

Hauptversammlung

12. Mai 2023

Redemanuskript – Es gilt das gesprochene Wort –

**Rede von Michael Finger (CEO) (Part I & III)
und Peter Hirsch (CTO/COO) (Part II)**

Stabilität und Profitabilität.

Transformation für eine bessere Zukunft.

Part I:

Lassen Sie mich mit einer Frage beginnen:

Was erwarten Sie von einem guten Unternehmen
in Zeiten der Ungewissheit und des Wandels?

Die Welt befindet sich im Wandel.

Geopolitisch, wirtschaftlich und technologisch.

Seit nunmehr 3 Jahren sind wir Zeitzeugen von Ereignissen, welche wir in dieser
Ausprägung und Geschwindigkeit seit Jahrzehnten nicht mehr gesehen haben.

Eine Pandemie mit nie dagewesen Ausmaßen, Naturkatastrophen in immer kürzer
werdenden Abständen, erneute Banken Krisen und nicht zuletzt der unglaubliche
Krieg in der Ukraine mit seinen Folgen wie gestiegenen Energiekosten und hohen
Inflationsraten sowie den immer noch anhaltenden weltweiten
Lieferkettenproblemen!

Lieferkettenprobleme mit massiven Kostensteigerungen bei Beschaffung und
Logistik. Parallel zu diesen Ereignissen ist es dringend notwendig, die Industrie im
Zeichen des Klimawandels, der Digitalisierung und der Globalisierung mit höchster
Geschwindigkeit zu transformieren.

Transformation ist für technotrans bereits seit Jahren Realität. Mit unserer Strategie
"Future Ready 2025" haben wir den Startschuss für unsere Transformation bereits
im Jahr 2020 gegeben. Die Phase 1 stand unter dem Motto: Stabilität und
Profitabilität. Diese erste Phase haben wir im letzten Jahr erfolgreich
abgeschlossen und auch im Jahr 2022 beachtliche Ergebnisse erzielt!
Und damit heiße ich Sie herzlich willkommen!

Herzlich willkommen, meine sehr geehrten Damen und Herren.
Herzlich willkommen zur Hauptversammlung der technotrans SE.
Wir freuen uns wirklich sehr, Sie zu sehen.
Nach 3 virtuellen Hauptversammlungen sind wir zurück, hier in der Halle
Münsterland.
Und wir sind wirklich froh, nicht mehr nur in eine Kamera zu sprechen.
Wir freuen uns heute auf den Austausch mit Ihnen.

Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
sind Miteigentümer eines Unternehmens, das hält, was es verspricht.

Wir haben unsere Ziele nicht nur erreicht, sondern größtenteils sogar übertroffen!
Wir haben ein tolles Geschäftsjahr erlebt. Das Beste seit vielen Jahren.
Im Jahr 2022 haben wir nicht nur unseren Umsatz und unsere Profitabilität
gesteigert, sondern auch unsere Kernthemen Nachhaltigkeit, Fokussierung auf
unsere Zielmärkte und die Transformation von technotrans mit Nachdruck
vorangetrieben.

Wir können mit Sicherheit sagen: Wir haben die richtige Strategie,
wir haben mit Thermomanagement die richtige Technologie und,
wir haben das richtige Team! Lassen Sie mich zunächst auf unser Team eingehen.

Ein großes Lob und ein herzliches „Dankeschön“ an alle 1.500 Kolleginnen und
Kollegen weltweit. Mit der Widerstandskraft und dem unbändigen Einsatz unserer
Mitarbeitenden ist es uns gelungen, trotz der genannten Hindernisse,
bemerkenswerte Erfolge zu erzielen.

Erfolge wie:

- der erfolgreiche Abschluss der ersten Phase unserer Strategie
- das Erreichen aller wirtschaftlichen und strategischen Ziele
- eine signifikante Steigerung bei Umsatz und Ergebnis
- und bei Umsatz und Auftragsbestand haben wir sogar ein neues Allzeithoch erreicht.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

der Leitsatz unseres Geschäftsberichtes hat weiterhin Bestand, er treibt uns
unverändert an und gibt uns den Weg vor: „transforming strategy into results“!
Transformation bedeutet Veränderung! Diesen Wandel müssen wir aktiv
mitgestalten. Und genau das tun wir. Mit Erfolg!

Dieser Erfolg beruht auf 3 Faktoren:

Erstens: Auf den Fortschritten im vergangenen Jahr

Zweitens: Auf unserer Strategie und den Fokus auf unsere Zielmärkte

Und drittens: Auf die Transformation in die Serienproduktion.

Über alle drei Faktoren werde ich Ihnen heute berichten. Beginnen wir mit dem Fortschritt des vergangenen Jahres und mit dem aktuellen Stand:

Auch im Jahr 2022 ist es uns gelungen, alle strategischen und operativen Ziele unserer Strategie zu erreichen.

Den Transformationsprozess hatten wir im Jahr 2020 eingeleitet. Und der Turnaround haben wir bereits im Jahr 2021 geschafft.

Unsere Kernkompetenz Thermomanagement stand im Prozess der Veränderung stets im Mittelpunkt unseres Handelns.

Durch globale Megatrends wie Digitalisierung, Dekarbonisierung und Elektrifizierung ist das Know-how der technotrans noch weiter in den Vordergrund getreten!

Denn Sie wissen es bereits: Diese Megatrends lassen sich nur mit einem erhöhten Technologieeinsatz realisieren - dabei entsteht Wärme - man braucht ein Thermomanagement-System - also technotrans!

Auch unsere Ergebnisse für 2022 bestätigen das.

Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick:

Beim Konzernumsatz gab es ein neues Allzeithoch: Plus 13 % auf 238,2 Mio. Euro! Mit diesem Umsatz konnten wir unsere Prognose für das Jahr 2022 sogar übertreffen. Erwartet hatten wir den Umsatz in einer Bandbreite zwischen 220 und 230 Mio. Euro.

Auch die Profitabilität konnten wir deutlich steigern. Das operative Ergebnis (EBIT) stieg um 30 % auf 14,3 Mio. Euro. Auch hier landeten wir oberhalb unserer Prognose: Diese lag in der Range zwischen 11 und 13,8 Mio. Euro.

Damit einhergehend stieg die EBIT-Marge von 5,2 auf 6 %.

Mit 6 % haben wir das obere Ende unserer Prognose erreicht.

Umso bemerkenswerter, da wir massive Kostensteigerungen unserer Lieferanten hinnehmen und Ineffizienzen bei Beschaffung, Logistik und damit auch in unserer Produktion ausgleichen mussten.

Die Rendite auf das eingesetzte Kapital konnten wir von 12,5 auf 13,3 % steigern! Hier gab es somit ein Plus in Höhe von 0,8 Prozentpunkten. Und dass, trotz des massiven Aufbaus unseres Lagerbestands, um die Belieferung unserer Kunden sicherzustellen. Damit konnten wir auch diese Prognose zwischen 12,5 und 14 % erreichen.

Eine besondere Bedeutung hat für uns zudem der Auftragsbestand:

Dieser lag zum Jahresende bei mehr als 100 Mio. Euro! 25 % mehr als im Jahr zuvor! Ein neues Allzeithoch! Darüber hinaus erreichte auch das Book-to-Bill-Ratio mit 1,2 einen sehr hohen Stand. Beide Werte sind wichtige Wachstumsindikatoren für die kommenden Monate und Jahre!

Zusammenfassend lässt sich festhalten:

Umsatz, Ergebnis, die Rendite auf das eingesetzte Kapital und Auftragsbestand sind auf dem höchsten Niveau der jüngeren Unternehmensgeschichte!

Alle abgegebenen Prognosen haben wir erreicht oder sogar übertroffen.

Kommen wir nun in Kurzform zu den weiteren Kennzahlen des vergangenen Geschäftsjahres.

Das Bruttoergebnis erhöhte sich von 60,5 auf 67,0 Mio. Euro. Somit ein Anstieg in Höhe von rund 11 %. Das Wachstum beim EBITDA war mit rund 17 % auf 21,1 Mio. Euro noch stärker. Der Konzernüberschuss stieg um rund 27 % auf 8,9 Mio. Euro. Dementsprechend stieg das Ergebnis je Aktie auf 1,29 Euro.

So haben wir unter schwierigen Rahmenbedingungen auch diese Ziele erreicht!

Gemeinsam! Mit 1.500 Mitarbeitern in 17 Standorten weltweit.

Mit großem Tatendrang. Mit Energie und Einfallsreichtum. Und mit viel Arbeit.

Dafür gebührt unserem Team Anerkennung. Dank. Und Respekt!

Und es zeigt sich:

Eine klare Strategie und Fokus auf unsere Zielmärkte sind und bleiben der zweite entscheidende Faktor für unseren Erfolg.

Wir haben die Strategie bewusst in 2 Schritte unterteilt. In der ersten Phase der Strategie haben wir uns auf Stabilität und Profitabilität konzentriert. Wir haben uns auf unsere Kernkompetenz Thermomanagement ausgerichtet und 4 Wachstumsmärkte definiert. In diesen vier Fokuspunkten streben wir eine führende Marktposition an.

Und diese Positionen wollen wir im weiteren Verlauf unserer Strategie weiter ausbauen und stärken. Im Geschäftsjahr 2022 hat technotrans in den vier Fokuspunkten einen Anteil von rund 73 % des Gesamtumsatzes realisieren können. Und zugleich haben wir in allen vier Märkten die angestrebten Wachstumsziele erreicht bzw. übertroffen. Das Potenzial unseres Geschäftsmodells wird somit in unseren Ergebnissen immer sichtbarer.

Neben der Konzentration auf die Fokuspunkte hat unsere schlanke, marktorientierte Organisationsstruktur eine entscheidende Bedeutung.

In 2022 ist es uns gelungen, die Verschmelzung einzelner Konzerngesellschaften wie geplant abzuschließen. Auf diesem Wege konnten wir so konzernweit Synergieeffekte realisieren. Basierend auf diesen effektiven Strukturen haben wir zudem unsere Shared Services ausgebaut.

Ein weiterer wichtiger Meilenstein war unsere One-Brand-Strategie:

Zur Erinnerung: Gestartet sind wir mit 6 Marken!

Wir haben „technotrans“ zunehmend als starke Dachmarke etabliert und damit unsere Attraktivität an allen relevanten Zielmärkten ausweiten können.

Die Außenwahrnehmung von technotrans hat ihre Strahlkraft besonders in den aktuell schwierigen Zeiten deutlich beweisen können. Die Marke technotrans mit dem Claim "power to transform" wird im Markt als starker und stabiler Partner wahrgenommen.

Meine Damen und Herren, was zeigen diese Maßnahmen?

technotrans ist jetzt noch resilienter!

Durch erfolgreiche Preisanpassungen und -vereinbarungen! Durch erhöhte Kostendisziplin und durch optimierte Lieferketten.

Das alles zeigt, wir können Transformation. Wir können Krisenmanagement und wir haben unsere Widerstandskraft verbessert.

Diese Effekte haben sich mit der Umsetzung unserer Strategie auch positiv auf unsere Umsatz- und Ergebnissituation ausgewirkt.

Das sehen wir auch in unseren Segmenten Technology und Services.

Im Segment Technology haben wir im Jahr 2022 einen Umsatz in Höhe von 180 Mio. Euro erwirtschaftet. Gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 15 %. Trotz der bereits dargelegten schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Auch die Profitabilität des Segmentes wurde deutlich gesteigert.

Und zwar durch die Transformation in die Serienproduktion, unserem dritten Erfolgsfaktor. Schrittweise steigern wir unseren Anteil der Serienproduktion.

Baukästen bilden die Basis für Skaleneffekte. Das EBIT im Segment Technology hat sich mehr als verdoppelt: Von 3,1 Mio. Euro auf 7,3 Mio. Euro. Auch die EBIT-Marge im Segment verdoppelte sich von 2,0 auf 4,1 %. Und das ist ein bedeutender Fortschritt und ein großer Schritt zu unseren Margenzielen 2025.

Nur zur Erinnerung:

Im Jahr 2020 war das Segment EBIT noch bei einer roten Null!

Im zweiten Segment Services war die Entwicklung gemischerter. Auch hier verzeichneten wir eine sehr positive Entwicklung des Umsatzes. Dieser stieg um 7,0 % auf 58,0 Mio. Euro. Hier gab es neben den etablierten Service-Märkten Print und Plastics auch erstmals Wachstum in Healthcare & Analytics und Energy Management, wo wir erstmals die Früchte der "Installed-Base" ernten konnten. Das operative EBIT des Segments sank allerdings von 7,9 auf 7,0 Mio. Euro. Die EBIT-Marge ging von 14,7 auf 12,0 % zurück.

Was war hier passiert? In diesem Segment gab es im 4. Quartal gleich es eine Vielzahl von Herausforderungen:

- Die Bindung an langfristige Preisvereinbarungen auf der Kundenseite bei gleichzeitig gestiegenen Materialpreisen
- Gestiegene Energie- und Treibstoffkosten.

- Außerordentlich hohe, durch COVID-19 und Influenza gestiegene Krankenstände im 4. Quartal 2022 sowie
- ein Corona- und krankheitsbedingt erhöhter Einsatz von Fremdfirmen, der sich ebenfalls auf das Ergebnis ausgewirkt hat.

Wir werten dieses als temporären Effekt. Entsprechende Gegenmaßnahmen haben wir direkt ergriffen! Hierzu zählt die sukzessive Weitergabe von Preissteigerungen.

Aber auch die Reduzierung von Fremdfirmen haben wir durch die Stärkung unserer eigenen Personalkapazitäten initiiert.

In den kommenden Monaten erwarten wir hier sichtbare positive Effekte und zum Jahresende sollte sich die Marge wieder deutlich erholt haben.

Neben den beiden Segmenten haben wir unsere vier Fokusmärkte etabliert.

Diese diversifizierte und gleichzeitig fokussierte Marktausrichtung ist für uns ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das hat sich auch im Geschäftsjahr 2022 gezeigt.

Beginnen wir mit unserem Fokusmarkt Plastics.

In diesem Bereich bieten wir Maschinenherstellern, Formenbauern und Kunststoffverarbeitern individuelle, energieeffiziente Kühl- und Temperierlösungen.

Bei Temperiergeräten sowie großen Kälteanlagen verspürten wir eine starke Nachfrage. Die steigenden Energiekosten waren der Haupttreiber für unsere Systeme. Unsere Produkte zeichnen sich alle durch eine hohe Energieeffizienz aus. Wir sind mindestens 30 % effizienter als vergleichbare Standardanalgen.

Der Umsatz im Markt Plastics lag bei 55 Mio. Euro, womit wir unser Ziel vollständig erreicht haben.

Im zweiten Fokusmarkt Energy Management verzeichneten wir ein Wachstum von mehr als 60 %. Hier bestand eine Umsatzerwartung in Höhe von 10 Mio. Euro. Ende 2022 konnten wir diese mit einem Ist-Umsatz von 16 Mio. Euro deutlich übertreffen. Damit hat dieser Markt die höchste Dynamik.

Der Fokusmarkt Energy Management wird vor allem von den Game Changern Elektrifizierung und Dekarbonisierung angetrieben. Hier haben wir mit unseren Batterie-Thermomanagement-Systemen, Kühlsysteme für Schnellladestationen oder Wasserkühlung bis auf Prozessorebene bei Hochleistungsdatencentern die richtigen Produkte.

Kommen wir zu Healthcare & Analytics. Ein weiterer Markt, in dem wir unsere Wachstumserwartungen übertroffen haben. Auch hier agieren wir als Entwicklungspartner für innovative Thermomanagementsysteme. Zu unseren Kunden zählen unter anderem Hersteller von medizinischen Geräten, Diagnosesystemen, pharmazeutischen Produkten sowie biologischen und chemischen Prozessanlagen. Eine präzise und konstante Umgebungstemperatur ist hier Grundvoraussetzung, um reproduzierbare Ergebnisse zu erzielen. Unsere Umsatzprognose lag bei 18 Mio. Euro. Diese konnten wir mit 20 Mio. Euro auch deutlich übertreffen.

Auch im Fokusmarkt Print konnten wir ein starkes Jahr 2022 verzeichnen! Hier wurde unsere Umsatzprognose ebenfalls klar übertroffen. Erwartet wurden 66 Mio. Euro. Der Ist-Umsatz lag bei 82 Mio. Euro. Der Printmarkt ist einer der Gewinner der Pandemie. Denken Sie mal an Ihr eigenes Online-Konsumverhalten. Das Online-Geschäft hat sich während der Pandemie signifikant entwickelt und wird auch nicht mehr auf das Vorniveau zurückkehren. Damit verbunden ist eine anhaltend hohe Nachfrage nach Verpackungslösungen im Offset und Flexodruck. Für allgemeine Verpackungen und für Lebensmittel. Als Weltmarktführer haben wir von dieser positiven Entwicklung natürlich partizipiert.

Über die vier Fokuspunkte hinaus beschäftigen wir uns zudem mit hochspezifischen Laseranwendungen.

Wir haben auch im Jahr 2022 unser Portfolio konsequent in High-Tech Anwendungen im Lasermarkt weiterentwickelt.

Die Nachfrage nach EUV-Anwendungen und CO₂-Lasern war entsprechend hoch, so dass auch dieser Bereich sich positiv entwickelt hat.

Wir können an dieser Stelle zusammenfassend festhalten:

Die Fokussierung auf Zielmärkte hat sich bereits nach Abschluss der Phase I bewährt.

Alle Fokuspunkte haben die angestrebten Wachstumsziele erreicht bzw. übertroffen.

Meine Damen und Herren,

wir handeln langfristig, wir handeln solide, wir handeln verantwortungsvoll. Also nachhaltig! Auch bei diesem Thema haben wir große Fortschritte gemacht.

Wir erweitern ständig unsere eigene Energieinfrastruktur durch regenerative Energien und wir liefern die passenden Technologien.

Wir reduzieren unseren ökologischen Fußabdruck und den unserer Kunden durch unsere Innovationen immer weiter.

Dabei verbessern wir Nutzen und Qualität. Ein Beispiel ist das „Digital Only Concept“. Dieses Konzept hat unsere Konzerngesellschaft gds entwickelt.

Durch die Migration der Technischen Dokumentation in ein cloudbasiertes digitales Format sparen wir jährlich rund 1,3 Millionen doppelseitig bedruckte Seiten Papier ein. Und diese Einsparung steht bislang nur für den Standort Sassenberg.

Das zweite Highlight war im April die „Energieeffiziente Kühltechnik für Circular Economy“. Für den ersten europäischen Produktionsstandort der UBG Materials haben wir einen zentralen Kühl- und Wärmekreislauf entwickelt. Hierbei geht um das Recycling von Hausmüll.

Im Juni haben wir dann eine Kühlung ohne Kältemittel vorgestellt. Diese Lösung wird zum Beispiel in Laboren eingesetzt, wo eine hohe Regelgenauigkeit gefordert ist.

Hierzu haben wir Systeme mit Peltier-Elementen entwickelt, die keine Kältemittel benötigen. Dies ist eine perfekte Alternative zu Systemen mit Mini-Kompressions-Anlagen. Da unsere Systeme keine beweglichen Teile haben, laufen sie äußerst leise und vibrationsfrei.

Als nächstes folgte die PV-Anlage in Baden Baden.

Nach der Installation unserer letzten PV-Anlage in Holzwickede haben wir am Standort Baden-Baden eine zweite Anlage in Betrieb genommen. Mit einer Leistung von 0,5 Megawatt Peak. Diese beiden Anlagen erzeugten 2022 bereits über 200 MWh Strom aus erneuerbaren Energien.

Eine weitere außergewöhnliche Leistung liegt im Bereich der klimafreundlichen E-Mobilität!

Hierbei geht es um neugestaltete Batterie-Thermomanagement-Systeme für den Schienenverkehr. Zum einen haben wir Gewicht reduziert. Zum anderen haben wir das umwelt- und klimafreundliche Naturkältemittel Propan implementiert.

Und zum Schluss, ein absolutes Highlight:

Heizen mit „grünem Wasserstoff“. In Kooperation mit Westnetz haben wir am Projekt „H2HoWi“ teilgenommen. Durch die Nutzung der bestehenden Erdgasleitung verwenden wir grünen Wasserstoff für die Beheizung unseres Werks in Holzwickede. Sponsor des Projekts war unsere Ministerin Mona Neubaur, welche dieses innovative Projekt im Oktober persönlich eröffnet hat.

Aber das ist noch nicht alles!

Um die strategische Bedeutung der Nachhaltigkeit zu unterstreichen, haben wir uns das Ziel gesetzt, bis 2030 an allen technotrans Standorten Klimaneutralität zu erreichen.

Wichtige Meilensteine zur Erreichung dieses Ziels sind:

Die Steigerung der Energieeffizienz an allen Standorten, die Eigenerzeugung erneuerbarer Energien, der externe Bezug von grünem Strom sowie die grundlegende CO₂-Kompensation.

Meine Damen und Herren,

all diese positiven Entwicklungen haben sich natürlich auch in unserem Aktienkurs niedergeschlagen.

Das 1. Quartal 2022 war geprägt von signifikanten Veränderungen der geopolitischen Lage. Unter anderem durch die Invasion Russlands in die Ukraine. Damit geriet auch die technotrans-Aktie unter Druck.

Am 7. März erreichte der Kurs bei 21,55 Euro schließlich das Jahrestief.

Im weiteren Verlauf entkoppelte sich unsere Aktie jedoch von der allgemeinen Entwicklung an den Aktienmärkten.

Entsprechende Vergleichsindizes wie der S-DAX wurden deutlich übertroffen.

Diese Outperformance setzte sich bis zum Jahresende 2022 fort.

Sehr optimistisch hinsichtlich der zukünftigen Kursentwicklung stimmen uns die Gespräche mit bestehenden und potenziellen Investoren.

Ebenso die Prognosen der Analysten. Hier gibt es ebenfalls positive Einschätzungen.

Auf der einen Seite hinsichtlich unserer strategischen Ausrichtung.

Auf der anderen Seite mit Blick auf unsere erfolgreiche Unternehmensentwicklung in den ersten beiden Jahren der Strategie.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre!

Unser Anspruch ist es, Sie angemessen an diesem Erfolg zu beteiligen!

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der heutigen Hauptversammlung vor, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2022 eine Dividende in Höhe von 64 Euro-Cent je Aktie auszuschütten. Die Dividendenrendite – bezogen auf den XETRA Schlusskurs von 25,45 Euro am 30. Dezember 2022 – beträgt somit 2,5 %. Sie liegt 0,9 Prozentpunkte über dem letzten Jahr!

Die Dividendenhöhe entspricht einer Ausschüttungsquote in Höhe von 50 % unseres Jahresergebnisses und folgt unserer etablierten Dividendenpolitik!

Und so geht es auch in 2023 weiter!

Die Zahlen für das erste Quartal, welche wir am 9. Mai 2023 vorgestellt haben, belegen: technotrans ist gut in die Phase II der gestartet, obwohl das Umfeld nach wie vor schwierig ist.

Der technotrans-Konzern erzielte in den ersten 3 Monaten des Geschäftsjahres 2023 einen Konzernumsatz in Höhe von 68,3 Mio. €: Quartalsrekord!

Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr beträgt eindrucksvolle 21 %!

Ein prozentual zweistelliges Plus verzeichnete auch das operative Konzernergebnis: Das EBIT erreichte 3,5 Mio. € und liegt mit einem Zuwachs von rund 14 % ebenfalls deutlich über dem Vorjahr! Die EBIT-Marge ging leicht von 5,5 auf 5,2 % zurück.

Wie erwartet, zeigten sich hier unter anderem temporäre Effekte aus dem Aufbau des Standortes Steinhagen.

Personal wurde in den ersten 3 Monaten rekrutiert und eingearbeitet, bevor wir im 2. Quartal mit der Produktion starten.

Auch die bereits angesprochenen gestiegenen Lohn-, Material- und Energiekosten können, wie erwartet, erst zeitversetzt kompensiert werden.

Ebenfalls erwartungsgemäß entwickelte sich die Rendite auf das eingesetzte Kapital, die 13,0 % erreichte.

Das Ergebnis pro Aktie konnte von 29 Euro-Cent auf 31 Euro-Cent gesteigert werden!

Beide Berichtssegmente Technology und Services trugen zur positiven Entwicklung des Konzerns bei.

Im Segment Technology konnte mit einem Plus von rund 25 % ein herausragender Umsatzzuwachs erzielt werden.

Der Umsatz des Segments Services stieg ebenfalls signifikant um rund 9 %.

Basis der guten Performance im 1. Quartal 2023 war eine anhaltend starke Nachfrage über alle Märkte sowie hohe, realisierte Auslieferungen.

Meine Damen und Herren,

Wir gewinnen kontinuierlich Neugeschäft! In allen Märkten!

Der Auftragsbestand bewegt sich mit knapp 102 Mio. € unverändert auf sehr hohem Niveau. Der Auftragseingang ist ungebrochen hoch.

Eine besonders hohe Dynamik ist weiterhin im Bereich Elektromobilität zu verzeichnen.

Die beiden letzten gewonnen Großaufträge zeigen, wie wir als technotrans an der Elektrifizierung von Fahrzeugen partizipieren: Für die Kühlung von Schnellladekabeln haben wir einen Großauftrag eines führenden deutschen Technologiekonzerns erhalten.

Bei einem Gesamtvolumen im einstelligen Millionenbereich liefern wir innerhalb eines Jahres mehr als 1.000 Ladekabelkühler vom Typ e.cool.

Diese kommen in Schnellladeparks in den USA und Europa zum Einsatz.

Der Vorteil unserer Lösung: Das effiziente Kühlsystem ermöglicht High-Power-Charging ohne Effizienzverluste über einen langen Zeitraum. Der zweite Großauftrag ist ein echtes Highlight: Wir haben eine kundenspezifische Kühllösung für die Ultra-Schnellladestation "ChargePost" von ADS-TEC Energy entwickelt.

Dieses System wurde im Oktober letzten Jahres für den Deutschen Zukunftspreis von Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier nominiert.

Mit einem Umsatzvolumen im hohen einstelligen Millionenbereich ist es der bis dato größte Auftrag mit Seriencharakter im Bereich Elektromobilität für technotrans.

Gefertigt wird die Kühllösung innerhalb eines Jahres am neuen Standort in Steinhausen.

Neben der Leistungselektronik und dem Batteriespeicher kühlt unsere Technologie auch die zwei bis zu 75 Zoll großen Werbedisplays an der Außenseite der Ladesäule.

Als speicherbasierte Lösung ermöglicht der ChargePost leistungsstarkes Laden bis 300 kW...und zwar auch dort, wo kein Hochspannungsnetz vorhanden ist – etwa an Tankstellen, Einkaufszentren oder auf Firmenparkplätzen.

Ein Meilenstein beim Ausbau der Ladeinfrastruktur für E-Fahrzeuge!

Projekte wie dieses werden auch das Bild der technotrans nachhaltig verändern!

Diese beiden Großaufträge unterstreichen eindrucksvoll unsere Kompetenz als Zulieferer für die Elektromobilität.

Wir haben nicht nur die notwendige Expertise für solche anspruchsvollen Anwendungen, sondern meistern auch die Serienfertigung in dieser Größenordnung.

Gleichzeitig bauen wir unsere technologische Führungsposition auf dem Feld der Schnellladetechnik für E-Fahrzeuge kontinuierlich aus.

Wir leisten somit einen wichtigen Beitrag zum Ausbau der globalen Ladeinfrastruktur.

Parallel zum operativen Geschäft treiben wir mit hohem Einsatz die Phase II unserer Strategie Future Ready 2025 voran, die unter dem Oberbegriff "beschleunigtes Wachstum steht".

Ein Schwerpunkt des 1. Quartals war hier die Einrichtung und Inbetriebnahme des Standortes Steinhagen.

Dieser ergänzt die operative Aufstellung des Konzerns durch zusätzliche Produktions- und Logistikkapazitäten ideal und ist zwingend erforderlich, um den hohen Auftragsbestand abzuarbeiten.

Mein Kollege Peter Hirsch wir Ihnen nun weitere Details zu unserem neuen Standort in Steinhagen sowie Informationen zum operativen Geschäft und zu den Entwicklungsprojekten des letzten Jahres vorstellen.

Peter, Du hast das Wort!

Part II

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

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung, hier in der Halle Münsterland.

Sie sehen, wir haben unser Versprechen gehalten.

Auch wenn viele Unternehmen an der virtuellen Hauptversammlung festhalten, sind wir nach dreijähriger Abstinenz zu einer Hauptversammlung in Präsenz zurückgekehrt. Endlich. Und warum haben wir das gemacht?

Weil uns der direkte Kontakt mit unseren Anteilseignern wichtig ist und weil der persönliche Austausch mit Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ein fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur ist. Insofern: Schön, dass Sie alle da sind!

Das Geschäftsjahr 2022 war für technotrans ein sehr erfolgreiches Jahr. In einem volatilen und von Unsicherheiten geprägten wirtschaftlichen Umfeld hat sich das Unternehmen sowohl umsatz- als auch ergebnisseitig sehr positiv entwickelt. Wie Michael Finger bereits dargelegt hat, wurden alle Wachstumsziele der Phase I unserer Strategie Future Ready 2025 übertroffen.

Im Folgenden möchte ich Ihnen daher einen Überblick über den Geschäftsverlauf aus operativer Sicht geben. Dabei werde ich mich auf drei Fragen konzentrieren:

- Was waren die Schlüsselthemen?
- Was haben wir erreicht? und...
- Was erwarten wir in der Zukunft?

Betrachten wir aber zunächst noch einmal die Rahmenbedingungen des vergangenen Geschäftsjahrs, die zweifellos herausfordernd waren.

Zwei Faktoren spielten dabei eine entscheidende Rolle:

Die begrenzte Verfügbarkeit von Rohstoffen, Vorprodukten und Komponenten, sowie die gestiegenen Kosten, insbesondere für Material und Energie.

Zu Beginn des Jahres waren wir noch optimistisch, dass sich die Materialverfügbarkeit kontinuierlich verbessern würde. Diese Erwartung wurde jedoch durch den Kriegsausbruch in der Ukraine zunichte gemacht.

Neben dem vorherrschenden Engpass an Halbleitern und elektronischen Bauteilen fehlten plötzlich wichtige Rohstoffe wie Kupfer oder Aluminium, die in vielen Vorprodukten zum Einsatz kommen. Die anhaltend hohe Nachfrage und der Zusammenbruch ganzer Lieferketten führten zu einer gravierenden Zunahme der Lieferzeiten. Der ifo-Index für Engpässe bei Vorprodukten im Verarbeitenden Gewerbe belegt die dramatische Situation, die sich bereits 2021 abzeichnete.

Eine erste, langersehnte Erholung setzte im Januar 2022 ein. Doch bereits im März erreichten die Engpässe infolge des Kriegsausbruchs einen neuen Höhepunkt. Rund 82 % aller Industrieunternehmen in Deutschland waren von Produktionsengpässen aufgrund von Rohstoff- und Vormaterialmangel betroffen und konnten daher ihren Auftragsbestand nur stark eingeschränkt abarbeiten.

Für technotrans bedeutete das vor allem eine massive Erhöhung der Lieferzeiten für wichtige Hauptkomponenten. Bei Ventilatoren, Pumpen, Wärmetauschern und Steuerungen stiegen die Wiederbeschaffungszeiten binnen kürzester Zeit von wenigen Wochen auf bis zu 12 Monate und mehr.

Dementsprechend sahen wir uns mit einer zentralen Frage konfrontiert:

Wie können wir unter diesen Voraussetzungen die eigene Lieferfähigkeit sicherstellen?

Wir haben uns an diese schwierige Situation angepasst. Wir haben strategische Lagerbestände aufgebaut und sind soweit möglich auf alternative Komponenten und Lieferanten umgestiegen. Gleichzeitig haben wir den Dialog mit unseren Kunden und Lieferanten intensiviert und im Miteinander individuelle Lösungsansätze gefunden. Alle Marktteilnehmer sind spürbar enger zusammengedrückt. Es galt, gemeinsam durch diese herausfordernde Zeit zu kommen.

Und das ist uns gelungen. technotrans hat seine Produktion an allen Standorten dauerhaft aufrechterhalten. Mehr noch:

Wir haben dies sogar mitten in einer Wachstumsphase geschafft.

Das bestätigt einmal mehr den starken Zusammenhalt der technotrans-Gruppe, das hohe Maß an Flexibilität und Anpassungsfähigkeit unserer Organisation sowie das große persönliche Engagement aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Neben der eingeschränkten Materialverfügbarkeit hat uns auch die Kostenentwicklung vor große Herausforderungen gestellt. technotrans sah sich im vergangenen Jahr mit einem noch nie dagewesenen Anstieg bei den Materialkosten konfrontiert. Die Kosten aller beschafften Teile stiegen im Mittel im unteren zweistelligen Prozentbereich.

Dank der engen Zusammenarbeit mit dem Vertrieb ist es uns gelungen, einen großen Teil der gestiegenen Materialkosten an unsere Kunden weiterzugeben.

Dadurch konnten wir gegenüber dem Geschäftsjahr 2021 den Anstieg der Materialkosten bezogen auf den Gesamtumsatz auf ein Minimum reduzieren.

Darüber hinaus war der technotrans-Konzern aber auch von den explodierenden Energiekosten für Strom, Gas und Kraftstoff betroffen. Innerhalb kürzester Zeit stiegen die Strompreise pro kW/h um das Achtfache. Der Gaspreis verdoppelte sich innerhalb weniger Monate und auch die Kraftstoffkosten legten im Maximum um 40 % zu.

Die direkten Mehrkosten für die technotrans-Gruppe konnten wir jedoch mit rund 450.000 Euro vergleichsweise geringhalten. Hier kamen uns die Unabhängigkeit der Standorte Baden-Baden und Holzwickede von fossilen Energieträgern, sowie langfristige Verträge mit den Energieversorgern zugute.

Die indirekten Kosteneffekte hatten jedoch einen noch größeren Einfluss. Denn der dramatische Anstieg der Rohstoff- und Energiekosten wirkte sich preistreibend auf die Einkaufspreise aus, vor allem bei Vormaterialien mit energieintensiven Herstellungsverfahren.

Wir halten fest:

technotrans hat die Herausforderungen aus den Einflussgrößen Materialverfügbarkeit und Kosten gut gemeistert und sich in einem anspruchsvollen Marktumfeld behauptet. Die damit verbundene Erhöhung des Nettoumlaufvermögens war notwendig, um die Umsatz- und Ertragsfähigkeit des Konzerns zu sichern.

Für das Jahr 2023 erwarten wir insbesondere im ersten Halbjahr eine weiterhin angespannte Situation. Wir rechnen jedoch damit, dass sich im zweiten Halbjahr die Lage in der Lieferkette und bei der Preisgestaltung entspannen wird. Damit verbunden sein wird ein Rückgang beim Nettoumlaufvermögen. Unser Ziel ist es, den großen Auftragsbestand – soweit materialeitig möglich – kontinuierlich abzubauen. Damit wird technotrans auch in der zweiten Jahreshälfte den Wachstumskurs fortsetzen.

Für weiteres Wachstum sind neben spannenden, kundenspezifischen Projekten vor allem drei Aspekte unerlässlich:

- Qualifiziertes Personal
- Raum für Expansion und...
- Innovative Produkte

Lassen Sie uns diese drei Punkte genauer betrachten:

Qualifiziertes Personal ist der Schlüssel für den zukünftigen Erfolg der technotrans. Doch der Arbeitsmarkt unterliegt großen Veränderungen. Unter dem zunehmenden Fachkräftemangel wandelt sich der einstige Arbeitgebermarkt zunehmend zu einem Arbeitnehmermarkt. Schon längst hat der "Kampf um Talente" begonnen. Doch was bedeutet das für die Personalbeschaffung unseres Unternehmens? Wie können wir die zukünftigen Personalbedarfe decken? Und welche Weichen müssen wir hierfür schon heute stellen?

Zu diesem Zweck haben wir bei technotrans im zurückliegenden Jahr ein umfassendes Projekt zur Strategischen Personalplanung gestartet. Über alle Standorte und Funktionsbereiche hinweg entwickeln wir ein auf fünf Jahre angelegtes qualitatives und quantitatives Zielbild, um die zukünftigen personellen Bedarfe und Qualifikationen zu ermitteln. Die Strategische Personalplanung bildet die Basis, um mit einer mittel- und langfristigen Sicht die Lücke zwischen demografischem Rückgang und erforderlichen Aufbau der Mitarbeiter zu schließen. Getreu dem Motto "den anderen einen Schritt voraus" können wir so frühzeitig die Herausforderungen der erforderlichen Mitarbeitertransformation angehen und uns einen entscheidenden Marktvorsprung sichern.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist es uns gelungen, unsere personellen Kapazitäten weiter auszubauen. Ein Großteil der konzernweit neu geschaffenen Stellen von 55 Vollzeitäquivalenten entfiel auf den Bereich Operations. Das war notwendig, um das weitere Wachstum von technotrans zu sichern. Gleichzeitig führte der anhaltend hohe Krankenstand in Zusammenhang mit COVID-19 sowie die mangelnde Qualität der Lieferterminezusagen unserer Lieferanten zu Störungen der Fertigungsabläufe. Hieraus resultierte ein zusätzlicher, temporärer Kapazitätsbedarf in den produktionsnahen Bereichen.

Obwohl wir diesen Mehrbedarf durch Personalaufstockung kompensieren konnten, sank die Personalkostenquote im Geschäftsjahr 2022 um 1,8 % auf 35,5 %. Gleichzeitig stieg der Umsatz pro Vollzeitäquivalent im Bereich Operations von 353.000 Euro auf 366.000 Euro. Das ist ein klares Zeichen für die gesteigerte Effizienz in unseren Produktionswerken und die Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wenn die Supply Chain wieder reibungslos funktioniert, sind wir zuversichtlich, dass wir in den operativen Bereichen weitere Produktivitätssteigerungen erzielen werden.

Ein wichtiger Aspekt unserer Strategie sind zudem die Effizienzsteigerungen in einzelnen Konzernbereichen.

Auf diesem Gebiet haben wir im vergangenen Jahr weitere Fortschritte erzielt. Die Fusion von Reisner mit der technotrans solutions und von KLH mit der technotrans SE waren hier wichtige Schritte. Damit konnten wir weitere Synergieeffekte heben. Die Anzahl der rechtlichen Einheiten wurde verringert und die Organisationsstruktur durch die Schaffung gemeinsamer Dienstleistungsfunktionen gestrafft. Zudem haben wir die technischen Prozesse und Abläufe in den verbundenen Unternehmen weiter standardisiert.

Darüber hinaus wurde am Standort Bad Doberan SAP als führendes ERP-System des Konzerns eingeführt. Ein weiterer Meilenstein für ein zukünftiges, zentrales Materialdatenmanagement und eine strengere Variantenreduzierung auf Komponentenebene. Zukünftig können wir hierdurch zusätzliches, strategisches Einkaufspotenzial nutzen. Als letztes Produktionsunternehmen unserer Gruppe wird technotrans systems am Standort Baden-Baden Ende 2023 SAP einführen.

Auch im Bereich der Lean-Aktivitäten und der Digitalisierung haben wir Fortschritte erzielt. Ein zentrales Element ist das neu eingeführte Smart Production Portal an den Standorten in Sassenberg und Bad Doberan. Dies ist eine eigens für Produktionsmitarbeiter entwickelte Benutzeroberfläche, die alle wesentlichen Informationen zusammenführt. Dazu gehören unter anderem Arbeitslisten, Zeichnungen, Begleitdokumente und Statusmeldungen für den Arbeitnehmer. Das Smart Production Portal steigert die Effizienz und ist ein wesentlicher Baustein für die zielgerichtete papierlose Produktion. Wir planen, das System künftig an allen Standorten auszurollen.

Mit dem Eintritt in Phase II unserer Strategie Future Ready 2025 besteht unser Ziel im beschleunigten Wachstum. Dafür benötigen wir den notwendigen Platz, insbesondere am Stammsitz in Sassenberg.

Zu Beginn des Jahres haben wir daher eine ergänzende Gewerbeimmobilie in Steinhagen angemietet. Die Gründe waren der anhaltend hohe Auftragsbestand ebenso wie die wachsende Nachfrage nach unseren Thermomanagementsystemen für Anwendungen in der Elektromobilität. Das 3.000 m² große Gebäude befindet sich nur 30 km von Sassenberg entfernt.

Unter modernen Fertigungsbedingungen mit optimiertem Materialfluss produzieren zunächst 25 Mitarbeitende nach Lean-Prinzipien hier unter anderem die Batterie-speicher-Schnellladestation ChargePost von ADS-TEC Energy. In der finalen Ausbaustufe wird der Standort bis zu 60 Mitarbeitende beschäftigen können. Mit diesem Schritt wollen wir unsere Produktion stärken und das Wachstum von technotrans weiter befeuern.

Die entscheidenden Faktoren für das Wachstum von technotrans sind Innovationen und zukunftsweisende Produkte. Das Team hat sich hier ehrgeizige Ziele für die Zukunft gesetzt.

Um neue Kunden in den Bereichen Healthcare & Analytics sowie Laser und Halbleiter zu gewinnen, hat technotrans eine ISO-zertifizierte Reinraumfertigung am Standort Baden-Baden errichtet. Mit der Erweiterung der Fertigungskompetenz haben wir ein starkes Alleinstellungsmerkmal im Markt für Thermomanagement geschaffen. Ein erstes Projekt für eine Hightech-Anwendung im Bereich optischer Messtechnik wurde bereits erfolgreich umgesetzt – weitere Projekte sind in Planung. Die Nachfrage ist groß!

Doch auch an den anderen Standorten konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr zahlreiche spannende Projekte umsetzen und zukunftsweisende Technologien auf den Markt bringen. Drei davon möchte ich Ihnen exemplarisch kurz vorstellen.

Der technotrans-Standort Meinerzhagen arbeitet bereits seit mehr als 30 Jahren mit dem Metallverarbeiter Otto Fuchs zusammen. In dieser Zeit wurden rund 50 gemeinsame Projekte realisiert. Im vergangenen Jahr wurde das bisher größte Vorhaben abgeschlossen: Der Bau einer Großkühlanlage mit siebenstelligem Auftragsvolumen für die neue Gießerei.

Unser kundenspezifisches Kühlsystem besteht aus einer Containerlösung. Diese misst 22 x 6 x 7 Meter und erzeugt eine Kühlleistung von zwei Megawatt. Zum Vergleich: Ein neues Einfamilienhaus hat einen Heizleistungsbedarf von ungefähr 8 bis 9 Kilowatt. Unsere Anlage erzeugt also in etwa die 235-fache Kühlleistung. Trotz dieser Größenordnung arbeitet die Anlage äußerst energieeffizient. Unser Kunde spart je nach Auslastung im Vergleich zu marktüblichen Standardkonzepten bis zu 80 % Energie ein.

Für den Fokusmarkt Energy Management haben wir am Standort in Sassenberg im abgelaufenen Geschäftsjahr gleich zwei innovative Produkte für die Elektromobilität entwickelt.

Auf der Battery Show in Stuttgart präsentierten wir die weltweit erste Batteriekühlung für Hochvolt-Anwendungen. Hierbei haben wir den Spannungsbereich unserer Lösung zeta.road auf 850 Volt DC erhöht. Dadurch ist das System kompatibel mit noch leistungsfähigeren Batterien. Zum Beispiel in E-Bussen, selbstfahrenden Spezialfahrzeugen an Flughäfen, an Schiffshäfen oder im Bergbau. Die Besonderheit der Batteriekühlung liegt darin – und hier muss ich leider etwas technisch werden –, dass sie direkt an die Batterie-Hochspannung angeschlossen werden kann. Unsere Kunden können dadurch auf einen zusätzlichen Spannungswandler verzichten. Das reduziert Kosten, Bauraum, Gewicht und Ausfallrisiken einer weiteren Komponente.

Auch im Bereich der Ladekabelkühlung haben wir zum Abschluss des Geschäftsjahres eine entscheidende Weiterentwicklung vorstellen können:

technotrans bietet Kunden ab sofort Kühlmodule für Megawatt-Charging-Systeme. Im Vergleich zu den Ihnen bekannten High-Power-Charging-Systemen verfügt das Megawatt-Charging-System über ein Vielfaches an Ladekapazität. Das stellt hohe Anforderungen an die Kühlung. Sie ist essenziell, um die Durchmesser der Kabel selbst bei hoher Ladeleistung möglichst gering zu halten. Gleichzeitig schützt sie die internen Komponenten der Ladestation vor der entstehenden Abwärme. Unsere Lösung kühlt dabei sowohl das Ladekabel als auch den Stecker.

Megawatt-Charging ist in unseren Augen der notwendige Standard der Zukunft für Anwendungen mit hohen Ladeleistungen. Hierzu zählen insbesondere Lkw, Busse und Off-Road-Fahrzeuge, die kurze Ladezeiten erfordern. technotrans ist somit schon heute gut für die Zukunft aufgestellt.

Last but not least möchte ich noch auf die Erweiterung unserer Temperiergeräteserie eco.line im vergangenen Jahr eingehen.

Diese haben wir erstmals auf der Messe "K" in Düsseldorf vorgestellt. technotrans steht für Energieeffizienz auf allerhöchstem Niveau – und das belegen wir einmal mehr durch unsere eco.line. Im Vergleich zu herkömmlicher Technologie ermöglicht unsere Lösung eine jährliche Stromersparnis von bis zu 92 %. Damit setzen wir neue Effizienz-Maßstäbe. Wir untermauern aber auch unsere technologische Führerschaft im Bereich kompakter Temperiergeräte.

Meine Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wie Sie sehen, liegt ein dynamisches und spannendes Geschäftsjahr hinter uns. Es war herausfordernd, doch wir konnten uns in diesem schwierigen Umfeld behaupten. Lassen Sie es mich an dieser Stelle ganz bildlich ausdrücken:

Wir kommen aus einer Phase der Wärme. Im vergangenen Geschäftsjahr hat es einiges an Reibung gegeben. Aber als Spezialist für Thermomanagement können wir gut mit Wärme umgehen und haben stets einen kühlen Kopf bewahrt. Das Ergebnis spricht für sich!

Doch das ist nicht selbstverständlich. Es ist das Ergebnis der intensiven Arbeit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entlang der gesamten Prozesskette. Im Namen meiner Kollegen Michael Finger und Robin Schaede und sicher auch in Ihrem Namen danke ich daher allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der technotrans für ihr persönliches Engagement und den unermüdlichen Einsatz für unser Unternehmen. Sie haben diesen Erfolg erst möglich gemacht und verdienen unsere Anerkennung.

Im Rahmen der Phase II unserer Strategie Future Ready 2025 blicken wir optimistisch nach vorne und wollen die Zukunft erfolgreich gestalten. Auch wenn sich die Welt in den letzten drei Jahren anhaltend verändert hat, wir haben uns im Rahmen der Transformation auf diese veränderten Gegebenheiten angepasst und können damit umgehen.

Wir haben eine klare Vision, wie wir unseren Weg weiter gehen werden.

Wie dieser aussieht? Dazu wird Ihnen mein Kollege Michael Finger nun einen Einblick in unsere Zukunftspläne geben.

Ihnen allen danke ich für das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen, und freue mich auf eine spannende, gemeinsame Zukunft im persönlichen Austausch mit Ihnen bei und mit technotrans!

Vielen Dank!

Part III

Vielen Dank, Peter, für die vielen spannenden Einblicke in die Technik und das operative Geschäft von technotrans.

Meine Damen und Herren,

bevor wir in die Zukunft schauen, lassen Sie uns nochmal einen kurzen Blick zurückwerfen.

Woher kommen wir und, wohin wollen wir gehen? Diese Darstellung zeigt es sehr deutlich: Bis 2009 war technotrans ein Unternehmen, mit einer Marke, in einem Markt: Der Druckindustrie! 2009 setzte die Wirtschaftskrise ein.

Die hohe Abhängigkeit von diesem Markt wurde offensichtlich!

technotrans stand damals kurz vor dem Kollaps. Wir mussten uns aus dieser Abhängigkeit befreien.

Mit der Buy-and-Build-Strategie haben wir uns dann sukzessive Zugang zu neuen Märkten verschafft. Im Jahr 2011 erfolgte mit der Übernahme von termotek der Einstieg in den Markt Healthcare & Analytics.

Im Jahr 2013 bekamen wir mit der Übernahme von KLH Zugang zum Laser Markt. Und mit gwk und Reisner sind wir 2016 und 2018 in den Markt Plastics eingestiegen.

2020 feierten wir unser 50-jähriges Jubiläum und es war an der Zeit, das Unternehmen für die kommenden 50 Jahre zu positionieren.

Somit haben wir unsere Strategie „Future Ready 2025“ ausgearbeitet.

Unsere neue Strategie verfolgt konsequent einen Wachstumspfad auf ein Niveau von 265 bis 285 Mio. €.

Hierbei handelt es sich nur um organisches Wachstum. Akquisitionen kommen on-top. Das Ziel bei der EBIT-Marge liegt zwischen 9 und 12 %.

Nach 2009 gab es nun in kurzer Zeit 2 weitere Krisen mit weltweiten Auswirkungen: Die Pandemie und der Krieg in der Ukraine!

Beides konnten wir 2020, als wir die Strategie erstellt haben, nicht vorhersehen.

Umso beeindruckender ist es, dass wir den Turnaround bereits 2021 einleiten konnten!

Es zeigt auch, dass wir stabiler und widerstandsfähiger geworden sind!

Wir wachsen nun auch in der Krise. Im Umsatz. Und im Ergebnis! Phase I ist somit abgeschlossen!

Nun befinden wir uns in der Phase II. In dieser Phase geht es um beschleunigtes Wachstum. Diese Phase beginnt jetzt und läuft bis 2025.

Das bedeutet:

Wir werden zunächst eine Bilanz der Phase I ziehen.

Die Welt und auch die Märkte haben sich in den letzten zwei Jahren mit hoher Geschwindigkeit und Dynamik weiterentwickelt.

Denken Sie an das Verbrenner-Aus und die damit verbundenen enormen Chancen in der Elektromobilität... Oder an das geänderte Online-Konsumverhalten und die Auswirkungen auf die Verpackungsindustrie... Diese und weitere Einflüsse werden wir bewerten und auf technotrans übertragen.

Wir werden unser Profil weiter schärfen und dann unseren Weg konsequent weitergehen:

Das heißt:

- Wir werden unsere Aktivitäten in unseren Fokusbereichen verstärken, um in jedem Markt eine führende Position zu erreichen.
- Wir werden unsere internationalen Geschäftsaktivitäten mit Fokus auf den US-Markt ausbauen.
- Wir werden unsere Innovationen dynamisieren und weitere Bausteine für eine skalierbare Serienproduktion entwickeln.
- Dazu gehören die Entwicklung und die Umsetzung neuer Technologien und Verfahren.
- Und, wir definieren für jeden unserer Fokusbereiche ein klares Zielbild für die kommenden 5 Jahre.
Dabei berücksichtigen wir alle relevanten Trends in den Märkten, Regionen und in den Technologien.

An den Stellen, wo wir Lücken erkennen, starten wir gezielt den M&A-Prozess.

Die Basis für die kommenden Akquisitionen haben wir in Phase I geschaffen!

Meine Damen und Herren,

bei allem Respekt für die anstehenden Aufgaben: In die Zukunft blicken wir mit Zuversicht.

Das liegt unter anderem auch an unserer Kernkompetenz Thermomanagement.

Wir werden die Transformation in das Seriengeschäft weiter ausbauen.

Beginnen wir mit dem Fokusbereich Plastics. Die Nachfrage nach energieeffizienten Systemen nimmt weiter zu.

Des Weiteren bauen wir unsere Position mit umweltfreundlichen Kältemitteln weiter aus und haben uns so eine gute Ausgangslage für weiteres Wachstum geschaffen.

Wir rechnen in 2023 mit einem steigenden Bedarf, insbesondere für die Temperierung bei technischen Folien und großflächigen Bauteilen mit hochwertigen Oberflächen.

Im Fokusbereich Energy Management hat sich technotrans bei Herstellern von Schienenfahrzeugen als Entwicklungspartner für Batterie-Thermomanagement-Systeme stark positioniert.

Zudem bauen wir unsere etablierte Position als Tier-1-Lieferant stetig aus.

Für das Jahr 2023 setzen wir auf ein starkes Neugeschäft und eine zunehmende Serialisierung bisheriger Prototypen.

Zudem wächst der individuelle, personenbezogene Straßenverkehr dynamisch.

Hohe Auftragseingänge und ein Wachstum in Höhe von 60 % gegenüber dem Vorjahr prägten das letzte Jahr.

Dieser Trend wird sich u.a. durch die gewonnenen Großaufträge für Ladekabelkühlung und Ultra-Schnell-Ladestationen von ads-tec auch in diesem Jahr weiter fortsetzen.

Im Fokusmarkt Healthcare & Analytics ist technotrans seit vielen Jahren etabliert. Wir konnten hier zahlreiche langjährige internationale Kundenverbindungen aufbauen.

Im Geschäftsjahr 2022 haben wir unsere fertigungstechnische Kompetenz durch die Installation eines Reinraums für die Produktion erweitert.

Hiermit haben wir die Tür in weitere High-Tech Anwendungen geöffnet.

Engpässe bei Einsatzmaterialien und eine Investitionszurückhaltung bei analytischen Anwendungen im Nachgang der coronabedingten Sonderkonjunktur zeigen aktuell ein Umsatzvolumen auf Vorjahresniveau.

Wie wir eben gesehen haben, liegen im Fokusmarkt Print unsere Ursprünge. Hier haben wir uns über Jahrzehnte als weltmarktführender Zulieferer für die Druckindustrie positioniert.

Die Investitionszurückhaltung hat sich im letzten Jahr aufgelöst.

Die Aufträge aus der Verpackungsindustrie sind inzwischen mehr als eine Kompensation für das rückläufige Zeitungsdruckgeschäft.

Auch für 2023 erwarten wir eine erfolgversprechende Geschäftsentwicklung auf einem konstant hohen Niveau.

Im Markt Laser & Machine Tools fokussieren wir uns ausschließlich auf ausgewählte und anspruchsvolle Laser-Anwendungen wie zum Beispiel die EUV-Laser für die Chipherstellung.

Ein anhaltend wachsender Markt, in dem höchste Temperaturgenauigkeit entscheidend für den Erfolg des Gesamtsystems ist.

Wir sprechen hier von Toleranzen im Bereich von 0,1 - 0,01°C.

Somit besteht auch in diesem Markt eine anhaltende Wachstumsperspektive.

Blicken wir nun zusammenfassend und in Kurzform auf unsere beiden Segmente Technology und Services.

In beiden Berichtssegmenten werden wir weiter wachsen.

Im Segment Technology liegt unser Schwerpunkt auf einer weiteren Steigerung der EBIT-Marge.

Hierbei spielt die Effizienzsteigerung in der Serienproduktion und konsequentes Kostenmanagement eine elementare Rolle.

Die Stellschrauben sind u. a. die weitere Standardisierung sowie das Heben von Konzernsynergien.

Wir erwarten, dass Umsatz und EBIT-Marge in diesem Segment planmäßig weiter steigen.

Im Segment Services setzen wird die preisliche Anpassung der Rahmenverträge zur Stärkung der Marge fort.

Zudem bauen wir das Dienstleistungsangebot durch digitale Services aus und erhöhen somit zunehmend die Effizienz.

Für das Segment Services rechnen wir im Geschäftsjahr 2023 mit weiteren Umsatzzuwächsen und einer deutlichen Erholung der EBIT-Marge.

Meine Damen und Herren,

dieses Schichtdiagramm fasst die bisherige und geplante Umsatzentwicklung übersichtlich zusammen.

Sie sehen:

Wir sind unseren Wachstumsplänen um mindestens ein Jahr voraus.

Alle Märkte haben sich besser entwickelt als erwartet.

Und damit sind wir sehr zuversichtlich, unsere Umsatzziele auch zukünftig zu erreichen!

Was bedeutet das konkret für 2023?

Wir hatten es bereits an mehreren Stellen betont:

Unser Rekordauftragsbestand und das positive Book-to-Bill-Ratio stimmen uns sehr optimistisch, unser profitables Wachstum auch im Jahr 2023 fortzusetzen.

Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir einen Umsatz in einer Bandbreite zwischen 255 und 265 Mio. Euro bei einer EBIT-Marge zwischen 6,2 und 7,2 %. Dies entspricht einem operativen Ergebnis (EBIT) zwischen 15,8 und 19,1 Mio. Euro.

Unsere Erwartungen bei der Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) liegen in der Bandbreite zwischen 13,5 und 14,5 %.

Der Ausblick für das Geschäftsjahr 2023 berücksichtigt natürlich auch einige Unwägbarkeiten, wie:

- Steigende Lohn-, Logistik- und Energiepreise, die teilweise nur mit Verzögerung an die Kunden weitergegeben werden können
- Folgewirkungen auf die Lieferketten
- Hohe Inflationsraten sowie die geopolitische Entwicklung.

Darüber hinaus wird das erste Halbjahr 2023, wie bereits erwähnt, von der Vorabinvestition in unseren neuen Standort in Steinhagen geprägt sein.

Sollten diese Faktoren stabil bleiben, rechnen wir ab der zweiten Jahreshälfte des Geschäftsjahres 2023 mit einer Stabilisierung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.

Vor diesem Hintergrund gehen wir davon aus, dass wir das erwartete Wachstum bei Umsatz und EBIT insbesondere in der zweiten Jahreshälfte realisieren werden.

Sie sehen also:

Wir rechnen mit einer Verbesserung unseres Ergebnisses - trotz aller Herausforderungen!

Auch deshalb halten wir an unseren Mittelfrist-Zielen bis Ende des Jahres 2025 fest:

- ein Umsatz zwischen 265 und 285 Mio. Euro
- eine EBIT-Marge zwischen 9 und 12 % und
- einer Rendite auf das eingesetzte Kapital von mehr als 15%.

Akquisitionen kommen on-top! Zielgerichtet! Für ein beschleunigtes Wachstum!

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre!

ich möchte es zusammenfassend noch einmal deutlich sagen:

Wir sind mit den Ergebnissen des Geschäftsjahres 2022 und mit dem erfolgreichen Abschluss der Phase I sehr zufrieden.

Wir haben Bestmarken in Umsatz und Auftragsbestand erzielt.

Die schwierigen Umstände, unter denen wir diese Ergebnisse erzielt haben, stimmen uns sehr zuversichtlich, auch unsere Mittelfristziele zu erreichen.

Somit haben wir beste Voraussetzungen, auch die zweite Phase unserer Strategie erfolgreich in Ergebnisse umzuwandeln.

Gemäß unserem Motto: Transforming strategy into results!

Die Transformation geht weiter und wir sind optimistischer denn je. Denn wir haben einen klaren Plan! Wir bieten Lösungen für die Herausforderungen der Zukunft!

Eine Zukunft, in der ökologische Verantwortung, soziale Balance und wirtschaftlicher Erfolg Hand in Hand gehen.

So schaffen wir Wert. So schaffen wir Stabilität und Profitabilität.

Grundlagen für ein erfolgreiches Unternehmen. Grundlagen für ein erfolgreiches Investment. Das schaffen wir gemeinsam. Mit unserer Transformation. Für eine bessere Zukunft!

Herzlichen Dank!