

## Hauptversammlung

17. Mai 2024

Redemanuskript – Es gilt das gesprochene Wort –

Rede von Michael Finger (CEO) (Part I & III)  
und Robin Schaede (CFO) (Part II)

### *Transformation für höhere Profitabilität*

#### Part I: Redner: Michael Finger

Die letzten Jahre waren stürmisch - und das wird vermutlich auch so bleiben!  
Umso wichtiger ist es, sich auf diese stürmischen Zeiten einzurichten.  
Umso wichtiger ist es, eine klare Strategie zu haben,  
den Mut Dinge zu verändern und vor allem:  
Die richtige Technologie und attraktive Produkte in wachsenden Märkten!

All das finden Sie bei technotrans!  
Und das ist auch der Schwerpunkt der heutigen Hauptversammlung, zu der ich Sie herzlich willkommen heiÙe.

Herzlich willkommen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre!  
Herzlich willkommen meine Damen und Herren,  
hier in der wunderschönen Halle Münsterland zur 28. Hauptversammlung der technotrans SE!

Es freut uns wirklich sehr, Sie persönlich begrüÙen zu dürfen. Wir freuen uns heute auf den Austausch mit Ihnen!

Natürlich werde ich heute über alle Themen sprechen, die Sie als Miteigentümer von technotrans erwarten: Über die wesentlichen Entwicklungen und unsere Ergebnisse im vergangenen Geschäftsjahr, dazu hören Sie gleich auch weitere Details von meinem Kollegen Robin Schaede, über die Fortschritte unserer Strategie, über das geschäftliche Umfeld sowie den Ausblick für das laufende Geschäftsjahr und darüber hinaus.

Aber viel wichtiger als einzelne Zahlen, Daten und Fakten ist mir, Ihnen heute drei Botschaften mitzugeben:

#### **Erstens: Wir haben die richtige Strategie**

Ende 2020 haben wir unsere Strategie Future Ready 2025 veröffentlicht.  
Wir wussten, dass eine lange Fahrt in rauer See vor uns liegt.  
Aber wir konnten uns nicht vorstellen, dass es so stürmisch werden würde.  
Und viele von Ihnen spüren es sicherlich auch:  
Selten war die Welt so in Unordnung und so unvorhersehbar.

Erst die Corona-Pandemie und globale Lieferengpässe.  
Dann der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine sowie dramatische Kostensteigerungen und eine globale Inflation.

Trotz all dieser Herausforderungen: Wir wachsen und erzielen greifbare Fortschritte.  
In unseren Fokuspunkten. Beim Umsatz. Beim Cashflow. Im Bereich Nachhaltigkeit.

### **Zweitens: Wir haben den Mut zur Veränderung**

Wir wollen unsere Ergebnisse nachhaltig verbessern. Dazu müssen wir bereit sein, uns zu verändern! In allen Bereichen. Das erfordert Mut und Entschlossenheit. Wir verändern unsere Organisation und unsere Prozesse. Wir richten uns konsequent organisatorisch nach unseren Märkten aus. Dazu schaffen wir vollverantwortliche Divisionen. Wir fördern so das Unternehmertum im Unternehmen!

### **Drittens: Wir haben die richtige Technologie und attraktive Produkte für wachsende Märkte**

Unsere Technologie Thermomanagement macht den Unterschied in den Systemen unserer Kunden!

Das sehen Sie auch an der Vielzahl unserer Anwendungen:

- Wir kühlen Laserquellen für das Verschweißen bei der Batterieproduktion.
- Wir temperieren Druckwalzen für den Verpackungsdruck.
- Wir schaffen konstante Temperaturen für Anwendungen in der Medizin und Analysetechnik!
- Ohne Temperierung funktioniert kein Kunststoffspritzguss.
- Wir kühlen Batterien für Züge und Elektrobusse!
- Unser Thermomanagement-System ist essenziell für intelligente Schnellladestationen,
- Wir haben Liquid-Cooling Systeme für Datacenter entwickelt.

⇒ Ohne Kühlung geht es nicht!

Und Sie wissen es bereits:

Der Technologieeinsatz wächst rasant, es entsteht Wärme, diese muss kontrolliert werden...  
Und somit wächst auch ihre technotrans...

Auch wenn sich unsere Fortschritte noch nicht im vollen Umfang in unserem Ergebnis und in unserem Aktienkurs widerspiegeln. Auch wenn noch viel Arbeit vor uns liegt. Ich bin mir aber sicher: Wir haben die richtige Strategie. Wir sind ein starkes, globales Team.

Und wir arbeiten alle mit vollem Einsatz daran, technotrans stetig besser zu machen. Tag für Tag. Für eine erfolgreiche Zukunft. Das sind meine drei zentralen Themen heute:

Wir haben die richtige Strategie. - Wir verändern uns. - Wir haben die richtige Technologie und wir haben attraktive Produkte für wachsende Märkte. Davon bin ich überzeugt. Davon sind wir überzeugt. Und warum das so ist, das möchte ich Ihnen nun im Einzelnen darlegen

Lassen Sie mich mit der Geschäftsentwicklung im Jahr 2023 beginnen.

Sie kennen unsere Geschäftsergebnisse. Wir haben sie Mitte März bereits veröffentlicht. Robin Schaefer wird sie gleich im Detail informieren. Daher möchte ich mich hier auf die wichtigsten Kennziffern konzentrieren. Wir wachsen. Wachstum ist eine wesentliche Voraussetzung für ein erfolgreiches Unternehmen. Das ist uns im Geschäftsjahr 2023 erneut gelungen! Wir sind auch in diesen stürmischen Zeiten gewachsen und konnten den Umsatz um 10 Prozent auf 262 Mio. Euro steigern! Ein neues Allzeithoch seit unserer Gründung im Jahr 1970.

Und Sie erinnern sich bestimmt: Beim Start unserer Strategie im Jahr 2020 lag der Umsatz noch bei 190 Mio. €.

EBIT und ROCE konnten trotz temporärer Effekte wie Lohn- und Materialpreissteigerungen sowie Belastungen aus unserem chinesischen Standort auf Vorjahres Niveau gehalten werden.

Unsere Zahlen für das Jahr 2023 zeigen Ihnen aber auch: Wir reduzieren konsequent unsere Kosten. Wir gehen sorgsam mit unserem Kapital um. Unter anderem haben wir unsere Lagerbestände deutlich abgebaut. Denn geringe Bestände bedeuten: Mehr Geld in der Kasse. Das sehen Sie beim Free Cashflow. Und das hat Priorität in schwierigen Zeiten. Diese Ergebnisse haben wir vor allem unseren Mitarbeitenden zu verdanken.

Herzlichen Dank allen 1.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit für euren unermüdlchen Einsatz! Ich bin sehr stolz, Teil dieses großartigen Teams zu sein. Danken möchte ich auch Peter Hirsch, der im März sein Amt niedergelegt hat. Peter hat die technotrans in den letzten 11 Jahren in unterschiedlichen Funktionen mit viel persönlichem Engagement mitgeprägt. Für seine Zukunft wünschen wir ihm alles Gute!

Zukunft braucht Menschen. Der Kampf um qualifizierte Mitarbeiter ist in vollem Gange. Wir haben uns dazu entschlossen, in Aus- und Weiterbildung zu investieren! Allein im Jahr 2023 haben wir die Anzahl der neuen Auszubildenden und dual Studierenden um über 50 Prozent auf 66 gesteigert. Insgesamt bilden wir 138 junge Menschen aus! Circa 10 % unserer Mitarbeiter sind somit duale Studenten oder Auszubildende! Eine großartige Quote.

### **Highlights / Erfolge 2023**

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Wie eingangs bereits erwähnt: Es sind immer noch stürmische Zeiten! 2023 forderte erneut unsere ganze Kraft. Wir haben zusammengehalten und wir haben uns weiterentwickelt.

Lassen Sie uns auf die Highlights des Jahres 2023 zurückblicken: Unser Wachstum. Wie ist es uns gelungen, unter diesen schwierigen Bedingungen zu wachsen?

### **Kernkompetenz Thermomanagement**

Die Basis für unseren Erfolg ist und bleibt unsere Kernkompetenz Thermomanagement. Genau das macht uns aus. Hier gibt es drei entscheidende Triebfedern für die Gegenwart und für die Zukunft:

Die drei Megatrends „Digitalisierung“, „Elektrifizierung“ sowie „Dekarbonisierung“ pushen den Bereich Thermomanagement:

Die technischen und umweltrelevanten Anforderungen an Maschinen und Anlagen nehmen kontinuierlich zu.

Dies erfordert stetige Anpassungen im Thermomanagement. Standardlösungen können diese Anforderungen nicht erfüllen.

Wir kontrollieren Temperaturen zwischen -80 und +400° C mit einer Präzision zwischen 0,1 und 0,01 K. Und wir sind Energieeffizient. Unsere Systeme verbrauchen ca. 30 % weniger Energiekosten als Standardsysteme.

Grundvoraussetzung also, um die komplexen Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen. Thermomanagement ist der kritische Baustein in den Produkten und Systemen unserer Kunden. Thermomanagement nimmt stetig an Bedeutung zu... ist nicht mehr wegzudenken!

## **Phase 2 „Future Ready 2025“ / Strategie Review**

Kommen wir zum nächsten Highlight: Unsere Strategie!

Wir sind mit unserer Strategie auf dem richtigen Weg. Wir haben technotrans seit Beginn der Strategie Future Ready im Jahr 2020 konsequent weiterentwickelt. Die erste Phase stand unter dem Motto "Stabilität und Profitabilität". Diese haben wir im letzten Jahr erfolgreich abgeschlossen. Den Turnaround haben wir bereits im Jahr 2021 erreicht. Wir sind deutlich stabiler als vorher und wir wachsen in schwierigen Zeiten. Unsere strategische Agenda haben wir aufgrund der Vielzahl der ungeplanten wirtschaftlichen und geopolitischen Ereignisse mit einer externen Beratung gespiegelt. Das Ergebnis zeigt uns, dass der eingeschlagene Weg der Richtige ist:

Die generelle strategische Ausrichtung sowie die Zielsetzung des technotrans-Konzerns wurden im Grundsatz bestätigt! Wir gehen in die zweite Phase unserer Strategie!

Wir wollen der weltweit führende Anbieter von Thermomanagement Lösungen in allen unseren Fokusmärkten werden!

Und wir wollen weiter wachsen, im Umsatz und im Ergebnis.

Die Einflüsse der letzten Jahre als auch die gewonnenen Erkenntnisse und Impulse aus diesem Review sind in diese zweite Phase mit eingeflossen.

Aber auch unser enormes Wachstum, von 190 auf 262 Mio. €, haben wir in unserer Strategie reflektiert. Wir haben ein Projekt mit entsprechenden Handlungsschwerpunkten definiert.

Dieses Projekt trägt den Namen "technotrans-Sprint":

Kundenorientierung, Geschwindigkeit und vor allem die Steigerung der Profitabilität stehen mit Mittelpunkt unseres Handels.

ttSprint beschreibt die Transformation hin zur neuen technotrans!

Hierzu haben wir 4 Teilprojekte definiert.

In diesen vier Projekten werden wir mit hoher Geschwindigkeit - daher auch der Name ttSprint - die wesentlichen Kernprozesse der technotrans so anpassen, dass wir zum Ende dieses Jahres die Basis für eine nachhaltige profitable Zukunft geschaffen haben, die auch stürmischen Zeiten standhält.

Die Inhalte erläutere ich Ihnen gleich im zweiten Teil meiner Rede.

Wir haben also nicht nur die richtige Strategie, wir haben auch den Mut zur Veränderung!

## **Nachhaltigkeit**

Meine Damen und Herren,

wir richten alle Bereiche von technotrans an den wichtigen Zukunftstrends wie Digitalisierung, Dekarbonisierung und Elektrifizierung aus. Und natürlich auch an Nachhaltigkeit.

Nachhaltigkeit wird für unseren künftigen Erfolg immer wichtiger und ist fester Bestandteil unsere Kultur.

Das zeigt sich auch an den Innovationen, die wir im vergangenen Jahr erfolgreich eingeführt haben. Auch hier einige Beispiele:

Ein Highlight ist die Implementierung unseres Digital Only Concepts. An allen technotrans-Standorten weltweit.

Mithilfe des Digitalisierungskonzepts verzichten wir heute nahezu vollständig auf gedruckte Technische Dokumentationen. Alleine in Sassenberg sparten wir dadurch über 3 Millionen Blatt Papier. Gegenüber dem Vorjahr mehr als eine Verdopplung.

Für unser nachhaltiges Konzept haben wir sogar den Preis „Digital.Pilot23 im Kreis Warendorf“ erhalten. Eine tolle Anerkennung unseres Engagements für mehr Digitalisierung und Nachhaltigkeit.

### **Umweltfreundliche Kältemittel: Produktangebot ausgebaut**

Der Schwerpunkt unserer Nachhaltigkeitsbestrebungen lag 2023 jedoch auf unserem Produktportfolio bzw. auf unseren Produkten.

Wir sind der festen Überzeugung, dass technologischer Fortschritt und Umweltverträglichkeit Hand in Hand gehen müssen. Unser Produktportfolio ist deshalb der wirkungsvollste Beitrag zum Klimaschutz. Denn jede Investition in technotrans-Produkte ist auch eine Investition in nachhaltige und effiziente Produktionsprozesse.

Nachhaltig, denn wir setzen seit Jahren auf natürliche Kältemittel und Effizient, da unsere Systeme präzise auf die Anforderungen unserer Kunden zugeschnitten sind, und wir somit ca. 30 % Energiekosten einsparen können.

Vorteile, die für sich sprechen!

In zunehmend umweltbewussten Märkten ist das ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

Zum einen reduzieren unsere Kunden dadurch zusätzlich ihren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck.

Zum anderen profitieren unsere Kunden von einer staatlichen Förderung, wenn sie in ein technotrans-Produkt investieren:

Denn seit Anfang dieses Jahres beschränkt sich die Bundesförderung auf Kühlsysteme mit Kältemitteln, die ein geringes Treibhauspotenzial aufweisen.

### **Märkte**

Kommen wir abschließend zum wichtigsten Highlight:

Unsere Kunden - unsere Märkte:

Im Fokusmarkt **Energy Management** haben wir signifikante Fortschritte erzielt.

Mit unseren Batterie-Thermo-Management-Systemen für den Schienenverkehr haben wir unsere führende Marktposition in Europa ausgebaut. Und auch bei den E-Bussen auf der Straße sind wir kurz davor, einen ersten signifikanten Serienauftrag zu gewinnen.

Signifikante Fortschritte auch in den Bereichen **Ladeinfrastruktur** und Datacenter.

Vor einem Jahr habe ich Ihnen von der Zusammenarbeit mit ADS-TEC im Rahmen eines ersten Großauftrags berichtet. Die Schnellladestation Charge-Post. Anfang 2024 haben wir den Folgeauftrag erhalten. In Millionenhöhe. Ein starkes Signal und der Beweis: Wir können Serienproduktion! Dieses neue Produkt ist im vergangenen Jahr in einer getakteten Linienfertigung an unserem neuen Produktionsstandort in Steinhagen erfolgreich angelaufen. Und es ist zugleich ein wichtiger Beitrag zur Dekarbonisierung des Verkehrswesens.

Im Bereich der **Datacenter** ist uns der Einstieg in einen extrem stark wachsenden Markt gelungen. Im November 2023 haben wir einen ersten Großauftrag über Flüssigkühlsysteme für Hochleistungsserver in den USA erhalten. Abnehmer und Technologiepartner ist ein etablierter Großkunde aus dem Bereich der Rechenzentren-Ausstattung.

Der Eintritt in diesen Markt markiert einen bedeutenden Meilenstein der strategischen Unternehmensentwicklung von technotrans!

Wir erschließen uns hiermit enorme zusätzliche Wachstumspotenziale!  
Hierzu gleich mehr.

Positive Entwicklungen gab es 2023 auch in unseren weiteren Fokusbereichen. Im Bereich **Plastics** sorgten vor allem technologische Innovationen, Energieeffizienz und der Einsatz natürlicher Kältemittel für Wachstum. Auf der Fachmesse Fakuma im Oktober präsentierten wir entscheidende Weiterentwicklungen unserer Kühl- und Temperiersysteme. Unsere Lösungen stießen hier auf große Resonanz und wir konnten unsere Marktposition auch bei Großkälteanlagen weiter ausbauen.

Im Fokusbereich **Print** war erneut der Verpackungs- und Etikettendruck wichtigster Wachstumstreiber im Jahr 2023. Auch in diesem Markt steigt die Bedeutung energieeffizienter und nachhaltiger Systeme. Diese Entwicklung stärkt zusätzlich unsere Position als Entwicklungspartner und als Weltmarktführer der Branche.

Seit Jahresbeginn spiegelt sich der wirtschaftliche Abschwung in Deutschland auch in der Druckindustrie wider. Die nach 8 Jahren erstmals wieder stattfindende Leitmesse Drupa signalisiert Hoffnung auf Erholung in der zweiten Jahreshälfte.

Im Fokusbereich **Healthcare & Analytics** hatten wir nach der Corona-Pandemie mit einer vorübergehenden Konsolidierung der Lagerbestände auf Kundenseite zu kämpfen. Obwohl sich die Situation im Markt nach dem dritten Quartal normalisierte, konnten wir den Umsatzrückgang für 2023 nicht vollständig kompensieren. Dennoch gab es auch in diesem Fokusbereich positive Entwicklungen. So hat sich der Reinraum in Baden-Baden zu einer Kernkompetenz entwickelt. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal im Vergleich zum Wettbewerb und hilft uns, extrem präzise Temperatur-Toleranzen von 0,1 bis 0,01 Kelvin zu ermöglichen. Insbesondere bei hochkomplexen Anwendungen ist das ein wichtiger Vorsprung. Für das laufende Geschäftsjahr 2024 ist der Reinraum bereits mit neuen Aufträgen ausgebucht.

Last but not least: Unser neuer Fokusbereich **Laser**.

Hochpräzise Laser, zum Beispiel die EUV-Laser für die Halbleiter- oder CO<sub>2</sub> Laser für die Batterieproduktion benötigen eine präzise Kühlung!

Dieses spiegelt sich auch im Wachstum der letzten Jahre wider. Aufgrund der strategischen Bedeutung haben wir Laser auch als Fokusbereich eingestuft.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre!

Die Highlights aus dem vergangenen Jahr zeigen, dass wir in unseren Märkten sehr gut aufgestellt sind. Wir haben mit Thermomanagement die richtige Technologie, wir haben die richtigen Produkte und wir haben uns eine gute Marktposition erarbeitet. Wie sich das auf unsere finanzielle Performance auswirkt, zeigt Ihnen nun mein Kollege Robin Schaedt.

## Part II: Redner: Robin Schaede

### Details zur finanziellen Performance

Vielen Dank, Michael!

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

Auch von mir ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung!  
70 Millionen Euro Umsatzzuwachs in den letzten 3 Jahren.

262 Millionen Euro im Jahr 2023 mit 10% Wachstum gegenüber Vorjahr. Allzeithoch.  
Ich finde, da darf man kurz einmal innehalten. Unser Team kann stolz sein auf das Erreichte.  
Und Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sehen: Ihr Unternehmen ist gut unterwegs.

Gleichzeitig haben wir noch einiges vor. Es geht darum, das Umsatzwachstum zu veredeln.  
Durch höhere Profitabilität, höheren Cashflow - und damit einen höheren Unternehmenswert.

Darüber möchte ich heute sprechen. Zurückblicken auf das, was war. Und nach vorne  
schauen auf das, was wir vorhaben.

Insgesamt sind wir mit der Umsatzentwicklung im Jahr 2023 sehr zufrieden. Auch wenn sich  
das gesamtwirtschaftliche Umfeld vor allem in Deutschland zum Jahresende zunehmend  
abschwächte. Der Umsatz blieb in allen Quartalen auf hohem Niveau mit jeweils deutlich über  
60 Millionen Euro.

**Nahezu alle Fokusbmärkte** haben zu diesem sehr guten Ergebnis beigetragen:

- Der Fokusbmarkt Print wuchs um 12 %.
- Laser um 11 %.
- Plastics um 3 %.

Lediglich im Markt Healthcare & Analytics mussten wir nach einer kundenseitigen  
Konsolidierung von Lagerbeständen im 2. und 3. Quartal einen Umsatzrückgang hinnehmen.  
Herausragend ist die Entwicklung im Fokusbmarkt Energy Management. Hier haben wir eine  
Steigerung von 76 % erzielt.

Die vergangenen Jahre haben gezeigt: wir sind bestens aufgestellt mit unserer Strategie und  
unseren Produkten, um von den Megatrends Elektifizierung, Dekarbonisierung und  
Digitalisierung zu profitieren. Gerade der Bereich Energy Management spiegelt dieses  
Potenzial hervorragend wider.

Vom Umsatz kommen wir nun zu den Ergebniskennzahlen.

Beim operativen Konzernergebnis EBIT erzielten wir 14,2 Mio. Euro. Damit lagen wir nahezu  
auf dem Niveau des Vorjahres. Die EBIT-Marge im Jahr 2023 betrug 5,4 %.

Hier sagen wir ganz klar: das ist nicht zufriedenstellend. Hier wollen und müssen wir besser  
werden. 2023 war allerdings geprägt von Einmaleffekten, die das Ergebnis belastet haben.

Sie erinnern sich wahrscheinlich an unsere Aussagen aus dem letzten Jahr, dass wir im  
ersten Halbjahr 2023 temporäre Ergebnisbelastungen hinnehmen müssen. Diese  
Beeinträchtigungen waren in diesem Ausmaß nicht zu erwarten.

Insbesondere das Ergebnis im 2. Quartal letzten Jahres war daher schwach. Dies lag an

- Anlaufkosten für unseren neuen Produktionsstandort in Steinhagen
- dem wirtschaftlichen Abschwung in China, der zu Verlusten im lokalen Geschäft geführt hat
- Kosten für Zeitarbeitskräfte zum Abbau des hohen Auftragsbestandes sowie
- einer verzögerten Weitergabe der deutlich gestiegenen Materialkosten an unsere Kunden, da Preiserhöhungen größtenteils erst zur Jahresmitte durchgesetzt werden konnten.

Im 2. Halbjahr hat sich die Ergebnissituation erwartungsgemäß deutlich verbessert.

Nach dem EBIT-Margen-Tief von 3,7% im 2. Quartal steigerte sich die EBIT-Marge im 3. Quartal auf 6,2 % und im 4. Quartal auf 6,5 %.

Trotz des konjunkturellen Gegenwinds und den erheblichen temporären Ergebnisbelastungen blieb der technotrans Konzern jederzeit profitabel.

Damit haben wir einmal mehr unsere Widerstandsfähigkeit auch unter herausfordernden Rahmenbedingungen bewiesen.

Schauen wir auf weitere Finanz-Kennzahlen. Die Rendite auf das eingesetzte Kapital - kurz ROCE - lag auf einem stabilen Niveau bei 13,3 %. Auch hier gab es im Jahresverlauf eine deutliche Erholung basierend auf der schrittweisen Verbesserung unseres Net Working Capitals. Sehr zufrieden sind wir mit der Entwicklung des Free Cashflow. Diesen konnten wir von minus 3,7 Mio. Euro in 2022 auf plus 12,8 Mio. deutlich verbessern - ein Anstieg um 16,5 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr! Die Eigenkapitalquote konnten wir mit 56 Prozent auch in schwierigen Zeiten stabil auf einem hohen Niveau halten.

Die Nettoverschuldung verringerte sich auf 20,7 Mio. Euro. Ausschlaggebend war hier die starke Cash-Position zum Ende des Geschäftsjahres.

Der Nettogewinn lag 2023 bei 8,5 Mio. Euro und damit um leicht unter dem Vorjahresergebnis. Daraus resultiert ein Ergebnis je Aktie von 1,24 Euro. Über das hieraus resultierende Thema Dividende bzw. die geplante Dividendenausschüttung berichte ich gleich.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

damit möchte ich den Rückblick auf die Finanzkennzahlen des Jahres 2023 abschließen.

Lassen Sie uns noch einen kurzen Blick auf das erste Quartal 2024 werfen. Die Zahlen zu Q1 haben wir am vergangenen Dienstag – also am 14. Mai – vorgelegt. Die Märkte waren im ersten Quartal stark geprägt von den angespannten gesamtwirtschaftlichen und geopolitischen Rahmenbedingungen. Diesem Trend konnten wir uns nicht entziehen.

Dadurch kam es zu erheblichen Belastungen beim Umsatz, beim operativen Konzernergebnis – EBIT – sowie bei der Verzinsung auf das eingesetzte Kapital (ROCE).

Der Konzernumsatz lag zum 31.03. bei 56 Mio. Euro. Im Vorjahresquartal lagen wir bei 68,3 Mio. Euro. Dies bedeutet einen Rückgang um 18%. Hauptgrund ist die schwache Konjunktur insbesondere in Deutschland, die schon im Laufe des letzten Jahres zu deutlich reduzierten Auftragseingängen geführt hat.

Insbesondere im Fokusmarkt **Print** haben wir eine kundenseitige Verschiebung von größeren Auftragskontingenten in die zweite Jahreshälfte erfahren. Hier spielt sicherlich auch die Ende Mai stattfindende Fachmesse Drupa eine Rolle.

Im Vorfeld dieser Messe sehen wir im gesamten Markt eine gewisse Investitionszurückhaltung. Daher ein Umsatzrückgang von 14%.

Der Fokusmarkt **Plastics** leidet insbesondere unter der Investitionszurückhaltung unserer Kunden im Bereich Großkälte. Hier bremst das deutlich gestiegene Zinsniveau. Der Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr lag bei 22%. Aber auch hier sehen wir eine zunehmende Dynamik.

Den größten Umsatzrückgang mussten wir im **Lasermarkt** mit minus 39% hinnehmen. Auch hier bremst uns die konjunkturelle Entwicklung deutlich aus. Dazu muss man allerdings auch sagen, dass das Q1 im Vorjahr außerordentlich hoch war aufgrund von Lieferrückständen noch aus dem Jahr 2022. Dies relativiert den Umsatzrückgang.

Der Bereich **HealthCare & Analytics** konnte sich den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ebenfalls nicht entziehen und lag 21% unter Vorjahr. Zu beachten ist hier, dass das Vorjahresquartal noch stark von Auftragsbeständen aus Zeiten der Coronapandemie profitiert hat.

Auf der anderen Seite zeigt sich der Bereich **Energy Management** erfreulich resistent und aktuell losgelöst von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Das Umsatzplus lag erneut bei 38 %. Hier treibt die aktuelle Entwicklung im Bereich Rechenzentren, aber auch die zunehmende Elektrifizierung im Bereich Straße und Schiene.

Insgesamt machen unsere Fokusmärkte mittlerweile rund 95% der Konzernumsätze aus. Das operative Konzernergebnis EBIT reduzierte sich infolge des Umsatzrückgangs auf 0,4 Mio. Euro. In diesem Ergebnis sind allerdings auch erste Restrukturierungskosten von 0,7 Mio. Euro aus der Reorganisation des Unternehmens enthalten, sodass das bereinigte operative Ergebnis bei rund 1,1 Mio. Euro liegt. Im Vorjahresquartal lagen wir bei 3,5 Mio. Euro.

Die EBIT-Marge im ersten Quartal verringerte sich somit von 5,2 % auf 0,7 %. Adjustiert um die angefallenen Restrukturierungskosten liegt die Marge bei 2%. Der ROCE ging von 13,0 auf 10,3 % zurück.

Diese Ergebnisse waren in Anbetracht der konjunkturellen Entwicklung absehbar. Aber auch hier gilt es zu betonen, dass es sich um temporäre Belastungen aufgrund von externen Markteinflüssen handelt. Diese waren letztendlich nicht zu vermeiden.

Trotzdem - auch das sagen wir ganz klar - ist die Performance im ersten Quartal 2024 nicht zufriedenstellend. Wir haben auf diese Situation mit Kurzarbeit an nahezu allen deutschen Standorten reagiert. Hinzu kommen Sachkosteneinsparungen und die Verschiebung von Investitionen.

Allerdings reichen diese Maßnahmen in der Kurzfristigkeit nicht aus, um den deutlichen Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr zu kompensieren.

Besserung ist jedoch in Sicht. Wir sehen zwar weiterhin, dass das erste Halbjahr 2024 von dämpfenden konjunkturellen Effekten beeinflusst wird.

Wir sehen allerdings auch erste Signale der Erholung. Der Auftragseingang hat sich seit Jahresanfang spürbar erholt, was man auch am aktuellen book-to-bill Ratio von 1,1 ablesen kann.

Für das zweite Halbjahr rechnen wir mit einer deutlichen Belebung der Geschäftsentwicklung. Insofern heißt es für uns: durch die schwache Phase im ersten Halbjahr müssen wir bestmöglich durch. Kurzfristige, ergebnissichernde Maßnahmen haben wir eingeleitet. Unsere Umsatzprognose von 245 bis 270 Millionen Euro werden wir erreichen. Und damit dann auch unsere Ergebnisprognose.

Allerdings ist mit Blick auf das erste Quartal 2024 auch offensichtlich, dass wir unsere Kostenstruktur deutlich verbessern müssen, damit wir in solchen Krisen stabilere Ergebnisse erwirtschaften.

Unser **Effizienzprogramm technotrans Sprint** wird genau dies bewirken:

- wir stellen uns kostenseitig schlanker und flexibler auf und erhöhen unsere Profitabilität in der Zukunft deutlich.
- Wir erhöhen somit unsere Ergebnisbasis.
- Wir steigern unseren Cashflow.

Dadurch stärken wir die finanzielle Widerstandsfähigkeit der technotrans weiter. Insbesondere aber steigern wir auch den Unternehmenswert.

Wie ich anfangs gesagt habe: es geht darum, unser Umsatzwachstum zu veredeln:

- durch höhere Profitabilität,
- höheren Cashflow,
- und damit einen höheren Unternehmenswert.

Damit kommen wir zur Kursentwicklung der Aktie.

### **Kursentwicklung 2023**

Meine Damen und Herren,

die äußerst volatilen Rahmenbedingungen – von den geopolitischen Verwerfungen bis hin zur konjunkturellen Eintrübung – verspürten wir 2023 auch bei der Entwicklung des Aktienkurses der technotrans SE.

Die Aktie verzeichnete bis Juli 2023 eine volatile Seitwärtsbewegung. Nach einer zwischenzeitlichen Kurskorrektur erfolgte die Trendwende dann im November 2023. Auslöser war die Veröffentlichung der Pressemitteilung über den Großauftrag für die Flüssigkeitskühlung von Datacentern.

Mit diesem positiven Signal näherte sich der Kurs der Aktie bis zum Jahresende dem Ausgangskurs wieder an und schloss bei 21,80 Euro. Dies entspricht einem Minus von 14,3%.

Small- und Mid Caps liefen in 2023 den Large Caps in der Kursentwicklung teils deutlich hinterher. Das bekam auch technotrans zu spüren.

Diese Entwicklung könnte sich aber bei sinkenden Zinsen und einem sich bessernden wirtschaftlichen Umfeld wieder umkehren.

Grundsätzlich ist es für uns aber entscheidend, das Unternehmen weiterzuentwickeln, in dem wir profitabel und nachhaltig wachsen.

Wir sehen uns mit unseren Produkten und Dienstleistungen für die Zukunft bestens aufgestellt. Die neu gewonnenen Aufträge in den letzten Wochen und Monaten zeigen dies.

Wir im Vorstand sind vom Potenzial der technotrans überzeugt und werden alles dafür tun, unsere Ziele zu erreichen!

An dieser Stelle möchte ich gerne die eben beschriebenen Punkte von Michael Finger nochmal aufnehmen:

- wir haben die richtige Strategie
- wir haben die richtigen Produkte
- wir haben den Mut zur Veränderung und zur Weiterentwicklung des Unternehmens

Daher sind wir zuversichtlich, durch die erfolgte Feinjustierung unser Strategie Future Ready und die Wertschöpfung des Effizienzprogramms ttsprint auch unserem Aktienkurs einen weiteren Schub geben zu können!

## **Kapitalerhöhung**

Kommen wir nun zu den Themen Kapitalerhöhung und Dividende.

Bei beiden Punkten haben Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, bei den nachfolgenden Beschlüssen das letzte Wort. Zunächst möchte ich Ihnen den Punkt „Kapitalerhöhung“ erläutern. Wir bitten Sie hier um ihre Ermächtigung für ein Genehmigtes Kapital in Höhe von 1.381.533,00 Euro. Die Gültigkeit besteht hierfür bis zum 16. Mai 2029.

Das genehmigte Kapital ist für die technotrans SE auch in Zukunft eine wichtige Option als Finanzierungsinstrument. Nach dem Auslaufen der bisherigen Ermächtigung im Jahr 2023 haben wir aktuell keine bestehende Möglichkeit, uns über den Kapitalmarkt zu finanzieren.

Mit der vorgeschlagenen Möglichkeit zur Kapitalerhöhung können wir angemessen und zeitnah auf Chancen sowie Herausforderungen reagieren.

Das gilt insbesondere für Chancen, die sich in unseren Fokusbereichen auftun. Wir haben immer gesagt, dass wir offen sind für strategisch sinnvolle, wertschaffende Akquisitionen zur Stärkung unserer Marktposition oder Ausweitung unserer internationalen Präsenz.

Im Blickpunkt steht hierbei immer die Erfüllung unserer mittel- und langfristigen Ziele und damit die Schaffung von Mehrwert für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre.

Es gibt zum heutigen Zeitpunkt keine konkreten Pläne, das neue Genehmigte Kapital zu nutzen. Aber wir erachten es als strategisch sinnvoll, dass der technotrans SE diese Option zur Beschaffung von Eigenkapital wieder zur Verfügung steht.

Dabei wird Ihren berechtigten Schutzinteressen Rechnung getragen: Das Gesamtvolumen gegenüber den früheren Ermächtigungen wird substantiell von 50 % auf 20 % des aktuellen Grundkapitals herabgesetzt, der Bezugsrechteausschluss auf 10% begrenzt. Damit entspricht der Umfang unseres Vorschlags den Empfehlungen bzw. Richtlinien der Aktionärsvertreter.

Letztendlich werden wir von der Ermächtigung nur dann Gebrauch machen, wenn es im Interesse der Gesellschaft und Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, liegt!

Der Vorstand unterrichtet Sie über die Ausnutzung des Genehmigten Kapitals jeweils in der nächsten Hauptversammlung.

Somit bitten wir Sie bei der Beschlussfassung um Ihre Zustimmung, um die Weiterentwicklung des Unternehmens vorantreiben zu können!

## Dividende

Wir möchten Sie auch in diesem Jahr am Erfolg der technotrans SE teilhaben lassen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der heutigen Hauptversammlung vor, für das abgelaufene Geschäftsjahr 2023 eine Dividende in Höhe von 62 Cent je Aktie auszuschütten. Die Dividendenrendite – bezogen auf den XETRA-Schlusskurs von 21,80 Euro am 29. Dezember 2023 – beträgt 2,8 %. Die Dividendenhöhe entspricht einer Ausschüttungsquote in Höhe von 50 % unseres Jahresergebnisses und folgt unserer fest etablierten Dividendenpolitik!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Sehr geehrte Damen und Herren!

technotrans ist umsatzseitig gut unterwegs. Nun gilt es, Profitabilität und Cashflow nachzuziehen und den Unternehmenswert zu steigern. Daher blicken wir nach vorne. Und zeigen Ihnen, was Sie in Zukunft von der technotrans erwarten können!

Michael, Du hast das Wort!

## Part III: Redner: Michael Finger

Herzlichen Dank, Robin.  
Das war das Jahr 2023!

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,

Umsatz und Free Cashflow konnten wir deutlich steigern.  
In den Märkten haben wir strategisch wichtige Produkte gewonnen.  
Mit der Ergebnisentwicklung können wir allerdings nicht zufrieden sein.  
Das wissen wir und wir haben natürlich auch andere Ansprüche, wie Sie an unseren Mittelfristzielen sehen können.

Das bringt mich erneut zu meiner zweiten Botschaft:  
Wir haben den Mut zur Veränderung! Wenn wir heute das richtige tun, ist unser Erfolg morgen nicht zu verhindern...! Und genau das tun wir. Wir verändern!  
Diese Veränderung beschreibt das eingangs bereits erwähnte Projekt ttSprint.

## Strategie / ttSprint

Kundenorientierung, Geschwindigkeit und vor allem die Steigerung der Profitabilität stehen mit Mittelpunkt unseres Handels. ttSprint beschreibt die Transformation hin zur neunten technotrans! Hierzu haben wir 4 Teilprojekte definiert. Portfolio & Märkte, Effizienzen, Innovation und Organisation.

Was wollen wir im **Portfolio und in den Märkten** angehen und verändern?  
Regional richten den Fokus auf Europa und Amerika!

Und wir bereinigen unser Portfolio! Der Schwerpunkt liegt dabei auf profitablen Wachstumsmärkten und Produkten. Mit dem Fokus auf das Kerngeschäft sind auch Desinvestitionen eine Option. Zudem werden wir auch wieder Akquisitionen in Betracht ziehen. Zielgerichtet, in unseren Fokusmärkten, für eine beschleunigte regionale, technologische oder marktseitige Weiterentwicklung.

Im Teilprojekt "**Effizienzen**" tragen wir dem starken Wachstum und dem steigenden Seriengeschäft einmal mehr Rechnung. Hier liegt der Fokus auf der Modularisierung, der Verwendung von Gleichteilen, der Verringerung der Komplexität und dem Heben von Synergieeffekten.

Wir sind ein Technologie Unternehmen. Im Teilprojekt **Innovation** legen wir den Schwerpunkt auf emissionsfreie Mobilität, Flüssigkeitskühlung für Rechenzentren und neben den natürlichen Kältemitteln auch auf Anwendungen rund um die Prozesskette Wasserstoff. Wasserstoff, von der Elektrolyse bis hin zur finalen Anwendung bietet eine ideale Spielwiese für unsere Kerntechnologie Thermo-Management und ist eine weitere Basis für zukünftiges Wachstum.

### **Dezentrale Organisation**

Und abschließend die wohl bedeutendste Änderung:

Unsere **Organisation**. Unsere Strategie basiert auf Fokusmärkten.

Der logische und konsequente nächste Schritt ist der Aufbau einer marktorientierten Organisation! Wir wollen Verantwortung übertragen, Transparenz erzeugen und schnelle Entscheidungswege.

Diese neue Organisation ist die wohl größte Veränderung bei technotrans seit dem Start der Diversifizierung im Jahr 2010!

Woher kommen wir?

Bis zum Jahr 2020 haben wir unser Geschäft nach Gesellschaften, Funktionen und Regionen gesteuert. Mit dem Start unserer Strategie Future Ready haben wir dieses Modell um unsere Fokusmärkte erweitert.

Jetzt, nachdem wir die Märkte in unserem Tagesgeschäft etabliert haben, steht der nächste konsequente Schritt an. Die Anpassung der Organisation nach Märkten.

Auf diesem Wege können wir auch der unterschiedlichen Dynamik jedes einzelnen Marktes gerecht werden. Es gilt, das individuelle Potenzial unserer Märkte optimal zu nutzen!

Ich möchte Ihnen ein Beispiel nennen:

Der Druckbereich hat eine völlig andere Dynamik als das Energy Management. Im Druckbereich kennen wir all unsere Kunden, haben etablierte Produkte und sind Weltmarktführer. Das Feld ist klar umrissen.

Energiemanagement hat eine völlig andere Dynamik. Märkte wie E-Mobilität und Rechenzentren entwickeln sich gerade erst. Es entstehen täglich neue Anwendungen mit neuen Kunden, Produkten und Spezifikationen. Hier befinden wir uns am Anfang, in einer Aufbauphase, die wir selbst mitgestalten können.

Wir müssen schnell und flexibel sein, um von dieser Dynamik profitieren zu können. Deshalb haben wir uns für ein einfaches dezentrales Modell mit vier marktorientierten Unternehmensbereichen entschieden. Jeder Bereich kann so auf die unterschiedlichen Marktdynamiken individuell eingehen!

Wir wollen Unternehmer im Unternehmen!

Alle Bereiche werden ein vollständiges operatives Mandat sowie die volle Kostenverantwortung haben.

Die Unternehmensbereiche werden unsere Fokuspunkte Plastics, Healthcare & Analytics, Print sowie Energy Management inklusive Laser repräsentieren. Laser wird somit Teil des Bereiches Energy Management sein, um dieses Geschäft mit einer schlanken Organisation zu führen. Zudem werden wir alle relevanten Funktionsabteilungen wie Vertrieb, Entwicklung, Fertigung und Projekt-Einkauf in die vier genannten Unternehmensbereiche integrieren. Der jeweilige Leiter des Unternehmensbereiches hat die volle Ergebnis-Verantwortung! Mit der Zuordnung der genannten Bereiche ist er befähigt, seinen Bereich nachhaltig und profitabel zu entwickeln! Wie gesagt: Wir wollen Unternehmer im Unternehmen. Auch bei diesen vier Unternehmensbereichen werden wir darauf achten, dass die Ziele von technotans über den Interessen einzelner Bereiche stehen. Kooperation ist hier der Schlüssel zum Erfolg! Jeder Unternehmensbereich soll von der Zugehörigkeit zu technotans profitieren! Und jeder Bereich ist verpflichtet, mit anderen Bereichen und den Funktionsabteilungen zu kooperieren!

Wo stehen wir also und was sind die nächsten Schritte?

Mitte März hatten wir das neue Format der Organisationsstruktur bekannt gegeben. Mit der Ausgestaltung der entsprechenden Bereiche haben wir bereits begonnen. Das heißt, wir werden für jeden Bereich eine spezifische Struktur schaffen, die den Bedürfnissen und der Dynamik des Marktes entspricht. Wie ich schon sagte: Print ist etwas anderes als Energy Management!

Am 1. Juli werden wir den Transformationsprozess starten. Das heißt, wir werden Mitarbeiter, Produkte und Standorte in die neue Struktur überführen. Offizieller Starttermin ist der 1. Januar 2025! Diese neue Struktur wird uns stärker, schneller und effizienter machen. Sie wird für mehr Verantwortung, Transparenz und Geschwindigkeit sorgen!

Wir haben den Mut zur Veränderung. Und dieser Mut wird sich auszahlen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

kommen wir zur **dritten Botschaft:**

**Wir haben die richtige Technologie und die richtigen Produkte.**

Unsere Technologie Thermomanagement gewinnt immer mehr an Bedeutung. Das sehen wir aktuell auch im Bereich der Kühlung von Datacentern.

Seit einem Jahr erleben wir weltweit einen rasanten Zuwachs von KI-basierten Anwendungen. ChatGPT ist seitdem in aller Munde. Hinzu kommt eine fortschreitende Digitalisierung in allen Bereichen.

In unserem täglichen Leben, in Forschung und Wirtschaft. Der Bedarf an Rechenleistung wächst kontinuierlich. Dementsprechend groß ist das Wachstumspotenzial in diesem Markt.

Nach Angaben von Next Move Strategy Consulting wird der Markt für künstliche Intelligenz in den kommenden zehn Jahren ein starkes Wachstum verzeichnen. Sein Wert von fast 100 Milliarden US-Dollar soll sich bis 2030 auf fast zwei Billionen US-Dollar verzehnfachen.

Alleine in Deutschland wird die Branche ihre Kapazitäten in den kommenden fünf Jahren fast verdreifachen. Bis Ende 2029 steigen die Kapazitäten für Datenverarbeitung und -speicherung von heute 1,3 Gigawatt auf 3,3 Gigawatt.

Ein solches Wachstum muss auch technologisch gestemmt werden. Denn mehr Leistung bedeutet gleichzeitig mehr Abwärme. Um eine entsprechende Performance zu erzielen, führt kein Weg vorbei am Liquid-Cooling – also der flüssigkeitsbasierten direkten Kühlung von Prozessoren. Genau das bietet technotrans. Mehr noch: Unsere Kühllösungen sind eine Schlüsseltechnologie, für die notwendigen Leistungssprünge und somit für den Bau neuer Datacenter.

Nach dem erfolgreichen Markteintritt im November 2023 sicherten wir uns im April 2024 einen Folgeauftrag für die Ausstattung von Datacenter in den USA. Damit ist uns gleichzeitig eine entscheidende Portfolioerweiterung gelungen: Ab sofort bieten wir passgenaue Lösungen nicht nur für neue, sondern auch für bestehende Datacenter.

Mehr Flexibilität geht nicht. Bei einem Datacenter-Neubau entwickeln wir eine ganzheitliche Kühllösung, die präzise auf die Gebäudeinfrastruktur ausgelegt ist. Für die Aufrüstung bestehender Datacenter bieten wir hingegen eine effiziente Retrofit-Lösung an, die deutliche Leistungszuwächse in kürzester Zeit ermöglicht.

Sie sehen: Frühzeitige Entwicklung innovativer Produkte zahlt sich aus. Vor zwei Jahren haben wir mit dieser Entwicklung bereits begonnen. Jetzt haben wir zwei serienreife Produkte im Angebot, die bereits alle Validierungen und Tests durchlaufen haben.

Wir sind auch hier bereit für die Serie. Wir sind ausgezeichnet positioniert, bedeutende, zusätzliche Wachstumspotenziale für technotrans zu erschließen.

Wir haben die richtige Technologie und die richtigen Produkte!

## **Prognose 2024 und 2025**

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Für die Zukunft sind wir also bestens gerüstet. Das Potential ist so groß wie noch nie. Wir verändern die technotrans und bereiten uns auf die Wachstumspotenziale der Zukunft vor. All das tun wir im laufenden Betrieb.

Das Jahr 2024 ist ein Jahr der Transformation. Zeitgleich sind wir aktuell mit einem schwachen wirtschaftlichen Umfeld konfrontiert.

Wir spüren das aktuell insbesondere in den Märkten Print, Kunststoffen und Laser.

Diese Märkte sind von einer Zyklizität und von der schwachen Konjunktur in Deutschland betroffen. Umsatz und Ergebnis waren entsprechend niedriger als erwartet.

Eine Erholung sehen wir in der zweiten Jahreshälfte. In der Zwischenzeit setzen wir die angesprochenen Veränderungen konsequent um und nutzen das Mittel der Kurzarbeit, wo es sinnvoll ist. Wir stellen die Weichen für die Zukunft und werden von einigen Maßnahmen bereits 2024 profitieren.

Was können Sie also für 2024 erwarten?

In Anbetracht der schwachen Konjunktur und den weltweiten geopolitischen Spannungen erwarten wir für 2024 einen **Umsatz** zwischen 245 und 270 Mio. Euro bei einer **EBIT-Marge** zwischen 5,5 und 7,5 %.

Die **Kapitalrendite (ROCE)** erwarten wir in einer Range zwischen 14,0 und 16,0 %.

Die volle Wirkung unserer Maßnahmen wird sich dann im **Jahr 2025** entfalten!

Unsere Strategie mit den 4 Bausteinen liefert Ergebnisse:

- 1,5 bis 2 % generieren wir aus dem Wachstum unserer Märkte durch Konzentration auf das Kerngeschäft und profitable Produkte
- Effizienzsteigerungen in den Prozessen und die Realisierung interner Synergien tragen bis zu 1 % bei.
- Gleiches gilt für die Entwicklung innovativer Produkte, um den Marktanteil zu erhöhen und unsere Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.
- Unsere schlanke, auf die jeweiligen Märkte angepasste Organisation steuert bis zu 2 % EBIT Marge bei!

Natürlich wissen wir, dass dies eine Herausforderung ist. Um EBIT-Margen zwischen 9 und 12 % zu erreichen, benötigen wir natürlich eine Phase ohne weitere negative wirtschaftliche oder geopolitische Einflüsse. Auf der anderen Seite stellen wir uns den anhaltenden stürmischen Rahmenbedingungen. Mit unseren Maßnahmen machen wir die technotrans wetterfest, zukunftsfähig und profitabel!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Seit Beginn unserer Strategie Future Ready im Jahr 2020 haben wir bereits viel erreicht. Wir haben eine klare technologische Ausrichtung. Wir bedienen mit unseren Produkten wachsende Märkte. Wir wachsen unter schwierigen Bedingungen und haben auch 2023 mit einem Allzeithoch abgeschlossen.

technotrans bekommt immer mehr Profil. Wie bereits gesagt:

Wenn wir heute das richtige tun, ist unser Erfolg morgen nicht zu verhindern!

Und genau das tun wir.

Mit einer klaren Strategie,  
mit dem Mut zur Veränderung,  
mit der richtigen Technologie,  
mit attraktiven Produkten in wachsenden Märkten!

So sind wir gut gerüstet,  
für stürmische Zeiten,  
für eine erfolgreiche Zukunft!  
Herzlichen Dank!