

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr verehrte Gäste, liebe Freunde von INDUS,
im Namen des Vorstands der INDUS Holding AG begrüße ich Sie ganz herzlich, insbesondere Sie, liebe Aktionäre, die Vertreter der Aktionärsvereinigungen und die Damen und Herren von der Presse. Ich freue mich über die große Zahl der Gäste, die Ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen ganz persönlich zum Ausdruck bringen.

Vor zwei Jahren sind wir, meine Vorstandskollegen und ich, in dieser Formation gestartet. Vor einem Jahr haben wir in diesem Rahmen zum ersten Mal Rechenschaft abgelegt. All jene, die uns kennen gelernt haben, wissen, dass wir lieber anpacken als reden. Aber Klappern gehört natürlich zum Handwerk und das will ich heute auch mit dem nötigen Ernst tun.

Wir haben im Rahmen unserer Strategie KOMPASS 2020 wichtige Schritte angekündigt. An der Umsetzung müssen wir uns nun von Ihnen, liebe Aktionäre, messen lassen. Die INDUS Holding AG hat ihre Ziele für 2013 erreicht, operativ und wirtschaftlich. Das vergangene Jahr war das bisher beste der INDUS-Geschichte.

Wir sind der führende Spezialist für nachhaltige Unternehmensbeteiligungen im deutschsprachigen Mittelstand. Wir erwerben überwiegend inhabergeführte Gesellschaften, unterstützen diese und entwickeln sie weiter.

Dabei sorgen wir dafür, dass sie ihre besondere Stärke bewahren können – ihre mittelständische Kultur und eine hohe operative Eigenständigkeit. Wie Sie wissen, haben wir uns von Beginn an „buy and hold“ auf die Fahnen geschrieben. Vor zwei Jahren haben wir „develop“ dazu genommen.

Das Entwickeln ist dabei kein Selbstzweck, denn die Welt verändert sich rasant. Die Globalisierung fordert die Wirtschaft extrem heraus. Marktbedingungen ändern sich von heute auf morgen, die Digitalisierung des Arbeitslebens beschleunigt viele Prozesse. Es müssen adhoc Entscheidungen getroffen werden. Auch für den Mittelstand sind die Kuschelzeiten vorbei. Wir müssen schnell sein. Und wir müssen zielgerichtet wachsen – weil der Erfolg unserer Beteiligungen verstärkt über die internationalen Märkte führt.

Um nachhaltig in diesem Umfeld agieren zu können, haben wir im letzten Jahr unsere Langfrist-Strategie mit Leben erfüllt: Wir haben das Portfolio und die Leistungsfähigkeit unserer Unternehmen weiter ausgebaut. INDUS wächst aktuell durch Zukäufe in Bestands- wie in Zukunftsbranchen. Wir unterstützen zudem unsere Unternehmen beim Ausbau ihrer Wettbewerbsfähigkeit, bei den notwendigen Innovationen und wir begleiten sie bei der internationalen Expansion. Wir sorgen für die nötige Finanzausstattung. Und wir schaffen den Rahmen, damit sie sich auf das Kerngeschäft konzentrieren können. Wir verändern INDUS Schritt für Schritt.-Mehr Details dazu später.

Zunächst einmal möchte ich Ihnen die Geschäftszahlen des letzten Jahres erläutern. Unser ausführlicher Geschäftsbericht liegt im Foyer für Sie aus, ich werde mich auf das Wichtigste beschränken. Der Bericht trägt den Titel „IMPULSE“. Wir wollen unsere Beteiligungen durch Ideen voran bringen und erfolgreicher machen.

Das Geschäftsjahr 2013 lief besser als geplant. Nach einem schwachen Start hat sich die Lage im Jahresverlauf spürbar verbessert. Der Umsatz kletterte um 8 Prozent auf 1,2 Mrd. Euro. Der Zuwachs von rund 90 Mio. Euro ist zu rund 60 Prozent durch Akquisitionen bedingt, rund 40 Prozent resultieren aus dem organischen Wachstum.

Ohne Berücksichtigung der Zukäufe wuchs unser Geschäft in Deutschland zwar nur um 1,6 Prozent. Außerhalb der Grenzen verzeichneten wir jedoch dank unseres stabilen internationalen Geschäfts ein Plus von 5 Prozent. Auch der künftige Erfolg der Beteiligungen wird – davon sind wir überzeugt – verstärkt über die Auslandsmärkte führen. Rund 22 Prozent des Gesamtumsatzes erzielt INDUS mit Kunden innerhalb der EU, weitere 27 Prozent außerhalb der EU. Der gesamte Auslandsanteil beträgt rund 49 Prozent.

Der operative Gewinn übertrifft mit 114 Mio. Euro deutlich den Vorjahreswert von 106 Mio. Euro. Es ist das beste Ergebnis seit Gründung des Unternehmens. Darüber können wir uns alle sehr freuen, meine Damen und Herren. Unter dem Strich bleibt ein Jahresüberschuss von 64 Mio. Euro, das sind über 20 Prozent mehr als im Jahr 2012. Das Ergebnis je Aktie hat sich 2013 von 2,47 auf 2,85 Euro erhöht.

Nur ein Jahr nach der Präsentation unseres Strategieprogramms liegen wir schon sehr gut im Plan. Und das in einem konjunkturellen Umfeld, das sich nicht ganz so gut präsentierte, wie von vielen Experten eigentlich erwartet. Diese hatten für 2013 ein Anziehen der weltweiten Wachstumsdynamik erhofft. Das blieb aus. In Europa dämpfte die Euro-Krise die Konjunktur. Neben Spanien, Griechenland und Portugal gerieten zunehmend Frankreich und Italien unter Druck.

In Deutschland verlief das erste Quartal schwach, erst im Jahresverlauf entstand ein leichtes Wachstum. Trotz dieser Wirtschaftsentwicklung erreichte unsere Gruppe eine EBIT-Marge von beachtlichen 9,6 Prozent. Damit liegen wir nur noch knapp unter unserem Ziel von „10 Prozent plus“. Aber wir können sagen: Die meisten Beteiligungen haben mit ihrer Leistung überzeugt. Nur wenige kleinere Unternehmen aus der Metalltechnik und dem Maschinen- und Anlagenbau haben diesbezüglich unsere Erwartungen nicht erfüllt.

Der Materialaufwand legte mit rund 9 Prozent analog zum Umsatz zu und stieg auf 569 Mio. Euro. Die Materialaufwandsquote blieb mit rund 48 Prozent nahezu auf Vorjahresniveau. Der Personalaufwand stieg um 6,5 Prozent auf 326 Mio. Euro. Verantwortlich dafür sind vor allem die sechs neuen Unternehmen. Die Personalaufwandsquote war insgesamt leicht rückläufig und lag bei 27 Prozent.

Die Abschreibungen lagen mit 44,4 Mio. Euro auf einem kontinuierlich hohen Niveau. Das spiegelt die rege Investitionstätigkeit der INDUS-Gruppe wieder. Wir haben im Jahr 2013 mit mehr als 100 Mio. Euro fast doppelt so viel investiert wie im Jahr 2012. Mit der einen Hälfte haben wir unsere Unternehmen gestärkt, mit der anderen unsere Zukäufe bezahlt.

Im Jahr 2012 war der operative Cashflow mit rund 70 Mio. Euro ungewöhnlich niedrig. Grund war ein Sondereffekt anlässlich des Bilanzstichtages 2011. Wie versprochen liegt diese Größe im Berichtsjahr wieder oberhalb unseres gewünschten Niveaus von 100 Mio. Euro, nämlich bei 117 Mio. Euro.

Die Bilanzrelationen der INDUS-Gruppe haben sich 2013 nochmals deutlich verbessert. Auf der Passivseite erhöhte sich das Eigenkapital um 101 auf den Bestwert von 515 Mio. Euro. Die

Eigenkapitalquote stieg somit erneut – von 39 auf 43,6 Prozent. Das ist Teil unserer Strategie und – vor dem Hintergrund der Ausgewogenheit auf der Passivseite – eine enorm wichtige Kennziffer. Dieses gesunde Verhältnis Eigenkapital zu Fremdkapital von 40 zu 60 wollen wir auch langfristig beibehalten. Drei Treiber sind hier verantwortlich: die gute Entwicklung der INDUS-Gruppe, die kontinuierliche Thesaurierung von rund 50 Prozent des erwirtschafteten Gewinns und die Mittelzuflüsse aus den drei Kapitalerhöhungen seit 2011.

Die außerordentlich erfolgreiche Barkapitalerhöhung aus dem letzten Jahr hat uns rund 60 Mio. Euro in die Kasse gespült. Wir konnten alle Aktien trotz eines stark gestiegenen Kurses im Markt platzieren. Wie gefragt die Papiere waren, zeigt auch der geringe Kursabschlag.

Der Vertrauensbeweis unserer Großaktionärin, der Versicherungskammer Bayern, hat uns ebenso gefreut wie das Interesse neuer, langfristig orientierter Investoren. Zu den weiteren Details der Kapitalerhöhung möchte ich auf den ausführlichen Bericht auf der Webseite verweisen. Dieser liegt auch hier für Sie aus. Wir sind dank der Mittelzuflüsse sehr gut ausgestattet, so dass wir kurzfristig keine weitere Kapitalerhöhung planen.

Die Steuerung des Finanzmanagements innerhalb der INDUS-Gruppe erfolgt zentral durch die Führungsgesellschaft. Es umfasst vor allem die Liquiditätssteuerung, die Beschaffung von Fremdkapital und das Management von Zins- und Währungsrisiken. Um Klumpenrisiken zu vermeiden, arbeiten wir in unserer Finanzierungsmatrix mit einem ausgeklügelten Mix an unterschiedlichen Finanzierungsinstrumenten.

Dazu gehören zum Beispiel lang laufende Bankkredite, Schuldscheindarlehen, ABS-Programme und Forderungsverkäufe. Mit unserem Finanzierungsmix sind wir durchfinanziert bis weit in das Jahr 2015 hinein. Ein weiteres wichtiges Ziel ist die Optimierung des Nettoumlaufvermögens. Wir formulieren gemeinsam mit den Beteiligungen individuelle Vorgaben, die operative Umsetzung übernimmt das Management in den Unternehmen. Das Working Capital der Gruppe lag Ende 2013 bei 325 Mio. Euro.

Wir achten weiterhin pingelig darauf, unsere Verschuldung abzubauen. So sank die Nettoverschuldung gegenüber dem Vorjahr um 34 Mio. Euro auf rund 308 Mio. Euro. Das Verhältnis von Nettoverschuldung zum Eigenkapital, sprich das Gearing, beträgt 60 Prozent. Im Vorjahr waren es noch 83 Prozent. Auf Basis EBITDA liegt unsere Entschuldungsdauer nunmehr bei 2 Jahren. Vor fünf Jahren lag sie noch doppelt so hoch. Das Zinsergebnis war weiterhin rückläufig und betrug 20 Mio. Euro. Wir konnten das historisch niedrige Zinsniveau nutzen, um neue Kredite zu günstigeren Konditionen abzuschließen. Die Steuerquote liegt stabil bei 32 Prozent, etwas unter dem langjährigen Mittel von INDUS. Mit einer Netto-Liquidität von fast 116 Mio. Euro stehen wir in dieser unruhigen Zeit auf einem sehr festen Fundament.

Unsere gute Finanzsituation honoriert auch der Kapitalmarkt. Wir werden von unseren Hausbanken weiterhin mit „Investmentgrade“ bewertet. Das heißt, dass all unsere Kredite langfristig und ohne Kündigungsklauseln sind. Blanko und ohne Covenants. Wir arbeiten mit derzeit 10 Kreditinstituten zusammen, mit 5 Banken sehr eng. Die Banken lieben uns. Wir verhandeln dort grundsätzlich auf der Vorstandsebene auf Augenhöhe. Dann kurz noch ein paar Worte zur Bilanzsumme des Konzerns, die sich mit dem Kauf von Unternehmen deutlich verlängert hat: Sie beträgt jetzt rund 1,2 Mrd. Euro.

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen durch Zukäufe und die über den Abschreibungen liegenden Investitionen auf 658 Mio. Euro. Diese Zukäufe, aber auch das organische Wachstum, sind verantwortlich für den Anstieg der Vorräte und Forderungen um 36 Mio. Euro. Insgesamt stieg das kurzfristige Vermögen, ohne liquide Mittel, auf 407 Mio. Euro. Damit resultiert die Verlängerung unserer Bilanz maßgeblich aus der Wertsteigerung des Portfolios.

Zwei Zukäufe hatten wir für 2013 mindestens geplant, am Ende des Jahres waren es sechs. Bei vier Gesellschaften handelt es sich um strategische Ergänzungen, zwei Unternehmen kommen aus den Zukunftsbranchen Logistik und Energietechnik.

Unsere sechs neuen „Hidden Champions“ setzen zusammen rund 80 Mio. Euro pro Jahr um. Mit BUDE erwarben wir einen Logistikspezialisten mit dem Fokus Fördertechnik. Das Unternehmen war bereits im ersten Jahr besser unterwegs als gedacht. 80 Prozent der Kunden kommen aus der boomenden Kurier-, Express- und Paketbranche. Um die Wertschöpfungskette zu verlängern, haben wir noch die PROVIS GmbH erworben. Sie liefert die Steuerungs- und Automatisierungstechnik für die von BUDE erstellten Logistikzentren.

Im Zukunftsmarkt Energietechnik sind wir seit dem Sommer letzten Jahres mit der Burbacher ELTHERM gut aufgestellt. Der Mittelständler, der weltweit nur wenig Wettbewerber hat, entwickelt und fertigt Begleitheizungssysteme. Er bedient Kunden von Singapur bis Kanada und wächst vor allem in Großbritannien und in der Region Asien/Pazifik.

Mit dem Kauf der niederländischen HEAVAC stärken wir unsere Tochter AURORA international. Die Baden-Württemberger stellen Heiz- und Klimasysteme für Nutzfahrzeuge von Daimler, Caterpillar und John Deere her. AURORA kann jetzt die Benelux-Länder, Großbritannien und Russland erschließen, in denen HEAVAC sehr aktiv ist.

Für unsere Tochter KIEBACK/SCHÄFER, ein Spezialist für automobilen Prototypenbau, haben wir den Münchner Formenbauer D.M.S. übernommen. Das süddeutsche Unternehmen erstellt Konzepte und Clay-Modelle für die Automobilindustrie. Jetzt kann KIEBACK/SCHÄFER seinen Kunden vom Design bis zum serienreifen Bauteil alles aus einer Hand liefern.

Unsere amerikanische HORN-Tochter TECALEMIT haben wir mit dem operativen Geschäft der Lubrication Solutions Inc. ergänzt. Durch die Übernahme können wir mit Handlings- und Mess-Systemen noch stärker in Nordamerika aktiv werden und in den Wachstumsmarkt mit umweltfreundlichen Technologien einsteigen. HORN selbst entwickelt und fertigt Pumpen, Tank- und Flüssigkeitskontrollsysteme sowie technische Komponenten für PKW- und LKW-Werkstätten.

Lassen Sie mich nun noch kurz auf die einzelnen Segmente eingehen. In den für uns relevanten Branchen entwickelten sich die Geschäftsbereiche mehrheitlich stabil. Die Nachfrage in der Metalltechnik sowie in einigen Bereichen des Maschinen- und Anlagenbaus war etwas schwächer als in der Bau-, Fahrzeug- und Medizintechnik.

Im Bereich **Bau/Infrastruktur** haben wir das außergewöhnliche Vorjahresniveau zwar wie erwartet nicht ganz erreicht, aber die Sparte liefert weiterhin das höchste operative Ergebnis.

In der **Fahrzeugtechnik** lief es sogar besser als gedacht. Der Welt-PKW-Markt wuchs 2013 aufgrund der hohen Nachfrage aus China und den USA um 2 Prozent auf 70 Mio. Einheiten.

Obwohl der westeuropäische Markt schwierig blieb, konnten wir unseren Umsatz erhöhen. Im **Maschinen- und Anlagenbau** hat die Euro-Krise das Geschäft 2013 beeinträchtigt. Der Export blieb allerdings auf hohem Niveau. Die Segmentunternehmen verbesserten vor allem wegen der teilweisen Einbeziehung von BUDDE und ELTHERM den Umsatz um 32 Prozent. Der Kostendruck in diesem Segment ist weiter hoch. Mit dem Kauf von PROVIS und LSI haben wir Grundlagen für eine bessere Entwicklung geschaffen.

Die **Medizin- und Gesundheitstechnik** bereitete uns erneut besondere Freude. Dank des wachsenden Gesundheitsmarktes machen wir kontinuierlich gute Geschäfte. Ein Grund dafür ist sicherlich der demografische Wandel. Die EBIT-Marge erreichte hier sehr gute 16,9 Prozent.

Der Bereich **Metalltechnik** war zwar 2013 erneut gut ausgelastet. Der Preisdruck in der Branche ist aber weiterhin hoch. Der hohe Kurs des Schweizer Franken wirkte sich negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit aus. Hinzu kommt, dass der Gewinn auch durch den schwierigen Anlaufprozess in einer neuen galvanischen Einheit der SIMON-Gruppe geschmälert wurde. Da haben wir Lehrgeld bezahlt. Mit dem Ergebnis sind wir hier nicht zufrieden, im laufenden Jahr wollen wir hier definitiv besser werden.

Insgesamt betrachtet ist die wirtschaftliche Entwicklung der INDUS-Gruppe äußerst stabil. Das ist auch gut für unsere Mitarbeiter. Ihre Zahl stieg von 6.859 auf 7.259. Allein in Deutschland beschäftigen wir 5.618 Frauen und Männer und bilden 306 Azubis aus.

Sehr geehrte Damen und Herren, wie sieht nun die aktuelle Lage aus?

Die deutsche Wirtschaft hat ihr Wachstumstempo im ersten Quartal überraschend verdoppelt. Das Bruttoinlandsprodukt legte dank steigender Investitionen und mehr Konsum von Januar bis März um 0,8 Prozent zum Vorquartal zu. Dabei spielte allerdings der extrem milde Winter eine Rolle. Der Außenhandel dagegen entwickelt sich nicht wie erwartet.

Europa erholt sich nur langsam. Vollbremsung auch für die Konjunktur in den USA: Die dortige Wirtschaft ist im ersten Quartal des Jahres überraschend um ein Prozent geschrumpft. Hier lag es wohl am kalten Winter. Generell sehen die Experten die Entwicklung aber zuversichtlicher. Chinas Wirtschaft ist im ersten Quartal langsamer als in den zurückliegenden 18 Monaten gewachsen. Das Wachstum lag aber immer noch bei 7,4 Prozent.

INDUS selbst ist sehr gut in das neue Geschäftsjahr gestartet. Insbesondere beim Bau und in der Medizintechnik waren die Unternehmen sehr erfolgreich. Die Gruppe erzielte einen Gesamtumsatz von rund 287 Mio. Euro und damit 9 Prozent mehr als im ersten Quartal des Vorjahres. Das EBIT erreichte in den ersten drei Monaten dieses Jahres mehr als 28 Mio. Euro und verbesserte sich damit um rund 16 Prozent.

Wir haben uns mit dem Kauf von ROLKO gestärkt, einem Spezialisten für Reha-Technik. 2013 erzielte ROLKO mit über 150 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 20 Mio. Euro. Um verstärkt den asiatischen Markt zu erschließen, produziert ROLKO seit 2006 mit einem eigenen Werk in Xiamen. ROLKO zeigt

beispielhaft, wie wir bei Akquisitionen im Mittelstand vorgehen: Wir haben mit der Transaktion im Dezember letzten Jahres begonnen, im März war der Kaufvertrag unterschriftsreif. In der Zwischenzeit haben wir uns den Markt genau angesehen, das Unternehmen auf Herz und Nieren geprüft und eine faire Bewertung festgelegt.

INDUS hat für die Akquisition eine Marktstudie zum globalen Rollstuhlmarkt beauftragt: Dieser hat ein Volumen von über 2 Mrd. Euro. Er wächst um über 9 Prozent im Jahr. Damit wird sich zwischen 2011 und 2018 der Markt nahezu verdoppeln. Um künftig weiter eine Hauptrolle spielen zu können, haben die ROLKO-Eigentümer einen starken Partner gesucht – und uns gefunden.

Wir freuen uns sehr auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Und darauf, dass wir hier an dieser Stelle demnächst viel Gutes zu den Fortschritten berichten können. Unser erklärtes Ziel ist auch weiterhin der Ausbau bestehender Töchter.

Wir haben Anfang April unsere Beteiligung IPETRONIK verstärkt und 60 Prozent der schweizerischen SAVVY AG mit Sitz in Schaffhausen übernommen. Das Unternehmen ist Anbieter von Telematik-Lösungen in der Logistikbranche.

Zum 30. Juni erwirbt die INDUS-Tochter RÜBSAMEN, eine der erfolgreichsten deutschen Metalldruckereien, die TR Metalltechnik GmbH mit Sitz in Eichenstruth im Westerwald. Das Kompetenzzentrum für Lasertechnik beschäftigt 35 Mitarbeiter.

Noch im laufenden Geschäftsjahr wollen wir einen weiteren attraktiven Mittelständler in unsere Gruppe holen. Außerdem zusätzliche Einheiten als strategische Ergänzungen für unsere Töchter.

Unsere Liquidität reicht aus, um das geplante Wachstum aus eigenen Mitteln zu finanzieren. Darüber hinaus werden wir im Bereich Bau die ANCOTECH von BETOMAX abspalten und damit unsere 42. Tochter gründen. Das Schweizer Unternehmen stellt Spezialbewehrung her und hat sich in den letzten Jahren äußerst dynamisch entwickelt.

Bei NISTERHAMMER war die Fortführungsprognose trotz unserer Restrukturierungs-Anstrengungen in den Jahren zuvor deutlich negativ. Daher mussten wir nun die Stilllegung des operativen Geschäfts beschließen. RIMAC, eine kleine Enkeltochter unserer Beteiligung SEMET, wird im Jahresverlauf 2014 in die Muttergesellschaft integriert. Auch als Langfristinvestor ist es in Einzelfällen erforderlich, dauerhaft unrentable und nicht mehr restrukturierbare Engagements zu beenden. Das ist richtig so und auch wichtig. Und das wird auch zukünftig so sein.

Was sind nun unsere Pläne für 2014?

Wir teilen die Prognosen vieler Konjunktexperten und rechnen mit einer Belebung der wirtschaftlichen Aktivität. So gehen wir davon aus, dass wir auch in diesem Jahr an das erfolgreiche Vorjahr anknüpfen können und abermals stärker als der Markt wachsen. Der Konzernumsatz soll deutlich über 1,2 Mrd. Euro liegen. Wir erwarten ein operatives Ergebnis von 118 Mio. Euro.

Das erste Quartal lag weit über unseren Erwartungen: Die Bauwirtschaft profitierte vom milden Winter, der Bereich Medizintechnik von einem positiven Geschäftsverlauf. Ebenfalls einen positiven Einfluss

hatte die Einbeziehung der im letzten Jahr erworbenen Beteiligungen. Wir hören jetzt schon wieder, wir wären zu vorsichtig mit unseren Prognosen. Dem ist nicht so. Man kann dieses Quartalsergebnis nicht einfach vervierfachen.

Wir sehen aktuell bereits erste Anzeichen dafür, dass sich die Dynamik beruhigt. Wenn wir also trotz des guten ersten Quartals an unserer Prognose für dieses Jahr festhalten, sind wir nicht zu vorsichtig, meine Damen und Herren, sondern realistisch. Wir werden unsere Beteiligungen auch in diesem Jahr konsequent weiter entwickeln.

Wir prüfen regelmäßig die Leistungsfähigkeit jeder einzelnen Tochter und justieren dort, wo es nicht rund läuft. Während wir uns 2012 und 2013 auf die Fahrzeugtechnik konzentrieren mussten, stehen 2014 die Metalltechnik sowie der Maschinen- und Anlagenbau im Fokus. Für dieses Jahr rechnen wir auf Basis stabiler Einnahmen und Erträge mit einem guten operativen Cashflow. Die Materialaufwandsquote sollte stabil bleiben. Der Personalaufwand wird wohl aufgrund anstehender Tarifverhandlungen im Baugewerbe leicht steigen. Die Abschreibungen sind auf Vorjahresniveau geplant. Für Investitionen sind rund 55 Mio. Euro vorgesehen, weitere 50 Mio. für Akquisitionen.

Sehr geehrte Aktionäre. Wir möchten sie sehr gerne wieder am Erfolg unserer Arbeit teilhaben lassen. Dank des deutlich verbesserten Ergebnisses schlagen der Aufsichtsrat und der Vorstand eine Erhöhung der Dividende um 10 Cent auf 1,10 Euro je Aktie vor. Das entspricht einer Dividendenrendite von 3,8 Prozent auf den Jahresschlusskurs. Mit dieser Ausschüttung bleiben wir unserer langjährigen Dividendenpolitik treu und zahlen rund 50 Prozent des Bilanzgewinns der AG aus. Der Rest bleibt im Unternehmen.

Gestatten Sie mir noch ein paar Worte zum Aktienkurs. Im Berichtsjahr 2013 hat der Kurs der INDUS-Aktie stark zugelegt. Er erreichte zum Jahresende einen Stand von 29,20 Euro und steigt seit Jahresbeginn, wie Sie wissen, nahezu kontinuierlich. Zum einen verbesserte sich die allgemeine Stimmung an den Aktienmärkten, zum anderen stieg das Interesse der Anleger an unserem Unternehmen. Damit lagen die INDUS-Scheine Ende 2013 mit rund 50 Prozent im Plus. Parallel dazu erreichte unser Börsensegment, der SDAX, eine Verbesserung von nur 29 Prozent. Für das laufende Geschäftsjahr prognostizieren Banken und Investmenthäuser weiter steigende INDUS-Kurse. Bisher haben sie Recht: Heute liegen wir bei einem Kurs von knapp über 38 Euro. Wir halten intensiven Kontakt zu allen Aktionären. Zu institutionellen Investoren ebenso wie zu unseren zahlreichen Privataktionären.

Lassen Sie mich kurz die heutige Agenda erläutern, bevor ich zu unseren strategischen Zielen für die nächsten Jahre komme. Neben den Pflicht-Tagesordnungspunkten haben wir zwei Beschlussvorlagen. Wir schlagen Ihnen unter Top 5 die Aufhebung des genehmigten Kapitals I und II und die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals vor. Damit verbunden ist die Ermächtigung für den Vorstand, das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 10. Juni 2019 bei Bedarf um bis zu insgesamt EUR 31,8 Mio. Euro durch die Ausgabe neuer Aktien erhöhen zu können. So sichern wir die Flexibilität, die wir benötigen. Zweitens schlägt der Aufsichtsrat vor, Frau Dr. Dorothee Becker, Geschäftsführende Gesellschafterin der Gebrüder Becker GmbH aus Wuppertal, in das Gremium zu wählen. Sie wurde nach einem umfangreichen Auswahlprozess als Kandidatin ausgewählt.

Die Amtszeit von Herrn Burkhard Rosenfeld läuft mit dem Ende unserer Hauptversammlung ab. Eine Wiederwahl ist aufgrund der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats ausgeschlossen, da Herr Rosenfeld die Altersgrenze von 70 Jahren erreicht hat.

Als Mitglied des Gründungsvorstands von INDUS war Burkhard Rosenfeld von 1990 bis 2006 maßgeblich am Aufbau unseres Unternehmens beteiligt und hat es entscheidend mit geprägt. Er ist immer ganz nah am Geschehen und ist bei allen Mitarbeitern sehr beliebt. Und er verkörpert viele Werte, die INDUS bis heute auszeichnen: Zuverlässigkeit, Verbindlichkeit, Respekt. Seit 2008 gehört er dem Aufsichtsrat an, seit 2009 als Vorsitzender. Wir sind ihm wirklich sehr dankbar, dass er auch in turbulenten Zeiten immer an unserer Seite gestanden und uns derart aktiv unterstützt hat.

Lieber Herr Rosenfeld, der gesamte Vorstand bedankt sich für Ihre außerordentlich hohe Einsatzbereitschaft. Ohne Sie würden wir nicht da stehen, wo wir heute sind. Wir wünschen Ihnen für die Zukunft alles Gute. Wir bleiben in Kontakt.

Im letzten Teil meiner Rede möchte ich Ihnen nun kurz erläutern, wie wir mit den Herausforderungen der Zukunft umgehen wollen. Wir bewegen uns in Märkten, für die sich keine verlässlichen Prognosen mehr machen lassen. Die Schuldenkrise ist nicht gelöst, Europa ringt um Stabilität. In Märkten wie in China verlangsamt sich das Wachstum. Russland annektiert die Krim und lässt in der Ukraine die Muskeln spielen. Politische Unruhen, insbesondere in der arabischen Welt, sind weiterhin existent und haben Einfluss. Das ist die eine Seite.

Die Digitalisierung der Welt zwingt uns heute anders zu denken als früher. Ganz gleich, ob Produktion, Vertrieb, Logistik – das Internet krempelt die Wertschöpfungsketten in allen Branchen radikal um. Digitale Technologien werden in Produktionsabläufe und Produkte integriert. Das hat immense Auswirkungen auf interne Abläufe und auf die Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Es ist heute eine der wichtigsten Aufgaben, die Digitalisierung als Chance zu nutzen. Dafür geben wir unseren Beteiligungen Impulse. Und wir werden Impulse aus unseren Unternehmen empfangen. Das gilt auch, wenn es operativ darum geht, die gute bis sehr gute Position, die unsere Beteiligungen in ihren Märkten erreicht haben, zu halten und – wenn alles gut läuft – auch auszubauen.

Zu den industriellen Wachstumsmärkten, die wir im Fokus haben, gehören Infrastruktur und Logistik, Medizin- und Gesundheit sowie Energie- und Umwelttechnik. Wir konzentrieren uns bei der geplanten Internationalisierung gezielt auf Länder mit einer stabilen Wachstumsperspektive. In den nächsten Jahren wollen wir vor allem in Amerika und Asien vorankommen.

Um unsere Innovationskraft zu stärken, haben wir in der Führungsgesellschaft ein eigenes Ressort „Innovation“ geschaffen, das von meinem Kollegen Dr. Schmidt geführt wird. Wir haben zudem neue IT-Systeme eingeführt, unser Rechnungswesen komplett neu aufgestellt, neue Controlling-Tools und ein professionelles Risikomanagement- und Compliance-System installiert. Das hat komplett mein Kollege Weichert auf dem Tisch. Und wir haben zusätzliche M&A-Profis an Bord geholt. Gute Voraussetzungen, um mit dem notwendigen Tempo da draußen Schritt zu halten.

Um unsere Unternehmen intelligent weiter zu entwickeln, ihr vollständiges Potenzial zu heben, sie widerstandsfähig und besser zu machen, pflegen wir einen „konstruktiven Strategiedialog“. Wir wissen: Die operative Unabhängigkeit unserer Beteiligungen und die damit verbundene dezentrale

Führungsstruktur sind bestens geeignet für sich schnell ändernde Märkte und Unternehmen. Aber wir müssen unser Wissen teilen und uns austauschen. Für die aktive Teamarbeit holen wir jeden einzelnen Mitarbeiter mit ins Boot. Wir brauchen kritische Mitarbeiter, sie bringen uns voran. Nur so entdecken wir Lösungen, auf die wir allein nicht gekommen wären.

In der Führung setzen wir auf Fachautorität, aber noch mehr auf soziale und emotionale Führungskompetenz. Das ist ein klarer Vorteil in mittelständischen Unternehmen, bei denen das Management noch weiß, für wen es Verantwortung trägt. Da INDUS in der Zukunft einem permanenten Wandel unterliegen wird, müssen wir sorgsam unsere Werte bewahren. Die respektvolle Art und Weise in unserem Umgang ist die Grundlage für unsere innere Stärke und damit auch die Grundlage für den gemeinsamen Erfolg. Wir bauen INDUS zu einem vorbildlichen Unternehmen aus, unsere Geschäftspraktiken entsprechen hohen ethischen und moralischen Ansprüchen. Eine gute Reputation stärkt unsere Position in der Gesellschaft. Das sind keine leeren Worte, dafür stehen meine Vorstandskollegen und natürlich auch ich persönlich.

Meine Damen und Herren, wir sind auf der Zielgeraden. Ich komme nun zum Schluss und fasse zusammen: INDUS hat 2013 ein operativ erfolgreiches Geschäft verzeichnet. Wir haben sechs Akquisitionen mit den von uns definierten Schwerpunkten getätigt. Wir kaufen strategisch, um einzelne Töchter weiter zu entwickeln und wir kaufen in den Zukunftsmärkten. Das tun wir, um das gesamte INDUS-Portfolio in seiner Leistungsstärke weiter voran zu bringen und den Wert des Unternehmens zu steigern. Unser Portfolio befindet sich auch weiterhin auf Wachstumskurs. In diesem Jahr sind uns bereits drei Akquisitionen gelungen. Unsere Vermögenssituation ist so stabil wie nie. Unsere Partner im Kapitalmarkt wie auch im Markt für mittelständische Unternehmensnachfolge begrüßen die neue Strategie und vertrauen uns.

Wir bauen ein Unternehmen, das weltoffen ist, dynamisch und das nachhaltig wächst. Denn Wachstum ist kein Zufall, sondern das Produkt von Entwicklung, persönlichen Impulsen und Entschlossenheit.

Mein Dank gilt dem Aufsichtsrat für die vertrauensvolle Zusammenarbeit und einen konstruktiv kritischen Dialog. Danken möchte ich an dieser Stelle ebenso meinen Vorstandskollegen. Wir sind ein tolles Team, das macht wirklich Spaß. Auch unserer Mannschaft in der Zentrale gebührt Dank. Ihr macht alle mit hohem Einsatz einen erstklassigen Job. Danke dafür.

Wir danken gemeinsam allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unserer Tochterunternehmen. Sie verdienen das Geld. Mit Ihnen beginnt der Erfolg. Lassen Sie mich an dieser Stelle noch kurz den Teams von OFA und BETEK danken, die sich mit ihren Ausstellungsbeiträgen heute präsentieren. Besonders erwähnen möchte ich die Unterstützung unseres Kunden Wirtgen. Er hat uns extra für diese Veranstaltung eine seiner Straßenfräsen zur Verfügung gestellt, damit Sie unsere BETEK-Werkzeuge einmal hautnah erleben können.

Ihnen, verehrte Aktionäre und Aktionärinnen, danken wir besonders für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung. Wir freuen uns, wenn Sie uns auf unserem Weg auch weiterhin begleiten. Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen, dass Sie mir aufmerksam zugehört haben.