

Virtuelle Hauptversammlung

13. Mai 2022

Rede des Vorstands:

Michael Finger, Sprecher des Vorstands

– Es gilt das gesprochene Wort –

„Zweimal ist Tradition, beim dritten Mal ist es Brauchtum“ so eine Redewendung aus meiner sauerländischen Heimat.

In der Tat findet die heutige Hauptversammlung bereits zum dritten Mal in virtueller Form statt. - Aber wir hoffen doch alle sehr, dass dieses Format nicht zum Brauchtum wird, sondern wir uns schon im nächsten Jahr wieder persönlich treffen können.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Kolleginnen und Kollegen,
sehr geehrte Damen und Herren.

Herzlich willkommen zur 26. ordentlichen Hauptversammlung der technotrans SE!

Die Herausforderungen unserer Zeit sind so komplex,
so komplex wie schon lange nicht mehr.

Das Corona-Virus beschäftigt uns noch immer,
und schon fordern uns neue Themen.

Ein Krieg in Europa!

Bisher war das undenkbar.

Jetzt ist es schreckliche Realität.

Und diese Realität erschüttert uns zutiefst.

Wir unterstützen die Sanktionen der Bundesregierung voll und ganz.

Unsere Gedanken sind bei den betroffenen Menschen in der Ukraine.

Meine Damen und Herren, mit der neuen Situation hat sich
das Umfeld weiter erschwert.

Umso wichtiger ist es, dass Sie von uns erfahren:

Wo steht die technotrans heute?

Wie entwickelt sich unsere Strategie Future Ready 2025?

Und womit dürfen Sie in diesem Jahr rechnen?

Alle drei Fragen beantworten wir, mein Kollege Peter Hirsch und ich, Ihnen in den kommenden 45 Minuten.

Wo stehen wir heute?

Das Marktumfeld hatte sich nach dem schwachen Vorjahr etwas aufgehellt.

Corona hat die Lieferketten unterbrochen.

Besonders bei den elektronischen Bauteilen und Halbleitern.

Hinzu kamen höhere Kosten bei Einkauf und Logistik.

Schon das war nicht einfach.

Und dann noch:

Erdbeben in Japan, Feuer bei einem Chiphersteller, Ein Schiff, das quer im Suez-Kanal lag, und die Flutkatastrophe im Ahrtal.

All das hat Kraft gekostet. Und Geld.

Trotzdem haben wir unter dem Strich viel geschafft!

Wir haben die Weichen für die Zukunft Ihrer technotrans gestellt!

Mit unserer Strategie Future Ready 2025.

Einer Strategie, die sich ganz klar am Markt ausrichtet.

Einer Strategie, die in 2 Phasen unterteilt ist.

In der aktuellen Phase 1 wollten wir für Stabilität und Rentabilität sorgen.

Das haben wir eindrucksvoll geschafft!

Der Turnaround ist uns bereits im ersten Jahr der Umsetzung gelungen!

Dafür sage ich im Namen des gesamten Vorstands: Danke!

Danke an mehr als 1.400 Beschäftigte.

Sie haben rund um den Globus Herausragendes geleistet!

Nur durch die Zusammenarbeit als Team war es möglich, ein solches Jahr

zu bewältigen - erfolgreich zu bewältigen!

Sie haben in dieser beispiellosen Zeit Widerstandskraft und ein sehr großes Engagement bewiesen.

Ohne Sie ständen wir nicht dort, wo wir jetzt sind!

Danke auch an ein Mitglied des Aufsichtsrats.

Dr. Norbert Bröcker, der nach 15 Jahren heute aus dem Gremium ausscheidet.

Dr. Bröcker hat die technotrans bereits beim Börsengang 1998 begleitet,

wurde 2007 in den Aufsichtsrat berufen und ist seit 2010 stellvertretender

Vorsitzender des Gremiums. Er hat die technotrans auf dem Weg der

Diversifizierung erfolgreich mitbegleitet.

Bedanken möchten wir uns auch bei Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dass Sie

uns auch in dieser schwierigen Zeit treu geblieben sind und uns auf unserer Reise im Rahmen

der Strategie Future Ready 2025 weiter begleiten.

Meine Damen und Herren. Bei allem Wandel:

Ihre technotrans hat sich gut behauptet.

Wie eingangs bereits erwähnt, hat uns die Pandemie auch im vergangenen Geschäftsjahr

weiterhin beschäftigt.

Die Gesundheit und die Sicherheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie unserer Geschäftspartner stehen für uns an oberster Stelle.

Um die Pandemie einzudämmen, haben wir an unseren Standorten umfassende Hygienekonzepte umgesetzt.

Wir haben umfangreiche Testungen und konzerneigene Impfkampagnen durchgeführt. Auf diesem Wege sind wir mit konstant geringen Infektionszahlen durch das pandemische Jahr 2021 gekommen.

Mit neuen Homeoffice-Regelungen haben wir zudem ein sicheres und agiles Arbeiten auch für die Zeit nach der Pandemie etabliert. Mittlerweile etablierte Technologien ermöglichen es auch, dass wir uns in dieser Hauptversammlung heute zumindest virtuell zusammenfinden können.

Ich freue mich sehr, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind, um sich über die technotrans zu informieren, Fragen zu stellen und nicht zuletzt Ihr Stimmrecht auszuüben.

Den Geschäftsbericht des Jahres 2021 hatten wir am 15. März dieses Jahres veröffentlicht.

Der Titel des Berichtes lautet: „Future Ready – transforming strategy into results“.

Und dieser Satz bringt es auf den Punkt:

Unsere Strategie Future Ready 2025 unter dem Claim „power to transform“ hat in 2021 alle strategischen und operativen Ziele erreicht.

Der gestartete Transformationsprozess trägt erste Früchte und das in einem anspruchsvollen Umfeld.

Bevor wir in die Details gehen, möchte ich zunächst die Highlights aus dem Jahr 2021 aufgreifen.

Update Strategie / Highlights 2021

Das absolute Highlight ist unser Finanzergebnis, auf das ich gleich noch zu sprechen komme.

Das Fundament für dieses starke Finanzergebnis sowie die aussichtsreiche Auftragsituation bildet unsere Strategie.

In der ersten Phase unserer Strategie geht es wie bereits erwähnt darum, Stabilität und Profitabilität zu generieren.

Der Fokus des ersten Jahres – also 2021 – lag hierbei auf der Stabilisierung der Organisation.

Damit verbunden waren die Fusionen der Gesellschaften gwk und Reisner sowie der technotrans SE und KLH.

Mit diesen Veränderungen wurde die wesentliche Grundlage für Synergieeffekte und der Ausbau von technotrans als starke Dachmarke geschaffen.

Organisatorisch wurden die Unternehmen bereits im Laufe des Jahres zusammengeführt, so dass alle Teilziele zum Jahresende erreicht wurden.

Bereits im Oktober 2021 wurde die gwk in technotrans solutions umbenannt.

Im gleichen Monat wurde die neue Marke auf der internationalen Branchenmesse Fakuma vorgestellt.

Die Resonanz aus dem Markt war ausgesprochen positiv.

Wir sind also zu 100 % auf Kurs und können die ersten Auswirkungen bereits in unseren Ergebnissen sehen.

Ein relevantes Highlight für den gesamten Konzern bildete im Jahr 2021 das Thema Nachhaltigkeit:

Wir haben einen CO₂-Fußabdruck für die technotrans-Gruppe erstellt und den Bereich Nachhaltigkeitsmanagement neu geschaffen.

Dieser bildet die Basis für unseren Weg zur Klimaneutralität.

Mit unseren energieeffizienten Produkten tragen wir schon heute dazu bei, den CO₂-Ausstoß zu verringern.

Investitionen in eine nachhaltige Energieversorgung wie Photovoltaik in Baden-Baden oder das Wasserstoff Pilotprojekt zur Energieversorgung mit WestNetz an unserem Standort in Holzwickede unterstreichen den eingeschlagenen Weg.

Ein weiterer Meilenstein ist unser Beitritt zum UN Global Compact. Die weltweit größte und wichtigste Initiative für nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung.

Die 10 Prinzipien und die 17 Ziele zur nachhaltigen Entwicklung decken sich mit den Werten der technotrans zu 100 %!

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre!

Die eben genannten Highlights und unsere Ergebnisse sprechen eine klare Sprache:

technotrans ist sehr gut für die Gegenwart und für die Zukunft aufgestellt.

Um das Unternehmen langfristig auf Erfolgskurs zu halten, werden wir unsere Strategie konsequent weiter umsetzen und die vor uns liegenden Herausforderungen mit großer Entschlossenheit angehen.

Bevor wir gleich detailliert in das Geschäftsjahr 2021 zurückblicken, werde ich Ihnen in Kurzform unser Geschäftsmodell erläutern.

Nach dem Finanzreport sowie den Ergebnissen zum ersten Quartal 2022 werde ich Ihnen zudem einen tieferen Einblick in die aktuelle Strategie geben. Also die Frage beantworten: Wie entwickelt sich unsere Strategie Future Ready 2025.

Mein Kollege Peter Hirsch wird Ihnen dann weitere Informationen zum operativen Geschäftsverlauf sowie den Themen Lieferketten, Nachhaltigkeit aber auch zu spannenden Kundenprojekten geben.

Abschließend erhalten Sie von mir noch Antworten auf die Frage, womit Sie in diesem Jahr, aber auch darüber hinaus, rechnen dürfen.

Geschäftsmodell / Marktpositionierung

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Sie kennen wahrscheinlich den „Elevator Pitch“.

Sie stehen also mit einem Investor im Fahrstuhl und haben nur wenig Zeit, zu erklären, was die Attraktivität Ihres Geschäftsmodells ausmacht. Genau das mache ich jetzt:

Worum geht es also bei technotrans?

Was macht technotrans so attraktiv?

In einem Satz:

Elektrifizierung und Digitalisierung nehmen weiter zu - es entsteht Wärme - dazu benötigt man Thermomanagement - also technotrans!

So einfach ist unser Geschäftsmodell.

Und nun etwas ausführlicher, für den Fall, dass der Aufzug etwas länger fährt:

In diesem Bild finden Sie die Antworten!

Wie Sie sehen, ist unsere Kernkompetenz das Thermomanagement, welches immer wichtiger wird – und ich erkläre Ihnen, WARUM:

Eine Vielzahl von industriellen Prozessen und Anwendungen erfordern ein präzises und nachhaltiges Thermomanagement.

Ein stabiles Temperaturniveau ist bei allen High-Tech-Prozessen essenziell für den Erfolg.

Auch ein wirksamer Klimaschutz kann letztendlich nur durch intensiven Technologieeinsatz erreicht werden!

Die globale Dekarbonisierung und die damit verbundene Elektrifizierung sind eng mit unserer Kerntechnologie verbunden. Und das in allen Märkten.

Und genau das ist und wird der Schlüssel zum Erfolg sein, um unser Geschäft weiter auszubauen:

Wir bieten unseren Kunden individuelle Kühl- und Temperier-Lösungen.

Auf dem neuesten Stand der Technik, erfüllen unsere Produkte höchste Ansprüche bezogen auf Energieeffizienz, Präzision und Qualität.

Ergänzt um das weltweite, eigene Vertriebs- und Servicenetzwerk und die finanzielle Stärke des Konzerns entstehen somit große Marktvorteile gegenüber potenziellen Wettbewerbern.

In der Mitte sehen Sie unsere Kernaktivitäten.

Im äußeren Kreis sehen Sie unsere vier Fokuspärkte Plastics, Energy Management, Healthcare & Analytics sowie Print.

Diese vier Märkte machten im Jahr 2021 bereits rund 73 % des Gesamtumsatzes aus.

In allen Fokuspärkten streben wir eine führende Marktposition an.

In absoluten Zahlen haben die Fokuspärkte einen Umsatz von insgesamt 154 Mio. € erwirtschaftet.

Dies ist rund 11 % mehr als im Jahr zuvor!

Das Potenzial unseres Geschäftsmodells wird somit in unseren Ergebnissen immer sichtbar.

Umsatz- und Ertragsentwicklung

Damit sind wir auch bei den Ergebnissen des Geschäftsjahres angekommen.

Beginnen wir mit der Umsatz- und Ertragsentwicklung.

Im Jahr 2021 haben wir den zweihöchsten Umsatz der Unternehmensgeschichte realisieren können.

Dieser lag bei 211,1 Mio. €.

Gegenüber dem Vorjahr somit ein zweistelliges Wachstum in Höhe von fast 11 %.

Die Prognose sah einen Konzernumsatz zwischen 195 und 205 Millionen € vor.

Mit Veröffentlichung des Berichts zum dritten Quartal und der guten Marktresonanz auf unsere Produkte wurde das Umsatzziel im November 2021 über die Spanne hinaus auf 207 Millionen € angehoben.

Wir haben somit sogar beide Prognosen übertreffen können.

Einen wichtigen Erfolgsbeitrag leistet hierbei unsere diversifizierte Marktausrichtung:

Mit dem Fokus auf unsere wachstumsorientierten Zielmärkte haben wir an Stabilität gewonnen.

Die Fokuspunkte haben unsere Erwartungen für 2021 übertroffen.

Ein Highlight des vergangenen Jahres war unser Book-to-Bill-Ratio.

Diese Kennziffer des Auftragsbestandes erhöhte sich über alle Märkte hinweg und lag am Ende des Geschäftsjahres bei 1,2.

Zum Vergleich: Der Wert des Vorjahres betrug 1,0.

Der am Jahresende vorliegende Auftragsbestand übertraf das Vorjahr um 65 % und erreichte mit mehr als 77 Millionen € den höchsten Wert in der Unternehmensgeschichte.

Auch hier sind wir sehr zufrieden, weil diese Kennzahl ebenfalls auf weiteres Wachstum hindeutet.

Kommen wir nun zum wichtigsten, zur Ertragssituation in 2021:

Die positive Entwicklung der Kostenstruktur führte zu einem deutlichen Anstieg des EBIT um fast 63 % auf 11,0 Millionen €.

Die operative Ergebnismarge erhöhte sich von 3,6 % auf 5,2 %.

Hiermit lagen wir somit im oberen Bereich des Prognosekorridors.

Auch bei der Rendite auf das eingesetzte Kapital gab es einen Anstieg von 7,8 % auf 12,5 %.

Das Konzernergebnis nach Steuern stieg deutlich auf 7,0 Millionen €.

Das Ergebnis pro Aktie verbesserte sich somit analog um 41,7 % auf 1,02 Euro.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Zurückblickend war das zweite Halbjahr 2021 geprägt von Lieferengpässen und Preissteigerungen im Beschaffungsmarkt.

Hier gab es spürbare Auswirkungen auf Effizienz und Liefertermine.

Trotz dieser Verwerfungen und der andauernden COVID19-Pandemie stieg der Umsatz im Segment Technology auf 156,9 Millionen € an.

Dies unterstreicht die Relevanz unserer Märkte und Produkte.

Im ersten Jahr der Umsetzung unserer Strategie haben wir somit auf der Umsatz- und Ertragsseite alle unsere Ziele erfüllen können.

Es stimmt uns sehr zufrieden, dass wir die nach oben angepasste Umsatzprognose sogar übertreffen konnten.

Wie bei den Highlights geschildert, spiegeln sich die Auswirkungen der Strategie somit auch in den Ergebnissen wider!

Bilanz / Eigenkapital / Free Cashflow

Unsere starke Performance zeigt sich aber nicht nur bei den Umsatz- und Ertragskennziffern. Sondern auch in der sehr soliden Vermögens- und Finanzlage.

Die Bilanzsumme zum 31. Dezember 2021 betrug 147,2 Millionen €.

Das ausgewiesene Eigenkapital stieg um 5,4 Millionen € auf fast 85 Millionen €.

Das positive Gesamtergebnis von 7,6 Mio. € trug im Wesentlichen zu diesem Anstieg bei.

Im Geschäftsjahr 2021 wurde an die Aktionäre somit eine Dividende in Höhe von 2,5 Millionen € ausgeschüttet.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf komfortable 57,6 %.

Die Eigenkapitalrendite stieg auf von 6,2 % auf 8,3 %.

Besondere Freude löst die Entwicklung unseres Free Cashflow aus. Dieser Wert ist um 154 % von 3,9 auf 10,0 Mio. € gestiegen, hat sich also im vergangenen Geschäftsjahr mehr als verdoppelt.

Diese Steigerung stärkt unsere Finanzlage und ist eine hervorragende Team-Leistung.

Fazit an dieser Stelle:

Wir können im Jahr 2021 unter schwierigen Bedingungen auf eine sehr gute Performance verweisen.

Sämtliche Schlüsselemente – Umsatz, Profitabilität und Liquidität – haben sich deutlich verbessert.

Mitarbeiterinnen / Mitarbeiter

Meine Damen und Herren,
unsere Strategie Future Ready 2025 bildet das Fundament unseres Geschäftsmodells.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind jedoch die Säule unseres Unternehmens.

Ende 2021 beschäftigten wir 1.433 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit.

Das sind 24 mehr als im Jahr zuvor. Unsere Beschäftigten verteilen sich auf 17 Standorte: Auf 7 deutsche und 10 internationale Einheiten.

Eine hohe Bedeutung hat für uns auch die Vielfalt.

Unser Ziel für Ende 2021 lautete, mindestens einen Anteil von 20 % weiblicher bzw. diverser Mitarbeitender in unserer Gruppe zu haben. Dieses Ziel haben wir erreicht.

Wie bereits am Anfang erwähnt, haben für uns der Erhalt und die Förderung der Gesundheit unserer Beschäftigten einen sehr hohen Stellenwert.

Im zweiten Corona-Jahr haben wir die im Vorjahr etablierten vorbeugenden Maßnahmen weiter fortgesetzt.

Hierzu zählte auch die Arbeit im Homeoffice.

Unser Angebot wurde umfassend genutzt: In der Spitze haben im Geschäftsjahr bis zu 45 % unserer Beschäftigten im Homeoffice gearbeitet. 10 % mehr als im Vorjahr.

Die Summe aller Maßnahmen, verbunden mit dem außergewöhnlichen persönlichen Engagement aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, war im Geschäftsjahr 2021 die Basis für die positive Geschäftsentwicklung.

Segmente / Fokusbereiche

Kommen wir nun zur Entwicklung in unseren Segmenten und in den Fokusbereichen.

In unserem Segment Technology wurde ein Umsatz von 156,9 Millionen € erwirtschaftet.

Im Vorjahr lagen wir hier noch bei 141,9 Millionen €.

Die Profitabilität des Segments Technology wurde deutlich gesteigert. Das Segment-EBIT hat sich von einer schwarzen Null im Vorjahr auf 3,1 Millionen € verbessert.

Dies entspricht einer EBIT-Marge von 2,0 %.

Das Segment Services erzielte einen Umsatz von 54,2 Millionen €. Der Umsatz des Vorjahres lag bei 48,5 Millionen €.

Das Segment-EBIT hat sich von 6,7 Millionen € auf 7,9 Millionen € erhöht. Das entspricht einer EBIT-Marge von fast 15 %.

Beide Segmente trugen gleichmäßig zum Wachstum des technotrans-Konzerns bei, wobei wir jeweils Wachstumsraten von mehr als 10 % erreicht haben.

Sie erinnern sich vielleicht an dieses Bild:

Im Rahmen der Strategie haben wir im Dezember 2020 die Größe und das Wachstum unserer Märkte sowie unsere eigene Position und unser Wachstum bis 2025 projiziert.

Heute kann ich Ihnen sagen:

Wir haben sowohl unsere Märkte als auch die entsprechenden Wachstumsraten richtig eingeschätzt! Unser eigenes Wachstumsziel für das Jahr 2021 haben wir sogar übertroffen!

Die höchsten Wachstumsraten wurden in den Märkten Healthcare & Analytics mit 19 % und Plastics mit 14 % erzielt, gefolgt von Energy Management und Print.

Unsere diversifizierte, aber fokussierte Marktausrichtung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Diese Fokussierung auf wachstumsorientierte Märkte hat uns eine zusätzliche Stabilität gegeben.

Und auch der selektiv bediente Markt Laser & Machine Tools, der einen Schwerpunkt auf EUV- und Hightech-Laseranwendungen legt, hat mit einem Wachstum von 14 % zu diesem Erfolg beigetragen.

Gepaart mit einer gestiegenen Rentabilität in den beiden Segmenten Technology und Services unterstreicht die Performance in den Fokusbereichen vor allem eines:

Durch eine fokussierte Marktbearbeitung können wir nachhaltiges, profitables Wachstum erzielen!

Q1 2022

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Am 3. Mai haben wir unseren Bericht zum 1. Quartal 2022 vorgelegt.

Geprägt war das 1. Quartal vom völkerrechtswidrigen Angriff Russlands auf die Ukraine.

Mit dem Angriff Russlands im Februar haben sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiter verschlechtert.

Trotz dieser zunehmenden Herausforderungen haben wir im 1. Quartal sowohl Umsatz als auch die EBIT-Marge gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres gesteigert.

In den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres erzielte der technotrans-Konzern einen Umsatz in Höhe von 56,7 Millionen €. Somit ein Plus gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 7,2 %.

Das operative Ergebnis konnten wir sogar um 8,5 % auf 3,1 Mio. € steigern. Die EBIT-Marge erhöhte sich damit auf 5,5 %,

und die Rendite auf das eingesetzte Kapital stieg von 9,1 auf 11,7 %.

Unter dem Strich erreichte das Konzernergebnis nach Steuern in den ersten 3 Monaten die Marke von 2 Millionen €.

Das Ergebnis pro Aktie stieg von 27 Euro-Cent auf 29 Euro-Cent.

Diese positive Umsatz- und Ertragsentwicklung zeigt sich auch in den Ergebnissen unserer Segmente Technology und Services.

In beiden Segmenten gab es eine Performancesteigerung gegenüber dem Vorjahr.

Im Bereich Technology konnten wir ein Umsatzwachstum in Höhe von 9 % auf 42,4 Millionen Euro verzeichnen.

Die EBIT-Marge stieg zudem von 2,1 auf 2,3 Prozent.

Im Segment Services stieg der Umsatz um 3,2 % auf 14,3 Mio. €, bei einer stabilen EBIT-Marge in Höhe von fast 15 %.

Werfen wir nun einen Blick in unsere Fokusbereiche.

Äußerst erfreulich ist, dass wir im 1. Quartal über alle Märkte hinweg eine anhaltend stabile Nachfrage verzeichnen konnten.

Der Auftragsbestand lag zum 31. März bei 85 Millionen €.

Damit erreichten wir ein neues Allzeithoch!

Aus unseren Märkten möchte ich Ihnen 2 Highlights aufzeigen.

Im Fokusbereich Plastics konnten wir im 1. Quartal einen Großauftrag im siebenstelligen Bereich generieren.

Wir begleiten das israelische Cleantech-Unternehmen UBQ Materials exklusiv als Systempartner beim Markteintritt in Europa.

Der Kern der Zusammenarbeit ist die Konzeption und Fertigung eines besonders effizienten Kühl- und Wärmesystems.

Dieses System ist Bestandteil einer Kunststoff-Recycling-Anlage, welche Ende dieses Jahres den Betrieb aufnehmen wird.

Und dies ist nur ein Beispiel für das erhebliche Wachstumspotenzial im Fokusmarkt Plastics.

Im Fokusmarkt Energy Management hat die Nachfrage nach technotrans-Batteriekühlsystemen für Schienenfahrzeuge weiter Fahrt aufgenommen.

Hier füllen sich die Auftragsbücher ebenfalls.

Zudem begleitet technotrans als exklusiver Partner den Eintritt des chinesischen Pkw-Herstellers NIO in den europäischen Markt.

Die erste Power Swap Station zum automatischen Tausch und Laden der Fahrzeug-Akkus wurde hierzu in Oslo in Betrieb genommen. Weitere Stationen sollen noch in diesem Jahr folgen.

Unser innovativer Beitrag ist hier die gesamte Kühltechnik für den Lade- und Wechselvorgang der getauschten Akkus.

Für technotrans ist dies ein tolles Leuchtturmprojekt in der Elektromobilität.

Erfreulich ist auch, dass unsere Strategie auch im 1. Quartal konsequent vorangeschritten ist. Mit dem rechtlichen Vollzug der Verschmelzung der Konzerngesellschaften Reisner mit technotrans-solutions erreichte technotrans einen bedeutenden strategischen Meilenstein.

Als weiterer Baustein auf dem Weg zur gemeinsamen Dachmarke wurde die Konzerngesellschaft termotek in technotrans-systems umbenannt. Unsere One-Brand-Strategie ist somit erfolgreich abgeschlossen, und das früher als geplant!

Was bedeuten also die jüngsten Ergebnisse und Zahlen des ersten Quartals für unsere zukünftige Entwicklung?

Auch mit den Ergebnissen des 1. Quartals sind wir sehr zufrieden.

Wir erwarten aufgrund der positiven Entwicklung und dem gestiegenen Auftragsbestand, dass sich das profitable Wachstum im Geschäftsjahr 2022 weiter fortsetzen wird.

Es bestehen jedoch nach wie vor Unsicherheitsfaktoren.

Die Pandemie ist noch immer nicht zu Ende.

Erneuter Lockdown in chinesischen Großstädten und Häfen, sowie Verwerfungen an den Beschaffungsmärkten.

Der Krieg in der Ukraine wird zu weiteren Lieferengpässen sowie Preisanstiegen bei Energie, Rohstoffen und Komponenten führen.

Unter der Annahme, dass sich die schwierigen konjunkturellen Rahmenbedingungen nicht weiter verschärfen, haben unsere Prognosen weiterhin Bestand.

Sowohl unsere Erwartungen für das Geschäftsjahr 2022 als auch unsere Mittelfristprognose bleiben unverändert.

Auf die Prognose-Kennziffern gehe ich später, im zweiten Teil meiner Rede, nochmal konkret ein.

Aktienkurs

Kommen wir nun zur Kursentwicklung der technotrans-Aktie in 2021. Die Aktie der technotrans SE startete mit einem Kurs von 25,00 € in das Jahr und notierte am 30. Dezember 2021 bei 29,50 €.

Dies bedeutet ein Kursgewinn von 18,0 % und eine Outperformance gegenüber dem S-DAX.

Die Marktkapitalisierung erhöhte sich deutlich um 31 Millionen € auf 204 Millionen €.

Sehr optimistisch stimmen uns zudem die Gesprächsergebnisse mit bestehenden und potenziellen Investoren:

Diese äußerten sich sehr positiv über die neue strategische Ausrichtung und die erfolgreiche Unternehmensentwicklung im ersten Jahr der Umsetzung.

HV-Beschlüsse / Dividende

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre!

Kommen wir somit zur Dividende:

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der heutigen Hauptversammlung vor, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2021 eine Dividende in Höhe von 0,51 € je Aktie auszuschütten.

Die Dividendenrendite – bezogen auf den XETRA-Schlusskurs von 29,50 € am 30. Dezember 2021 – beträgt somit 1,73 %.

Unsere Dividendenpolitik sieht vor, bis zu 50 % des Konzernjahresüberschusses auszuschütten.

Die Ausschüttungsquote auf Basis des Dividendenvorschlags von 0,51 € beträgt somit 50 %.

Der Dividendenvorschlag ist Ausdruck einer kontinuierlichen Dividendenpolitik, bei der Sie – liebe Aktionärinnen und Aktionäre der technotrans SE – angemessen am Ergebnis Ihres Unternehmens beteiligt werden.

Und das Erfreuliche ist:

Die Dividende steigt im Vergleich zum Vorjahr um rund 42 %.

Die Details zu den weiteren Beschlüssen und Tagesordnungspunkten der Hauptversammlung folgen gleich im Anschluss von Herrn Baumgartner.

Nachhaltigkeit

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre!

Ich habe die Säule unseres Geschäftsmodells bereits genannt:

Unsere engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ich habe auch das Fundament unseres geschäftlichen Erfolgs umrissen: Die Strategie Future Ready 2025.

Aber ein Punkt ist mir und uns sehr wichtig.

Deshalb war es für uns auch ein Highlight im Jahr 2021.

Das Thema Nachhaltigkeit!

ESG - Environmental Social Governance

ESG ist die Basis für unseren Weg in Richtung Klimaneutralität, aber auch für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg.

An dieser Stelle übergebe ich jetzt an meinen Kollegen Peter Hirsch, der Ihnen nun einen tieferen Einblick in dieses und weitere spannende Themen geben wird.

Rede des Vorstands:

Peter Hirsch, CTO/COO

– Es gilt das gesprochene Wort –

Vielen Dank, Michael!

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

auch von meiner Seite: herzlich willkommen!

Ich freue mich, Ihnen heute einen Einblick in das operative Geschäft und die technologische Weiterentwicklung des technotrans-Konzerns geben zu können. Im Rahmen dessen möchte ich mit Ihnen gemeinsam auf die Herausforderungen der Beschaffungsmärkte und Lieferketten sowie die Erfolge des vergangenen Geschäftsjahres blicken.

Neben dem Status der Verschmelzung ausgewählter Gesellschaften im Rahmen des Dachmarken-Prozesses, berichte ich Ihnen von einigen Projekthighlights sowie unserem Engagement im Bereich der Nachhaltigkeit. Darüber hinaus gebe ich Ihnen einen Ausblick auf weitere spannende Projekte, Technologien und Maßnahmen.

Rückblick / Herausforderungen allgemein

Beginnen wir aber zunächst mit einer Retrospektive – und an dieser Stelle kann ich nur sagen: was für ein Jahr!

2021 war für technotrans in Summe herausfordernd aber zugleich sehr erfolgreich. Das Geschäftsjahr war erneut geprägt durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie.

Unser oberstes Ziel, die Sicherstellung der Umsatzfähigkeit des Konzerns, haben wir im Schulterschluss mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, unseren Lieferanten und Kunden und nicht zuletzt mit Ihnen, unseren geschätzten Aktionärinnen und Aktionären, erreicht.

Durch umfangreiche Maßnahmen zum Schutz der Belegschaft bis hin zu eigenen Impfkampagnen konnten wir die direkten Auswirkungen der Corona-Pandemie begrenzen und den Geschäftsbetrieb an allen Standorten über das gesamte Jahr hinweg sicherstellen. Mit der im Laufe des Jahres zunehmenden Immunisierung und dem Abklingen der dritten Welle der Pandemie wuchs der Optimismus an den Kapitalmärkten. Das Wirtschaftswachstum kehrte zurück und auch technotrans profitierte von der steigenden Nachfrage nach Industriegütern, was das Book-to-Bill-Ratio der Gruppe eindrucksvoll belegt.

Zeitgleich rückten jedoch die indirekten Auswirkungen der Corona-Pandemie in den Vordergrund. Die Verwerfungen auf den globalen Beschaffungsmärkten haben sich zu Beginn

des zweiten Quartals 2021 verstärkt und wirken sich bis heute auf die Weltwirtschaft und damit unseren Geschäftsbetrieb aus.

Herausforderung Logistik, Material, Fertigung

Wie ist es zu diesen Verwerfungen gekommen?

Die Ursachen dafür sind komplex, da in der heutigen globalen Wirtschaft zahlreiche Aspekte ineinandergreifen.

Einer der zentralen Auslöser war zunächst die dritte Corona-Welle im vergangenen Jahr. Der erneute Anstieg der Infektionszahlen führte in zahlreichen Unternehmen zu Kapazitätsengpässen durch den Personalausfall. Durch die eingeschränkten Fertigungsmöglichkeiten entstanden erhebliche Auftragsrückstände. Parallel zu dieser Entwicklung kam es zu einem Abriss der globalen Lieferketten durch zwei Ereignisse: der Havarie der „Ever Given“ im Suezkanal im März sowie der Schließung chinesischer Containerhäfen infolge der dortigen Null-COVID-Strategie, beginnend im Mai.

Die Folge: eine erhebliche Störung der weltweiten Logistik sowie mangelnde Verfügbarkeit von Rohstoffen, Vormaterialien und Komponenten. Das gesamte Getriebe der Weltwirtschaft geriet ins Stocken und läuft seitdem nicht mehr rund.

Mit großer Kreativität haben wir versucht, alternative Transportrouten für Lieferungen aus Asien zu finden und haben Waren vom Wasser auf die Schiene verlagert. Doch auch dieser Weg über die neue Seidenstraße quer durch Russland ist mit dem völkerrechtswidrigen Krieg gegen die Ukraine unterbrochen.

Die sich auftuenden Lieferlücken können nur mit erheblichem Aufwand geschlossen werden wie beispielsweise durch die Erhöhung der Lagerreichweite und den Aufbau von Vorratsbeständen. Die Nachfrage der Industrie ist nach wie vor hoch und die Hersteller kommen aufgrund von Kapazitätsengpässen bei Material und Personal mit der Produktion nicht hinterher. Damit verbunden sind signifikante Preissteigerungen am Markt, nicht selten im deutlich zweistelligen Prozentbereich.

Neben der Weitergabe der Materialpreissteigerungen an unsere Kunden ist daher ein konsequentes Kostenmanagement äußerst wichtig, um trotz gestiegener Aufwendungen und daraus resultierender Ineffizienzen wirtschaftlich erfolgreich zu bleiben. Dass wir dies beherrschen, unsere positiven Finanzkennzahlen und die konstante Materialkostenquote eindrucklich.

Dennoch befinden wir uns weiterhin in einem instabilen Umfeld, das unter anderem geprägt ist von schwer abschätzbaren Zeitverzögerungen in den Lieferketten und unvorhersehbaren Preissteigerungen. Die mittel- und langfristigen Auswirkungen des Angriffs Russlands auf die Ukraine und der neuerliche rigorose Lockdown in Shanghai verbunden mit der Schließung des größten Containerhafens der Welt, können wir zu diesem Zeitpunkt nicht abschließend vorher-sagen.

Diese Herausforderungen werden in den kommenden Monaten insbesondere unseren Einkauf und unsere Produktionsplanung fordern. Die mangelnde Verlässlichkeit bei der Zusage von Lieferterminen erfordert eine enge Überwachung und ein agiles Kapazitätsmanagement. Insbesondere in der Fertigung ist weiterhin ein hohes Maß an Flexibilität gefordert, um auf Fehlteile und Verschiebungen kurzfristig reagieren zu können. Preiserhöhungen auf der Beschaffungsseite für Material und Energie werden in Abstimmung mit dem Vertrieb nach Möglichkeit an die Kunden weitergegeben.

Effizienzsteigerung /

Dank an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Doch die positive Geschäftsentwicklung ist nicht allein auf die dargestellten operativen Maßnahmen zurückzuführen. Den wesentlichen Anteil an dieser Leistung verdanken wir dem außergewöhnlichen persönlichen Engagement aller unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie haben im vergangenen Jahr erneut ein hohes Maß an Einsatzbereitschaft unter schwierigen Bedingungen bewiesen. Dafür möchte ich Ihnen auch im Namen meines Kollegen Michael Finger ein herzliches Dankeschön aussprechen. Denn ein solch erfolgreiches Geschäftsjahr in diesen höchst anspruchsvollen Zeiten ist keine Selbstverständlichkeit, sondern das Ergebnis gemeinsamer, intensiver Arbeit.

Um diese Arbeit zu fördern haben wir erstmals in der Fertigung in Sassenberg ein prämiertes Entlohnungsmodell eingeführt. Dieses wird kontinuierlich weiterentwickelt und dient anderen Standorten als Pilot. Damit wird anhand von drei ausgewählten Kriterien ein individueller Leistungsgrad ermittelt, mit dem die Arbeitsleistung aber auch die Qualität und Termintreue incentiviert werden. Hierdurch konnte die Effizienz der bisher teilnehmenden Fertigungs-Pools im oberen einstelligen Prozentbereich gesteigert werden. Eine Win-Win-Situation für Mitarbeitende und Unternehmen.

Der technotrans-Konzern hat im vergangenen Jahr Stärke bewiesen und die Strategie Future Ready 2025 konsequent umgesetzt. Sie ist das Schlüsselement der erfolgreichen Geschäftsentwicklung. Die Fokussierung auf vier Kernmärkte sowie das diversifizierte Spektrum an unterschiedlichen Kunden und Produkten förderte die Widerstandsfähigkeit gegenüber den vielfältigen konjunkturellen Variablen. Die Resilienz des technotrans-Konzerns ist abermals gestiegen. Stabilität und Rentabilität wurden spürbar verbessert: und das trotz aller kostenintensiven Herausforderungen.

Ein zentraler Punkt der Strategie ist die Schaffung einer schlanken, marktorientierten Organisationsstruktur. Mit den Fusionen von gwk und Reisner sowie technotrans und KLH haben wir einen großen Schritt nach vorne gemacht. Prozesse und Strukturen wurden über alle Standorte hinweg vereinheitlicht und die Anzahl der Legal Entities reduziert. Gleichartige Produkte wurden jeweils an einem einzigen Standort zusammengefasst und die Produktionskapazitäten aufeinander abgestimmt, um die Effizienz der neuen Organisation zu steigern.

Alle Maßnahmen verfolgen nur ein Ziel: Die Schaffung einer starken Dachmarke technotrans, die eine wirkungsvolle Strahlkraft nach innen und außen entwickelt – doch dazu später mehr.

Fusion / Dachmarke

Zunächst die Fusionen selbst: Im Fokusmarkt Plastics bilden die Unternehmen gwk und Reisner nun eine komplementäre Einheit. Unter der Dachmarke technotrans bieten sie den Kunden als technotrans solutions eine technologische Bandbreite, die in diesem Markt einzigartig ist. Ab sofort erhalten die Kunden die gesamte Produktpalette vom kleinen kompakten Temperiergerät bis zur großen containerbasierten Prozesskühlanlage aus einer Hand – und das für einen Temperaturbereich von -80 bis +400 °C.

technotrans und KLH fusionierten im März 2022. Mit seiner ausgeprägten Produktionskompetenz für die Serienfertigung übernimmt der Standort Bad Doberan künftig für die gesamte technotrans-Gruppe die Produktion des ECOtec.chillers, unseres neuen, modularen, hoch energieeffizienten Kühlsystems. Mit Blick auf Markt und Technik erhält damit jeder Standort ein eigenes Profil innerhalb des Konzerns. Das ist eine wesentliche Voraussetzung für die weitere, zielgerichtete Optimierung der einzelnen Produktionsgesellschaften.

termotek in Baden-Baden ist die letzte Konzerngesellschaft, die eine Namensänderung vollzogen hat. Sie firmiert seit Februar dieses Jahres als technotrans systems.

Damit treten nun alle Unternehmen des Konzerns als technotrans auf. Diese neue Dachmarke unterstützt die positive Außenwahrnehmung des Konzerns als starker und zuverlässiger Technologiepartner im Bereich des Thermomanagements.

Auch intern wird der Transformationsprozess positiv aufgenommen: Die Dachmarke technotrans schafft ein besonderes „Wir“-Gefühl, stärkt den Zusammenhalt über alle Standortgrenzen hinweg und erzeugt ein neues Selbstbewusstsein in der Belegschaft. Der technotrans-Konzern ist im vergangenen Jahr hierdurch noch enger zusammengerückt. Ängste und Sorgen der Belegschaft haben wir in Energie verwandelt, die sich im tollen Ergebnis widerspiegelt.

Strategie Phase I: Synergieeffekte / Ausblick Phase II

Neben der Ausgestaltung einer Dachmarke bilden die beiden Fusionen die Grundlage für die Erschließung weiterer Synergiepotentiale. Werfen wir also einen Blick auf die konkreten Maßnahmen in Verbindung mit den konzernweiten Synergien im operativen Geschäft.

Ein wesentlicher Punkt im Geschäftsjahr 2021 war die Straffung der Organisationsstruktur. Durch die Fusionen wurden Prozesse vereinheitlicht, Verantwortlichkeiten auf einer höheren Ebene neu definiert und die Führungsorganisation gestrafft. Auch die Shared Service Bereiche HR, IT und Services wurden weiter ausgebaut. Hierdurch ergaben sich zusätzliche Möglichkeiten, Kapazitätsengpässe über Standortgrenzen hinweg auszugleichen und vorhandene Personalkapazitäten bestmöglich effizient einzusetzen.

In Hinblick auf ein einheitliches ERP-System wurden ebenfalls Fortschritte erzielt: Mit Beginn dieses Monats wurde der Standort in Bad Doberan erfolgreich auf SAP umgestellt, so dass zeitnah nur noch der Standort in Baden-Baden folgen wird. Das Roll-Out bildet die Grundlage für ein zukünftiges konzernweites Materialdaten-Management als Voraussetzung für weitere

Einkaufssynergien und Bestandsoptimierungen. Die konsequente Umsetzung all dieser Maßnahmen führt zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Kostenstruktur. So konnte beispielsweise die Personalkostenquote trotz höherer Materialkosten um 1,2 % gegenüber dem Vorjahr gesenkt werden. Die durchschnittliche Anzahl der Vollzeitstellen sank bei wachsendem Umsatz um 1,3 % und der Umsatz pro Mitarbeiter stieg im Vergleich zum Vorjahr um 12,1 %.

Auch in diesem Jahr setzen wir unsere Anstrengungen fort, um weitere Synergiepotenziale organisatorischer und technischer Natur zu heben. Dazu zählen unter anderem die weitere Harmonisierung der standortübergreifenden Prozesse sowie eine Verschlankung der konzernweiten Soft- und Hardware-Architektur. Aber auch die Optimierung der Produktionsflächen an einzelnen Standorten, um Raum zu schaffen für weiteres Wachstum, steht im Mittelpunkt unserer Bemühungen.

Technologie / Projekthighlights

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Technik aus dem Hause technotrans spielt eine essenzielle Rolle in den Applikationen unserer Kunden. Sie ist Grundvoraussetzung für zahlreiche industrielle Prozesse und Anwendungen. Oder anders ausgedrückt: Ohne ein maßgeschneidertes Thermomanagement von technotrans würden zahlreiche Prozesse, Mess- und Herstellungsverfahren nicht funktionieren.

Zudem ist unser Thermomanagement das Rückgrat der Elektromobilität und der Digitalisierung: All diese Anwendungsfälle sind auf eine präzise Temperatursteuerung angewiesen. Doch wir leisten mehr als nur die Sicherstellung der Funktionalität unterschiedlicher Anwendungen. Wir ermöglichen unseren Kunden mit energieeffizienten und ressourcenschonenden Technologien ihren CO₂-Fußabdruck zu senken und leisten damit proaktiv einen wichtigen Beitrag zum energetischen Wandel unserer Gesellschaft.

technotrans verfügt über eine einzigartige Bandbreite an Applikationswissen. Daher sind wir für unsere Kunden der führende Entwicklungspartner und Lösungsanbieter. Mit unserer Innovationskraft und unserem branchenübergreifenden Know-how entwickeln wir für und mit unseren Kunden Thermomanagement-Systeme von höchster Qualität und Leistungsfähigkeit. Und das: von ganz klein mit wenigen 100 W Kühl- bzw. Heizleistung bis ganz groß im Megawatt-Bereich.

Im Folgenden möchte ich Ihnen anhand einiger ausgewählter Beispiele zeigen, welche Aufträge für unsere Kunden realisiert wurden und mit welch spannenden Projekten wir uns beschäftigen.

2021 bescherte technotrans gleich zu Beginn einen großen Auftrag zur Prozesskühlung im Zusammenhang mit der Herstellung von Lithium-Ionen-Batterien für die Elektromobilität.

Dabei handelte es sich um eine Tiefkälteanlage mit 3x 750 Kilowatt Kälteleistung und einer Vorlauftemperatur von -10 °C. Es galt eine modulare, ausfallsichere Anlage zu entwickeln, die

den Herstellungsprozess in seiner Effizienz auf eine neue Stufe hebt. Neben der umfassenden technischen Beratung im Hinblick auf die kundenspezifische Lösung, war es vor allem das energiesparende Konzept, das unseren Kunden vollends überzeugte, so dass er zeitnah eine zweite Tiefkälteanlage orderte: Folgeaufträge nicht ausgeschlossen. Dieses Projekt ist aufgrund seiner technologischen Basis dem Fokusmarkt Plastics zugeordnet.

Im Fokusmarkt Energy Management haben wir unsere Technologieführerschaft weiter ausgebaut und konnten uns als Systempartner und Tier-1-Lieferant etablieren. Nahezu alle namhaften Zughersteller vertrauen auf unsere innovative Stellung in diesem Markt und binden uns aufgrund unserer Kompetenz frühzeitig in strategische Entwicklungsprojekte ein. So geschehen im Rahmen eines von der Europäischen Union geförderten Forschungsvorhabens zur Entwicklung eines Wasserstoffzuges mit sogenanntem "Fuel Cell Hybrid Power Pack". In diesem Projekt arbeitet technotrans für drei Konsortialpartner an der Entwicklung eines Thermomanagement-Systems für den Hoch- und Niedertemperaturkreis einer Brennstoffzelle. Im Bereich Wasserstoff sehen wir generell viele spannende Anwendungsfälle, die wir uns sukzessive erschließen: nicht nur auf der Schiene.

Der kontinuierlich wachsende Fokusmarkt Healthcare & Analytics verbuchte im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht nur ein erfreuliches Umsatzwachstum, sondern belegt auch deutlich die Innovationskraft des technotrans-Konzerns. Das jüngste Highlight ist das Kühlsystem für spezielle Kühlaufsätze, die während einer Krebstherapie im Mundinnenraum eines Patienten eingesetzt werden. Es wird an unserem Standort in Baden-Baden gefertigt.

Hier entsteht aktuell auch die erste Reinraumfertigung des Konzerns für Kühl- und Temperiersysteme, die unter anderem in ultrapräzisen Messmaschinen für die Halbleiterindustrie zum Einsatz kommen. Und damit schließt sich der Kreis: Auf solchen, technisch hochspezialisierten und innovativen Anlagen werden Computerchips der neusten Generation vermessen, die mittels Extrem-Ultraviolett-Lithographieanlagen, der sogenannten EUV-Technologie hergestellt werden. Und auch hier liefert technotrans seit längerem die Kühltechnik. Damit baut technotrans seine Lösungskompetenz weiter aus, denn es gibt nicht viele Hersteller, die Temperiertechnik unter solch speziellen Fertigungsbedingungen herstellen können.

Meine Damen und Herren,
Innovation ist die treibende Kraft eines jeden Technologieunternehmens!

Insofern befassen wir uns kontinuierlich mit zukunftsweisenden Technologien und Dienstleistungen. Dabei gerät das Thema Nachhaltigkeit immer stärker in den Fokus unserer Entwicklungstätigkeiten.

Ein zentrales Element einer Vielzahl unserer Thermomanagement-Systeme ist das Kältemittel. Im Bestreben den CO₂-Fußabdruck zu reduzieren und die Treibhausgas-Emissionen zu minimieren, beschränken wir uns bei Neuentwicklungen auf Kältemittel mit möglichst

geringem Global Warming Potential. Mehr noch: Für den Standort in Baden-Baden haben wir die Entscheidung getroffen, bis Ende 2023 den Großteil der produzierten Kühlsysteme auf natürliche und damit umweltneutrale Kältemittel umzustellen. Die Umstellung hat eine wesentliche Relevanz für den CO₂-Fußabdruck und führt zu einer CO₂-Einsparung, die mindestens 300 Erdumrundungen mit dem Auto entspricht.

Ein weiteres Beispiel einer nachhaltigkeitsorientierten Neuentwicklung kommt von unserer Tochter gds, dem Fullservice-Dienstleister rund um die Technische Dokumentation. Das "Digital Only Concept" beschreibt ein Verfahren zur rechtssicheren Publikation von Betriebs- und Wartungsanleitung in ausschließlich digitaler Form. Im Zusammenspiel mit der hauseigenen Software "easybrowse", der intuitiv bedienbaren Informations- und Publikationsplattform, ergeben sich im Vergleich zur konventionellen, papierbasierten Dokumentenerstellung vielfältige Vorteile in Bezug auf Flexibilität, Systemintegration und Kosten. Allein für den technotrans-Konzern lassen sich hiermit rund 25.000 Bindemappen und 1,3 Millionen Blatt doppelseitig bedrucktes Papier pro Jahr einsparen. Ein großer Gewinn: nicht nur für technotrans, sondern vielmehr für unsere Umwelt.

Nachhaltigkeit / ESG

Anhand dieser Beispiele – und das ist nur eine kleine Auswahl – wird klar: Der Beitrag zum effizienten Umgang mit Ressourcen ist uns als technotrans ein zentrales Anliegen. Nachhaltigkeit und Klimaschutz sind nicht nur integrative Bestandteile der Unternehmensstrategie Future Ready 2025, sondern etwas, das wir mit Überzeugung leben.

Ökonomische, ökologische und soziale Verantwortung sind daher ein fester Bestandteil der Unternehmenskultur von technotrans: und das, bereits seit vielen Jahren.

Alles, was wir tun, ist auf Nachhaltigkeit ausgelegt. Das beginnt bereits in allen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sowie im Designprozess unserer Produkte. Diese sind auf eine größtmögliche Energieeffizienz und ein geringes Global Warming Potential ausgelegt und tragen dadurch aktiv dazu bei, den CO₂-Fußabdruck zu reduzieren.

Gleichzeitig positionieren wir uns dadurch als attraktiver Arbeitgeber. Das spüren wir auch ganz deutlich in unserer Belegschaft, die sich mit dem Engagement des Konzerns auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit stark identifiziert und regelmäßig eigene Ideen einbringt.

Doch was bedeutet das alles konkret? Wie haben uns im vergangenen Jahr im Bereich der Nachhaltigkeit weiterentwickelt?

Im Jahr 2021 haben wir erstmalig den CO₂-Fußabdruck der technotrans-Gruppe ermittelt. Wir haben einen Bereich für Nachhaltigkeitsmanagement geschaffen und einen Sustainability-Manager eingestellt. Dieser koordiniert alle Aktivitäten der Environmental Social Governance, kurz ESG, im Konzern. Alle diese Maßnahmen bilden die Grundlage für unseren Weg zur Klimaneutralität: einer "grünen" technotrans.

Investitionen in nachhaltige Energie mit Photovoltaik und Wasserstoff an unseren Standorten in Baden-Baden und Holzwickede belegen unser Engagement auf diesem Feld. Damit sind bereits zwei Standorte der technotrans-Gruppe vollkommen unabhängig von fossilen Energieträgern, was nicht zuletzt mit Blick auf die aktuellen wirtschaftspolitischen Diskussionen rund um die Gasversorgung von Vorteil ist.

Mit diesem nachhaltigkeitsorientierten unternehmerischen Selbstverständnis ist es schlussendlich nur logisch und konsequent, dass technotrans zum Ende des vergangenen Jahres dem UN Global Compact beigetreten ist, der weltweit größten und wichtigsten Initiative für nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Ein klares Bekenntnis, auch in Zukunft unsere soziale und gesellschaftliche Verantwortung wahrzunehmen.

Wir haben unseren Blick weiterhin fest auf unsere Nachhaltigkeitsziele gerichtet. Die erstmals 2021 definierten Key Performance Indicators zur Nachhaltigkeit verfolgen wir konsequent. Im vergangenen Jahr konnten wir unter anderem den Anteil erneuerbarer Energien konzernweit steigern und den Kraftstoffverbrauch um 8 % reduzieren. Außerdem verwenden wir heute an den Standorten Sassenberg und Baden-Baden ausschließlich sortenrein recyclebares Verpackungsmaterial.

Mit der Einführung eines Sustainability- bzw. Nachhaltigkeitsmanagers im Oktober des vergangenen Geschäftsjahres hat technotrans die Bedeutung des Themas abermals unterstrichen. Damit verbunden ist ein aktives Monitoring und Management der nachhaltigkeitsrelevanten Zielsetzungen sowie der Anspruch sich in diesem Bereich kontinuierlich zu verbessern.

Ausblick

Meine Damen und Herren,

Damit komme ich zum Ende meiner Rede und möchte Ihnen einen Ausblick auf die weiteren operativen Rahmenbedingungen und Entwicklungsschwerpunkte der technotrans geben.

Wie bereits eingangs angesprochen, bleibt die allgemeine wirtschaftliche Lage des laufenden Geschäftsjahres weiterhin herausfordernd. Störungen der Lieferketten und Engpässe bei der Materialversorgung werden anhalten. Wir haben gelernt damit umzugehen und blicken zuversichtlich nach vorne. Dabei haben wir konzernweit noch einiges vor:

Auch in diesem Jahr arbeiten wir an vielversprechenden Projekten und neuen Produktserien. Das Thema Nachhaltigkeit steht dabei stets im Vordergrund all unserer Entwicklungen.

Unser prämiertes Entlohnungsmodell entwickeln wir weiter und bereiten den Roll-Out für weitere Standorte vor. Ziel ist es, die Motivation unserer Mitarbeiter zu fördern und gemeinsam die Effizienz unserer Produktionsstandorte zu steigern.

Außerdem erweitern wir unsere Fertigungskompetenzen: Im Fokusmarkt Healthcare & Analytics starten wir mit der Fertigung von Kühlsystemen unter Reinraumbedingungen.

Im laufenden Geschäftsjahr werden wir zudem ein noch stärkeres Augenmerk auf Innovationen legen, um mit neuen Produkten weitere Kundengruppen in unseren vier Fokusmärkten zu erschließen. Das damit verbundene Technologie-Screening dient gleichzeitig als Basis für potenzielle M&A-Aktivitäten der Phase 2 unserer Strategie Future Ready 2025.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Das operative Geschäft war und ist großen weltwirtschaftlichen Herausforderungen ausgesetzt, deren Auswirkungen noch nicht absehbar sind.

Durch Flexibilität und die kontinuierliche Weiterentwicklung der Organisation haben wir einen wesentlichen Beitrag zum profitablen Wachstum des technotrans-Konzerns geleistet.

Wir haben unsere Verantwortung gegenüber unseren Kunden, Lieferanten, Aktionären und Mitarbeitern partnerschaftlich und mit großem Engagement wahrgenommen.

Unsere Strategie ist richtungsweisend und zeigt bereits im ersten Jahr der Umsetzung deutliche Erfolge.

Wir sind also auf Kurs und können uns auf die Zukunft freuen.

Als Vorstand für die Bereiche Technology & Operations sowie als Mitinitiator der Strategie Future Ready 2025 freue ich mich auch persönlich, die weitere Umsetzung über das Jahr 2022 hinaus gestalten zu können und danke dem Aufsichtsrat für das mir entgegengebrachte Vertrauen und die Verlängerung meines Dienstvertrages bis zum 31.12.2025.

Insofern, meine Damen und Herren, werden wir uns spätestens im nächsten Jahr an dieser Stelle und dann hoffentlich persönlich wiedersehen.

Was wir uns bis dahin, aber auch für die Phase 2 der strategischen Umsetzung ab 2023 vorgenommen haben: dazu jetzt mehr von Michael Finger.

Vielen Dank!

Rede des Vorstands:

Michael Finger, Sprecher des Vorstands

– Es gilt das gesprochene Wort –

Ziele / Schwerpunkte der Strategie Future Ready 2025

Vielen Dank, Peter.

Ich freue ebenfalls sehr, denn bereits eingeschlagenen Weg mit Dir gemeinsam weiterzugehen!

Meine Damen und Herren,
im ersten Teil meiner Rede habe ich auf das Geschäftsjahr 2021 zurückgeblickt, also wo steht die technotrans heute.

Nun schauen wir nach vorne.

Wie entwickelt sich unsere Strategie Future Ready 2025?

Und womit dürfen Sie in diesem Jahr rechnen?

Zudem geht es in diesem Teil um die weitere wirtschaftliche Entwicklung. Somit um den Ausblick und unsere Prognosen.

Kommen wir noch einmal zu unserem Fundament – zur Strategie. Unsere Unternehmensstrategie ist darauf ausgerichtet, Umsatz und Profitabilität nachhaltig zu steigern und unsere Marktposition bezogen auf die Kernkompetenz Thermomanagement kontinuierlich auszubauen.

Die Umsetzung der Strategie erfolgt, wie bekannt, in zwei Phasen.

Phase 1 umfasst die Geschäftsjahre 2021 und 2022.

Diese Phase beinhaltet die Stabilisierung der Geschäftsentwicklung und Erhöhung der Rentabilität der Unternehmensgruppe.

Somit haben wir also das erste Jahr der Phase 1 erfolgreich abgeschlossen.

In den Jahren 2023 bis 2025 folgt die Phase 2.

Hier liegen die Schwerpunkte auf dem beschleunigten, profitablen Wachstum durch gezielte Investitionen und Innovationen.

Für jede Phase wurden detaillierte Meilensteine definiert. Die einzelnen Meilensteine haben wir bereits umfassend beschrieben.

Heute befinden wir uns im zweiten Jahr der Phase 1.

Ein relevanter Meilenstein für das Geschäftsjahr 2022 ist der Fokus auf unsere vier Zielmärkte.

Im laufenden Geschäftsjahr 2022 müssen wir jedoch mit noch mehr Gegenwind rechnen:

Die Pandemie ist wie bekannt noch nicht vorbei und die weitere pandemische Entwicklung nur schwer einzuschätzen.

Darüber hinaus hat der bereits angesprochene Krieg in der Ukraine zu erheblichen Marktverzerrungen und Unwägbarkeiten geführt.

Hinzu kommt das Thema Inflation.

Die Ungewissheit hat somit zugenommen!

Aber, wir werden weiterhin alles tun, um die Auswirkungen für technotrans abzumildern.

Unsere guten Ergebnisse machen jedoch Mut und zeigen, dass unsere Strategie Future Ready die Widerstandsfähigkeit des Konzerns unter volatilen Bedingungen deutlich verbessert hat.

Erwartungen Fokusbereiche / Segmente

Was dürfen Sie also vor diesem Hintergrund für 2022 erwarten?

Unter der Voraussetzung, dass sich die Rahmenbedingungen nicht deutlich verschlechtern, erwarten wir eine weiterhin stabile Umsatzentwicklung, insbesondere in den strategischen Fokusbereichen.

Beginnen wir mit dem Fokusbereich Plastics.

Die positiven Marktaussichten haben uns darin bestätigt, den Fokusbereich Plastics in unserer Strategie herauszustellen.

Diesem Markt kommt eine hohe Bedeutung mit Blick auf das zu erwartete Umsatzwachstum der technotrans-Gruppe zu.

Aufgrund der in der Regel längeren Projektlaufzeiten bei den großen Kälteanlagen im Kunststoffmaschinenbau sowie der hohen Nachfrage nach unseren energieeffizienten Temperiergeräten, strahlt dieser positive Branchenimpuls bis in das aktuelle Geschäftsjahr, so dass auch für das Jahr 2022 mit signifikanten Umsatzzuwächsen im zweistelligen Prozentbereich gerechnet werden kann.

Die Auftragsbücher sind gut gefüllt und die Nachfrage hält weiter an.

Im Fokusbereich Energy Management bilden zahlreiche Projektanfragen und Aufträge zur Realisierung von Serienproduktionen, insbesondere für den Schienenverkehr, die Grundlage für eine positive Geschäftsentwicklung im Jahr 2022. Darüber hinaus erwarten wir Wachstumsraten bei der Ladeinfrastruktur und der Batteriekühlung für elektrifizierte Sonderfahrzeuge.

Auch das Geschäft mit der Serverkühlung zeigt Fortschritte. Insgesamt rechnen wir für den Fokusbereich Energy Management mit der höchsten Wachstumsrate aller Fokusbereiche in einem niedrigen zweistelligen prozentualen Bereich.

Der Markt für Healthcare & Analytics erweist sich aufgrund der aktuellen Störungen auf den Versorgungsmärkten als volatil. Einerseits erwarten wir spannende neue Projekte und Produktionsstarts. Auf der anderen Seite führt die Unterbrechung der Lieferkette durch die hohen Auswirkungen auf die Serienproduktion schnell zu spürbaren Umsatzverzögerungen, die nur schwer wieder aufzuholen sind.

Nichtsdestotrotz bietet der Markt viele Chancen für eine positive Geschäftsentwicklung:

Laserbasierte Behandlungsmethoden, die Nutzung des Thermo-managements zu Therapie Zwecken, bildgebende Diagnoseverfahren sowie optische Analysesysteme besitzen ein hohes Marktpotential. Entsprechend engagiert sich technotrans seit vielen Jahren in diesem Bereich und sieht auch international weiteres Wachstumspotential.

Im vierten Fokusbereich Print gibt es deutliche Anzeichen dafür, dass die pandemiebedingte Investitionszurückhaltung nachlässt. Die Auftragslage sieht vielversprechend aus. Unsere großen Kunden sind sehr optimistisch. Und dieser Optimismus spiegelt sich auch in unseren Auftragsbüchern wider.

Somit erwarten wir für 2022 eine positive Geschäftsentwicklung mit steigenden Umsätzen im mittleren einstelligen Prozentbereich.

Abgerundet wird das Bild durch unseren Markt Laser- und Machine Tools.
Die Aussichten für das Jahr 2022 sind vielversprechend – nicht zuletzt wegen unseres Alleinstellungsmerkmals bei der Laserkühlung für die EUV-Lithographie.

Blicken wir nun vorausschauend in unsere beiden Segmente Technology und Services.

Die Turbulenzen in den Lieferketten wirken sich vor allem auf das Technologiesegment aus.
Wir werden weiterhin mit Kosten- und Effizienzproblemen zu kämpfen haben.

Aufgrund der konzernweiten Diversifizierung der Märkte und Produkte gehen wir jedoch davon aus, dass diese Einschränkungen im Laufe des Jahres kompensiert werden können und sich das Segment weiterhin positiv entwickeln wird.

Für den Bereich Services erwarten wir ein leichtes Umsatzwachstum im Einklang mit den bereits genannten Faktoren.

Was uns über alle Märkte und Segmente hinweg sehr positiv stimmt, ist unser Rekord-Auftragsbestand sowie das positive Book-to-Bill-Ratio in Höhe von inzwischen 1,3!

Diese Kennziffern deuten auf weiteres Wachstum hin!

Prognosen zu Umsatz / EBIT / ROCE

Was bedeutet das nun für Umsatz und Ergebnis im Geschäftsjahr 2022?

Und bleibt es bei unseren Mittelfristzielen zum Ende von Phase 2 unserer Strategie – also unsere Prognosen zum Jahr 2025?

Für das laufende Geschäftsjahr 2022 erwarten wir einen Umsatz in einer Bandbreite von 220 bis 230 Millionen € und eine EBIT-Marge von 5,0 bis 6,0 %.

Dies entspricht einem operativen Ergebnis zwischen 11,0 und 13,8 Millionen €.

Die Rendite auf das eingesetzte Kapital erwarten wir zwischen 12,5 und 14,0 %.

Weitere pandemiebedingte Verwerfungen, Folgewirkungen aus dem Krieg in der Ukraine sowie Akquisitionen sind in dieser Umsatz- und Ergebnisprognose nicht enthalten.

Und nun zu unseren mittelfristigen Zielen:

Bis zum Jahr 2025 streben wir ein organisches Umsatzwachstum im Bereich zwischen 265 und 285 Millionen € an.

Die Erwartungen an die daraus resultierende operative Ergebnismarge liegen zwischen 9,0 bis 12,0 %.

Zur weiteren Steigerung des Wachstums sind zielgerichtete M & A-Transaktionen möglich.
Unsere Kriterien für potenzielle Zukäufe sind u. a. Technologische Ergänzungen, Profitabilität, strategischer Fit und Internationalität.

Wir haben für jeden Markt ein klares Zielbild und werden es entsprechend komplettieren!

Fazit

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich möchte es zusammenfassend nochmal deutlich sagen:

Wir sind mit den Ergebnissen des Geschäftsjahres 2021 mehr als zufrieden!

Bereits im ersten Umsetzungsjahr der Strategie Future Ready tragen die umgesetzten Instrumente und Maßnahmen Früchte.

Trotz der andauernden Einflüsse der COVID-19-Pandemie konnten wir Umsatz und operatives Ergebnis steigern.

Darauf aufbauend haben wir uns auch für das aktuelle Geschäftsjahr klare Ziele gesetzt.

Wir verfolgen konsequent den eingeschlagenen strategischen Weg, Stabilität und Rentabilität zu steigern.

Die zunehmend positive Grundstimmung in den unseren Fokusmärkten und der hohe Auftragsbestand stimmen uns optimistisch, das profitable Wachstum der technotrans-Gruppe auch 2022 fortsetzen zu können.

Weitere Störungen kann es geben. - Wenn die geopolitische Lage weiterhin angespannt bleibt und die Covid-19-Pandemie weiter anhält.

Trotz dieser Risiken: Wir sind sicher:
Ihre technotrans ist gut aufgestellt!

Kommen wir abschließend auf die 3 Fragen vom Anfang zurück:

Wo steht die technotrans heute?

Die technotrans wächst - nachhaltig und profitabel!

Wir haben unsere Prognosen nicht nur eingehalten, wir haben sie sogar teilweise übertroffen.

Wie entwickelt sich unsere Strategie Future Ready 2025?

Wir haben eine klare Strategie und setzen diese konsequent um!

Unsere Annahmen haben sich bestätigt!

Wir sind voll auf Kurs!

Und womit dürfen Sie in diesem Jahr rechnen?

Auch in 2022 werden wir unsere Meilensteine in Ergebnisse transformieren, frei nach unserem Motto:

Transforming strategy into results!

Unsere Prognose steht!

Wir haben die richtige Struktur.

Wir haben ein hoch motiviertes Team.

Und zusammen entwickeln wir noch mehr Momentum, unter einem gemeinsamen Dach.

Wir haben nun zwei besondere Jahre hinter uns.
Mit Erfahrungen von historischer Bedeutung.
Wir haben sie gut gemeistert.
Jetzt erleben wir wieder eine Zeitenwende.
Und niemand weiß, welche Folgen sie haben wird.
Aber, wir kennen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.
In 52 Jahren haben wir bewiesen:
Wir können Wandel!
In jedem Wandel stecken Chancen.
Wandel fördert die Weiterentwicklung!
Wir wissen, wie wir nachhaltig Werte schaffen.
Darauf können wir uns verlassen!
Darauf können Sie sich verlassen!

Herzlichen Dank!