

Patrick Zabel

Vorstand der Voltabox AG

Rede anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung  
am 22. Juni 2022

Sperrfrist: 22. Juni 2022, Redebeginn Patrick Zabel

– Es gilt das gesprochene Wort –

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

auch ich begrüße Sie herzlich zu dieser Hauptversammlung der Voltabox AG.

Bereits im März haben wir uns im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung ausführlich mit der Vergangenheit beschäftigt. Auch der am 28. April veröffentlichte Geschäftsbericht zeigt es: Das Jahr 2021 war extrem herausfordernd.

Doch werfen wir einen Blick in die Gegenwart. Wie Sie wissen, haben wir radikale Schnitte vorgenommen. Voltabox besteht heute aus Personen, die dem Unternehmen ein neues Herz geben möchten. Neues wagen. Die Ihre Voltabox wirklich nach vorne bringen werden.

Ich habe mit Voltabox in den letzten Monaten an verschiedenen Start-Up- und Netzwerkveranstaltungen teilgenommen. Wir haben den Markt nach Chancen und neuen Partnern sondiert.

Ein erstes Ergebnis dürfen wir heute verkünden: Anfang Juni habe ich die GreenCluster GmbH gegründet. Mit GreenCluster bieten wir ab sofort Photovoltaik-Anlagen und Batteriespeicher, Mieterstrommodelle und Energienutzungskonzepte für Gewerbe- und Privatkunden an. Wir haben bereits

in wenigen Wochen zahlreiche Projekte gewonnen. Voltabox adressiert damit ein derzeit boomendes Geschäftsfeld – sowohl im Bereich B2B als auch, und das ist für uns neu, im Bereich B2C-Bereich. Entsprechend haben auch Sie als Privatperson nunmehr die Möglichkeit, ein Produkt direkt von Voltabox zu beziehen. Sprechen Sie uns gerne dazu an. Nutzen Sie gerne unsere [info@voltabox.ag](mailto:info@voltabox.ag) E-Mail Adresse.

Der Bedarf an den GreenCluster Lösungen ist groß. Das wird bereits jetzt deutlich. Dieser Erfolg ist damit ein erster Beleg dafür, dass unser Ansatz funktioniert:

- Erster Schritt: Den Markt sondieren.
- Im zweiten Schritt: Mit Spezialisten Kooperationen eingehen, Experten an Bord holen.
- Und im dritten Schritt: Marktchancen offensiv nutzen.

Damit hat sich die Strategie der künftigen Voltabox weiter konkretisiert. Wir bauen hier auf zwei Säulen:

- Unser erster Geschäftsbereich bleibt die Funktion als Lieferant von Batteriesystemen für Nutzfahrzeug-Anwendungen im B2B Bereich. Voltabox verfügt hier im Markt über umfassende Erfahrung. In den vergangenen Monaten haben wir zwei Neukunden-Projekte weit vorangetrieben und befinden uns hier nun in der Endphase der Abschlüsse zur Zusammenarbeit.
- Der zweite Geschäftsbereich von Voltabox besteht aus der Auslegung und dem Vertrieb von Photovoltaik-Anlagen, passenden Batteriespeichern und Mieterstrommodellen in den Bereichen B2B und B2C. Das Geschäft ist für Voltabox zwar noch jung, wir arbeiten hier aber mit erfahrenen Experten

zusammen, die das Geschäft seit Jahren kennen. Hier erwarten wir überdurchschnittliche Wachstumsraten.

Um diese Business-Units zu entwickeln, habe ich in den letzten Monaten gezielt Fachexperten aufgebaut. Ein wichtiger und guter Schritt. An dieser Stelle möchte ich mich für die tolle, inspirierende Zusammenarbeit bei unserem Team bedanken und auch unseren neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern herzlich für ihr hohes Engagement danken.

Wir suchen weiterhin nach spannenden, neuen Marktchancen. Zu diesem Zweck sind wir dieses Jahr noch auf einigen internationalen Veranstaltungen zu Gast, halten Ausschau nach potenziellen M&A-Targets und Kooperationspartnern.

Daraus ergibt sich eine logische Schlussfolgerung, die sich kurz und klar zusammenfassen lässt: Bisher sind wir davon ausgegangen, dass es einen Endpunkt für die Strategieentwicklung der Voltabox geben könnte. Die Agilität des Marktes hat nun aber gezeigt: Wir müssen dynamisch reagieren, agil vorgehen und mit offenen Augen den Markt beobachten und neue Entwicklungen verfolgen. Aus diesem Grund betrachten wir den Strategie-Entwicklungsprozess in unserer aktuellen Situation nunmehr als eine fortwährende Aufgabe, die wir nicht in einen festen Zeitraum pressen können und wollen.

Nachdem wir die Leitplanken gesetzt haben, stehen für uns nun stärker Meilensteine im Vordergrund: Der erfolgreiche Aufbau von GreenCluster als Geschäftsbereich, die Rückkehr zu einem signifikanten Geschäftsvolumen im Bereich der Batteriesysteme für Nutzfahrzeuganwendungen. Jetzt geht es darum,

die operativen Themen anzugehen, Chancen zu ergreifen und die Strategie dabei fortwährend zu adjustieren.

Ich bin sicher, dass gerade diese Agilität im Business ein USP der Voltabox ist und sein wird. Mir ist bewusst, dass wir damit nicht in ein klassisches Raster passen. Diese Erkenntnis musste sich erst durchsetzen.

Voltabox hat – trotz Börsennotierung – einen Start-up ähnlichen Charakter. Wir entwickeln uns schnell und dynamisch, arbeiten aber mit äußerst erfahrenen Know-how-Trägern zusammen. Diese Flexibilität möchten wir erhalten und fördern. Wir werden abliefern. Daran arbeitet das gesamte Team, fokussiert und nachhaltig. Dabei haben wir Sie als Eigentümer stets im Blick. Wir halten Sie daher selbstverständlich auf dem Laufenden.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!