

Rede

Dr. Albrecht Köhler

Vorsitzender des Vorstands

der

Schaltbau Holding AG

In Bewegung:

**von der Restrukturierung zum nachhaltigen
Wachstum**

ordentliche Hauptversammlung der Schaltbau Holding AG

München

25. Mai 2020

Sperrfrist: 25. Mai 2020, Redebeginn Dr. Albrecht Köhler

– Es gilt das gesprochene Wort –

I. Einleitung und Begrüßung

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, verehrte Aktionärsvertreterinnen und -vertreter, sehr geehrter Aufsichtsrat,

meine Damen und Herren,

in der heutigen Hauptversammlung dürfen wir Ihnen über ein in mehrfacher Hinsicht besonderes Jahr in unserer Unternehmensgeschichte berichten. Denn wir haben bereits Mitte des zurückliegenden Geschäftsjahres unsere Restrukturierung erfolgreich abgeschlossen und befinden uns seitdem beständig und konsequent auf dem richtigen Kurs, um die Schaltbau-Gruppe in eine neue Wachstumsphase zu führen. Natürlich müssen auch wir uns den aktuellen Herausforderungen der COVID-19-Pandemie stellen – doch dürfen wir uns nicht dadurch von unserer grundsätzlichen Wachstums- und Diversifizierungsstrategie abbringen lassen.

Dabei ist unser Engagement, in neuen und teilweise jungen Märkten nachhaltiges Wachstum auch außerhalb unseres Kerngeschäftes zu generieren, von besonderer Bedeutung. Alle Unternehmen der Schaltbau-Gruppe, das Management und alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben hier bereits Großes geleistet und die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt. Dafür möchte ich mich an dieser Stelle schon einmal bei allen Beteiligten im Namen des gesamten Vorstands bedanken.

Was erwartet Sie am heutigen Tag, meine Damen und Herren?

Zunächst möchte ich mich auch bei Ihnen persönlich dafür bedanken, dass Sie an der heutigen Hauptversammlung teilnehmen, obwohl wir uns für ein ungewohntes, rein virtuelles Format entschieden haben. Wir haben uns für diese Variante entschlossen, weil bei uns einerseits die Gesundheit aller Beteiligten, aber andererseits auch die Verbindlichkeit im Einhalten unseres Finanzkalenders einen hohen Stellenwert genießen. Zum Zeitpunkt der Einberufung dieser Hauptversammlung stellte sich die Entscheidungssituation für uns wie folgt dar: Gemäß Bayerischer Verordnung über Infektionsschutzmaßnahmen anlässlich der Corona-Pandemie¹ hätten wir keine Präsenzhauptversammlung stattfinden lassen können. Die Verordnung galt zu dem Zeitpunkt bis zum 20. April 2020, also bis nach Ablauf der für Präsenzhauptversammlungen geltenden Einladungsfrist. Darüber hinaus galt aus damaliger Sicht eine Verlängerung der Gültigkeit dieser Verordnung keineswegs als ausgeschlossen.

Da wir die Einladung zur Hauptversammlung aber fristgemäß im Bundesanzeiger bekannt machen mussten, wäre nicht sicher prognostizierbar gewesen, ob zum Tag der Hauptversammlung tatsächlich eine Präsenz-Hauptversammlung hätte abgehalten werden können. Eine Alternative zur virtuellen Hauptversammlung wäre daher nur eine längerfristige Verschiebung der Hauptversammlung gewesen; wobei auch hier wieder unsicher war, ob zu dem deutlich späteren Termin ggf. aufgrund einer weiteren Pandemiewelle tatsächlich die Hauptversammlung als Präsenzveranstaltung hätte stattfinden können.

Meine Damen und Herren, da Sie hier und heute in der online-Übertragung unserer virtuellen

¹ (Bayerische Infektionsschutzmaßnahmenverordnung – BayIfSMV) vom 27. März 2020 (BayMBl. Nr. 158)

Hauptversammlung nur mich in meiner Funktion als Vorstandsvorsitzenden sehen und hören können, richte ich Ihnen von meinen Vorstandskollegen Thomas Dippold, Volker Kregelin und Dr. Jürgen Brandes, die sich ebenfalls hier im Raum befinden, Grüße aus und versichere Ihnen, dass wir trotz der aktuell widrigen Umstände auch weiterhin im Wege des direkten Dialogs mit Ihnen verbunden bleiben möchten. In diesem Rahmen möchte ich Herrn Dr. Jürgen Brandes als neues Vorstandsmitglied begrüßen. Herr Dr. Brandes wurde mit Wirkung zum 1. April 2020 als weiteres Vorstandsmitglied für die Schaltbau GmbH berufen und wird zum 1. Januar 2021 meine Nachfolge als Vorsitzender des Vorstands antreten. Einige von Ihnen hatten ja bereits die Gelegenheit, Herrn Dr. Brandes zumindest telefonisch kennenzulernen. Wir freuen uns über diese wertvolle Ergänzung in unserem Managementteam und wünschen Herrn Dr. Brandes für seine neuen Aufgaben viel Erfolg.

Wir nehmen als Vorstand natürlich auch im Rahmen der virtuellen Hauptversammlung die Rechte der Aktionäre, also von jedem von Ihnen, sehr ernst. Deshalb haben wir nicht nur auf unserer Webseite seit dem 15. April 2020 nochmals in einem eigenständigen Dokument diese Rechte nach den §§ 122 Abs. 2, 126 Abs. 1, 127 und 131 Abs. 1 des Aktiengesetzes in Verbindung mit § 1 Abs. 2 des Gesetzes über Maßnahmen im Gesellschafts-, Genossenschafts-, Vereins-, Stiftungs- und Wohnungseigentumsrecht zur Bekämpfung der Auswirkungen der COVID-19-Pandemie erläutert.

Um die Ihnen, meine Damen und Herren, vertrauten Prozesse im Rahmen der Einberufung der Hauptversammlung nicht zu sehr zu verändern, haben wir auch an unserem ursprünglichen Zeitplan festgehalten und eben nicht von der gesetzlich neu eingeführten Möglichkeit Gebrauch gemacht, die bisher geltende Einladungsfrist zu verkürzen. Darüber hinaus widmen wir dem Auskunftsrecht der Aktionäre natürlich auch im Rahmen dieser virtuellen Hauptversammlung die erforderliche Aufmerksamkeit, wie wir das auch in unserer direkten Kommunikation mit Ihnen laufend praktizieren. Um die optimale Beantwortung Ihrer Fragen sicherzustellen, haben wir diese, wie Sie wissen, im Vorfeld der Hauptversammlung über das InvestorPortal gesammelt und ich werde sie auch mit der gleichen Sorgfalt beantworten, wie ich dies bei einer physischen Hauptversammlung getan hätte.

Direkt im Anschluss an meine einleitenden Worte möchte ich Ihnen aber zunächst einen Einblick in die Geschäftszahlen des vergangenen Jahres geben. Hier kann ich bereits vorwegnehmen, dass wir 2019 unsere Finanz- und Liquiditätslage wie geplant deutlich verbessert haben; auch haben wir strategisch wie operativ erhebliche Fortschritte gemacht; ein Prozess, den wir konsequent – trotz der COVID-19-Pandemie – in diesem Jahr weiter fortsetzen werden.

Anschließend skizziere ich Ihnen den bereits eingeschlagenen Weg der Schaltbau-Gruppe näher, der uns von der Restrukturierung zum nachhaltigen Wachstum auf Basis des großen Marktpotentials führt. Wie auch im vergangenen Jahr möchte ich Ihnen in diesem Zusammenhang wieder einige Innovationen unserer Tochtergesellschaften vorstellen.

Schließlich erläutere ich Ihnen unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2020 und in diesem Zusammenhang auch die bisherige geschäftliche Entwicklung der Schaltbau-Gruppe im ersten

Quartal 2020.

Doch jetzt genug der Vorrede. Lassen Sie uns nun einen gemeinsamen Blick auf die Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres werfen.

II. Ergebnisse des Geschäftsjahres 2019

Meine Damen und Herren, Sie haben die Änderung in unserer Finanzberichterstattung sicher bereits bemerkt: wir berichten ab dem Jahr 2020 in vier Segmenten, weil wir den am Markt etablierten Markennamen unserer Tochtergesellschaften insgesamt wieder eine größere Bedeutung zukommen lassen wollen. Damit lösen wir uns gleichzeitig auch von der bisherigen künstlichen Benennung unserer Segmente Komponenten, Mobile und Stationäre Verkehrstechnik, wie sie in unserem Bericht über das Geschäftsjahr 2019 letztmalig noch Bestand hatte. Generell werden wir unsere bisher eingeleiteten Maßnahmen zur Fokussierung der Schaltbau-Gruppe auf ihre strategischen Kernkompetenzen und zur Steigerung der Profitabilität auch im Geschäftsjahr 2020 weiter fortführen und auf Bereinigungen unserer Finanzkennzahlen verzichten.

In der aktuellen Aufstellung des Konzerns mit den Kernmarken Schaltbau, Bode, Pintsch und SBRS sind wir damit bestens positioniert, um das große Marktpotential in unseren definierten Wachstumsmärkten mittel- und langfristig optimal nutzen zu können.

Meine Damen und Herren, Sie sehen es selbst: im letzten Geschäftsjahr war die Schaltbau-Gruppe wieder einmal so richtig in Bewegung. Dabei haben wir eine strategisch wichtige und auf nachhaltiges Wachstum ausgelegte Richtung auf Basis unserer Kernkompetenzen vorgegeben. Ausgangspunkt hierfür war unsere Grundhaltung zu unternehmerischer und sozialer Verantwortung sowie der notwendige betriebswirtschaftliche Weitblick. Das betrifft nicht nur die strategische Positionierung, sondern auch die Optimierung des Projektgeschäfts im Rahmen laufender und neu abgeschlossener Verträge. Dadurch konnten wir die Restrukturierung erfolgreich abschließen und gleichzeitig die Fremdfinanzierung in enger Abstimmung mit den uns partnerschaftlich begleitenden Banken auf eine neue, solide Basis stellen.

In unserer bewegenden 90-jährigen Firmengeschichte haben wir damit unmittelbar im Anschluss an unsere Restrukturierung eine neue Wachstumsphase eingeleitet. Das organische Wachstum stellt sich auf vergleichbarer Basis, also ohne Berücksichtigung der entkonsolidierten Alte und Sepsa-Gruppe sowie der veräußerten Pintsch Bubenzer und bereinigt um Restrukturierungsaufwendungen in 2019 mit 9,5 Prozent auf 495,9 Mio. Euro bereits sehr deutlich dar.

Zu diesem eindrucksvollen, organischen Unternehmenswachstum trugen im Geschäftsjahr 2019 alle Segmente bei. Gleichzeitig konnte der bereinigte Auftragseingang auf vergleichbarer Basis um 7,4 Mio. Euro auf 532,7 Mio. Euro gesteigert werden. Rund die Hälfte des bereinigten Umsatzwachstums auf vergleichbarer Basis entfiel auf Bode, was insbesondere auf die dynamische Entwicklung im europäischen Schienenfahrzeugbereich sowie auf Projektanläufe in Nordamerika zurückzuführen ist. Der Wachstumsbeitrag von Pintsch resultierte neben zusätzlichen Umsätzen im Bereich Bahnsteigtüren im ersten Quartal 2019 insbesondere auch aus einer anhaltend hohen internationalen Nachfrage nach Achszähl-Systemen, vor allem aus China. Die Schaltbau GmbH begründete ihr organisches Wachstum u.a. aus dem starken Ausbau der Geschäftstätigkeit mit Schützen im Bereich New Energy und mit

Führerpultkomponenten, welche durch ihre italienische Tochtergesellschaft SPII entwickelt, produziert und vermarktet werden.

Die regionale Verteilung des Konzernumsatzes hat sich gegenüber dem Vorjahr kaum verändert. Der deutsche Absatzmarkt und das übrige Europa blieben für die Schaltbau-Gruppe die wichtigsten Absatzgebiete, auch wenn wie erwähnt einzelne Produktgruppen verstärkt in Nordamerika und China nachgefragt wurden. Mit 37,0 Prozent der Umsatzerlöse blieb Deutschland weiterhin der wichtigste Absatzmarkt. Weitere 45,0 Prozent entfielen auf Kunden im europäischen Ausland und 18,0 Prozent auf den Rest der Welt.

Im Segment Mobile Verkehrstechnik, in dem im letzten Jahr neben Bode noch die SBRS enthalten war, erhöhte sich der bereinigte Umsatz mit Dritten auf vergleichbarer Basis um 8,9 Prozent auf 269,0 Mio. Euro. Hierzu trugen im Wesentlichen die deutsche Bode- Gesellschaft, die polnische RAWAG sowie Bode Nordamerika bei. Dabei konnte die deutsche Bode-Gesellschaft trotz erheblicher Produktionsausfälle im Mai aufgrund des Hochwasserschadens einen Umsatzanstieg um 4,4 Prozent auf 193,7 Mio. Euro erzielen. Bereinigt um Sondereffekte verbesserte sich das Segment-EBIT auf vergleichbarer Basis sehr deutlich auf 12,7 Mio. Euro, was insbesondere auf ein höheres Umsatzvolumen, einen verbesserten Projekt-Mix, diverse Nachverhandlungen von Kundenprojekten sowie Einsparungen beim Materialaufwand zurückzuführen ist. Das entspricht einer bereinigten Segment-EBIT-Marge auf vergleichbarer Basis von 4,7 Prozent.

Der Umsatz auf vergleichbarer Basis im Segment Stationäre Verkehrstechnik, welches im letzten Jahr von der Pintsch GmbH repräsentiert wurde, lag mit 72,5 Mio. Euro um 19,0 Prozent, also sehr deutlich, über dem Vorjahr. Haupttreiber hierfür waren – wie bereits erwähnt – neben den zusätzlichen Umsatzerlösen im Bereich Bahnsteigtüren eine Überkompensation von Projektverschiebungen bei Bahnübergängen durch eine hohe internationale Nachfrage nach Achszähl-Systemen, insbesondere in China. Das ebenfalls deutlich verbesserte, bereinigte Segment-EBIT auf vergleichbarer Basis in Höhe von 4,2 Mio. Euro war insbesondere von Umsatzerlösen aus Materialverkauf im Zusammenhang mit dem Projekt für Bahnsteigtüren in Brasilien geprägt. Darüber hinaus muss hier berücksichtigt werden, dass im ersten Quartal 2019 Nachträge bei zwei Großprojekten fakturiert werden konnten, bei denen die entsprechenden Aufwendungen zum Großteil bereits in Vorperioden angefallen waren. Die bereinigte EBIT-Marge auf vergleichbarer Basis verbesserte sich daher deutlich auf 5,8 Prozent.

Bei einem ebenfalls deutlichen organischen Umsatzanstieg um 6,3 Prozent im Segment Komponenten, das im letzten Jahr durch die Schaltbau GmbH-Gruppe repräsentiert wurde, auf 154,4 Mio. Euro wurde ein bereinigtes Segment-EBIT in Höhe von 27,7 Mio. Euro erwirtschaftet. Das entspricht einer nochmals leicht gesteigerten bereinigten EBIT-Marge von 17,9 Prozent. Die Bereinigung bestand hier vor allem aus strukturellen Maßnahmen zur Absicherung des zukünftigen Wachstums in unseren neuen Zielmärkten.

Meine Damen und Herren, im letzten Jahr haben wir auch umfangreiche Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Prozessoptimierung im Rahmen unseres Restrukturierungsprojekts

„Fit for Future 1“ entlang der gesamten Wertschöpfungskette eingeleitet und durchgeführt. Unser Fokus lag dabei besonders auf den Produktions- und Logistik-Prozessen bei den Gesellschaften der Bode-Gruppe. Im zweiten Halbjahr haben wir dann das Projekt „Fit for Future 2“ aufgesetzt, das vor allem auf die Verlagerung von Produktionsschritten und deren Bündelung an einzelnen Standorten abzielt. Diese Maßnahmen dienen einerseits der kundennahen Produktion sowie der Nutzung von Kostenvorteilen in so genannten „Best Cost Countries“ zur Senkung der Produktionskosten. Durch kurze Lieferketten wirkt sich dies auch verbessernd auf das Umlaufvermögen, also das so genannte Working Capital aus.

Hinsichtlich der Kapitalstrukturanalyse und weiterer Details verweise ich auf unseren Geschäftsbericht, der auf unserer Homepage zum Download verfügbar ist und von uns auf Anfrage auch gern in gedruckter Form versendet wird.

III. In Bewegung: von der Restrukturierung zum nachhaltigen Wachstum

Wie ich Ihnen, meine sehr verehrten Damen und Herren, schon in meinen einführenden Worten geschildert habe, konnten wir die Restrukturierungsphase der Schaltbau-Gruppe bereits im letzten Jahr endgültig hinter uns lassen. Dies ist aber nur ein Meilenstein in Richtung einer erfolgreichen Zukunft. Es gilt nun neben der kontinuierlichen Verbesserung das Wachstumspotential der Schaltbau-Gruppe nachhaltig zu sichern und weiter auszubauen. Dieses Ziel haben wir schon seit Mitte letzten Jahres fest im Blick. Dafür haben wir im Vorstand und in umfangreichen Abstimmungsprozessen mit dem Aufsichtsrat sowie dem Management unserer Tochterunternehmen den strategischen Fokus der Schaltbau-Gruppe neu definiert und geschärft.

In unserem Kernmarkt Rail & Road tragen wir mit unserer großen Erfahrung und Innovationskraft dazu bei, dass Personen und Güter auch künftig sicher unterwegs sein können. Als vertrauensvoller Technologiepartner der Bahnbranche bieten wir hochwertige Produkte und innovative Lösungen für Schienenfahrzeuge und für einen zuverlässigen Bahnbetrieb. Mit unseren effizienten Lösungen sorgen wir aber auch für Sicherheit und Komfort in Bussen und Nutzfahrzeugen.

Im Wachstumsmarkt New Mobility treiben wir durch sicheres Trennen hoher Spannungen und Ströme in Elektrofahrzeugen, schnelles Wiederaufladen im Individual- und Massenverkehr und smarte Einstiegssysteme die nachhaltige Mobilität von morgen voran. Als international aufgestellter Technologiekonzern nutzen wir unsere breite Branchen- und Markterfahrung auch im New Energy Markt bei der Entwicklung von effizienten Lösungen für die Erzeugung und Nutzung regenerativer Energien. Als Gleichstromexperten bieten wir darüber hinaus optimale Lösungen für den effizienten Betrieb modernster industrieller Anlagen. Sie werden vor allem dort eingesetzt, wo es auf größtmögliche Sicherheit für Mensch und Maschine ankommt.

Mit unseren international etablierten Marken sind wir schon jetzt äußerst erfolgreich. So ist die Schaltbau GmbH mit ihren elektromechanischen Komponenten Weltmarktführer im Bereich Rail und Bode die Nr. 2 in Europa bei Zustiegssystemen für Schienenfahrzeuge und Innovationstreiber bei Türsystemen für Busse und Nutzfahrzeuge. Diese unterschiedlichen Schwerpunkte ermöglichen uns als Technologiekonzern einen ganzheitlichen Blick auf marktspezifische Zukunftsthemen und Kundenbedürfnisse der Mobilitäts- und Energiebranche.

Dabei stehen Sicherheit, Nachhaltigkeit und Effizienz für uns mehr denn je im Fokus. Einerseits treiben wir durch technologische Innovationen und maßgeschneiderte Lösungen die Modernisierung der Bahnbranche voran. Dabei spielt die Digitalisierung sowohl von Schienenfahrzeugen als auch der Bahninfrastruktur eine große Rolle. Insofern sind wir künftig auch in unserem Kernmarkt nicht mehr nur reiner Zulieferer, sondern zunehmend Technologiepartner und Innovationstreiber. Hier wollen wir unsere Marktanteile weiter festigen und ausbauen.

Wenn wir hier einmal eine eher mittelfristige Perspektive über die nächsten Jahre einnehmen, stehen die Weichen für zusätzliches und profitables Geschäftsvolumen bestens: Am 14. Januar 2020 unterzeichneten Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer, der Vorstandsvorsitzende der DB AG, Richard Lutz, sowie DB-Infrastrukturvorstand Ronald Pofalla im Beisein von Bundesfinanzminister Olaf Scholz die endgültige Fassung der im November 2019 dem Verkehrsausschuss des Bundestages vorgelegten dritten Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung. Diese Vereinbarung sieht bis zum Jahr 2030 insgesamt rund 86 Mrd. Euro Finanzmittel allein für Investitionen in die Bahn-Infrastruktur vor. Davon sollen rund 62 Mrd. Euro durch den Bund und rund 24 Mrd. Euro durch Eigenmittel der DB AG finanziert werden. Demnach stehen jährlich durchschnittlich rund 8,6 Mrd. Euro für Ersatzinvestitionen und Instandhaltung des deutschen Schienennetzes zur Verfügung.

Für den Bereich Rangierstellwerke und Bahnübergänge stehen somit aus diesem Budget zusätzlich über 830 Mio. Euro in den nächsten 9 bis 10 Jahren zur Verfügung, an denen Pintsch direkt partizipieren wird. Es sollen in diesem Rahmen bis zu 7.000 Bahnübergänge erneuert werden.

Neben den Hauptmagistralen werden auch die Regionalnetze mit neuen digitalen Stellwerken ausgerüstet. Hierfür müssen die alten mechanischen und elektromechanischen Stellwerke – in Summe 1.700 Stück – ersetzt werden, da diese Stellwerke heute schon technologisch überaltert sind und sich die Situation durch fehlendes Bedienpersonal in der Zukunft weiter verschärfen wird. Die Gelder kommen aus dem Investitionsprogramm der Signaltechnik in Höhe von 34 Mrd. Euro. Mit der Entwicklung des neuen digitalen Stellwerks für Regionalnetze von Pintsch wird somit ein weiteres Marktsegment erschlossen.

Sie sehen also, meine Vorstandskollegen und ich blicken auch hier sehr positiv in die Zukunft. Abzuwarten bleibt lediglich, ab wann und in welchem Umfang die Planungs- und Ausschreibungskapazitäten für dieses enorme Investitionsprogramm auch konkret bereitgestellt werden können. Im Ergebnis erwarten wir frühestens Ende 2021 erste sichtbare Auswirkungen auf unseren Auftragseingang.

Meine Damen und Herren, schon jetzt gewinnen aber auch die Zukunftsmärkte im Kontext neuer Mobilität und Energie für uns immer mehr an Bedeutung. Insbesondere in der Elektromobilität nehmen wir immer mehr die Position als Wegbereiter und Sicherheitsexperte für neue Technologien ein, auf der Basis unserer leistungsstarken Schütze und Schnellladestationen für Elektrofahrzeuge. Im Rahmen der steigenden Relevanz des Gleichstroms für alternative Energiegewinnung und energieintensive Zukunftsmärkte werden wir unsere Technologie darüber hinaus künftig auch für smarte und sichere Energiekonzepte im modernen industriellen Umfeld verfügbar machen.

Mit der zunehmenden Renaissance des Gleichstroms in diesen wichtigen neuen Anwendungen wird jedoch immer klarer: Wirtschaft und Gesellschaft benötigen diese vom Klimawandel und der Mobilitätswende getriebene technologische Kompetenz jetzt mehr denn je. Für diese neue Energiewelt sind wir bestens gerüstet.

Durch die Mobilitätswende, die wegen des Klimawandels auch politisch immer mehr forciert wird, erhalten wir die historische Chance, unsere Geschäftsaktivitäten mit standardisierten Komponenten und Sicherheitslösungen auch für Elektrofahrzeuge verfügbar zu machen. Die Ausweitung der Serienproduktion für Automotive-Anwendungen verspricht ein großes wirtschaftliches Potenzial für die Schaltbau GmbH.

Denn die von der deutschen Automobilindustrie derzeit entwickelten Elektrofahrzeuge der neuesten Generation sind absolut wettbewerbsfähig. Schritt für Schritt formiert sich ein junger, noch kleiner Markt mit einer hohen Marktdynamik. In keinem anderen Land steht den Kunden dabei eine solch segmentübergreifende Vielfalt an Elektrofahrzeugen zur Auswahl. Kunden in Deutschland stehen meines Wissens nach aktuell rund 80 Modelle allein von deutschen Automobilherstellern zur Verfügung, mit ausländischen Herstellern sind es sogar mehr als 100 Modelle – Tendenz steigend.

Darüber hinaus kurbelt der Umweltbonus, der bis Ende 2020 verlängert wurde, zunehmend den Markt an. Insbesondere batterieelektrische Autos profitieren von dieser Förderung. Zusätzlich dazu gibt es ein breites Förderangebot von Bund, Ländern, Städten, Gemeinden und der Industrie mit dem der Übergang zu einem Elektrofahrzeug erleichtert werden kann.

Die guten Rahmenbedingungen für eine zügige Entwicklung des Marktes für Elektromobilität weisen auch international in die gleiche Richtung: seit dem 1. Januar 2020 gilt innerhalb der Europäischen Union für alle neu zugelassenen Fahrzeuge eines Herstellers ein durchschnittlicher Flottengrenzwert von 95 Gramm CO₂ je Kilometer. Das entspricht einem Durchschnittsverbrauch von 4,1 Liter Benzin oder 3,6 Liter Diesel je 100 Kilometer. Dabei muss jedes Fahrzeug, das mehr verbraucht und damit auch mehr CO₂ emittiert, durch ein sparsameres Modell innerhalb der Hersteller-Flotte ausgeglichen werden. Dabei muss berücksichtigt werden, dass für jeden Hersteller und seine Neuwagen-Flotte ein spezifischer Wert gilt, der vom Durchschnittsgewicht der neu zugelassenen Autos abhängt.

Meine Damen und Herren, Sie sehen selbst: die von uns definierten jungen Wachstumsmärkte auf Gleichstrombasis stehen gerade erst am Anfang ihrer Entwicklung. Die Dynamik ist dabei schon jetzt enorm. Bereits heute generiert die Schaltbau GmbH rund 20 Prozent ihres Umsatzes in diesen Märkten.

Wir sehen für diese jungen Märkte mit unserer Technologie sehr gute Wachstumsperspektiven und rechnen hier mittelfristig mit einem durchschnittlichen jährlichen Marktwachstum von rund 20 Prozent. Gleichzeitig wird unser Kerngeschäft Rail & Road weiterhin wachsen. Für mich besteht kein Zweifel: Die Schaltbau-Gruppe erhält durch die Energie- und Mobilitätswende einen großartigen Wachstumsimpuls, den es zu nutzen gilt.

Meine Damen und Herren, diesen Impuls werden wir zeitnah und zuverlässig für unser Unternehmenswachstum aufnehmen und konkret umsetzen. Entsprechend haben wir im Rahmen unserer Entwicklungstätigkeit des letzten Jahres den Fokus auf die Digitalisierung unserer Lösungen gelegt.

Einige unserer jüngsten Innovationen möchte ich Ihnen hier kurz exemplarisch vorstellen.

Als Beispiel für unsere ausgewiesene Digitalisierungskompetenz im Bereich der Bahn-Infrastruktur möchte ich Sie kurz auf das Diagon-System unserer Tochtergesellschaft Pintsch aufmerksam machen. Hierbei handelt es sich um ein System, mit welchem Gleiskomponenten wie etwa Weichenheizungen oder Gleisfeldbeleuchtungen einfach und zuverlässig gesteuert, visualisiert und kontrolliert werden können. Die technische Besonderheit ist hier die Schnittstelle zum hauseigenen System DIANA der DB Netz AG.

Meine Damen und Herren, wir sind sowohl strategisch als auch technologisch für den eingeschlagenen Weg zu nachhaltigem Wachstum im Bereich der Bahninfrastruktur bestens aufgestellt. Auch wenn die Zukunftsmusik für das Wachstum vor allem in den Bereichen New Energy und New Mobility spielt, werden wir unser Kerngeschäft, also die Bahn, auf keinen Fall vernachlässigen. In der Bahninfrastruktur werden wir weiterhin als verlässlicher Technologie-Partner mit den führenden Eisenbahnunternehmen in Deutschland und ausgewählten europäischen Ländern zusammenarbeiten.

Ein weiteres Highlight unserer jüngsten Entwicklungen in unserem Kernmarkt Rail & Road möchte ich Ihnen aus dem Bereich Rolling Stock vorstellen. Wahrscheinlich kennen Sie alle die typischen, traditionellen Fahrpulte in der Bahn. Unser italienisches Konzernunternehmen SPII, ein Tochterunternehmen der Schaltbau GmbH, hat das Konzept vollkommen neu gedacht und ein neues, ergonomisches Führerpult entwickelt: den so genannten „Intelli-Arm“. Hier können u.a. zur Umsetzung von Kundenprojekten in der Entwicklung moderne Tools wie Virtual Reality eingesetzt werden, was uns vollkommen neue Wege der digitalen Integration unserer Kunden in die Geschäftsprozesse ermöglicht.

Wir haben beim Rolling Stock sehr breit auf die Herausforderungen der Märkte reagiert. Das Portfolio von Bode umfasst komplette Türsysteme mit innovativer Sicherheitstechnik und Zustiegssysteme für Straßenbahnen, U- und S-Bahnen, Regional- und Hochgeschwindigkeits-Fernzüge. Mit unseren modernen Türsystemen sind wir auf den wichtigen Plattformen großer Schienenfahrzeughersteller vertreten.

Im Rahmen eines Vorentwicklungsprojektes sind wir im letzten Jahr ebenfalls neue Wege gegangen, indem wir die mechanische Konstruktion sowohl mit der Elektronik als auch mit der Software in einer Simulation kombiniert haben. Dadurch ist ein so genannter digitaler Zwilling entstanden, der in der Vor-Prototypenphase als Dimensionierungstool und nach der Realisierung des ersten Einstiegssystems als Kernelement einer Zustands-basierten Wartung dient.

Die von Bode entwickelte Boarding Management Unit hat das ganz konkrete Ziel, die Anzahl der elektrischen Schnittstellen in einem Türsystem zu verringern und die Interaktion zwischen Fahrzeug und Fahrgast zu erhöhen. Beispielhaft hierfür steht das neue Bode-Sensor-System, welches mit nur 2 Sensoren alle bisherigen Bedienteile und Sicherheitseinrichtungen ersetzen kann. Das neue Bode-Sensor-System sichert im Nahbereich der Tür komfortabel und verschleißfrei die Grundfunktionen des Türsystems und bietet ein Mehr an Sicherheit durch frühzeitiges Erkennen von Fahrgastmotivationen. Diese Funktionen erhalten in der „Nach-COVID-19-Ära“ noch einmal eine zusätzliche Bedeutung, da eine berührungslose Bedienung

ohne Infektionsrisiko möglich wird. Mit diesem System werden wir unserem Anspruch gerecht, mit wenigen Sensoren alle relevanten Funktionen des Türsystems abzudecken.

Im letzten Jahr haben wir aber auch unsere Innovationsdynamik im Bereich Road deutlich beschleunigt, insbesondere im Bereich der elektrischen Schwenkschiebe- und Innenschwenktüren. So ist die neue Generation von elektrischen Schwenkschiebetüren der Bode-Gruppe mit ihrer optimierten Tür-Öffnung und Schließ-Bewegung auf Basis eines verlustlosen und geräuscharmen Zahnriemenantriebs, dem so genannten Soft-Closing, auf die neuesten Busmodelle zugeschnitten. Übergeordnetes Ziel dieser Entwicklung war es, das gesamte Türsystem drastisch zu vereinfachen und vor allem Gewicht einzusparen. Dadurch wird u.a. der Energieverbrauch beim Betreiber gesenkt. Zu den wichtigsten Merkmalen gehören neben der kompakten Bauweise außerdem die Erhöhung der Systemzuverlässigkeit, welche für die Betreiber der Busse einen wichtigen Faktor darstellt, sowie eine robuste Türmontage mit sehr guter Einstell- und Justierbarkeit. Damit verbunden ist eine sehr einfache Wartung der Türsysteme im Fahrzeugbetrieb, was wiederum bei den Betreibern als Endkunden Kosten über die Lebenszeit reduziert. Diese Vorentwicklung wurde zum Patent angemeldet. Das Konzept ist aktuell in der finalen Anpassung für den Start der ersten Kundenprojekte.

Die im vergangenen Jahr abgeschlossene Kooperation von Bode mit dem Automobilzulieferer Brose ist ein weiteres Leuchtturmprojekt, das unsere technologische Zukunftsfähigkeit im Marktsegment New Mobility eindrucksvoll unter Beweis stellt und schon jetzt, u.a. auf internationalen Messen, für die nötige Aufmerksamkeit im Automobilsektor gesorgt hat.

Gemeinsam entwickeln wir im Rahmen dieser Kooperation ein Fahrzeugzugangssystem mit Schwenkschiebetüren für People Mover. Ziel ist es, eine sehr kompakte Bauform sowie zahlreiche sensorgesteuerte digitale Zusatzfunktionen zu realisieren. Bei fast allen Neuentwicklungen von Türsystemen im Passagierbetrieb stehen auch hier diese Zusatzfunktionen im Fokus. Dies sind beispielsweise der automatische Fahrkartenverkauf, die Passagierzählung oder die Erkennung von Hindernissen im Schwenkbereich der Türen.

Gerade in einer „Nach-COVID-19-Ära“, ich hatte es bereits angedeutet, sehen wir eine große Marktnachfrage für solche Lösungen sowohl im Rail- als auch im Road-Bereich auf uns zukommen. Die neue Normalität wird zu veränderten Anforderungen an Einstiegssystemen in Bahnen und Bussen führen. Es wird in Zukunft verstärkt darum gehen, Berührungen mit potenziellen Übertragungsflächen, wie Türöffnern, Haltewunsch-Tastern oder Fahrkartenautomaten zu vermeiden. Daher haben kontaktlose Einstiegssysteme für den Passagierbetrieb das Potenzial, sich noch schneller als ursprünglich erwartet im Öffentlichen Personennahverkehr durchzusetzen. Den dazugehörigen Technologie-Trend haben wir mit unserer Bode-Tochtergesellschaft begründet.

Meine Damen und Herren, ein absolutes „Asset“ in unserem Konzern ist die Schaltbau GmbH mit den elektromechanischen Komponenten, vor allem zum sicheren und zuverlässigen Schalten von Gleichstromnetzen. Im Rahmen unserer virtuellen Hauptversammlung möchte ich an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, Ihnen einen kurzen Film zur Erläuterung der

aktuellen Technologie der Schaltbau GmbH und ihren Anwendungsmöglichkeiten in der Elektromobilität zu zeigen.

[Film Schaltbau GmbH „New Mobility“]

Für welche Aufgaben lassen sich diese modernen Schütze nun ganz konkret verwenden? Wir haben es gerade gesehen: in Elektrofahrzeugen sind Gleichstrom-Hochleistungsbatteriesysteme von bis zu 1.000 Volt verbaut und im Gefahrenfall muss die Hochspannungsbatterie vom Hochvolt-Netz mitsamt allen elektrischen Komponenten des Fahrzeuges getrennt werden. In den heute entwickelten Elektrofahrzeugen der nächsten Generation sind jeweils zwischen 3 und 5 Schütze pro Fahrzeug in den Schaltungen rund um die Batterie und den Ladestrang vorgesehen.

Dafür hat die Schaltbau GmbH den Schütz C800 entwickelt, auf Basis des bereits erfolgreich in E-Bussen eingesetzten C310. Dieses Bauteil ist für so genannte E-Light-Vehicles entwickelt somit ein elementar wichtiger Baustein des Sicherheitskonzepts im elektrischen Stromkreis eines E-Fahrzeugs. Eine der technischen Herausforderungen in der Entwicklung war die Miniaturisierung bei hohen Leistungen und Spannungen. Diese höheren Leistungen und Spannungen sowie die aktive Rekuperation der Energie beim Bremsen in der nächsten Generation von E-Fahrzeugen machen diese neuesten innovativen Schaltbau-Lösungen unentbehrlich. Ihre Bidirektionalität gewährleistet die Stromführung in beide Richtungen. Aufgrund der langjährigen Erfahrung der Schaltbau GmbH im Bahnsektor sind solche technologischen Anforderungen für uns gängige Praxis.

Gleichzeitig kommen die neuen Schütze-Generationen auch in Elektrobussen, Kleintransportern, wie sie typischerweise von Paketzustellern genutzt werden, sowie in Anwendungen der Energiegewinnung und in Hochleistungs-ladestationen zum Einsatz.

Eine ähnliche Aufgabe übernimmt der C310 Schütz beispielsweise auch in kommerziellen Batteriespeichern. Solch ein Speicher mit z.B. 1,2 MW Leistung glättet Lastspitzen bei industriellen Stromverbrauchern. Die in der Batterie gespeicherte Energie wird bspw. über leistungsstarke Solar-Panels auf dem Dach einer Fabrikhalle gewonnen. Der Schütz C310 trennt im Notfall die Batterieeinheit sicher vom System. Dieser weltweite Trend zur Integration von Energiespeichern unterstützt ebenfalls unsere Strategie in den neuen Märkten. Ein weiterer Markt ist die Anwendung im so genannten „Second-Life-Racks“ von gebrauchten E-Fahrzeug-Batterien in der Industrie.

In all diesen neuen Märkten wollen wir unseren Umsatz signifikant steigern. Hierzu, meine Damen und Herren, ist für die Schaltbau GmbH-Gruppe eine neue Produktionsbasis erforderlich. Wir platzen heute schon aus allen Nähten. Aus diesem Grund diskutieren wir im Vorstand mit der Geschäftsführung der Schaltbau GmbH über die Errichtung eines neuen Produktionsstandortes, um unsere Kapazitäten für das geplante Wachstum im Bereich der erneuerbaren Energien und Elektromobilität auszubauen. An diesem neuen Standort sollen vor allem Komponenten zum sicheren Schalten für den Einsatz in Elektrofahrzeugen gefertigt werden. In den hierfür in der Automobilindustrie typischen Entwicklungs- und

Zertifizierungsprozessen sind wir bereits weit fortgeschritten und befinden uns inzwischen mit mehreren potentiellen Tier1-Kunden in der Angebotsphase. Zur vorbereitenden Anpassung der Schaltbau GmbH an die Produktions- und Zertifizierungsstandards im Automobilssektor haben wir das Projekt NExT Factory ins Leben gerufen. Hierbei handelt es sich um den geplanten Neubau einer Zero-Carbon-Fabrik. Das bedeutet, dass kein CO₂ emittiert werden und der Strom aus 100% erneuerbaren Quellen stammen soll. Das ermöglicht uns gleich von Beginn an eine kosteneffiziente Serienfertigung auf Basis unserer Plattform-Strategie. Darüber hinaus wollen wir auch räumlich möglichst nah an unseren künftigen Automotive-Kunden sein. Die konkrete Investitionsentscheidung steht derzeit allerdings noch aus und ist abhängig von der weiteren Marktentwicklung im Rahmen der COVID-19-Krise. Das werden wir selbstverständlich auch in unserer weiteren Planung laufend berücksichtigen und immer wieder neu evaluieren.

Meine Damen und Herren, schließlich möchte ich Ihre Aufmerksamkeit noch auf unsere Tochtergesellschaft SBRS lenken. Ihre schlüsselfertigen Projektlösungen für die Ladeinfrastruktur von E-Bus-Flotten entwickeln sich besonders dynamisch, ebenfalls getragen von der Mobilitätswende. Der Öffentliche Personennahverkehr mit seinen umweltfreundlichen Verkehrsmitteln Bus und Bahn wird nicht zuletzt wegen COVID-19 noch mehr in den Fokus von Politik und Gesellschaft rücken. Über die E-Mobility-Lösungen der SBRS entwickeln wir in modularer Bauweise modernste Ladeinfrastruktursysteme im Mittelspannungsbereich mit sehr hohen Ladeleistungen von 350 kW und mehr für E-Busse, die beispielsweise bereits erfolgreich in Münster, Osnabrück, Brüssel und vielen anderen Städten eingesetzt werden.

Aber wir denken auch bei der SBRS bereits einen Schritt weiter und wollen gänzlich neue Absatzmärkte erschließen, so beispielsweise in der Hafenlogistik. Schon heute sind in Amsterdam, Rotterdam oder in Duisburg, dem größten Binnenhafen Europas, E-LKWs für den Transport innerhalb des Hafengeländes im Einsatz. Aufgrund der zunehmenden Verbreitung lokal emissionsfreier Kommunalpolitik wird sich dieser Trend global weiter verfestigen. Hierfür bieten wir mit unseren Schnellladesystemen die optimale Lösung, um viele LKW- Batterien – wenn es sein muss in Minuten – wieder aufzuladen.

Meine Damen und Herren, soweit meine Ausführungen zur strategischen Positionierung der Schaltbau-Gruppe für ein nachhaltiges Wachstum in den nächsten Jahren.

IV. Prognose für das Geschäftsjahr 2020

Um unsere Prognose für das laufende Jahr richtig einordnen zu können, gerade vor dem Hintergrund meiner bisherigen Ausführungen, muss ich noch einmal auf die COVID-19-Pandemie eingehen:

Die Anfang 2020 aufgetretene COVID-19-Krise belastet natürlich auch unsere Geschäftstätigkeit weltweit. Durch den Ausfall von qualifiziertem Personal, Verzögerungen in der Lieferkette oder konjunkturelle Einflüsse in bestimmten Wirtschaftsregionen bzw. Wirtschaftszweigen sind im ersten Quartal negative Einflüsse auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage entstanden, welche wir in ihren Auswirkungen für das Gesamtjahr bisher noch nicht exakt quantifizieren können. Mit Ausbruch der COVID-19-Krise im Januar 2020 musste unser chinesisches Produktionswerk in XIAN über mehrere Wochen bis Ende Februar schließen. Mit Datum vom 23. März 2020 musste auch unser italienisches Tochterunternehmen SPII die Produktionstätigkeit vollständig einstellen. Am 4. April 2020 ist die Produktion in Italien wegen der Einstufung der SPII als systemrelevant allerdings schon wieder angelaufen und die Produktion in China läuft inzwischen ebenfalls wieder mit einer aktuellen Auslastung von rund 80 Prozent.

Aufgrund der Ankündigung der Busersteller MAN, Iveco und Evobus, die Produktion vorübergehend einzustellen, hat auch die Gebr. Bode GmbH & Co. KG eine Teilwerksschließung im Busbereich von 20.03.20 bis 25.05.20 durchgeführt. Darüber hinaus war die Lieferkette für Rail und Road über unsere polnische RAWAG-Konzerngesellschaft aufgrund der sehr strengen polnischen „Lock-Down-Regelungen“ teilweise unterbrochen und ist immer noch gestört.

Schließlich können wir noch immer nicht ausschließen, dass es auch an deutschen Produktionsstandorten weitere Werksschließungen aufgrund von kurzfristigen Störungen der Lieferkette oder Nachfragerückgängen bzw. Projektverschiebungen auf Seiten von Endkunden kommt, hier steht insbesondere das Risiko einer so genannten zweiten Welle im Raum.

Ursprünglich, also ohne den Einfluss von COVID-19, hatten wir für das Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz in der Bandbreite von 520 bis 540 Mio. Euro angestrebt. Den Konzern-Auftragseingang hatten wir dabei im gleichen Korridor gesehen.

Das Umsatzwachstum im Segment Bode war zu einem großen Teil durch den bereits bestehenden Auftragsbestand gedeckt. Maßgeblicher Wachstumstreiber war aus damaliger Sicht der Bereich Türsysteme für Schienenfahrzeuge mit einem stabilen Umsatz im Bereich Straße. Im Segment SBRS waren wir für 2020 von einem deutlichen Umsatzwachstum ausgegangen, das vor allem aus der steigenden Nachfrage nach E-Ladeinfrastruktur für den öffentlichen Personennahverkehr resultierte, und im Segment Pintsch waren wir von einem moderaten Umsatzwachstum ausgegangen. Wegfallende Umsätze infolge des Ausstiegs aus dem Geschäft mit Bahnsteigtüren sollten vor allem durch höhere Volumina im Bereich Bahnübergangssysteme überkompensiert werden. Für das Segment Schaltbau hatten wir im Jahr 2020 eine Fortsetzung der guten Auftragslage erwartet, vor allem aus weiteren positiven

Impulsen aus den Bereichen „New Energy“ und „New Industry“. Hier aber zeigen sich nun deutliche Bremsspuren im kurzzyklischen Geschäft – insbesondere bei etablierten Kundengruppen aus dem industriellen Umfeld.

Auf der Grundlage der verbesserten Auftragslage hatten wir dabei ursprünglich auch eine verbesserte Ertragslage angestrebt und ein Konzern-EBIT in der Größenordnung von 6 bis 7 Prozent erwartet. Hierzu hätten im Wesentlichen höhere Umsatzvolumina, weitere Produktivitätssteigerungen sowie Einsparungen beim direkten und indirekten Material beigetragen.

Aus der COVID-19-Krise resultierten jedoch neben den bereits erwähnten konkreten Auswirkungen zusätzliche Risiken, welche die Erreichung unseres ursprünglichen Umsatzzieles für 2020 gefährdeten. Diese bestehen im Wesentlichen aus Schließungen eigener Produktionsstandorte bzw. solcher von Kunden sowie Engpässen bei der Materialbeschaffung. Der Ausfall von Mitarbeitern kann zu weiteren Einschränkungen im Rahmen der Produktionstätigkeit führen. Darüber hinaus kann die COVID-19-Pandemie zu mittelbaren Einflüssen aufgrund von weiteren konjunkturell bedingten Nachfragerückgängen führen.

Deshalb haben wir unsere ursprünglichen Erwartungen für das laufende Jahr bei der Formulierung unserer Prognose für 2020 anpassen müssen. So rechnen wir mit dem heutigen Wissen damit, dass sich beim Konzernumsatz die Bandbreite auf eine Größenordnung von 460 bis 500 Mio. Euro reduziert und bei der Ertragslage gehen wir aus heutiger Sicht im Rahmen unserer Prognose von einer EBIT-Marge von rund 4 Prozent aus. Die Höhe des erwarteten Auftragseinganges bleibt dabei im Wesentlichen nahezu unverändert, also im Bereich zwischen 520 bis 540 Mio. Euro. Diese Prognose haben wir im Rahmen unseres Zwischenberichts für das erste Quartal 2020 bestätigt.

V. Erstes Quartal 2020

Meine Damen und Herren, Sie haben es sicherlich bereits selbst gelesen, als wir unsere Zahlen für das erste Quartal 2020 am 29. April veröffentlicht haben: in den ersten drei Monaten war unser Geschäftsverlauf wie erwartet maßgeblich von der COVID-19-Pandemie beeinflusst. Im Konzern sank zwar der Auftragseingang um 9,3 Mio. Euro auf 143,2 Mio. Euro. Dennoch haben wir eine weiterhin hohe Book-to-Bill-Ratio von 1,2. Der Konzernumsatz blieb mit 119,6 Mio. Euro nahezu auf dem vergleichbaren Vorjahresniveau von 120,0 Mio. Euro, also ohne die Berücksichtigung von Alte und Sepsa. Die Konzern-EBIT-Marge reduzierte sich im ersten Quartal mit 3,2 Prozent jedoch deutlich gegenüber dem Vorjahr, wobei die konkreten Auswirkungen von COVID-19 auf unsere Tochtergesellschaften durchaus unterschiedlich waren.

Wie schon erwähnt, waren wir insbesondere im Schaltbau-Segment an unseren Standorten in China, Italien und in den USA durch komplette Werksschließungen von COVID-19 betroffen. Das hat sich natürlich auch unmittelbar auf die wirtschaftliche Entwicklung in dem Segment ausgewirkt. Der Auftragseingang im Schaltbau-Segment verzeichnete einen Rückgang um 12,2 Prozent auf 41,1 Mio. Euro. Der Segmentumsatz lag im Berichtszeitraum mit 33,6 Mio. Euro um 13,2 Prozent unter dem Vorjahr und das Segment-EBIT reduzierte sich um 2,1 Mio. Euro auf 5,0 Mio. Euro. Das entspricht einer Segment-EBIT-Marge von 14,6 Prozent.

Auch das Bode-Segment war und ist durch die vorübergehenden Betriebsschließungen der großen Bushersteller sowie den Stopp des Streetscooter-Programms betroffen, was nur zum Teil durch ein von uns verstärktes Rail-Geschäft ausgeglichen werden konnte und insgesamt zu erhöhten Aufwänden führte. Mit einem Rückgang des Auftragseingangs um 14,8 Prozent auf 72,8 Mio. Euro war der COVID-19-Einfluss auch hier besonders spürbar. Allerdings erhöhte sich der Segmentumsatz leicht um 0,5 Prozent auf 62,6 Mio. Euro. Das Segment-EBIT reduzierte sich um 2,0 Mio. Euro auf 0,8 Mio. Euro, was einer EBIT-Marge in diesem Segment von 1,3 Prozent entspricht.

Die Geschäftstätigkeit in den Segmenten Pintsch und SBRS verlief dagegen zum Jahresbeginn vergleichsweise erfreulich und vielversprechend, jeweils mit deutlichen Zuwächsen im Auftragseingang und weitgehend unbeeinflusst von COVID-19. Im Pintsch-Segment stieg der Auftragseingang um 21,1 Prozent wie erwartet deutlich auf 19,5 Mio. Euro. Der Segmentumsatz stieg ebenfalls überproportional um 32,9 Prozent auf 19,4 Mio. Euro. Das Segment-EBIT reduzierte sich um 0,4 Mio. Euro auf 0,7 Mio. Euro. Damit ergab sich eine EBIT-Marge von 3,4 Prozent. Mit einem Wachstum von 133,3 Prozent auf 9,8 Mio. Euro wies der Auftragseingang im SBRS-Segment schließlich die größte Wachstumsdynamik auf. Der Segmentumsatz reduzierte sich dagegen aufgrund von Projektverschiebungen um 9,3 Prozent auf 3,9 Mio. Euro. Das Segment-EBIT sank um 0,3 Mio. Euro auf 0,1 Mio. Euro. Das entspricht einer Segment-EBIT-Marge im ersten Quartal von 3,1 Prozent.

Insgesamt konnten wir durch ein sehr schnelles Um- und Aussteuern innerhalb und zwischen den Segmenten den Umsatz nahezu auf dem Niveau des Vorjahresquartals halten. Der Umsatz-Mix zwischen den Segmenten und der erhöhte Aufwand zur Produktion unter COVID-

19-Bedingungen hatten aber sichtbare Auswirkungen auf die Profitabilität.

Daher blicken wir bzgl. des Ergebnisses auf ein Quartal mit gemischten Entwicklungen zurück, in dem unsere strategische Positionierung – neben unserer sorgfältigen operativen Konzernsteuerung im aktuellen Krisenmodus – einmal mehr ihre besondere Bedeutung für die Stabilität des gesamten Konzerns zeigt. Mittel- und langfristig werden wir von den überwiegend intakten Wachstumstreibern in den für uns relevanten Märkten profitieren. Das lässt uns einerseits wachsam sein, um den Herausforderungen der COVID-19-Pandemie entsprechend zu begegnen – andererseits blicken wir weiterhin positiv und zuversichtlich in die mittelfristige Zukunft und fühlen uns bestärkt in der konsequenten Umsetzung unserer Wachstumsstrategie trotz des aktuell schwierigen und insgesamt von Unsicherheit geprägten Marktumfelds.

VI. Fazit

Meine Damen und Herren, das Fazit liegt auf der Hand: Wir sehen trotz COVID-19-Krise die Haupttreiber unserer Zukunftsstrategie mittelfristig intakt. So wollen wir das große Marktpotential nutzen und in den nächsten Jahren kräftig wachsen. Wir sind bestens dafür positioniert, um mit den notwendigen Ressourcen und Technologien erfolgreich zu sein.

Damit laden wir Sie ein, unser Unternehmen weiterhin als Aktionärinnen und Aktionäre zu begleiten und so an einer nachhaltigen Wertsteigerung zu partizipieren. Das kurzfristige Auf und Ab an den Börsen ist zwar unbefriedigend und zuweilen auch nervenaufreibend. Aber wir sind in unserer Funktion als Vorstand hier, um etwas Nachhaltiges und Beständiges zu schaffen. Deshalb werden wir auch unbeeindruckt von kurzfristigen Kursschwankungen und quartalsweisen Schwankungen in unserer Geschäftstätigkeit an unseren strategischen Zielen festhalten und deren Umsetzung vorantreiben.

VII. Weitere Tagesordnungspunkte

Meine Damen und Herren,

die weiteren Punkte auf der Tagesordnung kennen Sie. Ich bitte Sie für TOP 2 bis TOP 5 um Ihre Zustimmung.

Unter TOP 5 schlagen wir erneut die Schaffung eines Genehmigten Kapitals in Höhe von 25 % des Grundkapitals vor. Gleichzeitig soll das bestehende Bedingte Kapital II aufgehoben werden. Hierzu haben wir Ihnen seit Veröffentlichung der Einberufung dieser Hauptversammlung auf unserer Internetseite einen ausführlichen Bericht zur Verfügung gestellt, den viele von Ihnen auch schon aus dem letzten Jahr kennen und diskutiert haben. An dieser Stelle möchte ich darauf hinweisen, dass der Beschlussvorschlag natürlich grundsätzlich die Gewährung eines Bezugsrechts auf neue Aktien vorsieht.

Die Ermächtigung des Vorstands sieht einen Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre – wie im letzten Jahr auch – nur mit Zustimmung des Aufsichtsrats für Spitzenbeträge sowie bei einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen zur Gewährung von Aktien zum Zweck von Unternehmenszusammenschlüssen oder des auch mittelbaren Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Beteiligungen an Unternehmen oder sonstigen Vermögensgegenständen oder Ansprüchen auf den Erwerb von Vermögensgegenständen einschließlich Forderungen gegen die Gesellschaft oder ihre Konzerngesellschaften vor.

Das haben wir ebenfalls in unserem veröffentlichten Bericht ausführlich begründet. Hier möchte ich Sie nur noch einmal darauf hinweisen, dass derzeit keine konkreten Erwerbsvorhaben von uns geplant oder absehbar sind, für die ein solcher Bezugsrechtsausschluss gelten würde.

Falls sich in Zukunft einmal eine Möglichkeit für eine solche Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen ergeben sollte, werden wir diese natürlich im Gesamtvorstand jeweils sorgfältig prüfen und gegen alternative Finanzierungsmöglichkeiten abwägen. Darüber hinaus werden wir uns selbstverständlich in solchen Fällen ausführlich mit dem Aufsichtsrat darüber beraten und in jedem Fall im wohlverstandenen Interesse der Gesellschaft handeln und die Interessen der Aktionäre, also von Ihnen, sehr verehrte Damen und Herren, angemessen wahren.

An dieser Stelle ist es mir ein besonderes Anliegen, Sie nochmals um Ihre Zustimmung zu der Schaffung Genehmigten Kapitals zu bitten. In Verbindung mit unserer sehr soliden Fremdfinanzierung sind wir damit bestens gerüstet, um das enorme Wachstumspotential auch wirtschaftlich ausnutzen zu können und Ihr Unternehmen endgültig in die nächste Phase der 90-jährigen Geschichte zu heben.

Mittelfristig sehen wir aufgrund der intakten Treiber für die Wachstumsdynamik in den jungen Märkten ein Umsatzpotential für die Schaltbau-Gruppe von 800 bis 900 Mio. Euro, das wir mit einer deutlich verbesserten EBIT-Marge von 8 bis 12 Prozent bedienen können. Das ist jedoch nur möglich, wenn wir unsere Produktionskapazitäten anpassen, die weitere Optimierung unserer Finanzierungsstruktur im Blick behalten und unseren organischen Wachstumspfad durch einen stabilen Konsolidierungskreis operativ erfolgreicher Tochterunternehmen

absichern. Dabei sind die kurzfristigen Herausforderungen der COVID- 19-Pandemie von uns gut verstanden und werden im Detail gemanagt, um unsere Verpflichtungen so gut wie möglich zu erfüllen und unserer Verantwortung gerecht zu werden– sowohl gegenüber unseren Kunden als auch gegenüber Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären.

Mit Ihrer Zustimmung tragen Sie heute ganz konkret dazu bei, dass wir auch künftig in Bewegung bleiben und den Unternehmenswert der Schaltbau-Gruppe nachhaltig steigern. Im letzten Jahr haben wir ein Wachstum der Marktkapitalisierung von mehr als 120 Mio. Euro oder umgerechnet rund 68 Prozent erreicht und dabei insbesondere im vierten Quartal alle wichtigen Aktienindizes hinter uns gelassen.

VIII. Dank und Ausstieg

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, Sicher unterwegs – so könnte man unsere aktuelle Situation gut beschreiben. Das trifft nicht nur auf unsere Produkte und Systeme zu. Vielmehr haben wir eine große innere Sicherheit bzgl. unserer Strategie und natürlich auch, last but not least, bzgl. unseres aktuellen Management-Teams.

Wir haben eingespielte Prozesse, die wir trotzdem immer wieder in Frage stellen und optimieren, um unseren profitablen Wachstumspfad abzusichern. Die Größenordnungen werden sich verändern. Unsere Fußabdrücke werden größer und tiefer und wir werden unsere Attraktivität in der Schaltbau-Gruppe auch als Arbeitgeber für unsere talentierten jungen, aber auch erfahrenen älteren Kolleginnen und Kollegen steigern. Sie alle haben im vergangenen Jahr hervorragende Arbeit geleistet. Dafür gebührt ihnen unser aller Dank.

Meine Damen und Herren, wir werden unbeirrt, konsequent und effizient an unserem Ziel arbeiten, die neuen Wachstumsmärkte erfolgreich zu besetzen. Dafür müssen wir uns immer wieder neu erfinden, wie es die Schaltbau-Gruppe seit nunmehr 90 Jahren getan hat. Ich freue mich, wenn Sie uns in dieser aktuell besonders spannenden Phase unserer Unternehmensentwicklung weiterhin begleiten.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!