

Reden des Vorstands der Drägerwerk Verwaltungs AG

Stefan Dräger
Vorsitzender des Vorstands

Gert-Hartwig Lescow,
stellvertretender Vorstandsvorsitzender, Finanzvorstand und Vorstand
IT

Rainer Klug,
Vorstand Sicherheitstechnik

Dr. Reiner Piske,
Vorstand Vertrieb und Service sowie für Personal

Toni Schrofner,
Vorstand Medizintechnik

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

am 06. Mai 2022, 09:00 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 Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2021. Ich freue mich, daß Sie teilnehmen, auch in diesem Jahr wieder im Format einer virtuellen Hauptversammlung. Es ist nun die dritte Veranstaltung dieser Art in Folge. Wir hatten gehofft, dieses Jahr zu einer Präsenzveranstaltung zurückzukehren. Allerdings konnten wir das in der Vorbereitung der Organisation der Veranstaltung vor dem Hintergrund der signifikant ansteigenden Inzidenzen und den damit einhergehenden besonderen Vorsichtsmaßnahmen nicht verantworten – Ihr Schutz, sehr geehrte Aktionäre, und auch der Schutz unserer beteiligten Mitarbeiter geht hier vor.

Folie 3: Disclaimer (SD)

Doch nun erst einmal zu der Agenda für die Hauptversammlung. Wir haben den Bericht des Vorstands heute wie folgt aufgebaut.

Folie 4: Agenda (SD)

Ich werde zunächst mit einem Überblick zu 2021 und den Highlights des vergangenen Jahres starten. Anschließend möchte ich auf ein Thema eingehen, das für uns alle zunehmend an Bedeutung gewinnt, nämlich Nachhaltigkeit, und Ihnen einen Überblick zu unserer Nachhaltigkeitsvision und unseren Schwerpunkten geben. Auch meine Kollegen werden Ihnen wichtige Aspekte der Nachhaltigkeit aus dem jeweiligen Verantwortungsbereich aufzeigen.

Dr. Piske wird Ihnen dann im Rahmen seiner Verantwortung für den Vertrieb und Service aus den Regionen berichten und auch auf Personalthemen eingehen.

Herr Schrofner, als Vorstand für die Medizintechnik, wird Ihnen anschließend erläutern, wie die Medizintechnik im vergangenen Jahr abgeschnitten hat und inwieweit sich die Corona-Pandemie auch im Geschäftsjahr 2021 ausgewirkt hat. Auch auf Innovationen in der Medizintechnik wird Herr Schrofner eingehen.

Nachfolgend wird Ihnen Herr Klug, als Vorstand für die Sicherheitstechnik, die Geschäftsentwicklung in der Sicherheitstechnik darlegen, Ihnen präsentieren, was sich 2021 in diesem Geschäftsbereich im Zuge der Pandemie getan hat, und Ihnen aktuelle Innovationen vorstellen.

Herr Lescow wird Ihnen dann das Geschäftsjahr 2021 und Details zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns erläutern sowie auf die Veränderungen in unserer Kapitalstruktur eingehen. Nachfolgend wird Ihnen Herr Lescow die Ergebnisse des ersten Quartals 2022 zusammenfassen.

Ich werde den Bericht des Vorstands dann im Anschluss daran abschließen. Zunächst erläutere ich Ihnen den Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2021 und komme dann zu unserem Ausblick für das Jahr 2022.

Der gesamte Vorstand wird dann die Fragen, die für die heutige Hauptversammlung eingereicht wurden, beantworten.

Lassen Sie mich nun auf einige der Highlights aus dem Geschäftsjahr 2021 eingehen.

Folie 5: Highlights (SD)

2021 war für Dräger ein besonderes Jahr, auch wenn es nicht so außergewöhnlich wie 2020 war. Unsere ›Technik für das Leben‹ war weiter sehr stark gefragt. Wir sind mit einem Rekordauftragsbestand in das Geschäftsjahr gestartet. Dieser Bestand rührte noch aus den extrem hohen Bestellungen aus 2020 her. Gleichzeitig waren Produkte zur Behandlung von Patienten, die an

COVID-19 erkrankt waren, in der ersten Jahreshälfte länger nachgefragt, als noch zu Jahresbeginn erwartet. So haben wir insbesondere aus einer Reihe von Schwellenländern im Jahresverlauf größere Aufträge, vor allem im Bereich der Beatmung, bekommen, und konnten Kunden dort kurzfristig mit Lieferungen helfen.

2021 war insgesamt ein weiteres Jahr, in dem die Erfüllung unseres gesellschaftlichen Versorgungsauftrages eine zentrale Rolle eingenommen hat. Allerdings hat sich dadurch ein für Dräger untypischer Jahresverlauf ergeben, denn gerade im ersten Halbjahr war unser Umsatz und damit auch das Ergebnis überdurchschnittlich stark. Im zweiten Halbjahr hat sich dann die erwartete Normalisierung im Geschäftsverlauf bemerkbar gemacht. Von der konjunkturellen Erholung haben auf der anderen Seite wichtige Teile unseres Geschäfts in der Sicherheitstechnik profitiert, die im Vorjahr noch infolge des weltweiten Konjunkturerinbruchs in Mitleidenschaft gezogen worden waren. So ist beispielsweise unser Geschäft mit der Gasmesstechnik im Jahresverlauf wieder gut gewachsen – Herr Klug wird darauf später noch eingehen.

Insgesamt haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr aufgrund dieser Entwicklungen deutlich besser als erwartet abgeschnitten und nur einen leichten Umsatzrückgang verzeichnen müssen. Ursprünglich hatten wir für 2021, nach dem extrem starken Anstieg im Rekordvorjahr, mit einem währungsbereinigten Rückgang zwischen sieben und elf Prozent gerechnet. Auch unser Ergebnis und die EBIT-Marge sind besser als erwartet ausgefallen.

Die Finanzlage von Dräger, einschließlich der Eigenkapitalquote, hat sich dadurch weiter verbessert. Auch die Vereinfachung der Kapitalstruktur durch die Kündigung aller Genussscheine ist 2021 gut vorangekommen. Herr Lescow wird auf die Details hierzu später noch eingehen.

Folie 6: Herausforderungen (SD)

Das Jahr 2021 war aber auch geprägt von einigen Herausforderungen. Zuallererst, und das muss gesagt werden, möchte ich hier die Kursentwicklung der Dräger-Aktien nennen, die uns, insbesondere vor dem Hintergrund der Vereinfachung der Kapitalstruktur, enttäuscht hat. Denn daraus resultiert künftig, nach dem Wegfall der Genussscheine, ein deutlich höherer Gewinnanteil der Aktien. Doch auch das besser als erwartete Ergebnis hat sich nicht nachhaltig in der Kursentwicklung niedergeschlagen. Das spornt uns an, die Vorteile der Dräger-Aktie und die wirklich herausragenden Merkmale unseres Unternehmens zukünftig noch besser zu erklären und zu vermarkten, seien Sie gespannt.

Unzufrieden sind wir auch mit der Entwicklung beim Dräger-Antigen-Schnelltest. Wir haben einen sehr zuverlässigen, einfach zu handhabenden Schnelltest entwickelt. Dieser wurde in klinischen Studien an der Charité validiert und hat eine Zulassung für den Einsatz durch medizinische Laien. Wir haben also einigen Aufwand betrieben - auch um uns von den billigen Tests aus Asien, die zumeist in den Testzentren eingesetzt werden, abzugrenzen. Aber dann hat das Bundesgesundheitsministerium im November entschieden, den Videonachweis mit einem Antigen-Schnelltest nicht mehr für ein offiziell anerkanntes Testzertifikat zu akzeptieren. Somit war ein wichtiges Argument für den Premium-Preis, den wir für unseren in der Herstellung sehr aufwändigen Test benötigen, obsolet. Natürlich ist eine Investitionsentscheidung immer mit unternehmerischem Risiko verbunden. Aber dass wir durch eine politische Entscheidung ausgebremst werden, damit haben wir nicht gerechnet.

Beim leichten Atemschutz, insbesondere den FFP-Masken, wurden im Zuge der dramatisch gestiegenen Nachfrage während der Pandemie weltweit zusätzliche Kapazitäten aufgebaut. Wir haben an unseren zwei bestehenden Fertigungsstandorten die Kapazität erweitert und in drei weiteren Ländern neue Maskenproduktionen hochgezogen. Für Letztere hatten wir größere Aufträge von

den jeweiligen Regierungen bekommen. Diese Investitionen haben sich längst amortisiert, auch wenn wir Ende letzten Jahres aufgrund der zu erwartenden Unterauslastung in gewissem Umfang bilanzielle Abschreibungen vornehmen mussten. Insgesamt ermöglicht unser internationaler Produktionsverbund es uns, einerseits sehr zielgerichtet und schnell auf nationale oder lokale Bedarfe zu reagieren und andererseits eng vernetzt und flexibel internationale Bedarfe zu decken.

Die Corona-Pandemie mit ihren Herausforderungen ist ein Marathon, der 2020 begann. Insgesamt waren wir das gesamte Geschäftsjahr 2021 über mit einer erhöhten weltwirtschaftlichen Unsicherheit aufgrund der anhaltenden Pandemie konfrontiert. Das wirkte sich insbesondere auf die globalen Lieferketten aus, die sehr angespannt blieben, und machte sich insbesondere mit Blick auf Preissteigerungen in der Beschaffung und Logistik deutlich bemerkbar. Eine Situation, die bis heute anhält.

Unsere Mitarbeiter waren und sind in der Corona-Pandemie ein zentraler Erfolgsfaktor. Ich möchte an dieser Stelle allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nochmals ausdrücklich danken für ihr großartiges Engagement, mit dem sie den aktuellen Herausforderungen begegnen. Sie alle zeigen, was wir in unserem Jubiläumsjahr 2014 als Motto gewählt hatten: Sie sind ›Mit dem Herzen dabei! Zur Aufrechterhaltung unseres operativen Geschäftsbetriebes und des Schutzes der Mitarbeiter in der Pandemie mussten wir eine Reihe von Vorkehrungen treffen und im Zuge der verschiedenen Infektionswellen auch unterjährig nachschärfen. In der Produktion kam beispielsweise die Kohorten-Trennung zum Einsatz. Im Bürobereich haben wir weitgehend auf Home-Office-Lösungen zurückgegriffen, das war dem Grunde nach bei Dräger nichts Neues, das war nur der Umfang der Nutzung dieser Möglichkeiten, doch das hat auch seine Grenzen, und wir sind froh, wenn wir jetzt wieder mehr Möglichkeiten haben und freier entscheiden können, wie es für alle Beteiligten am besten ist.

Folie 7: Nachhaltigkeit als Kernelement des Unternehmens Dräger (SD)

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Corona-Pandemie war in den vergangenen zwei Jahren das zentrale Thema. Mit dem Angriff Russlands auf die Ukraine hat sich die Weltlage in diesem Jahr ein weiteres Mal verändert. Bevor ich zu den Auswirkungen im Einzelnen komme, möchte ich aufgreifen, was ich eben schon angekündigt habe. Ich möchte jede und auch diese Gelegenheit nutzen, die Vorteile und wirklich herausragenden Merkmale unseres Unternehmens zukünftig noch besser zu erklären, damit Sie stolz sein können, Aktien dieses Unternehmens zu besitzen, und anderen erklären können, warum das eine gute Sache ist.

Eines der wichtigsten Merkmale und der Werte, die uns prägen, ist Nachhaltigkeit. Und zwar von jeher. ›Lever Schaden as Schimp‹ ist der Leitsatz, den die Mutter des Unternehmensgründers auf Plattdeutsch formuliert hat. Er begleitet das Unternehmen bis heute und bringt die seit Gründung auf Nachhaltigkeit angelegte Strategie von Dräger auf den Punkt. Nachhaltigkeit verstehen wir bei Dräger als Voraussetzung für unseren wirtschaftlichen Erfolg. Dräger wurde als Unternehmen vor über 130 Jahren gegründet und wird noch immer von der Gründerfamilie geführt. Heute bin ich in fünfter Generation für das Unternehmen verantwortlich, und ich möchte das Unternehmen meinen Nachfolgern in einem noch besseren Zustand übergeben, als ich es einst übernommen habe.

Nach fünf Generationen von Menschen ist etwas ganz Besonderes entstanden, nämlich eine Unternehmenspersönlichkeit. Diese prägt wiederum die Menschen, die heute für Dräger arbeiten, und unser Denken und Handeln von innen heraus durch und durch: damit diese Unternehmenspersönlichkeit weiterleben kann, auch wenn diejenigen, welche sie heute verkörpern, den Stab weitergegeben haben an die nachfolgenden Generationen. Das ist das Ziel all unserer Arbeit: das qualifizierte Überleben des Unternehmens. Als Teil unserer

unternehmerischen Verantwortung bedeutet das auch, daß wir uns schon heute mit den Herausforderungen von morgen beschäftigen und einen Beitrag dazu leisten, daß unsere Welt auch für nachfolgende Generationen lebenswert bleibt.

Das gelingt nur mit nachhaltigem Handeln, mit nachhaltigem wirtschaftlichem Erfolg, mit dauerhaft zufriedenen Kunden, Lieferanten, Geldgebern und Nachbarn in den Gemeinden und Ländern, in denen wir leben.

Die ausgewogene Balance zwischen den Stakeholdern war uns schon immer ein Anliegen. Daher freut es uns, wenn jetzt auch diejenigen welche früher nur auf Shareholder Value geschaut haben, zu dieser Erkenntnis gelangen, und Investoren uns nach ESG-Kriterien bewerten und die Banken nach EU-Taxonomie ihre Kredite vergeben. Wir wollen diese Entwicklung selbst mitgestalten und nicht den Beratern überlassen. Daher ist Dräger 2021 der internationalen Value Balancing Alliance beigetreten, die es sich zum Ziel gesetzt hat, Methoden zu entwickeln, um die Beiträge von Unternehmen für Umwelt und Gesellschaft monetär abzubilden und in den Bilanzen zu berücksichtigen.

Mit unserem Streben, die Balance zwischen den Stakeholdern möglichst gut auszutariieren, erzielen wir einen großen gesellschaftlichen Beitrag. Da freut es uns besonders, daß wir im vergangenen Jahr zum zweiten Mal in Folge von der Wirtschaftswoche ausgezeichnet wurden als das Unternehmen mit dem höchsten Beitrag zum Gemeinwohl in Deutschland, in einer Umfrage unter eintausend anderen und teilweise auch viel bekannteren Unternehmen.

Folie 8: Diversifiziertes Geschäftsmodell mit hoher Krisenresistenz (SD)

Um das qualifizierte Überleben über längere Zeit sicherzustellen, bedarf es einiger bewußter Entscheidungen und Voraussetzungen, die es ermöglichen, auch Krisen zu überleben. So haben wir in unserer Unternehmensgeschichte bereits den Ersten Weltkrieg, die Große Depression und den Zweiten Weltkrieg

überlebt. Corona ist noch nicht lange her und war für uns nicht schlecht, und zum Konflikt in der Ukraine komme ich gleich noch.

Doch was sind die Merkmale, die uns krisenfest machen, und nachhaltig überlebensfähig? Nun, zuallererst haben wir schon von jeher etwas, das man jetzt neuerdings als Purpose bezeichnet: Wir machen Technik für das Leben. Dafür lohnt es sich, zu arbeiten, das gibt unserer Arbeit einen großen tiefen Sinn. Das ist nicht nur emotional relevant, sondern auch ökonomisch sehr sinnvoll. Dazu kommt eine großartige Vielfalt. Wir bedienen unter unser einen Leitidee und Marke ganz verschiedene Märkte, die kaum alle gleichzeitig in einer Krise sind. So hat bei Dräger normalerweise kein Kunde mehr als 1 Prozent und kein Produkt mehr als 3 Prozent des Umsatzes und kein Lieferant mehr als 5 Prozent des Einkaufsvolumens. Dafür bekommen wir zwar von einigen Investoren einen Conglomerate Discount, doch für unsere Krisenfestigkeit ist das von Vorteil. Dazu machen wir unser Geschäft mit unterschiedlichen Geschäftsmechaniken und -modellen. Das reine Produktgeschäft beträgt in unserem Stammland Deutschland weniger als die Hälfte des Umsatzes, immer mehr sind Services und Systemlösungen gefragt, und die sind meist krisenfester als Produkte und auch nicht so leicht von Billiganbietern aus Niedriglohnländern zu schlagen. Nicht zuletzt haben wir eine große geographische Vielfalt. Wir haben von jeher die Welt im Blick, wie sich das für Lübecker gehört, wo der Wohlstand schon immer durch Überwindung von Grenzen erwirtschaftet wurde. Wir haben mittlerweile in über 50 Ländern eigene Mitarbeiter und Organisationen.

Das haben wir stetig ausgebaut, bis zum 23. Februar. Am 24. sind wir dann alle in einer anderen Welt aufgewacht, die wir nie für möglich gehalten hätten: Mit dem Überfall von Rußland auf die Ukraine haben wir erstmals nach 77 Jahren wieder Krieg in Europa. Zuallererst sehen wir die Menschen in der Ukraine, die mutig ihr Land verteidigen und kämpfen, für die freiheitliche Demokratie, in

Europa und in der Welt. Das bewegt uns emotional, doch was heißt das für das Geschäft und für das Unternehmen Dräger?

In der Ukraine verfügen wir über keine eigene Vertriebsorganisation und Mitarbeiter, in Rußland haben wir eine eigene Tochtergesellschaft mit 110 Mitarbeitern. Unser Umsatz in Rußland und der Ukraine beträgt etwas weniger als 2 Prozent. Der größere Teil davon wird im Bereich der Medizintechnik erwirtschaftet. Gegenwärtig können wir noch nicht beurteilen, wie stark die Auswirkungen auf den Umsatz in Rußland und der Ukraine sein werden. Die direkten Auswirkungen des Krieges für Dräger insgesamt dürften jedoch überschaubar bleiben. Und wir bleiben unseren Werten treu.

Damit wir qualifiziert überleben, damit es uns als Unternehmen morgen noch gibt und wir auch morgen noch in den Spiegel schauen können. Dafür übernehmen wir Verantwortung. Ohne verantwortungsvolles Handeln über alle unsere internationalen Standorte hinweg von der Lieferkette bis zu unseren Kunden können wir nicht fortbestehen. Wir sind überzeugt, daß die Einhaltung der gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen sowie ein freier und fairer Wettbewerb Grundlage jeglichen geschäftlichen Handelns sein müssen - ohne Korruption und unter Achtung der Menschenrechte.

Unsere Nachhaltigkeitsstrategie basiert auf unseren Unternehmenswerten und unserem Leitbild. Sie definiert vier Schwerpunkte für unser nachhaltiges Handeln:

- Wir verbessern die Gesundheitsversorgung für Menschen auf der ganzen Welt.
- Wir streben eine Zukunft an, in der jeder Mensch bei der Arbeit sicher ist.
- Wir schützen die Umwelt nicht nur bei uns, sondern unterstützen auch unsere Kunden dabei.
- Wir wählen unsere Lieferanten sorgfältig und verwirklichen mit ihnen unsere Vision über die Lieferkette.

Folie 9: Nachhaltigkeits-Bewertungen und -Ratings (SD)

Unser Unternehmen wird mit Blick auf Nachhaltigkeit von renommierten Rating-Agenturen geprüft. So wurde uns 2020 von ISS ESG das Prime Label verliehen, und auch im Rahmen des MSCI ESG Ratings haben wir mit AA eine hohe Bewertung behalten. Erst kürzlich haben wir vom EcoVadis-Institut zum zweiten Mal in Folge den Status „Gold“ verliehen bekommen. Wir konnten uns bei der Bewertung weiter verbessern und liegen damit unter den Top 1 Prozent in unserer Branche. Das ist ein wichtiges Signal an unsere Kunden und Partner. Wir wollen Nachhaltigkeitskriterien noch stärker in Unternehmensentscheidungen einbringen. Daher sind wir, wie bereits erwähnt der internationalen Value Balancing Alliance beigetreten.

Wir nutzen Nachhaltigkeit auch als Teil unserer Finanzierungsstrategie. So haben wir 2020 ein Finanzierungsinstrument direkt an Nachhaltigkeitskriterien geknüpft und ein sogenanntes ESG-linked Schuldscheindarlehen begeben. Die Verzinsung ist an die die Nachhaltigkeitsbewertung von EcoVadis geknüpft. Zur Sicherung unserer Liquidität haben wir 2021 unsere Rahmenkreditvereinbarung mit unseren Kernbanken erneuert und als wichtigstes Fremdfinanzierungsinstrument die Rahmenkreditvereinbarung direkt an Nachhaltigkeitskriterien geknüpft. Auch hier ist die Verzinsung des Kredits an die Nachhaltigkeitsbewertung von EcoVadis gekoppelt. Somit ergibt sich für Dräger eine direkte wirtschaftliche Auswirkung, wenn sich die Nachhaltigkeitsbewertung verbessert oder verschlechtert.

Folie 10-14: Unsere Nachhaltigkeitsvision (SD)

Auf den nachfolgenden Folien möchte ich Ihnen einen Überblick über unsere Nachhaltigkeitsvision geben. Meine Kollegen werden in ihren Vortragsteilen jeweils auch noch auf einzelne Nachhaltigkeitsaspekte eingehen.

Dräger ist Technik für das Leben. Wir engagieren uns für die Menschen, die auf der ganzen Welt auf unsere Technik angewiesen sind, für die Umwelt und für eine bessere Zukunft.

Um das langfristig leisten können, ist Ziel all unserer Arbeit das Qualifizierte Überleben des Unternehmens. Das gelingt nur mit nachhaltigem Handeln, mit nachhaltigem wirtschaftlichem Erfolg, mit dauerhaft zufriedenen Kunden, Lieferanten, Geldgebern und Nachbarn in den Gemeinden und Ländern, in denen wir leben.

Auf dieser Grundlage haben wir vier Schwerpunkte für unser nachhaltiges Handeln herausgearbeitet - Gesundheitsversorgung, Arbeitssicherheit, Umweltschutz und die Lieferkette. Wir haben uns strategische, aber auch konkrete Ziele gesetzt, die wir in den kommenden Jahren weiter ausbauen wollen. Es ist uns wichtig, nicht nur Verbesserungen innerhalb des Unternehmens zu erzielen, sondern auch einen messbaren Beitrag zu den aktuellen gesellschaftlichen Herausforderungen zu leisten.

Folie 11: Unsere Nachhaltigkeitsvision - Gesundheitsversorgung (SD)

Personalknappheit im Gesundheitswesen ist ein großes Problem. Als Medizintechnikhersteller hat Dräger keinen Einfluss auf die Verfügbarkeit von Krankenhauspersonal. Wir haben es uns aber zum Ziel gesetzt, die physische und psychische Belastung der Ärzte und Pfleger in der Akutmedizin zu reduzieren, indem wir Routinearbeiten und Therapieprozesse automatisieren sowie Unterstützung bei klinischen Entscheidungen leisten. Gleichzeitig wollen wir dabei Lösungen schaffen, die zu einem nachhaltigeren und langfristigeren Behandlungserfolg und einer Verbesserung der Lebensqualität der Patienten beitragen.

Folie 12: Unsere Nachhaltigkeitsvision - Arbeitssicherheit (SD)

Sicherheit ist ein Kernelement unseres Handelns und eine Kernkompetenz unseres Unternehmens.

Unsere Produkte und Dienstleistungen schützen Tag für Tag Hunderttausende Menschen bei ihrer Arbeit. Die Sicherheit und Gesundheit aller liegt uns am Herzen. Wir sind davon überzeugt, dass jeder Arbeitsunfall vermeidbar ist. Um unser Ziel von ›Vision Zero‹ – einer Welt ohne Arbeitsunfälle – zu verwirklichen, bauen wir unsere Sicherheitskultur kontinuierlich aus: Nur wenn alle achtsam sind und vorbildlich handeln, trägt jeder zur Sicherheit bei. Dies wollen wir im Bewusstsein unserer Mitarbeiter fest verankern, gemeinsam mit ihnen Verbesserungen erarbeiten und unterstützen unsere Kunden dabei – jeden Tag.

Folie 13: Unsere Nachhaltigkeitsvision - Umweltschutz (SD)

Durch den Schutz unserer Umwelt gewährleisten wir, dass auch zukünftige Generationen sicher leben und saubere Luft atmen können.

Mit unseren Produkten und Dienstleistungen insbesondere in der Sicherheitstechnik tragen wir dazu bei, bei unseren Kunden Emissionen von Schadstoffen und Schadensereignisse zu verhindern. Neben den bestehenden Lösungen, die hauptsächlich darauf ausgerichtet sind, Gefahrstoffe zu erkennen und Mensch und Umwelt davor zu schützen, wollen wir uns künftig auch als kompetenter Partner für den Klimaschutz positionieren und entsprechende Produkte beispielsweise für den Bereich „clean energies“ entwickeln und anbieten.

Folie 14: Unsere Nachhaltigkeitsvision - Lieferkette (SD)

Die Herstellung unserer Produkte ist maßgeblich durch unsere Lieferkette geprägt. Daher sorgen wir dafür, dass auch unsere Lieferanten Nachhaltigkeitskriterien erfüllen.

Mit einer sorgfältigen Lieferantenauswahl leisten wir einen wertvollen Beitrag zum nachhaltigen Wirtschaften. Insbesondere legen wir Wert auf hohe Qualitätsstandards, wenn es um ›Technik für das Leben‹ geht. Jeder neue Lieferant und Auftrag wird zukünftig mittels eines Nachhaltigkeits-Assessments verstärkt auf verschiedene Nachhaltigkeitskriterien geprüft.

Mit diesen vier Schwerpunkten unserer Nachhaltigkeitsvision sind wir für die zukünftigen Entwicklungen und Herausforderungen im Bereich der Nachhaltigkeit gut aufgestellt.

Ich übergebe hiermit an meinen Kollegen Reiner Piske.

Folie 15/16: Agenda, Nachfrage in den Regionen (RP)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch ich möchte Sie herzlich begrüßen bei unserer virtuellen Hauptversammlung. Das abgelaufene Geschäftsjahr war im Vertrieb und Service weiterhin stark geprägt von der Corona-Pandemie, die erwartete Normalisierung der Corona-bezogenen Nachfrage setzte 2021 erst später ein als erwartet. Insgesamt betrachtet sehen wir dennoch im Auftragseingang einen deutlichen Rückgang gegenüber dem absoluten Rekordjahr 2020. Zu Beginn der Pandemie 2020 waren die Aufträge nahezu explosionsartig in die Höhe geschossen, womit sich, trotz der Ausweitung der Kapazitäten, zum Teil sehr lange Lieferzeiten ergeben hatten. Diese Situation ist für die Arbeit mit unseren Kunden natürlich nicht optimal, die Normalisierung von Lieferzeiten ist insofern eine gesunde Entwicklung.

Lassen Sie mich nun einen Blick in die verschiedenen Regionen werfen. In Europa, das im Geschäft von Dräger mit gut 50 Prozent den größten Anteil hat, erlebten wir im Rekordjahr 2020 den stärksten Anstieg der Aufträge. Dementsprechend verzeichneten wir 2021 hier mit einer Abnahme von rund 25

Prozent auch den stärksten Gegeneffekt. Bei Produkten der Medizintechnik fiel der Rückgang dabei deutlich stärker aus als in der Sicherheitstechnik. Vergleicht man die Nachfragesituation mit 2019, dem Jahr vor der Corona-Pandemie, so zeigt sich für die Region Europa aber ein Auftragsplus von fast 13 Prozent.

In der Region Amerika hatten wir 2020 zwar auch einen sprunghaften Anstieg der Nachfrage gesehen. Im vergangenen Jahr ging der Auftragseingang mit währungsbereinigt minus 5,6 Prozent jedoch deutlich weniger stark zurück. Einerseits hatten wir v.a. in Südamerika größere Aufträge im Zusammenhang mit der Pandemie. Andererseits verzeichneten wir in der Sicherheitstechnik insbesondere in der Gasmestechnik und dem Servicegeschäft gute Vertriebsfolge. Der Auftragseingang in der Sicherheitstechnik erreichte daher 2021 fast das Niveau des Vorjahres. Insgesamt lagen die Aufträge im vergangenen Geschäftsjahr in der Region Amerika fast 20 Prozent über dem Niveau von 2019.

In Afrika, Asien und Australien zeigt sich ein ähnliches Bild. Nach dem Anstieg des Vorjahres gingen die Aufträge 2021 währungsbereinigt um rund 9 Prozent zurück. In der Medizintechnik fiel der Rückgang dabei mit rund minus 15 Prozent zweistellig aus. Zwar erhielten wir auch hier 2021 eine Reihe von größeren Aufträgen aus Schwellenländern, beispielsweise aus Indien und Vietnam, allerdings hatten wir zu Beginn 2020, mit dem Ausbruch der Pandemie, ein sehr starkes Geschäft in China. In der Sicherheitstechnik verzeichneten wir 2021 in der Region vertriebsseitig eine starke Entwicklung, der Auftragseingang nahm währungsbereinigt fast 10 Prozent zu. Dazu trug insbesondere ein starkes Geschäft in der Gasmestechnik, bei kundenspezifischen Systemlösungen sowie im Servicegeschäft bei. Auf Sicht von 2 Jahren legten die Aufträge in Afrika, Asien und Australien währungsbereinigt um fast 12 Prozent zu.

Folie 17: Preismanagement (RP)

Wir leben in Zeiten hoher Inflation in vielen Ländern und Kostensteigerungen in unserer Wertschöpfungskette. In den letzten Monaten hat sich diese Situation noch weiter verschärft. Handelsembargos sowie unerwartete COVID-Lockdowns in China sind nur einige der jüngsten Beeinträchtigungen, die zu nennen sind. Gleichzeitig sind wir mit starken Preissteigerungen bei Energie, Logistik und Rohstoffen wie Polymeren und Chemikalien konfrontiert. Der Kapazitätsmangel bei elektronischen Bauteilen besteht unverändert.

Um unsere Lieferfähigkeit auf einem akzeptablen Niveau zu halten und die Belastung für unsere Kunden zu minimieren, arbeiten wir kontinuierlich an der Optimierung unserer Lieferkette und Produktion.

Dräger hebt Preise im marktüblichen Bereich an. Dies auch außerordentlich in mehreren Schritten. Unsere Preise werden dabei differenziert nach den Faktorkostenänderungen angepasst. Daher können die individuellen Auswirkungen für jeden Kunden je nach Produktmix unterschiedlich ausfallen. Wir gehen davon aus, dass die Preisdynamik in unseren Beschaffungs- und Absatzmärkten weiter anhält.

Folie 18: Service (RP)

Zu Beginn meines Vortrags haben Sie die erwartete rückläufige Entwicklung der Umsätze 2021 zu dem Rekordjahr 2020 gesehen – nicht so im Service.

Im Geschäftsbereich Service, der mit seinen acht Servicefeldern circa 25 Prozent unseres Gesamtgeschäfts ausmacht, konnten wir auch 2021 erneut die Umsätze deutlich steigern und das gleichermaßen verteilt über alle Regionen.

Eine wichtige Rolle spielt dabei der Fokus auf eine verstärkte Vertragsabdeckung der Geräte in den Ländern. Die Notwendigkeit der Wartungsmaßnahmen und die somit gesicherte Verfügbarkeit der Geräte wird zunehmend wertgeschätzt von unseren Kunden.

Servicedienstleistungen vor Ort beim Kunden machen den Unterschied. Dräger Service steht für gut ausgebildete Techniker, schnelle Reaktionszeiten, tiefes Fachwissen und Kenntnisse der Prozesse beim Kunden

Somit stellen wir sicher, dass unsere Technik für das Leben zu 100 Prozent ihren Zweck erfüllt.

Gleichzeitig arbeiten wir an Digitalen Services als neue zusätzliche Angebote für unsere Kunden. Erste Lösungen, wie zum Beispiel Online-Beauftragung für Reparaturen oder eine Nutzungsanalyse des Geräteparks sind bereits im Einsatz.

Wir setzen auf eine Symbiose aus Servicedienstleistung nah am Kunden und digitaler Unterstützung.

Dies sind die beiden Pfeiler unserer Services Strategie.

Folie 19: Nachhaltigkeit und Kundenrelevanz (RP)

Unsere globalen Schlüsselkunden im Industriesegment investieren in Nachhaltigkeit.

„Vision Zero“ – ist die Vision einer Welt ohne Arbeitsunfälle und arbeitsbedingte Erkrankungen. Höchste Priorität hat dabei die Vermeidung tödlicher und schwerer Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten. Eine umfassende Prävention hat die „Vision Zero“ zum Ziel. Mittlerweile findet sich „Vision Zero“ in den Strategien bei allen unseren globalen Schlüsselkunden in der chemischen Industrie, im Kundensegment „Oil & Gas“ und weiteren.

Eine „Circular Economy“ wird zum „Must Have“ für alle Lieferanten. Diese Kundenanforderung nach einem regenerativen System erfüllen wir zunehmend besser. Dabei kommt zugute, dass wir anders als mancher Wettbewerber uns frühzeitig diesen Herausforderungen gestellt haben.

Anfang März 2022 ist das Ergebnis des für uns wichtigsten Nachhaltigkeits-Ratings, des „EcoVadis Sustainability Assessment“ eingetroffen. Dräger hat den

Gold-Status bestätigt und ist somit unter den besten 1 Prozent der bewerteten Unternehmen* platziert. Im Vergleich zum letzten Assessment konnte das Ergebnis noch einmal deutlich verbessert werden. Der sog. Platin-Score rückt damit in Reichweite.

Das EcoVadis-Assessment ist zum einen relevant für die großen Industriekunden (GKAM-Geschäft) und zum anderen die Grundlage für die Nachhaltigkeitskomponente in unserer Rahmen-Kreditvereinbarung. Auch für Tender in der Medizintechnik und in der Sicherheitstechnik wird es regelmäßig genutzt.

[*Dräger wird in diesem Rating der Branche ‚Other Manufacturing‘ zugeordnet.]

Folie 20: Personalthemen 2021

Seit über 100 Jahren gibt es die betriebliche Mitbestimmung bei Dräger. Eine Ausstellung mit historischen Fotos und Exponaten aus dem Fundus des Unternehmensarchivs wurde im November 2021 feierlich eröffnet. Dem Firmengründer, Heinrich Dräger, war zu jeder Zeit klar: „Ohne Mitarbeiter ist alles nichts.“ Dieses Bewusstsein hat sich auf alle seine Nachfolger übertragen. Nur gemeinsam mit den Beschäftigten kann sich das Unternehmen entwickeln. Gute Ergebnisse zu vorhandenen Konflikten wurden und werden immer dann gefunden, wenn auch gegenseitige Wertschätzung in Verhandlungen eine Rolle spielt.

In unserer Gesellschaft nehmen psychische Erkrankungen zu. Wir beschäftigen uns bei Dräger proaktiv mit dem Thema, in dem wir systematisch psychische Gefährdungen mit etablierten Ansätzen, wie zum Beispiel dem Salsa - Verfahren analysieren und präventive innerbetriebliche Maßnahmen ableiten. Darüber hinaus bieten wir unseren Beschäftigten vielfältige Unterstützungsmöglichkeiten bei psychischen Problemen beispielsweise den pme Familien Service oder auch Werksarztsprechstunden an. Diese Maßnahmen und Angebote sind ein

wesentlicher Baustein zum Erhalt und zur Steigerung der Leistungsfähigkeit unserer Belegschaft.

Unsere weltweite Mitarbeiterbefragung fokussiert die Weiterentwicklung der Führung und Zusammenarbeit, das Engagement und die Identifikation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dabei werden Fragen zur Zusammenarbeit im Team, der direkten Führungskraft, Dräger als Unternehmen und der Identifikation mit Dräger gestellt. Die Beteiligung in allen Unternehmensbereichen und Ländern war mit 81,1 Prozent unserer Beschäftigten sehr hoch.

Die Ergebnisse lagen 2021 noch einmal deutlich über dem externen Benchmark und über den Ergebnissen von 2019.

WeLEAD, unser Modell für Führung und Zusammenarbeit, durchdringt im Zusammenspiel aller sechs Kompetenzen das gesamte Unternehmen und entfaltet Wirkung. Wir haben unsere Kultur einen spürbaren Schritt in Richtung Ergebnisorientierung weiterentwickelt. Die vertrauensvolle Zusammenarbeit, unternehmerisches Denken und die Klarheit über die langfristigen Ziele haben sich verbessert.

Ich übergebe nunmehr das Wort an den Kollegen Toni Schrofner

Folie 21/22: Agenda, Geschäftsentwicklung Medizintechnik 2021 (TS)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer heutigen virtuellen Hauptversammlung. Das Geschäftsjahr 2021 zeigte in der Medizintechnik erneut eine erfreuliche Geschäftsentwicklung. Auch im zweiten Jahr der Corona-Pandemie waren unsere Produkte gefragt – stärker als wir noch zu Jahresbeginn erwartet hatten. Unser Auftragseingang ging zwar, nach dem historischen Anstieg zu Beginn der Pandemie, gegenüber dem Vorjahr um gut 20 Prozent zurück. Verglichen mit 2019, dem Jahr vor der Pandemie, verzeichneten wir aber

immer noch einen zweistelligen Anstieg der Aufträge. Rückläufig waren 2021 insbesondere die Produkte, die 2020 extrem gefragt waren, nämlich Beatmungsgeräte, Patientenmonitoring und Zubehör. Andererseits konnten wir bei Produkten, die im vergangenen Jahr in der Beschaffung durch Kliniken nicht im Fokus standen, wie beispielsweise die Wärmetherapie, gute Zuwächse verzeichnen. Auch im Servicegeschäft und im Geschäft mit Krankenhausinfrastruktur sind wir weiter gewachsen.

Die Umsatzentwicklung in der Medizintechnik war auch 2021 geprägt von der Corona-Pandemie und hat einen eher untypischen Verlauf gezeigt. So ist unser Umsatz infolge des sehr hohen Auftragsbestands zu Jahresbeginn im ersten Quartal zunächst um rund 30 Prozent angestiegen. Ab Jahresmitte erfolgte dann zunehmend eine Normalisierung. Insgesamt ergab sich beim Umsatz, nach dem sehr starken Vorjahreswert, ein währungsbereinigter Rückgang von rund 10 Prozent. Der Vergleich mit 2019 zeigt auch beim Umsatz, dass wir im vergangenen Geschäftsjahr rund 20 Prozent über dem Wert vor der Pandemie liegen.

Unser Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) ging im Zuge des geringeren Umsatzes auf 191,6 Mio. Euro zurück. Ursächlich für die weiterhin hohe Profitabilität war, neben dem guten Umsatzvolumen, unter anderem der weiterhin hohe Anteil des Beatmungsgeschäfts. Damit ergab sich für die Medizintechnik eine EBIT-Marge von 9,3 Prozent, ein Rückgang gegenüber dem Rekordwert des Vorjahres, aber immer noch deutlich mehr als 2019.

Folie 23: Wir übernehmen Verantwortung – für Menschen (TS)

Sehr geehrte Damen und Herren, lassen Sie mich nun auf einige Aspekte der Nachhaltigkeit im Bereich der Medizintechnik eingehen.

Dräger ist ein wertvoller Arbeitgeber und trägt in sehr hohem Umfang zum Gemeinwohl bei. Das geht aus einer Umfrage der WirtschaftsWoche hervor, die

Herr Dräger auch schon kurz erwähnt hat. Dräger stellt ›Technik für das Leben‹ her! Die Corona-Pandemie und die Anforderungen, die im Zuge dessen an uns gestellt wurden, haben das uns allen vor Augen geführt.

Mit großen Anstrengungen ist es uns 2020 gelungen, die Kapazitäten im Bereich der Beatmung in kurzer Zeit hochzufahren, um unseren Kunden möglichst viele Geräte zur Verfügung stellen und unseren gesellschaftlichen Versorgungsauftrag erfüllen zu können. Nachdem die Bundesregierung nicht alle bestellten Geräte benötigte, haben wir eine Anpassung dieser Bestellung verhandelt und die freiwerdende Kapazität an Kunden in anderen Ländern kurzfristig weitergegeben.

Folie 24: Wir übernehmen Verantwortung – für die Umwelt (TS)

Doch nicht nur für die Menschen übernehmen wir Verantwortung, sondern auch für die Umwelt.

Dräger-Produkte unterliegen den strengen gesetzlichen Anforderungen an Medizin- und Sicherheitsprodukte. Unsere Kunden erwarten von unseren Geräten lange Einsatzzeiten und niedrige Folgekosten. Deshalb konstruieren wir sie langlebig, energiesparend und ressourcenschonend. Zugleich müssen sie sicher und funktional sein. Umweltaspekte berücksichtigen wir bereits systematisch in der Produktentwicklung innerhalb unseres Entwicklungsprozesses. So begegnen wir möglichen negativen Umweltauswirkungen unserer Produkte.

Dräger-Geräte sind langlebig und schonen damit Ressourcen. Die Konstruktion ist recyclinggerecht, und wir bieten eine Produktrücknahme sowie die Zuführung zum Recycling an. Bei Anästhesiegeräten setzen wir beispielsweise auf innovative Funktionen, die den Verbrauch klimaschädlicher Narkosemittel minimieren und zudem die Betriebskosten senken. Und über Remote-Services können unsere Techniker zum Teil Fernwartungen durchführen und damit CO₂ und auch Kosten einsparen.

Folie 25: Innovation 1 – Neuheiten 2021 (TS)

Sehr geehrte Aktionäre,

Beatmungsgeräte gehören seit über 100 Jahren zum Produktportfolio unseres Unternehmens. Beatmung und ihre kontinuierliche Weiterentwicklung ist eine der Kernkompetenzen von Dräger. In diesem Bereich haben wir im ersten Halbjahr eine wichtige Akquisition vorgenommen, von der wir uns einiges versprechen – für unsere Kunden und die Patienten, die sie versorgen, aber auch für uns als Unternehmen. Wir haben vergangenes Jahr rund zwei Drittel (67,32 Prozent) der Anteile an der STIMIT AG in der Schweiz erworben. Das Unternehmen entwickelt ein nicht-invasives Verfahren zur Vermeidung von Zwerchfellabbau während der Beatmung.

Die künstliche Beatmung stellt eine wichtige und lebensrettende bzw. -erhaltende medizinische Behandlungsmöglichkeit dar. Allerdings führt die invasive Beatmung auch zum raschen Verlust der Atemmuskulatur.

Patienten müssen dann länger beatmet werden als medizinisch notwendig, um die Eigenatmung wieder zu aktivieren, was zu Langzeitschäden und zu signifikanten Mehrkosten der Behandlungskosten führt.

Durch nicht-invasive, steuerbare Stimulation des Zwerchfells soll die Entwöhnungszeit drastisch reduziert werden. So spart eine mögliche Verkürzung der Beatmungszeit von 10 auf 6 Tage zwischen 10 und 15 Tausend Euro pro Patient.

Es handelt sich dabei um eine völlig neue Therapieform, die aber hohen klinischen Mehrwert und großes Weiterentwicklungspotenzial verspricht.

Bei der Entwicklung und angestrebten Zulassung stehen zunächst die USA als größter Markt mit den höchsten Behandlungskosten im Fokus.

Angedacht ist dabei kein Gerätevertrieb, sondern ein Pay-per-Use Model, also eine Gebühr pro Patient.

Folie 26: Innovation 2 – Neuheiten 2021 (TS)

Im zweiten Halbjahr 2021 haben wir eine neue Generation der Deckenversorgungseinheiten auf den Markt gebracht. Mit der neuen ›**Ambia**‹ und der aktualisierten ›**Ponta**‹ unterstützen wir unsere Kunden darin, Arbeitsabläufe im Operationssaal, in der Neonatologie und auf der Intensivstation effizienter zu gestalten. Die neuen Deckenversorgungseinheiten bieten mehr Anschlussmöglichkeiten für medizinische Geräte und Zubehör an allen vier Ecken der Mediensäule sowie mehr Kapazität für Elektro- und Gasentnahmestellen, die frei positioniert werden können. Für eine effizientere Pflege können mit ›**Ambia**‹ und ›**Ponta**‹ Arbeitsplätze auf Intensivstationen und im OP individuell konfiguriert werden. Auch die Ergonomie wurde weiter verbessert; darüber hinaus lassen sich die Geräte einfach und schnell reinigen und desinfizieren. All diese Geräteeigenschaften tragen zu einer effizienteren Pflege bei.

Coronabedingt haben wir die Markteinführung der neuen ›**Ambia**‹ als virtuelles Launch-Event mit über 900 internationalen Teilnehmern durchgeführt. Die Veranstaltung war mit über 280 Leads ein voller Erfolg, und die positive Resonanz führte zu einem guten Auftragseingang mit über 28 Mio. Euro in den ersten 6 Monaten.

Soviel zur Medizintechnik. Ich übergebe damit an den Kollegen Rainer Klug.

Folie 27/28: Agenda, Geschäftsentwicklung Sicherheitstechnik 2021 (RK)

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen auch von meiner Seite. Lassen Sie mich mit den Ausführungen zur Geschäftsentwicklung in der Sicherheitstechnik im Geschäftsjahr 2021 beginnen.

Im Jahr 2021 sind wir auf der Umsatzseite mit einem währungsbereinigten Zuwachs von fast 15 Prozent sehr gut gewachsen. Hierzu trugen Auslieferungen der FFP-Großaufträge aus dem Auftragsbestand des Vorjahres im Bereich des leichten Atemschutzes bei.

Aber auch andere Geschäftsbereiche wie insbesondere die Gasmesstechnik und der Service zeigten ein gutes Wachstum und illustrieren die Erholung des Industriegeschäfts, das mit Beginn der Corona-Pandemie im Jahr 2020 rückläufig war. Insgesamt konnten wir damit das Wachstum des Vorjahres übertreffen, und im 2-Jahresvergleich ergibt sich ein währungsbereinigter Zuwachs von mehr als 20 Prozent.

Nach einem schnell und sehr stark gestiegenen Auftragseingang im vorausgegangen Jahr 2020 Jahr, ist unser Auftragseingang währungsbereinigt um knapp 9 Prozent zurückgegangen. Die Zunahme der Nachfrage 2020 war im Bereich des leichten Atemschutzes sehr stark, während die Entwicklung im Industriegeschäft damals rückläufig war.

Dieser Trend hat sich im Jahr 2021 gewandelt, während ein starker Nachfrageanstieg in allen anderen Produktbereichen zu verzeichnen war, zeichnete sich der Bestelleingang im temporär übersättigten Markt bei FFP Masken als sehr schwach ab. Insbesondere in der Gasmesstechnik, im Geschäft mit Atem- und Personenschutzprodukten wie auch im Servicebereich sind wir stark gewachsen. Das lag auch an der konjunkturellen Erholung in mehreren Kundenbranchen.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) profitierte 2021 von dem erhöhten Umsatzvolumen und stieg auf 80 Mio. Euro. Darin sind die Sonderbelastungen in Höhe von rund 25 Mio. Euro aus der Einstellung und damit Abwertung unserer Antigen-Schnelltests und aus den Abschreibungen infolge der erwarteten Unterauslastung der Maskenfertigungen bereits enthalten. Unsere EBIT-Marge stieg 2021 leicht auf 6,3 Prozent. Damit konnten wir sowohl Ergebnis als auch Profitabilität im Segment Sicherheitstechnik erneut verbessern. Mit unseren 2020 und 2021 fortgeführten Corona-Gegenmaßnahmen -der Expansion im leichten Atemschutz- konnten wir die Phasen eines geschwächten Industriegeschäftes gut überstehen, den Wachstumspfad beibehalten und das Ergebnis absolut erhöhen und im relativen Wert leicht verbessern.

Lassen sie mich von der Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr nun zu einer aktuellen Innovation kommen.

Folie 29: Innovation: Dräger Gas Detection Connect (RK)

Die Gasesstechnik ist ein wichtiger Geschäftsbereich der Dräger Sicherheitstechnik, in dem wir zudem eine führende Marktposition einnehmen. Um diese Marktposition weiter auszubauen, arbeiten wir mit unseren Kunden an der gemeinsamen Realisierung digitaler Lösungen, die zukünftig integraler Bestandteil der Digitalisierungsstrategien dieser Kundengruppen sind.

Vergangenes Jahr haben wir mit ›Gas Detection Connect‹, kurz GDC, eine Cloud-basierte Softwarelösung auf den Markt gebracht. GDC verbindet Drägergeräte und - Teststationen zu einem smarten System. Alle erfassten Daten werden zentral in einer Cloud gebündelt. GDC ermöglicht ein modernes Gerätemanagement. Dazu zählen die Dokumentation aller vorgeschriebenen Tests und Zertifikate, das Nachhalten von Test- und Kalibrierungsintervallen, die Übersicht über verwendete und aktive Geräte bis hin zur Anbindung der verantwortlichen Mitarbeiter. Zudem bietet ›Gas Detection Connect‹ die

Möglichkeit, über die ›GDC App‹ Livedaten der Gasmessgeräte zu erfassen und anzuzeigen. Messwerte werden damit in Echtzeit an das System übertragen und auf einer Karte dargestellt. Alarmer werden umgehend gemeldet und visualisiert. Der Standort der Geräte und der Geräteträger ist sofort ersichtlich. Dadurch können Schichtführer ihre Kolleginnen und Kollegen besser schützen und, sofern erforderlich, Maßnahmen einleiten.

Insgesamt bringt diese neue Lösung eine signifikante Erhöhung von Effizienz und Sicherheit bei unseren Kunden und stärkt unsere Marktposition im wichtigen Bereich Gasmesstechnik.

Folie 30: Wir richten unsere Aktivitäten an Zukunftsthemen für umweltgerechtes und nachhaltiges Wachstum aus (RK)

Wir denken aber auch weiter und werden uns stärker in nachhaltigen Zukunftsthemen engagieren und hier zusätzliche Chancen nutzen. Im Kontext sich verändernder Märkte, ausgelöst durch die zukünftig notwendigen Rahmenbedingungen zum Klimaschutz, bauen wir unsere Geschäfte in diese Richtung aus.

In Themenfeldern mit sehr aktueller und zukünftig zentraler Bedeutung, gesamter Wertschöpfungsketten, beispielsweise bei der Herstellung, Nutzung und des Recyclings von Lithium-Ionen Batterien positioniert sich Dräger weltweit klar und stark. Das beginnt bei der Rohstoffgewinnung in der wir seit vielen Jahrzehnten eine starke Marktposition und Kundenbasis haben. Die sicherheitstechnische Ausstattung von Giga-Factories, sowie die Rohstoffrückgewinnung am Ende des Lebenszyklus über hydrometallurgische Verfahren.

Mit dem stark beschleunigten Ausbauprojekt der gesamten Wasserstoffindustrie wächst auch für Dräger der Markt der Gasmesstechnik weiter. Neue Großprojekte sind weltweit in Planung, für die Dräger heute bereits ein breites und leistungsfähiges Produkt- und Servicespektrum bietet. Die Rolle

unseres weltweiten Servicenetzwerk betrachten wir dabei als positiven Erfolgsfaktor. Viele der entstehenden Anlagen insbesondere des Green-Hydrogen Umfeldes werden sich in Regionen befinden, die wir mit unserem weltweiten Service-Netzwerk im Vergleich zum Wettbewerb bestens abdecken werden.

Die Reaktion auf den Klimawandel und die sich deutlich verändernde Struktur der bedeutungsstarken Energieträger wird in den nächsten Jahren weitere Anwendungsfelder für die sicherheitstechnischen Lösungen unserer „Technik für das Leben“ aufwachsen lassen. Abzusichernde Infrastrukturen bei stationären Batteriespeicherlösungen in Ergänzung zu den eben erwähnten mobilen Batterieanwendungen, werden in Größenordnungen entstehen. Carbon Capture Infrastrukturen mit Pumpstationen und Pipelines sind in Planung und teilweise bereits im Bau. Der Ausbau von LNG-Terminals in Europa ist politisch und damit industriell ebenfalls in einen verstärkten Fokus gerückt.

Allein daran ist erkennbar, mit welcher Stärke wir durch unseren technologischen Kern diese neu entstehenden Märkte besetzen können und werden. Dabei geht es nicht nur um reine Produktgeschäfte.

Rettungskräfte müssen sich auf neue Gefahren- und Rettungsszenarien einstellen. Denken Sie beispielsweise an die Bergung eines verunglückten Wasserstoff-Lkw. Wir begleiten Rettungsorganisationen dabei solche Rettungskonzepte zum Schutz der eigenen Kräfte und der im Umfeld befindlichen Bevölkerung zu entwickeln und zu etablieren.

Die hier aufgeführten Themen finden in der Strategie der Dräger Sicherheitstechnik zukünftig eine sehr klare Positionierung.

Trotz all dieser für Dräger sehr positiven neuen Entwicklungen, haben wir in unseren traditionellen Kernmärkten, wie im klassischen Öl & Gasgeschäft oder der chemischen Industrie auch zukünftig eine starke Position und werden diese aus gutem Grund auch nicht vernachlässigen.

Die Kunden dieser Industrien unterliegen weltweit einem starken Veränderungsdruck um die geforderten Klimaziele im Rahmen der existierenden und entstehenden Regularien zu erfüllen. Genau diese Kunden stattet Dräger mit Produkten und Serviceaus, um die Anlagen-, Umwelt und Personensicherheit zu gewährleisten. Die Bedeutung von Umweltüberwachung und Emissionsreduktion nimmt weiter zu.

Wir stellen dazu Messgeräte bereit, mit denen beispielsweise bei Leckagen in Leitungssystemen der Austritt von klimaschädlichen Gasen in den dort vorliegenden niedrigen Konzentrationsbereichen gemessen werden kann oder aber krebserregende Gefahrstoffe sowie andere toxische Substanzen stoffspezifisch nachgewiesen werden können. Auf Basis dieser Messungen wird der Betreiber entsprechende Korrekturmaßnahmen einleiten, die Emissionen einhalten und so einer Sanktionierung durch Aufsichtsbehörden entgehen können.

Der Löwenanteil unseres technologischen Know Hows kann unsere Kunden der Öl-, Gas- und chemischen Industrie auf dem Weg zur Erreichung des 2 Grad-Ziel bestens unterstützen.

Folie 31: Wir helfen unseren Kunden, ihre Arbeitsschutz- und Umweltziele zu erreichen (RK)

Dräger-Produkte und -Dienstleistungen helfen unseren Kunden weltweit, ihrer Verantwortung für Mensch und Umwelt gerecht zu werden. Und wir unterstützen sie dabei, ihrer Vision einer Welt ohne Arbeitsunfälle und arbeitsbedingte Erkrankungen immer näherzukommen.

In den vergangenen Jahren hat unser Dienstleistungsgeschäft im Bereich der Rental- und Safety Services kontinuierlich an Bedeutung gewonnen und ist überdurchschnittlich gewachsen. Mit unseren Rental- und Safety Services stellen wir die Arbeitssicherheit und Gefahrenabwehr bei Anlagenstillständen oder

Revisionen in Industrieanlagen sicher. Dies führen wir als Vollservice durch, ohne das die Kunden zusätzliches eigenes Personal für diese Aufgaben vorhalten müssen.

Mit dem Rental Robot bieten wir den Kunden eine effiziente und kostengünstige Lösung für eine automatisierte Materiallogistik ihrer Sicherheitstechnik vor Ort. Der Rental Robot versorgt aus seinen Fächern jeden registrierten Nutzer mit der richtigen Sicherheitstechnik und notwendigem Verbrauchsmaterial – nah am Einsatzort, und das rund um die Uhr, 7 Tage die Woche. Das spart Zeit, Ressourcen und schafft Transparenz.

Wir bieten aber auch konzeptionelle Dienstleistungen im Bereich des Risikomanagements und der Risikoberatung an. Dazu zählen Themen wie die Risikoanalyse, die Notfall- und Gefahrenabwehrplanung, das Krisenmanagement sowie die Erarbeitung von Sicherheitsmanagementsystemen. Zudem führen wir Ausbildungen, Trainings und Übungen im Bereich Brandschutz durch.

Es ist sowohl der Anspruch unserer Kunden als auch unser eigener, dass Dräger-Produkte möglichst nachhaltig und wenig umweltbelastend hergestellt werden. Die Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen, beispielsweise mit Blick auf Schadstoffgehalte, ist dabei selbstverständlich. Darüber hinaus haben wir begonnen, in Pilotprojekten einen Schritt weiterzugehen und den gesamten Lebenszyklus einzelner Produkte beispielsweise hinsichtlich des CO₂-Footprints zu erfassen und zu bewerten. Bei dieser ganzheitlichen Betrachtungsweise beziehen wir auch die Transportwege und die Entsorgung in die Produktbewertung mit ein.

So viel zur Sicherheitstechnik aus dem Jahr 2021. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und überbebe nun an meinen Kollegen Gert-Hartwig Lescow.

Folie 32: Agenda Geschäftsjahr 2021 (GHL)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
auch ich möchte Sie hiermit ganz herzlich begrüßen. Ich freue mich, dass Sie heute an unserer virtuellen Hauptversammlung teilnehmen und ich möchte Ihnen nun 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 2021 anfangen.

Folie 33: Geschäftsentwicklung Dräger-Konzern (GHL)

Nach dem Rekordjahr 2020 war auch 2021 aus wirtschaftlicher Sicht ein sehr erfolgreiches Jahr für Dräger. Und viel besser, als ursprünglich erwartet. Getrieben durch die anhaltende Pandemiesituation waren unsere Produkte und Dienstleistungen länger und stärker nachgefragt, als wir es noch zu Jahresbeginn erwartet hatten. Unser ursprüngliches Umsatz- und Ergebnisziel haben wir darum im Jahresverlauf angehoben - auch wenn wir weiterhin von einem Rückgang in Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis gegenüber dem Rekordjahr 2020 ausgingen.

Der Auftragseingang ging währungsbereinigt für das Gesamtjahr um etwa 18 Prozent zurück, wobei der größte Rückgang aus Europa kam. Hier war der Auftragseingang im Vorjahr auch besonders stark gewesen. Aufgrund der zeitlichen Verzögerung bei der Umsatzrealisierung - ein großer Teil der 2020 eingegangenen Aufträge wurde erst 2021 ausgeliefert - sank der Umsatz deutlich weniger als der Auftragseingang und ging währungsbereinigt nur leicht um 1,8 Prozent zurück.

Im Einklang mit dem geringeren Umsatzvolumen nahm auch unser Bruttoergebnis ab. Diese Entwicklung ist vor allem auf einen Umsatz- und Margenrückgang in der zweiten Jahreshälfte im Vergleich zu einem sehr starken

Vorjahr zurückzuführen. Die niedrigere Bruttomarge des Gesamtjahres ist unter anderem auf eine geringere Produktionsauslastung und einen ungünstigeren Länder- und Produktmix zurückzuführen. Die Marge lag mit 46,3 Prozent rund einen Prozentpunkt unter dem Vorjahreswert.

Unsere Funktionskosten lagen real um rund fünf Prozent über dem Vorjahr. Höhere Aufwendungen für Fremdleistungen in der Forschung und Entwicklung sowie die gestiegene Mitarbeiterzahl waren die wesentlichen Gründe hierfür. Die F&E-Aktivitäten haben für Dräger einen hohen Stellenwert. Die Aufwendungen hierfür stiegen um rund 14 Prozent, was zu einer F&E-Quote von fast 10 Prozent führte. Auch in diesem Jahr werden wir weiter an der Erneuerung unseres Produktportfolio arbeiten und dazu voraussichtlich zwischen 320 und 335 Mio. Euro für Forschung und Entwicklung aufwenden. Die Vertriebs- und Marketingkosten trugen in einem geringeren Umfang zum Kostenanstieg bei und lagen im Jahr 2021 währungsbereinigt um 2,7 Prozent über dem Vorjahreswert. Insgesamt wurde das Ergebnis im Jahr 2021 durch einen leichten Umsatzrückgang und tendenziell steigende Kosten belastet. Im Ergebnis lag das EBIT auf einem sehr guten Niveau von knapp 272 Mio. Euro, was einer EBIT-Marge von 8,2 Prozent entspricht.

Mit 35 Mio. Euro lag das Zinsergebnis auf einem ähnlich hohen Niveau wie im Jahr 2020. Dafür gibt es zwei voneinander unabhängige Gründe. Im Jahr 2020 ist in den hohen Zinsen der Aufzinsungseffekt aus der Kündigung der Genussscheine enthalten, der im Jahr 2021 deutlich geringer ausfiel. Allerdings enthält der Zinsaufwand im Jahr 2021 eine Aufzinsung der Zahlungsverpflichtungen gegenüber dem Minderheitsgesellschafter der Dräger Arabia. Dies ist ein Einmaleffekt und wird sich im laufenden Jahr nicht wiederholen. Daher werden die Zinsen im Jahr 2022 voraussichtlich deutlich niedriger ausfallen als in den beiden Vorjahren und in einer Bandbreite von 17 bis 23 Mio. Euro liegen.

Vor allem aufgrund von Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern steigt die Steuerquote auf 34,8 Prozent. Auch die Steuerquote wird sich im laufenden Jahr voraussichtlich wieder normalisieren.

Insgesamt lag der Nettogewinn bei 154,3 Mio. Euro.

Der Dräger Value Added lag, bei einem stabilen Kapitalkostensatz, mit 171,8 Mio. Euro ebenfalls über dem ursprünglich erwarteten Wert und auch innerhalb der Mitte 2021 angehobenen Bandbreite.

Die gute Geschäftsentwicklung hat auch zu einem sehr starken Zahlungsmittelzufluß geführt. Diese Entwicklung und auch weitere für uns wichtige Finanzkennzahlen möchte ich Ihnen im Folgenden erläutern.

Folie 34: Kennzahlen Dräger-Konzern Teil I (GHL)

Der operative Mittelzufluss lag mit rund 385 Mio. Euro zwar unter dem Rekordwert des Vorjahres aber deutlich über dem EBIT und damit auf einem sehr guten Niveau.

Mit einem geringeren Mittelabfluss für Investitionen im Jahr 2021 konnte Dräger den Free Cashflow um fast 80 Mio. Euro über das bereits hohe Niveau des Vorjahres verbessern. Insgesamt haben wir einen positiven Free Cashflow von 275 Mio. Euro erwirtschaftet.

Der Haupttreiber für den starken operativen Mittelzufluss war natürlich die weiterhin hohe Profitabilität. Der Rückgang der Profitabilität im Vergleich zum Vorjahr wurde durch eine deutliche Verbesserung des Working Capital ausgeglichen. Dies ist insbesondere auf den Mittelzufluss aus dem Abbau von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Vorratsbeständen zurückzuführen. Diese beiden kompensierten auch einen geringeren Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten.

Der ausgewiesene Mittelabfluss für Investitionen war in 2021 niedriger als 2020 und verbesserte den freien Cashflow um 153 Mio. Euro. Der Hauptgrund dafür ist allerdings ein Ergebnis der Rechnungslegung nach IFRS: Im Jahr 2020 hatten wir 139 Mio. Euro in Geldmarktfonds angelegt, während wir im Jahr 2021 eine kleine Rückzahlung von etwa 9 Mio. Euro hatten. Diese Art der Geldanlage ist nach IFRS als Investitionen auszuweisen. Ohne diese Veränderungen bei den Geldmarktfonds liegen die operativen Investitionen tatsächlich auf dem Niveau des Vorjahres. Auch im laufenden Geschäftsjahr wird das Investitionsvolumen in etwa auf dem aktuellen Niveau zwischen 120 und 140 Millionen Euro bleiben. Darin sind Investitionen für die Modernisierung eines Teils unserer Infrastruktur in Lübeck enthalten.

Der Finanzmittelbestand belief sich Ende 2021 auf rund 445 Mio. Euro. Zusätzlich verfügen wir darüber hinaus über rund 130 Mio. Euro in den genannten Geldmarktfonds. Wir sind also auf den erwarteten Mittelabfluss im Januar 2023 für die Rückzahlung der restlichen Genussscheine in Höhe von rund 208 Mio. Euro gut vorbereitet.

Die nicht ausgenutzten Kreditlinien betragen zum Bilanzstichtag rund 492 Mio. Euro nach rund 401 Mio. Euro Ende 2020. Wir haben in 2021 die günstige Lage am Kapitalmarkt genutzt und unsere Rahmenkreditvereinbarung mit unseren Kernbanken vorzeitig erneuert und ausgeweitet. Zum 31. Dezember 2021 betragen unsere damit zusammenhängenden Kreditlinien zur Sicherung unserer Liquidität 415 Mio. Euro (bisher 377 Mio. Euro); sie haben eine Laufzeit bis zum 30. November 2026.

Aufgrund des starken Mittelzuflusses hat sich unsere Nettofinanzverschuldung erheblich verbessert. Der Verschuldungsgrad Ihres Unternehmens bleibt konservativ, mit einem Verhältnis von Nettofinanzverbindlichkeiten zum EBITDA von -0,06.

Folie 35: Kennzahlen Dräger-Konzern Teil II (GHL)

Auch die anderen wesentlichen Kennzahlen zur Kapitalproduktivität sind auf einem guten Niveau.

Das Nettoumlaufvermögen konnte reduziert werden und lag mit knapp 517 Mio. Euro rund 90 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert. Diese Verbesserung im Net Working Capital hatte einen entsprechend positiven Effekt auf unser **investiertes Kapital**, das rund zwei Prozent unter dem Vorjahreswert lag.

Das Verhältnis vom EBIT zum investierten Kapital hat sich zwar aufgrund des geringeren EBIT verringert, unsere Kapitalrendite lag aber mit knapp 20 Prozent deutlich über den Kapitalkosten, dem WACC.

Während der Jahresüberschuss um etwa 38 Prozent zurückging, war der Rückgang des Gewinns pro Aktie weniger ausgeprägt. Dies ist ein positiver Effekt der teilweisen Reduzierung der Genussscheine. Unter der Annahme einer Vollausschüttung beträgt der Gewinn pro Aktie für die Stammaktie 7,13 Euro und für die Vorzugsaktie 7,19 Euro. Die endgültige Rückzahlung der verbleibenden Genussscheine wird sich zusätzlich positiv auf den Gewinn pro Aktie auswirken, nachdem sie zurückgezahlt wurden und nicht mehr am Ergebnis des Jahres 2023 teilnehmen.

Als Nächstes möchte ich auf die Veränderung der Bilanz eingehen.

Folie 36: Bilanz – Aktiva (GHL)

Die **Bilanzsumme** reduzierte sich 2021 um rund 128 Mio. Euro. Hauptgrund war die eben erwähnte Rückzahlung der gekündigten Genussscheine im ersten Quartal. Auf der Aktivseite erhöhten sich die **langfristigen Vermögenswerte** um knapp 28 Mio. Euro. Die Hauptgründe hierfür waren ein Anstieg der Sachanlagen sowie der immateriellen Vermögenswerte. Diesem Anstieg stand eine Reduzierung der aktiven, latenten Steuern in Höhe von rund 33 Mio. Euro gegenüber.

Die **kurzfristigen Vermögenswerte** verringerten sich um rund 155 Mio. Euro, hauptsächlich wegen eines Abbaus der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von rund 108 Mio. Euro und der liquiden Mittel in Höhe von 52 Mio. Euro.

Folie 37: Eigenkapital (GHL)

Auf der Passivseite der Bilanz lag das **Eigenkapital** mit 1,26 Mrd. Euro deutlich über dem Vorjahresniveau. Das langfristige Vermögen wird vollumfänglich durch das ausgewiesene Eigenkapital gedeckt.

Die Eigenkapitalquote Ihres Unternehmens verbesserte sich deutlich um fast 8,5 Prozentpunkte auf insgesamt 39,7 Prozent. Zu dieser Verbesserung hat insb. das hohe Jahresergebnis beigetragen: Dieses führt alleine bereits zu einem Anstieg der Eigenkapitalquote um knapp 5 Prozentpunkte. Die Eigenkapitalquote profitierte zusätzlich von geringeren Pensionsrückstellungen, im Wesentlichen aufgrund des von 0,8 auf 1,2 Prozent gestiegenen Rechnungszinses, und von der Reduzierung der Bilanzsumme durch die Rückzahlung der Genussscheine der Serien A und K Anfang des Jahres und der Serie D am Ende des ersten Quartals 2021.

Folie 38: Bilanz – Passiva (GHL)

Die **langfristigen Verbindlichkeiten** fielen um gut 136 Mio. Euro. Ursächlich hierfür war die Ablösung eines Teils der langfristigen abgezinsten Zahlungsverpflichtung aus der Kündigung der Genussscheine der Serie D in Höhe von 96 Mio. Euro. Auch eine Minderung der Pensionsrückstellungen reduzierte die langfristigen Schulden.

Die **kurzfristigen Verbindlichkeiten** fielen ebenfalls deutlich. Den höchsten Anteil daran hatten mit 158 Mio. Euro Zahlungsverpflichtungen aus der

Kündigung der Genussscheinserien A und K und die geringeren Vertragsverbindlichkeiten gemäß IFRS 15. Erhöhend auf die kurzfristigen Schulden wirkte dagegen ein Anstieg der kurzfristigen Rückstellungen (+25,3 Mio. EUR), im Wesentlichen für ausstehende Rechnungen, sowie der Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern und sonstigen Steuern.

Aufgrund der derzeitigen Liquiditätslage sowie der Höhe der bestehenden Kreditlinien für den Dräger-Konzern ist die kurz- und mittelfristige Liquidität des Konzerns weiterhin sichergestellt.

Folie 39: Vereinfachung der Kapitalstruktur Teil I (GHL)

Die Vereinfachung bzw. Optimierung unserer Kapitalstruktur war ein wichtiges Thema der vergangenen zwei Geschäftsjahre. Unser Kapital verteilte sich – neben den beiden Aktiengattungen – auf 3 Genussscheinserien.

Diese Genussscheine wurden nach den damaligen gesetzlichen Vorschriften des Handelsgesetzbuches überwiegend als Eigenkapital ausgewiesen. Unter den internationalen Rechnungslegungsvorschriften, IFRS, werden die Genussscheine als sogenanntes Hybridkapital ausgewiesen. Sie haben damit ihren Vorteil als Eigenkapital für Dräger weitestgehend verloren.

Gleichzeitig verwässern die Genussscheine den Gewinnanspruch der Aktionäre. Denn mehr als 30 Prozent des ausschüttungsfähigen Betrages fließen an die Genussscheininhaber.

Angesichts der sehr guten Geschäftsentwicklung während der Pandemie haben wir im ersten Halbjahr 2020 die Gelegenheit genutzt, die Kapitalstruktur zu vereinfachen, und haben alle Genussscheine gekündigt. Damit wird die Anzahl der börsennotierten Dräger-Instrumente reduziert. Künftig wird der gesamte Gewinn auf die Stamm- und Vorzugsaktien konzentriert.

Folie 40: Vereinfachung der Kapitalstruktur Teil II (GHL)

Insgesamt beläuft sich die Rückzahlung aller Genussscheine auf rund 473 Mio. Euro. Mehr als die Hälfte davon wurde bereits im ersten Quartal letzten Jahres gezahlt – zum einen rund 158 Mio. Euro für die Serien A und K, zum anderen weitere 100 Mio. Euro für einen Teil der Serie D, die wir unter ihrem Rückzahlungsbetrag zurückkaufen konnten. Dieser Rückkauf wirkte sich unmittelbar positiv auf die Eigenkapitalquote und den Gewinn pro Aktie aus.

Die finale Zahlungsverpflichtung von 209 Mio. Euro für die verbleibenden Genussscheine der Serie D ist im Januar nächsten Jahres fällig und kann vollständig aus der vorhandenen Liquidität bezahlt werden. Diese Genussscheine erhalten noch eine Ausschüttung im Jahr 2023 für das Geschäftsjahr 2022. Danach, also nach dem Wegfall der Genussscheine, fließt der Gewinn vollständig an Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Dies wird sich unmittelbar in einem höheren Ergebnis je Aktie bemerkbar machen. Unter Berücksichtigung der Verwässerungseffekte durch die in 2020 zur Absicherung der Kündigung durchgeführte Kapitalerhöhung wird der Gewinn pro Aktie ceteris paribus um rund 27 Prozent steigen.

Und auch die Genussscheininhaber haben für die Bereitstellung von Kapital über einen langen Zeitraum durch das Rückkaufangebot eine attraktive Verzinsung erhalten.

Folie 41: Agenda Finanzdaten Konzern erstes Quartal 2022 (GHL)

Abschließend möchte ich Ihnen noch darstellen, wie wir in das neue Jahr gestartet sind.

Folie 42: Q1 2022 Konzern (GHL)

Beginnen wir mit dem Auftragseingang. Bei der Betrachtung der Wachstums- bzw. Rückgangsraten müssen wir neben dem Vorjahresquartal auch die Zeit vor der Pandemie berücksichtigen.

Unser Auftragseingang ist im ersten Quartal 2022 im Vergleich zum Vorjahresquartal um rund 10 Prozent gestiegen - eine starke Entwicklung, insbesondere im Hinblick auf die saisonalen Effekte. Mit rund 826 Mio. Euro lag das Ordervolumen auch deutlich über dem Niveau im ersten Quartal 2019, dem Jahr vor der Corona-Pandemie. Beide Segmente konnten zum Wachstum im abgelaufenen Quartal beitragen. Ich werde gleich näher darauf eingehen.

Unser Umsatz ist in den ersten drei Monaten um rund 20 Prozent zurückgegangen. Nach dem coronabedingten Rekordhoch im Vorjahresquartal haben wir dies erwartet. Mit rund 650 Mio. Euro lag der Umsatz rund 50 Mio. Euro über dem ersten Quartal 2019. Im Vergleich zur Zeit vor der Corona-Pandemie sind wir also rund 8 Prozent gewachsen.

Unser Bruttoergebnis ist im ersten Quartal 2022 um etwa ein Drittel auf rund 274 Mio. Euro gesunken. Grund hierfür war neben dem Umsatzrückgang auch die niedrigere Bruttomarge. Diese ging auch infolge des veränderten Produktmixes zurück, insbesondere durch den niedrigeren Umsatzanteil der Beatmungsgeräte und geringeren Maskenverkäufen. Beide Produktkategorien verzeichneten während der Corona-Pandemie überdurchschnittlich hohe Volumina und Margen. Infolge des Umsatzrückgangs, der niedrigeren Bruttomarge und der höheren Frachtkosten lag das EBIT im ersten Quartal 2022 bei -35,1 Mio. Euro.

Aufgrund des niedrigeren Ergebnisses lag der Dräger Added Value Ende März mit rund 8 Mio. Euro ebenfalls deutlich unter dem Vorjahreswert.

Folie 43: Q1 2022 Medizintechnik (GHL)

Wie bereits erwähnt konnten beide Segmente zum Anstieg des Auftragseingangs beitragen. Die Medizintechnik lag mit einem Plus von rund 11 Prozent knapp vorne und verzeichnete Wachstum in fast allen Produktkategorien. Erwartungsgemäß gingen die Bestellungen für Beatmungsgeräte nach der coronabedingt sehr starken Entwicklung in den vergangenen zwei Jahren zurück. Der Umsatz erreichte nicht das Niveau des außergewöhnlich starken ersten Quartals 2021 - und nahm um rund 26 Prozent ab. Im Vergleich zum ersten Quartal 2019, dem Jahr vor der Corona-Pandemie, konnten wir im Umsatz zulegen.

Aufgrund des rückläufigen Umsatzvolumens und der verringerten Bruttomarge ging das Bruttoergebnis im ersten Quartal 2022 deutlich zurück. Die Bruttomarge gab infolge des veränderten Produktmixes und höherer Einkaufskosten ebenfalls deutlich nach.

Das EBIT in der Medizintechnik belief sich auf rund –30 Mio. Euro und lag damit deutlich unter den rund 98 Mio. Euro im Vorjahresquartal.

Folie 44: Q1 2022 Sicherheitstechnik (GHL)

Auch im Bereich Sicherheitstechnik stieg der Auftragseingang im ersten Quartal - währungsbereinigt um rund 10 Prozent. Wachstumstreiber war insbesondere der deutliche Auftragsschub für Produkte in den Bereichen Atem- und Personenschutz, wie zum Beispiel Atemschutzgeräte, aber auch die gestiegene Nachfrage im Servicegeschäft.

Die Nachfrage legte in allen Regionen zu, insbesondere in Europa, das mit rund 200 Mio. Euro bzw. 63 Prozent den höchsten Anteil am Auftragseingang hatte.

Der Umsatz sank nach der starken Entwicklung im Vorjahresquartal um rund 8 Prozent. FFP-Masken spielten nur noch eine geringe Rolle, nachdem dieses

Geschäft im Vorjahresquartal noch stark gestiegen war. Inzwischen haben wir alle größeren Aufträge, die im Jahr 2020 eingegangen sind, ausgeliefert.

Die Bruttomarge in der Sicherheitstechnik lag 5,8 Prozentpunkte unter dem Vorjahresquartal. Wie in der Medizintechnik ist dies auf den veränderten Produktmix und höhere Einkaufskosten zurückzuführen.

Insgesamt lag das EBIT mit –5 Mio. Euro deutlich unter dem Vorjahresquartal.

Folie 45: Erläuterung zu TOP 5 (GHL)

Sehr geehrte Damen und Herren,

zum 1. Januar 2020 ist das Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie in Kraft getreten. Dieses beinhaltet auch Neuregelungen zur Festlegung und zur Berichterstattung der Vorstandsvergütung.

Das Vergütungssystem des Vorstands haben wir der HV bereits im letzten Jahr vorgelegt, und die Hauptversammlung hat es gebilligt. Auch künftig werden wir das Vergütungssystem bei wesentlichen Änderungen, aber mindestens alle 4 Jahre, der Hauptversammlung zur Zustimmung vorlegen. Im Vergleich zum letzten Jahr haben sich keine wesentlichen Änderungen am Vergütungssystem ergeben, so dass heute nicht erneut darüber abzustimmen ist.

Der zweite wiederkehrende zustimmungspflichtige Punkt betrifft den Vergütungsbericht. Dieser ist in der Einladung zur Hauptversammlung enthalten bzw. als separater Bericht auf unserer Website verfügbar. Wir legen Ihnen diesen heute erstmalig zur Abstimmung vor. Auch künftig wird der Vergütungsbericht Teil der Standardagenda der HV sein.

Auf zwei inhaltliche Änderungen der Vergütung des Vorstands möchte ich eingehen. Zum einen wurden die Versorgungszusagen mit Wirkung zum 1. Januar 2021 in eine extern vorfinanzierte versicherungsgebundene Versorgung mit garantierter Mindestverzinsung überführt. Die Höhe der zugesagten Altersrente nach Vollendung des 67. Lebensjahres entspricht den

Versicherungsleistungen, welche eine Renten - Rückdeckungsversicherung garantiert. Überschüsse des Versicherers werden dabei ausschließlich zur Erhöhung der Versicherungsleistungen verwendet. Im Versorgungsfall besteht dann Anspruch auf eine Versorgungsleistung in Höhe der Versicherungsleistung aus der Renten - Rückdeckungsversicherung.

Die zweite Änderung betrifft eine neu eingeführte aktienbasierte Vergütung des Vorstands. Zusätzlich zur Teilnahme am Mitarbeiterbeteiligungsprogramm besteht für die Vorstände nunmehr die Möglichkeit, einen Teil der variablen Vergütung in Aktien auszahlen zu lassen. Somit werden unseres Erachtens die Interessen zwischen Aktionären und Management des Unternehmens noch stärker harmonisiert als bisher.

Soweit der Überblick über die finanzielle Entwicklung und des Agenda Punktes 5. Zurück zu Ihnen, Herr Dräger.

Folie 46/47: Agenda, Dividendenvorschlag (SD)

Vielen Dank, Herr Lescow.

Sehr geehrte Damen und Herren,

bevor wir nun die Präsentation zu den Ergebnissen im vergangenen Geschäftsjahr abschließen, komme ich zu unserem Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2021.

Im Zusammenhang mit der Kündigung und dem Rückkauf der Genussscheine war unser Eigenkapital deutlich zurückgegangen. Vor diesem Hintergrund hatten wir uns zu einer stärkeren Gewinnthesaurierung entschlossen und angekündigt, das so beizubehalten, bis die Eigenkapitalquote wieder über 40 Prozent liegt. Aufgrund der guten Ergebnisentwicklung der beiden vergangenen Jahre hat sie sich schon wieder deutlich verbessert, auch wenn wir für das Geschäftsjahr 2021 die Schwelle von 40 Prozent noch nicht ganz erreicht haben. Begünstigt durch

das steigende Zinsniveau und damit zusammenhängenden niedrigeren Pensionsverpflichtungen, lag im ersten Quartal die Eigenkapitalquote bereits wieder leicht über 40 Prozent. Daher gehen wir davon aus, dass wir auch zum Jahresende über 40 Prozent liegen werden, und dann werden wir auch eine höhere Dividende vorschlagen.

Für das abgelaufene Geschäftsjahr 2021 bleibt es bei dem Vorschlag, für die Vorzugsaktie 19 Eurocent und für die Stammaktie 13 Eurocent auszuschütten.

Folie 48: Ausblick 2022 (SD)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

2021 war für Dräger ein weiteres besonderes Jahr. Unsere ›Technik für das Leben‹ war stärker gefragt, als wir das zu Jahresbeginn erwartet hatten, und die Normalisierung der pandemiebedingten Nachfrage hat erst später eingesetzt.

Daher konnten wir Mitte des Jahres unsere ursprüngliche Prognose für 2021 anheben auf einen währungsbereinigten Umsatzrückgang von lediglich 2 bis 6 Prozent und eine EBIT-Marge von 8 bis 11 Prozent. Das haben wir dann auch erreicht, wobei wir beim Umsatz sogar noch etwas besser abgeschnitten haben.

Doch wie schaut es nun für das laufende Jahr aus? Die Geschäftsentwicklung im ersten Quartal hat Herr Lescow Ihnen eben bereits vorgestellt: Der Auftragseingang liegt deutlich über dem ersten Quartal des Vorjahres und über unserem eigenen Plan für das erste Quartal. Umsatz und Ergebnis liegen im ersten Quartal wie in unserem eigenen Plan erwartet und prognostiziert unter dem ersten Quartal des Vorjahres. Wie sieht es jetzt für das verbleibende Jahr aus? Nun, im Gegensatz zu anderen Unternehmen bestätigen wir unsere Prognose, trotz des Krieges in der Ukraine.

Die Auswirkungen sind überschaubar, aufgrund unserer grundsätzlich und elementar auf Nachhaltigkeit und das Überleben von Krisen angelegten Strategie. Wir sind geographisch breit aufgestellt, und maximal 2 Prozent unseres

Geschäftes ist direkt betroffen. Wir sind auch nicht sonderlich energieintensiv, oder abhängig von Rohstoffen, insbesondere nicht aus der Konfliktregion. Allerdings machen die zunehmenden Lieferschwierigkeiten für elektronische Bauteile auch uns zu schaffen, deswegen werden wir den erfreulichen Auftragsbestand voraussichtlich nicht in vollem Umfang zur Auslieferung bringen können, und das auch noch zu höheren Kosten. Deswegen erwarten wir mehr das untere Ende der Bandbreite, innerhalb unserer Prognose, die wir wie gesagt nochmals bestätigen.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen und für Ihre Aufmerksamkeit und hoffe auf einen intensiven Austausch, sobald und sowie ein solcher möglich werden wird. Damit gebe ich das Wort zurück an den Aufsichtsratsvorsitzenden und Leiter der Hauptversammlung.