

**Nach Leonis Turnaround: Luxshare-ICT erwirbt Mehrheitsanteil**

Aktienwerb vollzogen – Wettbewerbsfähigkeit beider Geschäftsbereiche wesentlich gestärkt – Sanierung weiterhin voll im Plan

**Nürnberg, 10. Juli 2025 – Ein bedeutender Meilenstein auf dem Weg des nachhaltigen Turnarounds von Leoni, der unter CEO Klaus Rinnerberger und Stefan Pierer als bisherigem Alleineigner konsequent umgesetzt wurde, ist erreicht: Die 2024 vereinbarte weitreichende Partnerschaft zwischen den zwei Leoni-Anteilseignern Luxshare-ICT und Stefan Pierer ist perfekt. Dies ist ein entscheidender Schritt für Leoni, um langfristige Stabilität und künftiges Wachstum zu sichern.**

Nach der Unterzeichnung einer verbindlichen Vereinbarung im September 2024 und dem Erhalt aller notwendigen behördlichen Genehmigungen hat die chinesische Luxshare-ICT 50,1 Prozent der Anteile an der Leoni AG mit ihrem Geschäftsbereich Wiring Systems Division (WSD) vom bisherigen Alleineigner Stefan Pierer erworben. Zugleich hat die Luxshare-Tochter TIME Interconnect von der Leoni AG 100 Prozent am Geschäftsbereich Automotive Cable Solutions (ACS) erworben.

**Gemeinsame Kundenbasis: Globaler Marktzugang verbessert**

Die weitreichende Partnerschaft wird die Wettbewerbsfähigkeit von Leoni noch einmal deutlich stärken. Die Kombination der langjährigen Beziehungen von Leoni zu weltweit führenden Automobil- und Nutzfahrzeugkunden mit Luxshares Verbindung zu wachstumsstarken Kunden wie Tesla und großen chinesischen Automobilherstellern, ermöglicht es beiden Unternehmen, ihr Marktpotenzial weltweit zu maximieren. Chinesische Hersteller expandieren zunehmend auf dem europäischen und amerikanischen Markt, wobei die Leoni AG als zuverlässiger Partner für Bordnetz-Systeme diese neuen Player begleiten und damit ihre eigene Marktposition festigen kann.

Gleichzeitig verschafft die Übernahme von Leonis Sparte ACS, die als unabhängiger Anbieter von Automobilkabeln agiert, TIME Interconnect

einen beträchtlichen Marktzugang in ganz Europa. Umgekehrt kann ACS seine Präsenz und Nähe zu wichtigen Kunden auf dem dynamischen asiatischen Markt stärken.

**Vertikale Integration: Komplementäres Produkt-Angebot**

Die Produkte und Lösungen von Leoni und Luxshare werden sich nahezu perfekt ergänzen und schaffen erhebliche Synergien in den Portfolios. Die elektronischen Komponenten von Luxshare erlauben es Leoni mit einer gemeinsamen Entwicklung, die Wertschöpfungstiefe in der eigenen Bordnetz-Fertigung zu erhöhen. Dies verspricht nicht nur eine größere Flexibilität, sondern auch mehr Geschwindigkeit und niedrigere Kosten. Gemeinsam werden die beiden Unternehmen umfassende End-to-End-Lösungen anbieten, die die gesamte Wertschöpfungskette der Elektronik-Elektrik-Architektur abdecken – von der Entwicklung und Herstellung von Kabelsätzen bis hin zu Elektronik und Software.

**Globales Fertigungsnetzwerk: Mehr Flexibilität und Automatisierung**

Komplementarität auch in der Produktion: Leoni hat selbst bereits gute Fortschritte beim Design for Automation sowie der automatisierten Endmontage gemacht. Durch die Kombination mit ergänzenden Automatisierungsfähigkeiten von Luxshare wird die Partnerschaft gemeinsame Prozessinnovationen vorantreiben und die operative Effizienz steigern. Ebenso wird die Verknüpfung der globalen Produktionsnetzwerke von Leoni und Luxshare es beiden Unternehmen ermöglichen, auf regionale Marktdynamiken und wechselnde Kundenbedürfnisse schnell und effektiv zu reagieren.

**Finanzielle Gesundheit: Weiter voll im Plan**

Mit der Partnerschaft ist es Leoni zudem auch gelungen, neben dem operativen Turnaround, den CEO Klaus Rinnerberger seit seinem Amtsantritt im Sommer 2023 konsequent umgesetzt hat, auch die finanzielle Stabilität abschließend herzustellen. Das Sanierungsprogramm ist weiterhin voll im Plan – und dies trotz der aktuellen Unsicherheiten im weltweiten Automotive-Markt. Damit reduziert Leoni unter anderem die Gemeinkosten in allen Bereichen um 20 Prozent. Zusätzlich passt das

Unternehmen seine Kapazitäten an die volatilen und sich regional ändernden Marktgegebenheiten an. Außerdem optimiert Leoni seine Produktionskosten durch Prozessverbesserungen und Effizienzsteigerungen in allen Teilen der Wertschöpfungskette.

„Unsere sich ergänzenden Portfolios, Stärken in der Produktion und das positive Feedback unserer Kunden zeigen, dass Leoni und Luxshare perfekt zusammenpassen“, freut sich Leoni-CEO Klaus Rinnerberger.

*Zugehöriges Illustrationsmaterial finden Sie unter <https://www.leoni.com/de/presse/pressemitteilungen/vollzug-leoni-luxshare>*

### **Über die Leoni-Gruppe**

Leoni ist ein globaler Anbieter von Produkten, Lösungen und Dienstleistungen für das Energie- und Datenmanagement in der Automobilindustrie. Die Wertschöpfungskette reicht von standardisierten Leitungen über Spezial- und Datenkabel bis hin zu hochkomplexen Bordnetz-Systemen samt zugehöriger Komponenten, von der Entwicklung bis zur Produktion. Als Innovationspartner mit ausgeprägter Entwicklungs- und Systemkompetenz unterstützt Leoni ihre Kunden auf dem Weg zu immer nachhaltigeren und vernetzten Mobilitätskonzepten vom Autonomen Fahren bis zu Alternativen Antrieben sowie Ladesystemen. Dafür entwickelt Leoni Kabellösungen und Bordnetz-Systeme der nächsten Generation, die beispielsweise durch zonale Architektur Komplexität reduzieren und höhere Automatisierungsgrade ermöglichen. Die Unternehmensgruppe beschäftigt rund 85.000 Mitarbeitende in 23 Ländern und erzielte 2024 einen Konzernumsatz von 5 Mrd. Euro. (Alle Angaben beziehen sich noch auf den bisherigen Konzern inkl. WSD und ACS)



### **Ansprechpartner für Journalisten**

Sven Schmidt  
Head of Corporate Communications  
LEONI AG  
Telefon +49 911 2023-467  
E-Mail [presse@leoni.com](mailto:presse@leoni.com)