

Ausführungen

von

Miguel López

Vorsitzender des Vorstands

zur

außerordentlichen Hauptversammlung

der thyssenkrupp AG

am 7. August 2026

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

im Namen des Vorstands heiße auch ich Sie zur außerordentlichen Hauptversammlung der thyssenkrupp AG herzlich willkommen.

Heute entscheiden Sie erneut über einen wegweisenden Transformationsschritt von thyssenkrupp: die Verselbstständigung von tk accelis, ehemals thyssenkrupp Materials Services. Mit Ihrer Zustimmung geben Sie einem stark aufgestellten Unternehmen die unternehmerische Freiheit, sein volles Potenzial eigenständig zu entfalten. Zugleich kommen wir bei der Entwicklung der thyssenkrupp AG hin zu einer Finanzholding ein großes Stück voran.

Der Zeitpunkt dafür ist unseres Erachtens genau der richtige. Denn drei Entwicklungen verändern die für tk accelis wichtigen Märkte grundlegend:

- Erstens: Geopolitische Veränderungen verschieben Handelsströme und Lieferketten. Unternehmen richten ihre Wertschöpfung neu aus und setzen verstärkt auf resiliente, regionale und verlässliche Partnerschaften.
- Zweitens: Die Nachfrage nach digitalen Lösungen und spezialisierten Dienstleistungen entlang der industriellen Wertschöpfungskette wächst mit hoher Dynamik.
- Und drittens: Zukunftsbranchen wie Luftfahrt und Verteidigung, Rechenzentren und industrielle Elektrifizierung investieren weltweit in großem Umfang und sorgen für eine steigende Nachfrage nach hochwertigen Werkstoffen, leistungsfähigen Lieferketten und verlässlichen Partnern. Hinzukommen – insbesondere in Europa – Investitionen der öffentlichen Hand in die Infrastruktur.

Basierend auf Unternehmensanalysen ist tk accelis Marktführer in Deutschland und Europa sowie drittgrößter Anbieter in Nordamerika. Das Unternehmen verfügt bereits heute über ein bewährtes Geschäftsmodell, eine klare Strategie und gewachsene Kundenbeziehungen.

Jetzt geht es darum, auf diesem starken Fundament die bestmöglichen Voraussetzungen zu schaffen, um diese Chancen noch stärker zu nutzen. Genau aus diesem Grund treiben wir die Verselbstständigung von tk accelis gezielt voran.

Wir sind überzeugt: Als eigenständiges Unternehmen erhält tk accelis die unternehmerische und finanzielle Flexibilität, seine Stärken noch gezielter auszubauen, Marktchancen bestmöglich zu nutzen und margenstarke Geschäfte in neue Dimensionen zu führen.

Davon profitiert nicht nur tk accelis. Die Verselbstständigung schafft Mehrwert für alle Beteiligten:

- Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre erhalten die Möglichkeit, unmittelbar an der Wertkristallisierung und dem eigenständigen Entwicklungspotenzial von tk accelis zu partizipieren.
- Die Kunden von tk accelis gewinnen einen noch besseren, noch leistungsfähigeren Partner.
- Und für die Mitarbeitenden eröffnen sich neue Entwicklungs- und Karriereperspektiven – und zwar in einem wachsenden, modernen, global aufgestellten Unternehmen.

Für die thyssenkrupp AG ist die Verselbstständigung ein weiterer wichtiger Schritt in ihrer Neuausrichtung.

Meine Damen und Herren, bevor wir Sie offiziell um Ihre Zustimmung zur Verselbstständigung von tk accelis bitten, möchte ich auf die zentralen Fragen eingehen, die für Sie entscheidend sein dürften: Wo steht tk accelis aktuell? Welche Chancen eröffnet die Verselbstständigung? Und warum ist dieser Schritt die richtige Entscheidung? Für tk accelis, für thyssenkrupp und für Sie.

Beginnen wir mit der aktuellen Ausgangslage: Wie eben schon erwähnt, ist tk accelis einer der führenden Player unter den werksunabhängigen Werkstoffhändlern und –dienstleistern.

In Zahlen ausgedrückt:

Rund 400 Standorte in mehr als 30 Ländern. Rund 250.000 Kunden weltweit und etwa 15.500 Mitarbeitende. Hinter diesen Kennzahlen steht ein global etabliertes Netzwerk mit langjährigen Kundenbeziehungen, lokaler Präsenz und umfassender Logistikkompetenz. Zudem verbindet tk accelis Materialien, Dienstleistungen und digitale Lösungen. tk accelis verfügt über drei strategische Geschäftsbereiche:

- Der Geschäftsbereich **Materials** bildet mit seinem Distributions- und seinem internationalen Handelsgeschäft das Fundament. Ein leistungsfähiges Lagernetzwerk in Europa und Nordamerika, ein globales Lieferantennetzwerk und ein breites Produktportfolio ermöglichen eine zuverlässige und flexible Materialversorgung für Kunden. Ergänzt wird dies durch Dienstleistungen im Bereich Fertigung und Vorbearbeitung, etwa Schneiden oder Bohren.
- Der Geschäftsbereich **Processing** umfasst die Servicecentren in Europa und Nordamerika: Mit modernen und hochentwickelten Verarbeitungskapazitäten übernimmt tk accelis wichtige und maßgeschneiderte Bearbeitungsschritte für seine Kunden – und erzielt dabei eine höhere Wertschöpfung und attraktivere Margen als im klassischen Distributionsgeschäft. Neben präziser Verarbeitung stellt der Bereich seinen Kunden auch unterstützende Daten zur Verfügung, um die Effizienz und Transparenz in der Lieferkette zu steigern.

- Der dritte Geschäftsbereich **Solutions** ergänzt dieses Angebot um umfassende Lösungen für das Management von Lieferketten. Das Portfolio reicht von Logistiklösungen – sogenannte Third-Party-Logistics (3PL) und Fourth-Party-Logistics (4PL) und der Orchestrierung ganzer Lieferketten-Ökosysteme bis hin zu einem wachsenden Portfolio datengetriebener und KI-gestützter Lösungen. Diese steigern die Flexibilität, Transparenz und Resilienz der Lieferkette. Unser ständiges Ziel: Jedes Teil kommt rechtzeitig an, wann und wo die Kunden es benötigen.

Diese Strategie nennt tk accelis „Materials-as-a-Service“. Kurz: MaaS. Und MaaS ist kein Schlagwort. Es beschreibt ein Geschäftsmodell, das Kunden entlang ihrer gesamten Wertschöpfung begleitet und damit weit über den klassischen Werkstoffhandel hinausgeht. Und es beschreibt ein Geschäftsmodell, das über alle Bereiche hinweg zunehmend auf Dienstleistungen und Services rund um das eigentliche Material setzt. Damit wird tk accelis unabhängiger von Volatilität beim Materialpreis sowie von konjunkturellen Schwankungen und kann margenstärkere Geschäfte ausbauen. In einigen Kundenprojekten liefert tk accelis gar kein Material mehr, sondern ist ausschließlich als Dienstleister tätig.

Fest steht: Die starke Aufstellung von tk accelis ist das Ergebnis strategischer Entscheidungen, konsequenter Umsetzung und harter Arbeit:

Dazu gehören gezielte Investitionen in die digitale Transformation und entsprechende Produkte. Ich möchte Ihnen ein Beispiel nennen: den Global Control Tower. Er schafft Transparenz über globale Lieferketten und ermöglicht deren intelligente Steuerung. Oder pacemaker.ai. Die KI-gestützte Lösung optimiert Bestände und Beschaffungsprozesse, indem sie Nachfragen und Bedarfe möglichst genau vorhersagt – denn wer schon heute weiß, was er morgen verkauft, der kann auch sehr effizient sein Lager bestücken.

Gleichzeitig hat tk accelis seine internationale Präsenz gezielt ausgebaut – insbesondere in Nordamerika. Mit neuen Standorten und Übernahmen in den USA und Mexiko hat das Unternehmen seine Position in diesem wichtigen Wachstumsmarkt kontinuierlich gestärkt. So hat tk accelis kürzlich ein hochmodernes Stahl-Service Center in Monterrey, Mexico, übernommen, einem wichtigen industriellen Hub in der Region. Zudem liefert jetzt ein neuer US-Standort in Santa Teresa auf fünf modernen Verarbeitungslinien Produkte für den Aufbau von Datacentern.

Parallel hat das Management das Portfolio konsequent auf margenstarke Geschäfte ausgerichtet und die operative Leistungsfähigkeit weiter verbessert. tk accelis erwirtschaftet über Konjunkturzyklen hinweg zuverlässig Erträge und Cashflows. Mit Hilfe von APEX, unserem konzernweiten Performanceprogramm, wurden die Kosten weiter gesenkt, das Netzwerk optimiert und die Resilienz des Lieferketten-Spezialisten nachhaltig gestärkt.

Folgende Zahlen unterstreichen diese erfolgreiche Entwicklung:

- Im Geschäftsjahr 2024/25 erwirtschaftete tk accelis einen Umsatz von 11,4 Milliarden Euro und ein Bereinigtes EBIT von 132 Millionen Euro (basierend auf den Zahlen aus der thyssenkrupp AG Segmentberichtserstattung).
- Die aktuelle Geschäftsentwicklung bestätigt diesen Trend: Im zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres steigerte tk accelis den Umsatz auf 3,2 Milliarden Euro – ein Plus von fünf Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Das Bereinigte EBIT stieg auf 81 Millionen Euro und lag damit um fast 180 Prozent über dem Vorjahresquartal.

Meine Damen und Herren, hinter dieser erfolgreichen Entwicklung stehen in erster Linie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von tk accelis. Sie leisten jeden Tag einen hervorragenden Job – in den Lagern, in den Werken, im Vertrieb und in der Verwaltung. Dafür möchte ich mich im Namen des gesamten Vorstands der thyssenkrupp AG herzlich bedanken.

Mein Dank gilt außerdem Ilse Henne und ihrem Führungsteam: Liebe Ilse, gemeinsam führt ihr tk accelis mit klarer strategischer Ausrichtung und hoher Umsetzungsdisziplin. Die Transformation zum Materials-as-a-Service-Anbieter, die Expansion in Nordamerika und die Weiterentwicklung des Portfolios – all das trägt Deine, Eure Handschrift. Für diese Leistung und Euren großen Einsatz möchte ich Euch meinen größten Respekt aussprechen. Ihr habt das Unternehmen hervorragend aufgestellt und konsequent auf Zukunftschancen ausgerichtet. Genau diese Chancen wollen wir jetzt nutzen. Denn das Potenzial von tk accelis ist enorm. Lassen Sie mich erläutern, warum.

Ich sagte es eingangs: Geopolitische Unsicherheiten und neue Handelsbarrieren verändern globale Wertschöpfungsketten. Deshalb setzen Unternehmen verstärkt auf das Prinzip „Local for Local“. Genau hier liegt aus unserer Sicht eine besondere Stärke von tk accelis: Mit einem der dichtesten Niederlassungsnetze der Branche – insbesondere in Nordamerika – ist das Unternehmen nah an den Kunden und ihren Produktionsstandorten. Außerdem gewinnt das Thema Outsourcing von Materialversorgung und Supply-Chain-Prozessen an Dynamik. Drei von vier von tk accelis befragten Kunden führen entsprechende Aktivitäten durch. tk accelis hat diesen Trend früh erkannt und baut seine Kapazitäten entsprechend kontinuierlich aus.

Auch die fortschreitende Digitalisierung – stark angetrieben von der künstlichen Intelligenz – eröffnet zusätzliche Möglichkeiten: Ebenfalls drei von vier der befragten tk accelis Kunden möchten digitale Lösungen künftig über ihre Partner beziehen. Mit dem breiten und digitalen Lösungsportfolio verfügt tk accelis schon heute über dieses differenzierte Angebot. Vom Global Control Tower über pacemaker und Forward Sensing bis toii. Mit den digitalen Tools von tk accelis lassen sich Lieferketten transparenter machen, Störungen frühzeitig erkennen, Maschinenparks vernetzen oder schlicht der Handel von Produkten vereinfachen.

Hinzu kommen neue Wachstumsfelder: Luftfahrt und Verteidigung, Rechenzentren und industrielle Elektrifizierung wachsen deutlich schneller als die Gesamtwirtschaft. Zudem stellen diese Bereiche

besonders hohe Anforderungen an Werkstoffe, Lieferfähigkeit und technische Kompetenz. Genau in diesen Märkten ist tk accelis erstklassig positioniert. Ich möchte Ihnen auch hier ein Beispiel geben: tk accelis liefert gebrauchsfertige Baukästen für den schnellen Aufbau von Hyperscale-Rechenzentren. Sie ersparen den Kunden die manuelle Sortierung oder die komplizierte Handhabung von tausenden von Bauteilen. Stattdessen erhalten die Kunden Baukästen mit sortierten, durchnummerierten und fertigen Teilen, die nur noch zum Serverrack zusammengesetzt werden müssen.

Meine Damen und Herren, die Kombination aus dieser starken Angebotsposition und den langfristigen strukturellen Trends ist außergewöhnlich. Jetzt geht es darum, diese Chancen zielgerichtet zu nutzen.

Genau deshalb treiben wir die Verselbstständigung von tk accelis zügig voran: Als eigenständiges Unternehmen kann tk accelis schneller investieren. Bislang konkurrierte tk accelis innerhalb des Konzerns um Kapital. Künftig kann das Unternehmen seine finanziellen Ressourcen an den eigenen strategischen Prioritäten ausrichten und Investitionsentscheidungen eigenständig treffen. Das schafft Tempo und bringt damit einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Gleichzeitig erweitert die Eigenständigkeit die strategischen Handlungsmöglichkeiten erheblich: tk accelis erhält direkten Zugang zum Kapitalmarkt, kann Eigen- und Fremdkapital eigenständig aufnehmen und seine Bilanz gezielt für weiteres Wachstum steuern. Eine eigene Aktie schafft zudem zusätzliche Flexibilität und macht das Unternehmen für Investoren mit Fokus auf Materialdistribution, Supply-Chain-Services und digitale Geschäftsmodelle unmittelbar investierbar.

Ich bin überzeugt – und ich spreche dabei aus Erfahrung: Eigenständigkeit ist kein Selbstzweck. Eigenständigkeit generiert unternehmerische Verantwortung. Eigenständigkeit schafft die Voraussetzungen, gezielt zu wachsen und Wachstum zu beschleunigen, Wertpotenziale zu erschließen und Mehrwert für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, zu schaffen.

Und damit komme ich zum dritten Punkt und der Frage: Wer profitiert von der Verselbstständigung von tk accelis?

Die Antwort ist eindeutig: Alle, die mit tk accelis in Verbindung stehen.

Für Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre steht vor allem die Wertkristallisierung von tk accelis im Mittelpunkt. Durch die Eigenständigkeit werden erstmals die Werthaltigkeit und das volle Wertpotenzial des Unternehmens sichtbar.

Auch die Kunden profitieren. Die Eigenständigkeit von tk accelis ermöglicht mehr Geschwindigkeit, mehr Flexibilität und mehr Investitionskraft. Dadurch kann der Lieferketten-Spezialist sein Angebot konsequent weiterentwickeln, Innovationen schneller vorantreiben und noch gezielter in digitale Lösungen, Services und die internationale Expansion investieren. Das stärkt die Kundennähe – und macht tk accelis zu einem noch leistungsfähigeren Partner.

Und auch für die Mitarbeitenden eröffnet die Verselbstständigung neue Perspektiven. Sie werden Teil eines eigenständigen Unternehmens mit einer klaren Identität, einer fokussierten Strategie und attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten. Gleichzeitig erhalten sie die Chance, die weitere Entwicklung von tk accelis in einem unternehmerisch geprägten Umfeld aktiv mitzugestalten.

Meine Damen und Herren, dass wir Verselbstständigungen erfolgreich gestalten können, haben wir bereits gezeigt. Ich erwähnte es eben: Auch bei unserem Marinegeschäft TKMS haben wir frühzeitig die Weichen für eine eigenständige Entwicklung gestellt und das Unternehmen erfolgreich an den Kapitalmarkt gebracht.

Die Entwicklung seitdem bestätigt unseren Kurs: TKMS hat sich am Kapitalmarkt hervorragend etabliert und seinen eigenständigen Investment Case eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Dies zeigen auch die jüngsten Aufträge der Bundeswehr für Überwasserschiffe und der kanadischen Regierung für U-Boote in Milliardenhöhe. Als starker Ankeraktionär begleiten wir von der thyssenkrupp AG diese Entwicklung aktiv.

Und diesen Weg wollen wir nun auch mit tk accelis gehen.

Damit entsteht neben der thyssenkrupp AG, thyssenkrupp nucera und TKMS nun mit tk accelis ein viertes börsennotiertes Unternehmen mit starker Marke, klarem Profil und internationaler Sichtbarkeit.

Meine Damen und Herren, wir haben uns mit Ihrer thyssenkrupp im Rahmen des Zukunftsmodells ACES 2030 auf die Reise einer noch nie dagewesenen Transformation begeben. Sie wissen: Im Mittelpunkt steht die Weiterentwicklung der thyssenkrupp AG zu einer Finanzholding mit starken, eigenverantwortlichen Unternehmen unter einem Dach. Wir können diesen Weg auch Dank Ihrer Zustimmung zielstrebig gehen – und wir kommen voran.

Blicken wir zunächst auf Steel Europe:

Ein ganz wesentlicher Baustein war im Juli der Verkauf der HKM-Anteile an die Salzgitter AG. Die erzielte Zukunftslösung für die HKM ist ein wichtiger Meilenstein für alle Beteiligten. Für uns schafft sie eine wichtige Voraussetzung, unsere strategische Neuaufstellung des Stahlgeschäfts umzusetzen: Mit der Konzentration der Produktion auf den Duisburger Norden steigern wir Auslastung, Effizienz und Wirtschaftlichkeit nachhaltig. Der Übergang unserer HKM-Geschäftsanteile, aber auch die Fortschritte bei der Umsetzung des Sanierungskonzepts sowie verbesserte regulatorische Rahmenbedingungen bilden die Grundlage, um unser Stahlgeschäft aus eigener Kraft wettbewerbsfähig und profitabel aufzustellen. Für thyssenkrupp Steel gilt zudem unverändert: Die Verselbstständigung mit einer möglichen Minderheitsbeteiligung der thyssenkrupp AG bleibt mittelfristig unser erklärtes Ziel.

Gleichzeitig passen wir bei unserem Segment Automotive Technology das Portfolio an, um profitables Wachstum zu generieren und die Kapitalmarktfähigkeit herzustellen. Klar ist: Automotive Technology bewegt sich weiterhin in einem herausfordernden Marktumfeld. Gleiches gilt für unser Segment Decarbon Technologies. Hier konzentrieren wir uns nach wie vor mit ganzer Kraft auf die Steigerung der Leistungsfähigkeit, Skalierbarkeit und Zukunftsfähigkeit.

Lassen Sie mich zum Abschluss meine wesentlichen Punkte kurz zusammenfassen, bevor mein Vorstandskollege Volkmar Dinstuhl Ihnen die konkrete Ausgestaltung der vorgeschlagenen Verselbstständigung erläutern wird und wir danach in die Aussprache in der Generaldebatte mit Ihnen, unseren Aktionären, gehen.

tk accelis verfügt über eine starke Marktposition und über ein bewährtes Geschäftsmodell, eine klare Strategie und starke Kundenbeziehungen.

Gleichzeitig schaffen die Neuordnung globaler Lieferketten, die fortschreitende Digitalisierung und das dynamische Wachstum von Zukunftsbranchen ein attraktives Marktumfeld.

Was bislang gefehlt hat, ist die Freiheit, diese Chancen mit voller Konsequenz zu nutzen. Genau diese Freiheit wollen wir heute schaffen. Als eigenständiges Unternehmen kann tk accelis schneller investieren, Marktchancen entschlossener verfolgen und seine Wachstumsstrategie aus eigener Kraft umsetzen.

Zur gleichen Zeit setzen wir damit die Neuausrichtung der thyssenkrupp AG fort: Nach thyssenkrupp nucera und TKMS ist die Verselbstständigung von tk accelis der nächste Schritt auf unserem Weg zu einer attraktiven Finanzholding mit starken, eigenständigen Unternehmen unter einem gemeinsamen Dach.

Ich bitte Sie um Ihre Zustimmung und möchte mich bei Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, an dieser Stelle ausdrücklich bedanken. Sie begleiten diesen Weg – diese Neuausrichtung Ihres Unternehmens – mit viel Vertrauen. Das ist nicht selbstverständlich. Denn Transformation führt immer auch ein Stück weit in Neuland und erfordert Veränderungsbereitschaft, Geduld und Überzeugung. Dass Sie diesen Weg mit uns gehen, ist die Grundlage dafür, dass wir ihn Schritt für Schritt fortsetzen und zum Erfolg führen können.

Vielen Dank!