produkte und Dienstleistungen zu zahlen bereit sind, wie viel wir verkaufen können und wie gut wir unsere Preise verteidigen können – und nicht, wie viel Geld wir selbst für unsere Innovation ausgegeben haben. Da diese Kundenwahrnehmung selbst jedoch nicht leicht messbar ist, haben wir beschlossen, unsere Fortschritte stattdessen anhand des Innovation Share zu messen, das heißt des Anteils der Produktneuheiten der letzten drei Jahre am Gesamtproduktumsatz.

Lassen Sie uns zum Abschluss meiner Ausführungen noch einen Blick auf Corporate Objective #3 werfen: „Kompetenz in den Bereichen Interoperabilität und Systemgeschäft“.

### **Folie 12: Corporate Objective #3 (SD)**

Interoperabilität ist die Fähigkeit von Maschinen, Geräten, Sensoren und Menschen, sich miteinander zu verbinden und zu kommunizieren. Dieser Ansatz unterstützt den Entscheidungsfindungsprozess unserer Kunden durch größere

Transparenz, indem Daten miteinander verknüpft und Empfehlungen abgegeben werden.

Um unseren Kunden diese wertvollen Funktionen zu bieten, entwickeln wir für unser medizinisches Geschäft beispielsweise ein digitales Ökosystem auf der Grundlage des Kommunikationsstandards ISO/IEEE 11073. Dieser Standard beschreibt eine sogenannte Service-oriented Device Connectivity, kurz SDC, die eine sichere Interoperabilität von medizinischen Geräten und klinischen Informationssystemen an Arbeitsplätzen ermöglichen wird. Aus der Kombination und Analyse von Daten aus verschiedenen Systemen entwickeln wir neue digitale Anwendungen, um klinische Entscheidungen zu unterstützen, Arbeitsabläufe zu verbessern und letztendlich die Pflege zu automatisieren, wo immer dies möglich ist.

Künftig wollen wir unseren Kunden noch mehr Nutzen bieten. Daher werden wir unsere Kompetenzen in den Bereichen Interoperabilität und Systemgeschäft erweitern. Das bedeutet, dass wir den Share of Wallet und den Share of Mind bei den Kunden erhöhen und uns noch tiefer in deren Wertschöpfungsprozess verankern werden. Zudem wollen wir unser Geschäft stärker hin zu einem Ansatz, der auf Systemlösungen und Cashflow-Orientierung basiert, entwickeln.

Um das Corporate Objective #3 zu unterstützen, werden wir einen großen Teil unserer Vertriebs- und Servicemitarbeiter in Sachen Interoperabilität und Systemthemen schulen. Darüber hinaus werden wir den Reifegrad der einzelnen Länder ermitteln, um unseren Fortschritt zu messen, und letztlich den Umsatzanteil des System- und Lösungsgeschäfts erhöhen.

Damit beende ich meine Ausführungen zu den Corporate Objectives und übergebe das Wort an meinen Vorstandskollegen Dr. Reiner Piske, der nun auf den Vertrieb und weitere Personalthemen eingehen wird.

### **Folie 13: Kapiteltrenner: Entwicklung Regionen/Personal (RP)**

Vielen Dank, Herr Dräger.

Meine Damen und Herren, auch ich begrüße Sie herzlich zu unserer Hauptversammlung.

Neben meiner vertrieblichen Verantwortung bin ich auch verantwortlicher Vorstand für unser Personalmanagement. Daher ist es mir ein besonderes Bedürfnis, mich ebenfalls ausdrücklich bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu bedanken. Auch ich weiß ihren Einsatz sehr zu schätzen.

Die Strahlkraft der Marke Dräger ist weiterhin hoch. Das hat sich auch in der letztjährigen Nachfrage gezeigt: Unser Auftragseingang lag währungsbereinigt 2,2 Prozent über dem hohen Vorjahresniveau.

Wie sich die Nachfrage in unseren einzelnen Vertriebsregionen entwickelt hat, werde ich Ihnen in den nächsten Minuten berichten. Danach erläutere ich Ihnen unsere neue Regionalstruktur ab dem Jahr 2024, unsere Fortschritte im Bereich der Personalpolitik und ein Beispiel, wie unsere große Service-Organisation mit über 3.000 Service-Technikern bereits heute auf unsere Corporate Objectives einzahlt.

### **Folie 14: Nachfrage in den Regionen: Geschäftsjahr 2023 (RP)**

Beginnen wir mit der Nachfrage in den Regionen.

Wachstumstreiber im Geschäftsjahr 2023 waren die Regionen Europa und Amerika. In der Region Afrika, Asien und Australien, kurz AAA, ging die Nachfrage hingegen zurück. Mit über 1,8 Mrd. Euro und einem Anteil von rund 56 Prozent hatte Europa erneut das größte Auftragsvolumen.

Beide Segmente trugen zum Wachstum in Europa bei: Die Nachfrage nach Medizintechnik stieg währungsbereinigt um mehr als drei Prozent, während die Sicherheitstechnik ein währungsbereinigtes Plus von mehr als acht Prozent verbuchte. Ein ähnliches Bild zeigte sich in Amerika, wo die Medizintechnik um drei Prozent und die Sicherheitstechnik um mehr als sieben Prozent wuchs. In der Region AAA legte der Auftragseingang für Sicherheitstechnik zwar um knapp fünf Prozent zu, die Nachfrage nach Medizintechnik ging jedoch um fast zwölf Prozent zurück.

### **Folie 15: Neue Regionalstruktur (RP)**

Zu Beginn des Jahres haben wir unsere Regionalstruktur neu geordnet, um unsere Kunden noch stärker und zielgerichteter in den Fokus unserer Vertriebsaktivitäten zu stellen. Die Region Deutschland wurde aus der Region Europa als neue eigenständige Region herausgelöst. Die Subregion Naher Osten und Afrika wurde aus der Region AAA ausgegliedert und mit der Region Europa zur neuen Region Europa, Naher Osten und Afrika, kurz EMEA, verschmolzen. Der verbleibende Teil der Region AAA wurde zu der Region Asien-Pazifik, kurz APAC, zusammengefasst. Für unsere Region Amerika hat sich nichts geändert.

Kommen wir nun zu unseren Personalthemen.

## **Folie 16: Personal (RP)**

Meine Damen und Herren, unsere mehr als 16.000 Mitarbeitenden sind ein wichtiger Faktor für den Erfolg unseres Unternehmens. Sie sind jeden Tag mit dem Herzen dabei und sorgen seit nunmehr über 130 Jahren dafür, dass aus Technik „Technik für das Leben“ wird.

Unser Ziel ist es, die richtigen Menschen zu gewinnen und zu halten, attraktive und gesunde Arbeitsbedingungen zu gestalten, Führung und Zusammenarbeit zu leben sowie Veränderungen anzupacken und Menschen mitzunehmen. Dabei konnten wir erneut Fortschritte erzielen. So haben wir beispielsweise unsere Maßnahmen für eine noch bessere Vereinbarkeit von Berufs- und Lebensphasen weiter ausgebaut.

Die Zusammenarbeit in unseren Teams und die Leistungsfähigkeit unserer Führungskräfte wurde im Rahmen unserer Mitarbeiterbefragung als sehr gut bewertet. Das zeigt: Die Stimmung bei Dräger ist positiv! Damit das auch so bleibt, entwickeln wir unter anderem unser betriebliches Arbeitsschutz- und Gesundheitsmanagementsystem weiter. Zudem intensivieren wir die Umsetzung unseres „Vision Zero“-Programms zur Reduzierung von Arbeitsunfällen und arbeitsbedingten Erkrankungen, indem wir dafür ein Programmmanagement etablieren.

Unser Mitarbeiterbeteiligungsprogramm hatte ebenfalls hohen Zuspruch: Im Durchschnitt haben unsere Mitarbeitenden genauso viele Aktien erworben wie im Vorjahr. Und auch das Interesse an unserem Weiterbildungsprogramm war weiterhin hoch: 2023 wurden mehr als 320.000 E-Learnings absolviert, rund drei Prozent mehr als im Vorjahr. Das sorgt für einen effizienten Aufbau zukünftig benötigter Kompetenzen in der Organisation.

**Folie 17: Personal: Erweiterung der Kompetenzen (RP)**

Unsere Weiterbildungsaktivitäten spielen auch im Zusammenhang mit unseren Corporate Objectives eine wichtige Rolle. Im Fokus der Weiterbildungsaktivitäten steht der Aufbau von Kompetenzen für das System- und Lösungsgeschäft gemäß Corporate Objective #3. Ziel ist es, den Vertrieb in die Lage zu versetzen, neuartige vernetzte Lösungen besser erklären zu können, und den Service zu befähigen, solche Lösungen zu installieren und zu warten. Gegenstand der Schulungen sind neue digitale Produktlösungen, lizenzbasierte Geschäftsmodelle oder auch passende vertriebsmethodische Inhalte. Im Jahr 2025 sollen 60 Prozent der Mitarbeitenden in Vertrieb und Service zu derartigen Themen geschult werden – im Jahr 2023 waren es bereits knapp 40 Prozent.

Neben Weiterbildungsaktivitäten sollen auch Innovationen auf unsere Corporate Objectives einzahlen. Daher möchte ich Ihnen nun Dräger INARA vorstellen.

**Folie 18: Dräger INARA (RP)**

Wir bei Dräger sind davon überzeugt, dass Arbeitsunfälle vermeidbar sind. Darum sind wir Teil der globalen „Vision Zero“-Kampagne. Mit unserem revolutionären Service Dräger INARA leisten wir einen bedeutenden Beitrag für mehr Sicherheit am Arbeitsplatz.

Dräger INARA ist unser effizientes und zukunftsicheres Servicekonzept zur Überwachung kritischer Arbeiten auf Industrieanlagen. Kunden können den digitalen Sicherungsposten ganz einfach mieten und damit je nach Bedarf mehrere Einsatzorte überwachen.

### **Folie 19: Dräger INARA (RP)**

Kernelement von INARA ist die Workplace-Box, die mit einer Kameraeinheit zur Überwachung der kritischen Arbeiten ausgestattet ist. Die Box lässt sich in nur 15 Minuten aufbauen und kann durch eine externe Batterie für noch längere Laufzeiten ergänzt werden. Ein mobiler Router ermöglicht die Übertragung der Daten an die Leitstelle. Durch die flexible Einbindung unserer Bluetooth-fähigen Gaswarngeräte X-am 2800 und 5800 wird eine konstante Überwachung der Arbeitsatmosphäre sichergestellt.

### **Folie 20: Dräger INARA (RP)**

Dräger INARA ist tragbar, batteriebetrieben und explosionsgeschützt und sorgt für höchste Sicherheit und Effizienz bei der Überwachung kritischer Arbeiten. Da für diese Überwachungstätigkeit zuvor knappes Personal eingesetzt werden musste, reduziert INARA Personalengpässe und erhöht durch die bedarfsgerechte Verfügbarkeit und einfache Planung von Kapazitäten bei flexiblen Stückzahlen die Planungssicherheit.

INARA ist ein echtes Highlight in unserer Produktpipeline. Daher sind wir davon überzeugt, dass INARA dazu beitragen wird unsere Profitabilität zu steigern. INARA ist innovativ, vernetzt und zukunftssicher. Damit zählt INARA gleich auf mehrere unserer Corporate Objectives ein.

Meine Damen und Herren, unsere Produkte sind zweifellos ein wichtiger Faktor für mehr Profitabilität. Doch auch der Rückzug aus bestimmten Märkten, die nicht zu unserem Kerngeschäft gehören, kann dazu beitragen. Lassen Sie mich daher zum Abschluss meines Vortrags noch kurz auf ein aktuelles Beispiel eingehen.

Im Februar haben wir angekündigt, die Geschäftsaktivitäten der Dräger MSI in Hagen zum Ende des laufenden Jahres einzustellen. Das MSI-Produktportfolio ist auf die Abgasanalyse von fossilen Brennstoffen ausgerichtet. Kunden sind die HLK-Branche und Schornsteinfeger. Aufgrund der bevorstehenden Energiewende und der Änderungen in der Klimatechnik bietet dieses Geschäftsfeld für uns keine Aussicht, langfristig ausreichend profitabel zu wirtschaften. Daher haben wir uns dazu entschieden, aus diesem Geschäft auszusteigen.

Wir haben uns diese Entscheidung nicht leicht gemacht und unterstützen alle Mitarbeitenden der Dräger MSI dabei, möglichst schnell wieder eine Anstellung zu finden, auch in einer der Dräger-Gesellschaften.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe nun das Wort an meinen Kollegen Toni Schrofner, der Ihnen die Entwicklung in der Medizintechnik erläutern wird.

### **Folie 21: Kapiteltrenner: Entwicklung in der Medizintechnik (TS)**

Vielen Dank, Dr. Piske.

Meine Damen und Herren, ich freue mich ebenfalls, Sie zu unserer Hauptversammlung hier in Lübeck zu begrüßen. Wie mein Vorredner gehe ich zunächst auf die letztjährige Geschäftsentwicklung in meinem Segment ein. Danach erkläre ich anhand konkreter Beispiele, wie die Medizintechnik zur Erreichung unserer Corporate Objectives beitragen soll.

### **Folie 22: Finanzdaten 2023: Geschäftsentwicklung Medizintechnik (TS)**

Ich beginne nun mit der Geschäftsentwicklung.



Auch wenn die Nachfrage leicht zurückgegangen ist, hat sich unser Segment Medizintechnik im Jahr 2023 insgesamt positiv entwickelt. Mit rund 1,9 Mrd. Euro lag der Auftragseingang knapp unter dem Vorjahreswert, was insbesondere auf eine niedrigere Nachfrage nach Beatmungs- und Anästhesiegeräten sowie Produkten aus dem Patientenmonitoring zurückzuführen ist. Dem gegenüber stand ein spürbares Wachstum im Servicegeschäft und im Bereich der Krankenhausinfrastruktur.

Der Umsatz legte deutlich zu und stieg auf rund zwei Mrd. Euro. Grund hierfür war neben der verbesserten Lieferfähigkeit auch die zu Beginn des Jahres noch signifikant gestiegene Nachfrage nach Beatmungsgeräten in China, die im ersten Quartal für einen starken Umsatzschub in der Region Afrika, Asien und Australien sorgte. Das EBIT stieg deutlich um rund 127 Mio. Euro auf 37 Mio. Euro. Die EBIT-Marge erhöhte sich um knapp sieben Prozentpunkte auf rund zwei Prozent.

### **Folie 23: Silent ICU (TS)**

Meine Damen und Herren, unser erstes Produktbeispiel, das unsere Corporate Objectives unterstützt, spricht eine zentrale Herausforderung in Krankenhäusern an, nämlich die Lärmbelastigung in Intensivstationen.

Um gesund zu werden, brauchen Patienten Ruhe. Häufige und nicht relevante Alarme können dagegen weitere Erkrankungen wie ein Delirium auslösen und so das Sterblichkeitsrisiko erhöhen. Und auch Pflegekräfte reagieren gestresst und können eine Alarmmüdigkeit entwickeln. Laut Experten werden täglich bis zu 350 überwiegend falsche oder unnötige Alarme pro Intensivbett ausgelöst, die kein klinisches Eingreifen erfordern. Das belastet nicht nur die Patienten, sondern auch das klinische Personal, das durch diese Flut von Alarmen häufig überfordert ist und auf viele Alarme gar nicht mehr reagieren kann.

Unsere Lösung für dieses Problem lautet Interoperabilität – also die Fähigkeit von medizintechnischen Geräten, sich miteinander zu vernetzen.

### **Folie 24: Silent ICU (TS)**

Im vergangenen März haben wir zusammen mit dem Schweizer Telekommunikationsanbieter Ascom und dem Medizintechnikkonzern B.Braun auf der HIMSS Conference in Orlando/Florida unseren „Silent-ICU-Showcase“ vorgestellt. Dabei handelt es sich um ein neues Konzept zur Weiterleitung von Alarmen und Stummschaltung von Medizingeräten auf Basis des neuen Kommunikationsstandards SDC, den wir selbst mitentwickelt haben.

SDC gewährleistet, dass Informationen nicht nur sicher, sondern auch bi-direktional zwischen den Geräten verschiedener Hersteller hin und her fließen können. Im Falle unseres Silent-ICU-Showcase führt das dazu, dass Alarme zielgerichtet an das Personal weitergeleitet werden, während die Quellgeräte am Patientenbett stumm bleiben.

Silent ICU zeigt, wie nachhaltig mehr Ruhe im Patientenzimmer entstehen kann, während gleichzeitig alle wichtigen Alarme in den Fokus der Pflegekräfte vor dem Raum rücken – im Stationszimmer und auch auf mobilen Endgeräten. Das ist eine ganz neue Qualität des Alarm-Managements auf Basis einer interoperablen Lösung.

### **Folie 25: Silent ICU (TS)**

Mit Silent ICU demonstrieren wir, wie sich eine interoperable Alarmmanagement-Lösung nahtlos in klinische Abläufe integrieren lässt. Tritt beispielsweise an der Infusionspumpe ein Druckalarm auf, bleibt es am Patientenbett ruhig. Doch das Mobiltelefon und das Dashboard im Stationszimmer alarmieren das

Pflegepersonal zeitnah optisch und akustisch. Es kann die Alarmursache sofort lokalisieren und beurteilen, rechtzeitig eingreifen und so die Patientensicherheit gewährleisten. Ähnlich funktioniert das für unser Evita V600 Beatmungsgerät und unseren IACS-Patientenmonitor: Ändern sich beispielsweise plötzlich Herz- oder Atemfrequenz eines angeschlossenen Beatmungspatienten, wird das Personal über das zentrale Alarm-Dashboard und zusätzlich zielgerichtet über das Mobiltelefon alarmiert.

### **Folie 26: Innovationen: Mobile Patient Watch (TS)**

Ein weiteres Beispiel für unsere Bestrebungen zur Unterstützung des Corporate Objective #3 ist unsere innovative Softwareanwendung Mobile Patient Watch, die wir im vergangenen Jahr erweitert haben. Wie unsere Silent-ICU-Lösung steht auch Mobile Patient Watch für die Vernetzung der Medizintechnik.

Mobile Patient Watch ermöglicht medizinischen Fachkräften, jederzeit per Smartphone, Tablet oder Desktop-PC auf klinische Informationen von Dräger-Patientenmonitoren, -Beatmungs- und Anästhesiegeräten zuzugreifen. So können sie bereits auf dem Weg zum Patienten dessen Vitalwerte und Kurvenverläufe überprüfen, erste Behandlungsmaßnahmen planen oder hilfeschende Kollegen am Patientenbett aus der Ferne unterstützen. Mobile Patient Watch bietet also die Möglichkeit, Informationen über den Patientenstatus zur Überwachung oder Fernberatung im gesamten Krankenhaus abzurufen – unabhängig davon, ob sich der Patient in der Notaufnahme, im Operationssaal, auf der Intensiv- oder auf der Normalstation befindet.

Mobile Patient Watch ist als browser-basierte Web-Applikation für alle gängigen iOS-, Android- und Windows-Endgeräte verfügbar und gewährleistet dank Ende-zu-Ende-Verschlüsselung eine hohe Sicherheit bei der Datenübertragung.

## **Folie 27: New Children's Hospital (TS)**

Meine Damen und Herren, die Vernetzung von Medizingeräten und die Entwicklung digitaler Lösungen sind zwei Schlüssel für die Verbesserung der Akutversorgung. Das sehen auch unsere Kunden so.

Im vergangenen September haben wir einen Großauftrag vom New Children's Hospital erhalten, das gerade in Dublin gebaut wird. Bis zum Jahr 2025 sollen dort drei bestehende Krankenhäuser an einem zentralen Standort zusammengelegt werden. Ziel des 2,2 Mrd. Euro schweren Bauprojekts ist es, das führende Kinderkrankenhaus in Europa zu werden.

Nachdem wir bereits einen Auftrag von 2,4 Mio. Euro über Ambia und Polaris 600 installiert haben, konnten wir dank unserer Expertise im Bereich der vernetzten Medizintechnik die gesamte Ausschreibung für das Patientenmonitoring gewinnen. Der Tender umfasst 118 Infinity Acute Care Systeme für die Intensivstationen und OPs sowie 590 Access & Control Packages zur Verbesserung der Patientenüberwachung auf den Normalstationen. Und auch unsere eben erwähnte Softwarelösung Mobile Patient Watch ist in dem Paket enthalten. Die enge Zusammenarbeit mit den Klinikplanern über die vergangenen sechs Jahre hat uns zum bevorzugten Partner gemacht, was uns auch den Auftrag für Anästhesiegeräte über 1,7 Mio. Euro und die Wärmetherapie über 400.000 Euro sichert.

Der Großauftrag für das New Children's Hospital zeigt: Unsere Innovationskraft und unsere Kompetenz in den Bereichen Interoperabilität und Systemgeschäft sind zwei wichtige Verkaufsargumente. Daher müssen wir unsere Innovationsführerschaft weiter stärken und unsere Kompetenzen in den beiden Bereichen stets erweitern.

So viel zur Medizintechnik. Ich übergebe damit an meinen Kollegen Rainer Klug, der Ihnen die Entwicklung in der Sicherheitstechnik erläutern wird.

### **Folie 28: Kapiteltrenner: Entwicklung in der Sicherheitstechnik (RK)**

Vielen Dank, Herr Schrofner.

Meine Damen und Herren, auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen.

Lassen Sie mich nun mit der Geschäftsentwicklung in der Sicherheitstechnik fortfahren.

### **Folie 29: Finanzdaten 2023: Geschäftsentwicklung Sicherheitstechnik (RK)**

Unser Segment hat sich im Jahr 2023 gut entwickelt. Der Auftragseingang stieg währungsbereinigt um mehr als sieben Prozent auf rund 1,4 Mrd. Euro. Wachstumstreiber war insbesondere der Bereich Gasmesstechnik, der im Vorjahr verstärkt von den Lieferkettenproblemen betroffen gewesen war und 2023 im Zuge der verbesserten Lieferfähigkeit von Nachholeffekten bei Kundenbestellungen profitierte. Daneben legte auch unser Servicegeschäft deutlich zu.

Der Umsatz lag ebenfalls bei rund 1,4 Mrd. Euro, was einem deutlichen Anstieg von mehr als 15 Prozent entspricht. Grund hierfür war neben der spürbar verbesserten Lieferfähigkeit auch die positive Auftragsentwicklung. Das EBIT war nach einem knappen Plus im Vorjahr diesmal deutlich positiv und belief sich auf rund 129 Mio. Euro. Die EBIT-Marge verbesserte sich auf über neun Prozent.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, unsere drei Corporate Objectives – Fokus auf Profitabilität, Stärkung der Innovationsführerschaft und Erweiterung der System-Kompetenzen – haben auch in der Sicherheitstechnik Priorität.

Um unsere Profitabilität zu verbessern und Corporate Objective #1 zu unterstützen, ziehen wir uns in Einzelfällen aus Geschäftsfeldern zurück, die nicht zu unserem Kerngeschäft gehören.

So haben wir im April unser niederländisches Fire&Gas-Geschäft verkauft. Das Geschäftsfeld ist seit 50 Jahren im Vertrieb und in der Realisierung von Brandmeldeanlagen in Neubauten tätig. Allerdings gibt es nur wenige Synergien mit den Hauptkundengruppen oder Produkten unserer Sicherheitstechnik. Deshalb sind wir aus diesem Geschäft ausgestiegen. Unsere rund 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden vom Käufer übernommen, was uns sehr freut.

Wie meine Vorredner möchte auch ich Ihnen anhand eines konkreten Beispiels erläutern, wie wir unsere Ziele bei der Innovationsführerschaft und im Systemgeschäft – Corporate Objective #2 und #3 – verfolgen.

Damit komme ich nun zu einem Bereich, in dem Dräger seit über 70 Jahren Pionierarbeit leistet, nämlich die Atemalkoholmessung.

### **Folie 30: Historie Alkoholmessung / Überleitung zu SafeTrack (RK)**

1953 haben wir die Alcotest-Röhrchen erfunden, mit denen die Polizei erstmals Alkohol in der Ausatemluft feststellen konnte. Seitdem haben wir über 30 Mio. Pusteröhrchen und 750.000 von den heutigen modernen Atemalkohol-Vortest-Geräten produziert. Zusätzlich haben wir in den 90er Jahren aus der Technologie der Polizeigeräte eine Atemalkohol-Wegfahrsperre entwickelt, die in Fahrzeuge eingebaut werden kann. Von diesen sogenannten Interlock-Geräten haben wir inzwischen über 500.000 Einheiten produziert.

Unsere Lösungen im Bereich der Alkohol- und Drogenmessung sind heute in vielen Ländern der Welt im Einsatz und werden von uns fortlaufend weiterentwickelt. Dazu gehört auch der im Foyer gezeigte Cannabis-Drogentest. Wie in der Medizintechnik gewinnt die Vernetzung der Geräte zunehmend an Bedeutung.

### **Folie 31: Dräger SafeTrack (RK)**

Das bringt mich zu Dräger SafeTrack.

### **Folie 32: Dräger SafeTrack (RK)**

SafeTrack ist unsere innovative Web-Anwendung zur Erfassung, Auswertung und Aufbereitung von Daten im Rahmen von Alkohol- und Drogentests. Zudem ist SafeTrack ein zentraler Baustein für die Entwicklung und Vermarktung unterschiedlicher, einfach zu skalierender, datenbasierter Lösungen.

### **Folie 33: Dräger SafeTrack (RK)**

SafeTrack spielt eine wichtige Rolle bei der Erweiterung unserer Kompetenzen in den Bereichen Interoperabilität und Systemgeschäft. Wir verbinden unsere führende Messtechnik mit anwenderfreundlichen Smartphone-Apps und webbasierten Angeboten. Diese Angebote sind mit SafeTrack verknüpft und werden von uns als abonnierbare Servicepakete vermarktet. Sie dienen zum Beispiel der Datenkonsolidierung, der sicheren Datenspeicherung und der Erfüllung von Dokumentationspflichten.

### **Folie 34: Dräger SafeTrack (RK)**

Zwei Beispiele für solche Abo-Services sind unsere Apps „Companion Med“ und „Alcotest Go“. Beide Anwendungen dokumentieren die Ergebnisse von Tests, die selbstständig mit Hilfe von Dräger-Testgeräten durchgeführt werden, und leiten die Daten zur weiteren Erfassung, Auswertung und Aufbereitung an SafeTrack weiter.

Bewährungshelfer, Ärzte und Therapeuten können die Daten einsehen und die Testpersonen somit digital in die Abstinenz begleiten. Darüber hinaus bietet SafeTrack Compliance-Reportings für unsere Interlock-Wegfahrsperren und fungiert somit als Asset-as-a-Service-Geschäftsmodell.

SafeTrack ist also die Grundlage für die Entwicklung neuer Abo-Services – und damit auch für die Generierung zusätzlicher Einnahmen. Zugleich fördert SafeTrack die Erweiterung unserer Kompetenzen in den Bereichen Interoperabilität und Systemgeschäft. Und letztendlich ist unsere Lösung skalierbar. Unser Ziel ist es daher, nach und nach weitere SafeTrack-basierte Angebote einzuführen.

### **Folie 35: Innovationen: UCF FireCore (RK)**

Meine Damen und Herren, unsere „Technik für das Leben“ schützt, unterstützt und rettet Leben. Das gilt insbesondere für unsere Feuerwehrausrüstung.

Um unsere Position als führender Hersteller in diesem Segment zu stärken, setzen wir vor allem auf Innovationen wie zum Beispiel unsere neue hands-free Wärmebildkamera UCF FireCore.

Die UCF FireCore ermöglicht Feuerwehrkräften auch bei dichtem Rauch und unter schwierigsten Bedingungen eine dauerhafte Sicht auf ihre direkte Umgebung. So können sie sich schneller und sicherer orientieren. Die Kamera wird am Helm getragen, sodass Feuerwehrkräfte beide Hände frei haben und sich auf ihren eigentlichen Job konzentrieren können: Leben retten. Mit dem in die Dräger-Atemschutzvollmaske integrierten Display haben sie das Wärmebild jederzeit vor Augen.



Die Kamera lässt sich flexibel anpassen, zeitweise abnehmen und ist einfach zu handhaben. Sie ist gegen Wasser und Staub geschützt. Dadurch bietet sie auch unter extremen Einsatzbedingungen eine hohe Robustheit und Zuverlässigkeit.

Das modulare Produktkonzept erlaubt eine optimale Anpassung auf Einsatztaktik und Budget. Feuerwehren können anhand ihrer Bedürfnisse entscheiden, welche Einsatzkraft mit dem In-mask Display und zusätzlich mit der Kamera ausgestattet werden soll. Damit stärkt die UCF FireCore nicht nur unsere Innovationskraft, sondern erweitert auch unsere Kompetenz im Systemgeschäft.

Damit übergebe ich das Wort an unseren Finanzvorstand Gert-Hartwig Lescow.

### **Folie 36: Kapiteltrenner: Geschäftsjahr 2023 (GHL)**

Vielen Dank, Rainer!

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch ich begrüße Sie ganz herzlich und möchte Ihnen im Folgenden die finanzielle Entwicklung Ihres Unternehmens im vergangenen Jahr und auch im ersten Quartal dieses Jahres vorstellen.

Lassen Sie mich zunächst mit dem Bericht über das Geschäftsjahr 2023 beginnen.

### **Folie 37: Finanzdaten 2023: Geschäftsentwicklung Dräger-Konzern (GHL)**

Unsere Geschäfte haben sich im vergangenen Jahr sehr erfreulich entwickelt. Der Auftragseingang lag mit knapp 3.3 Mrd. Euro währungsbereinigt mehr als zwei Prozent über dem hohen Vorjahreswert. Grund hierfür war die gute Nachfrage in den Regionen Europa und Amerika, die den rückläufigen Auftragseingang in der Region Afrika, Asien und Australien mehr als ausgleichen konnte. Unser Umsatz

legte aufgrund der verbesserten Lieferfähigkeit und der guten Nachfrage deutlich zu und stieg währungsbereinigt um mehr als 13 Prozent auf rund 3.4 Mrd. Euro.

Unser EBIT lag mit 166,4 Mio. Euro wieder klar im Plus und wurde neben dem hohen Umsatzwachstum auch durch die verbesserte Bruttomarge positiv beeinflusst, die infolge einer höheren Produktions- und Serviceauslastung sowie einer wirksameren Preisdurchsetzung von 40,7 auf 43,3 Prozent stieg. Unsere EBIT-Marge verbesserte sich um 7,8 Prozentpunkte auf 4,9 Prozent.

Das Zinsergebnis ging aufgrund gestiegener Zinsaufwendungen um 11,3 Mio. Euro auf -25,1 Mio. Euro zurück. Die Steuerquote lag mit 20,8 Prozent deutlich unter den 37,9 Prozent im Vorjahr. Unterm Strich stand im Geschäftsjahr 2023 ein Konzernjahresüberschuss von 112,0 Mio. Euro.

Die Ergebnisentwicklung hatte auch positive Auswirkungen auf unsere weiteren Kennzahlen, die ich Ihnen nun erläutern möchte, angefangen mit dem Cashflow.

### **Folie 38: Kennzahlen Dräger-Konzern 2023 Teil I (GHL)**

Die Verbesserung unserer Profitabilität hat im vergangenen Jahr zu einem deutlichen Anstieg des Cashflows geführt: Der operative Cashflow stieg um mehr als 334 auf rund 190 Mio. Euro! Neben der höheren Profitabilität wurde dieser Anstieg insbesondere auch vom Abbau der Vorräte unterstützt.

Auch der freie Cashflow war mit rund 122 Mio. Euro deutlich positiv. Die Investitionen lagen mit einem Plus von acht Prozent auf rund 142 Mio. Euro wie geplant leicht über dem Niveau des Vorjahres. Trotz dieser positiven Entwicklung waren die liquiden Mittel rückläufig und sanken um knapp 13 Prozent. Dies ist auf die Rückzahlung der restlichen Genussscheine in Höhe von rund 209 Mio. Euro

zurückzuführen. Denn diese haben wir nur teilweise auch durch eine neue Kreditaufnahme in Höhe von 100 Mio. Euro finanziert.

Insgesamt haben sich unsere Nettofinanzverbindlichkeiten wie erwartet deutlich verbessert. Unser Verschuldungsgrad – also das Verhältnis der Nettofinanzverbindlichkeiten zum EBITDA – lag Ende 2023 beim Faktor 0,6. Damit haben wir wieder ein gesundes Verschuldungsniveau erreicht.

### **Folie 39: Kennzahlen Dräger-Konzern 2023 Teil II (GHL)**

Unser Net Working Capital lag Ende 2023 in etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Der finanzielle Turnaround im letzten Geschäftsjahr zeigt sich auch in der nun wieder positiven Kapitalrendite. Der ROCE, also die Rendite auf das eingesetzte Kapital, stieg aufgrund der Ergebnisverbesserung und des leicht rückläufigen Capital Employed auf knapp elf Prozent.

Auch unser Eigenkapital hat sich weiter verbessert. Das möchte ich Ihnen im Folgenden näher erläutern.

### **Folie 40: Bilanz – EK-Veränderung (GHL)**

Die Eigenkapitalquote liegt jetzt sehr deutlich über 40 Prozent. Dies eröffnet, wie Stefan Dräger anfangs sagte, auch den Weg zu einer höheren Ausschüttungsquote für die Aktionäre.

Mit etwa 1,4 Mrd. Euro lag das Eigenkapital um rund 90 Mio. Euro über dem Vorjahresniveau. Dieser Anstieg um knapp sieben Prozent ist vor allem auf die Ergebnisverbesserung zurückzuführen.

Das den Aktionären zuzurechnende Ergebnis lag bei rund 110 Mio. Euro. Hinzu kamen sonstige positive Effekte in Höhe von rund drei Mio. Euro. Dem gegenüber standen negative Ergebniseffekte durch Pensionsverpflichtungen und Wechselkursveränderungen in Höhe von insgesamt rund 24 Mio. Euro.

In Summe führte dies, bei einer leichten Bilanzverkürzung, zu einem positiven Effekt auf die Eigenkapitalquote von mehr als drei Prozentpunkten.

#### **Folie 41: Bilanz – Passiva (GHL)**

Die Passivseite der Bilanz wurde neben dem Anstieg des Eigenkapitals auch durch eine Reduzierung der Schulden geprägt. Der Anteil der langfristigen Schulden ist dabei angestiegen, während die kurzfristigen Schulden zurückgingen. Der Anstieg der langfristigen Schulden ist im Wesentlichen bedingt durch höhere langfristige Bankverbindlichkeiten, die hauptsächlich auf die Ziehung eines Darlehens bei der Europäischen Investitionsbank in Höhe von 100 Mio. Euro zurückzuführen sind.

Die geringeren kurzfristigen Schulden resultieren vor allem aus der Rückzahlung der Genussscheine.

Die Bilanzsumme ging 2023 um rund zwölf Mio. Euro zurück und lag Ende des Jahres bei knapp 3,1 Mrd. Euro.

#### **Folie 42: Bilanz – Aktiva (GHL)**

Auf der Aktivseite erhöhten sich die langfristigen Vermögenswerte geringfügig um knapp 19 Mio. Euro. Dabei stand einem leichten Rückgang der immateriellen Vermögenswerte und der Sachanlagen inklusive Nutzungsrechte ein deutlicher Anstieg der sonstigen langfristigen Vermögensverzeichneten gegenüber.

Die kurzfristigen Vermögenswerte gingen leicht um rund 34 Mio. Euro zurück. Grund hierfür war vor allem die Reduzierung der Vorratsbestände und der liquiden Mittel. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen dagegen an.

**Folie 43: Kapiteltrenner: Finanzdaten Konzern erstes Quartal 2024 (GHL)**

Meine Damen und Herren, kommen wir nun zur Geschäftsentwicklung im ersten Quartal.

**Folie 44: Finanzdaten Q1 2024: Geschäftsentwicklung Dräger-Konzern (GHL)**

In den ersten drei Monaten sind wir mit einer soliden Geschäftsentwicklung ins Jahr gestartet. Der Auftragseingang lag mit rund 811 Mio. Euro etwa sieben Mio. Euro über dem hohen Vorjahreswert. Umsatz und Ergebnis waren im Vergleich zum starken Vorjahresquartal allerdings wie erwartet rückläufig, weil wir nicht erneut von einer Verbesserung der Lieferfähigkeit und einer Nachfragerwelle nach Beatmungsgeräten in China profitieren konnten. Unser Umsatz ging währungsbereinigt um knapp drei Prozent auf rund 736 Mio. Euro zurück. Auf Ergebnisseite war der Rückgang wesentlich stärker.

Mit einem EBIT von rund 15 Mio. EUR war das erste Quartal 2024 allerdings – gemessen am Ergebnis – eines der besten Auftaktquartale der vergangenen zehn Jahre. Normalerweise ist das erste Quartal für Dräger das schwächste Quartal im Geschäftsjahr. Ein positives Ergebnis in diesem Quartal ist daher nicht selbstverständlich.

**Folie 45: Finanzdaten Q1 2024: Geschäftsentwicklung Medizintechnik (GHL)**

Im Segment Medizintechnik konnten wir aufgrund der eben genannten Basiseffekte nicht an die gute Leistung des ersten Quartals 2023 anknüpfen. Der Auftragseingang lag mit rund 454 Mio. Euro währungsbereinigt um knapp zwei

Prozent unter dem Vorjahresniveau. Der Umsatz ging währungsbereinigt um rund zehn Prozent auf etwa 417 Mio. Euro zurück. Das EBIT verzeichnete ebenfalls einen deutlichen Rückgang.

#### **Folie 46: Finanzdaten Q1 2024: Geschäftsentwicklung Sicherheitstechnik (GHL)**

Im Segment Sicherheitstechnik konnten wir im ersten Quartal von einer weiterhin guten Nachfrage profitieren. Der Auftragseingang stieg währungsbereinigt um rund sechs Prozent auf mehr als 357 Mio. Euro. Wachstumstreiber waren die Bereiche Arbeitsschutz sowie Atem- und Personenschutz. Der Umsatz kletterte – auch wegen der guten Auftragslage – währungsbereinigt um zehn Prozent auf über 318 Mio. Euro. EBIT und Marge verbuchten ebenfalls einen deutlichen Anstieg.

#### **Folie 47: Kapiteltrenner: Dividende und Ausblick (GHL)**

Meine Damen und Herren, bevor ich das Wort für den Dividendenvorschlag und den Ausblick an Herrn Dräger übergebe, möchte ich noch kurz auf die Vereinfachung unserer Kapitalstruktur eingehen.

#### **Folie 48: Vereinfachung der Kapitalstruktur (GHL)**

2023 war das Jahr, in dem wir die Vereinfachung unserer Kapitalstruktur abgeschlossen haben. Mit der Kündigung der Genussscheine Anfang 2020 und der Rückzahlung der Genussscheine in den folgenden drei Jahren haben wir die Zahl der Dräger-Wertpapiere von fünf auf zwei reduziert.

Die Summe für die Rückzahlung aller Genussscheine belief sich auf insgesamt rund 470 Mio. Euro und wurde teilweise durch eine 2020 durchgeführte Kapitalerhöhung in Höhe von rund 76 Mio. Euro finanziert.

Von diesem Jahr an fließt der Gewinn vollständig an unsere Aktionäre. Das macht sich direkt in einem höheren Ergebnis je Aktie bemerkbar!

Auf der nächsten Seite haben wir den Effekt aus der Gewinnkonzentration auf unsere Vorzugsaktien und Stammaktien dargestellt.

#### **Folie 49: Ergebnis je Aktie (GHL)**

Das Ergebnis je Stamm- und Vorzugsaktie beträgt 5,86 Euro bzw. 5,92 Euro.

Berechnet man das Ergebnis je Aktie für 2023 auf einer Pro-forma-Basis mit der alten Kapitalstruktur vor der Kündigung der Genussscheine im Jahr 2020, so ist das Ergebnis je Aktie heute rund 27 Prozent höher, als es unter Einbeziehung der früheren drei Genussscheinserien gewesen wäre. Dabei ist auch die Verwässerung durch die Kapitalerhöhung im Jahr 2020 berücksichtigt. Kurzum: Die Kapitalstruktur ist heute wesentlich besser für unsere Aktionäre als vorher.

Damit ich übergebe das Wort an Stefan Dräger.

#### **Folie 50: Konzentration des ausschüttungsfähigen Gewinns (SD)**

Vielen Dank, Herr Lescow.

Meine Damen und Herren, wie Herr Lescow erwähnt hat, kommt der Konzerngewinn von nun an ausschließlich unseren Aktionären zugute. Diese Konzentration der ausschüttungsfähigen Gewinne hat allerdings schon viel früher als 2020 begonnen. Die Kündigung und Rückführung der restlichen Genussscheine ist nur der letzte Schritt.

Als ich 2005 das Amt des Vorstandsvorsitzenden antrat, waren 35 Prozent der Dräger Medical und das entsprechende Ergebnis im Besitz von Siemens. Damals standen unseren Aktionären neben dem Joint-Venture-Partner und den Genussscheininhabern insgesamt nur etwa 35 Prozent des Ergebnisses zu. Zu diesem Zeitpunkt waren mehr als 1,4 Mio. Genussscheine im Umlauf.

In einem ersten und zweiten Schritt erwarben wir 2006 und 2010 die Anteile des Joint-Venture-Partners und reduzierten seinen Anteil von 35 auf 25 Prozent und später von 25 auf null Prozent. Die Entflechtung des Joint Ventures kostete damals rund 360 Mio. Euro und erforderte eine Kapitalerhöhung in Vorzugsaktien und die Börsennotierung der Stammaktien, um das Geld für den Rückkauf des Siemens-Anteils aufzubringen. Zwei Jahre später, im Jahr 2012, kauften wir Genussscheine im Wert von rund 120 Mio. Euro zurück. Auch hier beteiligten sich unsere Aktionäre, diesmal mit einer niedrigen Dividende. Durch den Rückkauf erhöhte sich zwar der Anteil der Aktionäre am Ergebnis auf rund 70 Prozent, aber rund 30 Prozent entfielen immer noch auf die verbliebenen Genussscheininhaber.

Während der Corona-Zeit, im Frühjahr 2020, nutzten wir den Aufschwung unseres Geschäfts, um alle verbliebenen Genussscheine zu kündigen. Dieser Schritt kostete rund 470 Mio. Euro und erforderte eine weitere kleine Kapitalerhöhung in Vorzugsaktien. Mit der abgeschlossenen Rückzahlung der letzten Genussscheine steht das gesamte Ergebnis nun endlich den Aktionären zu. Das war der letzte Schritt zur Vereinfachung der Kapitalstruktur und zur Konzentration aller Erträge auf die Dräger-Aktionäre.

Es hat insgesamt fast 20 Jahre gedauert, aber wie ich schon oft gesagt habe, sind wir bei Dräger langfristig orientiert. Trotz der reduzierten Dividende und der Verwässerung ihrer Anteile haben unsere Aktionäre viel Durchhaltevermögen



bewiesen. Ab dem Jahr 2024 können sie nun endlich die Früchte ihrer langjährigen Geduld ernten.

Das bringt uns zum Dividendenvorschlag.

### **Folie 51: Dividendenvorschlag: Geschäftsjahr 2023 (SD)**

Da wir 2023 einen deutlichen Gewinn erzielt haben und nun über eine solide Eigenkapitalquote von über 40 Prozent verfügen, werden wir jetzt der Hauptversammlung eine im Vergleich zum Vorjahr wesentlich höhere Dividende für 2023 vorschlagen und zukünftig dauerhaft mindestens 30 Prozent des Gewinns als Dividende ausschütten. Für 2023 sollen unsere Aktionäre 1,74 Euro je Stammaktie und 1,80 Euro je Vorzugsaktie erhalten. Die Dividendenrendite wird damit bei attraktiven 3,9 Prozent bzw. 3,5 Prozent liegen.

### **Folie 52: Ausblick: Prognose 2024 (SD)**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, damit komme ich nun zum Ausblick.

Die vergangenen beiden Jahre, insbesondere aber das Verlustjahr 2022, haben deutlich gezeigt, wie wichtig Profitabilität für unser langfristiges Überleben ist. Daher werden wir den Schwerpunkt zukünftig stärker auf Ergebniswachstum legen, auch wenn wir dabei in ausgewählten Fällen auf Umsatzwachstum verzichten.

In den kommenden Jahren wollen wir unsere Marge weiter steigern, im Schnitt um einen Prozentpunkt pro Jahr. So wollen wir kontinuierlich einen positiven Wertbeitrag erwirtschaften und den Wert des Unternehmens erhöhen.

2023 haben wir von Nachholeffekten im Zuge der Verbesserung der zuvor eingeschränkten Lieferfähigkeit profitiert. Zudem hat sich die Nachfragerwelle nach Beatmungsgeräten in China zu Beginn des Jahres positiv auf unseren Umsatz und unser Ergebnis ausgewirkt. Diese beiden Effekte fehlen im laufenden Geschäftsjahr, insbesondere im Vergleich der ersten Quartale. Die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal 2024 entsprach unseren Erwartungen und stützt unseren Ausblick: Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2024 einen währungsbereinigten Umsatzanstieg von 1,0 bis 5,0 Prozent und eine EBIT-Marge von 2,5 bis 5,5 Prozent.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen und für Ihre Aufmerksamkeit. Damit gebe ich das Wort zurück an den Leiter der Hauptversammlung.

**Folie 53: Titel HV**