

15. Mai 2014

Rede des Vorstands:

Henry Brickenkamp, Sprecher des Vorstandes

Dirk Engel, Finanzvorstand

- Es gilt das gesprochene Wort -

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

auch im Namen des Vorstandes begrüße ich Sie recht herzlich auf unserer diesjährigen Hauptversammlung. Wir freuen uns, dass wieder viele, teilweise langjährigen Begleiter unseres Unternehmens den Weg zu dieser Veranstaltung gefunden haben.

Des Weiteren begrüße ich auch die Zuschauer, die sich jetzt oder später die Hauptversammlung am Computer im Internet ansehen. Neben der Übertragung von weiten Teilen dieser Hauptversammlung bieten wir unseren Aktionären auch dieses Jahr wieder die Möglichkeit, über das Internet Stimmrechtsvertretung und Weisung zu erteilen oder per Briefwahl abzustimmen. Erfreulicher Weise wächst der Zuspruch für diese Form der Teilnahme jedes Jahr.

Wie gewohnt werde ich den heutigen Bericht des Vorstandes an die Hauptversammlung nicht alleine bestreiten. Gemeinsam mit meinem Kollegen und Finanzvorstand Dirk Engel werde ich zunächst einen Blick zurück auf das Geschäftsjahr 2013 werfen. Anschließend werden wir Ihnen dann die Zahlen des ersten Quartals 2014 erläutern und wir werden Ihnen aufzeigen, welche Zukunftsperspektiven wir für technotrans sehen und wie wir uns diese erschließen wollen.

Meine Damen und Herren, nach fünf Jahren übersprang der Umsatz der technotrans-Unternehmensgruppe im letzten Geschäftsjahr erstmals wieder die 100-Millionen-Euro-Marke. Das Wachstum um 16 Prozent war maßgeblich auf unsere jüngste Akquisition, die KLH Kältetechnik GmbH und ihre asiatischen Tochtergesellschaften, zurückzuführen. Die Integration der neuen Gesellschaften hat seither planmäßige Fortschritte gemacht. Nach der Übernahme der Termotek AG im Geschäftsjahr 2011 haben wir mit der Übernahmen von KLH zu Beginn des letzten Geschäftsjahres unsere Präsenz in dem Wachstumsmarkt der Laserindustrie ganz erheblich ausgeweitet. Zählt man die Umsätze hinzu, die wir mit unseren eigenen Aktivitäten außerhalb der Druckindustrie erwirtschaften, so haben wir diesen Anteil zuletzt auf insgesamt 30 Prozent ausgebaut und damit das erste Ziel erreicht, das wir uns bei der Neuausrichtung des Unternehmens vorgenommen hatten.

Möglich wurde dies durch unsere Erfolge, die wir bei der Erschließung neuer Märkte für unsere Technologien erzielen konnten. Projekte, die wir seit geraumer Zeit in der Entwicklung und Konstruktion vorantreiben, beginnen nun, erste Umsatzanteile zu generieren. Und auch bei unseren Kunden aus der Druckindustrie konnten wir das Geschäft ausweiten. Mit der Vereinbarung von Single Source Verträgen haben wir Marktanteile gewonnen und Wettbewerber zum Rückzug gezwungen.

Aber, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich will nicht leugnen, dass der Geschäftsverlauf 2013 nicht in allen Aspekten unsere – und Ihre – Erwartungen erfüllt hat. Die wirtschaftliche Erholung, die allseits für die zweite Jahreshälfte erwartet wurde, ist erst mit Verzögerung und deutlich schwächer als vorhergesagt eingetreten. Die Möglichkeiten, die verhaltene Geschäftsentwicklung des ersten Halbjahres unter diesen Rahmenbedingungen in der zweiten Jahreshälfte auszugleichen, waren nicht mehr gegeben. Eher im Gegenteil, denn das dritte Quartal war mit Abstand das schwächste des gesamten Geschäftsjahres. Angesichts dieser Faktenlage hatten wir uns schließlich entschlossen, im Oktober eine Gewinnwarnung zu veröffentlichen. Wie Sie den später veröffentlichten Zahlen für das Gesamtjahr entnehmen konnten, waren wir bei den Annahmen für die letzten Monate des Jahres wohl ein Bisschen zu pessimistisch, denn zumindest beim Umsatz haben wir ja noch das untere Ende unserer Zielspanne erreicht.

Ursächlich für die schwächer als geplante Umsatzentwicklung war erneut die verhaltene Nachfrage aus der Druckindustrie. Zwar gab es zu Beginn des Jahres noch positive Signale, beispielsweise von der Messe Print China. Trotzdem war der Umsatz mit Kunden aus der Druckindustrie im Jahresverlauf erneut rückläufig. Dies wurde auch in den Zahlen des VDMA widerspiegelt. Im drupa-Jahr 2012 hatte der Branchenumsatz noch um 2 Prozent zugelegt, doch 2013 ging er erneut um 10 Prozent zurück. Das ist eine Größenordnung, die wir im letzten Geschäftsjahr noch nicht mit unseren Aktivitäten außerhalb der Druckindustrie kompensieren konnten.

Kleinere Hindernisse mussten wir außerdem mit unseren Projekten im ttis-Bereich, also den Aktivitäten jenseits der Druckindustrie, überwinden. Die Erkenntnisse kann man vielleicht so zusammenfassen: Es dauert fast immer länger als ursprünglich geplant. Wenn wir also früher beispielsweise davon ausgingen, dass ein bestimmtes Projekt nach zwei oder drei Jahren zum Umsatz beiträgt, können wir heute feststellen, dass es in den meisten Fällen eher drei bis vier Jahre dauert. Da unsere Projektpipeline aber unvermindert gut gefüllt ist, sind wir zuversichtlich, dass die Wachstumsstrategie von technotrans aufgeht – es dauert nur ein Jahr länger. Dies zeigte sich bereits im laufenden Geschäftsjahr, wie Sie im Bericht zum ersten Quartal 2014 sehen können. Weitere Details zu diesem Bereich möchte ich gerne in meinem späteren Ausblick erläutern.

Die technotrans Unternehmensgruppe ist also alles in allem ein sehr erfolgreicher Konzern, und das ist auch der Grund, warum wir - gemeinsam mit dem Aufsichtsrat - entschieden haben, Ihnen heute vorzuschlagen, für das abgelaufene Geschäftsjahr eine Dividende von 0,20 € pro Aktie auszuschütten, also rund 30 Prozent mehr als im letzten Jahr. Damit sind wir, vermutlich etwas schneller als Sie es erwartet haben, wieder in die Region einer Ausschüttung von 50 Prozent des Konzernüberschusses zurückgekehrt.

An dieser Stelle möchte ich nun aber zunächst an unseren Finanzvorstand Dirk Engel übergeben, der Ihnen die Zahlen des Geschäftsjahres 2013 und die des ersten Quartals 2014, die am vergangenen Dienstag veröffentlicht wurden, erläutern wird.

Dirk Engel

Das Geschäftsjahr 2013

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, der Geschäftsbericht 2013 der technotrans AG liegt Ihnen vor. Unter der Überschrift „Transfer“ wollten wir Ihnen veranschaulichen, welche unserer Kernkompetenzen wir in den unterschiedlichen Absatzmärkten zum Einsatz bringen. Die Druckindustrie ist dabei nach wie vor, sozusagen als Ausgangsbasis, stark vertreten. Aber das Spektrum reicht mittlerweile viel weiter, von der Laserindustrie und dem Werkzeugmaschinenbereich über die Medizintechnik bis hin zu dem Schlagwort E-Mobility, also der Fortbewegung mit Hilfe von Strom. Sie sehen, die technotrans Unternehmensgruppe ist wandlungsfähig und nachhaltig erfolgreich in der Erschließung neuer Märkte und Potentiale. Wir hoffen, dass Ihnen die Lektüre unseres diesjährigen Geschäftsberichtes wieder einen interessanten und aufschlussreichen Einblick in die Aktivitäten Ihres Unternehmens gegeben hat.

Bei meinen Ausführungen zum abgelaufenen Geschäftsjahr möchte ich mich auch heute wieder auf die Erläuterung der wichtigsten Zahlen beschränken. Einzelheiten, die Sie darüber hinaus interessieren, können wir gerne anschließend in Form von Fragen und Antworten im Rahmen der Debatte erörtern.

Ertragslage 2013

Lassen Sie uns mit Umsatz und Ergebnis für das Geschäftsjahr 2013 beginnen. Die technotrans-Unternehmensgruppe erzielte im Geschäftsjahr 2013 einen Umsatz in Höhe von 105,2 Millionen €, das entspricht einem Wachstum um 16 Prozent. Das Ziel, wieder die 100-Millionen-Euro-Marke zu überspringen wurde also erreicht, ebenso wie das Ziel, mehr als 30 Prozent des Gesamtumsatzes außerhalb der Druckindustrie zu erzielen. Die Gründe für die Tatsache, dass wir unser Umsatzziel für das Jahr trotzdem nur am unteren Ende der Zielspanne von 110 Millionen € +/- 5 Prozent erreicht haben, hat Herr Brickenkamp bereits erläutert.

Besonders das Segment Technology profitierte von der Übernahme der KLH Kältetechnik. Hier stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 22,8 Prozent auf 66 Millionen €. Das Segment Services verzeichnete ebenfalls einen Anstieg, und zwar um 6,2 Prozent auf 39,2 Millionen €. Signifikanten Anteil an diesem Wachstum hatte unsere Tochtergesellschaft gds AG.

Das Bruttoergebnis, also die Umsatzerlöse minus der Herstellungskosten, stieg auf 33,1 Millionen €, ein Plus von 4,7 Prozent. Die Gründe für den proportional geringeren Anstieg lagen zum einen bei dem höheren Umsatzanteil des Technology Segments und bei der Verschiebung im Produktmix durch die Übernahme von KLH. Zum anderen stieg die Materialkostenquote im Jahresverlauf von 36,5 auf 39,3 Prozent. Daraus resultierte die um 3,4 Prozentpunkte geringere Bruttomarge von 31,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Die allgemeinen Vertriebs- und Verwaltungskosten – neudeutsch S, G & A – stiegen ebenfalls als Folge der Übernahme von KLH. Zusätzlich belasteten unsere Aktivitäten außerhalb der Druckindustrie, da diesen Investitionen noch keine angemessenen Umsatzbeiträge gegenüber stehen.

Das EBIT, also das Ergebnis von Zinsen und Steuern, erreichte 4,6 Millionen € und lag damit 13,6 Prozent unter dem Vorjahreswert. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 4,4 Prozent, während 6 bis 7 Prozent das ursprüngliche Ziel für das Geschäftsjahr 2013 gewesen war. Dieses Ziel haben wir also mehr oder weniger deutlich verfehlt, aber das Ergebnis war trotzdem deutlich besser als die revidierte Prognose von 3,5 Prozent aus dem Oktober.

Während sich das Ergebnis im Segment Technology aufgrund der weiter rückläufigen Umsätze mit Kunden aus der Druckindustrie und aufgrund der planmäßigen Abschreibungen im Zusammenhang mit der Akquisition von KLH auf -1,8 Millionen € verschlechterte, konnte das Segment Services seinen Ergebnisbeitrag weiter ausbauen und erzielte erneut eine sehr befriedigende Marge von 16,5 Prozent. Wir gehen jedoch davon aus, und erste Hinweise dafür finden sich ja bereits im ersten Quartal 2014, dass die Realisierung von Synergien und wachsende Umsatzanteile unserer Aktivitäten außerhalb der Druckindustrie dazu beitragen werden, dass sich die Ergebnissituation im Segment Technology sukzessive verbessert.

Die Finanzierungskosten sind trotz der Zunahme an Finanzverbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Akquisition gegenüber dem Vorjahr nur minimal gestiegen, nämlich von 0,7 auf 0,9 Millionen €. Auch durch die Ausnutzung latenter Steuern, die wir zuvor wertberichtigt hatten, betrug die Steuerquote im Konzern für das Geschäftsjahr 2013 nur 21 Prozent.

Der Konzernüberschuss erreichte schließlich wie im Vorjahr 3 Millionen €, das entspricht einem Ergebnis je im Umlauf befindlicher Aktie von 0,47 €.

Finanz- und Vermögenslage

Auf der nächsten Folie sehen Sie die Eckdaten der Kapitalflussrechnung. Wie Sie wissen, zeigt sich hier, wie viel das Unternehmen erwirtschaftet hat und was davon tatsächlich in der Kasse angekommen ist.

Ausgehend von einem Jahresüberschuss von 3 Millionen € betrug der operative Cashflow vor Veränderungen des Nettoumlaufvermögens 7,6 Millionen €. Die Veränderungen des Working Capital belasteten den Cashflow mit rund 3,4 Millionen €, und hier besonders der Rückgang an Verbindlichkeiten im Verlauf des Jahres. Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der Vorräte setzten insgesamt 0,8 Millionen € an Zahlungsmitteln frei. Die Zahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit betragen daher 4,3 Millionen €. Insgesamt 1,6 Millionen € wurden für Zins- und Steuerzahlungen eingesetzt. Die Netto-Zahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit erreichten daher 2,7 Millionen € und waren ausreichend, um die Ersatzinvestitionen des Geschäftsjahres 2013 zu decken. Darüber hinaus wurden 3,3 Millionen € netto für die Akquisition von KLH und 0,8 Millionen € für die vereinbarte Earn-out-Komponente aus der Akquisition von Termotek eingesetzt. Die Zahlungsmittel für Investitionen betragen deshalb insgesamt 6,1 Millionen €. Verglichen mit den Vorjahreszahlen im Geschäftsbericht berücksichtigen Sie bitte, dass wir im Vorjahr unsere Immobilie in Gersthofen veräußert haben.

Die für die Finanzierungstätigkeit eingesetzten Nettozahlungsmittel wiesen im Geschäftsjahr 2013 einen positiven Saldo aus, sie beliefen sich auf 1,6 Millionen €. Im Zusammenhang mit dem Beteiligungserwerb wurden neue Darlehen in Höhe von 6,6 Millionen € aufgenommen, während im Jahresverlauf 4,2 Millionen € für die Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten eingesetzt wurden. Und nicht zuletzt wurden 0,8 Millionen € als Dividende an die Aktionäre ausgeschüttet.

Der Free Cashflow blieb am Jahresende mit -3,4 Millionen € negativ. Die liquiden Mittel betrugen 16,7 Millionen €. Aus Sicht des Kapitalmanagements war die Liquiditätsausstattung der Unternehmensgruppe damit unverändert sehr zufriedenstellend.

Zum Jahresende 2013 präsentiert sich technotrans wieder mit einer starken Bilanz, und das angesichts der Erweiterung des Konsolidierungskreises durch die Übernahme von KLH. Da sich die bilanziellen Veränderungen gegenüber 2012 im Wesentlichen darauf zurückführen lassen, möchte ich an dieser Stelle meine Ausführungen abkürzen und Sie vergleichsweise auf die aktuellen Entwicklungen zum 31. März 2014 verweisen. Nur soviel, die Eigenkapitalquote lag mit 59,9 Prozent nur leicht unter dem Vorjahr, die Netto-Cash-Position belief sich auf 0,9 Millionen € und die Finanzschulden mit 14,9 Millionen € zum Stichtag 31.12. beanspruchen einen durchschnittlich gewichteten Fremdkapitalzinsatz von nur 2,9 Prozent. Sie sehen also, dass die Kapitalstruktur von technotrans auf einer soliden Eigenkapitalausstattung und einem bedarfsgerechten Fremdfinanzierungsanteil basiert.

Mitarbeiter

Die heutige Darstellung des abgelaufenen Geschäftsjahres möchte ich noch mit einigen Informationen über die Entwicklung der Beschäftigtenzahlen im technotrans Konzern abschließen.

Durch die Übernahme der KLH Kältetechnik und ihrer asiatischen Schwestergesellschaften zum 1. Januar des vergangenen Jahres stieg die Zahl der Beschäftigten in der technotrans-Unternehmensgruppe von 662 auf 777 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt 2013. Besonders erwähnenswert ist in diesem Zusammenhang, dass sich auch die Zahl der Auszubildenden deutlich erhöhte, nämlich von 48 auf 78. Alleine am Standort Sassenberg begannen im letzten Jahr 21 junge Menschen ihre Berufsausbildung, im Vorjahr waren es noch 12 gewesen. Im Vorfeld hatte technotrans sich aktiv an einer Initiative der IHK „Nord-Westfalen. Doppelt stark“ beteiligt, um für Absolventen des doppelten Abiturjahrgangs Alternativen zum Studium aufzuzeigen.

Dank an die Mitarbeiter

Meine Damen und Herren, im Namen des Vorstands der technotrans AG möchte ich die Gelegenheit nutzen und an dieser Stelle allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der technotrans-Gruppe danken. Sie sind es, die den Wandel unseres Unternehmens aktiv gestalten. Ihre Visionen sind der Motor, der Veränderungen in Bewegung setzt, und ihr Engagement ist die Grundlage für die Früchte, die wir in der Zukunft gemeinsam ernten werden. Dafür beweisen sie jeden Tag ihren Willen, etwas zu bewegen, etwas zu verändern und die Bereitschaft, neue Wege zu gehen. Es ist diese Energie, die uns zuversichtlich macht, dass wir unsere Ziele gemeinsam erreichen werden. Als Vorstand sind wir sehr dankbar für das überdurchschnittliche Engagement unserer Mitarbeiter im letzten Jahr und freuen uns darauf, mit ihnen gemeinsam die Zukunft des Unternehmens zu gestalten.

Damit möchte ich gerne überleiten zum aktuellen Geschäftsjahr 2014 und freue mich, dass mit den aktuellen Zahlen für das erste Quartal auch wieder positive Nachrichten verbunden sind.

Umsatz und Ergebnis 1. Quartal 2014

Der Quartalsbericht für die ersten drei Monate wurde am Dienstag dieser Woche veröffentlicht, und Sie haben ihn entweder bereits per Post oder Email zugeschickt bekommen oder spätestens hier im Foyer erhalten. Ich möchte mich deshalb auch hier auf die wichtigsten Eckdaten beschränken.

Beginnen wir wieder mit einem Blick auf die Gewinn- und Verlustrechnung. Der Umsatz im ersten Quartal erreichte 27,1 Millionen €, das sind 3,1 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Während die Umsätze mit Kunden aus der Druckindustrie erneut leicht rückläufig waren, haben die Aktivitäten außerhalb der Druckindustrie erstmals den Rückgang mehr als ausgeglichen und so zu dem Wachstum beigetragen. Lassen Sie mich außerdem auf die Tatsache hinweisen, dass wir uns mit Umsätzen in dieser Größenordnung vollständig im Rahmen unserer Ziele für das Gesamtjahr bewegen, die bekanntlich bei 110 Millionen €, plus/minus 5 Prozent liegen.

Das Bruttoergebnis verbesserte sich im ersten Quartal um 14,6 Prozent auf 9,1 Millionen €. Es profitierte einerseits vom Produktmix und andererseits auf der Kostenseite, besonders im Bereich Material- und Personalkosten, sowie von der weiteren Erschließung von Synergien im Zusammenhang mit der Integration von KLH. Die Bruttomarge stieg wie erwartet und erreichte 33,6 Prozent.

Die allgemeinen Vertriebs- und Verwaltungskosten erhöhten sich, in erster Linie als Folge eines geringeren sonstigen betrieblichen Ergebnisses. Die Gründe hierfür waren geringere Währungskursgewinne und niedrigere Auflösungen von Rückstellungen als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Das operative Ergebnis betrug 1,4 Millionen €, das entspricht einem Anstieg um 29,8 Prozent. Die EBIT-Marge erreichte 5,2 Prozent und liegt damit ebenso komfortabel in unserem Zielkorridor von 4 bis 6 Prozent für das Gesamtjahr.

Die Finanzierungskosten waren etwas niedriger als im Vorjahresquartal und die Steuern betragen 0,4 Millionen € nach 0,2 Millionen € im Vorjahr. Das entspricht einer Steuerquote von 30 Prozent, die wir auch in dieser Größenordnung für das Gesamtjahr erwarten.

Der Periodenüberschuss nach drei Monaten erreichte 0,9 Millionen €, das ist ein Plus von 32,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal. Das Ergebnis je im Umlauf befindlicher Aktie betrug folglich 14 Cent.

Umsatz und Ergebnis nach Segmenten

Beim Umsatz nach Segmenten sehen Sie, dass wir im Segment Technology mit 17,7 Millionen € in das neue Geschäftsjahr gestartet sind. Der Anstieg um 0,8 Millionen € oder 4,7 Prozent gegenüber dem ersten Quartal des Vorjahres stammt im Wesentlichen aus dem Geschäft außerhalb der Druckindustrie. Hier profitierte das Segment gleichermaßen von der Belebung im Lasermarkt und von einem steigenden Umsatzanteil unserer selbst entwickelten Technologien in der Kältetechnik, der Filtration, der Kühlschmiermittelaufbereitung und der Sprühbeölung. Im Bereich Offsetdruck und Flexodruck konnten wir darüber hinaus unsere Marktanteile ausbauen und mit neuen Produktvarianten dazu beitragen, den Umsatzanteil zu stabilisieren.

Das Segment Services erwirtschaftete Umsätze von 9,4 Millionen € im ersten Quartal und lag damit in etwa auf dem Vorjahresniveau.

Der Umsatzanstieg im Segment Technology hatte auch positiven Einfluss auf die Profitabilität des Segments. Nach einem Verlust von 0,5 Millionen € im ersten Quartal des Vorjahres schmolz dieser auf 0,1 Millionen €. Hier zeigen sich auch die Effekte der fortschreitenden Integration der neuen Geschäftsbereiche, insbesondere in der Laserindustrie und den Neuen Märkten. Das Ergebnis im Segment Services war im Vergleich zu den Vorquartalen nahezu stabil und die Marge hier liegt weiterhin bei mehr als 16 Prozent.

Bilanz zum 31.3.2014

Die Bilanz von technotrans kann unverändert als extrem solide bezeichnet werden. Die Aktiva betragen zum 31. März 2014 75,5 Millionen €, das entspricht einem Plus von 3,4 Prozent seit dem Jahresende 2013. Die Veränderung betraf in erster Linie das kurzfristige Anlagevermögen wie Vorräte, Forderungen aus Lieferung und Leistung sowie die liquiden Mittel und reflektierten die Geschäftsausweitung.

Auf der Passivseite stiegen korrespondierend die kurzfristigen Verbindlichkeiten auf 17,2 Millionen €, während die langfristigen Verbindlichkeiten leicht rückläufig waren.

Das Eigenkapital stieg um 2,1 Prozent und die Eigenkapitalquote beträgt wieder sehr gesunde 59,2 Prozent.

Die Nettoverschuldung, also die zinstragenden Verbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel betrug -2,4 Millionen €, das bedeutet also de facto eine Nettoliquidität.

Cashflow Q1 2014

Zuletzt möchte ich Ihnen noch die Cashflow-Rechnung für das erste Quartal 2014 präsentieren. Die Zahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit beliefen sich auf 3,4 Millionen € nach 0,4 Millionen € im Vorjahr. Nach Investitionen belief sich der Free Cashflow auf 1,5 Millionen €. Die liquiden Mittel erhöhten sich seit dem Jahresbeginn um 0,8 Millionen € auf 17,5 Millionen €. Das ist unverändert ausreichend, um einerseits das laufende Geschäft zu finanzieren und andererseits sich bietende Wachstumschancen ergreifen zu können.

Damit möchte ich gerne zurückgeben an Henry Brickenkamp, der Ihnen nun einen tieferen Einblick in unsere neuen Zielmärkte geben und über die weiteren Aussichten für technotrans berichten wird. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.

Henry Brickenkamp

Ausblick

Meine Damen und Herren, die Rahmenbedingungen für das laufende Geschäftsjahr 2014 haben sich sukzessive verbessert. Das Institut für Weltwirtschaft, IFW, erwartet ein Wachstum der fortgeschrittenen Volkswirtschaften um 1,9 Prozent, nachdem das Wachstum im letzten Jahr nur 1,1 Prozent betragen hat. Auch die Zeichen für die Konjunktur in Deutschland stehen wieder auf Expansion.

Der Anstieg der Investitionsbereitschaft zusammen mit dem günstigen Finanzierungsumfeld beflügelt die Ersatzinvestitionen, und in einigen Märkten erfolgen aufgrund der steigenden Kapazitätsauslastung bereits vermehrte Erweiterungsinvestitionen. Das sind Rahmenbedingungen, die sich auch günstig auf den Geschäftsverlauf der technotrans auswirken werden.

Seit 2010 haben wir uns mit unseren Kernkompetenzen Temperieren von Flüssigkeiten, dem Filtrieren von Flüssigkeiten und dem Pumpen und Sprühen von Flüssigkeiten neben der Druckindustrie konsequent weitere Zielmärkte wie die Laserindustrie, die Werkzeugindustrie, die Stanz- und Umformtechnik, die Energiespeichertechnik und die Medizin- und Scanner Technik erschlossen.

Alle Produkte bzw. Kernkompetenzen haben ihren Ursprung in der Druckindustrie. Heute beliefern wir alle Druckmaschinenhersteller weltweit mit Systemlösungen im Bereich der Temperierung, Filtration und Pumpen- und Sprühtechnologie. Unseren Marktanteil haben wir hier in allen Produktbereichen in den letzten Jahren weiter ausbauen und darüber hinaus durch Abschluss von Single Source Verträgen für die nächsten Jahre absichern können.

Temperiersysteme in allen Größenordnungen liefern wir auch für die Laserindustrie weltweit. Hier stehen fast alle Hersteller und Anwender von Lasersystemen auf unserer Referenzliste. Trumpf, im Bereich industrieller Laser und Lasersysteme Weltmarkt- und Technologieführer, ist mittlerweile unser zweitgrößter OEM-Kunde. Durch die Kombination der Expertise in unterschiedlichen Leistungsklassen über die gesamte Unternehmensgruppe hinweg sind wir in diesem Bereich nun ein Full-Liner und entwickeln erfolgreich unsere Plattformstrategie weiter, um jedem Kunden eine maßgeschneiderte Lösung anbieten zu können. Der Markt hat für uns ein enormes Wachstumspotenzial.

Ein weiteres Beispiel für die Einsatzbereiche unserer Technologien ist der Markt der Werkzeugmaschinen. Neben der Temperierung bieten wir in diesem Bereich auch Filtrationslösungen an, die für die unterschiedlichsten Schmutzfrachten geeignet sind und profilieren uns als Spezialist für Sonderanwendungen, beispielsweise bei der Bearbeitung von Keramik oder Carbon. Für Kunden wie den Gildemeisterkonzern (die nach der Fusion mit ihrem ehemaligen japanischen Konkurrenten den etwas sperrigen Namen DMG Mori Seiki AG tragen), Weisser, Diskus oder Index kommen auch häufig Kombinationslösungen aus Temperierung und Filtration zum Einsatz.

Ein besonders anschauliches Beispiel für den Technologietransfer sehen wir in der Sprühbeölung. Diese Technologie wurde ursprünglich entwickelt, um das Feuchtmittel auf die Zylinder von Zeitungsmaschinen zu sprühen. Mittlerweile haben wir die Sprühbeölung erfolgreich im Markt der Stanz- und Umformtechnik etabliert, wo Metallbleche oder Coils vor der Verformung oder Stanzung mit leicht erwärmtem Öl benetzt werden müssen. In vielen Metallverarbeitungsbetrieben wird diese Lösung bereits erfolgreich eingesetzt. Auch einige Kunden des Pressenherstellers S

chuler haben sich bereits entschieden, die Sprühbeölung von technotrans an ihren Pressen nachzurüsten. Und in der Stanztechnik arbeiten wir eng mit der Firma Feintool zusammen, einem führenden Unternehmen in dieser Branche.

Ein weiterer, sehr zukunftssträchtiger Einsatzbereich unserer Technologie ist die Energiespeichertechnik. Hier haben wir Temperiersysteme für den Einsatz im Bus- und Bahnverkehr entwickelt. Hintergrund ist die Tatsache, dass die Energiespeicher unter der Wärme beim Ladevorgang leiden und des-

halb spezielle Kühllösungen zum Einsatz kommen müssen. Da sich die technologische Entwicklung zum Einsatz von Strom bei der Fortbewegung noch relativ am Anfang befindet und sicher noch viel Potenzial aufweist, ist unsere Position als Spezialist in diesem Metier besonders wertvoll.

Und nicht zuletzt haben wir in den vergangenen Monaten intensiv an Projekten gearbeitet, wo es um die Temperierung von bildgebenden Diagnosegeräten geht, seien dies nun Computertomographen, Magnetresonanztomographen oder Scanner im Sicherheitsbereich. Auch hier kommen spezielle Kühntechnologien von technotrans zum Einsatz, entweder als lokale und integrierte Lösung oder als zentrale Lösung, an die mehrere Geräte angeschlossen werden.

Neben den Möglichkeiten für unsere drei Produktbereiche bieten die zahlreichen neuen Kunden und Zielmärkte auch immer eine hervorragende Gelegenheit für unsere Kollegen der gds ihr Produkt- und Dienstleistungsspektrum im Bereich der technischen Dokumentation vorzustellen und mögliche Formen der Zusammenarbeit zu erörtern.

Zusammengefasst kann man also feststellen, dass die Wachstumsstory von technotrans vollständig intakt ist. Die Wachstumsbereiche jenseits der Druckindustrie werden in den nächsten Jahren für eine solide Geschäftsausweitung sorgen, unsere Akquisitionsstrategie wird ein Weiteres dazu tun, und das Ganze auf der Basis eines voraussichtlich annähernd stabilen Printgeschäfts. Dass diese Entwicklung auch mit einer angemessenen Verbesserung der Profitabilität verbunden sein sollte, erwarten nicht nur die Analysten, die sich mit unserem Unternehmen und seiner Bewertung beschäftigen. Und das ist ja auch naheliegend, denn wenn man sich anschaut, dass wir in all diesen Projekten die Produktentwicklung, die Investitionen in Know-how und die Markterschließung, zum größten Teil bereits erbracht haben, muss sich der zusätzliche Umsatz zwangsläufig positiv auf das Ergebnis auswirken.

Meine Damen und Herren, bevor wir gleich in die Debatte eintreten, möchte ich jetzt noch einige kurze Erläuterungen zu der heutigen Tagesordnung geben.

Wie Sie der Tagesordnung zur heutigen Hauptversammlung entnehmen konnten, sollen heute unter den Tagesordnungspunkten 9 und 10 Beschlüsse über die Zustimmung zu zwei neu abgeschlossenen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen gefasst werden. Nach den aktienrechtlichen Vorschriften ist es vorgesehen, dass der Vorstand Ihnen die Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge in der Hauptversammlung mündlich erläutert - was ich im Folgenden tun möchte. Daneben möchte ich auch kurz auf die unter den Tagesordnungspunkten 6 bis 8 vorgesehenen Beschlussfassungen zu den Kapitalmaßnahmen eingehen.

Die unter den Tagesordnungspunkten 9 und 10 zur Zustimmung vorgeschlagenen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge zwischen der technotrans AG auf der einen Seite und der Termotek AG bzw. der gds AG auf der anderen Seite dienen in erster Linie der Begründung einer so genannten körperschaft- und gewerbesteuerlichen Organschaft. Durch diese Organschaft wird eine steuerliche Optimierung herbeigeführt und insbesondere bewirkt, dass positive und negative Ergebnisse der Termotek und der gds mit negativen oder positiven Ergebnissen der technotrans AG verrechnet werden können. Zugleich werden durch die Verträge auch eine einheitliche Leitung der Termotek und der gds sowie ihre Integration in den technotrans-Konzern gewährleistet.

Bei den für die vorgeschlagenen Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge maßgeblichen Vertragsregelungen handelt es sich zum einen um die Regelung, dass die Termotek und die gds die Leitung ihrer Gesellschaft jeweils der technotrans unterstellen und der technotrans ein Weisungsrecht gegenüber den beiden Gesellschaften eingeräumt wird. Zum anderen sind die Termotek und die gds nach dem Vertrag verpflichtet, während der Vertragsdauer ihren gesamten Gewinn an die technotrans abzuführen. Im Gegenzug hierzu ist die technotrans zum Ausgleich etwaiger Verluste der beiden Gesellschaften verpflichtet.

Voraussetzung für die Wirksamkeit der Verträge ist die Zustimmung dieser Hauptversammlung und die jeweilige Eintragung ins Handelsregister. technotrans hält an beiden Gesellschaften 100 Prozent der Anteile, deshalb sind keine Ausgleichs- oder Abfindungsansprüche zu gewähren.

Die Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge können mit einer Frist von sechs Monaten zum Ablauf eines Geschäftsjahres gekündigt werden; erstmals jedoch zum Ende des Geschäftsjahres, das fünf Jahre nach dem Wirksamwerden des jeweiligen Vertrags endet. Die Verträge weisen damit eine Mindestlaufzeit von über fünf Jahren auf.

Soviel also zu den Vorschlägen zu den Tagesordnungspunkten 9 und 10. Lassen Sie mich nun noch kurz zu den vorgeschlagenen Ermächtigungen für die Kapitalmaßnahmen kommen.

Wir schlagen Ihnen unter Tagesordnungspunkt 6 vor, das bestehende genehmigte Kapital aufzuheben und ein neues genehmigtes Kapital mit der Möglichkeit des Bezugsrechtsausschlusses zu schaffen. Unter Tagesordnungspunkt 7 soll der Vorstand zudem unter Aufhebung der bestehenden Ermächtigung erneut ermächtigt werden, eigene Aktien mit der Möglichkeit des Bezugsrechtsausschlusses bei Wiederveräußerung der eigenen Aktien zu erwerben.

Schließlich bitten wir Sie unter Tagesordnungspunkt 8 um die Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen und zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre auf Bezug von Wandelschuldverschreibungen. Ich möchte darauf hinweisen, dass hinsichtlich keiner dieser Maßnahmen derzeit konkrete Planungen bestehen. Es wird weder ein Aktienrückkauf konkret angestrebt noch die Ausnutzung eines genehmigten Kapitals oder die Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen. Die vorgeschlagenen Ermächtigungen stellen also allesamt übliche Vorratsbeschlüsse dar, mit denen für die Zukunft weiterhin verschiedene Möglichkeiten bestehen, bei Kapitalbeschaffungen möglichst flexibel agieren zu können. Dass Vorstand und Aufsichtsrat zurückhaltend und verantwortlich mit solchen Ermächtigungen umgehen, zeigt nicht zuletzt, dass auch von den drei bisherigen Ermächtigungen, die durch die vorgeschlagenen neuen Ermächtigungen ersetzt werden sollen, kein Gebrauch gemacht wurde.

Detaillierte Informationen zu den gerade erläuterten Themen können Sie darüber hinaus den zusätzlich schriftlichen Berichten entnehmen, die zu den vorgeschlagenen Kapitalmaßnahmen in der Einladung abgedruckt sind oder zu den Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen als separate Dokumente von der Einberufung an auf der Internetseite der technotrans zugänglich gemacht wurden.

Dank dieser juristisch notwendigen Erläuterungen sind wir nun schon wieder ganz nahe an der Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung. Ich möchte mich daher, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, an dieser Stelle für Ihr Interesse, Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung bedanken und freue mich auf unseren Austausch im Rahmen der Debatte.