

Hauptversammlung

10. Mai 2019

Rede des Vorstands:

Dirk Engel, Sprecher des Vorstands

- Es gilt das gesprochene Wort -

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich heiÙe Sie herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der technotrans SE. Herzlich willkommen bei Ihrem Unternehmen!

Jedes Jahr treffen wir uns hier in der Halle Münsterland, um Ihnen Bericht zu erstatten. Über Vergangenheit, Gegenwart und über die Zukunft der technotrans SE. Allein der Blick auf die Vorstandsbank zeigt Ihnen: Dieses Unternehmen entwickelt sich laufend weiter.

Im letzten Jahr hat Henry Brickenkamp den Staffelstab an dieser Stelle an mich übergeben. Seinerzeit war die technotrans von der Rechtsform her noch eine AG. Heute sind wir eine Societas Europaea, kurz SE. Mein inzwischen nicht mehr ganz so neuer Vorstandskollege Hendirk Niestert hat sich Ihnen vor einem Jahr erstmals vorgestellt. Heute wird mit Peter Hirsch der Dritte im Bunde zu Ihnen sprechen. Er kennt die technotrans bereits seit vielen Jahren. Zuletzt hat er die termotek äußerst erfolgreich geführt, nun verantwortet er als Vorstand die Bereiche Technology und Operations.

Wir alle danken Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für das Vertrauen, das Sie in uns gesetzt haben. Wir, das ist nicht nur der Vorstand, sondern alle 1.450 technotrans-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an den 19 Standorten zwischen Sassenberg, Singapur und Chicago. Wir danken Ihnen für Ihre Unterstützung, aber auch für Ihre Geduld und Treue, die Sie uns in der Vergangenheit entgegengebracht haben. Wir alle bitten Sie darum, dieses Bekenntnis heute zu erneuern und uns Ihr Vertrauen auch für die Zukunft auszusprechen.

Ebenso möchte ich die Gelegenheit nutzen und allen technotrans-Beschäftigten danken für den unermüdlichen Einsatz, den sie fortwährend zeigen. Wir begreifen uns als eine große Familie, mit einem gemeinsamen Ziel, das wir weiter voranbringen wollen.

Dementsprechend haben wir auch das Motto für den diesjährigen Geschäftsbericht gewählt: "Move Forward". Wir wollen den eingeschlagenen Wachstumskurs konsequent fortsetzen. Tun sich auf diesem Weg Hindernisse auf, so bewältigen wir sie gemeinsam. Hierfür sind wir mit unseren international agierenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, dem neuen Vorstandsteam und nicht zuletzt mit Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, bestens aufgestellt. Aber wir müssen unsere Anstrengungen verstärken. Die Herausforderungen wachsen. Und wir werden mit ihnen wachsen! Das haben wir in der Vergangenheit bewiesen, das beweisen wir heute und das werden wir in Zukunft beweisen.

Meine Damen und Herren,

das gilt auch für das letzte Geschäftsjahr. 2018 begann sehr vielversprechend, doch das konjunkturelle Umfeld trübte sich in der zweiten Jahreshälfte spürbar ein. Die Wachstumsdynamik ließ sowohl in der Eurozone als auch in Deutschland nach. Der Anstieg des Bruttoinlandsprodukts war hierzulande mit 1,5 Prozent so schwach wie seit fünf Jahren nicht mehr. Dafür waren besonders drei Faktoren maßgeblich: die Handelspolitik der US-Regierung, die lahrende Automobilkonjunktur und der Brexit, der für eine anhaltende Unsicherheit sorgte und weiterhin sorgt.

Nichtsdestotrotz haben wir im abgeschlossenen Geschäftsjahr abermals einen neuen Rekord aufgestellt. Der Konzernumsatz stieg 2018 um 5,5 Prozent auf 216,3 Millionen Euro – auf rein organischer Basis waren es 4,1 Prozent. Die Ertragskraft konnte diesem starken Wachstum allerdings nicht vollends folgen.

Der Gewinn vor Steuern und Zinsen lag mit 17,4 Millionen Euro auf dem Niveau des äußerst erfolgreichen Vorjahres. Dies entspricht einer EBIT-Marge von 8,0

Prozent, die geringfügig unter dem Vorjahreswert von 8,5 Prozent liegt. Der Jahresüberschuss in Höhe von 12,4 Millionen Euro wurde um 1,6 Prozent gesteigert.

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir weiter zielgerichtet in die Zukunft der technotrans investiert. Neben einem wachstumsbedingten Kapazitätsaufbau in den Produktionsstandorten ist hier der Neubau des termotek-Werkes in Baden-Baden an erster Stelle zu nennen. Darüber hinaus haben wir im vergangenen Jahr zwei Akquisitionen getätigt.

Ich möchte Ihnen folgend einen genaueren Einblick in den Geschäftsverlauf der einzelnen Segmente geben. 72 Prozent des Umsatzes entfielen im vergangenen Geschäftsjahr auf das Segment Technology.

Hier haben wir den Umsatz um 6,0 Prozent auf 156,5 Millionen Euro gesteigert. Das operative Ergebnis summierte sich wie im Vorjahr auf 8,1 Millionen Euro.

Das Segment Services ist um 4,0 Prozent gewachsen und erwirtschaftete 2018 einen Umsatz in Höhe von 59,8 Millionen Euro. Hier resultierte der Anstieg überwiegend aus dem Nachfolgegeschäft in den Technologiemarkten außerhalb der Druckindustrie sowie aus einer verbesserten Geschäftsentwicklung im Bereich der Technischen Dokumentation. Das operative Ergebnis betrug hier 9,3 Millionen Euro.

Diese Entwicklungen manifestieren sich nicht zuletzt in einer unverändert soliden Bilanz. Deren Summe ist angesichts der getätigten Wachstumsinvestitionen im abgelaufenen Geschäftsjahr noch einmal um 8,6 Prozent angestiegen. Das Eigenkapital erhöhte sich auf 75,2 Mio. Euro, die entsprechende Quote erreichte 55,3 Prozent. Die Nettoverschuldung nahm zum Bilanzstichtag auf 19,4 Mio. Euro zu.

Diese Entwicklung ist insbesondere im Zusammenhang mit der Neuaufnahme von Finanzierungsmitteln für den Neubau des Produktionswerkes der termotek zu sehen.

Wir halten hier selbstverständlich Augenmaß, wie nicht zuletzt der sehr komfortable Verschuldungsgrad von 0,9x widerspiegelt.

Lassen Sie uns nun einen genaueren Blick auf den Geschäftsverlauf in unseren einzelnen Tätigkeits-bereichen werfen.

Ich beginne mit den Wachstumsmärkten:

In den Bereichen Elektromobilität, Halbleiter, Medizin- und Scannertechnik haben wir den eingeschlagenen Kurs erfolgreich fortgesetzt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielten wir hier ein hohes, zweistelliges Umsatzwachstum. Der Umsatzanteil am Konzernumsatz beträgt inzwischen zehn Prozent – mit steigender Tendenz.

Am stärksten ausgeprägt ist die Dynamik in der Elektromobilität, wo wir unsere Position als Spezialist für mobile und stationäre Batteriekühlsysteme ausgebaut haben. Die installierte Basis der technotrans-Kühlaggregate wächst mit weiteren zukunftsweisenden Anwendungsprojekten im Umfeld der vielfältigen Mobilitätsaktivitäten.

Im Bereich der kunststoffverarbeitenden Industrie erwirtschaften wir 29 Prozent unseres Umsatzes. Im Vergleich zum Vorjahr lag das organische Wachstum 2018 bei rund 8 Prozent. Hier sind wir dem Ziel, die Marktdurchdringung weiter zu erhöhen, einen bedeutenden Schritt nähergekommen. Mit den Zukäufen der Reisner Cooling Solutions GmbH sowie der Übernahme des Geschäftsbetriebes der Hahn Enersave GmbH haben wir zwei ergänzende Schritte zum Ausbau unserer Aktivitäten in diesem Zukunftsmarkt gemacht. Die Integration beider Unternehmen haben wir direkt nach der Akquisition mit hohem Einsatz vorangetrieben.

Wir rechnen damit, dass sich der personelle und finanzielle Aufwand hierfür schon im laufenden Geschäftsjahr positiv auszahlen wird.

In den Bereichen Laser- und Werkzeugmaschinenindustrie sowie Stanz- und Umformtechnik haben wir ebenfalls eine positive Performance erzielt.

Hier generieren wir 20 Prozent des Konzernumsatzes und bauen unsere Marktanteile entlang der gesamten Leistungsbandbreite kontinuierlich aus. Das umfasst die Kühl- und Temperiertechnik, Filtration und Separation, aber auch die Pump- und Sprühtechnologie. Die vielen positiven Rückmeldungen unserer Kunden zeigen uns, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind.

Jetzt habe ich viel von vergleichsweise neuen Geschäftsfeldern gesprochen. Dabei vergessen wir unsere Wurzeln in der nun fast 50jährigen Firmengeschichte jedoch nicht.

Der Bereich Print ist nach wie vor Teil unserer DNA und wir messen ihm eine hohe Bedeutung bei. Nicht zuletzt erwirtschaften wir hier 38 Prozent des Konzernumsatzes. 2018 haben wir unsere Aktivitäten auf der Basis unserer langjährigen Zusammenarbeit mit den führenden Druckmaschinenherstellern als kompetenter Technologiepartner ausgebaut. Unser breites Produktspektrum findet sowohl im Offset- als auch im Digital- und Flexodruck erfolgreich Anwendung. Einer fortschreitenden Konsolidierung auf den Endkundenmärkten können aber auch wir uns nicht entziehen. Als Resultat verzeichneten wir hier im letzten Jahr einen leichten Umsatzrückgang.

Meine Damen und Herren,

die sich seit Ende 2018 verlangsamende Wachstumsdynamik hat sich im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres fortgesetzt.

Die schwächelnde Weltkonjunktur, geopolitische Unsicherheiten wie der Brexit und internationale Handelskonflikte führten zu einem reduzierten Auftragseingang und bremsten die Geschäftsentwicklung stärker als erwartet. Dieser Effekt galt insbesondere für einen unserer Geschäftsbereiche, der kunststoffverarbeitenden Industrie, die unter einer anhaltenden Investitionszurückhaltung im automobilen Marktumfeld litt.

In allen anderen Bereichen lief es hingegen geradeaus oder wir erzielten die erwarteten Zuwächse.

Blicken wir in die Gegenwart: Im Printbereich verzeichnen wir aktuell eine planmäßige Entwicklung. Aufgrund unserer guten Geschäftsbeziehungen in diesem Umfeld gelingt es uns den einen oder anderen zusätzlichen Umsatzbeitrag zu generieren. Der Ausblick für das laufende Geschäftsjahr bleibt stabil.

In der Laser- und Werkzeugmaschinenindustrie wiederum haben wir die Marktanteile ausgebaut. Wir bleiben hier auf Wachstumskurs. Gleiches gilt für die Wachstumsmärkte, in denen wir uns zusätzliche Potentiale für eine Umsatzsteigerung erschlossen haben.

An erster Stelle ist hier der Bereich E-Mobilität zu nennen, wo wir das Wachstumstempo nochmals erhöht haben. Die erfreuliche Auftragslage und zahlreiche neue Projekte stimmen uns weiterhin optimistisch. Auch in der Halbleiterindustrie sowie in der Medizin- und Scannertechnik ist das Auftragsvolumen weiter gestiegen.

Diese positiven Effekte konnten die vorgenannte Investitionszurückhaltung in der kunststoffverarbeitenden Industrie leider noch nicht vollständig kompensieren. In der Summe lag die Entwicklung des Konzernumsatzes im Auftaktquartal nur moderat unter unseren Erwartungen.

Der erzielte Konzernumsatz von 53,1 Mio. Euro entspricht einem Minus von zwei Prozent gegenüber dem Vergleichswert des Vorjahres. Der Rückgang der EBIT-Marge traf uns hingegen deutlich empfindlicher: Hier haben wir einen Wert von 6,3 Prozent nach 8,4 Prozent im Vorjahr ausgewiesen.

Der operative Gewinn sank um 26 Prozent auf 3,3 Mio. Euro. Die auf weiteres Wachstum ausgerichtete Kostenbasis und die darauf angepassten Kapazitäten haben im ersten Quartal das Ergebnis und die Gewinnmarge besonders belastet.

Angesichts der aktuellen Rahmenbedingungen haben wir uns daher dazu entschieden, die Prognose für das laufende Geschäftsjahr anzupassen. Die zunehmenden politischen Unsicherheiten und das Risiko einer weiteren Abschwächung der Weltkonjunktur belasten derzeit unsere Kunden und in der Folge auch uns.

Es ist momentan noch nicht abzusehen, ob es sich dabei um eine Momentaufnahme handelt oder ob sich diese Großwetterlage über den weiteren Verlauf des Jahres halten wird. Vor diesem Hintergrund kalkulieren wir nunmehr vorsichtig mit einem Umsatz in der Größenordnung von 218 bis 226 Millionen Euro.

Gegenüber dem vergangenen Jahr liegt das geplante Wachstum in diesem Jahr damit zwischen plus 1 und 4 Prozent.

Beim operativen Ergebnis rechnen wir aufgrund des veränderten Umsatzmix und einer erhöhten Kostenbasis mit einer Bandbreite von nur noch 12 bis 16 Millionen Euro. Die EBIT-Marge liegt dann mit 5,5 bis 7,0 Prozent unter den zuletzt erreichten Werten. Wir sehen das aktuelle Geschäftsjahr als Übergangsjahr und stellen uns gleichzeitig der Herausforderung, die technotrans gruppenweit fit für die Zukunft zu machen. Entsprechende Maßnahmen und Konzepte haben wir initiiert.

So haben wir bereits im letzten Jahr konkrete Maßnahmen zur Steigerung von Effizienz und Profitabilität ergriffen. Diese haben wir angesichts der jüngsten Entwicklungen nochmals intensiviert.

Unsere Anstrengungen konzentrieren wir auf vier Schwerpunkte:

- Reduktion der Kosten und der Komplexität unseres Produktportfolios
- Implementierung von verschwendungsfreien, schlanken Prozessen und Fertigungsmethoden innerhalb der laufenden Transformation in eine Leane Organisation. Hier können wir auf die Erfahrungen der termotek zurückgreifen, die den Lean-Ansatz als Pilotprojekt bereits erfolgreich umgesetzt hat.
- Optimierter, bedarfsgerechter Personal- und Ressourceneinsatz

- Markt- und Kompetenzgerechte Anpassung der Organisationsstruktur.

Diese Maßnahmen bilden die Grundlage, um zeitnah den in den vergangenen Jahren erfolgreich umgesetzten Kurs eines nachhaltigen Umsatz- und Ergebniswachstums fortzusetzen.

Nicht zuletzt betrachten wir den Zuwachs an qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als Investition in die Zukunft. Vor den Auswirkungen des Fachkräftemangels sind auch wir nicht gefeit. Schließlich erschweren Engpässe insbesondere bei Kapazitäten und Zulieferungen die Produktion in unseren Werken und damit die Wachstumsgeschwindigkeit der technotrans.

Mit dem Neubau des Produktionsstandortes in Baden-Baden, der nach neuesten energetischen und prozessorganisatorischen Erkenntnissen ausgeführt wird, schafft technotrans die Voraussetzungen für zukünftiges Wachstum. Der Produktionsstart ist für Ende August geplant.

An dieser Stelle ist es mir wichtig zu betonen, dass unsere Mittelfristziele weiterhin Gültigkeit haben. Wir streben nach wie vor einen Konzernumsatz in Höhe von 300 Mio. Euro an.

Auf der Ergebnisseite orientieren wir uns dabei unverändert an der Zielmarke einer zweistelligen EBIT-Marge, auch wenn sich der Weg dahin etwas verlangsamt hat. Dieses Ziel wollen wir sowohl organisch als auch durch geeignete Akquisitionen in einem übersichtlichen Zeitraum erreichen. Wir halten den Kurs, nachhaltiges Wachstum ist unser Ziel.

An dieser Stelle ist es zwar nicht unbedingt die Aufgabe des Vorstands den aktuellen Aktienkurs zu kommentieren. Lassen Sie mich nur so viel dazu sagen, die augenblickliche Reaktion des Kapitalmarktes bewerten wir übereinstimmend als deutlich übertrieben.

Aufgrund der robusten Unternehmensentwicklung sind wir davon überzeugt, dass die eingeschlagene Strategie der richtige Weg ist. Wir haben zuletzt bewiesen, dass wir dank der Ausrichtung auf mehrere, unterschiedliche Märkte besser für herausfordernde wirtschaftliche Situationen gewappnet sind als dies noch vor zehn Jahren der Fall gewesen ist. Diese Stabilität werden wir für weiteres Wachstum nutzen und unsere Marktanteile in den Zielmärkten ausbauen - mit unverminderter Intensität!

Gleichzeitig gilt es, die Effekte unseres stetig größer werdenden Unternehmensverbundes zeitnah noch besser zu nutzen und so die Produktivität zu erhöhen. Umsatzwachstum, höhere Deckungsbeiträge und eine stringente Kostendisziplin sollen zu einer Steigerung des Unternehmenswertes führen.

Damit sind wir bei einem Thema, das besonders Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, im letzten Jahr beschäftigt hat. So wie sich das Unternehmen technotrans nicht vollends dem konjunkturellen Umfeld entziehen kann, beeinflussen die Schwankungen an den Kapitalmärkten den Wert der technotrans-Aktie. Am letzten Handelstag des Jahres notierte sie mit 24,50 Euro rund 46 Prozent unter dem Vorjahreswert. Gestern haben wir mit 23,00 € geschlossen.

Aus unserer Sicht ist diese Performance absolut unbefriedigend – gerade, wenn man sich den fulminanten Kursanstieg aus den Vorjahren in Erinnerung ruft.

Fundamental hat sich jedoch bei der technotrans nichts geändert, trotzdem wurde unser Papier deutlich stärker mit Kursrückgängen abgestraft, als dies am Gesamtmarkt der Fall gewesen ist. Ich versichere Ihnen, dass eine Rückkehr zu nachhaltigen Kurssteigerungen ganz weit oben auf der Agenda des Vorstands steht.

Einen wesentlichen Anteil daran hat auf jeden Fall die erfolgreiche Weiterentwicklung unserer Wachstumsstrategie und diese orientiert sich am langfristigen, nachhaltigen Erfolg in Form von Umsatzwachstum und

Ergebnisperformance. Das ist unsere Mission. Das Fundament für die Fortsetzung der technotrans-Erfolgsstory haben wir gelegt.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Heute werden wir weitere Weichenstellungen vornehmen. Im weiteren Verlauf der Hauptversammlung werden Sie aufgrund des Rechtsformwechsels den Aufsichtsrat neu wählen.

Auf Ihrer Seite stellt sich das eingespielte Team um den Vorsitzenden Heinz Harling wieder zur Verfügung. Als Vertreter der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat wurden gemäß den Regelungen der Beteiligungsvereinbarung und der Satzung der Gesellschaft Herr Andre Peckruhn und Herr Thorbjørn Ringkamp vorgeschlagen.

Den Herren Reinhard Aufderheide und Thomas Poppenberg, deren Amt als Aufsichtsratsmitglied mit der heutigen Hauptversammlung beendet wird, möchte ich mich auch im Namen der Belegschaft der technotrans SE für ihre langjährige konstruktive Arbeit im Aufsichtsrat herzlich bedanken.

Nicht zuletzt schlagen wir Ihnen heute wieder vor, die Hälfte des Konzernjahresüberschusses auszuschütten, was einer Dividende von 0,88 Euro je Aktie entspricht.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, damit bin ich am Ende meiner Ausführungen angekommen. Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe – wie bereits angekündigt – an Peter Hirsch.

Er wird Ihnen darlegen, wie wir die technotrans-Idee mit Leben füllen und wo unsere Technologie schon heute und in naher Zukunft zum Einsatz kommen wird.

Peter, bitte!

10. Mai 2019

Rede des Vorstands:

Peter Hirsch, Mitglied des Vorstands

- Es gilt das gesprochene Wort -

Vielen Dank, Dirk.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine sehr geehrten Damen und Herren, auch ich heiße Sie herzlich willkommen bei unserer diesjährigen Hauptversammlung in der Halle Münsterland. Meinen Vorredner kennen Sie bereits seit vielen Jahren. und auch mein geschätzter Kollege Hendirk Niestert ist Ihnen spätestens seit der letzten Hauptversammlung wohl bekannt.

Doch wer ist nun, wie es Herr Engel so schön formuliert hat, "der Dritte im Bunde", der heute das erste Mal zu Ihnen spricht?

Ich bin bereits seit 2013 Teil der technotrans-Familie. Zunächst hatte ich einen vertrieblichen Schwerpunkt als Business Development Manager, seit 2014 verantworte ich die positive Entwicklung der termotek GmbH als Geschäftsführer in Baden-Baden. Bis zum heutigen Tag habe ich die organisatorische, prozessuale und technologische Neuausrichtung des Unternehmens aktiv mitgestaltet und dieses zu einem der erfolgreichsten Standorte der Unternehmensgruppe ausgebaut. Dabei haben mir meine technischen Wurzeln als Diplom-Ingenieur des Maschinenbaus an der RWTH Aachen und meine nunmehr 12-jährige Erfahrung im Bereich der Kältetechnik sehr geholfen.

Als Mitglied des Vorstands der technotrans SE obliegt mir nun seit Juli 2018 die konzernweite Verantwortung für das Ressort "Technology & Operations". Ich habe es mir in dieser Funktion zur Aufgabe gemacht, die Lean-Transformation der technotrans-Gruppe an den verschiedenen Produktionsstandorten weiter voranzutreiben, um so die Effizienz und Profitabilität des Unternehmens kontinuierlich zu steigern. Gleichzeitig gilt es, neue und technologisch

anspruchsvolle Produkte zu entwickeln, um ein nachhaltiges Wachstum zu generieren und die Marktposition der technotrans weiter auszubauen.

Nachdem Dirk Engel mit Ihnen einen detaillierten Blick auf den Geschäftsverlauf und die Finanzkennzahlen der technotrans geworfen hat, möchte ich den Schwerpunkt meines Redebeitrags auf die technologische Vielfalt unserer Unternehmensgruppe legen.

Viele von Ihnen begleiten die Entwicklung der technotrans bereits seit vielen Jahren und schenken Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Vorstand und Aufsichtsrat Ihr Vertrauen. Dafür herzlichen Dank!

Sie haben in dieser Zeit miterlebt, wie sich das Unternehmen gewandelt hat. Aus einem Branchenprimus für flüssigkeitsbasierte Subsysteme in der Druckindustrie wurde ein vielfältiges Technologieunternehmen und führender Systemanbieter für industrielle Anwendungen im Bereich des Flüssigkeiten-Managements.

Erzielten wir einst 100 Prozent unseres Umsatzes im Umfeld der Druckindustrie, so sind es heute nur noch 38 Prozent. Beginnend mit der Akquisition der termotek im Jahr 2011 haben wir uns strategisch auf die Kernkompetenzen Kühlen und Temperieren, Filtrieren und Separieren sowie Sprühen und Pumpen von Flüssigkeiten fokussiert. Hier hat sich die technotrans systematisch und kontinuierlich neue Märkte erschlossen und mit fortschreitender Diversifizierung die Abhängigkeit von konjunkturellen Schwankungen verringert.

Diese Schwankungen können jedoch nicht immer in Gänze kompensiert werden – das zeigt nicht zuletzt das aktuelle Beispiel der Schwäche in der kunststoffverarbeitenden Industrie im ersten Quartal. Aber: Neben der Laser- und Werkzeugmaschinenindustrie, der Stanz- und Umformtechnik sind es vor allem die Wachstumsmärkte wie die Elektromobilität, die das beeindruckende Wachstum der letzten Jahre erst möglich gemacht haben.

Unsere Wachstumsstrategie basiert neben einer angestrebten internationalen Ausweitung unserer Produktion vor allem auf zwei Säulen:

Einerseits wollen wir uns auch weiterhin durch gezielte Akquisitionen weiterentwickeln. Sie sind ein probates Mittel zum Wachstum – aber nicht um des Wachstums willen. Vielmehr sind Übernahmen unabdingbar, um unsere Marktposition in den bereits erschlossenen Branchen auszubauen beziehungsweise neue Märkte zu erschließen; oder um komplementäre Technologien zu erwerben, die heute in der Unternehmensgruppe nicht oder nur unzureichend vorhanden sind, und die unser Produktportfolio mittelfristig abrunden.

Andererseits wollen wir aus eigener Kraft wachsen. Durch unsere technische Kompetenz, unsere ausgeprägte Innovationskraft sowie die hohe Qualität unserer Produkte überzeugen wir immer wieder neue, interessante Kunden. Dabei steigt der Umsatzanteil in den Wachstumsmärkten stetig und umfasst heute bereits mehr als zehn Prozent.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, die technotrans-Gruppe ist ein lebendiger Organismus. Wir entwickeln Strategien, um auf die sich ändernden Marktumfelder vorbereitet zu sein und weiteres Wachstum zu ermöglichen. Evolution ist die Maßgabe, nicht Revolution!

Die Marke technotrans verändert sich und wird auch durch den "Klang" unserer branchenspezifischen Brands termotek, klh, gwk und reisner gestärkt. Dabei wird die Firmengruppe marktseitig mehr denn je als "eins" wahrgenommen.

Eine Gruppe, ein Unternehmen, eine technotrans; ein branchenübergreifender Spezialist für die Konditionierung von Flüssigkeiten und das aktive Flüssigkeits-Management.

technotrans gilt heute als ein globaler Player für kundenspezifische Flüssigkeitssysteme. Doch was heißt das konkret?

Werfen Sie mit mir einen Blick auf einige ausgewählte Produktgruppen der technotrans und gewinnen Sie einen konkreten Eindruck von den vielfältigen Opportunitäten, die sich uns bieten.

Ich möchte bei unseren Wurzeln beginnen: in der Druckindustrie. Sie bildet das wirtschaftliche Fundament der technotrans, auf dessen solider Basis der strukturelle Wandel zu einer diversifizierten, branchenübergreifenden Unternehmens-Gruppe erst möglich wurde. Heute kommen technotrans-Produkte in Offset-, Digital- und Flexo-Druckmaschinen zum Einsatz.

Typische Anwendungen im Bereich Print sind beispielsweise die Kühlung und Temperierung von Druckwalzen, Druckköpfen oder die Konditionierung von Druckfarbe und Prozessluft, die Kühlung von Elektroniken und Schaltschränken oder die Aufbereitung des Feuchtmittels, ohne das ein sauberes Druckbild nicht möglich wäre. Seit Jahren setzt technotrans hier Maßstäbe. Aber wir arbeiten auch fortwährend an Innovationen und Produktoptimierungen. So erfordern gesetzliche Vorgaben zum Thema Kältemittel- und Energieverbrauch eine stete Weiterentwicklung unserer Produkte. Nur durch technologische Expertise und kreative Ideen lassen sich die hieraus resultierenden Kostensteigerungen mindern. Und dennoch beschäftigt gerade das Thema Energieeffizienz viele Kunden und in der Folge auch uns.

Energieeffizienz spielt auch eine große Rolle bei Extrusions- und Spritzgießprozessen in der kunststoffverarbeitenden Industrie

Beim Spritzgießen beispielsweise, einem der wichtigsten kältetechnischen Anwendungsbereiche für die gwk, wird erhitzter und dadurch verflüssigter Kunststoff in eine Form gepresst. Eine solche Spritzgießform auf einer großen Maschine wird mit Drücken von mehreren Tonnen zusammengehalten.

Unsere Lösungen kommen hier im Wesentlichen an zwei Stellen zum Einsatz: Einerseits erledigen wir die klassischen Kühlaufgaben für die im Einsatz befindlichen Motoren und Antriebe. Daneben ist die größte Herausforderung die Kühlung und Temperierung der Spritzgießformen selbst. Damit sich der eingespritzte Kunststoff genau verteilt, ist eine Vielzahl von Kühlkanälen erforderlich, die einzeln und unabhängig voneinander eingestellt und temperiert werden müssen.

Neben kleineren und mittleren Onsite-Systemen zur Kühlung von Maschinen und Antrieben sowie der multizonalen Temperierung der Werkzeugformen, sind es vor allem die Kühlprojekte zur zentralen Erzeugung von Prozesskälte, die für die technotrans-Gruppe eine große wirtschaftliche Bedeutung haben.

Das Anwendungsbeispiel der Reiser Cooling zeigt zwei solcher zentraler Großanlagen, links im Bild in Container-Bauweise oder rechts in einer besonders kompakten, offenen Bauweise. Anlagen dieses Typs werden zur Erzeugung der Prozesskälte in unterschiedlichsten Bereichen der Metall- und Kunststoffverarbeitung eingesetzt. Sie können als mobile Kälteanlagen flexibel und mit einem Minimum an Installationsaufwand eingesetzt werden oder sie werden als ortsfeste Anlagen in vorhandene Haustechnik integriert. Innerhalb der technotrans-Gruppe bauen wir aktive Kälteanlagen mit einer Kühlleistung von bis zu 5 Megawatt. Zum Vergleich: Der kleinste Kältekreis der termotek bringt es gerade einmal auf 100 Watt, und ist damit um den Faktor 50.000 kleiner. Dabei ist das physikalische Prinzip zur Kälteerzeugung in beiden Fällen gleich: Beide Anlagen kühlen mit Hilfe eines aktiven Kältemittelkreisprozesses Flüssigkeiten und stellen diese für die gewünschten Anwendungen zur Verfügung.

Für ein aktuell und perspektivisch äußerst interessantes, laserbasiertes Fertigungsverfahren innerhalb der Halbleiterindustrie liefert die klh die passende

Kühltechnik. Bei der Herstellung von Halbleitern stehen wir allgemein vor der Herausforderung, mehr Leistung auf kleinstem Raum unterzubringen. Genau dies schafft die EUV-Lithografie, EUV steht dabei für Extreme Ultra Violet und beschreibt das verwendete Laserlicht.

Es handelt sich dabei um ein neuartiges Verfahren zur Chip-Herstellung, mit der die Strukturverkleinerung weiter vorangetrieben werden kann. Erstmals ist es damit nun möglich, mehr als 100 Millionen IC's, sogenannte integrierte Schaltkreise auf einem Quadratmillimeter Waferfläche herzustellen. Aus diesen Grundbausteinen für Mikroprozessoren werden leistungsstarke Computerchips hergestellt, zum Beispiel für den Ausbau des 5G-Telekommunikationsnetzes oder für Sensoren, die beim autonomen Fahren benötigt werden.

Unser Kunde hat mit seinem Partner mehr als zehn Jahre geforscht. Allein die Entwicklung des Kühlers dauerte über vier Jahre. Heute ist die klh der einzige Systemlieferant dieser speziellen Kühltechnik für unseren Kunden.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die Elektromobilität ist der Potentialträger in unseren sogenannten Wachstumsmärkten. Wird sie auch heutzutage fast ausschließlich mit Elektroautos in Verbindung gebracht. liegt für technotrans der Ursprung ausgerechnet in dem Segment, dass die Allgemeinheit im Regelfall ohnehin mit einem elektrischen Antrieb in Verbindung bringt, der Schienenverkehrstechnik.

Vor einigen Jahren entwickelten wir auf Anfrage unser erstes Batteriekühlsystem für eine akkubetriebene Straßenbahn. Die Zielsetzung: Das Thermomanagement der Batterie so zu gestalten, dass an den Haltestellen und insbesondere an den Wendepunkten der Energieträger schnell aufgeladen werden kann, um die Einsatzzeiten der Bahn zu verlängern und für die Rückfahrt wieder einsatzfähig zu sein.

Nur: Wo schnelle Ladevorgänge ablaufen und hohe Ströme fließen, entsteht auch Wärme. Und diese Wärme kann zur Zerstörung der Batterie führen, wenn man sie nicht abführt. Als Nischenanbieter hatte technotrans seinerzeit den Mut, diese technologische Herausforderung nicht nur anzunehmen, sondern auch mit

Erfolg zu bewältigen. Das blieb nicht unbemerkt: Schnell wurden viele Wettbewerber unseres Kunden auf uns aufmerksam, die vor den gleichen Problemen standen. Und so wurde letztlich aus diesem Initialprojekt der Markteintritt für eine Vielzahl wachstumsorientierter Projekte. Seither haben wir uns einen sehr guten Ruf als Lieferant für E-mobile Kühltechnik erarbeitet.

Diese kommt mittlerweile auch in hybriden Nahverkehrszügen für die Batterie und Umrichter Kühlung zum Einsatz. Wussten Sie, dass in Deutschland nach wie vor 40 Prozent des Schienennetzes nicht elektrifiziert sind und mit Diesellokomotiven befahren werden? Genau hier setzen die hybriden Lösungen an. Eine Lokomotive fährt mit dem Dieselantrieb bis kurz vor die Stadtgrenze. Das letzte Stück bis zum Bahnhof und später wieder hinaus bewältigt die Bahn mit dem Batterieantrieb. Hierdurch wird ein wesentlicher Beitrag zur Reduktion von Feinstaub und anderen Schadstoffen innerhalb der Stadt geleistet.

Die Elektromobilität ist in Summe für technotrans ein vielfältiges, zukunftsweisendes und damit spannendes Thema, mit dem wir uns eingehend beschäftigen und für das wir entsprechend des Wachstumspotentials Kapazitäten geschaffen haben. Zahlreiche Städte investieren derzeit in die Anschaffung von elektrisch betriebenen Bussen, ihr Anteil am öffentlichen Personennahverkehr steigt stetig. Jedoch ist die Temperatur der in den Fahrzeugen verbauten Lithium-Ionen-Batterien von entscheidender Bedeutung für die Funktion und Lebensdauer der Hochleistungsakkus. Unsere Kühlsysteme, die nun vermehrt in Serie gehen, gewährleisten in der Fahrzeugbatterie eine optimale Temperatur während des Betriebs und des Ladevorgangs und stellen damit eine langfristig hohe Leistungsfähigkeit sicher.

Der Aufbau einer entsprechenden Infrastruktur von Lademöglichkeiten ist jedoch nicht nur für Busse und LKW eine der großen Herausforderungen der Elektromobilität. technotrans bietet hier auch im Bereich stationärer Ladesysteme individuelle und kundenspezifische Lösungen an, etwa beim sogenannten High-Power-Charging für PKW.

Damit wir uns nicht missverstehen: Wir reden nicht über Ladeinfrastruktur in Innenstädten. Hier spielt der Zeitfaktor eines Ladezyklusses eine untergeordnete Rolle. Wir reden vielmehr über neue Hochleistungs-Schnellladetechnologie entlang der Fernstraßen und Autobahnen. Das Ziel ist, die für die Überwindung großer Strecken erforderlichen Ladevorgänge auf die Zeiten eines bisher üblichen Tankstopps zu reduzieren. Hierzu ist eine High-Power-Infrastruktur erforderlich, bei der mit mehr als 350 Kilowatt Ladeleistung die Fahrzeugbatterie innerhalb von maximal zehn Minuten zu achtzig Prozent geladen werden kann.

Doch wo hohe Ströme fließen und Spannungen von bis zu 900 Volt anliegen, muss die Engstelle zwischen Ladestation und Fahrzeug, das Ladekabel selbst gekühlt werden. Hier bietet technotrans die passende Kühltechnologie für Kabel, Ladestation und Power-Converter. Das Potential ist enorm: Allein EnBW will bis Ende 2020 über 1000 High-Power-Charging-Stationen im Bundesgebiet errichten. Aktuell arbeiten wir mit mehreren Kabel-, Ladestations- und Umrichterherstellern zusammen. Die installierte Basis wächst immer schneller – wenn auch noch auf geringem Niveau. Wir jedenfalls sind bereit! Was freilich noch fehlt, ist die Massenverbreitung geeigneter Fahrzeuge.

Mit unserem verstärkten Einsatz in der Elektromobilität wollen wir zugleich einen Beitrag leisten zu einem schonenden Umgang mit den Ressourcen und einer Verbesserung der Lebensbedingungen für möglichst viele Menschen. In diesem Zusammenhang ist auch unser zunehmendes Engagement in der Medizintechnik zu sehen.

Neben Kühlsystemen für chirurgische und dermatologische Lasersysteme gibt es insbesondere bei termotek immer wieder spannende medizinische Anwendungen und Projektanfragen. So arbeiten wir aktuell an Kühlsystemen, die beim Eintreten eines Schlaganfalls zur Gehirnkühlung eingesetzt werden. Durch die Kühlung der hirnnahen Strukturen wird die Aktivität des Gehirns reduziert. Hierdurch kann die Gefahr von anhaltenden Kollateralschäden wie zum Beispiel Lähmungen reduziert und die Chance auf eine vollständige Heilung erhöht werden.

Ein weiteres vielsprechendes Projekt zur Kühlung des Blutkreislaufes bei Eingriffen am offenen Herzen befindet sich aktuell in der finalen Entwicklungsphase. Bedingt durch die hohen Sicherheitsstandards und erforderlichen Nachweise sowie die aufwändigen zum Teil internationalen medizinischen Freigabeprozesse, bieten solche Projekte für technotrans das Potential einer langfristigen, auf die Produktzykluszeit ausgerichteten Kundenbindung bei gleichzeitig guter Ertragslage.

Ich hoffe, dass niemand von uns aus medizinischen Gründen einmal auf diese Technologien angewiesen sein wird. Aber wenn doch, dann werden wir froh sein, dass es sie gibt.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, wir bewegen uns in einem spannenden und vielfältigen technologischen Umfeld. Wir sind gut darauf vorbereitet, unsere Nischen zu finden und diese zu besetzen. Die Lösungen von technotrans repräsentieren ein breites Anwendungsspektrum für eine Vielzahl von Problemstellungen und Opportunitäten. Was ich Ihnen gerade gezeigt habe, ist nur ein kleiner Ausschnitt von dem, was wir zu leisten imstande sind.

Ich möchte an dieser Stelle aber auch noch einmal deutlich machen, dass wir immer – in Anführungszeichen – nur ein Lieferant von Subsystemen sind. Wir liefern Systeme, die unseren Kunden Innovationen ermöglichen. Wir haben die Expertise, hochkomplexe Problemstellungen schnell und kompetent zu lösen. Einzig: Das finale Produkt, das unsere Technologie als eine von vielen Komponenten enthält, kommt nicht von technotrans. Auch das ist wichtig, um unser Geschäft zu verstehen: Wir haben nicht alles in unserer Hand.

Unsere Kunden sind häufig hochspezialisierte Anbieter, die in einer Welt des „höher, schneller und weiter“ irgendwann mit dem nächsten Leistungssprung ihre kühltechnischen Grenzen erreichen. Diese Unternehmen kommen zu uns, wenn die bisherige einfache Kühlung nicht mehr ausreicht und sie spezielle, kundenspezifische Lösungen benötigen.

Dann sind sie bei technotrans genau an der richtigen Adresse. Wir haben hochspezialisierte Teams mit ausgewiesenen Experten, die zusammen mit dem Kunden eine Lösung für die Kühl-, Temperier- und Filtrationsaufgabe erarbeiten. Wir ermöglichen schnell und kompetent Innovationen und haben somit unseren Anteil am technologischen Fortschritt. Dabei verstehen wir uns im Rahmen unserer Kernkompetenzen als Nischenanbieter für außergewöhnliche technologische Lösungen, die allesamt kundenindividuell sind.

Genau hier liegt das zukünftige Wachstum der technotrans. Wir wollen unsere Marktanteile systematisch ausbauen! Und zwar durch technisch anspruchsvolle Lösungen im Laser- und Werkzeugmaschinenmarkt sowie in der Kunststoffindustrie – sowohl organisch als auch durch Akquisitionen. Noch größer ist das Potential in unseren Wachstumsmärkten als Lieferant von kundenspezifischen Kühl- und Temperierlösungen. Wir liefern heute das, was es morgen zu kaufen gibt!

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Sie sehen, wir leben in einer spannenden Zeit. technotrans spielt hier eine maßgebliche Rolle. Zugleich dürfen wir aber nicht nur auf die Welt um uns herum schauen. Wir müssen auch auf uns selbst schauen. Aus den Entwicklungen, die ich gerade erläutert habe, ergeben sich auch Herausforderungen für uns, für die Struktur der technotrans-Gruppe.

Als Anbieter von branchenspezifischen Lösungen im Druck hatten wir damals verhältnismäßig lange Entwicklungszyklen. Heute wandeln wir uns zu einem Anbieter von kundenspezifischen Speziallösungen im Projektgeschäft mit kurzen Entwicklungszyklen. Wir müssen kostengünstig, in Time, qualitativ hochwertig und in kleinen Stückzahlen wirtschaftlich produzieren. Deswegen müssen wir uns auch intern in Hinblick auf die Produkte, unsere Prozesse, die erforderlichen Kapazitäten und die internen Strukturen wandeln. Wir müssen ausgetretene Pfade verlassen. Wir müssen uns an den geänderten Rahmenbedingungen neu ausrichten, denn was wir bis heute gemacht haben, war sehr gut. Aber es wird in Zukunft nicht mehr reichen.

Deswegen haben wir einen Prozess initiiert, der sich „Lean-Transformation“ nennt. Diesen Prozess haben wir bereits vor einigen Jahren als Pilotprojekt in Baden-Baden gestartet und hier erste Entwicklungs- und Fertigungsstrategien erarbeitet, die es uns ermöglichen, genau diese Anforderungen zu erfüllen. Das fängt bei der Optimierung der Materialflüsse an und hört bei der Gestaltung der einzelnen Arbeitsplätze auf. Am Ende produzieren wir nicht nur effizienter, sondern vor allem flexibler bei gleichbleibender Qualität und verbessern unsere Kostenstruktur im internationalen Wettbewerb.

Dass wir mit diesem Kurs genau richtig liegen, zeigt das stete zweistellige Wachstum der termotek und nicht zuletzt die überdurchschnittliche Wirtschaftlichkeit des Standortes. Diese Überzeugung bringen wir schlussendlich auch im Neubau des Produktionsstandortes Baden-Baden zum Ausdruck, der in wenigen Monaten, Ende August produktiv gehen wird.

Mit rund 3600 Quadratmetern Produktionsfläche und 1800 Quadratmetern für die Verwaltung verdreifachen wir annähernd die Kapazitäten des Standortes.

Hinsichtlich Flexibilität, optimiertem Materialfluss und Energieeffizienz setzt das neue Werk Maßstäbe innerhalb der technotrans-Gruppe – und bei anderen Unternehmen vergleichbarer Größe. Die „leane“, also die schlanke Gebäude- und Fertigungsstruktur sichert auf lange Sicht die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Baden-Baden und damit letzten Endes auch der technotrans.

Sie sehen: Die technotrans ist in Bewegung! Wir gehen unseren Weg. Wir stellen uns dem zunehmend herausfordernden Umfeld. Wir rüsten uns für die Zukunft!

Auch ich möchte die Gelegenheit nutzen, mich an dieser Stelle bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu bedanken. Sie alle stellen sich tagtäglich hochmotiviert den Anforderungen der Kunden und der Märkte. Sie alle gehen zusammen mit uns engagiert den Weg der notwendigen, zukunftsgerichteten Veränderungen.

Denn nur im vertrauensvollen Miteinander von Mitarbeitern und Management, von Investoren, Vorstand und Aufsichtsrat gilt auf lange Sicht: technotrans moves forward!

Vielen Dank!