

[INDUS]

REDE ANLÄSSLICH DER HAUPTVERSAMMLUNG DER INDUS HOLDING AG AM 26. MAI 2021

Vorsitzender des Vorstandes Dr. Johannes Schmidt



Vorbehaltlich Änderungen am Tag der ordentlichen Hauptversammlung als virtuelle Hauptversammlung am 26. Mai 2021.
Es gilt das gesprochene Wort.

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

ich begrüße Sie ganz herzlich an Ihren Bildschirmen. Ich hoffe, es geht Ihnen gut und Sie sind gesund. Die Pandemie beschäftigt uns alle nun schon mehr als ein Jahr. Aber der Mensch ist und bleibt erfinderisch. Und so haben wir inzwischen Wege gefunden, das Leben nicht nur weiterzuleben, sondern auch neu einzurichten. Und das im Privaten und im Beruflichen.

Ich habe lange gehofft, Sie bereits in diesem Jahr wieder persönlich hier in der Messe zu begrüßen. Das ist nun leider anders gekommen. Was mich aber zuversichtlich macht: Aufgrund herausragender wissenschaftlicher Leistungen haben wir bereits nach einem Jahr hoch wirksame Impfstoffe. Sie helfen den Menschen, den Blick wieder nach vorn zu richten. Eine positive Stimmung macht sich zunehmend auch in der Industrie breit. Und das stimmt uns zuversichtlich für die weitere Entwicklung der INDUS-Gruppe.

Neues Denken ist jetzt gefragt. In der Gesellschaft und in der Wirtschaft. Denn es gibt viele Herausforderungen: Die Bewältigung der Klimakrise. Der zunehmende Protektionismus. Die fehlende Chancengleichheit im Wettbewerb mit staatlich geförderten ausländischen Unternehmen. Und nun auch noch Materialknappheit und steigende Materialkosten. All das schafft Unsicherheiten.

Hadern hilft nicht. Jammern auch nicht. Krisen sind immer eine Zäsur. Aber sie bieten auch Chancen. Sie zwingen dazu, sich neu aufzustellen. Die Probleme anzugehen. Neues zu denken. Und mit neuem Denken Zukunft zu gestalten. So haben wir auch das Magazin betitelt, das unserem Geschäftsbericht beiliegt. Darin finden Sie Denkansätze, wie wir die INDUS-Gruppe gut für die nächsten Jahre aufstellen.

Unsere Unternehmen haben mit einer bemerkenswerten Agilität auf die Herausforderungen des vergangenen Jahres reagiert. Sie haben das Bestmögliche für den Schutz Ihrer Mitarbeiter getan. So haben beispielsweise die SIMON Group und HAUFF bereits im Herbst des vergangenen Jahres eigene Testzentren auf dem Werksgelände eingerichtet. Dort können sich die Mitarbeiter regelmäßig testen lassen. Und sobald das möglich ist, werden die Betriebsärzte zum Impfen der Mitarbeiter bereit sein.

Unsere Beteiligungen haben in vielen Bereichen die Digitalisierung vorangebracht. Das gilt nicht nur für interne Prozesse wie Video-Konferenzen oder mobiles Arbeiten von zuhause. Das gilt auch für die Interaktion mit den Kunden. Bei IEF-Werner gibt es inzwischen eine Online-Montage: Mit WebCam, Videokonferenzen und 3D-Modellen werden die Mitarbeiter der internationalen Kunden aus der Ferne digital angeleitet – bei Aufbau und Inbetriebnahme der von IEF gelieferten Anlagen. Vor Corona undenkbar, könnte das nach Corona zu einem Standard-Prozess werden.

Im letzten Jahr hatte ich hier gesagt: Lassen Sie uns das Beste daraus machen. Unsere Beteiligungen und wir haben das Beste daraus gemacht. Mit Flexibilität, Innovationskraft und vor allem mit unserer mittelständischen Kultur. Die Unternehmen haben die Krise aktiv gemanagt. Sie haben sich an die schwankende Nachfrage angepasst. Sie haben konsequent kostenbewusst gehandelt.

Meine Damen und Herren,

wir haben keine Zeit verloren. Wir haben Kräfte gebündelt und Ideen gesammelt. Wir sind gut aufgestellt, um nun wieder durchzustarten.

Das können wir aus einer Position der Stärke tun. Natürlich haben auch wir im Jahr 2020 Schrammen abbekommen. Aber wir haben uns insgesamt ganz gut geschlagen. Wir haben aufgeräumt. Wir haben gestaltet. Unsere Strategie PARKOUR funktioniert auch in Krisenzeiten.

Hier nun kurze Erläuterungen zu den wichtigsten Zahlen des Jahres 2020. Weitere Details finden Sie in unserem Geschäftsbericht – dieses Jahr erstmals auch als Online-Bericht auf unserer Webseite.

[INDUS]

Die Auswirkungen der Pandemie auf die Jahreszahlen 2020 sind wenig überraschend. Mit einem Rückgang des Umsatzes um nur 10,6 Prozent auf 1,56 Mrd. EUR sind wir relativ gut durch das Krisenjahr gekommen. Bei unseren 46 Beteiligungen in den fünf Segmenten gab es Gewinner: Im Bereich Glasfaserausbau, Technik für Paketverteilzentren oder Metalledetektion für die Lebensmittelindustrie. Es gab einen großen Teil von Beteiligungen, die sich gut behaupten konnten. Und es gab ein paar mehr Verlierer als in normalen Zeiten: Hierzu gehören die Unternehmen im Segment Fahrzeugtechnik. Aber auch die Unternehmen der Medizintechnik wurden eingebremst.

Das operative EBIT lag mit 25,1 Mio. EUR über der letzten Prognose vom August 2020. Aber sehr weit unter Vorjahr. Da waren es 117,9 Mio. EUR.

Zur Wahrheit der Ergebnisreduzierung gehören Wertminderungen in Höhe von 40,6 Mio. EUR. Und weitere Kosten, die entstehen, wenn man sich von Unternehmen trennt. Mit dem Maßnahmenpaket ZWISCHENSPIRIT haben wir unser Portfolio deutlich optimiert. Wir haben zwei Unternehmen und ein Geschäftsfeld verkauft. Das ist nicht Teil unseres Geschäftsmodells – das wissen Sie ja. In diesem Fall war es aber für den Fortbestand der Unternehmen und die Sicherung von Arbeitsplätzen der bessere Weg. Überdies haben wir die Stilllegung einer Beteiligung beschlossen. Zusätzlich haben wir ein Geschäftsfeld einer Beteiligung eingestellt. Die Maßnahmen waren notwendig, um unsere EBIT-Marge nachhaltig zu verbessern. Diese lag im letzten Jahr bei 1,6 Prozent.

Unser Ziel für 2025 bleibt es, „10 Prozent plus X“ wieder zuverlässig zu erreichen.

Wie bildete sich das vergangene Jahr in unseren Segmenten ab?

Unser umsatzstärkstes Segment ist jetzt die Metalltechnik, gefolgt von Bau/Infrastruktur und dem Maschinen- und Anlagenbau. Die drei Segmente stehen für knapp drei Viertel des INDUS-Geschäftes. Nur noch rund 17 Prozent des Umsatzes trägt die Fahrzeugtechnik bei. Die Medizin- und Gesundheitstechnik liegt bei 9 Prozent.

Die elf Beteiligungen des Segments Bau/Infrastruktur sind überdurchschnittlich profitabel. Mit 384 Mio. EUR konnten die Beteiligungen das Umsatzniveau des Vorjahres annähernd halten. Die größten Umsatzanteile hatten die Unternehmen aus den Bereichen Infrastruktur und

Klimageräte. Das operative Ergebnis stieg weiter auf 64,5 Mio. EUR. Die EBIT-Marge erreichte mit 16,8 Prozent einen neuen Höchststand. In vielen Bereichen konnten wir die Materialeinsatzquote, aber auch die Auslastung verbessern. Wir werden das Segment weiter stärken und planen Zukäufe. Mit WIRUS haben wir ja bereits einen Treffer gelandet. Dazu später mehr.

Die acht Einheiten des Segments Fahrzeugtechnik spürten den harten Strukturwandel der Branche. Dazu kamen die Auswirkungen des Lockdowns. In diesem Segment haben wir das Instrument der Kurzarbeit genutzt. Das hat geholfen.

Der Segmentumsatz sank um knapp ein Viertel auf 269,2 Mio. EUR. Aufgrund der strikten Sparmaßnahmen der OEMs haben wir die Auswirkungen nicht nur bei den Serienzulieferern, sondern auch in den entwicklungsnahe Bereichen gespürt. Die genannten Rahmenbedingungen und die Wertminderungen führten zu einem operativen Ergebnis in Höhe von minus 87,8 Mio. EUR. Hier liegt der Hauptgrund für das schlechte Ergebnis der ganzen INDUS-Gruppe.

Mit unserem ZWISCHENSPURT haben wir die Portfoliostruktur bereits deutlich gestärkt. Für die Serienzulieferer im Segment Fahrzeugtechnik gilt nach wie vor: Wir prüfen, ob es für sie unter einem anderen Dach bessere Perspektiven gibt. Die Restrukturierungen gehen gut voran. Wir stehen nicht unter Zeitdruck. Erfreulich sind die zahlreichen Neuaufträge für Modellreihen, die in den Folgejahren deutliche Umsatzzuwächse bringen werden – auch im Bereich der Elektromobilität. Diese werden sich ab 2022 positiv auswirken.

Das Segment Maschinen- und Anlagenbau umfasst zwölf Einheiten. Im Jahr 2020 verzeichneten die deutschen Maschinenbauer aufgrund der Corona-Krise zweistellige Umsatzrückgänge. Das spiegelt sich auch bei uns wider. Der Segmentumsatz sank um rund 15 Prozent auf 370 Mio. EUR. Nach einem Tiefpunkt im zweiten Quartal sind die Umsätze im dritten und vierten Quartal wieder deutlich angestiegen. Das operative Ergebnis sank auf 31,4 Mio. EUR. Die EBIT-Marge von 12,6 auf 8,5 Prozent. Enthalten ist die Wertminderung auf den Geschäfts- und Firmenwert bei einer Beteiligung aus der Werkzeugmaschinenindustrie in Höhe von 2,3 Mio. EUR. Ein deutlich reduzierter Auftragsbestand zum Jahresende war Indiz dafür, dass sich Kunden bei der Vergabe von Neuaufträgen noch zurückhielten. Hier sehen wir glücklicherweise eine Trendwende.

[INDUS]

Die hohe technische Kompetenz und die Qualität der bei uns entwickelten und gefertigten Produkte versprechen weiteres Wachstum. Hier werden wir auch weiter zukaufen.

Im Segment Medizin- und Gesundheitstechnik hat INDUS fünf Beteiligungen. Zunächst unerwartet gehörten diese nicht zu den Corona-Gewinnern. Die Unternehmen erwirtschafteten im Jahr 2020 einen Umsatz in Höhe von 142,1 Mio. EUR. Das sind 17,6 Mio. EUR weniger als im Jahr zuvor. Die Nachfrage nach Operationsausstattung sank mit verschobenen Operationen. Die Vertriebswege für unsere Reha-Produkte und Kompressionsstrümpfe waren in den Lockdowns stark eingeschränkt. Wir erwarten aber, dass sich all das nach der akuten Phase der Pandemie wieder verbessern wird. Das EBIT sank auf 10,2 Mio. EUR. Die EBIT-Marge verringerte sich von 11,6 auf 7,2 Prozent. Auch wenn uns das Corona-Jahr 2020 hier gebremst hat, sehen wir für die Zukunft gute Wachstumschancen und wieder attraktive Margen.

Unser umsatzstärkstes Segment Metalltechnik mit seinen zehn Einheiten verzeichnete nur leichte Einbußen. Im Vergleich zum Vorjahr ging der Umsatz um 3,8 Prozent zurück, auf 393,6 Mio. EUR. Die Stilllegung unserer Schweizer Beteiligung wird Mitte 2021 abgeschlossen sein. Außerdem haben wir die Kunststoffgalvanik der SIMON-Gruppe geschlossen. Dementsprechend fiel hier Umsatz weg. Das Geschäftsfeld SIMON Kinetics haben wir an die Titus Group verkauft. Rechnen wir diese Umsätze raus, hat das Segment im Vergleich zum Vorjahr den Umsatz sogar leicht steigern können – trotz Corona. Das weltweite Geschäft mit Hartmetallprodukten war hier der Treiber. Das EBIT sank auf 14,4 Mio. EUR. Die EBIT-Marge lag bei 3,7 Prozent.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, das letzte Jahr war operativ herausfordernd. Aber wir haben es gemeistert. Mit Ihrem Investment in ein Portfolio von aktuell 48 mittelständischen Hidden Champions aus unterschiedlichen Branchen sorgen Sie für eine breite Risikostreuung – auch in Krisenzeiten. Sie können sich darauf verlassen, dass wir verantwortungsvoll und nachhaltig wirtschaften. Sie können sich darauf verlassen, dass wir die Finanzstärke der Gruppe erhalten und entwickeln.

Trotz des um 87 Mio. EUR gesunkenen Ergebnisses nach Steuern haben wir den operativen Cashflow deutlich erhöht. Er lag mit 174,4 Mio. EUR um 6,7 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Maßgeblich ist hier die Reduzierung des Working Capital um rund 64 Mio. EUR. Unsere

Beteiligungen konnten im erheblichen Umfang Vorräte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abbauen. Eine Folge des Umsatzrückgangs und ein Erfolg unseres kontinuierlichen Working Capital-Managements.

Im Jahr 2020 haben wir bewusst einen Liquiditätspuffer aufgebaut. Damit waren wir zu jeder Zeit aus eigener Kraft handlungsfähig. 194,7 Mio. EUR liquide Mittel waren es zum Jahresende.

Die Bilanzsumme lag mit 1,73 Mrd. EUR unter den 1,81 Mrd. EUR des Vorjahres.

Das Eigenkapital verringerte sich auf 676,4 Mio. EUR. Die Eigenkapitalquote sank von 40,2 leicht auf 39,1 Prozent. Sie lag damit geringfügig unter unserer Zielgröße von 40 Prozent. Die Nettoverschuldung sank um 5 Prozent auf 518,9 Mio. EUR. Das Gearing – also das Verhältnis von Nettoverschuldung zu Eigenkapital – lag bei 77 Prozent. Die Entschuldungsdauer befand sich mit 3,3 Jahren oberhalb unseres Zielkorridors von 2 bis 2,5 Jahren. Der Wert war aufgrund des starken Cashflows am Jahresende aber besser als erwartet.

Geleitet durch unsere konservative Finanzpolitik haben wir die Investitionen im Vergleich zum Vorjahr fast halbiert – auf 53,5 Mio. EUR. Dabei haben wir streng nach dem wirtschaftlichen Nutzen der einzelnen Investitionen differenziert. Ein Beispiel: HAUFF-Technik, ein Hersteller von Kabel-, Rohr- und Leitungsdurchführungen, hat ein vollautomatisches Logistikzentrum gebaut. Das Hochregallager ist 25 Meter hoch. Damit hat das Unternehmen die nötige Kapazität für das bereits seit vielen Jahren kontinuierlich steigende Auftragsvolumen geschaffen. Das Investitionsvolumen für den Neubau inklusive Ausstattung und automatischer Anbindung lag bei 8,8 Mio. EUR.

Mit weiteren Investitionen in Sachanlagen haben wir die Wertschöpfungsprozesse verbessert. 8,4 Mio. EUR haben wir in immaterielle Vermögenswerte investiert. Dazu gehören insbesondere neue ERP-Systeme bei den Beteiligungsunternehmen. Sie sind eine wichtige Grundlage für die zunehmende Digitalisierung der Prozesse.

Die Abschreibungen betrugen 110,7 Mio. EUR und sind damit um 19,2 Mio. EUR gestiegen.

Im Jahresdurchschnitt haben die Beteiligungen der INDUS-Gruppe 10.644 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Darunter waren 415 Auszubildende. Die Ausbildungsquote lag damit bei 3,9 Prozent.

[INDUS]

An dieser Stelle möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gruppe herzlich danken. Sie haben sich im letzten Jahr dafür eingesetzt, dass wir vergleichsweise gut durch diese Pandemiezeiten gekommen sind. Die Belastungen waren für alle – insbesondere für Kolleginnen und Kollegen mit Kindern – enorm hoch. Auch die Kurzarbeit bedeutet Einschränkungen. Das wissen wir. Und wir sind dankbar, dass Sie uns derart unterstützt haben.

Herzlich danken möchte ich auch meinen Vorstandskollegen für die stets offene und gute Zusammenarbeit im Vorstand. Wie Sie sich gut vorstellen können, war das vergangene Jahr extrem fordernd für uns alle. Umso wichtiger ist es dann, wenn man sich vorbehaltlos aufeinander verlassen kann.

Meine Damen und Herren,

wir zählen zu den führenden Spezialisten für die Übernahme mittelständischer Industrieunternehmen im deutschsprachigen Raum. INDUS hat eine ganz besondere DNA. Wir wahren die Identität und die Kultur der Unternehmen. Wir entwickeln die Gesellschaften. Firmenverkäufe sind nicht Bestandteil unserer Strategie. Stets als Mehrheitsgesellschafterin unterstützen wir als Beraterin und als Förderbank bei Innovation und Digitalisierung. Wir treiben die operative Exzellenz voran. Wir helfen bei der Internationalisierung und bei nachhaltigem Wirtschaften. Unsere Strategieprogramm PARKOUR gibt hier die Richtung vor.

Wie ist der aktuelle Stand?

Zum Schwerpunkt „Portfoliostruktur stärken“ hatte ich bereits über das Maßnahmenpaket ZWISCHENSPURT informiert. Unserem mehrstufigen Transaktionsmodell entsprechend haben wir zudem 2020 Restanteile an M+P, PEISELER, MBN und SELZER erworben.

Aber zu unserem Modell gehören ja vor allem Zukäufe. Die Corona-Pandemie war und ist ein Härtetest für Geschäftsmodelle. Gerade jetzt wird sichtbar, wer das gut meistert und wer gut aufgestellt ist. Das hilft uns bei der Suche nach neuen Hidden Champions. Interessant sind in ihren Nischen führende Unternehmen aus den von uns definierten Zukunftsbranchen.

- Automatisierungs-, Mess- und Regeltechnik
- Bautechnik
- Sicherheitstechnik

[INDUS]

- Medizin und Gesundheitstechnik
- Technik für Infrastruktur und Logistik sowie
- Energie- und Umwelttechnik.

Das Ziel ist es, bei INDUS eine Auswahl von Zukunftsindustrien abzubilden.

Dass wir das heute schon zu einem guten Teil tun, zeigen Beispiele aus unserem Portfolio. BUDDE bietet Technologie für Paketverteilzentren. IEF-Werner hochpräzise Automatisierung für die Pharma- und Halbleiterindustrie. IPETRONIK versorgt die Kunden mit moderner Mess- und Prüftechnik. M. BRAUN ist führend bei Inertgas-Technologie für Forschung und Entwicklung – für Batterien im Bereich Elektromobilität, aber auch für die Halbleiterindustrie und Universitäten. M+P war mit der Schwingungsmesstechnik sogar an der Vorbereitung der Mars-Mission der NASA beteiligt.

In einer anderen Zukunftsbranche aktiv ist JST aus Buxtehude, die wir im November 2020 übernommen haben. Der mittelständische Hidden Champion ist Anbieter von integrierten Kontrollraumlösungen. Von Produktionsleitständen in der Industrie, Schaltwarten für die Energie- und Wasserwirtschaft, IT-Leitständen für Rechenzentren bis hin zu Sicherheits- und Verkehrsleitzentralen. Alles Anwendungen mit höchsten Sicherheitsstandards. Mit JST haben wir wieder eine neue Beteiligung an Bord geholt, die in einer spannenden Zukunftsbranche unterwegs ist. JST wird uns allen noch viel Spaß machen.

Wenn wir über Zukunftsbranchen sprechen, dürfen wir aber auf gar keinen Fall die Hidden Champions der traditionellen Industrien aus den Augen verlieren. Auch sie entwickeln sich erfolgreich weiter. Sie sind hoch leistungsfähig. Sie übernehmen neue Aufgaben. So zählt unsere VULKAN INOX aus dem Segment Metalltechnik zu den weltweit führenden Produzenten von Edelstahl-Strahlmitteln. Diese werden verwendet bei der Behandlung und Veredelung von Metallen, Betonsteinen oder Natursteinen. Ein wachsendes Geschäft.

Kommen wir zur zweiten strategischen Initiative: „Innovation treiben“.

Unser Leben wird nach der Pandemie nicht einfach nur weitergehen. Es wird anders werden. Es wird digitaler werden. Wir unterstützen unsere Unternehmen, mit Innovationen auf neue

Gegebenheiten zu antworten. Mit unserer Innovations-Förderbank. Die Fördermittel umfassen dabei 50 bis 80 Prozent des Projektvolumens.

Ein Beispiel: Auch wenn in der Bauwirtschaft die Umsätze weiter steigen, fragen wir uns natürlich, wie wir diese gute Entwicklung auch zukünftig absichern können. Digitalisierung oder Industrie 4.0 sind dabei zentral. Ein konkretes Anwendungsfeld ist das Building Information Modeling – kurz BIM – ein neuer Standard im Bauwesen.

Dabei wird ein digitales 3D-Modell eines Bauwerks mit allen relevanten Bauwerksdaten aufgebaut. Das Modell wird in den jeweiligen Leistungsphasen von Bauherren, Architekten, Ingenieuren, Bauunternehmen und Handwerkern genutzt. Die Zusammenarbeit wird so erheblich optimiert. Konstruktion, Zeit-, Material-, Logistik- und Kostenplanung werden stetig überprüft und angepasst. Unsere ANCOTECH aus Dielsdorf in der Schweiz, ein auf Bewehrungs- und Verankerungstechnik spezialisiertes Unternehmen, hat eine Software zur Durchstanz- und Schubbemessung entwickelt. Unsere Förderbank unterstützte die Weiterentwicklung dieser „Ingenieur-Plattform“. Jetzt steht eine cloud-basierte Lösung bereit, die von den Kunden in BIM-Modelle integriert werden kann.

Um die Chancen von Megatrends wie Digitalisierung oder GreenTech gezielt aufzugreifen, bieten wir auch Arbeitskreise innerhalb der Gruppe an. Zum Beispiel den neuen Arbeitskreis zu „Chancen der Wasserstoff-Technologie“. Dabei können auch die Erfahrungen unserer Tochter GSR einfließen. Sie hat im Rahmen eines Förderbankprojekts ein Hochdruckventil für Wasserstoffanwendungen zur Marktreife gebracht.

Bei der dritten strategischen Initiative „Leistung steigern“ nutzen wir den Begriff „Operative Exzellenz“. Der Effizienzdruck auf die Unternehmen steigt. Geschäftsprozesse müssen kontinuierlich verbessert werden. Auf der einen Seite hilft Lean Management: Verschwendung vermeiden, schlanke Prozesse gestalten, sich auf die eigentliche Wertschöpfung konzentrieren. Auf der anderen Seite beraten wir bei der Gestaltung von Vertriebsorganisationen. Aber auch bei Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie beim systematischen Pricing. Da gibt es erhebliche Potenziale.

Als Beispiel hier die strategische Neuausrichtung unserer HORNGROUP: Die HORNGROUP bietet Betankungstechnik und Werkstattlösungen weltweit. Mit der Unterstützung durch die Fachexperten aus der Holding wurde eine strategische „Fokussierung“ auf ausgewählte Produkt- und Kundensegmente erarbeitet. Das Unternehmen positioniert sich nunmehr als Hersteller und Systemlieferant. Außerdem als Qualitäts- und Serviceführer und nicht mehr als Preisführer. Eine Umsatzsteigerung um jeden Preis ist dabei kein Ziel; vielmehr geht es um das „Erwirtschaften attraktiver EBIT-Margen“. Das wird gelingen, weil die HORNGROUP nun sämtliche Tätigkeiten in Bezug auf ihren Ergebnisbeitrag steuert. Der dritte Punkt ist die „Internationalisierung“. Hier erschließt die HORNGROUP nun weitere europäische Länder, indem sie ihr erfolgreiches Modell aus der DACH-Region auf weitere Märkte überträgt.

Bei allem, was wir in der INDUS-Gruppe tun – nachhaltiges Handeln ist für uns ein zentrales Thema. Unser Investitionsansatz „Kaufen, halten und entwickeln“ ist per se nachhaltig. Unsere Beteiligungen haben als frühere Familienunternehmen auch schon immer ihre Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt vor Ort getragen. Viele von Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wollen nur noch in Unternehmen investieren, die ein präzises Bild von ihrem Beitrag für unsere Gesellschaft vermitteln. Und dieses präzise Bild haben wir. Auch unsere Finanzierungspartner werden in Zukunft Finanzmittel nur noch zu guten Konditionen zur Verfügung stellen, wenn wir die nachhaltige Verwendung belegen können.

Wenn wir investieren, sehen wir uns die Nachhaltigkeitsleistung einer möglichen Beteiligung schon in der Due Diligence an. Nachhaltigkeitsprojekte unserer Beteiligungen werden wir zukünftig aktiv fördern. Das erfolgreiche Modell unserer Innovationsförderbank übertragen wir dazu auf eine Nachhaltigkeitsförderbank. Im vergangenen Jahr konnten wir erstmals einen ESG-linked Schuldschein emittieren. Sie sehen: Nachhaltiges Wirtschaften ist INDUS ein großes Anliegen.

Gleichzeitig stellen uns neue Gesetzgebungsprojekte vor große Herausforderungen. Ich nenne hier exemplarisch: das Klimaschutzgesetz, die EU-Taxonomie und das Lieferkettengesetz. All diese Gesetze sind gemacht, ohne Holdingstrukturen wie bei INDUS zu berücksichtigen. Es kommen immer mehr Berichtspflichten auf uns als Gruppe zu. In unserem dezentralen Modell müssen unsere teilweise kleinen operativen Einheiten Daten wie ein großer Konzern erfassen.

Und wir müssen das dann noch konsolidieren. Selbstverständlich stellen wir uns diesen Pflichten, müssen dazu aber unsere Struktur in der Holding entsprechend ausbauen.

In diesem Sommer wird erstmals ein Nachhaltigkeits-Magazin online erscheinen. Maßnahmen, die wir und unsere Beteiligungen ergreifen, werden darin umfassend präsentiert.

Meine Damen und Herren,

wir folgen unserem Plan. Und der ist gut. Wie sind wir nun in das Jahr 2021 gestartet?

Die Nachfrage hat sich belebt. Die Unternehmen produzieren. Der Impfstoff wird hoffentlich im zweiten Halbjahr das Leben erleichtern. Wir haben Grund, zuversichtlich zu sein.

Insbesondere auch, wenn wir auf die Zahlen des ersten Quartals 2021 sehen. Trotz Lockdown bewegt sich der Umsatz mit 400,4 Mio. EUR auf Vorjahresniveau. Das ist umso bemerkenswerter, weil vor einem Jahr das Geschäft bis Mitte März noch weitgehend ohne Einschränkungen lief. Das operative Ergebnis stieg um 56 Prozent auf 25,0 Mio. EUR. Das ist bereits ein Ergebnis unseres Maßnahmenprogramms ZWISCHENSPURT. Die Eigenkapitalquote liegt auch wegen der Kapitalerhöhung aus dem März wieder oberhalb des Zielwertes von 40 Prozent.

Dennoch bleibt das Gesamtjahr 2021 für die INDUS-Gruppe ein Übergangsjahr: spürbare Erholungstendenzen auf der einen Seite. Anhaltende Beeinträchtigungen durch die Pandemie und nun auch deutlich steigende Materialpreise und Materialverknappungen auf der anderen Seite. Positive Effekte aus unserem Maßnahmenpaket ZWISCHENSPURT. Und ein zu erwartendes gesamtwirtschaftliches Wachstum. Insgesamt rechnen wir wieder mit einem steigenden Umsatz im Bereich von 1,55 bis 1,7 Mrd. EUR. Das operative Ergebnis planen wir mit 95 bis 110 Mio. EUR ein. Das liegt deutlich über dem letzten Jahr. Noch nicht enthalten sind Käufe auf erster und zweiter Ebene.

Einen ersten Kauf konnten wir im März 2021 realisieren: Wir haben 70 Prozent der Anteile an WIRUS übernommen. Wir verstärken mit diesem Zukauf unser Segment Bau/Infrastruktur. WIRUS zeichnet sich durch einen überdurchschnittlich hohen Digitalisierungsgrad aus. Sie ist damit außerordentlich ertrags- und wachstumsstark. Genau das, was wir suchen. Christoph

Ruoff, Geschäftsführer und Haupteigentümer seit annähernd 20 Jahren, wird das Unternehmen weiterhin leiten.

Meine Damen und Herren,

die Rahmenbedingungen für attraktive Zukäufe haben sich verbessert. Mit der zweiten Akquisition innerhalb der letzten sechs Monate unterstreichen wir deutlich unsere Wachstumsambitionen. Es sind gute Targets auf dem Markt. Die laufenden Gespräche stimmen uns zuversichtlich. Dabei wollen wir auch wieder Ergänzungsakquisitionen auf zweiter Ebene realisieren.

Dazu müssen wir schnell handlungsfähig sein. In diesem Zusammenhang steht unsere Kapitalerhöhung vom 26. März. Wir haben diese bei langfristig orientierten institutionellen Investoren und Family Offices platziert. Netto sind uns dadurch 84,8 Mio. EUR zugeflossen. Damit haben wir uns den Handlungsspielraum geschaffen, um neue Hidden Champions zu erwerben.

Nach den jüngsten Zukäufen von JST und WIRUS haben wir nun 48 Beteiligungen im Portfolio. Wir halten an unserem Ziel fest, auf 55 bis 60 Beteiligungen bis zum Jahr 2025 zu wachsen. Der Gruppenumsatz soll dann deutlich über 2 Mrd. EUR liegen.

Ich komme nun zum Schluss meiner Ausführungen: Die Tagesordnung haben Sie mit der Einladung erhalten. Wir bitten Sie wie üblich bei den Punkten 3 und 4 um die Beschlüsse zur Entlastung des Vorstands und des Aufsichtsrates für das Geschäftsjahr 2020. Außerdem bei Punkt 5 um den Beschluss zur Wahl des Abschlussprüfers und Konzernabschlussprüfers für das Jahr 2021.

Unter Punkt 6 und 7 bitten wir Sie um die Beschlussfassungen über die Billigung des Vergütungssystems für die Vorstandsmitglieder sowie über die Billigung der Vergütung und des Vergütungssystems für die Aufsichtsratsmitglieder. Das alles ist in der Einladung sehr ausführlich beschrieben.

Unter Punkt 8 beschließen Sie über die Aufhebung des bisherigen Genehmigten Kapitals 2019 und die Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals 2021. Das erfordert auch eine entsprechende Satzungsänderung.

Unter Punkt 9 bitten wir um die Beschlussfassung über die Neufassung der Satzung. Im Zuge einer redaktionellen Überprüfung und Revision haben sich viele kleinere Änderungen ergeben. Diese betreffen meist nur den Wortlaut oder die sprachliche Fassung. Aber auch hierzu mögen Sie bitte abstimmen.

Und last but not least bitten wir Sie bei Punkt 2 um Beschlussfassung zur Verwendung des Bilanzgewinns für das Geschäftsjahr 2020. Wir schlagen Ihnen eine Dividende von 0,80 EUR je Stückaktie vor. Das entspricht nach der Kapitalerhöhung rund 60 Prozent des Bilanzgewinns der AG, der bei 35,8 Mio. EUR liegt. Warum diese hohe Ausschüttungsquote? Die Antwort ist einfach: Im letzten Jahr mussten wir in Anbetracht der schwer kalkulierbaren Auswirkungen der Pandemie sehr vorsichtig sein. 2020 haben wir dann trotz Krise einen sehr guten Cashflow erwirtschaftet. Und es zeichnet sich in diesem Jahr ab, dass sich unsere Ertragslage deutlich verbessern wird. Deshalb möchten wir hier gerne ausgleichen. Im mehrjährigen Mittel landen wir so wieder bei einer Ausschüttung von 40 bis 50 Prozent des Bilanzgewinns. Das entspricht unserer langjährigen Dividendenpolitik.

Ich möchte Ihnen an dieser Stelle herzlich danken. Ohne Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, wären unsere Pläne und Vorhaben nicht möglich. Unsere Aufgabe ist es, Werte zu leben und zu bewahren. Aber auch Wert zu schaffen. Wir erhalten dafür von vielen Seiten große Zustimmung. Auch dafür vielen Dank. Das ist nicht selbstverständlich. Gerade wenn Zahlen in Anbetracht der Lage nicht den ursprünglichen Erwartungen entsprechen.

Wir wissen um unsere Verantwortung. Für Ihr Unternehmen, für unsere Mitarbeiter und für die Gesellschaft. Wir verlieren keine Zeit. Wir bauen bereits heute an der INDUS von morgen. Für unser neues Denken haben wir die Mittel, die Köpfe und überaus agile Hidden Champions. Dieser Vorstand ist sehr zuversichtlich für die Entwicklung von INDUS in den nächsten Jahren. Wir wissen, was wir tun. Wir sind gut vorbereitet.



Im Namen aller Vorstandsmitglieder danke ich an dieser Stelle unserem Aufsichtsrat herzlich für die sehr pragmatische Unterstützung. Es gab viel zu tun. Es gibt viel zu tun. Ich freue mich auf die kommende Zeit.