

16. Mai 2013

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 gesamten Vorstandes, also unseres Finanzvorstandes Dirk Engel und unseres Technikvorstandes Dr. Christof Soest, begrüße ich Sie recht herzlich auf unserer diesjährigen Hauptversammlung. Wir freuen uns, dass wieder viele, teilweise langjährige Begleiter unseres Unternehmens den Weg zu dieser Veranstaltung gefunden haben.

Des Weiteren begrüße ich auch die Zuschauer, die sich jetzt oder zu einem späteren Zeitpunkt die Hauptversammlung 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. Gleichzeitig gehen jedoch auch aus diesem Grund die Besucherzahlen der Veranstaltung seit Jahren kontinuierlich zurück, was uns veranlasst hat, die Hauptversammlung dieses Jahr wieder in diesen kleineren Saal zu verlegen.

Auch die Präsenz sogenannter institutioneller Investoren ist in diesem Jahr – nicht nur bei der technotrans AG – rückläufig. Ursächlich hierfür ist vermutlich ein Urteil des Oberlandesgerichts Köln, das zu Missverständnissen geführt hat, welche Einschränkungen die Anmeldung zur Hauptversammlung mit sich bringen würde. Wir bedauern dies und hoffen, dass weitere gerichtliche Klärungen diese Zurückhaltung für die Zukunft wieder ausräumen werden.

Wie in den vergangenen Jahren werde ich den heutigen Bericht des Vorstandes an die Hauptversammlung nicht alleine bestreiten. Gemeinsam mit meinem Kollegen Dirk Engel als Finanzvorstand werde ich zunächst einen Blick zurück auf das Geschäftsjahr 2012 werfen.

Das Geschäftsjahr 2012

Als wir uns vor einem Jahr hier getroffen haben, mussten wir Ihnen von einem äußerst verhaltenen Start in das Geschäftsjahr berichten. Die Investitionszurückhaltung der Druckereien vor der Weltleitmesse drupa zeigte sich deutlich. Verstärkt wurde dieses sogenannte drupa-Loch für technotrans zusätzlich durch die Insolvenz von manroland im November 2011 und den Antrag auf Gläubigerschutz von Kodak Anfang 2012. Um unsere Kapazitäten an das vorübergehend niedrigere Geschäftsvolumen

anzupassen, haben wir seinerzeit in den ersten fünf Monaten des letzten Geschäftsjahres am größten Standort - in Sassenberg - wieder auf das Instrument der Kurzarbeit zurückgegriffen.

Die Auswirkungen des Geschäftsumfeldes wurden im Halbjahresbericht offensichtlich: Der Umsatzrückgang betrug nach sechs Monaten 13,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr und im Segment Technology sogar 21,7 Prozent. Als Resultat war das Ergebnis hier negativ und betrug -1,1 Millionen €. Wir haben Ihnen im vergangenen Jahr bereits über die gerade zuende gegangene drupa berichtet, deshalb möchte ich mich hier auf die Auswirkungen beschränken, die die Messe im weiteren Jahresverlauf hatte.

Wie erwartet erholte sich das Geschäftsvolumen in den folgenden Monaten, aber die Lücke des ersten Halbjahrs konnte nicht mehr vollständig geschlossen werden. Zu dem höheren Umsatz während der zweiten sechs Monate haben die Aufträge, die die Druckmaschinenhersteller auf der drupa abschließen konnten, beigetragen, aber insgesamt blieb der Effekt der drupa doch unter dem, was man üblicher Weise in der Vergangenheit mit dieser Messe in Verbindung gebracht hatte. Trotzdem gelang es uns, in der zweiten Jahreshälfte auf diesem „normalisierten Niveau“ im Segment Technology wieder positive Ergebnisse zu erwirtschaften – das erste Mal seit dem Ausbruch der Krise im Jahr 2008.

Der Lasermarkt

Die Situation in der Druckindustrie hat uns auch im abgelaufenen Geschäftsjahr darin bestätigt, unsere Bemühungen konsequent fortzusetzen und mit Nachdruck Anwendungsbereiche für unsere Kompetenzen außerhalb der Druckindustrie zu suchen und zu erschließen. Hier sehen wir den Schlüssel für das zukünftige Wachstum des Unternehmens, und mittlerweile können wir in diesem Bereich auch einige Fortschritte vorweisen.

Nachdem wir uns mit der Übernahme der Termotek AG Anfang 2011 den Markt für Laserkühlungen erschlossen haben, wurde im März 2012 eine Kooperation mit der KLH Kältetechnik bekanntgegeben. Alle, die mit unserer Vorgehensweise bei Akquisitionen vertraut sind, konnten an dieser Stelle schon vermuten, dass hier vielleicht eine Übernahme folgen würde.

KLH hat im letzten Jahr rund 15 Millionen € Umsatz erwirtschaftet und beschäftigt gut 100 Mitarbeiter. Das Unternehmen produziert Kühlsysteme für Laser, ist jedoch auch in anderen Märkten wie der Werkzeugmaschinenindustrie oder der Medizintechnik aktiv. Im Verlauf der Kooperation haben sich unsere Erwartungen bestätigt, dass ein Zusammenschluss verschiedene Synergiepotenziale bieten würde, sowohl im Vertrieb und im Service, aber auch im Einkauf, in der Produktion und in der Produktentwicklung. Zum Stichtag 1. Januar 2013 hat technotrans deshalb die Mehrheitsanteile an der KLH Kältetechnik mit Sitz in Bad Doberan und ihren asiatischen Tochtergesellschaften in Taicang, China, und in Singapur übernommen. Durch die Kombination der verschiedenen Leistungsklassen von Termotek im unteren Spektrum über technotrans im mittleren Segment bis zur höchsten Performance-Klasse seitens KLH ist technotrans nun ein sogenannter Full Liner, kann also den Kunden für alle Aufgabenstellungen industrielle Kühltechnik anbieten.

Ganz praktische Auswirkungen hatte die Zusammenarbeit mit KLH bereits vor der offiziellen Übernahme. Im November des letzten Jahres haben wir nämlich unsere Produktion in Beijing geschlossen und nach Taicang verlagert, wo wir sie mit der von KLH zusammengelegt haben. technotrans ist mit einem eigenen Fertigungsstandort seit 1997 in China vertreten, in erster Linie wurden dort Feuchtmittelaufbereitungsgeräte für den lokalen Markt hergestellt. Durch den Zusammenschluss mit KLH wird die Auslastung optimiert, wir erhöhen unsere Flexibilität zur Reaktion auf kurzfristige Schwankungen in der Auslastung und verringern die Strukturkosten. Insgesamt versprechen wir uns davon eine weite-

re Steigerung unserer Wettbewerbsfähigkeit. Mitarbeiter aus der Fertigung in Sassenberg haben die Verlagerung begleitet und beim Produktionsstart in Taicang unterstützt. Bisher läuft das alles sehr rund und planmäßig. Das hat uns auch Heidelberger bestätigt, die die neue Fertigung auditiert haben und als neuen Lieferanten ihrer chinesischen Fertigung anerkannt haben.

Auch unsere internen Projekte im Non-Print-Bereich haben 2012 deutlich an Kontur gewonnen. Einige Beispiele: Anfang 2012 wurde technotrans Serienlieferant einer Kühlschmiermitteaufbereitung, dem toolsmart, für die Sauer GmbH, ein Unternehmen des Gildemeister-Konzerns. Anschließend haben wir einen Entwicklungsauftrag von Windmüller & Hölscher erhalten, einem führenden Hersteller von Maschinen zur Herstellung flexibler Verpackungen. Auf der Euroblech haben wir unsere selbst entwickelte Sprühbeölung für die Umformtechnik das erste Mal öffentlich präsentiert. Mittlerweile haben wir hier bereits einige Installationen vorzuweisen, die die Vorteile des Systems gegenüber konventionellen Lösungen deutlich bewiesen haben. Und nicht zuletzt haben wir in dem spannenden Bereich der e-Mobility einen Fuß in der Tür durch einen Entwicklungsauftrag von Siemens, wobei es um die Kühlung von Energiespeichern für ein neues Straßenbahnkonzept geht. Zu diesen Projekten finden Sie auch weitere Informationen in unserem Geschäftsbericht, den ich Ihnen hiermit zur Lektüre ans Herz legen möchte.

All diese Projekte zeigen, dass wir uns auf einem guten Weg befinden, um technotrans zukünftig unabhängiger zu machen von der konjunkturellen Entwicklung der Druckindustrie und von ihren strukturellen Problemen, die in den letzten Jahren deutlich wurden.

Wie sich die Ereignisse des letzten Geschäftsjahres nun konkret in den Zahlen und Fakten niederschlagen haben, wird Ihnen unser Finanzvorstand Dirk Engel nun erläutern, bevor ich mich abschließend noch einmal zu den Zukunftsaussichten von technotrans zu Wort melden werde.

Dirk Engel

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Sie haben am Eingang zum Saal unseren diesjährigen Geschäftsbericht erhalten. Nachdem wir im vergangenen Jahr zwei Teile produziert haben, den Finanzteil und das Magazin „New Ways“, sind wir nun wieder zu einer geschlossenen Berichterstattung in einem Band zurückgekehrt. Trotzdem können Sie den vorderen Teil des neuen Geschäftsberichts als Fortsetzung des Magazins vom letzten Jahr lesen, denn dort werden viele Gedanken aufgegriffen, die wir Ihnen im letzten Jahr nahe bringen wollten. Wir wissen, dass es einigen von Ihnen nicht gefallen hat, dass nicht nur auf dem Titel, sondern auch in den Illustrationen viele englische Begriffe auftauchen. Als internationaler Konzern dürfen wir aber dieses Etikett nicht nur im Geiste verwenden, sondern die Botschaft auch durchaus vor uns her tragen – schließlich sind unsere Kunden meistens mehr als 10 Mal so groß wie wir. Und, erlauben Sie mir die Anmerkung des Finanzvorstandes: Ich halte es durchaus für vertretbar, kein zusätzliches Geld für rein deutsche Fassungen auszugeben.

Nebenbei bemerkt: wir freuen uns übrigens sehr, dass der Geschäftsbericht für das Jahr 2011 einen internationalen Red Dot Award für sein Design gewonnen hat.

Das Geschäftsjahr 2012

Mit meinen folgenden Ausführungen möchte ich mich wieder auf die wichtigsten Aspekte des Geschäftsjahres 2012 und des ersten Quartals 2013 beschränken. Einzelheiten, die Sie darüber hinaus

interessieren, können wir anschließend gerne in Form von Fragen und Antworten im Rahmen der Debatte erörtern.

Umsatz und Ergebnis 2012

Wie üblich möchte ich mit dem Umsatz und dem Ergebnis für das Geschäftsjahr 2012 beginnen.

Herr Brickenkamp erwähnte eingangs bereits das schwierige Marktumfeld vor der drupa und die Insolvenz von zwei wichtigen Kunden, beides belastete das Geschäftsjahr 2012 insbesondere im Umsatz. Die technotrans Unternehmensgruppe erzielte einen Umsatz von nur noch 90,7 Millionen €, das entspricht einem Rückgang um 6,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Unser Ziel, 2012 einen Jahresumsatz in der Größenordnung zwischen 90 und 95 Millionen € zu erwirtschaften, haben wir damit zwar erreicht, aber nur am unteren Ende der Spanne.

Die Rückkehr der Druckindustrie zur Normalität nach der drupa war etwas enttäuschend, wenn man die Effekte der Messe in früheren Jahren zum Vergleich heranzieht. Die trotzdem recht gut gefüllten Auftragsbücher der Druckmaschinenhersteller nach der Messe haben aber dazu beigetragen, dass sich die zweite Jahreshälfte für technotrans wie erwartet deutlich besser entwickelte als die erste. Zum Jahresende drückte jedoch wieder das allgemeine Konjunkturklima, das nach wie vor stark von der Eurokrise beeinflusst wird, die Stimmung. Insgesamt gelang es uns jedoch, einen guten Teil des Rückstands aus dem ersten Halbjahr dann im zweiten Halbjahr aufzuholen.

Trotz des Umsatzrückgangs gelang es uns im abgelaufenen Geschäftsjahr, die Ergebnisperformance von technotrans insgesamt erfreulich zu verbessern. So stieg das Bruttoergebnis 2012 auf 37,1 Millionen €, ein Plus von 2,8 Prozent. Hier ernten wir teilweise die Früchte der kontinuierlichen Verbesserungsmaßnahmen der letzten Jahre. Außerdem hat der höhere Anteil des Service-Umsatzes zu dem Anstieg beigetragen. Die Bruttomarge betrug 34,9 Prozent, das sind 3,3 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr.

Die allgemeinen Vertriebs- und Verwaltungskosten konnten annähernd konstant gehalten werden, trotz der Kosten für unseren drupa-Auftritt. Die Messe findet schließlich nur alle vier Jahre statt. Auch die Kosten für unsere M&A-Aktivitäten sind hier enthalten.

2011 war der Nettoeffekt der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen mit 1,9 Millionen € noch deutlicher im Ergebnis spürbar, im vergangenen Jahr waren es nur 0,2 Millionen €. Während im Vorjahr noch 1,2 Millionen € aus der Auflösung von Rückstellungen resultierte, betrug diese 2012 nur 0,2 Millionen €. Gegenläufig wirkten jedoch Währungseffekte, die aufgrund starker Wechselkurschwankungen im Jahresverlauf einen Verlust von immerhin 0,6 Millionen € verursachten. Hierbei handelt es sich allerdings überwiegend um nicht realisierte Verluste aus der Kursbewertung.

Insgesamt verbesserte sich das operative Jahresergebnis EBIT um 11,9 Prozent auf 5,4 Millionen €, das entspricht einer EBIT-Marge von 5,9 Prozent. Unser Ziel im Geschäftsjahr 2012, mit einer EBIT-Marge zwischen 5 und 6 Prozent abzuschließen, haben wir damit sogar am oberen Ende der Spanne erreicht.

Die finanziellen Verbindlichkeiten haben wir auch 2012 weiter reduziert und demzufolge sanken die Zinsaufwendungen für die Fremdfinanzierungsmittel. Im Gegenzug erhöhten sich die Steuerbelastungen noch leicht auf 1,6 Millionen €, überwiegend aufgrund von periodenfremden Steueraufwendungen, so dass die Steuerquote im Geschäftsjahr 2012 33,8 Prozent betrug.

Der Jahresüberschuss für 2012 beläuft sich auf 3,1 Millionen €, das entspricht einer Umsatzrendite von 3,4 Prozent. Als Ergebnis je im Umlauf befindlicher Aktie werden 48 Cents ausgewiesen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Vorstand und Aufsichtsrat haben beschlossen, der Hauptversammlung heute die Ausschüttung einer Dividende von 12 Cents pro Aktie vorzuschlagen. Das entspricht einem Viertel des erwirtschafteten Konzernergebnisses. Nach vier Jahren kehren wir damit zurück zu unserer Politik, die Aktionäre am Erfolg des Unternehmens zu beteiligen. Wir beabsichtigen ferner, zukünftig auch wieder zu einer Ausschüttung von bis zu 50 Prozent des Konzernjahresüberschusses zurückzukehren, sofern das Geld nicht konkret für größere Investitionen oder Akquisitionen benötigt wird.

Die Segmente

Werfen wir nun einen Blick auf die Segmente. Das Segment Technology stand unter dem Einfluss der Investitionszurückhaltung vor der drupa, der Insolvenz zweier wichtiger Kunden und dem schwächeren konjunkturellen Umfeld im letzten Quartal 2012. Der Umsatz erreichte 53,7 Millionen € nach 61,7 € im Vorjahr, das entspricht einem Rückgang um 12,9 Prozent. Durch die Auftragseingänge seitens der Druckmaschinenhersteller infolge der drupa normalisierte sich das Geschäftsvolumen im zweiten Halbjahr.

Das Geschäft im Segment Services konnte 2012 seinen Wachstumskurs aufrecht erhalten und damit erneut zur Stabilisierung insgesamt beitragen. Die klassischen Service-Bereiche wie Installationen, Wartung und Ersatzteile entwickelten sich stabil. Unverändert vermissen wir größere Projekte, bei denen technotrans auch die Installation übernimmt. Andererseits sehen wir, dass sich die Alterung der installierten Basis positiv auf das Geschäft auswirkt. Auch unsere Aktivitäten jenseits der Druckindustrie trugen hier zu dem Wachstum bei. Unsere Tochtergesellschaft, die gds AG, konnte Zuwachs im Dienstleistungsbereich und bei dem Verkauf ihrer Software vorweisen. Die mehrheitliche Übernahme der Sprachenwelt GmbH im September des letzten Jahres eröffnet darüber hinaus zusätzliches Potenzial für zukünftiges Wachstum durch Übersetzungsdienstleistungen.

Insgesamt konnten wir das gute Umsatzniveau des dritten Quartals auch im vierten aufrechterhalten, obwohl das konjunkturelle Umfeld hierbei nicht hilfreich war.

Die erwähnten Einflüsse haben sich natürlich auch im Ergebnis niedergeschlagen. Trotz der vorübergehenden Einführung von Kurzarbeit war das Ergebnis im Segment Technology zur Mitte des Jahres negativ mit 1,1 Millionen €. Im zweiten Halbjahr wurde dann ein positives Ergebnis erwirtschaftet, aber dies reichte nicht, um das erste Halbjahr auszugleichen. Insgesamt betrug das EBIT deshalb -0,8 Millionen €. Das Segment Services hingegen verbesserte sein Ergebnis im Geschäftsjahr 2012 nochmals gegenüber dem bereits guten Vorjahr um 7,7 Prozent auf 6,1 Millionen €. Die EBIT-Marge betrug somit 16,6 Prozent nach 16,0 Prozent im Vorjahr. Auch unsere Tochtergesellschaft gds AG hat zu dieser Entwicklung beigetragen.

Trotz des Umsatzrückgangs in 2012 verbesserte sich die operative Profitabilität insgesamt um 11,9 Prozent auf 5,4 Millionen €, das entspricht einer EBIT-Marge von 5,9 Prozent für das Gesamtjahr. Diese Größenordnung lag somit am oberen Ende der Spanne, die wir uns zum Ziel gesetzt hatten.

Finanz- und Vermögenslage

Zum Jahresende präsentiert sich technotrans mit einer starken Bilanz. Die Bilanzsumme ging im Jahresverlauf leicht um 3,7 Prozent zurück auf 64,7 Millionen €. Die Eigenkapitalquote beläuft sich zum Stichtag auf stolze 63,2 Prozent.

Auf der Aktivseite reduzierten sich die langfristigen Vermögenswerte von 28,6 auf 22,4 Millionen €. Neben den planmäßigen Abschreibungen ist dies in erster Linie auf den Verkauf unserer Immobilie in Gersthofen bei Augsburg zurückzuführen. Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen um 9,5 Prozent, von 38,6 auf 42,3 Millionen €. Den größten Anteil an diesem Zuwachs hatten die liquiden Mittel, die sogar um 46,2 Prozent auf 18,7 Millionen € anstiegen. Die Vorräte verringerten sich um 3,8 Prozent auf 13,5 Millionen € und die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 13,4 Prozent auf 8,7 Millionen €.

Auf der Passivseite verbesserte sich das Eigenkapital um 9,6 Prozent auf 40,9 Millionen €, überwiegend infolge des positiven Ergebnisses für das Geschäftsjahr. Verbindlichkeiten wurden von 29,9 auf 23,8 Millionen € reduziert, und hier insbesondere im Bereich der kurzfristigen Verbindlichkeiten, die um fast ein Viertel auf 15,2 Millionen € verringert wurden.

Zum Stichtag 31. Dezember 2012 betragen die Finanzverbindlichkeiten der technotrans-Unternehmensgruppe nur noch 9,3 Millionen €. Der durchschnittliche Zinssatz für diese Schulden betrug rund 3,8 Prozent.

Zum Jahreswechsel war technotrans also sehr solide aufgestellt, mit 18,7 Millionen € liquiden Mitteln in der Kasse, einer Netto-Cash-Position von 8,5 Millionen € und zugesagten, aber nicht in Anspruch genommenen Kreditvolumina in Höhe von 17,2 Millionen €. Die Übernahme der KLH zum Jahresbeginn 2013 hat diese solide Ausgangslage nur unwesentlich verändert. Die zusätzlich für Akquisitionszwecke zur Verfügung gestellten Kredite in Höhe von 4,0 Millionen € wurden im Januar 2013 in Anspruch genommen.

Cashflow

Diese Solidität bestätigt auch der Blick auf die Cashflow-Rechnung. Sie zeigt – vereinfacht ausgedrückt –, wo das Geld herkommt, das am Ende des Jahres den Anstieg der liquiden Mittel verursacht hat.

Ausgehend von einem Jahresüberschuss in Höhe von 3,1 Millionen € erreichte der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Veränderungen des Working Capital 6,4 Millionen €. Durch die Veränderungen im Working Capital wurden anschließend weitere 2,8 Millionen € an Zahlungsmitteln freigesetzt. Insgesamt stiegen die Zahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit deshalb auf 11,0 Millionen €. Diese Summe reichte aus, um die Investitionen zu tätigen, darunter den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an der Sprachenwelt GmbH, sowie den bedingten Kaufpreisanteil von Termotek zu bezahlen. Der Verkauf unserer Immobilie in Gersthofen trug ebenfalls positiv bei mit rund 4,3 Millionen €, so dass die Zahlungsmittel aus Investitionstätigkeit untypischer Weise mit einem positiven Ergebnis von 2,2 Millionen € abschlossen.

Der sogenannte Free Cashflow, also die Zahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit abzüglich der Zahlungsmittel für Investitionen, betrug im Geschäftsjahr 2012 schließlich 13,2 Millionen € und erreichte damit den höchsten Stand in der Unternehmensgeschichte.

Dieses Geld wurde genutzt, um kurzfristige Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 10,5 Millionen € zu tilgen, während 3,3 Millionen € an neuen langfristigen Darlehen aufgenommen wurden. Die liquiden

Mittel stiegen somit am Jahresende um 46,2 Prozent auf 18,7 Millionen €. Nicht zuletzt diese finanzielle Stabilität hat uns die Entscheidung leicht gemacht, in diesem Jahr nach vierjähriger Pause erstmals wieder eine Dividende auszuschütten.

Nachdem wir nun die Zahlen des Geschäftsjahrs 2012 relativ detailliert beleuchtet haben, möchte ich noch einen kurzen Blick auf den Geschäftsverlauf des ersten Quartals 2013 werfen. Die entsprechende Veröffentlichung des Quartalsberichts erfolgte vorgestern.

Erstes Quartal 2013

Der Zwischenabschluss bezieht nun erstmals auch die mit Wirkung zum 1. Januar 2013 übernommene KLH ein. Diese Akquisition ist sicher ein maßgeblicher Treiber des Wachstums im laufenden Geschäftsjahr.

So stieg der Umsatz während der ersten drei Monate im Vergleich zum Vorjahr um 29 Prozent auf 26,3 Millionen €. Rund 30 Prozent des gesamten Umsatzes wurde in Bereichen außerhalb der Druckindustrie erwirtschaftet – ein wichtiger Meilenstein im Verlauf der strategischen Neuausrichtung unseres Unternehmens.

Das Bruttoergebnis verbesserte sich im ersten Quartal um 8,8 Prozent auf 7,9 Millionen €. Die Bruttomarge hingegen verringerte sich erwartungsgemäß durch den gestiegenen Umsatzanteil des Segments Technology und erreichte 30,2 Prozent. Wir werden im Verlauf der nächsten Quartale daran arbeiten, die während der Kooperation mit KLH identifizierten Synergiepotenziale zu heben, beispielsweise im Einkauf und in der Produktion, um so die Ergebnisperformance nachhaltig zu steigern und die Margen zu verbessern.

Die allgemeinen Vertriebs- und Verwaltungskosten haben sich trotz der Erweiterung des Konsolidierungskreises nicht wesentlich verändert. Die Abschreibungen erhöhten sich leicht auf 0,9 Millionen €. Aus der Kaufpreisallokation für KLH resultieren planmäßige und steuerwirksame Abschreibungen von rund 0,2 Millionen € zusätzlich pro Quartal.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern für das erste Quartal 2013 stieg um fast 23 Prozent auf 1,1 Millionen € nach 0,9 Millionen € im Vorjahreszeitraum. Der Periodenüberschuss für die ersten drei Monate beträgt 0,7 Millionen €, das entspricht einem Plus von 32,1 Prozent. Das Ergebnis je im Umlauf befindlicher Aktie beläuft sich folglich auf 0,10 €.

Von dem Gesamtumsatz in Höhe von 26,3 Millionen € im ersten Quartal entfielen 16,9 Millionen € auf das Segment Technology. Dieser Anstieg um 5,4 Millionen € oder 46,5 Prozent im Vergleich zur Vorjahresperiode ist ebenfalls überwiegend auf die Akquisition zurückzuführen. Aber auch das Geschäft mit Kunden aus der Druckindustrie trug zu der positiven Entwicklung bei und wuchs um einen einstelligen Prozentsatz.

Das Segment Services erzielte 9,4 Millionen € Umsatz, ein Plus von 6,2 Prozent. Der Gesamtumsatzanteil vom Service beträgt nun wieder 35,7 Prozent und liegt damit in einer Größenordnung, die wir aus den Zeiten vor 2008/2009 kennen.

Das Ergebnis im Segment Technology war im ersten Quartal 2013 mit minus 0,5 Millionen € erneut leicht negativ, das entspricht einer Marge von -3,0 Prozent verglichen mit -5,1 Prozent im Vorjahreszeitraum. Zum einen hat sich hier noch das etwas niedriger als erwartete Umsatzniveau niedergeschlagen, außerdem wirken hier die zusätzlichen planmäßigen Abschreibungen im Zusammenhang mit der KLH-Akquisition. Das Ergebnis im Segment Services hingegen war erneut sehr erfreulich. Das

EBIT erreichte 1,6 Millionen € und damit eine Marge von 16,9 Prozent. Insgesamt, wie gesagt, betrug das EBIT im ersten Quartal 2013 damit 1,1 Millionen €.

Im Einklang mit der konjunkturellen Entwicklung erwarten wir in den nächsten Quartalen eine graduelle Belebung des Geschäfts. Das steigende Volumen sollte sich vorteilhaft auf die Profitabilität auswirken. Heute investieren wir unvermindert erhebliche Engineering-Kapazitäten in Projekte, die nicht sofort unmittelbar zum Umsatz beitragen. Die adressierten zusätzlichen Umsatzanteile werden allerdings einen wichtigen Beitrag zum Wachstum unseres Unternehmens leisten und in der Zukunft helfen, dass sich die Kostenrelationen nachhaltig positiv entwickeln.

Auch beim Blick auf die Bilanz zum 31. März 2013 sehen Sie die Auswirkungen der Übernahme von KLH. Die Bilanzsumme stieg seit Jahresbeginn um 23,6 Prozent auf 80,0 Millionen €. Neben den konsolidierungsbedingten Veränderungen hatte die Akquisition auch einen Geschäfts- und Firmenwert und eine Zunahme der immateriellen Vermögenswerte zur Folge. Die Eigenkapitalquote blieb trotzdem über 50 Prozent, sie betrug 53,7 Prozent. Ebenso weisen wir unvermindert eine Netto-Cash-Position in Höhe von 1,5 Millionen € aus.

In der Cashflow-Rechnung ergibt sich – ausgehend vom Periodenüberschuss in Höhe von 0,7 Millionen € - ein Cashflow vor Veränderungen im Working Capital von 2,2 Millionen €. Die Veränderungen im Working Capital sind ebenfalls überwiegend auf die Erstkonsolidierung zurückzuführen und haben den Cashflow damit nur rechnerisch belastet. Nach Zinsen und Steuern ergibt sich ein Netto-Cashflow aus operativer Tätigkeit von 1T€, er war also mit anderen Worten ausgeglichen.

Für Investitionen wurden im ersten Quartal 4,5 Millionen € gezahlt, darunter der Netto-Abfluss für den Kaufpreis von KLH in Höhe von 3,3 Millionen € sowie ein bedingter nachträglich zu zahlender Kaufpreisanteil für den Erwerb von Termotek in Höhe von 0,8 Millionen €. Daraus resultierend war der Free Cashflow im ersten Quartal noch mit 4,5 Millionen € negativ. Für die Akquisition wurden im Voraus vereinbarte Kredite in Anspruch genommen, im Gegenzug erfolgten erneut planmäßige Tilgungen der Finanzverbindlichkeiten. Insgesamt stiegen die liquiden Mittel zum Quartalsende im Vergleich zum Vorjahr um 27,8 Prozent auf 19,2 Millionen €.

Die derzeitige finanzielle Lage des Konzerns kann man erneut als „sehr solide“ bezeichnen. Sie bietet nicht nur die Voraussetzungen, um unseren Aktionärinnen und Aktionären eine Dividende auszuschütten, sondern gleichzeitig ausreichend Spielraum zur Finanzierung des laufenden Geschäfts und darüber hinaus auch für mögliche weitere Akquisitionen zum strategischen Ausbau der technotrans-Unternehmensgruppe.

Damit möchte ich den Bericht über die Zahlen des letzten Geschäftsjahres und des ersten Quartals 2013 beenden. Angesichts der vielschichtigen Ereignisse in diesem Zeitraum ist der Bericht etwas länger ausgefallen, als es unter normalen Umständen erforderlich gewesen wäre. Aber Sie werden mir zustimmen, dass man sich mit guten Zahlen auch gerne etwas länger auseinandersetzt.

Ich bedanke mich an dieser Stelle für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich darauf, im Verlauf der Debatte anhand Ihrer Fragen einige Aspekte dieses Zahlenwerks noch genauer zu erläutern.

Henry Brickenkamp

Meine sehr verehrten Damen und Herren, nach diesem ausführlichen Blick auf die letzten 15 Monate unseres Geschäfts möchte ich Ihren Blick nun in die Zukunft der technotrans-Unternehmensgruppe lenken.

Diejenigen unter Ihnen, die die Hauptversammlung im letzten Jahr besucht haben, werden sich erinnern, dass wir Ihnen seinerzeit diese Grafik auf die Leinwand geworfen haben. Sie war außerdem im Geschäftsbericht abgebildet. Ich möchte die Grafik heute gerne erneut aufgreifen, um Ihnen einige Projekte zu erläutern, die dazu beitragen werden, dass sich technotrans auch so entwickelt, wie wir es hier entworfen haben.

Wir haben zunächst unterstellt, dass sich unser Basisgeschäft mit Herstellern von Offsetdruckmaschinen und mit deren Endkunden, den Druckereien weltweit, stabil entwickelt. Diese Stabilität oder Normalität scheint sich für das Geschäftsjahr 2013 bestätigen. Der Rückgang der Nachfrage nach Maschinen in den etablierten Märkten wird anscheinend durch eine höhere Nachfrage aus Schwellenländern und durch den Wachstumstreiber Verpackungsdruck kompensiert.

Dem gegenüber sind der Digitaldruck und der Flexodruck ausgeprägte Wachstumsmärkte. Wir haben in den vergangenen Monaten unsere Kontakte zu den Herstellern dieser Maschinen stark ausgebaut. Mit Hewlett Packard haben wir hier einen großen neuen Kunden gewonnen. HP baut Maschinen, die in ihrer Leistungsklasse an das Segment kleiner Offsetmaschinen heranreichen. Für diese Hochleistungs-Digitaldruckmaschinen haben wir Kühlsysteme entwickelt, die bereits an den Modellen 5.000, 7.000 und 10.000 der Indigo-Baureihe installiert wurden. HP hat sich nun entschieden, den Showroom in Singapur mit technotrans-Geräten auszustatten. Wir nehmen dies als deutliches Zeichen, dass man offensichtlich der Meinung ist, dass wir ihre Ansprüche in jeder Hinsicht erfüllen. Mittlerweile haben wir auch Projekte mit anderen Herstellern von Digitaldruckmaschinen laufen, befinden uns in Entwicklungsphasen und in Feldtests. Sobald wir die entsprechenden Ergebnisse vorweisen können, werden wir hier weitere Details bekannt geben.

Über die Perspektiven in der Laserindustrie möchte ich nur so viel sagen, dass es sich hier um einen Markt handelt, der seit vielen Jahren ziemlich kontinuierlich wächst. Durch unsere Aufstellung in Verbindung mit Termotek und KLH sind wir vorzüglich positioniert, um an dieser Entwicklung teilzuhaben. Wir planen beispielsweise, ein Plattformkonzept für Kühlung über alle Leistungsstufen in der Unternehmensgruppe zu entwickeln. So wird es möglich sein, verschiedene Märkte zu adressieren und gleichzeitig die Volumina zusammenzuhalten, um unter optimalen Bedingungen einkaufen und produzieren zu können. Mittlerweile haben fast alle Tochtergesellschaften von technotrans ein oder zwei Spezialisten für den Vertrieb im Lasermarkt, so dass wir uns das Potenzial sehr gezielt erschließen. Und mit dem Kunden Trumpf, für den KLH produziert, verfügen wir über Zugang zu der Spitzentechnologie von morgen. Trumpf ist übrigens mittlerweile der zweitgrößte Kunde für die technotrans-Unternehmensgruppe.

Im Bereich der Werkzeugmaschinenindustrie haben wir mit dem toolsmart – einem Kombinationsgerät zur Aufbereitung und Temperierung von Kühlschmiermittel – bei dem Gildemeister-Konzern einen Fuß in der Tür. Wir arbeiten intensiv daran, uns weitere Potenziale dieses Kunden zu erschließen. Besonders vielversprechend sind in diesem Zusammenhang Temperierlösungen unter Berücksichtigung energieeffizienter Komponenten. Das sind Technologien, die wir in ähnlicher Form bereits seit Jahren an die Druckindustrie liefern.

Unsere Tochtergesellschaft gds AG hat im letzten Jahr durch den Erwerb der Sprachenwelt ihr Leistungsspektrum um Übersetzungsdienstleistungen erweitert. Auch hier sehen Sie klare Tendenzen für weiteres Wachstum.

Und nicht zuletzt haben wir eine Vielzahl von Projekten in Arbeit, die wir unter „Neue Märkte“ zusammengefasst haben. Dazu gehört beispielsweise die Sprühbeölung für die Umformtechnik oder die Temperierung von Energiespeichern, die in neuartigen Straßenbahnen, aber auch in anderen Fahrzeugen des Personennahverkehrs eingesetzt werden können. Der Entwicklungsauftrag von Siemens hat bereits dazu geführt, dass sich andere Unternehmen, die sich mit diesem Thema beschäftigen, an technotrans gewandt haben, um mit uns gemeinsam weitere Projekte zu erörtern. Dazu gehört beispielsweise der französische Batteriehersteller Saft, ein sehr bekanntes und innovatives Unternehmen in diesem Bereich.

Diese genannten Projekte werden im laufenden Geschäftsjahr erste, noch geringe Umsatzbeiträge liefern. Sie haben jedoch heute schon dazu beigetragen, dass die Liste unserer Referenzkunden deutlich abwechslungsreicher geworden ist. In der Summe erwarten wir, dass die aktuellen Projekte beispielsweise 2015 bereits 20 Millionen € zum Umsatz beisteuern können. Damit diese Projekt-Pipeline gut gefüllt bleibt, werden wir unsere Vertriebsaktivitäten weiter ausbauen und uns so weitere Potenziale für die Zukunft erschließen. Dieses organische Wachstum soll dazu beitragen, dass wir in zwei bis drei Jahren wieder einen Umsatz von 150 Millionen € erwirtschaften, wie es hier auf der Grafik eingezeichnet ist.

Als Ziel für das laufende Geschäftsjahr haben wir uns zunächst vorgenommen, beim Umsatz wieder die Schwelle von 100-Millionen-Euro zu überspringen und gehen davon aus, insgesamt rund 110 Millionen € zu erwirtschaften – plus/minus fünf Prozent. Die Profitabilität soll sich gegenüber dem Vorjahr nochmals verbessern und wir streben an, eine EBIT-Marge zwischen sechs und sieben Prozent zu erreichen. Einen weiteren Meilenstein werden wir in diesem Jahr auch erreichen: der Umsatzanteil außerhalb der Druckindustrie wird rund 30 Prozent betragen. Sie sehen also, dass wir in der strategischen Neuausrichtung planmäßig vorankommen.

Dank an die Mitarbeiter

Meine Damen und Herren, technotrans heute ist ein anderes Unternehmen als technotrans vor fünf oder zehn Jahren. Und das Unternehmen in fünf oder zehn Jahren wird ein anderes sein als das heute. Um diese dynamischen Veränderungen umzusetzen, brauchen Sie nicht nur eine Strategie und ein Ziel, sondern vor allem eine Mannschaft, die diesen Weg mit Ihnen geht. technotrans hat diese Mannschaft. technotrans hat Köpfe, die Wissen, Erfahrungen und neue Anforderungen miteinander in Einklang bringen können. technotrans hat Köpfe, die Kunden begeistern können. technotrans hat Hände, die mit Köpfchen die Lösungen produzieren, die die Anforderungen der Kunden erfüllen. Und technotrans ist beim Kunden – im richtigen Augenblick und mit der richtigen Antwort. Die Neugier, die Begeisterungsfähigkeit und die Lust an der Weiterentwicklung des Unternehmens unserer Leute treibt die Veränderungen von technotrans voran und bringt den Erfolg für die Unternehmensgruppe – im Namen des Vorstands bedanke ich mich ganz herzlich für Ihr Engagement!

Meine Damen und Herren, erfreulicher Weise haben sich die Veränderungen von technotrans mittlerweile auch im Kurs niedergeschlagen. Ein Anstieg von 63 Prozent im Geschäftsjahr 2012 und nochmals mehr als 30 Prozent seit Jahresbeginn sind eine gute Bilanz. Wir werden auch in den nächsten Monaten mit guten Nachrichten und intensiver Kapitalmarktkommunikation dazu beitragen, dass die Perspektiven unseres Unternehmens zu einer angemessenen Bewertung führen. Die Kursziele der Analysten reichen heute bis 16 Euro für einen Zeitraum von 12 Monaten. Sollte dies eintreten, werden

wir uns sicher im nächsten Jahr hier bei bester Laune wiedersehen. Dann werden wir Ihnen voraussichtlich über weitere Erfolge berichten können. Ich bedanke mich in der Zwischenzeit für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung auf diesem Weg.

Ich möchte Sie nun bitten, Ihrerseits Fragen zu stellen und mit uns zu diskutieren. Dazu lade ich Sie herzlich ein und bedanke mich zunächst für Ihre Aufmerksamkeit.