

Geschäftsjahr 2020 / 2021

Virtuelle Hauptversammlung der Bertrandt AG

Rede Michael Lücke,  
Mitglied des Vorstands

23. Februar 2022

Es gilt das gesprochene Wort.

Vielen Dank, Herr Bichler, für die einleitenden Worte.

Sehr geehrte Damen und Herren, auch ich begrüße Sie sehr herzlich zur virtuellen Hauptversammlung der Bertrandt AG.

Als Mitglied des Vorstands gebe ich Ihnen gerne einen Rückblick auf das Geschäftsjahr 2020 / 2021, das nach einem überaus herausfordernden Geschäftsjahr 2019 / 2020 positivere Vorzeichen aufweisen konnte.

Was hatten wir uns für das Geschäftsjahr 2020 / 2021 vorgenommen?

Wir wollten unser Leistungsspektrum klarer fokussieren. Die Leistungsangebote der inländischen Automotive-Einheiten wurden in Divisions und Units organisiert. Dies schärft das technologische Profil und die Zusammenarbeit in der Organisation. Wir wollen diese Stärke nutzen, um unsere Wettbewerbspositionierung weiter zu verbessern. Einerseits analysieren wir regelmäßig, in welchen Leistungsfeldern wir profitabel wachsen können. Andererseits überprüfen wir Bereiche mit unterdurchschnittlicher Entwicklung auf Zukunftsfähigkeit, dazu gehört zum Beispiel das sehr schwankungsanfällige und kleinteilige Geschäft. So erreichen wir eine fortwährende Portfoliooptimierung.

Unsere Kompetenzen zu bündeln und zu stärken war ein weiteres Ziel. Was meinen wir damit? Wir wollen das technologische Profil von Bertrandt noch besser herausarbeiten und verbinden unsere Experten organisatorisch, um uns als technologieorientierter Engineering-Dienstleister vom „Generalisten“ zum „Spezialisten“ zu entwickeln. Wir bündeln und stärken zum Beispiel unsere Kompetenzen in den Trendthemen E-Mobilität und Autonome Systeme divisionsübergreifend – bei uns heißt das „eMotion“ und „aMotion“. Hierüber werde ich Ihnen später ausführlicher berichten.

Wir haben uns die Steigerung unserer Wettbewerbsfähigkeit zur Aufgabe gemacht. Dazu setzen wir internationale Projekt-Teams an kostenoptimaleren Standorten wie beispielsweise Rumänien ein und steigern die Effizienz bei der standortübergreifenden Bearbeitung größer und komplexer werdender Projekte. Parallel hierzu legen wir großen Wert auf die kontinuierliche Effizienzsteigerung durch Standardisierung und Digitalisierung.

Der Ausbau unseres Bestandskundenstamms und die Erschließung von Neukunden standen ebenfalls auf unserem Plan. Von unseren Kunden werden wir als langjähriger Entwicklungspartner auf lokaler Ebene wahrgenommen. Bei unserer breiten Kundenbasis sehen wir ein weiteres gutes Wachstumspotenzial, wenn wir uns mit dem gesamten Leistungsspektrum des Konzerns speziell entlang der Megatrends präsentieren und positionieren. Gelungen ist uns dies im vergangenen Geschäftsjahr beispielsweise in den Bereichen Software-Entwicklung, System-Engineering, Test und Absicherung in der Elektromobilität sowie Aftersales.

Meine Damen und Herren, das zurückliegende Geschäftsjahr wurde weitestgehend von den Einflüssen der Coronavirus-Pandemie geprägt. Insbesondere die ersten beiden Quartale waren vom anspruchsvollen Marktumfeld der Pandemie gekennzeichnet. Im Zuge der allgemein verbesserten Marktstimmung seit dem Frühjahr 2021 konnte die Auslastung in Deutschland und vielen Auslandsmärkten aber wieder spürbar gesteigert werden. Die Erholung in Frankreich verlief hingegen verzögert.

Wie sich das Marktumfeld in dieser volatilen Situation entwickelt hat, wie unsere Kunden darauf reagiert haben und welche Maßnahmen Bertrandt getroffen hat, erläutere ich Ihnen im Folgenden.

Lassen Sie uns zuerst die Automobilbranche ins Auge fassen, unser größtes Markt- und Kundenumfeld. Mit Blick auf die politischen Rahmenbedingungen zeigt sich, dass sich die Transformation im Bereich Mobilität im Laufe der Berichtsperiode weiter beschleunigt hat. Aufgrund der steigenden Umwelanforderungen im Mobilitätsbereich seitens der Verbraucher\*innen und des Gesetzgebers sowie der zunehmenden Varianten- und Modellvielfalt bei Fahrzeugen mit alternativen Antrieben, bietet der Markt aus unserer Sicht vielfältige Potenziale. Das gilt vor allem für die E-Mobilität, die sich im zurückliegenden Geschäftsjahr durchaus dynamisch entwickelt hat; in Deutschland sogar überproportional gut.

Auch die Entwicklung der Digitalisierung wurde durch Corona beschleunigt, wohingegen sich die Entwicklung Autonomer Systeme zugunsten der E-Mobilität etwas verlangsamt hat.

Die Pkw-Absätze haben sich 2020 / 21 leicht stabilisiert, allerdings liegen sie weiterhin deutlich unter dem Vor-Corona-Niveau. Zudem konnten wir bei den Absätzen unterschiedliche regionale Ausprägungen feststellen.

Unsere Kunden hatten zwar mit einem Halbleiter- und Rohstoffmangel sowie Lieferkettenproblemen zu kämpfen, konnten aber vor allem in der zweiten Hälfte unseres Geschäftsjahres gute Ergebnisse aufweisen. Das führte branchenübergreifend zu stabilen Forschungs- und Entwicklungsbudgets mit einer klaren Priorisierung hin zu den Trendthemen. Spürbar wurde dies in den letzten Monaten auch in der Entwicklung unseres Anfragevolumens. Seither verbesserte sich unsere Auslastung sukzessive.

Auch außerhalb des Automobilmarkts gibt es für das Unternehmen gute Wachstumsperspektiven. Die Kundenbasis von Bertrandt ist bewusst breit gefächert. Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre, kommen wir daher zu den weiteren Branchen, in denen Bertrandt tätig ist.

Lassen Sie uns mit der Luftfahrtindustrie beginnen: Am Anfang des Geschäftsjahres hat die Pandemie die zivile Luftfahrt noch stark beeinflusst. Im Jahresverlauf hat sich zeitverzögert eine Erholung eingestellt und langsam kommt sogar eine gewisse Dynamik auf. Dies gilt insbesondere für den Bereich Nachhaltigkeit. Das treibt die Entwicklung emissionsarmer Flugzeuge mit großer Reichweite und innovativen Technologien weiter voran.

Die Elektroindustrie hat sich im zurückliegenden Jahr relativ gut erholt, der Anstieg des Branchenumsatzes bewegte sich von Januar bis August 2021 laut Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. (ZVEI) stabil im unteren zweistelligen Bereich.

In der Medizintechnik hingegen zeigt sich kein so eindeutiges Bild: Es gibt Bereiche, die von der Pandemie profitiert haben und solche, die deutlich beeinträchtigt wurden. Die Branche machte in Abhängigkeit vom Einfluss der Pandemie eine heterogene Entwicklung durch.

Der Maschinen- und Anlagenbau konnte über das Geschäftsjahr gesehen eine sukzessive positive Entwicklung verzeichnen. Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. VDMA spricht von einer kräftigen Erholung nach pandemiebedingten Einbrüchen im Vorjahr.

Meine Damen, meine Herren, wir sehen uns zwar weiterhin mit herausfordernden Rahmenbedingungen konfrontiert, allerdings entspannt sich die Lage zusehends. Unsere Prognosen haben sich bestätigt und wir verfolgen unseren eingeschlagenen Weg konsequent weiter.

Im vergangenen Jahr haben wir Ihnen unsere neue Strategie und die daraus abgeleitete Organisationsstruktur in groben Zügen vorgestellt. Alle unsere Maßnahmen und Investitionen zahlen auf das Motto unseres Strategiehauses ein: alle Leistungen für alle Kunden anbieten zu können. Dies bedeutet, dass Kunden Zugriff auf alle Kompetenzzentren im Konzern haben. Bertrandt bietet seinen Kunden umfassende Lösungskompetenz in allen gefragten Disziplinen und verbindet so Leistungen aus unterschiedlichen Industrien.

Um unsere Ziele zu erreichen, haben wir strategische Initiativen definiert, die wir konsequent umsetzen. Exemplarisch hierfür möchte ich die Neue Wettbewerbsfähigkeit nennen. Wir untersuchen, welche Bereiche wir in der Entwicklung digitalisieren und automatisieren können. Zudem bauen wir unser globales Entwicklungsnetzwerk aus, um der zunehmenden Internationalisierung unserer Kunden Rechnung zu tragen und um einen attraktiveren Kostenmix abbilden zu können.

Wir hatten über das gesamte Geschäftsjahr eine solide Anfragesituation, die über die vergangenen Monate sukzessive gestiegen ist. Im Zuge dessen haben wir unsere bestehenden Standorte, beispielsweise in Rumänien, spürbar ausgebaut. China, als dritter Leitmarkt neben Europa und den USA, soll folgen. Vor allem unsere Erweiterung in Osteuropa bietet uns die Möglichkeit, kosteneffizient und flexibel agieren zu können.

Der Trend zur Vergabe größerer Projekte ist in unserer Branche nicht neu und setzt sich weiter fort. Diese sind an hohe Effizienzanforderungen gekoppelt. Wir glauben daher, dass Kooperationsmodelle häufiger werden und auch der Konsolidierungsprozess in der Branche der Entwicklungsdienstleister weiter fortschreiten wird.

Daneben zählt auch die Initiative Bestandskundendurchdringung nachhaltig auf unsere Strategie ein. Bestehende Großkunden haben bisher vielmals lediglich Teilleistungen unseres Portfolios wahrgenommen. Unser strategisches Ziel ist es, alle Leistungen für alle Kunden anbieten zu können. Wir machen transparent, wozu wir entlang des gesamten Entwicklungsprozesses in der Lage sind. Diese Initiative hat bereits gefruchtet, wir sind mit neuen Leistungen bei bestehenden

Kunden präsent: Im Bereich Software konnten wir unsere Kompetenzen durch die neue Konzernorganisation an weitere Bestandskunden herantragen. Wir sind in der Lage, neben OEM auch Kunden aus dem Systemlieferanten-Umfeld zu bedienen. In beiden Bereichen erwarten wir perspektivisch ein Wachstumspotenzial.

Mit der Erfahrung, die wir in der Automobilbranche über Jahrzehnte hinweg sammeln und aufbauen konnten, erweitern wir nun unsere Aktivitäten auf andere Branchen: zum Beispiel auf dem Gebiet der Erweiterten Mobilität, welches für uns insbesondere die Luftfahrtindustrie umfasst. Denn neben Automotive ist der Bereich rund um die Luftfahrt global der zweit größte Vergabemarkt für Engineering-Dienstleistungen.

Meine Damen, meine Herren, dies führt mich zu unseren Trendthemen. Wir haben Innovations- und Wachstumstreiber definiert und daraus vier Initiativen abgeleitet, die wir kontinuierlich weiter ausprägen:

**1. Ganzheitliche E-Mobilität: eMotion**

Wir wollen Bertrandt als Spezialisten für ganzheitliche Lösungen in der E-Mobilität etablieren. Das umfasst die Bereiche Entwicklung, Integration und Absicherung. Viele Kunden definieren Komponenten als Eigenleistung, brauchen dann aber Unterstützung in der Integration und Absicherung. Hier sehen wir zukünftig einen hohen Bedarf. Wir wollen unsere Kunden sowohl auf Komponenten-, System-, als auch auf Gesamtfahrzeugebene unterstützen.

**2. Autonome Systeme: aMotion**

Auf dem Gebiet der automatisierten und autonomen Fahrfunktionen unterstützen wir unsere Kunden auf deren Weg von Level 1 bis 5. Auch hier bieten wir vor allem Leistungen in den drei Bereichen Entwicklung, Integration und Absicherung an.

**3. Sustainability**

Nachhaltige und verantwortungsvolle Unternehmensführung ist als Kernelement in unserer Unternehmensstrategie festgeschrieben. Wir haben Ihnen zu diesem Thema mit unserem sogenannten „zusammengefassten gesonderten nichtfinanziellen Bericht“ – oder moderner ausgedrückt – unserem Corporate Responsibility Bericht bereits ausführlich berichtet. Unter Tagesordnungspunkt 1 ist der Bericht vorgelegt und auch im Internet abrufbar.

Wir wollen unser Leistungsspektrum konsequent an den Nachhaltigkeitszielen unserer Kunden ausrichten und sehen auf diesem Gebiet Wachstumspotenzial. Hierbei handelt es sich um ein äußerst dynamisches Feld, auf dem unsere Kundennähe einen großen Vorteil für die Adaption darstellt. Nachhaltiges Handeln auf Basis der vielfältigen ESG-Kriterien wird mehr und mehr an Bedeutung gewinnen. Es ist uns bewusst, dass wir nur dann dauerhaft erfolgreich sein werden, wenn unser wirtschaftliches Handeln mit den Belangen von Umwelt und Gesellschaft im Einklang steht.

#### 4. Luftfahrt

Die Megatrends beeinflussen auch die Luftfahrtindustrie. Dort sind zahlreiche Leistungen gefragt, die wir in der Automobilbranche bereits umgesetzt haben. Auch aus diesem Grund sehen wir die Luftfahrtindustrie als strategisches Wachstumsfeld. Durch den Ausbau diversifizieren wir unser Kundenportfolio und verteilen unser Wachstum damit auf breitere Schultern.

Unsere diesbezüglichen Bemühungen haben sich bereits ausgezahlt:

Ab 1. April 2022 werden wir als „Preferred Supplier für Engineering Services“ bei Airbus – dem führenden europäischen Luft- und Raumfahrtunternehmen – gelistet. Dieser Status erlaubt es uns, fortan Leistungen in den Themenfeldern Engineering, Manufacturing Engineering und Customer Services anzubieten – und das nicht nur in Deutschland, sondern zukünftig auch weltweit. Der transnationale Ausbau unserer Aktivitäten in der Luftfahrtindustrie ist ein wichtiger Baustein in der Bertrandt Konzernstrategie.

Kurz vor Ablauf des vergangenen Kalenderjahres haben wir die Philotech Gruppe erworben. Nach der erfolgten kartellrechtlichen Freigabe konnten wir Ende Januar den Unternehmenskaufvertrag vollziehen. Damit treiben wir unser Vorhaben, uns im Bereich Luftfahrt zu verstärken, aktiv voran und sind diesem Ziel einen Schritt nähergekommen. Zudem zahlen wir durch den Zuwachs direkt auf die Erreichung der weiteren, längerfristig angelegten Ziele ein. Die Philotech Gruppe ist Spezialist für anspruchsvolle, ganzheitliche Entwicklungsprojekte in den Bereichen Software, Electronics und IT-Security. Mit ihrem Know-how und ihrer regionalen sowie internationalen Ausprägung an Standorten in Deutschland, Frankreich und Spanien ergänzt die Philotech Gruppe nicht nur das breite und tiefe Leistungsspektrum von Bertrandt im Bereich Luftfahrt und Automotive, sondern auch die regionale Aufstellung.

Die wirtschaftliche Situation weltweit erholt sich zunehmend, insgesamt wird dieses Jahr ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von rund 4,5 Prozent erwartet – allen voran China mit 5,1 Prozent. Risikofaktoren für den Aufschwung bleiben internationale Konflikte und die Handelsstreitigkeiten zwischen den Leitmärkten. Zudem entwickeln sich die EU-Mitgliedsstaaten unterschiedlich, was die Folgen der Pandemie anbelangt. Aus unserer Sicht wird die Lage aufgrund des Halbleiter- und Rohstoffmangels auch im laufenden Jahr angespannt bleiben. Wenn wir uns die Entwicklung des Pkw-Absatzes anschauen, sehen wir eine Erholung – wenn auch nur moderat. Das Vor-Corona-Niveau wird wahrscheinlich erst 2023 erreicht werden können. Die Dynamik in Richtung E-Mobilität hält an. Viele Fahrzeuge sind derzeit in der Entwicklung und kommen erst noch auf den Markt. Wir rechnen daher stark damit, dass dieser Trend nachhaltig bleibt. Zudem ist davon auszugehen, dass die F&E-Budgets – trotz Rohstoff- und Halbleitermangel sowie Lieferkettenproblemen – weitgehend stabil bleiben werden.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, mit den dargestellten Maßnahmen wurden die Weichen für die Zukunft von Bertrandt gestellt. Wir sehen eine sich fortsetzende Markterholung in der Bertrandt gut positioniert ist. Wir arbeiten kontinuierlich an der Umsetzung der Konzernstrategie mit dem Ziel einer positiven Unternehmensentwicklung.

Ich bedanke mich für Ihr Interesse und übergebe das Wort an meinen Kollegen Markus Ruf, der Ihnen nun die Finanzkennzahlen des vergangenen Geschäftsjahres präsentieren wird.

Vielen Dank!

*Rechtlicher Hinweis, Rede Hauptversammlung 2020 / 2021:*

*Diese Rede enthält unter anderem gewisse vorausschauende Aussagen über zukünftige Entwicklungen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements beruhen. Solche Aussagen sind gewissen Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Sollte einer dieser Unsicherheitsfaktoren oder andere Unwägbarkeiten eintreten oder sich die den Aussagen zugrundeliegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Wir haben weder die Absicht, noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren, da diese ausschließlich von den Umständen am Tag ihrer Veröffentlichung ausgehen. Soweit diese Rede Äußerungen Dritter, namentlich Analystenschätzungen, in Bezug nimmt, macht sich die Gesellschaft diese weder zu eigen, noch werden diese hierdurch in anderer Weise gewertet oder kommentiert, noch wird insoweit der Anspruch auf Vollständigkeit erhoben.*



Geschäftsjahr 2020 / 2021

Virtuelle Hauptversammlung der Bertrandt AG

Rede Markus Ruf,  
Mitglied des Vorstands

23. Februar 2022

Es gilt das gesprochene Wort.

Vielen Dank, Herr Lücke.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich darf Sie zu unserer virtuellen Hauptversammlung herzlich willkommen heißen.

Nach den Ausführungen meines Kollegen Michael Lücke zur Marktentwicklung und unseren strategischen Initiativen, möchte ich Ihnen nun die Entwicklung des Bertrandt Konzerns im Geschäftsjahr 2020 / 2021 präsentieren und Ihnen die Vorlagen unseres ersten Tagesordnungspunktes erläutern.

Bevor ich darauf näher eingehe, erlauben Sie mir noch ein Wort zu unserer Tagesordnung. Falls Sie auf dieser den Beschluss der Hauptversammlung über die Billigung des nach § 162 AktG erstellten und geprüften Vergütungsberichts für das Geschäftsjahr 2020 / 2021 vermisst haben sollten: Aufgrund unseres vom Kalenderjahr abweichenden Geschäftsjahres wird ein solcher Vergütungsbericht nach dem Einführungsgesetz erstmals für das laufende Geschäftsjahr erstellt und im kommenden Jahr erstmals der Hauptversammlung vorgelegt werden. Wir berichten aber natürlich im Rahmen der Rechnungslegung ausführlich über die Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat.

Nach diesem Hinweis nun aber zur Entwicklung im Geschäftsjahr 2020 / 2021:

Nach einem pandemiebedingt anspruchsvollen Jahresstart im Herbst und Winter 2020 hat sich die Auslastung bei Bertrandt im Jahresverlauf sukzessive verbessert.

Alle Quartale konnten mit einem positiven Ergebnis abschließen und das EBIT im Gesamtjahr lag dank der aktiven Gegensteuerung, wie beispielsweise einer großen Kosten- und Ausgabendisziplin, über dem Wert des Vorjahres.

Mit Blick auf die einzelnen Geschäftsbereiche zeigt sich ein heterogenes Bild mit teilweise erfreulichen Wachstumsraten, aber auch weiteren Umsatzrückgängen bei einzelnen Aktivitäten.

Gleichzeitig beobachten wir, dass die von uns erwartete Marktkonsolidierung Fahrt aufgenommen hat. In diesem Zusammenhang hat Herr Lücke Ihnen bereits über unsere strategische Akquisition der Philotech Gruppe berichtet.

Lassen Sie uns einen Blick auf die wesentlichen Kennzahlen für den Bertrandt Konzern werfen:

- Wir konnten eine Gesamtleistung von knapp 849 Millionen Euro erwirtschaften.
- Das EBIT erreichte 20 Millionen Euro. Das entspricht einer Marge von 2,4 Prozent.
- In den Ausbau unserer Kompetenz haben wir rund 38 Millionen Euro investiert.
- Der Free Cashflow war mit knapp 36 Millionen Euro erneut deutlich positiv.
- Bei einer Bilanzsumme von 916 Million Euro und einem Eigenkapital von über 400 Millionen Euro betrug die Eigenkapitalquote knapp 45 Prozent, womit Bertrandt weiterhin zu den substanzstarken Unternehmen zählt.
- Der Aktienkurs hat sich im Geschäftsjahr positiv entwickelt und lag am Geschäftsjahresende bei 50,30 Euro.
- Am Stichtag 30.9.2021 hatten wir 12.030 engagierte Mitarbeitende.

Gerne möchte auch ich an dieser Stelle auf unseren Nachhaltigkeitsbericht hinweisen. In diesem Bericht geben wir Ihnen Auskunft über unsere ökonomische, ökologische und soziale Entwicklung sowie unsere Werte und Ziele. Der Nachhaltigkeitsbericht ist in diesem Jahr erstmals in den Geschäftsbericht integriert. Das Thema Nachhaltigkeit haben wir in unserer Unternehmensstrategie fest verankert.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, im Folgenden möchte ich Ihnen einzelne Positionen unserer finanziellen Entwicklung, die Sie aus den vorgelegten Abschlüssen und Lageberichten bereits kennen, detaillierter erläutern.

Wie hat sich unsere Gesamtleistung entwickelt?

Bereits kurz nach dem Geschäftsjahresstart im Oktober 2020 wurde aus dem sogenannten „Lockdown light“ ein vollständiger Lockdown, der erst mit Ende der Bundesnotbremse im Juni 2021 endete. Somit standen vor allem die ersten beiden Quartale im vergangenen Geschäftsjahr unter den Einflüssen der Pandemie, während sich die Auslastung seit dem Frühjahr bis in den Sommer hinein erholte.

Daher betrug der Rückgang der Gesamtleistung im ersten Quartal gegenüber dem von der Pandemie noch nicht betroffenen Vorjahreszeitraum rund 23 Prozent und im zweiten Quartal rund 12 Prozent. Mit einem Wachstum von 4 Prozent im dritten Quartal und von 7 Prozent im vierten Quartal wurde die Erholung im Jahresverlauf sichtbar.

Dennoch ergibt sich für das gesamte Geschäftsjahr ein Rückgang bei der Gesamtleistung von rund 7 Prozent, wobei die Auslandsaktivitäten um 14 Prozent gesunken sind. Insbesondere Frankreich wurde von der Pandemie getroffen.

Auch in den Segmenten lässt sich eine heterogene Entwicklung beobachten. Während die Einheiten Digital Engineering und Physical Engineering um 12 Prozent bzw. 14 Prozent schrumpften, konnte Electronics im vergangenen Jahr um 10 Prozent wachsen. Hier spüren wir die große Nachfrage nach Entwicklungsleistungen für die Megatrends Digitalisierung, Autonomes Fahren, Vernetzung und insbesondere die E-Mobilität.

Im Vergleich zur Entwicklung der Gesamtleistung stellt sich das Wachstum beim operativen Ergebnis (also beim EBIT) erfreulich dar. Der Vorjahreswert konnte um rund ein Drittel auf 20 Millionen Euro verbessert werden. Damit wurde auch die Marge von 1,7 Prozent auf 2,4 Prozent gesteigert. Alle Quartale konnten mit einem positiven Ergebnis abschließen.

Die wesentlichen Einflussfaktoren für Gesamtleistung und EBIT waren die Nutzung von Kurzarbeit als wichtige Maßnahme zur Gegensteuerung während der Pandemie, die strikte Kostendisziplin sowie die Kapazitätsentwicklung. Hierbei möchte ich insbesondere auf unsere Infrastrukturkostenoptimierung hinweisen. Mobiles Arbeiten hat auch jenseits der Pandemie Vorteile für Bertrandt als modernen Arbeitgeber und für unsere Mitarbeitenden. Weniger Fahrten zur Arbeitsstätte bedeuten nicht nur weniger Treibstoffverbrauch und weniger Emissionen, sondern bieten auch mehr Lebensqualität und eine effizientere Flächennutzung. Wir konnten unsere Aufwendungen für Infrastruktur bereits um 4 Millionen Euro senken und erwarten auch mittelfristig weitere Optimierungen in diesem Bereich.

Trotz der strikten Kostendisziplin haben wir auch im vergangenen Jahr in unsere Mitarbeitenden und eine sichere sowie moderne IT-Infrastruktur investiert.

Wenn wir uns die einzelnen Aufwandskennzahlen detaillierter anschauen, sehen wir, dass sich der Personalaufwand im Vergleich zum Vorjahr spürbar reduziert hat. Einen maßgeblichen Einfluss auf diese Veränderung hatten die Verringerung der Mitarbeiterzahl im Stichtagsvergleich sowie Gegensteuerungsmaßnahmen und Flexibilisierungsinstrumente. Dazu zählen der Abbau von Überstunden und Urlaubstagen sowie die Nutzung von Kurzarbeit zur Kompensation der temporären Unterauslastung während der Pandemie.

Die Abschreibungen haben sich im Vorjahresvergleich leicht um rund 2 Millionen Euro erhöht, was mit der Inbetriebnahme von Investitionsprojekten aus den Vorjahren zusammenhängt.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten spürbar um fast 20 Millionen Euro gesenkt werden. Neben der allgemein strikten Kostendisziplin hinsichtlich Reisen, Marketing, Beratungen oder ähnlicher Posten fielen in der Berichtsperiode keine Belastungen aus strukturellen Kapazitätsanpassungen infolge von Bereichsschließungen an. Die Kostenreduktion durch die bereits angesprochene Infrastrukturoptimierung spiegelt sich ebenfalls an dieser Stelle wider.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, werfen wir einen Blick auf die weiteren Ergebnisgrößen.

Wir haben ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von rund 12 Millionen Euro erwirtschaftet. Das Ergebnis nach Ertragssteuern konnte nahezu verdoppelt werden und erreichte knapp 7 Millionen Euro. Dies entspricht einem Gewinn je Aktie von 68 Cent. Die Aktienanzahl hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert.

Diese Ergebnisgrößen und die Verbesserungen gegenüber dem Vorjahr sind vor dem Hintergrund der Einflüsse der Pandemie auf unser Geschäft zu bewerten. Zufrieden sind wir, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, damit aber nicht, denn von der alten Stärke sind wir noch ein Stück entfernt. Daran arbeiten wir im Vorstand, unsere Führungskräfte und vor allem unsere geschätzten Kolleginnen und Kollegen jeden Tag.

Eine Grundlage für erfolgreiches Wachstum ist auch eine moderne Infrastruktur, um die Megatrends und Kundenbedürfnisse bedarfsgerecht zu bearbeiten. Beispiele sind unser Hochvoltbatterieprüfzentrum, das sich einer großen Nachfrage erfreut, oder die modernen Powertrain Solution Center an den Standorten Tappenbeck und Freising. Mit Fertigstellung dieser Testanlagen flacht ein mehrjähriger Investitionszyklus spürbar ab. Bereits im Geschäftsjahr 2020 / 2021 konnten die Investitionen mit rund 38 Millionen Euro deutlich unter den Vorjahreswerten gehalten werden.

Wie sehen die weiteren Finanz- und Vermögenskennzahlen aus?

- Wie bereits erwähnt verfügen wir mit einem Eigenkapital von mehr als 400 Millionen Euro auch weiterhin über eine solide Substanz. Die Eigenkapitalquote in Höhe von fast 45 Prozent konnte gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden.
- Erneut positiv hat sich der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit mit knapp 74 Millionen Euro entwickelt.

Sehr geehrte Damen und Herren, wir verwenden einen Großteil des Cashflows für Investitionen in die Zukunft von Bertrandt. Natürlich stehen wir aber auch für eine berechenbare und nachhaltige Dividendenpolitik. Diese praktizieren wir seit Jahren nachhaltig und transparent und schütten rund 40 Prozent unseres Ergebnisses nach Ertragssteuer aus.

Ich hatte Ihnen erläutert, dass unser Nettoergebnis je Aktie im vergangenen Geschäftsjahr bei 68 Cent lag. Vor diesem Hintergrund schlagen wir unter Tagesordnungspunkt 1 eine Dividende in Höhe von 27 Cent je Aktie vor.

Natürlich möchte ich Sie auch zu unseren Mitarbeitenden informieren. Zum Stichtag per 30. September 2021 arbeiteten 12.030 Mitarbeitende im Unternehmen. Zum Stichtag des Vorjahres waren es 12.355. Die Entwicklung der Mitarbeiterzahl ist belastet durch den heterogenen Auslastungsverlauf während der Pandemie. Persönlich freue ich mich in diesem Zusammenhang jedoch darüber, dass wir mehr als 130 Neueinstellungen vornehmen konnten. Und, meine sehr geehrten Damen und Herren, wir suchen mit rund 2.000 freien Stellen weiter qualifiziertes und motiviertes Personal für Zukunftsfelder.

Als moderner Arbeitgeber haben wir auch in anspruchsvollen Zeiten Geld in Höhe von 3,5 Millionen Euro für Weiterbildungsmaßnahmen aufgewendet.

Selbstverständlich hat der Schutz unserer Mitarbeitenden höchste Priorität. Wir haben die gesetzlichen Vorgaben zum mobilen Arbeiten, wo immer möglich, umgesetzt. Die Anwesenheit der Kolleginnen und Kollegen vor Ort hat sich im Vergleich zur Zeit vor der Pandemie mehr als halbiert. Wir nutzen die wenigen erfreulichen Erkenntnisse und Erfahrungen aus fast zwei Jahren Pandemie und etablieren bei Bertrandt hybrides Arbeiten auch langfristig als Arbeitsmodell der Zukunft.

Meine Damen und Herren, nach den Ausführungen zum abgelaufenen Geschäftsjahr möchte ich nun einen Blick nach vorne werfen und zum Fazit kommen.

Derzeit bestehen für die gesamtwirtschaftliche Situation und die Rahmenbedingungen Chancen und Risiken, die sich vor allem aus der Pandemie oder politischen Spannungen ergeben.

Gleichzeitig erfordern gesetzliche Vorgaben wie der Green Deal oder andere umweltpolitische Maßnahmen vielfältige Innovationen in den Mobilitätsbranchen und anderen Industrien. Externe Marktanalysen bestätigen unsere Erwartung, dass diese Vorgaben gute Perspektiven für unser Geschäftsmodell bedeuten. Denn die Megatrends unserer Zeit, die Ihnen mein Kollege Herr Lücke eingangs ausführlich vorgestellt hat, lassen sich nur mit Investitionen in Forschung und Entwicklung darstellen.

Zusammenfassend können wir heute feststellen: die Pandemie ist noch nicht überwunden, aber der negative Einfluss auf unser Geschäft lässt spürbar nach und die Gegensteuerungsmaßnahmen greifen. Die Auslastung erholt sich und wir erwarten eine weitere Normalisierung im Jahresverlauf.

Erneut hat sich bewiesen, dass unsere solide Finanzlage und Bilanz eine wichtige Basis in anspruchsvollen Zeiten sind. Wir sind damit ein verlässlicher Partner für alle Stakeholder wie Kunden, Lieferanten, Mitarbeitende und natürlich auch für Sie, liebe Aktionär\*innen.

Darüber hinaus investieren wir in die Zukunft. Wie Ihnen Michael Lücke dargestellt hat, betrifft dies nicht nur Infrastrukturprojekte, sondern mit der Akquisition der Philotech Gruppe auch unser Kompetenz- und Dienstleistungsspektrum.

Wir haben einen klaren Blick auf den Markt und haben uns darauf konsequent ausgerichtet. Dies spiegelt sich auch in unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2021 / 2022 wider. Nach der Akquisition von Philotech rechnen wir mit einem Umsatzanstieg um 100 bis 140 Millionen Euro auf 950 bis 990 Millionen Euro. Die EBIT-Marge soll sich von 2,4 Prozent auf 4 bis 7 Prozent erhöhen. Gleichzeitig rechnen wir mit einem positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit bei Investitionen in Höhe von 30 bis 50 Millionen Euro.

Damit übergebe ich das Wort zurück an Herrn Bichler.

Vielen Dank!

*Rechtlicher Hinweis, Rede Hauptversammlung 2020 / 2021:*

*Diese Rede enthält unter anderem gewisse vorausschauende Aussagen über zukünftige Entwicklungen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements beruhen. Solche Aussagen sind gewissen Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Sollte einer dieser Unsicherheitsfaktoren oder andere Unwägbarkeiten eintreten oder sich die den Aussagen zugrundeliegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Wir haben weder die Absicht, noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren, da diese ausschließlich von den Umständen am Tag ihrer Veröffentlichung ausgehen. Soweit diese Rede Äußerungen Dritter, namentlich Analystenschätzungen, in Bezug nimmt, macht sich die Gesellschaft diese weder zu eigen, noch werden diese hierdurch in anderer Weise gewertet oder kommentiert, noch wird insoweit der Anspruch auf Vollständigkeit erhoben.*