



„Zupacken – heute und  
für unsere Zukunft“

# Hauptversammlung

Rede des Vorstandsvorsitzenden  
**Dr. Johannes Bussmann**

# 26

MTU AERO ENGINES | MÜNCHEN, 7. MAI 2026



## Hauptversammlung MTU Aero Engines AG

### Rede des Vorstandsvorsitzenden Dr. Johannes Bussmann „Zupacken – heute und für unsere Zukunft“ am 7. Mai 2026 in München

— Redetext vorab veröffentlicht am 30. April 2026.  
Die während der Hauptversammlung gehaltene Rede  
kann von diesem Vorab-Manuskript abweichen.  
Es gilt das gesprochene Wort. —

Sehr beeindruckend. Diese Bilder zeigen sofort, warum wir Luftfahrt lieben: **Präzision. Kraft. Die Fähigkeit, Menschen zu verbinden.** Auch ich wollte schon als kleiner Junge immer verstehen, wie etwas so Schweres überhaupt fliegen kann ... Ich bin in einem ländlichen Tieffluggebiet aufgewachsen und habe den Jets immer noch lange staunend hinterhergeschaut. Auch als ich die Hände schon längst wieder von den Ohren genommen hatte.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,  
liebe Aktionärsvertreterinnen und Aktionärsvertreter,

**herzlich willkommen zur Hauptversammlung der MTU!**

Fast auf den Tag genau vor zwei Jahren habe ich mich Ihnen als Kandidat für den Aufsichtsrat vorgestellt. Dazwischen ist einiges geschehen. Und so darf ich Ihnen heute erstmals als Vorstandsvorsitzender berichten, wie es Ihrem Unternehmen geht.

Kurzum: **Die MTU ist im Steigflug.**

Die MTU wächst. Das ganze MTU-Team packt zu. Für die MTU heute und für unsere Zukunft.

Unser **Vorstandsteam** ist seit Januar komplett. Mit Katja, Silke und Ottmar haben wir eine hervorragende Mischung aus Erfahrung in der MTU, der Luftfahrt und anderen Industrien. Das hilft uns in der täglichen Arbeit enorm: sowohl um Gutes zu bewahren als auch um neue Impulse zu setzen.

**Unser Kurs ist klar gesetzt. Wir sind mit vollem Schub unterwegs.**

Worum soll es in den nächsten Minuten gehen?

- / Erstens: Wir haben 2025 geliefert.
- / Zweitens: Wir nutzen die großen Marktchancen, die vor uns liegen.
- / Drittens: Wir schaffen das **gemeinsam** als Team. Damit die MTU morgen noch stärker dasteht als heute.



## Zupacken

2025 war ein starkes Jahr. Trotz Zöllen und trotz schwachem US-Dollar haben wir sehr verlässlich geliefert:

- / Unser bereinigter **Umsatz** ist um 16 Prozent gewachsen.
- / Das bereinigte **operative Ergebnis** sogar um 29 Prozent.
- / Und der bereinigte **Gewinn nach Steuern** um 27 Prozent.
- / Besonders wichtig: Unser **freier Mittelzufluss** hat sich verdoppelt.

### **Stark im Umsatz. Stark im Ergebnis. Stark im Cashflow.**

Diese beeindruckenden Zahlen sind kein Zufall. Sie zeigen, dass wir Wort halten. Und sie sind das Ergebnis operativer Stärke. Wir haben 2025 einiges richtig gemacht. Im zivilen und militärischen Geschäft. Und in der Instandhaltung.

#### Ziviles Geschäft

In unserem Geschäft mit Triebwerken für zivile Flugzeuge interessiert Sie sicher, wie es dem **Getriebefan-Triebwerk** geht.

Sie wissen: Unser Konsortium hat vor zweieinhalb Jahren begonnen, den GTF außerplanmäßig in die Werkstatt zurückzurufen. Grund war ein Materialthema in einem Bauteil unseres Partners Pratt & Whitney. Seither tragen wir als MTU **ganz wesentlich zur Lösung** bei. Unsere Teams arbeiten das Programm konzentriert und verlässlich ab. Spätestens Anfang 2027 sollte das erledigt sein. Die finanziellen Regelungen mit den Kunden sogar schon in diesem Jahr.

Das freut unsere Kunden. Sie erwarten zurecht, dass ihre Flieger schnellstmöglich wieder am Himmel sind und Geld verdienen können. Und das freut natürlich auch uns selbst.

**Seit Januar 2016 ist der GTF im Einsatz.** Das sind zehn Jahre. In dieser Zeit hat er ...

- / über 1,7 Milliarden Passagiere befördert,
- / 10,6 Milliarden Liter Treibstoff eingespart
- / und mehr als 50 Millionen Flugstunden absolviert.

Der GTF steht für **Stärke** in der Gegenwart. Und für **Stabilität** in der Zukunft. Bleiben wir aber noch kurz in der Gegenwart.

#### Militärisches Geschäft

Unser Geschäft mit militärischen Triebwerken steht mehr im Fokus denn je. Unsere wichtigsten Produkte sind die Antriebe für den **Eurofighter** und das Transportflugzeug **A400M**.

Der Eurofighter schützt aktuell die NATO-Ostflanke. Neue Bestellungen aus Deutschland, Italien und der Türkei sichern die Serienfertigung der Triebwerke bis weit in die 2030er Jahre.

#### Instandhaltungsgeschäft

Im Instandhaltungsgeschäft warten und reparieren wir Triebwerke an Standorten zwischen Vancouver und Perth. Zwischen Zhuhai und Sao Paulo. Insgesamt hat unser Netzwerk **2025 rund 1.500 Triebwerke instandgehalten**. Im Durchschnitt haben wir also jeden Tag vier Triebwerke fit gemacht. Für Kunden von United Airlines über DHL bis China Southern. Damit sind wir weltweit die Nummer zwei.

Die beste Lösung für unsere Kunden steht dabei immer im Mittelpunkt. Genauso wie die Frage, wie wir die Abläufe für sie weiter verbessern können. Wir haben uns zum Beispiel gerade an einem Software-Anbieter beteiligt. Er digitalisiert Daten über das gesamte Leben eines Triebwerks. Damit wird unser Leasing-Geschäft für Kunden noch komfortabler und einfacher.

Nur ein kleines Beispiel. Aber es macht deutlich: Man muss nicht alles selbst machen. Wenn wir am Markt gute Lösungen finden, **greifen wir zu. Immer den Mehrwert für den Kunden fest im Blick.**

## Aktienkurs & Dividende

Seit der Hauptversammlung vor einem Jahr hat unsere **Aktie** diese operative Stärke auch widergespiegelt. In den vergangenen Monaten stand unser Kurs trotz starker Ergebnisse und sehr guter Perspektiven allerdings unter Druck. Nicht zuletzt wegen der Konflikte im Nahen Osten.

Ihre Treue ist für uns keine Selbstverständlichkeit.

**Ich danke Ihnen für die Unterstützung ganz herzlich.**

Auch deshalb schlagen wir eine **Dividende von 3,60 Euro pro Aktie** vor. Das sind 1,40 Euro mehr als im vergangenen Jahr – und entspricht einer **Ausschüttungsquote von 20 Prozent** des bereinigten Jahresüberschusses. Ein klares Signal: Wir wollen Schritt für Schritt zurück zum Ziel von 40 Prozent Ausschüttungsquote.

Diese Stärke heute und morgen macht unser globales MTU-Team möglich. Unseren knapp 14.000 Kolleginnen und Kollegen möchte ich deshalb im Namen des gesamten Vorstands **Danke** sagen. Danke für Eure Leidenschaft, Eure Kompetenz und Euer Engagement für die MTU!

## Ausblick 2026

„Zupacken“ – das ist unsere Haltung. **Wir nehmen Herausforderungen an. Wir nutzen Chancen. Wir gestalten Zukunft aktiv.**

Das gilt auch 2026.

Die Zahl der weltweit beförderten Passagiere soll dieses Jahr erneut steigen – auf 5,2 Milliarden. Das ist, als würde jeder Mensch in Europa siebenmal ins Flugzeug steigen. Unsere Auftragsbücher sind umgerechnet für eine Auslastung von mehr als drei Jahren prall gefüllt.

Die jüngsten Konflikte im Nahen Osten belasten zwar aktuell den Luftverkehr. Wir sind aber zuversichtlich, dass das am **positiven Langfrist-Trend** nichts ändert. Wir sind mit unseren Produkten in den modernen Antrieben gut vertreten und wir erweitern dieses Portfolio. Genau das macht uns resilient.

Für die MTU heißt das: **Wir werden weiter wachsen.** Profitabel und in allen Geschäftsbereichen. Im Zivilen. Im Militärischen. In der Instandhaltung.

Daraus ergeben sich unsere konkreten Ziele für das Jahr 2026:

- / Wir wollen den bereinigten **Umsatz** auf 9,2 bis 9,7 Milliarden Euro steigern.
- / Und ein bereinigtes **operatives Ergebnis** zwischen 1,35 und 1,45 Milliarden erreichen.
- / Der bereinigte **Gewinn nach Steuern** soll sich gleichermaßen entwickeln.
- / Und wir streben ein **Verhältnis vom freien Mittelzufluss zum bereinigten Gewinn nach Steuern** zwischen 45 und 55 Prozent an.

Kurzum: **Wir liefern. Wir wachsen. Wir schaffen Wert.**

Nachhaltig und profitabel.



## Zukunft

Zupacken endet nicht heute. Es ist unser Motor für die Zukunft. Und diese **Zukunft gestalten** wir natürlich in allen drei Bereichen: Zivil, Militär, Instandhaltung.

### Ziviles Geschäft

Zukunft heißt im zivilen Geschäft: **Mehr Flugzeuge und nachhaltigere Flugzeuge.**

In den kommenden zwanzig Jahren wird sich die Zahl der Flugzeuge am Himmel verdoppeln. Getragen vor allem vom Wachstum der Mittelschicht in Indien und Asien. Gleichzeitig müssen diese neuen Flugzeuge nachhaltiger werden.

#### Wie schaffen wir das?

Zum Beispiel mit einer **effizienten und modernen Produktion**. Seit knapp zwei Jahren produzieren wir in München Turbinenscheiben in der modernsten automatisierten Fertigungshalle der Welt. Industrieroboter rüsten Bauteile, Werkzeuge und Maschinen vollautomatisiert. Dreh- und Fräsmaschinen arbeiten vernetzt. Heute schaffen wir bis zu 6.000 Niederdruck-Turbinenscheiben pro Jahr – zum Beispiel für den GTF. In zehn Jahren kann es doppelt so viel sein. **Automatisierung erhöht Kapazität, Qualität und Wirtschaftlichkeit.**

Für **nachhaltigere Flugzeuge** nutzen wir den Erfahrungsschatz aus über 50 Millionen GTF-Flugstunden. Wir entwickeln das Triebwerk weiter – noch effizienter, noch leiser und noch sparsamer. Noch – weil der GTF schon heute den **niedrigsten Kraftstoffverbrauch** und den **geringsten CO<sub>2</sub>-Ausstoß** aller Kurz- und Mittelstrecken-Flugzeuge hat.

**GTF Advantage** heißt die weiterentwickelte Variante. Die Zulassungen sind mittlerweile alle da. Das Triebwerk hebt noch in diesem Jahr ab. Der Kunde kann dann Werkstattaufenthalte nutzen und den GTF mit den verbesserten Komponenten des Advantage aufrüsten lassen. Wie bei einem Boxenstopp: Das Triebwerk kommt effizienter raus als es reinkam.

Der nächste Schritt: den GTF so weiterentwickeln, dass er eine **nächste Generation von Flugzeugen antreiben** kann. Auf der Zeitschiene sind wir hier in der zweiten Hälfte des nächsten Jahrzehnts unterwegs. Das ist in unserer Industrie nicht so weit wie es klingt. Sie können sich vorstellen: So ein Triebwerk entwickelt und erprobt man nicht über

Nacht. Wir haben deswegen schon vergangenen Herbst mit unseren amerikanischen und japanischen Partnern beschlossen, den GTF gemeinsam in die Zukunft zu führen. Gemeinsam die nächste Generation zu entwickeln. Für mehr Effizienz und weniger Emissionen.

Zukunft heißt also für uns: Wir bauen unsere Triebwerke Schritt für Schritt noch **nachhaltiger**. Wir bauen sie mit gewohnt **höchster Qualität**. Und wir bauen **mehr** davon.

### Militärisches Geschäft

Im militärischen Geschäft sind die Rahmenbedingungen komplexer.

Die Lage scheint klar. Zukunft heißt: **Deutschland braucht mehr militärische Autonomie**. Spätestens der Krieg in der Ukraine macht das seit vier Jahren schmerzhaft deutlich.

Stand heute ist Deutschland in der Luftverteidigung von den USA abhängig. Das müssen wir ändern. Für nationale Verteidigungsfähigkeit. **Für europäische Souveränität.**

Aber Autonomie entsteht nicht durch Worte und Abwarten, sondern durch **Handeln**. Als überzeugte Europäer wäre es für uns sehr enttäuschend, sollte die Entscheidung zur nächsten Generation europäischer Kampfflugzeuge weiter auf sich warten lassen. Die MTU stellt seit Jahrzehnten ihre Kompetenz im militärischen Triebwerksbau unter Beweis – besonders beim Eurofighter. Wir sind überzeugt: **Es braucht ein europäisches Kampfflugzeug.**

Nicht nur für Unabhängigkeit in der Verteidigung, sondern auch für Arbeitsplätze und Kompetenzsicherung in Deutschland. Genauso unstrittig ist, dass ein europäisches Kampfflugzeug ein europäisches Triebwerk braucht. **Das Triebwerk ist das Herzstück.**

Die Politik muss jetzt **endlich klar entscheiden, wie es weitergeht**. Mit Absichtserklärungen allein wird Europa nicht unabhängiger. In den vergangenen Monaten haben wir als MTU selbst alternative Szenarien für die Triebwerksentwicklung erarbeitet. **Wir sind bereit, unseren Beitrag zu leisten.**

Wir verlieren dabei keine Zeit mit Entweder-Oder-Debatten: Bemanntes Kampfflugzeug oder unbemannte Drohnen – wir brauchen den Verbund aus beidem. Deshalb **erweitern wir unser Portfolio gezielt**: Als ersten Schritt haben wir vor einem Monat einen deutschen Anbieter für Drohnenantriebe übernommen. Mit AeroDesignWorks bekommen wir auf einen Schlag Zugang zum Markt und zu einem bestehenden Produkt. In diesem Fall **Antriebe für leichte Drohnen**.

Diese autonomen Systeme werden in der europäischen Verteidigungsstrategie immer wichtiger. Der Bedarf wächst rasant. In den nächsten zehn Jahren soll sich das Marktvolumen weltweit mehr als verdreifachen. Die Nachfrage ist also da. Europäische Drohnenanbieter sind da. **Was bisher fehlt, sind europäische Antriebe**. Hier kommt die MTU ins Spiel. Wir bringen jahrzehntelange Erfahrung mit militärischen Antrieben mit. Wir können verlässliche Serienfertigung bei anwendungsgerechter Qualität. Mit unserer industriellen Kraft wollen wir **dem europäischen Drohnenmarkt von Antriebsseite her zusätzlichen Schwung** verleihen. Denn europäische Souveränität entsteht nur dort, wo wir eigene militärische Fähigkeiten industriell beherrschen.

Die MTU hat sich in diesem Wachstumsmarkt **strategisch positioniert**:

- / Mit AeroDesignWorks treiben wir **leichte Drohnen** an.
- / Mit unserer Tochter eMoSys können wir **elektrische Antriebe** anbieten.
- / Und für **schwerere Drohnen** bestehen gute Chancen, auch klassische Triebwerkstechnologie zu nutzen.

Auf dieser Basis wollen wir unsere **Fähigkeiten ausbauen**. Perspektivisch wollen wir einen großen Teil des Drohnenspektrums antreiben können. Wo immer sinnvoll, gerne gemeinsam mit europäischen Partnern. Unser Ziel ist es, als MTU **der Ansprechpartner für militärische Triebwerke in Europa** zu werden. Von der Rettungsdrohne bis zum Kampffjet. Vom Transportflugzeug bis zum Hubschrauber.

Denn auch hier machen wir aus eigenem Engagement weiter. Gemeinsam mit Partnern aus Frankreich und Italien arbeiten wir an einem neuen, **rein europäischen Hub-schrauberantrieb der nächsten Generation**. Gerade haben wir dafür eine Förderzusage vom Europäischen Verteidigungsfonds bekommen.

All das sind Beispiele, wie wir zugreifen, wenn sich Chancen für unser Geschäft bieten.

Denn Zukunft heißt für uns: **Europa muss den Kurs seiner Sicherheitspolitik selbst steuern** und konkret umsetzen.  
Dafür setzen wir als MTU unsere Kompetenz gezielt ein.

### Instandhaltungsgeschäft

In der Maintenance, also unserem Instandhaltungsgeschäft, sind die Rahmenbedingungen dagegen glasklar: Die Flugzeugflotte am Himmel verdoppelt sich weltweit – und ihre Triebwerke brauchen Instandhaltung. Wie schaffen wir das? **Wir wachsen durch Kapazität, Kompetenz und Kundennähe**.

**Kapazitäten** haben wir vergangenes Jahr an unserem Standort in China erhöht. Mit einem zweiten Werk. Und in Polen mit einem zweiten Prüfstand. Neue **Kompetenzen** haben wir in Ludwigsfelde aufgebaut. Neue Kompetenzen bedeutet, dass sich die Werkstatt Expertise für einen neuen Triebwerkstyp erarbeitet. In diesem Fall das PW800-Triebwerk für Business-Jets. Dieses Segment wächst seit der Corona-Pandemie wieder. Ein Markt mit viel Potenzial.

Mehr **Kompetenzen, Kapazitäten und Kundennähe** entwickeln wir auch an unserem Standort in Texas. Wir bauen Fort Worth zu einem vollwertigen Standort aus. Denn wir haben die Lizenz erworben, dort LEAP-Triebwerke zu betreuen. Das ist – gemessen an den Stückzahlen – eines der größten Triebwerksprogramme der Welt und wird sowohl von Airbus als auch Boeing genutzt.

Ich war erst vor Kurzem mit dem Standortleiter Gernot Sell vor Ort. Das Video, das Sie gleich sehen, ist ein Blick hinter die Kulissen.

(Video-Transkript)

*Johannes Bussmann:* Ich bin hier in Texas, Fort Worth. Hinter mir sehen Sie unser neues Werk, in dem wir zunächst das LEAP-Triebwerk reparieren werden. Dieses Triebwerk hängt unter der A320neo sowie auch der 737 MAX und hat eine riesige Population. Insofern freuen wir uns auf die Eröffnung dieses Werks. Es ist natürlich viel Arbeit, so einen Standort aufzubauen. Aber ich freue mich, heute hier zu sein, um genau da mal einen Blick drauf zu werfen.

Hallo. Guten Tag.

*Gernot Sell:* Herzlich willkommen bei der MTU Maintenance Fort Worth. Wir haben hier viel geschafft. Kommen Sie gerne rein und schauen Sie sich an, was wir bereits geleistet haben.

*Johannes Bussmann:* Ich bin schon ganz neugierig.

*Johannes Bussmann:* Das ist eine imposante Fläche.

*Gernot Sell:* Den Platz, den wir brauchen, haben wir hier zur Verfügung. Wir werden im Juli das erste LEAP-Triebwerk einlasten. Wir werden von hier aus zukünftig den nordamerikanischen Markt bedienen. Mit der LEAP und später auch mit der GENx. Und wir werden hier als Pfeiler des zukünftigen Wachstums der MTU-Maintenance zur Verfügung stehen.

*Johannes Bussmann:* Okay, ich freue mich schon. Wenn hier Action ist, komme ich gerne wieder.

*Gernot Sell:* Wir können selbst kaum warten, dass es losgeht.

*Gernot Sell:* Hier sehen wir den Bereich, den wir gerade aufbauen, um die LEAP später am Standort einzuführen. Hier werden wir die FOS-Systeme installieren, die dann später für die Demontage und Montage der Triebwerke zur Verfügung stehen. Und nachher die Module, die später nebenan auch demontiert und montiert werden.

*Gernot Sell:* Darf ich Ihnen jetzt das Trainingscenter zeigen? Dann geht's weiter.

*Gernot Sell:* Hier sehen wir jetzt unser Trainingscenter. Das haben wir im November letzten Jahres eröffnet. Wir haben mit der Ausbildung der ersten 23 Mechaniker begonnen, die wir auf der LEAP-1B ausbilden und an den MTU-Systemen.

*Gernot Sell:* Hi Austin.

*Austin:* Wie geht's?

*Gernot Sell:* Schön, Dich zu sehen, Austin.

*Austin:* Willkommen bei uns.

*Gernot Sell:* Austin, was passiert hier genau?

*Austin:* Wir sind gerade mitten in der intensiven Instandhaltungsschulung. Aktuell kümmern wir uns um die LEAP-1B. Wir teilen das Triebwerk dafür in größere Module auf. Momentan arbeiten wir am Fan-Modul.

*Gernot Sell:* Wir legen hier die Basis für unsere Qualitätsstandards. Hier wird das Fundament gelegt für die MTU-DNA, für unseren Qualitätsanspruch, um den Kunden ein lufttüchtiges Triebwerk in der besten Qualität zu liefern. So wie wir es kennen.

*Johannes Bussmann:* Das heißt, am Ende dieser Ausbildung sind dann Prüfungen und alle müssen durch die Tests?

*Gernot Sell:* Absolut. Hier machen wir sowohl praktische Prüfung wie auch theoretische Prüfung, damit wir die entsprechend Qualitätsstandards auch erreichen und sicherstellen.

*Johannes Bussmann:* Ein sehr beeindruckendes Werk. Wirklich gut. Ich freue mich schon darauf, wenn es richtig losgeht. Insofern: Guten Start und ich komme bald wieder.

*Gernot Sell:* Wir freuen uns auch. Vielen, vielen Dank.

(Video-Ende)

Sie merken: Dort ist Aufbruchstimmung. Unsere Mannschaft dort macht und setzt um. Das FOS-System, von dem Gernot sprach, steht übrigens für **Fixed Overhaul System**. Das Triebwerk hängt daran, so dass man einfacher und effizienter arbeiten kann. Wir haben es selbst entwickelt.

Sie haben mir vielleicht meine Begeisterung angesehen. Auch nach so vielen Jahren in der Luftfahrt ist es für mich **etwas Besonderes, wenn eine Werkstatt von Grund auf hochgezogen** wird. Stellen Sie sich vor: Die riesigen Hallenflächen, die Sie gesehen haben, werden in einem Jahr randvoll mit Triebwerken sein.

Zukunft heißt für uns: Wir wachsen **international**.

Wir erweitern **Kompetenzen**. Und wir gehen dorthin, wo unsere **Kunden** sind.

### Balance & Investitionen

Durch alles, was wir tun, zieht sich ein roter Faden: **Balance**. Das heißt für uns:

- / Wir denken **global** und stärken unsere internationale Präsenz.
- / Wir handeln **partnerschaftlich** und haben ein ausgewogenes Geschäftsportfolio.
- / Wir sind sowohl im **zivilen** als auch **militärischen** Bereich mit starken Produkten zuhause.

**Balance schützt uns. Balance reduziert Risiko.**

**Balance stärkt unsere Resilienz.**

Für unsere stabile Aufstellung investieren wir **Investitionen**, die wir uns aufgrund unserer operativen Stärke auch leisten können.

- / In neue Standorte.
- / In Standort-Erweiterungen.
- / In die dafür nötige Qualifikation unserer Mannschaft.
- / In neue Produkte und Systeme.
- / Und das Ganze: Global und hier in Deutschland.

Diese Investitionen sind ein **Zeichen unseres Vertrauens** – in die MTU und auch in den Wirtschaftsstandort Deutschland. Ein wichtiges Signal, gerade in diesen Zeiten, wie ich finde.

### Prognose 2030

Dieser Glaube an uns selbst und unser Potenzial übersetzt sich in unsere Mittelfrist-Prognose.

- / 2030 erwarten wir einen **Umsatz** zwischen 13 und 14 Milliarden Euro. Das sind 50 bis 60 Prozent mehr als 2025.
- / Die bereinigte **EBIT-Marge** soll zwischen 14,5 und 15,5 Prozent liegen.

Wenn Sie in Ihr eigenes Depot schauen, gibt es wahrscheinlich wenige Unternehmen, die aktuell solche Wachstumsraten prognostizieren können.

### Emissionsfreies Fliegen

Dieser Erfolg der MTU beginnt bei unseren Produkten. Und er zeigt sich darin, dass wir unsere Kunden zuverlässig beliefern. Das soll auch in Zukunft so bleiben. Deshalb gehört dazu, dass wir uns der größten Aufgabe der Luftfahrt stellen: **Emissionsfreiheit**. Es ist unsere **Verantwortung**, Lösungen anzubieten. Denn technische Herausforderungen lassen sich nicht durch Ideologie lösen, sondern nur durch Ingenieursarbeit.

**Kurzfristig** könnte der flächendeckende Einsatz von **nachhaltigem Kraftstoff** viel bewegen. Die Triebwerke können ihn schon heute verbrennen. Und die Infrastruktur an den Flughäfen funktioniert ebenfalls. Mit dieser Lösung könnten wir die gesamte heutige Infrastruktur nutzen. Einfach gesagt: In dem Moment, wo wir ausreichend grünen Treibstoff haben, geht das sehr schnell und wir können nachhaltig fliegen. Die eigentliche Herausforderung liegt in der Herstellung. **Es braucht große Mengen zu bezahlbaren Preisen.**

**Mittelfristig** wollen wir den **heute schon effizienten Getriebefan noch einmal verbessern**. Das hatte ich ja eben ausgeführt. Konventionelle Triebwerke werden auch in Zukunft ein zentraler Baustein bleiben. Insbesondere auf der Langstrecke.



## Zusammen

Unser Blick endet aber nicht hier. In der Luftfahrt müssen wir **Jahrzehnte vorausdenken**.

- / Zum einen, weil Entwicklungs- und Produktionszyklen in unserer Branche sehr lang sind.
- / Zum anderen, weil echte technologische Veränderung nur mit Weitblick entsteht.

**Langfristig** hat **Wasserstoff** aufgrund seiner Energiedichte dieses Potenzial. Es ist momentan die einzige Technologie, mit der wir emissionsfreies Fliegen in einem kommerziellen Rahmen für machbar halten. So eine Zukunft zu bauen, bedarf echter Entwicklungsleistung. Die MTU arbeitet an der **Flying Fuel Cell™**, der Fliegenden Brennstoffzelle als Antrieb für ein Wasserstoff-Flugzeug.

Ich habe Ihnen etwas mitgebracht... Diese Platte steht für die **Chance, Fliegen neu zu denken**. Ich erinnere mich noch, wie ich im ersten Moment dachte: Ganz schön unscheinbar. Aber elementar für ein Flugzeug, das einmal nur Wasserdampf ausstoßen soll.

Diese Brennstoffzelle wandelt Wasserstoff und Sauerstoff in **elektrische Energie und Wasser**. Also das, was ein Brennstoffzellen-Flugzeug einmal antreiben – respektive ausstoßen – soll. In der Animation hier sehen Sie, dass wir diese Zellen stapeln. So liefern sie genug Spannung für den elektrischen Antrieb – der dann wiederum den Propeller antreibt.

Mit so einem Antrieb wollen wir den **heutigen Ausstoß auf null** bringen: Kein Kohlenstoffdioxid. Kein Stickoxid. Keine Partikel, die Kondensstreifen bilden.

Meine Damen und Herren, warum zeige ich Ihnen das? Weil Sie hier exemplarisch sehen, wie wir **Technologie für die übernächste Generation der Luftfahrt entwickeln**. Es ist noch ein Weg zu gehen, aber wir sind unterwegs. Durch Handeln und nicht nur durch Reden.

Die Arbeit an der Technologie läuft also. Die Herausforderung wird sein, sie ins Flugzeug zu bekommen. Wir haben deshalb im vergangenen Sommer mit Airbus vereinbart, die Entwicklung solcher Antriebe zusammen voranzutreiben.

Damit bin ich automatisch bei meinem letzten Punkt für heute: gemeinsam zupacken – heute und in Zukunft. **Seit jeher arbeiten wir erfolgreich in Partnerschaften**: im zivilen und militärischen Geschäft sprechen wir insgesamt von über 15 Partnerschaften. Ebenso partnerschaftlich arbeiten wir mit unseren Zulieferern und Kunden.

In Partnerschaften muss man sich **aufeinander verlassen** können.

- / Unsere **Partner** können das, weil sie eine gesunde und leistungsfähige MTU an ihrer Seite wissen.
- / Unsere **Zulieferer** können das, weil sie auch in herausfordernden Zeiten auf uns zählen können.
- / Unsere **Kunden** können das, weil wir für sie nach der bestmöglichen Lösung suchen.

Verlässlich sind wir auch für unsere **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**. Als Arbeitgeber heute und in Zukunft. Zusammen als MTU-Team gehen wir schließlich die schönste Herausforderung an, die es gibt: **profitables Wachstum**.

Und selbstverständlich sind wir verlässlich für Sie, **liebe Aktionärinnen und Aktionäre**. Ihre Treue honorieren wir. Wir beteiligen Sie konsequent mit attraktiven Dividenden am Erfolg der MTU.

Verlässlichkeit – das ist für uns mehr als ein Wort.

**Es ist unser Versprechen.**

## Schluss

Meine Damen und Herren, worum ging es mir heute?

- / Erstens: Wir haben 2025 viel erreicht. Und wir haben noch viel mehr vor.
- / Zweitens: Wir sind wirtschaftlich stark. Technologisch führend.
- / Drittens: Wir packen zu – für die Zukunft Ihrer und unserer MTU.  
Für nachhaltiges und profitables Wachstum.

Dafür treiben wir **Innovationen**. Dafür **investieren** wir.  
Dafür **liefern** wir ab.

Mit klarem Kurs und vollem Schub. Denn wir wissen: **Unser Morgen wird noch besser als unser Heute**. Weil wir es selbst in die Hand nehmen.

Letztendlich vereint uns schließlich alle ein Antrieb und eine Verantwortung: unsere **Leidenschaft für Triebwerke**. Wir **verbinden** Menschen. Wir sorgen dafür, dass Menschen **sicher reisen**.

**Vielen Dank**, dass Sie diesen Weg **zusammen** mit uns gehen.