

Hauptversammlung
29. Mai 2026

Redemanuskript – Es gilt das gesprochene Wort –

**Rede von Michael Finger (CEO) (Part I & III)
und Natascha Sander (CFO) (Part II)**

Bereit für Wachstum – Ready for Growth
Part I (Michael Finger)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Gäste,

Der Fortschritt unserer Zeit hat eine Temperatur!

Wenn künstliche Intelligenz immer leistungsfähigere Prozessoren braucht, entsteht Wärme. Wenn elektrische Züge und Busse zuverlässig fahren sollen, müssen Batterien präzise temperiert werden. Wenn medizinische Analysegeräte exakte Ergebnisse liefern, darf thermisch nichts dem Zufall überlassen werden. Über all diese Zukunftsfelder wird heute viel gesprochen: Über KI, Elektrifizierung, Digitalisierung, Dekarbonisierung und medizinischen Fortschritt. Aber ein entscheidender Teil dieser Entwicklung bleibt oft im Hintergrund: Die Frage, wie Leistung beherrschbar bleibt. Wie Systeme zuverlässig arbeiten. Wie Effizienz, Sicherheit und Präzision überhaupt möglich werden. Genau dort ist technotrans zu Hause. Wir stehen nicht immer im Rampenlicht. Aber wir sind oft dort entscheidend, wo Fortschritt praktisch funktionieren muss. Wir kühlen, temperieren, stabilisieren und ermöglichen.

In Anwendungen, in denen ein Grad Unterschied zählt. In Märkten, in denen Zuverlässigkeit nicht verhandelbar ist. Und in Technologien, die morgen noch wichtiger sein werden als heute. Kurz gesagt: Wer die Wärme beherrscht, gewinnt bei Reichweite, Lebensdauer, Energieverbrauch, Prozessstabilität und CO₂-Reduktion. Wir beherrschen die Wärme!

Thermomanagement ist unsere Kernkompetenz! Das lohnt sich für unsere Kunden, für technotrans und für Sie. In diesem Sinne: Herzlich willkommen! Herzlich willkommen zur Hauptversammlung der technotrans SE. Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!

Meine Damen und Herren,

wenn man in diesen Monaten auf die Welt blickt, dann sieht man vor allem eines: Unsicherheit! Geopolitische Konflikte. Neue handelspolitische Barrieren. Eine fragile Weltwirtschaft. Eine deutsche Industrie, die in vielen Bereichen weiter unter Druck steht. Ein globales Umfeld, das von hoher Volatilität geprägt ist. Vor einem Jahr habe ich hier über Transformation gesprochen. Über Veränderung. Über Anpassung. Über die Notwendigkeit, technotrans in einem schwierigen Umfeld widerstandsfähiger, fokussierter und profitabler aufzustellen.

Heute können wir sagen: Diese Arbeit hat sich ausgezahlt! Unsicherheit ist offensichtlich das neue Normal geworden. Und Unsicherheit begegnet man am besten mit einer klaren Strategie. Mit Fokus, technologischer Stärke, Kapitaldisziplin und mit Entschlossenheit.

Und genau dafür steht technotrans heute.

Mit unserer Strategie "Future Ready" haben wir unser Unternehmen in den vergangenen Jahren Schritt für Schritt neu ausgerichtet. Und die vergangenen Jahre waren allesamt von Unsicherheit geprägt. Ziel von Future Ready 2025 war es, wie es der Name schon sagt, bis 2025 zukunftsfähig zu sein. Zudem hat uns die Strategie in den vergangenen 5 Jahren Halt und Orientierung gegeben. Mit Future Ready haben wir technotrans konsequent neu ausgerichtet und auf die Zukunft vorbereitet.

Hierfür gab es drei zentrale Bausteine:

Erstens: Mehr Fokus. Wir haben Komplexität reduziert. Wir haben mit Thermomanagement unsere Kerntechnologie definiert. Wir haben technotrans als eine starke Marke positioniert. Wir haben Konzerngesellschaften integriert. Wir haben restrukturiert, wo es notwendig war.

Zweitens: Mehr Tempo. Wir haben unsere Organisation an unsere Märkte ausgerichtet. Mit einer klaren Verantwortung für Markt und Ergebnis. Entscheidungen werden näher am Kunden getroffen. Marktchancen werden schneller erkannt. Entwicklungen werden konsequenter in Aufträge überführt. Wir können schneller auf Kundenforderungen reagieren. Und genau diese Geschwindigkeit ist in einem Umfeld, das sich laufend verändert, ein echter Wettbewerbsvorteil.

Drittens: Mehr Wert. Wir haben Effizienz, Skalierung und Baukastensysteme vorangetrieben. Damit haben wir unsere Profitabilität erhöht. Wir haben unsere Bilanz weiter gestärkt. Wir haben den Free Cashflow deutlich gesteigert. Und wir haben damit die Grundlage geschaffen, Wachstum aus Stärke zu finanzieren.

Mehr Fokus! Mehr Tempo! Mehr Wert! Früher war technotrans für viele vor allem mit der Druckindustrie verbunden. Heute sind wir weit mehr: Wir sind Technologiepartner für Thermomanagement in Zukunftsmärkten. In Datacentern. In der Elektromobilität. In der Medizintechnik und Analytik. In der Kunststoffindustrie. Im Verpackungs- und Digitaldruck. Und überall dort, wo hohe Leistungsdichte, Präzision, Energieeffizienz und Zuverlässigkeit zusammenkommen. Das ist kein zufälliger Wandel. Das ist das Ergebnis harter Arbeit. Es ist das Ergebnis einer klaren strategischen Ausrichtung! Heute stehen wir anders da als vor fünf Jahren: Klarer, fokussierter, profitabler, stabiler. 2025 hat gezeigt: Diese Strategie wirkt. Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht. technotrans ist bereit für Wachstum. Oder, wie wir es heute nennen: We are Ready for Growth.

Diese Entwicklungen spiegeln sich auch in den Ergebnissen wider.

Geschäftsentwicklung 2025

technotrans hat im Geschäftsjahr 2025 einen Konzernumsatz von 244 Millionen Euro erzielt. Das ist, in einem weiterhin anspruchsvollen Umfeld, ein moderates Wachstum.

Wichtiger aber ist etwas anderes: Unsere Ergebnisqualität hat sich deutlich verbessert.

Das EBIT stieg um fast 40 Prozent auf 17,3 Millionen Euro. Die EBIT-Marge verbesserte sich signifikant auf 7,1 Prozent. Der ROCE stieg auf 16,8 Prozent. Der Free Cashflow erreichte mit 16,6 Millionen Euro einen Rekordwert. Diese Zahlen zeigen: technotrans wächst. Nicht um jeden Preis. technotrans wächst mit Qualität. Mit Profitabilität. Mit Kapitaldisziplin.

Und genau das ist der Kern unserer neuen Strategie "Ready for Growth."

Wachstum allein ist nicht genug. Wachstum muss wertsteigernd sein. Wachstum muss skalierbar sein. Wachstum muss in Cashflow übersetzt werden. 2025 war für uns deshalb ein Jahr des klaren Fortschritts. Wir haben nicht nur Umsatz erzielt. Wir haben operative Hebel aufgebaut. Wir haben unser Geschäftsmodell resilienter gemacht. Und wir haben bewiesen, dass technotrans heute mehr Ergebnis aus Umsatz generieren kann als noch vor wenigen Jahren.

Entwicklung der Aktie

Auch der Kapitalmarkt hat diese Entwicklung anerkannt. Unsere Aktie hat sich im Börsenjahr 2025 deutlich besser entwickelt als die relevanten Vergleichsindizes. Der Kurs stieg um 84 % auf 34,30 Euro. Die Marktkapitalisierung legte um 108 Millionen Euro auf 237 Millionen Euro zu. Und die Zahl unserer Aktionärinnen und Aktionäre ist um über 30 % gestiegen. Das ist kein Grund zur Selbstzufriedenheit. Aber es ist ein wichtiges Signal.

Der Markt sieht, dass technotrans Fortschritte macht. Der Markt sieht, dass aus der Transformation ein profitableres Unternehmen entstanden ist. Und der Markt sieht, dass wir für die nächste Phase bereit sind. Kommen wir vom Kapitalmarkt zu unseren Märkten:

Entwicklung der Märkte

Meine Damen und Herren,

wie eingangs bereits erwähnt: Unsere Kernkompetenz Thermomanagement gewinnt strukturell immer mehr an Bedeutung. Thermomanagement ist eine Schlüsseltechnologie. Getrieben und unterstützt von Megatrends. Unsere Technologie wird in immer mehr Anwendungen vom nützlichen Bestandteil zum kritischen Erfolgsfaktor. Davon haben wir 2025 in mehreren Fokusmärkten profitiert.

Energy Management war erneut unser wichtigster Wachstumstreiber. Mit einem Wachstum von 10 Prozent hat sich Energy Management im Jahr 2025 zur drittgrößten Division von technotrans entwickelt. Und dieser Trend setzte sich nahtlos fort: Mit einem Wachstum von weiteren 12 % im ersten Quartal 2026 ist EM bereits die zweitgrößte Division. Und ich bin überzeugt: Es ist nur eine Frage der Zeit, bis Energy Management unsere größte Division sein wird. Warum? Weil Energy Management von mehreren starken Megatrends gleichzeitig profitiert. Von Elektrifizierung. Dekarbonisierung. Digitalisierung. Und: Künstlicher Intelligenz. 2025 konnten wir unsere Marktposition in allen Anwendungsfeldern weiter ausbauen. Bei Batterie-Thermo-Managementsystemen für Schienenfahrzeuge und Elektrobusse nehmen wir in Europa eine führende Marktposition ein. Im vergangenen Jahr haben wir eine hervorragende Auftragsentwicklung verzeichnet. Wir haben zahlreiche Serienaufträge gewonnen. Und wir haben gezeigt: Unsere Lösungen sind nicht nur technisch überzeugend. Sie sind auch industriell skalierbar. Darüber hinaus haben wir ein neues Anwendungsfeld erschlossen. Ein Feld, in dem präzise Kühlung eine entscheidende Rolle spielt: die Weltraumkommunikation. Nach erfolgreicher Entwicklungsarbeit haben wir hier einen ersten Großauftrag gewonnen. technotrans war damit sogar an der letzten Mondmission beteiligt. Das zeigt: Unsere Technologie funktioniert nicht nur auf der Straße. Nicht nur auf der Schiene. Sondern auch im Weltraum. Ein weiterer wichtiger Wachstumsmotor ist die Flüssigkeitskühlung für Rechenzentren. Mit dem rasanten Wachstum von künstlicher Intelligenz und Hochleistungsrechnen steigt der Bedarf an effizienten Thermomanagementlösungen weiter deutlich an. Denn KI braucht Rechenleistung. Rechenleistung braucht Energie. Und Energie erzeugt Wärme. Diese Wärme muss zuverlässig, effizient und nachhaltig abgeführt werden. Genau

hier kommen wir ins Spiel. Auf Basis aktueller Marktdiskussionen schätzen wir, dass heute erst rund 10 bis 15 Prozent der Rechenzentren mit Flüssigkeitskühltechnologien ausgestattet sind. Dieser Anteil wird deutlich steigen. Die Nachfrage nach Flüssigkeitskühlung wächst etwa dreimal so schnell wie die Nachfrage nach klassischer Luftkühlung. Wir gehen derzeit davon aus, dass der Markt für Flüssigkeitskühlung in Rechenzentren in den kommenden Jahren jährlich um rund 35 Prozent wachsen wird. Das ist eine enorme Chance. Und wir sind gut positioniert, diese Chance zu nutzen. Wir haben uns in diesem Bereich eine starke Marktposition erarbeitet und eine stabile Partnerschaft mit einem Integrator aus den USA etabliert. Und unsere Serienproduktion läuft gut. Im vergangenen Jahr haben wir unsere Kapazitäten verdoppelt. Und das ist erst der Anfang. Wir erhalten kontinuierlich neue Aufträge. Unser Geschäft mit Flüssigkeitskühlung für Rechenzentren konnten wir im vergangenen Jahr bereits auf einen hohen einstelligen Millionen-Euro-Bereich ausbauen. Im ersten Quartal 2026 haben weitere große Serienaufträge für Coolant Distribution Units (kurz: CDUs) gewonnen. Diese Aufträge übertreffen bereits im ersten Halbjahr 2026 das gesamte Volumen des letzten Jahres. Und somit haben wir kürzlich die dritte Fertigungslinie in Betrieb genommen! Die Dynamik nimmt zu! Angesichts des starken Marktwachstums sehen wir die Flüssigkeitskühlung von Rechenzentren als eine außerordentlich attraktive Chance für technotrans in den kommenden Jahren. Wir glauben: Die Phase des starken Wachstums liegt noch vor uns. Natürlich können wir heute noch nicht exakt vorhersagen, wann der große Durchbruch kommt. Aber der Trend ist klar. Die Zahl der Chancen nimmt zu. Der Umfang der Projekte nimmt zu. Und unsere Vorbereitung nimmt zu. Deshalb gehen wir jetzt den nächsten logischen Schritt. Wir bauen! Mit unserem neuen Werk in Sassenberg schaffen wir die Voraussetzungen für künftiges Wachstum. Für Wachstum von Batterie-Thermo-Management-Systemen und insbesondere für Wachstum von Kühlung für Datacenter. Aktuell haben wir in Sassenberg eine Produktions- und Logistikfläche von 15.000 m². Mit dem neuen Werk werden wir zusätzlich 17.600 m² hinzubekommen! Wir warten nicht, bis Wachstum da ist. Wir schaffen heute die Voraussetzungen, um morgen liefern zu können. Denn wenn die Volumina anziehen, müssen wir bereit sein. Produktionsbereit. Lieferfähig. Skalierbar. Und es ist ein Commitment: Ein Commitment an den Standort in Sassenberg. Und ein Commitment an den Glauben an das zukünftige Wachstum!

Healthcare and Analytics ist ein weiterer vielversprechender Fokusmarkt für technotrans. Warum? - Weil die Nachfrage nach präzisen und zuverlässigen Kühllösungen weiter steigt. In Laboren. In der Analytik. In Halbleiteranwendungen. Und überall dort, wo Präzision zählt, zählt auch Kühlung. Das eröffnet uns attraktive Wachstumschancen. Das haben wir bereits 2025 gesehen. Healthcare and Analytics ist um 40 Prozent gewachsen. Das ist ein starkes Signal. Es zeigt: Unsere Technologie ist relevant. Unsere Lösungen werden gebraucht. Und unsere Marktposition wird stärker. Wir arbeiten kontinuierlich an neuen Produkten. Ein Beispiel ist unser neuester Peltier-Kühler. Er wurde speziell für Laboranwendungen entwickelt. Er arbeitet besonders leise. Er kommt ohne Kältemittel aus. Und er erzeugt nahezu keine Vibrationen. Das ist wichtig. Denn im Labor ist Präzision alles. Laufruhe zählt. Stabilität zählt. Zuverlässigkeit zählt. Und genau das liefert unsere Lösung. Eine weitere wichtige Stärke ist unsere Reinraumfertigung in Baden-Baden. Dieser Hightech-Bereich ist voll ausgelastet, so dass wir auch hier unsere Kapazitäten erweitern werden. Der Reinraum macht einen echten Unterschied, wenn präzise Temperaturtoleranzen gefragt sind. Dann braucht es Erfahrung. Dann braucht es Prozesssicherheit. Dann braucht es Präzision. Und genau das haben wir in diesem Umfeld. Auch im ersten Quartal 2026 setzte sich der positive Wachstumstrend fort.

Healthcare and Analytics ist damit nicht nur ein vielversprechender Fokusmarkt, sondern ein weiteres klares Beispiel dafür, wofür technotrans steht: Präzision. Zuverlässigkeit. Und Technologie, die Fortschritt ermöglicht.

Im Fokusmarkt Print konnten wir unsere führende Position auch in 2025 weiter stärken. 4 % Wachstum im Vergleich zum Vorjahr! Die wichtigsten Wachstumstreiber bleiben unverändert: Verpackungsdruck. Flexodruck. Digitaldruck. In diesen Bereichen verfügen wir über eine starke Marktposition. Und wir konnten weitere Erfolge erzielen. So haben wir bei einem japanischen Kunden ein neues Geschäft im Digitaldruck gewonnen. Mit diesem neuen Programm konnten wir unseren Umsatz in Japan steigern und zugleich unsere Marktpräsenz in Asien weiter ausbauen. Darüber hinaus haben wir mit unserem langjährigen Kunden Windmüller & Hölscher einen Rahmenvertrag über ein Farbversorgungssystem abgeschlossen. Das zeigt: Unsere Kunden vertrauen auf unsere Technologie. Sie vertrauen auf unsere Erfahrung. Und sie vertrauen auf unsere Verlässlichkeit. Mit Blick auf das laufende Jahr sehen wir jedoch auch Herausforderungen. Unsere Kunden im Druckbereich spüren die Folgen eines schwachen US-Dollars. Sie spüren die Unsicherheit rund um US-Zölle. Und sie spüren die Auswirkungen einzelner Insolvenzen im Markt, zum Beispiel Manroland. Das wird sich vor allem im ersten Halbjahr dieses Jahres auf unser Druckgeschäft auswirken. Für das zweite Halbjahr erwarten wir eine Stabilisierung der Lage. Aber — und das ist wichtig: Wir kennen diesen Markt. Wir kennen seine Zyklen. Wir kennen unsere Kunden. Und wir wissen, worauf es ankommt. technotrans hat im Print-Bereich eine starke Position. Wir verfügen über langjährige Kundenbeziehungen. Und wir haben Lösungen, die im Markt gebraucht werden. Deshalb bleiben wir zuversichtlich. Wir erwarten, dass die Nachfrage im Laufe des Jahres wieder anziehen wird. Und wenn sie anzieht, sind wir bereit.

Plastics blieb 2025 konjunkturell anspruchsvoll. Der Markt stand weiterhin unter Druck. Das wirtschaftliche Umfeld war schwach. Die Investitionsbereitschaft war verhalten. Und besonders bei größeren Kühlsystemen war die Zurückhaltung deutlich spürbar. Das ändert aber nichts an der strukturellen Attraktivität des Marktes. Denn Dekarbonisierung, Recycling, Leichtbau und Energieeffizienz werden in der Kunststoffverarbeitung weiter an Bedeutung gewinnen. Aber wir haben die Zeit genutzt. Wir haben nicht abgewartet. Wir haben gearbeitet. An unseren Produkten. An unseren Lösungen. An unserer Wettbewerbsposition. Ein Beispiel ist die intelligente Prozessstabilisierung im Spritzguss. Dafür haben wir neue Fuzzy-Regler entwickelt. Sie helfen, Prozesse stabiler zu machen. Sie helfen, Qualität zu sichern. Und sie helfen, Effizienz zu steigern. Genau das brauchen unsere Kunden. Wir sind sowohl bei Temperiergeräten als auch bei großen Kühlanlagen gut positioniert. Und auch hier gilt: Energieeffizienz macht den Unterschied. Natürliche Kältemittel machen den Unterschied. Zuverlässige Prozesse machen den Unterschied. Auf der K-Messe im vergangenen Jahr haben wir unsere neuesten Produkte und Systeme vorgestellt. Die Resonanz war groß. Das zeigt: Der Markt ist schwierig. Aber der Bedarf ist da. Sobald der Markt wieder anzieht, erwarten wir, dass der Kunststoffbereich wieder positiv zum künftigen Wachstum beitragen wird. Erste Anzeichen einer moderaten Erholung sehen wir bereits. Auch wenn im ersten Quartal 2026 der Umsatz noch unter dem Vorjahresniveau lag, sehen wir erste positive Signale. Der Auftragseingang im ersten Quartal war positiv. Das zeigt: Der Markt ist noch nicht zurück. Aber er bewegt sich. Und wenn er sich weiter erholt, sind wir auch hier bereit.

Im Laser-Geschäft haben wir die strategischen Konsequenzen aus der zunehmenden Wettbewerbsintensität gezogen. Das Standardlasergeschäft steht unter hohem Druck.

Der Preiswettbewerb ist intensiv. Der Wettbewerbsdruck nimmt zu. Insbesondere aus China. Deshalb richten wir unser Laser-Geschäft noch stärker auf technologisch anspruchsvolle Anwendungen aus. Auf Anwendungen, bei denen es nicht nur um den Preis geht. Sondern um Präzision. Um Zuverlässigkeit. Um technologische Kompetenz.

So können wir unsere Ressourcen effektiver nutzen. Auch das ist Teil unserer Strategie.

Nicht jedes Geschäft ist und bleibt automatisch gutes Geschäft. Gutes Geschäft ist Geschäft mit Differenzierung. Mit Skalierbarkeit. Mit Ertrag. So entsteht Resilienz.

Meine Damen und Herren,

Resilienz entsteht nicht nur durch Märkte. Resilienz entsteht auch durch Menschen.

Durch Menschen, die Verantwortung übernehmen. Durch Menschen, die Probleme lösen.

Durch Menschen, die beim Kunden sind, wenn es darauf ankommt. Durch Menschen, die nicht fragen: Wer ist zuständig? Sondern: Wie lösen wir das? Das ist technotrans!

2025 war ein Jahr starker operativer Leistung. Diese Leistung ist nicht vom Himmel gefallen.

Sie ist das Ergebnis von Engagement. Von Kompetenz. Von Veränderungsbereitschaft.

Im Namen des Vorstands danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von technotrans von ganzem Herzen! Sie haben 2025 mit großem Einsatz daran gearbeitet, dass aus der neuen Struktur auch neue Stärke wird. Und genau das ist uns im letzten Jahr gelungen.

Und genau das konnten wir auch im ersten Quartal diesen Jahres fortsetzen.

Highlights Q1 2026

Meine Damen und Herren,

das erste Quartal verlief weitestgehend nach Plan. Wir hatten für das erste Quartal mit geringeren Umsätzen gerechnet. Und genau das ist eingetreten. Aber was besonders erfreulich ist: Wir konnten unser Ergebnis verbessern. Obwohl der Umsatz zurückgegangen ist.

Und das in einem weiterhin schwierigen Umfeld. Die Lage im Nahen Osten hat sich weiter zugespitzt. Die Konjunktur in Deutschland bleibt schwach. Einige unserer Endmärkte stehen nach wie vor unter Druck. Das Umfeld bleibt also anspruchsvoll. Aber genau in einem solchen Umfeld zeigt sich, wie widerstandsfähig ein Unternehmen wirklich ist. Und hier konnten wir zeigen: Unsere Restrukturierungsmaßnahmen zahlen sich aus. Das spiegelt sich deutlich in den Zahlen des ersten Quartals wider. In den ersten drei Monaten erreichte der Konzernumsatz rund 55 Millionen Euro. Das waren rund 5 Millionen Euro weniger als im Vorjahr. Dieser Rückgang war erwartet. Und er spiegelt vor allem die Schwäche in den Bereichen Print und Plastics wider. Beide Märkte sind weiterhin von der schwierigen konjunkturellen Lage betroffen. Aber schauen Sie bitte auf das Ergebnis. Die EBIT-Marge stieg auf 7 Prozent. Nach 6,7 Prozent im Vorjahr. Das heißt: Eine höhere Marge. Bei 5 Millionen Euro weniger Umsatz. Und in einem noch schwierigeren Umfeld. Das ist eine sehr wichtige Entwicklung für technotrans. Denn sie zeigt: Wir werden robuster. Wir werden profitabler. Und wir werden widerstandsfähiger. Wir konnten bereits sechs Quartale in Folge stabile EBIT-Margen auf einem Niveau von rund 7 Prozent erzielen.

Das ist kein Zufall. Das ist das Ergebnis unserer Arbeit. Wir sind stabil. Wir sind widerstandsfähig. Und wir liefern. Wir reden nicht mehr nur über Transformation. Wir sehen die Wirkung in unseren Zahlen. Unser Produktmix verbessert sich durch neue Markteinführungen. Und auch unser Technologiegeschäft stützt inzwischen unsere Rentabilität. Unser Servicegeschäft bleibt, wie gewohnt, stabil und profitabel. Unser Kostenmanagement ist diszipliniert.

Und unsere Fokussierung auf attraktive Wachstumsmärkte zahlt sich aus. Das sehen wir auch im Auftragseingang. Obwohl der Umsatz im ersten Quartal niedriger ausfiel, konnten wir eine gute Dynamik bei den Auftragseingängen beobachten. Wir haben wichtige Aufträge in den Bereichen Rail und Datacenters gewonnen. Und auch im Bereich Plastics sehen wir einen positiven Auftragstrend. Das ist wichtig. Denn Auftragseingang ist Zukunft.

In der Folge stieg unser Auftragsbestand um 6 Prozent auf 84 Millionen Euro. Das Book-to-Bill-Verhältnis erreichte 1,1. Das heißt: Wir haben mehr Aufträge gewonnen, als wir Umsatz realisiert haben. Auch das ist ein gutes Signal. Für unsere Auslastung. Für unsere Planung. Und für die weitere Entwicklung im Jahresverlauf. All diese Punkte stimmen uns zuversichtlich. Sie sind gute Indikatoren dafür, dass sich die Lage in der zweiten Jahreshälfte entspannen kann. Und sie zeigen einmal mehr: technotrans ist auf Kurs. Auch in einem schwierigen Umfeld. Wie sich diese Entwicklung im Detail in den Finanzkennzahlen darstellt, wird Ihnen nun Natascha Sander erläutern.

Natascha, du hast das Wort.

Part II (Natascha Sander)

Die finanzielle Performance 2025 / Q1 2026

Vielen Dank, Michael!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

auch von mir ein herzliches Willkommen zur Hauptversammlung der technotrans SE. Ich freue mich sehr, Ihnen nun die finanzielle Entwicklung von technotrans im Geschäftsjahr 2025 näher zu erläutern. Des Weiteren werde ich über den Start in das Geschäftsjahr 2026 berichten. technotrans hat das Jahr 2025 aus finanzieller Sicht sehr erfolgreich abgeschlossen. Trotz anhaltender geopolitischer und wirtschaftlicher Herausforderungen haben wir Stärke gezeigt und unseren Kurs konsequent fortgesetzt. Die deutliche Verbesserung unserer Finanzkennzahlen bestätigt diesen Erfolg nachhaltig.

Umsatz

Beginnen wir mit dem Umsatz. Der technotrans-Konzern erzielte im Geschäftsjahr 2025 einen Konzernumsatz von 244,0 Millionen Euro. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Wachstum von 2,5 Prozent. Eine robuste Entwicklung in einem weiterhin anspruchsvollen wirtschaftlichen Umfeld. Sie zeigt vor allem, dass wir in den wachstumsstarken und strukturell attraktiven Bereichen unseres Portfolios zulegen konnten. Auf unsere Segmente bezogen ergibt sich folgendes Bild: Im Segment Technology erzielten wir einen Umsatz von 184,6 Millionen Euro nach 177,7 Millionen Euro im Vorjahr. Das Segment Services erwirtschaftete 59,4 Millionen Euro nach 60,4 Millionen Euro im Vorjahr.

EBIT / EBIT-Marge

Kommen wir zum operativen Ergebnis. Das EBIT stieg im Geschäftsjahr 2025 um beachtliche 40 % auf 17,3 Millionen Euro. Im Vorjahr waren es 12,3 Millionen Euro.

Noch aussagekräftiger ist die Entwicklung der EBIT-Marge: Sie verbesserte sich deutlich von 5,2 Prozent auf 7,1 Prozent. Damit hat technotrans die Profitabilität signifikant und mit Blick auf die einzelnen Quartale vor allem nachhaltig gesteigert.

Die wichtigsten Treiber für die Steigerung unserer operativen Performance waren:

- Effizienzsteigerungen und eine wirksamere Kostenstruktur,
- die Fokussierung auf ein attraktives Produktportfolio,
- eine höhere operative Disziplin sowie
- die Nutzung von Skaleneffekten.

Diese herausragende Ergebnisentwicklung verdeutlicht, dass wir nach den geopolitischen und wirtschaftlichen Turbulenzen in den letzten drei Jahren weiter an Effizienz, Stärke und Resilienz gewonnen haben. Der Erfolg unserer Fokussierung und der strategischen Ausrichtung zeigt sich auch auf Segmentebene.

Im Segment Technology stieg das EBIT auf 8,2 Millionen Euro und hat sich damit mehr als verdoppelt. Die EBIT-Marge verbesserte sich signifikant von 2,0 Prozent auf 4,4 Prozent.

Im Segment Services lag das EBIT bei 9,3 Millionen Euro. Die EBIT-Marge erreichte 15,6 Prozent nach 14,7 Prozent im Vorjahr.

Gerade das Services-Geschäft bleibt für technotrans strategisch besonders wertvoll. Es sorgt für Stabilität. Es stärkt die Kundennähe. Und es trägt mit seiner hohen Profitabilität wesentlich zur nachhaltigen Ergebnisqualität des Konzerns bei.

ROCE, Free Cashflow, Bilanzqualität

Lassen Sie mich nun auf die weiteren Finanzkennzahlen eingehen.

Der ROCE, also unsere Rendite auf das eingesetzte Kapital, stieg im Geschäftsjahr 2025 auf beachtliche 16,8 Prozent. Im Vorjahr lag er noch bei 11,8 Prozent. Damit haben wir nicht nur unsere Erwartungen übertroffen. Wir haben auch gezeigt, dass technotrans Kapital heute deutlich effizienter einsetzt und damit nachhaltigen Wert generiert. Besonders beeindruckend ist die Steigerung unseres Free Cashflows. Mit 16,6 Millionen Euro haben wir einen neuen Rekord in der Unternehmensgeschichte erreicht. Dies unterstreicht unsere finanzielle Stärke. Denn ein hoher Free Cashflow stärkt die Bilanz. Er erhöht unsere strategische Flexibilität. Und er schafft den Spielraum, sowohl organisches Wachstum als auch attraktive wertsteigernde Optionen zu finanzieren. Entsprechend solide ist auch unsere Bilanzstruktur. Die Nettoverschuldung verringerte sich deutlich auf 8,3 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote stieg auf solide 65,1 Prozent. Das Ergebnis je Aktie erhöhte sich auf bemerkenswerte 1,66 Euro nach 1,06 Euro im Vorjahr. Diese Kennzahlen verdeutlichen: technotrans ist wachstumsorientiert, profitabel und finanzstark. Wir investieren aus einer Position der Stabilität. Und wir verbinden strategische Ambition mit klarer finanzieller Disziplin.

Dividende

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, an unserem Erfolg sollen Sie teilhaben - durch steigende Aktienkurse und eine attraktive Dividendenzahlung.

Die erheblichen Fortschritte in der Entwicklung unseres Geschäftes spiegeln sich auch im Kursverlauf unserer Aktie wider. Der Aktienkurs stieg im Jahresverlauf deutlich von 18,60 € auf 34,30 €. Dies entspricht einem Anstieg von 84 %. Die positive Performance unserer Aktie ist für uns ein starkes Signal: Unsere operative Stärke, unsere finanzielle Resilienz und unsere fokussierte Wachstumsstrategie finden klare Anerkennung am Kapitalmarkt.

Kommen wir nun zur Dividende. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der heutigen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2025 eine Dividende von 0,83 Euro je Aktie vor. Damit erhöht sich die Dividende um beachtliche 0,30 Euro je Aktie im Vergleich zum Vorjahr. Blicken wir bis in das Jahr 2020 zurück, erzielt die Dividende ein Rekordniveau und stieg um rund 130 %. Die vorgeschlagene Ausschüttung entspricht – wie in den Vorjahren – einer Ausschüttungsquote von 50 Prozent des Konzernjahresüberschusses. Wir bleiben damit unserer klaren und verlässlichen Dividendenpolitik treu. Und wir schaffen nachhaltig Wert für Sie als unsere Anteilseigner.

Hiermit schließe ich den Rückblick auf das Geschäftsjahr 2025 ab.

Q1 2026

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

Kommen wir nun zum ersten Quartal 2026. Die Zahlen für die ersten drei Monate haben wir am 12. Mai 2026 veröffentlicht. Auch wenn das Marktumfeld herausfordernd bleibt, ist der Start in das neue Geschäftsjahr solide verlaufen. Trotz eines schwachen Umsatzes konnten wir unsere Profitabilität im Vergleich zum Vorjahr steigern. Damit haben wir die Resilienz unseres Geschäftsmodells und unsere finanzielle Stärke erneut unter Beweis gestellt.

Unsere konsequente, vorausschauende Steuerung gibt uns auch in volatilen Zeiten Sicherheit. Mit unserem im letzten Jahr etablierten Krisenmanagementsystem können wir die Umsatzentwicklung frühzeitig antizipieren. Wir sind in der Lage, klar definierte und rechtzeitig wirksame Gegenmaßnahmen einzuleiten. Dieses Steuerungsmodell hat sich bewährt und zur Stabilisierung unseres Ergebnisses im ersten Quartal beigetragen.

Das spiegelt sich auch in unserer soliden finanziellen Performance wider, die ich Ihnen nun erläutern möchte. Der Umsatz lag bei 54,9 Millionen Euro und damit 9 % unter dem Vorjahr.

Schauen wir nun gemeinsam auf unsere Fokusp Märkte. Wie bereits angekündigt, haben wir die Berichterstattung unserer Umsätze in den Fokusp Märkten mit Beginn des Geschäftsjahres 2026 aus strategischen Gründen angepasst.

Das Lasergeschäft wird nicht mehr separat berichtet, sondern nach den Kriterien "Anwendung" und "Technologie" wie folgt in die verbleibenden Fokusbereiche allokiert:

- Die Umsätze mit Standard-Lasersystemen werden gemeinsam mit Hightech-Laserkühlungen für die Halbleiterproduktion (EUV) im Fokusbereich Energy Management ausgewiesen.
- Umsätze mit Kühlungen für medizinische Laser werden dem Fokusbereich Healthcare & Analytics zugeordnet.
- Im Fokusbereich Plastics werden Laser-Umsätze mit technologischem Bezug zu Anwendungen der Kunststoffverarbeitung und Prozesskälte berichtet.

Des Weiteren werden die bisher unter "Other Markets" ausgewiesenen Umsätze dem Fokusbereich Energy Management zugeordnet.

Die Entwicklung unserer Fokusbereiche war im ersten Quartal von unterschiedlichen Trends geprägt: Energy Management erzielte einen Umsatz von 15,4 Millionen Euro. Dies entspricht einem Umsatzwachstum von 4 %. Ohne das Lasergeschäft liegt das Umsatzwachstum bei beachtlichen 12 %. Damit bestätigt Energy Management erneut seine strategische Relevanz als zentraler Wachstumstreiber. Das positive Momentum wird insbesondere durch die steigende Nachfrage nach Flüssigkeitskühlung für Datacenters sowie nach Batterithermomanagementsystemen für Bus und Bahn getragen. Der Anteil am Konzernumsatz liegt bei 28 %.

Auch der Fokusbereich Healthcare & Analytics legte mit einem Umsatzwachstum von 3 % auf 8,2 Millionen Euro zu. Wachstumsimpulse kamen insbesondere aus der robusten Nachfrage nach Systemen für die Medizintechnik sowie nach Lösungen für die Halbleiterproduktion. Healthcare & Analytics hat sich innerhalb unseres Portfolios zu einem technologisch anspruchsvollen und hochpräzisen Anwendungsfeld mit Zukunftspotential entwickelt. Der Umsatzanteil beträgt 15 %.

Die Fokusbereiche Print und Plastics sind erwartungsgemäß von dem konjunkturell schwachen Umfeld spürbar betroffen. Print verzeichnete einen Umsatzrückgang von 16 % auf 17,1 Millionen Euro. Das Geschäft wurde insbesondere durch Investitionszurückhaltungen in Europa, geopolitische Unsicherheiten in Zusammenhang mit der US-Zollpolitik sowie Währungseffekte aus der Abwertung des US-Dollars belastet. Entsprechend ging der Anteil am Konzernumsatz auf 31 % zurück. Plastics lag mit 12,5 Millionen Euro um 18 % unter dem Vorjahr. Der Anteil am Konzernumsatz erreichte 23 %. Die Fokusbereiche machen insgesamt einen Anteil von 97 % am Gesamtumsatz des Konzerns aus. Positiv ist an dieser Stelle unser Auftragsbestand mit 84 Millionen € hervorzuheben. Auch unser Book-to-Bill-Ratio von 1,1 signalisiert Wachstum und spiegelt die starke Nachfrage in unseren Wachstumsmärkten wider.

Erfreulich ist die Entwicklung unserer Profitabilität im ersten Quartal 2026. Das EBIT betrug 3,8 Millionen Euro. Trotz rückläufiger Umsätze konnten wir die EBIT-Marge auf 7,0 Prozent erhöhen. In einem zunehmend volatiltem Umfeld stellt dies eine beachtliche Leistung dar.

Die wesentlichen Treiber für die Margenverbesserung waren:

- ein höherer Serviceanteil
- ein wertsteigernder Produktmix im Technology-Segment durch Ausbau des Geschäftes in Wachstumsmärkten sowie
- ein konsequentes Kostenmanagement.

Der Free Cashflow belief sich auf minus 1,4 Millionen Euro. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Free Cashflow trotz des Aufbaus von Working-Capital zur Realisierung von Wachstum signifikant verbessert. Wir erwarten eine Normalisierung im Jahresverlauf.

Zwischenfazit

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

2025 und der Start in das Jahr 2026 waren für technotrans eine Phase der Bewährung - und zugleich eine Bestätigung unserer Stabilität und Stärke. Mit unserer marktorientierten divisionalen Organisation sind wir effizienter und widerstandsfähiger geworden. Wir haben unsere Ertragsqualität sichtbar erhöht und unsere finanzielle Resilienz gestärkt.

In 2026 gehen wir diesen Weg konsequent weiter. Unser Fokus liegt klar auf der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie Ready for Growth: Dabei setzen wir auf wertsteigerndes Wachstum in attraktiven Märkten, treiben unsere operative Exzellenz weiter voran und steigern kontinuierlich unsere Profitabilität. Gleichzeitig steht die nachhaltige Generierung von Cashflow im Fokus.

Zur Steigerung unserer operativen Exzellenz setzen wir auf folgende Initiativen:

- Wir optimieren unsere Beschaffungsstrategie mit dem Ziel, Einkaufskosten nachhaltig zu senken. Dabei stärken wir unser strategisches Lieferantenmanagement, verfolgen konsequent den Design-to-Cost-Ansatz und bauen unser Global Sourcing weiter aus.
- Parallel treiben wir Effizienzsteigerungen in Logistik und Fertigung kontinuierlich voran.
- Zudem investieren wir gezielt in Digitalisierung und Künstliche Intelligenz, um unsere internen Prozesse weiter zu automatisieren und zu optimieren.
- Darüber hinaus entwickeln wir unsere Unternehmenskultur konsequent weiter: Wir stärken unsere Performance-Kultur und fördern unternehmerisches Denken und Handeln. Das erhöht Verbindlichkeit und Eigenverantwortung in der Organisation.

Bei der Umsetzung dieser Maßnahmen steht für uns eines im Mittelpunkt: profitables Wachstum und nachhaltige Wertschaffung. Was bedeutet das für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre? technotrans ist bestens aufgestellt, auch in anspruchsvollen Zeiten handlungsfähig zu bleiben. Wir lassen uns nicht ausbremsen, wir zeigen operative Stärke und Resilienz – und wir schaffen die Grundlage für die Generierung von Wert. Unsere Botschaft an Sie ist klar: Wir verfolgen mit Konsequenz und Zuversicht ein Ziel – fokussiertes und profitables Wachstum zur nachhaltigen Wertsteigerung.

Im letzten Teil wird Michael nun den Blick nach vorne richten: auf unsere strategischen Prioritäten, auf die Umsetzung von Ready for Growth und auf die Frage, warum wir überzeugt sind, dass technotrans in den kommenden Jahren weiteres Wertsteigerungspotenzial realisieren wird.

Michael, du hast das Wort.

Part III (Michael Finger)

Strategische Prioritäten, Umsetzung von Ready for Growth und Wertsteigerungspotenzial

Vielen Dank, Natascha!

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
die von Natascha dargestellten Zahlen zeigen sehr deutlich: technotrans steht heute auf einem starken Fundament. Wir haben unsere Profitabilität verbessert. Wir haben unsere Bilanz gestärkt. Wir haben einen Rekord-Free-Cashflow erzielt. Und wir haben bewiesen, dass technotrans auch in einem schwierigen Umfeld widerstandsfähig ist. Das ist ein wichtiger Punkt. Denn Wachstum entsteht nicht allein durch gute Märkte. Wachstum entsteht, wenn attraktive Märkte auf starke Technologie treffen. Wenn diese Technologie auf eine leistungsfähige Organisation trifft. Und wenn diese Organisation mit finanzieller Disziplin geführt wird. Genau darum geht es bei unserer neuen Strategie: Ready for Growth. Future Ready hat technotrans stabiler, fokussierter und profitabler gemacht. Ready for Growth soll technotrans nun auf die nächste Stufe führen. Mehr Wachstum. Mehr Skalierung. Mehr Profitabilität. Mehr Cashflow. Mehr Wert. Dafür konzentrieren wir uns auf drei Schwerpunkte.

Erstens: Wachstum in Märkten, die Thermomanagement brauchen

Meine Damen und Herren,

ich springe nochmal zurück zum Anfang. Der Fortschritt unserer Zeit hat eine Temperatur. Ohne Thermomanagement kein verlässlicher Fortschritt! Das spiegelt sich auch im Marktwachstum wider: Der weltweite Markt für Thermomanagementsysteme wächst in den nächsten 5 Jahren von 63 auf 85 Milliarden USD. Das entspricht einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 6 %. Beschleunigt wird dieses Wachstum durch Megatrends. Auf dieser Basis haben wir unser Wachstumsziel entwickelt. Bis 2030 wollen wir auf über 350 Mio. Euro wachsen. Dieses Wachstum lässt sich anhand unserer vier Divisionen klar ableiten:

Basis ist das Jahr 2025. Hier haben wir bei Energy Management einen Umsatz von 65 Mio. Euro erzielt. Wachstumstreiber sind die Megatrends KI, Elektrifizierung, Digitalisierung und Dekarbonisierung. Und jetzt kommt etwas sehr Wichtiges: Wir haben bereits fertig entwickelte Produkte, die wir liefern können. Für Datacenter liefern wir CDUs, also zentrale Kühlsysteme, die Flüssigkeitskühlung zu den Server-Racks verteilen. Wir liefern RPU's, also Einschubkühler zum Nachrüsten für einzelne Server-Racks. Und wir liefern weiterhin Luftkühlung. Hinzu kommen Batterie-Thermo-Managementsysteme für den Schienenverkehr und für Elektrobusse. Und wir gewinnen. Wie bereits berichtet, gewinnen wir laufend weitere strategisch bedeutende Aufträge in diesen Segmenten. Dies führt somit zu einem Wachstum von mindestens weiteren 60 Mio. Euro. So wächst Energy Management bis 2030 auf über 125 Mio. Euro und ist damit die größte Division von technotrans. Die gleiche Methodik gilt für die

anderen Divisionen. Daraus resultiert ein zusätzliches Wachstum von 105 Mio. Euro aus den Divisionen, welches dann auf Konzernebene zu einem Umsatz von über 350 Mio. Euro führt. Das entspricht einem durchschnittlichen Wachstum von 7,4 %. Wir wachsen also schneller als der Markt. Vier Divisionen. Unterschiedliche Dynamiken. Zyklisch weitestgehend voneinander entkoppelt. Das ist unser Portfolioansatz: Wir setzen auf Wachstumsmärkte. Aber wir setzen nicht alles auf eine Karte.

Zweitens: Wachstum muss skalierbar sein

Meine Damen und Herren,

Wachstum allein reicht nicht. Wachstum muss beherrschbar sein. Genau wie Wärme. Wenn Volumen steigen, müssen Prozesse funktionieren. Wenn Projekte größer werden, müssen Lieferketten belastbar sein. Wenn Kunden mehr erwarten, müssen Qualität, Kosten und Geschwindigkeit stimmen. Deshalb ist Skalierung ein zentraler Bestandteil von Ready for Growth. Wir bauen Baukastensysteme aus. Wir standardisieren Komponenten. Wir entwickeln Produktfamilien. Wir professionalisieren Prozesse. Und wir investieren gezielt in Kapazitäten. Wie beispielsweise unser neues Werk in Sassenberg. Gleichzeitig arbeiten wir, wie von Natascha beschrieben, weiter an operativer Exzellenz. Im Einkauf. In Fertigung und Logistik. In unseren internen Abläufen. Und in unserer Führungskultur. So schaffen wir die Grundlage dafür, dass Wachstum nicht nur Umsatz bringt, sondern auch Ergebnis.

Drittens: Wachstum muss Wert schaffen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Ready for Growth ist kein reines Umsatzprogramm. Ready for Growth ist ein Wertsteigerungsprogramm. Unser Ziel bis 2030 ist klar: Wir wollen den Umsatz auf mehr als 350 Millionen Euro steigern. Und wir wollen eine EBIT-Marge von 9 bis 12 Prozent erreichen. Das ist ambitioniert. Aber es folgt einer klaren Logik. Wir wollen wachsen, weil unsere Märkte wachsen. Wir wollen profitabler werden, weil wir skalieren. Und wir wollen Wert schaffen, weil wir Umsatz, Marge und Cashflow gemeinsam verbessern. Deshalb gilt für uns: Nicht jedes Wachstum ist gutes Wachstum. Nicht jeder Umsatz ist attraktiver Umsatz. Und nicht jedes Geschäft passt zu unserer Strategie. Wir konzentrieren uns auf Märkte, in denen Thermomanagement ein kritischer Erfolgsfaktor ist. Auf Anwendungen, in denen wir technologisch differenziert sind. Auf Kunden, mit denen wir langfristig wachsen können. Und auf Geschäfte, die Ergebnis und Cashflow erzeugen. Profitabilität vor Größe. Wert vor Volumen. Disziplin vor Aktionismus. Das gilt auch für unsere Kapitalallokation. Wir investieren in organisches Wachstum. In Innovation. In Digitalisierung. In Effizienz. In Kapazitäten. Und in Märkte, in denen wir strukturelle Chancen sehen. Unternehmenskäufe (M&A) sind eine weitere Option. Aber nur dort, wo es strategisch passt, wo Synergien realistisch sind und wo eine Akquisition technotrans wirklich stärker macht. Wir sondieren laufend den Markt und die Möglichkeiten. Hierzu haben wir ein interdisziplinäres Team aufgestellt. Dieses Team beschäftigt sich mit Innovationen und Akquisitionen. Unsere Priorität bleibt aber organisches Wachstum aus eigener Stärke. Gleichzeitig bleibt Free Cashflow ein zentrales Steuerungsziel. Denn nachhaltige Wertsteigerung entsteht nicht nur durch Ergebnis. Sie entsteht auch durch Cashflow, Working-Capital-Disziplin, eine starke Bilanz und finanzielle Flexibilität. Genau das ist wichtig für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre. Sie dürfen von technotrans erwarten, dass wir Wachstum konsequent an Wertsteigerung ausrichten. Sie dürfen erwarten, dass wir Kapital diszipliniert einsetzen. Sie dürfen erwarten, dass wir nicht jedem Umsatz hinterherlaufen.

Und Sie dürfen erwarten, dass wir transparent berichten, wie wir auf diesem Weg vorankommen.

Meine Damen und Herren,

natürlich bleibt das Umfeld anspruchsvoll. Die Weltwirtschaft ist volatil. Geopolitische Konflikte belasten. Zölle schaffen Unsicherheit. Und in Teilen der Industrie bleibt die Investitionsbereitschaft verhalten. Das wissen wir. Das nehmen wir ernst. Aber technotrans ist heute besser vorbereitet als früher. Wir sind fokussierter. Wir sind profitabler. Wir sind finanziell stärker. Und wir haben Märkte im Portfolio, die strukturell wachsen. Deshalb ist unser Blick nach vorne nicht naiv optimistisch. Er ist sachlich zuversichtlich! technotrans hat in den vergangenen Jahren viel erreicht. Wir haben aus einem Unternehmen, das lange stark mit der Druckindustrie verbunden war, einen Spezialisten für Thermomanagement in Wachstumsmärkten gemacht. Wir haben unsere Organisation neu ausgerichtet. Wir haben Effizienz gesteigert. Wir haben unsere Ergebnisqualität verbessert. Und wir haben die Grundlage für die nächste Wachstumsphase geschaffen. Jetzt geht es darum, diese Grundlage zu nutzen. 2025 war das Jahr der Basis. 2026 ist das erste Jahr der Wirkung. Wir sehen diese Wirkung in der Profitabilität. Wir sehen sie im Auftragseingang. Wir sehen sie in Datacentern. Wir sehen sie im Bahnbereich. Wir sehen sie in Healthcare & Analytics. Und wir sehen sie in unserer operativen Stabilität.

Dank

Zum Abschluss möchte ich Danke sagen. Ich danke allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit. Ready for Growth wird nicht auf Folien entschieden. Ready for Growth wird im Alltag umgesetzt: in Projekten, in Werken, im Service, im Einkauf, in der Produktion, in der Logistik und in jeder einzelnen Entscheidung. Ich danke unseren Kunden und Partnern für ihr Vertrauen. Ich danke dem Aufsichtsrat für die konstruktive und vertrauensvolle Begleitung. Und ich möchte heute einen besonderen Dank an Dr. Gottfried Dutiné richten. Herr Dr. Dutiné hat technotrans über viele Jahre mit großem technischem Sachverstand, strategischer Weitsicht und klarem Urteil begleitet. Insbesondere sind neben seiner fachlichen Expertise seine angenehme menschliche Art und sein hoher Einsatz bei der Erstellung der Strategie hervorzuheben! Im Namen der gesamten Belegschaft und des Vorstands danke ich Ihnen sehr herzlich für Ihre langjährige Unterstützung und Ihre Verbundenheit mit technotrans. Und schließlich danke ich Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Für Ihr Vertrauen. Für Ihre Unterstützung. Und für Ihre Bereitschaft, den nächsten Wachstumsschritt mit uns zu gehen.

Meine Damen und Herren,

der Fortschritt unserer Zeit hat eine Temperatur. Und diese Temperatur muss beherrscht werden. Genau dafür steht technotrans. Wir kühlen. Wir temperieren. Wir stabilisieren. Wir ermöglichen. Ready for Growth heißt für uns: Technologie in Marktchancen übersetzen. Marktchancen in Aufträge überführen. Aufträge in profitables Wachstum skalieren. Profitables Wachstum in Cashflow verwandeln. Und Cashflow in nachhaltigen Wert. Für technotrans und seine Aktionärinnen und Aktionäre. Nicht größer um jeden Preis. Sondern stärker mit System. Mit Fokus. Mit Tempo. Mit Disziplin. Mit Technologie. Und mit Menschen, die Verantwortung übernehmen. Unaufgeregt und mit Entschlossenheit! Der Fortschritt unserer Zeit hat eine Temperatur! technotrans ist bereit.

Wir sind Ready for Growth.

Vielen Dank!