

INDUS AG

Rede anlässlich der Hauptversammlung 2016

Köln, 9. Juni 2016

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr verehrte Gäste, liebe Freunde von INDUS,

ich habe gleich zu Beginn eine tolle Neuigkeit für Sie: Wir haben vor zwei Tagen die Verträge zur Übernahme der Heitz-Gruppe unterschrieben. Das Unternehmen aus Melle gehört zu den größten Produzenten von Furnierkanten für die Möbel- und Baubranche weltweit. Ich freue mich sehr, dass wir den Zuschlag für diese besondere Firma erhalten haben. Mehr dazu später.

Bevor ich in den Rechenschaftsbericht einsteige, möchte ich Ihnen etwas Persönliches sagen: Die kuscheligen Zeiten sind vorbei. Das Klima da draußen ist merklich rauer geworden. Die Welt verändert sich rasant.

Wir waren in den letzten Jahren der Fels in der Brandung, ein sicherer Ort für mittelständische Unternehmen. Das Strategieprogramm „Kompass 2020“ hat uns wetterfest gemacht. Buy and hold and develop hat sich als guter Wegweiser erwiesen. Aber für die Zukunft reicht das nicht mehr. Mit unseren alten Turnschuhen gewinnen wir den Wettlauf nicht – auch wenn wir noch so vor Kraft strotzen. Wir müssen uns Spikes anziehen. Wir müssen den Turbo anwerfen und die zweite Stufe des Programms zünden, damit wir auch in der Zukunft ganz vorn stehen. Wir müssen uns auf eine andere Welt einstellen, wirtschaftlich, fiskalisch, mental. Sicher wird es auch Schönwetterperioden geben, aber gehen Sie davon aus, dass es die meiste Zeit ungemütlich wird.

Ich sage Ihnen das, obwohl ich Ihnen gleich ein sehr gutes INDUS-Jahr 2015 präsentieren werde. Keine Sorge, wir haben die INDUS fit gemacht. Uns geht es gut. Wir sind als Gruppe stark. Stark aufgestellt, stark finanziert, stark engagiert. Alles in allem – ein starkes Team. Aus dieser Position der Stärke begegnen wir den Herausforderungen unserer Zeit, haben aber auch einen großen Gestaltungsspielraum.

Wir! Das sind mittlerweile 44 mittelständische Unternehmen unter einem Dach.

Die ihre Wurzeln in Deutschland haben, aber weltweit tätig sind. Die INDUS-Gruppe ist heute der führende Spezialist für langfristige Unternehmensbeteiligung und -entwicklung im deutschsprachigen Mittelstand.

Unsere breite Aufstellung in den Bereichen Bau/Infrastruktur, Fahrzeugtechnik, Maschinen- und Anlagenbau, Metalltechnik sowie Medizin- und Gesundheitstechnik garantiert auch in unsicheren Zeiten hohe Stabilität. Jedes Unternehmen ist in der Gruppe wirtschaftlich und strategisch individuell eingebunden und bewegt sich sicher als Teil des Ganzen. Wir haben eine gemeinsame Identität. Und wir alle wissen, dass wir zusammen mehr wert sind als nur die Summe unserer Teile.

1. *Rechenschaftsbericht*

Das Geschäftsjahr 2015 verlief für INDUS äußerst erfolgreich. Die Gruppe erzielte mit deutlich über 1,3 Mrd. Euro einen Umsatzrekord und mit einem EBIT von über 136 Mio. Euro das bisher beste Ergebnis. Das ist mehr als wir geplant hatten – trotz eines Jahres mit überraschenden operativen Sonderbelastungen. Probleme bei neuen Serienanläufen, die Währungsturbulenzen in der Schweiz und die politische Krise in Russland haben ihre Spuren hinterlassen. Ohne diese Einschränkungen wären wir noch besser gewesen. Aber ganz ehrlich: Das ist Jammern auf höchstem Niveau.

Unsere Beteiligungen haben 2015 so viel investiert wie noch nie, insgesamt etwas mehr als 107 Mio. Euro. Für netto 34 Mio. Euro haben wir Unternehmen gekauft, brutto waren es 46,5 Mio. Euro. Dazu gehören das Familienunternehmen RAGUSE, das in der Medizin- und Gesundheitstechnik tätig ist, und der Automatisierungsspezialist IEF-Werner. Raguse hatten wir Ihnen in der letzten Hauptversammlung ausführlich vorgestellt. Zu IEF-Werner zeigen wir Ihnen gleich noch einen Film.

Drei unserer Töchter aus den Bereichen Medizin- und Gesundheitstechnik sowie Bau/Infrastruktur haben sich ebenfalls strategisch ergänzt. OFA Bamberg übernahm ein Textilfertigungswerk im sächsischen Glauchau und später noch den Bandagen- und Orthesenspezialisten NEA International. Unsere Beteiligung ANCOTECH erwarb die Schweizer MURINOX Bautechnik AG und bietet ihren Kunden nun auch Verankerungssysteme für gemauerte Fassaden. OBUK verbesserte sich mit der Akquisition der Firmengruppe EUMATIC/FROHMASCO, einem Hersteller von Haustür-Füllungen. Alle Zukäufe werden unser Wachstum in den kommenden Jahren beschleunigen.

64 Mio. Euro haben unsere Beteiligungen in Sachanlagen investiert. Knapp 9 Mio. Euro entfielen auf Investitionen in immaterielles Anlagevermögen. So baute MBN ein komplett neues Bearbeitungszentrum. Die Simon-Gruppe schafft derzeit neue Produktionskapazitäten in Deutschland und in China. Kieback und Fichthorn investierten in hochmoderne Pressen, HAKAMA in einen Abkant-Roboter und Selzer in Anlagen für Neuprojekte für Daimler und BMW. Den Geschäftsbetrieb des Maschinen- und Anlagenbauers SEMET haben wir bekanntlich geschlossen. Das belastet INDUS nicht mehr.

4,6 Prozent des Umsatzanstieges erreichten wir aus eigener Kraft. Das ist stark, das freut mich besonders. 6 Prozent gehen auf das Konto unserer Zukäufe. Im Ausland wuchsen wir mit 13,2 Prozent stärker als im Inland. Da waren es 8,2 Prozent. Knapp die Hälfte des Umsatzes generierten wir außerhalb Deutschlands. Die bereits erwähnten operativen Sonderbelastungen hatten Einfluss auf unsere EBIT-Marge: Mit 9,8 Prozent lag diese knapp unter unserer Marke „10 Prozent plus“.

Unabhängig davon nennen wir erstmals auch ein bereinigtes Ergebnis vor Zinsen und Steuern. Warum tun wir das? Durch die Wachstumsstrategie und die zahlreichen Firmenkäufe haben wir jedes Jahr Belastungen aus Abschreibungen aufgrund von Kaufpreis-Allokationen und Anschaffungsnebenkosten nach IFRS-Rechnungslegung. Also: Je mehr wir kaufen, desto mehr Abschreibungen haben wir. Nur das wollen wir bereinigen, um Ihnen die wirkliche Ertragsstärke der INDUS zu zeigen. 2015 stieg das bereinigte EBIT um rund 8 Prozent auf rund 146 Mio. Euro. Bei dieser Betrachtung liegt die EBIT-Marge bei 10,5 Prozent, und das trotz der bereits erwähnten operativen Problemfälle. Unter dem Strich, also nach Abzug der Steuern, erhöhten wir unseren Gewinn um rund 8 Prozent auf 68 Mio. Euro. Das Ergebnis je Aktie kletterte um vier Cent auf 2,78 Euro.

Unser Eigenkapital erhöhte sich um 46 auf 595 Mio. Euro. Die Nettoschulden stiegen nur leicht auf 356 Mio. Euro. Mit 42 Prozent blieb die Eigenkapitalquote auf Vorjahresniveau. Das Verhältnis Nettoverschuldung zu Eigenkapital, das sogenannte Gearing, sank auf 60 Prozent. Die Entschuldungsdauer erreichte eine neue Bestmarke und liegt mit 1,9 Jahren deutlich unter unserem Korridor von 2 bis 2,5 Jahren.

Ausgehend von einem Ergebnis nach Steuern der fortgeführten Aktivitäten hat sich der operative Cashflow mit rund 157 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr – da waren es 104 Mio. Euro – deutlich erhöht. Er übersteigt unseren Richtwert von mehr als 100 Mio. Euro. Der Cashflow für gezahlte Zinsen lag bei minus 27 Mio. Euro. Die variable Verzinsung der Kaufpreisverpflichtungen gegenüber Minderheitsgesellschaftern ist aufgrund des von uns

angewandten Present-Ownership-Verfahrens darin enthalten. Das Niedrigzinsniveau reduzierte unsere Zinsbelastung für das operative Geschäft um 7,7 Prozent auf knapp 17 Mio. Euro. Die liquiden Mittel lagen zum 31. Dezember aus gutem Grund bei 132 Mio. Euro. Dank dieser komfortablen Finanzausstattung und umfassender Kreditlinien können unsere Beteiligungen die geplanten Investitionen auch im laufenden Jahr wieder flexibel gestalten und sicher finanzieren.

Sehr geehrte Damen und Herren,

erlauben Sie mir hier noch einen kurzen Ausflug in die fünf Geschäftsbereiche: Den höchsten Umsatzbeitrag steuerte im Jahr 2015 unser Segment Fahrzeugtechnik mit einem Anteil von 26,5 Prozent bei, dicht gefolgt von der Metalltechnik mit rund 26 Prozent. Den größten operativen Gewinnanteil erreichten indes der Maschinen- und Anlagenbau mit 27,4 Prozent und die Sparte Bau/Infrastruktur mit 23,6 Prozent. Das Segment Maschinen- und Anlagenbau übertraf mit einer EBIT-Marge von mehr als 13 Prozent unsere Erwartungen deutlich. Die Bereiche Bau/Infrastruktur und die Medizin- und Gesundheitstechnik legten mit 14,2 und 14,9 Prozent annähernd eine Punktlandung hin. Den beiden Sparten Fahrzeugtechnik und Metalltechnik gelang dies nicht so gut. Die operativen Margen sanken von 6,9 auf 5,8 sowie von 9,2 auf 7,9 Prozent. Genau hier zeigen sich auch unsere aktuellen Baustellen. Wir sind überzeugt, dass die eingeleiteten Maßnahmen die Ergebnisse wieder verbessern werden.

Das Segment Bau/Infrastruktur profitierte von der anhaltend positiven Baukonjunktur in Deutschland. Vor allem der öffentliche Bau entwickelte sich besser als gedacht. Unsere zehn Beteiligungen übertrafen die Umsatz- und Ergebniserwartungen. Die zehn Unternehmen der Fahrzeugtechnik bauten ebenfalls den Umsatz aus. Das ist sehr erfreulich, weil wir gar kein Wachstum erwartet hatten. Die Anlaufprobleme bei der Fertigung einer neuen Kühlleitung bei S.M.A. ließen den operativen Gewinn empfindlich sinken. Das haben die betroffenen Beteiligungen aber inzwischen im Griff.

Der Umsatz im Segment Metalltechnik erhöhte sich wie erwartet. Wesentlichen Anteil am Rückgang des EBIT hatten unsere beiden Schweizer Feinblech-Verarbeiter, die währungsbedingt ihre Wettbewerbsfähigkeit verloren hatten. Zudem verursachte das Ausmerzen von Qualitätsproblemen im Bereich der Sintertechnik Mehrausgaben. Dass die ergriffenen Maßnahmen richtig sind, zeigten die besseren Ergebnisse nach Ablauf des dritten Quartals.

Unser kleinster Geschäftsbereich Medizin- und Gesundheitstechnik erreichte mit seinen fünf Unternehmen ebenfalls einen Anstieg des Umsatzes und entwickelte sich damit weiterhin sehr vielversprechend. Trotz der Integrationskosten für den Anlauf der neuen OFA-Fertigung in Glauchau hat das Segment ein sehr gutes Ergebnis erzielt.

Im Bereich Maschinen- und Anlagenbau arbeiteten einige unserer neun Beteiligungen in einem stagnierenden Gesamtmarkt deutlich besser als erwartet. Das gilt vor allem für den Bereich Logistik und Automatisierung. Außerdem stärkten neben den Wachstumsakquisitionen der Vorjahre weitere Zukäufe das Segment. Der Umsatz wuchs stärker als prognostiziert. Trotz der Erstkonsolidierungseffekte erreichte das Segment ein Rekordergebnis.

2. Rückblick Kompass 2020

Sehr geehrte Damen und Herren,

das war der Überblick über das für uns in Summe sehr gute Geschäftsjahr 2015. Lassen Sie uns nun gemeinsam auf die Ergebnisse des Strategieprogramms „Kompass 2020“ sehen. Das Gesamtkonzept greift, wir sind schneller als gedacht. Seit dem Jahr 2012 haben wir insgesamt 24 Transaktionen auf der ersten und der zweiten Unternehmens-Ebene erfolgreich abgeschlossen und diese behutsam in die Gruppe integriert. Wir haben unser internationales Engagement stark ausgebaut – unter anderem mit Zugängen in den USA, in China und im Nahen Osten sowie außerhalb der DACH-Region. Heute haben wir Produktions- und Vertriebsstandorte in 28 Ländern auf 5 Kontinenten.

Der Umsatz stieg seit dem Start von „Kompass 2020“ um 26 Prozent, der operative Gewinn sogar um 30 Prozent. Unser Portfolio ist deutlich wertvoller geworden. An der Börse hat sich unser Wert mehr als verdoppelt. Die Marktkapitalisierung stieg von rund 470 Mio. Euro Mitte 2012 auf aktuell rund 1,1 Milliarde Euro. Wir sind auf einem sehr guten Weg, uns als Mittelstandsgruppe Nr. 1 in Europa zu etablieren.

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich an einem Beispiel kurz zeigen, wie wir vorgehen, wenn ein Unternehmen zu uns kommt: Im letzten Jahr haben wir den Automatisierungsspezialisten IEF-Werner erworben. Das Furtwanger Unternehmen, das 138 Mitarbeiter beschäftigt, entwickelt Lösungen für Kunden aus der Uhren- und Automobil-, und aus der Elektromotor- und

Festplattenindustrie. IEF-Werner setzte in 2015 rund 22 Mio. Euro um. Herr Bär, der übrigens vor 30 Jahren als dritter Mitarbeiter zu IEF-Werner kam, suchte einen neuen Eigentümer für die Nachfolge.

Seine Erfahrungen mit Investoren waren bisher nicht so gut, hier mussten wir erst einmal Vertrauen aufbauen. Nach ausgesprochen angenehmen Verhandlungen haben wir am 30. Juli 2015 die Verträge unterzeichnet. IEF passt mit seiner intelligenten Automatisierungstechnik perfekt zu unseren innovativen Mittelständlern. Herr Bär wird noch einige Zeit als geschäftsführender Gesellschafter den Übergang begleiten. Darüber sind wir ausgesprochen froh. Frau und Herr Bär, seien Sie herzlich willkommen auf Ihrer ersten INDUS-Hauptversammlung. Ich komme mal zu Ihnen rüber, um Ihnen ein paar Fragen zu stellen: Herr Bär, Hand aufs Herz, nach einem Jahr, wie fühlt sich das an? Und wie geht es dem Unternehmen heute? Wie haben die Mitarbeiter reagiert?

Sehr geehrte Damen und Herren, damit Sie sich ein Bild des Schwarzwälder Unternehmens machen können, zeigen wir Ihnen einen kurzen Film.

(Imagefilm von IEF-Werner)

IEF ist ein großartiges Unternehmen mit tollen Mitarbeitern.

Wir haben die erste Etappe des Strategieprogramms äußerst erfolgreich abgeschlossen. Dass wir unsere Produkte und Dienstleistungen kontinuierlich an die Markterfordernisse anpassen und die Geschäftsmodelle optimieren, können Sie selbstverständlich von uns erwarten. Sie wissen: Wir haben keine Exit-Orientierung und stellen kein Segment in Frage. Allerdings justieren wir nach, um unser langfristiges Portfoliowachstum zu sichern. Im Einzelfall überprüfen wir Beteiligungen mit Blick auf eine langfristige Perspektive. Können wir Dinge selbst ändern, um das Unternehmen voranzubringen oder entwickelt es sich in einem anderen Kontext vielleicht besser? Nicht, dass Sie mich hier falsch verstehen: INDUS ist und bleibt ein Langfristinvestor. Selbstverständlich unterstützen wir Unternehmen, die sich kurzfristig in Schwierigkeiten befinden und Hilfe suchen. Aber im Interesse der Gruppe und in Ihrem Interesse, liebe Aktionäre, gehört die Prüfung der Entwicklungsfähigkeit der Unternehmen auch zu unserer Aufgabe. Sie merken auch an dieser Stelle: Das Kuschneln ist vorbei.

3. *Aktuelle Situation*

Wir wollen den Wachstumskurs auch in rauer See konsequent fortsetzen. Wie gut wird uns das gelingen? Auf der einen Seite sehen wir Chancen, die unsere Unternehmen ergreifen können. Auf der anderen Seite sehen wir aber auch Risiken. Die Finanzmärkte befinden sich in einem fundamentalen Umbruch mit ungewissem Ausgang. Dafür sorgt nicht nur die Zinspolitik. Meine persönliche Meinung, meine Damen und Herren: Verschenktes Geld, Liquidität für alle, Pleitestaaten geben das Level vor – das ist der totale Wahnsinn.

Für die deutsche Wirtschaft sind heute nicht mehr nur die europäischen Nachbarn die wichtigsten Handelspartner, sondern die USA und China. Der sich erholende Euroraum und die stabile Konjunktur in den USA bieten ein gutes Umfeld. Auch in China sind die Aussichten vielversprechend – trotz der aktuell viel zitierten Konjunkturschwäche. Die Nachfrage nach deutschen Erzeugnissen ist immer noch groß. Die Schwellenländer wie Brasilien und Russland dagegen schwächeln nun schon länger, bei Russland kommen noch die Auswirkungen der EU-Sanktionen dazu. Das Russlandgeschäft der INDUS-Gruppe ist Stand heute deshalb so gut wie tot. Das betrifft in diesem Jahr nochmals SITEK, außerdem Köster und Hevac. Wir haben zwar keine Produkte auf der Embargo-Liste. Aber durch die wirtschaftlichen Probleme des Landes fällt dieser Absatzmarkt auf längere Zeit mehr oder minder aus.

Die Europäische Union steht vor der Zerreißprobe. Schaffen wir es, die Flüchtlinge nachhaltig zu integrieren? Bleiben Griechenland und Großbritannien Teile der Gemeinschaft? Ein Brexit würde die INDUS-Gruppe kaum unmittelbar berühren, da wir in Großbritannien nicht sehr viel Geschäft haben. Auch gehen alle Experten davon aus, dass es im Falle eines Ausstiegs schnell bilaterale Vereinbarungen geben wird, die den Handel erleichtern. Das eigentlich Schlimme wäre das politische Signal, wenn sich die zweitgrößte Volkswirtschaft der EU und damit einer der großen Nettozahler verabschiedet. UK wächst nicht nur wirtschaftlich stabil, sondern ist auch politisch stabil. Vor dem Hintergrund des Rechtsrucks in einigen europäischen Ländern, ginge uns ein starker politischer Partner verloren.

Ich habe schon im letzten Jahr an dieser Stelle moniert, dass unsere Regierung eine sinnvolle Wirtschaftspolitik zugunsten von nachrangigen Themen völlig vernachlässigt. Ich will mich nicht wiederholen. Aber es wird nach wie vor wertvolle Zeit verplempert, die wir nicht mehr haben. Die amtierenden Politiker bereiten Deutschland auf das zunehmend rauere Klima nicht vor. Das kann uns teuer zu stehen kommen. Sehen wir uns das Thema

Digitalisierung an. Diese wird in unserem Leben und unseren Betrieben alles auf den Kopf stellen. Dafür machen wir uns gerade fit. Leider fehlen hier auch Leitplanken der Politik, die strategisch durchdacht sind. Die unsere Unternehmen im globalen Wettbewerb unterstützen. Nur ein Beispiel: Auf ein flächendeckendes Breitbandnetz warten wir schon lange. Wir brauchen außerdem Forschungsinvestitionen für Zukunftsprojekte. Auch die Fachkräfte kommen nicht von allein. Hier müssen die Hochschulen Mittel und Programme bekommen, die Absolventen für die Zukunftsthemen fit machen.

Dass aber auch Manager unter dem Druck des harten globalen Wettbewerbs schwerwiegende Fehler machen, sehen wir beim Abgasskandal bei VW. Derzeit macht die INDUS-Gruppe mit VW knapp 7 Prozent des Umsatzes. Das ist noch überschaubar. Das Wenige, was an VW-Aufträgen bisher weggefallen ist, können wir durch Aufträge anderer Hersteller kompensieren. Der VW-Skandal sorgt dafür, dass die gesamte Wirtschaftslage in diesem Jahr etwas schwieriger und unsicherer wird. Mit möglichen Strafzahlungen wird es Sparzwänge geben und zu Verhandlungen um Preisnachlässe kommen. Ich denke aber, dass sich das nur geringfügig auf die gesamte INDUS-Gruppe auswirken wird.

Wie können wir generell mit dem Margendruck der großen Autokonzerne umgehen? Entweder, wir schaffen es in der Fahrzeugtechnik Systemlieferant zu werden und so höhere Margen zu bekommen. Oder wir erarbeiten uns eine so gute Position, dass wir exklusive Argumente in den Verhandlungen haben. Und was machen wir, wenn es nicht klappt? Dann müssen wir darüber nachdenken, das Seriengeschäft in Frage zu stellen. Diese strategische Diskussion führen wir gerade im Vorstand.

Was heißt das nun für INDUS?

Wir müssen unsere Lösungen unabhängig von der Wetterlage da draußen selbst finden, unsere eigene Position stärken. Wir werden unseren Entscheidungs- und Handlungsrahmen erweitern. Wir müssen unsere Beweglichkeit erhöhen, mehr Optionen zulassen. Und wir werden Wege beschreiten müssen, die in noch ungewohntes Gebiet führen. Aber: Wir sind stark genug, uns selbst zu helfen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich am Beispiel unserer Beteiligung Ipetronik zeigen, wie wir diesen Prozess gestalten. Unser Tochterunternehmen ist nicht nur deutlich gewachsen, sondern hat sich nach und nach komplett neu ausgerichtet. 20 Jahre lang hatte sich Ipetronik auf die

Entwicklung und den Vertrieb von sogenannten Datenloggern für Testfahrzeuge konzentriert. Wir haben uns dann zusammen gesetzt und gemeinsam überlegt, wie wir dieses Geschäft weiter entwickeln können. Das Ergebnis: Das Unternehmen hat sich vom reinen Geräteanbieter zum Systemanbieter gewandelt. Heute gilt Ipetronik in Deutschland als Markt- und Innovationsführer im Bereich des automobilen Thermomanagements. Aber sehen Sie selbst, wir haben Ihnen einen Film mitgebracht.

(Film)

In diesem Jahr wird Ipetronik im Rahmen des Deutschen Mittelstands-Summit mit dem TOP 100-Preis geehrt. Das ist die wichtigste Auszeichnung für innovative Unternehmen im Mittelstand.

Unsere Stärke, unsere Stabilität ist bei all diesen Aktivitäten von entscheidender Bedeutung. Nach innen und nach außen. Nach innen, da wir unsere Mitarbeiter in unsere Veränderungsprozesse einbeziehen. Nach außen, weil sich unsere Unternehmen regional engagieren und Werte schaffen, die unsere Zukunft langfristig sichern. Unser Streben nach Nachhaltigkeit unterstützt diese Ziele. Im Herbst 2015 erhielten wir von der Ratingagentur oekom research ein Prime Rating und erreichten in der internationalen Vergleichsgruppe eine Spitzenposition. Außerdem zeichnete uns die weltgrößte unabhängige Investoreninitiative CDP als Sector-Leader Industrials im DACH-Raum und als Country Leader in Deutschland aus. Diese gemeinnützige Organisation untersucht jedes Jahr Tausende Unternehmen und Organisationen auf ihr Klimaverhalten. Unsere Beteiligungen kümmern sich eigenständig um den verantwortungsvollen Umgang mit natürlichen Ressourcen und führen regelmäßig energetische Audits durch. Wir bieten aber auch unseren Kunden verstärkt nachhaltige Produkte. Unsere Beteiligung REMKO konzentriert sich beispielweise auf das Geschäftsfeld „Neue Energien“. Eines der Kernprodukte ist eine Inverter-Wärmepumpe, die wir für Sie im Foyer ausgestellt haben.

4. *Ausblick*

Sehr geehrte Damen und Herren,

nach der Betrachtung der Gegenwart kommen wir zur Zukunft. Ich habe Ihnen erläutert, warum INDUS und die Beteiligungsunternehmen eine sehr starke Position innehaben. Und ich habe Ihnen dargelegt, dass wir uns mit einer ganzen Reihe von Unwägbarkeiten beschäftigen müssen. Wir werden uns alle daran gewöhnen müssen, dass erfolgreich ist,

wer seinen operativen Umsatz auf hohem Niveau hält. Das gilt für den Großteil der Industrieunternehmen. Und sehr erfolgreich ist der, der operativ noch wächst.

Wie Sie es von uns nicht anders kennen, planen wir für 2016 deshalb zunächst eher konservativ. Dennoch sind wir verhalten optimistisch gestimmt. Aus eigener Kraft – das heißt zunächst ohne Zukäufe – soll der Umsatz unserer Beteiligungen um gut zwei Prozent auf rund 1,4 Mrd. Euro steigen. Der operative Gewinn soll zwischen 134 und 138 Mio. Euro liegen. Die Zahlen für das erste Quartal untermauern unsere Einschätzung. Der Januar war noch schwierig, im Februar und März haben wir stark aufgeholt. So stieg der Umsatz im ersten Quartal 2016 um 1,5 Prozent auf 333 Mio. Euro. Das operative Ergebnis erreichte 30,5 Mio. Euro. Da lagen wir noch knapp hinter dem Vorjahr zurück. Im April und Mai waren wir richtig gut, so dass wir wieder eine Nasenlänge voraus sind.

Mit dem Kauf unserer jüngsten Tochter, der Heitz-Gruppe, die ich zu Beginn meiner Rede schon kurz erwähnt hatte, haben wir das Portfolio erfolgreich verstärkt. Das Familienunternehmen produziert am Stammsitz in Melle sowie am Standort in Ungarn und hat eine Vertriebs- und Logistikkniederlassung in Ohio/USA. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Heitz-Gruppe mit 300 Mitarbeitern eine Gesamtleistung von rund 30 Mio. Euro erwirtschaftet und ein sehr ansprechendes EBIT erzielt. Ralf und Guido Heitz bleiben noch an Bord, um gemeinsam mit uns eine neue Geschäftsführung als Nachfolgeregelung zu installieren. Ich freue mich sehr, dass Guido Heitz heute hier ist. Die Heitz-Gruppe ist ein wunderbares Beispiel für den Zukauf eines hochprofitablen Unternehmens für unseren Bereich Bau/Infrastruktur.

Außerdem haben sich unsere Beteiligungen in diesem Jahr bereits mit vier strategischen Ergänzungen verstärkt: Neben CEATEC, die Sie im Film über Ipetronik schon kennen gelernt haben, erwarb die BUDDE Fördertechnik im Januar mit COMPUTEC einen Entwickler von Steuerungssoftware. M.BRAUN gelang die Akquisition von CREAPHYS, einem jungen Unternehmen im Bereich der organischen Elektronik. Die INDUS-Beteiligung AURORA übernahm das Unternehmen AFK aus Oettingen, einen Spezialisten für den Bau von Konvektoren für Nutzfahrzeuge. Für Zukäufe im Jahr 2016 haben wir insgesamt 50 Mio. Euro eingeplant. Weitere 75 Mio. Euro stehen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte bereit.

Wie sieht der Ausblick für unsere Segmente aus? Unsere Unternehmen im Bereich Bau/Infrastruktur dürften im laufenden Jahr von der guten konjunkturellen Lage der Branche profitieren und ein Umsatzwachstum im einstelligen Prozentbereich generieren. Wir sind

zuversichtlich, auch die gute Margensituation zu halten. Im Bereich Fahrzeugtechnik erwarten wir ein moderates Wachstum, aber spürbar bessere Ergebnisse. Für das Segment Maschinen- und Anlagenbau stehen wir vor der Herausforderung, das überragend gute Niveau zu halten. In der Medizin- und Gesundheitstechnik rechnen wir mit einer leicht steigenden Nachfrage. Außerdem wirkt sich die vollständige Berücksichtigung von RAGUSE bei Umsatz und operativem Ergebnis positiv aus. Momentan belasten uns noch die Integrationskosten des neuen OFA-Standortes in Glauchau. Aber das wird von Monat zu Monat besser. Die Metalltechniker werden aufgrund der Restrukturierungen aller Voraussicht nach einen Umsatz auf Vorjahresniveau erreichen. Aber auch hier erwarten wir deutlich verbesserte Ergebnisse.

5. *Die drei „I’s“*

Ich habe meinen Vortrag begonnen mit dem Hinweis, dass die Kuschelzeiten vorbei sind. Jetzt dürfen Sie zu Recht auch eine Lösung erwarten. Die nächste Entwicklungsstufe unseres Programms steht unter den drei großen Themen – Investition, Innovation, Internationalisierung.

Wir werden gemeinsam mit unseren Beteiligungen die Suche nach strategischen Zukäufen nicht nur intensivieren, sondern auch ausdehnen. Im Fokus haben wir auch Unternehmen auf einer jüngeren Entwicklungsstufe. Diese sollten bereits erfolgreich etabliert und im Idealfall international aufgestellt sein. Hier können wir mit unserem Know-how beim Reifeprozess gut helfen. Unsere aktuellen Verhandlungen mit einem Unternehmen im Bereich der digitalen Bildverarbeitung passen in diesen Rahmen. Mit unserem Fokus bewegen wir uns damit zukünftig auch an den Rändern unseres bisherigen Tätigkeitsfeldes. Wir können uns diese Grenzgänge leisten, da wir stark genug sind. Aber es gibt auch keine Alternative, wenn wir weiterhin an der Spitze bleiben wollen. Auf diese Weise werden wir unsere Unternehmen unterstützen, das Portfolio noch schneller zu stärken und auszubauen und gezielt Wissen und Marktzugänge zuzukaufen.

Wir haben für die INDUS-Gruppe Zukunftsfelder definiert, die in industriellen Wachstumsmärkten angesiedelt sind. Dazu gehören: die Medizin- und Gesundheitstechnik, insbesondere für die alternde Gesellschaft; die öffentliche und private Sicherheit, die Automatisierungs-, Mess- und Regeltechnik, Themen rund um Industrie 4.0. Technik für Infrastruktur/Verkehr/Logistik, außerdem Innovative Bautechnik und Green Tech, also Energie- und Umwelttechnik.

Sehr geehrte Damen und Herren,

den eigentlichen Schub für unser Geschäft erwarten wir aber vom Thema Innovation. Hier werden wir Zeit und Geld investieren und uns überproportional engagieren. Der Turbolader, den wir dafür zünden, heißt Innovationsmanagement. Aus der Führungsgesellschaft heraus treiben wir diese Entwicklung voran und unterstützen unsere Beteiligungen mit methodischem Know-How.

Wir agieren dabei wie eine Förderbank. Zum einen werden wir bereits bestehende Produktprogramme weiter entwickeln und unsere Wissensplattform ausbauen. Zum anderen unterstützen wir bei der Erschließung neuer Technologien und neuer Märkte. Da sich ein zunehmender Anteil unserer Tochtergesellschaften als Systemlieferant und Entwicklungspartner am Markt positioniert, hat sich der Vorstand für die nächsten Jahre als Ziel gesetzt, deutlich mehr Mittel für F&E-Aktivitäten bereitzustellen. Das gilt auch für gänzlich neue Produkte und Dienstleistungen.

Viele Neuerungen haben ihren Ursprung in einem intensiven Austausch. So geschehen bei der Konzeptkabine Genius Cab für Baumaschinen und Landtechnik. Das Ergebnis haben wir Ihnen im Foyer präsentiert. Unsere Beteiligungen AURORA, IPETRONIK mit ihrer Tochter SAVVY und S.M.A haben einen großen Anteil daran. Neben derart erfolgreichen Partnerschaften innerhalb unserer Gesellschaften setzen wir auch auf die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen und Hochschulen. Mit der EBS in Oestrich-Winkel bei Wiesbaden arbeiten wir schon länger zusammen. Geplant ist außerdem eine engere Kooperation mit dem „Kompetenzzentrum Industrie 4.0“ der Technischen Universität München. Bei der Konzeptkabine hatten wir die TU Dresden mit an Bord.

6. Aktie, Dividende und Schluss

Neben den großen Schritten dürfen wir die kleinen nicht vergessen. Sie haben sicher längst bemerkt, dass wir unser Logo modernisiert haben. Unsere neue INDUS-App liefert Ihnen alle wichtigen Informationen aus dem Unternehmen wie Presseartikel, Finanzberichte und Einschätzungen von Analysten direkt auf Ihr Tablet oder Handy. Dort können Sie auch unseren Aktienkurs tagtäglich verfolgen. Heute liegt dieser bei 47 Euro.

Im letzten Jahr gab es aus unterschiedlichen Gründen Ausschläge nach oben und nach unten. Mittlerweile beobachten acht Banken beziehungsweise Investmenthäuser das

Unternehmen. Die Kursziele liegen zwischen 51 und 60 Euro. Alle Analysten empfehlen die Aktie zum Kauf.

Sehr geehrte Damen und Herren,

bevor ich meinen Vortrag beende, möchte ich Ihnen noch unsere Sicht zum wichtigen Thema Dividende erläutern. Die INDUS Holding AG erreichte 2015 einen Bilanzgewinn von 70,1 Mio. Euro. Hiervon würden wir gerne 29,3 Mio. Euro an Sie, die Aktionäre, ausschütten. Das entspricht 1,20 Euro je Aktie. Vorstand und Aufsichtsrat haben sich trotz der Ergebnissteigerung für eine stabile Dividende ausgesprochen. Wir möchten das uns verbleibende Geld für den Kauf weiterer Unternehmen, für die Innovationsaufgaben und damit ins Wachstum der INDUS und ihrer Beteiligungen investieren. Ich bitte für diesen Gewinnverwendungsvorschlag um Ihre Zustimmung. INDUS bleibt auch zukünftig ein Dividendenwert. Wir halten an unserer Strategie fest, zwischen 40 und 50 Prozent des Nettogewinns auszuschütten. Für 2015 sind es 42 Prozent. Wenn das Jahr 2016 planmäßig verläuft, schlagen wir zu gegebener Zeit vor, die Dividende wieder anzuheben.

Weitere Punkte auf unserer heutigen Tagesordnung sind neben der Beschlussfassung über die Gewinnverwendung auch wie immer die Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Vorstandes und die Beschlussfassung über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2015. Außerdem die Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Jahr 2016.

Wir kommen nun zum Schluss. Am Ende des Jahres 2016 sollen alle unsere INDUS-Unternehmen wieder einen Schritt vorangekommen sein. Wer an welcher Stelle, bleibt individuell: Bei dem einen ist es die internationale Expansion, bei dem anderen sind es schlankere Prozesse, bei dem dritten eine strategische Ergänzung zur Kompetenzabrundung. Um einen solchen Weg konsequent beschreiten zu können, braucht es eine sehr gute Mannschaft. Wir danken daher unseren Führungskräften und Stand heute insgesamt über 9.000 Mitarbeitern für ihren engagierten Einsatz. Da es nicht möglich ist, sie alle auf das Podium zu bitten und zudem viele unserer Geschäftsführer weltweit unterwegs sind, bedanke ich mich stellvertretend heute einmal bei dem Team der INDUS Holding. Sie machen täglich einen Riesenjob – das möchte ich hier einmal würdigen. Ich bitte die hier Anwesenden des Holdingteams einmal nach vorne zu kommen. Vielen, vielen Dank im Namen des gesamten Vorstands.

Ich bedanke mich auch bei meinen Kollegen im Vorstand für die immer noch wunderbare, erfrischende Zusammenarbeit. Und vielen Dank Ihnen, sehr geehrte Aktionäre und Aktionärinnen, für Ihr Vertrauen, Ihre Unterstützung und das Kapital, das Sie uns zur Verfügung stellen. Ich persönlich sehe viele Chancen in der Digitalisierung unserer Welt, aber ich schätze den persönlichen Dialog sehr. Daher bin ich froh, dass Sie heute leibhaftig gekommen sind, um mir analog zuzuhören.

Damit übergebe ich das Wort wieder an Herrn Späth.

Es gilt das gesprochene Wort.