

Rede

**Jürgen Pampel**

Vorstandsvorsitzender

und

**Jörg Dorbandt**

Mitglied des Vorstands

der

**Voltabox AG**

**Ressourcen für den nächsten Wachstumssprung:  
Voltabox formiert sich für die Elektromobilität der Zukunft**

Ordentliche Hauptversammlung der Voltabox AG

Delbrück

16. Mai 2019

**Sperrfrist: 16. Mai 2019, Redebeginn**

– Es gilt das gesprochene Wort –

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

ich möchte Sie herzlich willkommen heißen, auch im Namen meines Vorstandskollegen Jörg Dorbandt, zur zweiten ordentlichen Hauptversammlung der Voltabox AG hier in der Stadthalle Delbrück.

Wir möchten diesen Anlass nutzen, um darauf zu schauen, was der Voltabox-Konzern im vergangenen Jahr geleistet hat, was uns bewegt hat und welche Vorbereitungen wir für die Zukunft des Unternehmens getroffen haben. Denn diese sollen heute natürlich ebenfalls im Fokus stehen. Wo geht die Reise für Voltabox in diesem Jahr hin? Wie möchten wir das Wachstum des Unternehmens gestalten? Welche Produkte stehen im Mittelpunkt? Und welche Märkte werden für uns wichtig?

### **Einleitung – Rückblick auf 2018**

„Voltabox elektrisiert!“ Unter diesem Motto haben wir am 1. April unseren Geschäftsbericht veröffentlicht. Der Voltabox Konzernabschluss ist der Beweis, dass wir unsere im vergangenen Jahr mehrfach bestätigte Prognose und damit unsere gesteckten Ziele erreicht haben. Welche Leistung die gesamte Mannschaft im Geschäftsjahr 2018 erbracht hat, lässt sich vor allem an unserer Profitabilität ablesen, die besser als erwartet ausgefallen ist. Ich bin der Meinung, dass das eine starke Leistung ist, die uns – so konnte man zwischenzeitlich den Eindruck gewinnen – möglicherweise nicht jeder zugetraut hat. Wir aber haben unterstrichen: Voltabox elektrisiert tatsächlich, und Voltabox liefert!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, im vergangenen Jahr habe ich an dieser Stelle sinngemäß betont, dass wir uns bewusst sind, dass wir nicht nachlassen dürfen und dem Markt einen Schritt voraus bleiben müssen. Nur dann können wir unseren strategischen und technologischen Vorsprung sichern oder gar ausbauen. Tatsächlich ist diese Aussage zum

Leitspruch unseres Handelns im vergangenen Geschäftsjahr geworden. Er war der Wegweiser für die strategischen Entscheidungen, die wir in 2018 getroffen haben. Und davon gab es einige, wie Sie im weiteren Verlauf noch hören werden.

[Kursverlauf]

Leider haben sich unsere Anstrengungen und weitsichtigen Maßnahmen im operativen Bereich nicht im Kursverlauf des vergangenen Jahres wiedergespiegelt. Dabei hat sich einmal mehr bestätigt, dass ein Wert wie die Voltabox-Aktie in unruhigen Zeiten deutlich schneller von Volatilität erfasst wird als beispielsweise Titel mit einer längeren Historie und einer höheren Marktkapitalisierung. Dennoch lässt sich diese Entwicklung in eine – aus unserer Sicht – Unterbewertung nicht mit rationalen Gründen erklären. Die Voltabox-Aktie wurde vielmehr von Faktoren beeinflusst, die den auf der Aktie lastenden Druck zwischenzeitlich noch deutlich erhöht haben. Das trifft vor allem auf die sogenannten Momentum-Trader zu, die solche Gemengelagen typischerweise unter Hinzunahme von Software ausnutzen und dabei bewusst Unruhe in einem Titel erzeugen möchten. In unserer Situation hat die Charttechnik ihr Übriges getan. Ich möchte noch einmal betonen, was wir in unserer Kommunikation gegenüber unseren Shareholdern durchgängig unterstrichen haben: Von Seiten von Voltabox gab es im vergangenen Jahr keine Meldungen, die diesen Kursverlauf gerechtfertigt hätten.

Zum Jahresende lag die Aktie bei 12,25 Euro. Im laufenden Geschäftsjahr hat der Kurs zunächst eine sehr erfreuliche Entwicklung genommen und sich auch von zwischenzeitlichen Abwärtsbewegungen nicht von seinem grundlegenden Weg in eine Erholung abhalten lassen. Wir sind zuversichtlich, dass unsere Wachstumsstory und die weiterhin zuverlässige Erreichung unserer Ziele am Kapitalmarkt auch nachhaltig überzeugen werden. Zu einzelnen Einflussgrößen des Aktienkurses, die uns in der jüngeren Vergangenheit beschäftigt haben, komme ich gleich noch zu sprechen.

[Veränderung Vorstand]

Ich möchte an diesem Punkt zunächst die Gelegenheit nutzen, Ihnen das neue Gesicht hier auf dem Podium vorzustellen: Zu meiner linken hat Herr Jörg Dorbandt, COO und zuständig für die Themenfelder Operations und Finance, für seine erste Hauptversammlung als Vorstandsmitglied der Voltabox AG Platz genommen.

Herr Dorbandt verstärkt uns seit Anfang Dezember mit seiner langjährigen auch internationalen Expertise. In seiner bisherigen Karriere galt sein Fokus zwei wesentlichen Leitungsfunktionen. Herr Dorbandt verfügt einerseits über dezidierte Erfahrung im Management von Produktionsprozessen. Er hat in zahlreichen verschiedenen Situation dafür Verantwortung getragen, dass kleine, stark wachsende Unternehmen im Einklang mit einer stetigen Ausweitung der Geschäftstätigkeit ihre Strukturen optimal anpassen und somit zu jeder Zeit auf den nächsten Wachstumsschritt vorbereitet sind. Ich denke, Sie ahnen bereits, warum Herr Dorbandt so gut zu Voltabox passt. Andererseits ist er aber auch ein absoluter Experte für den Bereich Finanzen und damit auch für die Kontrolle bzw. die Finanzierung von Wachstum.

Ich möchte Ihm nun diesen Platz hier überlassen, um uns allen in Erinnerung zu rufen, was uns im vergangenen Jahr besonders bewegt hat und welche Ergebnisse wir im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres erzielt haben.

### **Ergebnisse des Geschäftsjahres 2018**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
verehrte Aktionärsvertreterinnen und -vertreter,  
sehr geehrter Aufsichtsrat,  
meine Damen und Herren,  
Herr Pampel, vielen Dank!

Ich möchte Sie ebenfalls herzlich willkommen heißen.

In unserem am 1. April veröffentlichten Geschäftsbericht haben wir Ihnen einen umfassenden Überblick über unsere operative Leistung, Veränderungen in der Bilanz sowie

die Finanzlage gegeben. Ich möchte im Folgenden die wesentlichen Eckpunkte noch einmal hervorheben.

[Umsatz-/Ertragslage]

- Unseren Umsatz konnten wir gemäß unserer Prognose um rund 145 Prozent auf 66,9 Mio. Euro steigern. Wir sind stolz darauf, dass wir dieses ambitionierte Wachstumsziel realisiert haben. Und das, obwohl in unserer Prognose auch ein zusätzlicher Umsatzbeitrag durch die avisierte Übernahme von Navitas Systems enthalten war. Stattdessen haben wir unser Ziel nahezu ausschließlich durch organischen Umsatz erreicht. Hauptumsatztreiber war erneut das Geschäft mit Batteriemodulen für den Einsatz in Gabelstaplern und fahrerlosen Transportfahrzeugen. Darüber hinaus trug auch insbesondere die Serienproduktion von Batteriesystemen für Trolleybusse zum Umsatz bei.
- Der Materialaufwand stieg um 153 Prozent auf 42,2 Mio. Euro als Folge der höheren Ausbringungsmengen. Dabei zeigt vor allem die Materialeinsatzquote, die ja auch die Bestandsveränderung berücksichtigt, dass wir die tatsächlich aufgewendeten Güter äußerst effizient eingesetzt haben. Die Quote lag in 2018 bei 56 Prozent, nach 64 Prozent im Vorjahr.
- Der Aufwand für unser Personal stieg vor allem durch den starken Zuwachs an Mitarbeitern um etwas mehr als 100 Prozent auf 13,6 Mio. Euro. Dies geht natürlich teilweise auch auf die beiden übernommenen Unternehmen zurück. Vor dem Hintergrund unseres stark gestiegenen Umsatzes reduzierte sich die Personalaufwandsquote auf 20,3 Prozent, nachdem sie im Vorjahr noch bei 24,6 Prozent lag.
- Unser Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen konnten wir auf dieser Basis mehr als deutlich auf 9,6 Mio. Euro steigern, was einer EBITDA-Marge von 14,3 Prozent entspricht.
- Infolge erforderlicher nachträglicher Anpassungen in unserer Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2017 wirkt sich der Anstieg des Ergebnisses

vor Zinsen und Steuern im Geschäftsjahr 2018 noch deutlicher aus. Wir haben das zurückliegende Berichtsjahr mit einem EBIT von 5,6 Mio. Euro abgeschlossen, was einer Marge von 8,4 Prozent entspricht. Damit haben wir unser prognostiziertes Rentabilitätsziel von 7 Prozent deutlich übertroffen.

#### [Vermögenslage]

- Unsere Vermögenswerte waren im Wesentlichen beeinflusst durch den Ausbau unserer operativen Geschäftstätigkeit. Am deutlichsten hat sich dies im Umlaufvermögen bemerkbar gemacht. Nicht zuletzt durch die vorgenommenen Akquisitionen hat sich unsere Bilanzsumme zum 31. Dezember 2018 auf 181,5 Mio. Euro erhöht.
- Das Eigenkapital des Voltabox Konzerns hat sich leicht auf 154,5 Mio. Euro erhöht. Vor dem Hintergrund der stärker gestiegenen Bilanzsumme reduzierte sich die Eigenkapitalquote zum Bilanzstichtag auf 85,1 Prozent.

#### [Finanzlage]

- Auf die Entwicklung des operativen Cashflows im Voltabox Konzern haben wir im vergangenen Jahr ein besonderes Augenmerk gelegt. Der Kapitalfluss aus betrieblicher Geschäftstätigkeit lag bei -54,8 Mio. Euro, was zum überwiegenden Teil auf die deutliche Erhöhung des Net Working Capital zurückzuführen ist. Sie wissen, dass dafür vor allem der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen infolge temporär verlängerter Zahlungsziele für unseren Kunden Triathlon verantwortlich ist. Zudem machte unser Einstieg in den Direktvertrieb in der Intralogistik den Aufbau eines Bestands an Modulen und Systemen erforderlich. Auf diese beiden für das Geschäftsjahr 2018 zentralen Themen werden wir noch im weiteren Verlauf zurückkommen.
- Der Cashflow aus Investitionstätigkeit reduzierte sich auf -19,1 Mio Euro. Davon entfallen 7,3 Mio. Euro auf Übernahmekosten.

[Auftragsvorlage]

- Ergänzend möchte ich nun auf unsere kumulierte Auftragsvorlage – also das gesamte gewichtete Auftragsvolumen im Voltabox-Konzern über einen Zeitraum von fünf Jahren – zu sprechen kommen. Wir haben mittlerweile einen nicht unerheblichen Teil der uns vorliegenden Aufträge umgesetzt. Und trotzdem konnten wir unser sogenanntes „Order Book“ im vergangenen Jahr noch einmal um rund 100 Mio. Euro auf rund 1,1 Mrd. Euro ausbauen. Von dieser Summe gewichten wir in unserer Planung einen Anteil von 64 Prozent mit einer Eintrittswahrscheinlichkeit von 100 Prozent.

[Investitionen]

Zu unseren finanziellen Leistungsindikator zählen auch die CAPEX-Investitionen. Hier haben wir im vergangenen Jahr nahezu eine Punktlandung erreicht. Mit 13,6 Mio. Euro lagen wir nur knapp über der Prognose. Die Auszahlungen für Investitionen kamen vor allem unserer Entwicklungstätigkeit im Zuge des Ausbaus der Geschäftsaktivitäten des Voltabox Konzerns zugute. So haben wir rund 12 Mio. Euro in immaterielle Vermögenswerte investiert. Rund 1,6 Mio. Euro entfallen auf Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen. Zu einem großen Teil haben wir damit den Ausbau des Produktions- und Entwicklungsstandorts in Texas finanziert. Unseren Bedarf an Maschinen und Anlagen werden wir aufgrund attraktiver Konditionen zunehmend über Leasingverträge abdecken.

[Mitarbeiter]

Damit kommen wir zu einer weiteren wesentlichen Komponente unseres Erfolges: unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter! So lässt sich auch an der Entwicklung unserer Belegschaft unser Wachstum besonders gut ablesen. Waren wir zum 31. Dezember 2017 noch 99 Mitarbeiter an den beiden deutschen Standorten Delbrück und Aachen als auch im texanischen Austin, so hat der Voltabox-Konzern exakt ein Jahr später bereits 235 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Durch den Zukauf von ACCURATE ist Voltabox nun in Deutschland an einem dritten Standort vertreten. Dieser befindet sich aktuell im

schwäbischen Korntal-Münchingen. Bereits im September werden wir umziehen und dann unser Voltaforce-Entwicklungszentrum im nahegelegenen Markgröningen in Betrieb nehmen.

Sichtbar wird dieses Wachstum besonders gut anhand der Parkplatzsituation an unserem Sitz hier in Delbrück in der Artegastraße. Wir haben die Parkmöglichkeiten zum dritten Mal innerhalb weniger Monate erweitert. Und der Zulauf an Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geht seit Jahresbeginn unvermindert weiter, was an jedem einzelnen unserer Standorte sichtbar ist.

Die Entwicklungsabteilung ist dabei unverändert das Herz unserer Organisation. Rund 30 Prozent der Belegschaft sind diesem Funktionsbereich des Unternehmens zugeordnet. In unserem Entwicklungszentrum in Aachen verfügen wir mittlerweile über 12 bestens ausgebildete Experten für Leistungselektronik unter der Leitung von Dr. Christian Carstensen. Im texanischen Austin ist die Mannschaft auf mehr als 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angewachsen. Aufbauend auf der umfassenden Erfahrung auf dem amerikanischen Markt von Wolf Mueller, unserem President und CEO von Voltabox in Nordamerika, haben wir seit seinem Einstieg Anfang Oktober die Weichen für die Zukunft von Voltabox in den USA neu justiert. Aktuell besetzte Märkte und unsere Rolle in diesen haben wir einer kritischen Prüfung hinterzogen, Zielmärkte neu hinterfragt sowie aufwendige Analysen erstellt, um attraktive Zukunftsfelder für Voltabox in Nordamerika zu identifizieren. Ich bin mir sicher, dass sich dieser akribische Aufwand, den wir gemeinsam mit unseren amerikanischen Kollegen unternommen haben, schon bald sehr lohnen wird. Wolf Mueller ist bereits im Geschäftsbericht zitiert mit den Worten: „Die Voltabox of Texas steht vor einer aufregenden Zukunft!“

So möchte ich nun im Namen des Vorstands unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Anerkennung aussprechen für das, was sie im Geschäftsjahr 2018 geleistet haben. Danke für Ihren Einsatz!



## Zentrale Entwicklungen in 2018

Meine Damen und Herren,

das Jahr 2018 stand für Voltabox im Zeichen der Schaffung von Ressourcen, die wir auf unserem Wachstumspfad benötigen und nutzen werden. Ressourcen stellten für uns im vergangenen Jahr einerseits die übernommenen Unternehmen dar, die uns durch Marktzugänge, Know-how oder Mitarbeiter bereichert haben. Andererseits haben wir auch durch strategische Neuaufstellungen, u.a. über Allianzen, unsere Ausgangspositionen in einzelnen Marktsegmenten verbessert, um diese in Zukunft optimal bedienen zu können.

[Akquisitionen – Concurrent Design]

Auf den Erwerb von Concurrent Design muss ich wohl nicht mehr ausführlich eingehen – Herr Pampel konnte bereits auf der letztjährigen Hauptversammlung von diesem wertvollen Zugewinn berichten. Ich darf Ihnen aber berichten, dass das Team von Concurrent äußerst schnell in unsere bestehenden Strukturen am Standort Austin integriert werden konnte. Wie Sie wissen nutzen wir diese zusätzliche Manpower vor allem für die Projekte mit unserem Kunden Komatsu. Neben der Entwicklungserfahrung von Concurrent können wir in diesem Kontext vor allem die zusätzliche Projektmanagement-Expertise unserer Neuzugänge gut gebrauchen. Welche Projekte mit Komatsu genau in diesem Jahr im Fokus stehen, erfahren Sie später noch.

[Akquisitionen – ACCURATE]

Mit dem Zukauf von ACCURATE hat sich Voltabox hingegen gleich einen komplett neuen Markt erschlossen. Bereits zum Zeitpunkt des Börsengangs war bekannt, dass sich Voltabox nicht nur ausschließlich auf industrielle Teilmärkte fokussieren, sondern nach und nach auch ausgewählte Massenmärkte mit modernen Lithium-Ionen-Batterielösungen bedienen möchte. Mit ACCURATE haben wir uns wichtiges technologisches Know-how, ein etabliertes Produktspektrum als auch bereits bestehende Kundenbeziehungen gesichert. Die standardisierten Batteriepacks und -systeme von ACCURATE nutzen kleinformatige Rundzellen, die sogenannten 18650er sowie 21700er Varianten, in Verbindung mit der NCA-

Zellchemie. Sie weisen ein geringes Gewicht bei einer gleichzeitig hohen Energiedichte auf. Darüber hinaus verfügt ACCURATE über ein umfassendes Produktportfolio an Schutzschaltungen, Batterie-Management-Systemen sowie Ladetechnik. Während wir mit dem Gesamtkonzern Voltabox weiterhin das Ziel verfolgen, zu einem Systemanbieter für die komplette Elektrifizierung von Fahrzeugen zu werden, ist ACCURATE in seinen Märkten längst so weit.

Der deutlich überwiegende Teil unserer Umsätze mit standardisierten Batteriesystemen und Akku-Packs geht auf Systeme für den Einsatz in Pedelecs und E-Bikes zurück. Bislang galt der Fokus von ACCURATE insbesondere diesem Marktsegment. Vereinzelt sind standardisierte Batteriepacks auch bereits in Golf-Trolleys zum Einsatz gekommen. Das Feld möglicher Anwendungen für unsere Voltaforce-Batteriesysteme ist vielfältig und reicht von den aktuell stark diskutierten E-Scootern über Garten sowie Sport- und Freizeitgeräten bis hin zur Medizintechnik. Die Verschmelzung der Gesellschaft auf die Voltabox AG wird in Kürze abgeschlossen sein. Damit verschwindet auch der Name ACCURATE.

[Consumer Electronics Show]

Unsere Ambitionen im Bereich der Massenmärkte haben wir zu Beginn des Jahres durch unsere erstmalige Teilnahme an der Consumer Electronics Show, kurz CES, in Las Vegas untermauert – der weltgrößten und bedeutendsten Fachmessen für Unterhaltungselektronik und Elektronikinnovationen. In der Hauptstadt des Glücksspiels haben wir bei unserem gemeinsamen Auftritt mit paragon jedoch nichts dem Zufall überlassen – und im Übrigen auch nicht alles auf eine Karte gesetzt. Unsere Lösungen für Massenmarkt-Anwendungen kamen auch so an und haben großes Interesse bei den Besuchern geweckt. Im Fokus der Präsentation standen neben unserem Modulbaukasten, der die Skalierbarkeit und Flexibilität unserer Systeme unterstrichen hat, vor allem unsere Voltaforce-Lösungen für das junge Marktsegment Pedelecs und E-Bikes sowie für Motorrad-Starterbatterien. Ein Highlight war dabei sicherlich die Vorstellung unserer neuen Smartphone-App für das Monitoring von Live-Daten und die aktive Einstellung der Leistungsparameter der Motorrad- und Rennsport-Starterbatterien.

[Absage Übernahme Navitas]

Aber ich möchte mich ja vor allem auf das fokussieren, was Voltabox 2018 bewegt hat. Da wir die erfolgreichen Transaktionen bereits angesprochen haben, kommen wir auch auf die Übernahme zu sprechen, die nicht wie gewünscht verlaufen ist. Ursprünglich sind wir davon ausgegangen, dass unser Wettbewerber Navitas für den Eintritt in den nordamerikanischen Intralogistik-Markt das absolut richtige Vehikel ist. Wie Sie wissen, sind Vorstand und Aufsichtsrat von Voltabox jedoch am 14. November zum Entschluss gekommen, dass die Voraussetzungen dafür nicht mehr gültig sind. Ausschlaggebend waren verschiedene Faktoren.

Der ausbleibenden Entscheidung der CFIUS-Behörde entgegen der mehrmaligen Ankündigung, das Verfahren abschließen zu wollen, kam hier eine zentrale Rolle zu. Dass der Prozess sich allerdings überhaupt so lange hingezogen hat, lag insbesondere daran, dass unter der aktuellen US-Regierung bestimmte Technologien als besonders schützenswert eingestuft und demnach entsprechende Auslandsinvestitionen besonders intensiv geprüft worden sind – dazu zählt auch die Lithium-Ionen-Technologie von Navitas, und hier insbesondere die Public Sector Anwendungen, die in Teilen auch für militärische Zwecke stehen. Auch wenn es dieses Zeichens nicht mehr bedürft hätte, belegt die Aussage doch, wie erfolgskritisch Li-Ion-Technologie in der Mobilität und Energieversorgung der Zukunft noch werden wird. Und die CFIUS hat Voltabox damit auch die prinzipielle Bedeutung von Navitas bestätigt.

Nach einer zweiten Due Diligence-Prüfung, innerhalb der dem Vorstand und Aufsichtsrat alle relevanten Zahlen vorgelegt wurden, verfestigte sich im Laufe des Novembers der Eindruck, dass sich das Geschäft seit der Unterzeichnung des Kaufvertrags nicht so entwickelt hat wie gewünscht und ursprünglich von Verkäufer-Seite prognostiziert worden ist. Vorstand und Aufsichtsrat der Voltabox AG obliegt eine unternehmerische Verantwortung – und auf Basis dieser müssen bisweilen auch unpopuläre Entscheidungen getroffen werden; so auch in diesem Fall, in dem wir das Kaufangebot schließlich zurückgezogen haben.

[Stand-alone Strategie Intralogistik-Markt Nordamerika]

In einer solchen Phase werden selbstredend die alternativen strategischen Optionen geprüft und skizziert. Einen weiteren geeigneten Übernahmekandidaten, der uns dem Einstieg in den nordamerikanischen Markt nähergebracht hätte, gab und gibt es nicht. Was also tun? Voltabox hat in der Folge eine Stand-alone-Strategie für den Eintritt in die Intralogistik in den USA ausgearbeitet, für die wir zuletzt viel Lob erhalten haben. Neben der Anpassungsfähigkeit an diese radikal veränderte Ausgangssituation und auch dem unternehmerischen Mut der Verantwortlichen, den es in solchen Situationen braucht, hat mich eine weitere Tatsache beeindruckt. Ich habe in meiner Anfangszeit bei Voltabox erleben dürfen, welcher Zusammenhalt und Teamgeist zwischen den deutschen und amerikanischen Kollegen, unseren leitenden Ingenieuren und unserem Vertriebsteam herrscht. Die Mannschaft hat an einem Strang gezogen und mit visionärem Blick in kurzer Zeit einen absolut stabilen und in sich stimmigen Fahrplan entworfen, wie die Voraussetzungen für den Einstieg in diesen neuen Markt geschaffen werden können. Ich bin der Überzeugung, dass dies ein wesentlicher Baustein für den Erfolg des Markteintritts sein wird. Herr Pampel wird Ihnen später noch genauer erläutern, wie sich unser Plan für den nordamerikanischen Intralogistik-Markt in unsere allgemeine Strategie für dieses Marktsegment einfügt.

[Neuverhandlung Kooperationsvertrag Triathlon]

Meine Damen und Herren, wie bereits eingangs erwähnt stand 2018 im Zeichen vorbereitender Maßnahmen, um Voltabox, Ihr Unternehmen, für die zukünftigen Herausforderungen, aber insbesondere auch dafür aufzustellen, die vor uns liegenden Potentiale zu ergreifen. Die mit Abstand bedeutendste Änderung innerhalb eines Marktsegments war die Vertragsneugestaltung mit unserem wichtigen Partner und Kunden Triathlon. Für beide Parteien bot sich im Frühjahr 2018 die Gelegenheit, die über viele Jahre äußerst erfolgreiche Zusammenarbeit auf ein neues Level zu heben. Den bestehenden Absatzkanal, wonach Triathlon die von uns produzierten Module zu Systemen veredelt und über das eigene Distributionsnetzwerk vor allem an kleine bis mittelgroße Flottenbetreiber vertreibt, haben wir durch die Vertragsneugestaltung nachhaltig gestärkt. Wir werden Ihnen

später noch erläutern, wie sich dieser Vertriebsweg im laufenden Jahr erneut verändern oder vielmehr aus unserer Sicht weiter verbessern wird.

Die neue Kooperation mit Triathlon haben wir aber noch aus einer weiteren Motivation heraus abgeschlossen. Mit der Neufassung des Vertrags wurde die Voraussetzung für unseren Einstieg in den Direktvertrieb geschaffen – und das nicht nur in Deutschland und dem Rest Europas, sondern auch in den USA. Mit der Schaffung der dafür notwendigen Ressourcen haben wir in 2018 unmittelbar und frühzeitig begonnen.

Parallel zur Neuverhandlung unseres Kooperationsvertrags haben wir die Möglichkeit genutzt, die Marktdurchdringung unserer Lithium-Ionen-Batterietechnologie über den Vertriebskanal Triathlon weiter zu forcieren. Dazu gewährten wir Triathlon im zweiten Halbjahr 2018 verlängerte Zahlungsziele von 360 Tagen, die sich planmäßig zu Jahresbeginn wieder normalisiert haben. Die infolge dessen angestiegenen Forderungen werden also überwiegend im zweiten Halbjahr dieses Jahres wieder abgebaut. Damit wird sich das Umlaufvermögen drastisch reduzieren. Im Gegenzug fließt die entsprechende Liquidität in den Konzern zurück. Vor dem Hintergrund unseres Einstiegs in das Direktgeschäft haben wir den Bestand an fertigen und unfertigen Erzeugnissen bewusst deutlich erhöht, um jederzeit Kunden mit hohen Stückzahlen beliefern zu können.

Kurzum: Voltabox hat sich auf Basis des eigenen technologischen Vorsprungs eine exzellente Ausgangsposition für den aktuell immer stärker in Bewegung geratenden Intralogistik-Markt gesichert und schreibt gleichzeitig die Erfolgsgeschichte in der Zusammenarbeit mit Triathlon fort. Sie sehen: eine Entscheidung mit echtem Weitblick!

[Auftragseingänge & neue Kunden/Märkte]

Zu den Highlights des vergangenen Jahres für Voltabox zählten natürlich auch Aufträge und neue Kunden. So hat sich im vergangenen Jahr die Stadt Dayton im US-Bundesstaat Ohio nach mehrjähriger Testphase für unsere Lösung entschieden und 26 Systeme für ihre neuen sogenannten Dual-Mode-Busse bestellt. Die Entscheidungsträger in Dayton haben sich dabei insbesondere von der Leistungsfähigkeit unserer Lithium-Ionen-Batteriesysteme überzeugen lassen. Denn in den System-Prototypen für Dayton hat Voltabox bereits beim

Entwicklungsstart im Jahr 2016 Zellen auf Basis der Chemie Lithium-Titanat-Oxid, kurz LTO, eingesetzt. Unsere F&E hat damit einmal mehr bewiesen, dass sie eng an den aktuellen Trends in der Zellchemie und Batterietechnologie agiert und ihrer Zeit dabei sogar häufig voraus ist. Die Leistungsmerkmale unserer LTO-Systeme gelten seitdem als Messlatte im Markt.

In der Intralogistik konnten wir im vergangenen Jahr unsere Kundenbasis um interessante und strategisch vielversprechende Kontakte ausbauen. Wir führen das auf unseren weiter optimierten Baukasten für Batteriesysteme von Fahrerlosen Transportsystemen zurück, die nun noch besser skalierbar sind. Zu unseren neuen Kunden zählen vornehmlich Anbieter dieser Flurförderzeuge. Auf diesem Gebiet konnten wir interessante Entwicklungsprojekte anstoßen, die im vergangenen Jahr vereinzelt sogar bereits in die Serienproduktion übergeben wurden. Beispielhaft möchte ich A&A anführen, ein norddeutsches Unternehmen für maßgeschneiderte intelligente Fahrzeuge und Fahrzeugsysteme für den innerbetrieblichen Materialfluss. Unser Batteriesystem kommt im sogenannten Automatic Logistic Equipment Concept von A&A zum Einsatz. Dabei handelt es sich um ein flexibel skalierbares Automated Guided Vehicles (AGVs), also ein fahrerloses Transportfahrzeug, das frei navigierend und gänzlich autonom industrielle Transport-Prozesse erledigt. Im laufenden Geschäftsjahr werden wir bereits die zweite Serie mit einem Umfang von 40 Systemen mit einer Kapazität von je 6,1 kWh produzieren. Erst jüngst haben wir zudem das Projekt für unseren neuen Kunden HIT und dessen Niederflur-Transportfahrzeug „move-e-star“ kommuniziert. In diesen Tagen startet die Serienproduktion von 30 Batteriesystemen in zwei unterschiedlichen Ausführungen.

Natürlich sind Sie, ist die Öffentlichkeit daran interessiert, zu erfahren, wen wir seit unserem Einstieg in das Intralogistik-Direktgeschäft als Kunden gewonnen haben. Natürlich ist dieser Wunsch gut nachvollziehbar. Ich versichere Ihnen, dass ich sehr gerne mehr verraten, um nicht zu sagen aus dem Nähkästchen plaudern würde. Doch Sie hören das Aber schon heraus: In der Regel sind unsere Kunden in Bezug bezüglich Informationen über die Zulieferer von Schlüsseltechnologien für ihre Produkte sehr vorsichtig und sehen diese Informationen nur ungerne veröffentlicht – schon gar nicht OEMs, die unsere Systeme als White-Label-Lösungen, also ohne Hinweis auf uns als Hersteller der Module oder Systeme, beziehen. Lassen Sie sich daher auf folgenden Kompromiss ein: Im weiteren Verlauf werden

Sie noch Näheres darüber erfahren, wie sich unser Umsatz in der Intralogistik im laufenden Jahr zusammensetzt.

Schließlich haben wir im vergangenen Jahr im Hintergrund erste Schritte unternommen, die den Prolog zu einer weiteren wegweisenden Entscheidung für Voltabox bedeuten. Unsere im Geschäftsjahr 2018 erbrachten Entwicklungsleistungen für die Artega GmbH sind ein klarer Hinweis auf unseren Einstieg in den automobilen Massenmarkt! Wir sind mit der Auslegung einer Batterie für ein Elektroauto gestartet. Zugegeben, es ist klein und bringt es in der Spitze auf 90 km/h. Aber Voltabox arbeitet hier an einem der spannendsten Elektroauto-Projekte in Deutschland abseits der großen Hersteller mit. Doch bei dem an das Kult-Auto Isetta angelehnten Stadtflietzer Karolino, der ab diesem Jahr hier in Delbrück von Artega produziert wird, werden wir es nicht belassen. Voltabox meint es ernst mit dem EV-Geschäft. Wie ernst, das wird Herr Pampel später noch einmal unterstreichen.

### **Erstes Quartal 2019**

Meine Damen und Herren, ich komme nun zu den Zahlen für das erste Quartal, die wir zu Beginn dieser Woche veröffentlicht haben. Von Januar bis März weisen wir einen Konzernumsatz in Höhe von 12,6 Mio. Euro aus, was einem Anstieg um rund 150 Prozent gegenüber dem gleichen Zeitraum im Vorjahr entspricht. Maßgeblich für das Wachstum war die sehr gute operative Geschäftsentwicklung mit Batteriemodulen für den Einsatz in Gabelstaplern sowie mit standardisierten Batteriesystemen und Akku-Packs für den Einsatz in Pedelecs und E-Bikes.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) hat sich auf 2,5 Mio. Euro verbessert. Die EBITDA-Marge liegt demzufolge bei 19,9 Prozent. Nach planmäßig erhöhten Abschreibungen erhöhte sich das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) auf 0,6 Mio. Euro, was einer EBIT-Marge von 4,4 Prozent entspricht.

Damit haben wir unsere Ziele für das erste Quartal planmäßig erreicht. Unser Zwischenabschluss bildet den Auftakt für ein neues Rekordjahr. Auch im Geschäftsjahr 2019 werden wir, wie gewohnt, vor allem wieder zum Jahresende einen Großteil unserer Umsätze

realisieren. Ausgehend von diesem Ergebnis blicken wir einem dynamischen Wachstum des Voltabox-Konzerns entgegen. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!

### **Ausblick auf 2019 – Schwerpunkte im laufenden Geschäftsjahr**

Herzlichen Dank, Herr Dorbandt!

Meine sehr verehrten Damen und Herren, ich möchte jetzt auf das Thema eingehen, das in den letzten zwei Wochen für viel Aufregung und heftige Kursreaktionen bei der Voltabox-Aktie gesorgt hat und Sie natürlich in erhebliche Sorge versetzt hat. Die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) hat den Konzernabschluss von Voltabox für das Geschäftsjahr 2017 nach dem Zufallsprinzip einer Prüfung unterzogen; in der Folge kam es zu einem Bescheid der BaFin, der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, den wir gezwungenermaßen unkommentiert veröffentlichen mussten. Das hat für entsprechende Unsicherheiten in Markt gesorgt, obwohl wir vorsorglich die entsprechenden Vorjahreswerte nach Kenntnis der Auffassung der DPR bereits in den Konzernabschlüssen für das Jahr 2018 angepasst und im Anhang jeweils näher erläutert hatten. Es handelte sich also nicht um einen neuen Vorgang, sondern einen Sachverhalt bzgl. historischer Daten, der bereits seit März der Öffentlichkeit bekannt war.

Der testierende Wirtschaftsprüfer BakerTilly hält die Beanstandungen der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) nach wie vor für fragwürdig. Die kritisierten 9 Punkte, die schon allein durch die Bezeichnung „Fehler“ seitens der DPR einen besonderen Beigeschmack bekommen, bestehen aus 5 Korrekturen zu Anhangangaben, die keinen Einfluss auf das Zahlenwerk haben, für sich allein betrachtet sicher als unwesentlich bezeichnet werden würden und nicht zur Veröffentlichung angestanden hätten. Bei den restlichen 4 geht es sämtlich um Ermessensentscheidungen in Präzedenzfällen. In der Literatur finden sich Belege, dass unsere Darstellung zu einzelnen der Themen richtig war. Dies wird auch von einem Wirtschaftsprüfer der Big4-Wirtschaftsprüfungsunternehmen und einem renommierten Professor für internationale Rechnungslegung so gesehen. Am Ende hat die DPR aber leider eine andere Auffassung vertreten, z.T. auch, ohne dies überhaupt begründen zu können. Ich bin kein Wirtschaftsprüfer, aber ich fand die Argumentation von BakerTilly in den wirklich relevanten Punkten für schlüssig und nachvollziehbar. Dennoch



haben wir uns ganz bewusst entschieden, auf die Möglichkeit eines Widerspruchs zu verzichten, obwohl wir von unserer Vorgehensweise nach wie vor überzeugt sind und keine Scheu gehabt hätten, dies ggü. höheren Instanzen rechtfertigen zu müssen. Wir wollten aber einen Schlussstrich ziehen und uns lieber ums Geschäft kümmern statt um langwierige und wenig aussichtsreiche Rechtsstreitigkeiten.

Von der DPR wurden im Wesentlichen die bilanziell erfassten Kosten des Börsengangs und die ertragswirksame Erfassung des Anspruchs auf Ausgleich des Verlusts durch Voltabox bemängelt. Das hat dann zu einer deutlichen Veränderung des Gewinnausweises bei Voltabox für das Geschäftsjahr 2017 geführt.

Ich möchte aber betonen, dass es sich hier um Einmaleffekte rein bilanzieller Natur von historischen Daten handelt, die längst durch das Geschäftsjahr 2018 und die Prognose für 2019 überholt sind. Die Anpassungen haben keinen Geldmittelabfluss zur Folge, und sie haben auch keine steuerlichen Auswirkungen. Auch die HGB-Abschlüsse sind davon nicht tangiert; diese sind korrekt. Für das laufende Geschäftsjahr und künftige Geschäftsjahre besteht kein weiterer Anpassungsbedarf.

Dennoch hat die Pflichtveröffentlichung der Voltabox AG zu Irritationen bei einigen Investoren geführt, die wir in der direkten Kommunikation schnell entkräften konnten. Ich bedauere aufrichtig, dass diese Verunsicherung entstanden ist! Viele haben uns gefragt, warum wir das nicht besser kommuniziert haben. Wie bereits angedeutet, liegt das daran, dass man das aufgrund der Regeln der BaFin schlicht nicht darf. Jegliche – ich zitiere – „Kommentierungen, relativierende Zusätze und sonstige abschwächende Aussagen“ sind im Zusammenhang mit der Veröffentlichung untersagt. Auch der Text wird von der BaFin vorgegeben.

In der Aktionärsdebatte möchte ich Ihnen sehr detailliert zu jeder der Beanstandungen den Hintergrund nennen und stehe Ihnen dann auch gerne für konkrete Nachfragen zur Verfügung. Damit möchte ich es bzgl. der DPR-Thematik erst einmal bewenden lassen.

Wir richten unseren Blick konsequent nach vorn. Ich möchte Ihnen jetzt gerne im Folgenden einen Überblick geben, was unsere Agenda im laufenden Geschäftsjahr bestimmen wird und welche Ziele wir uns gesetzt haben.

[Bergbau]

Fangen wir zunächst mit dem Bereich Bergbau an. Im vergangenen Jahr habe ich an dieser Stelle unsere aktuellen Entwicklungsprojekte für unseren Kunden Komatsu in einen engen Zusammenhang mit der Übernahme von mehr als 20 Ingenieuren, Softwareentwicklern und Projektmanagern von Concurrent Design gebracht. Damit war Voltabox unmittelbar startklar für mehr Projekte, mehr Tempo, mehr Fortschritte. Doch mit dem Aufbau unserer zusätzlichen Ressourcen sind wir zunächst etwas zu weit nach vorne geprescht. Denn solche Kapazitäten musste auch unser Kunde erst einmal aufbauen. Es war also ein Sprint notwendig – sowohl hinsichtlich der Etablierung von Strukturen und Prozessen als auch mit Blick auf die Definition von Zuständigkeiten. Schließlich konnten wir eine gemeinsame Grundlage schaffen um das Tempo aufzunehmen, das für den Erfolg des Gesamtprojekts wichtig ist und das wir uns wünschen.

Die erste offensichtliche und einfachste, aber auch effektvolle Änderung in der Zusammenarbeit stellen die Bezeichnungen der jeweiligen Projekte dar. Statt von den bekannten Fahrzeugbeschreibungen wie z.B. Battery Hauler 18/20 in der MSHA-Variante sprechen die Projektbeteiligten jetzt vom „Project Phoenix“. Nichts weiter als eine typisch amerikanische Eigenart? Sie schmunzeln vielleicht – aber ich muss sagen, dass diese Maßnahme ihre Wirkung tatsächlich nicht verfehlt. Sie schwört nicht nur die Beteiligten auf das gemeinsame Ziel ein, sondern macht es auch für Außenstehende leichter, die zahlreichen Projekte voneinander unterscheiden zu können.

[Bergbau – Battery Hauler]

Wie erwähnt handelt es sich bei Project Phoenix um ein Batteriesystem für einen Battery Hauler. Dieser wird durch die angestrebte Zertifizierung der amerikanischen Behörde Mine Safety and Health Administration, abgekürzt MSHA, auch beispielsweise in Kohleminen zum Einsatz kommen können. Dank unseres explosionsgeschützten Batteriesystems. Die Entwicklung des Prototyps wird gemäß unserem Zeitplan mit Komatsu zu Beginn des kommenden Jahres abgeschlossen sein. Nach der anschließenden Validierung streben wir den Start der Serienproduktion im zweiten Halbjahr 2020 an.

Es handelt sich dabei um eine Weiterentwicklung des bereits bekannten, baugleichen Battery Hauler 18/20. Dessen 156 kWh Batteriesystem haben wir im vergangenen Jahr erfolgreich in die Serie überführt. Codename? Project Atlas.

[Bergbau – Jumbo Face Drill]

Noch vor der MSHA-Variante des Battery Haulers werden wir das Ergebnis von „Project Badger“ auf der Straße, oder besser in der Mine sehen. Badger bedeutet Dachs. Diese Tiere können hervorragend graben – ähnlich wie der Jumbo Face Drill, der sich hinter diesem Projektnamen verbirgt. In diesem Zusammenhang sagte ich im vergangenen Jahr, dass wir uns „in ersten Gesprächen“ zu diesem Projekt befänden. Nun sind wir schon deutlich weiter, denn: Wir möchten den System-Prototypen bereits zum Jahresende an Komatsu übergeben. Auch hier soll nach einer halbjährigen Validierung die Serienproduktion Mitte 2020 starten.

[Bergbau – Load Haul Dump (Big Bertha)]

Zu guter Letzt möchte ich auf ein Flaggschiff-Projekt von Komatsu eingehen. Sie ahnen es, auch dieses trägt einen animalischen Namen: nämlich „Project Armadillo“, für den somit das Gürteltier Namenspatron steht. Dem ersten Prototypen wird deshalb eine solche Bedeutung beigemessen, weil er die Ausgangsbasis für die Elektrifizierung der kompletten Load Haul Dump Modell-Reihe ist. Dabei handelt es sich um riesige Fahrlader für den Einsatz im Untertagebau. Diese lassen sich mit einem Frontlader vergleichen und werden auch gemäß ihrer maximal möglichen Traglast unterschieden. Die Modell-Reihe reicht demnach vom 4t Load Haul Dump, über die Varianten 7t, 10t und 14t bis hin zum Fahrzeug mit einer Traglast von 20t.

Wenn Sie unsere Veröffentlichungen regelmäßig verfolgen oder gar bereits im letzten Jahr der Voltabox-Hauptversammlung beigewohnt haben, wissen Sie, dass die 14t-Variante bei Komatsu zunächst den Beinamen Big Bertha erhalten hat. Den Prototypen dieses Fahrzeugs in der elektrifizierten Variante möchte unser Kunde auf der weltweit größten Messe für den Untertagebau, der MINExpo, Ende September 2020 in Las Vegas vorstellen. Vor diesem Hintergrund planen wir, bereits im Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres große Fortschritte

hinsichtlich der Implementierung des Batteriesystems in die Fahrzeugarchitektur dieses Prototypens zu erzielen.

Sie, meine Damen und Herren, können sich bereits heute selbst ein Bild von den Dimensionen dieser Batterie machen. Um das gesamte System zu erfassen, kommen wir allerdings nicht um eine Rechenaufgabe herum. Der Trog, den wir draußen vor der Stadthalle platziert haben und an dem Sie vorhin vorbeigegangen sind, ist nur ein Teil des Gesamtsystems für die Big Bertha. Er verfügt über die Maße 2,3 Meter in der Länge, 0,8 Meter in der Tiefe und 0,9 Meter Höhe – bei einem Gewicht von knapp 2 Tonnen.

Nun stellen Sie sich bitte fünf dieser Tröge nebeneinander vor..... Denn die ergeben das gesamte Batteriesystem für die Big Bertha! Für die Berechnung dieses Volumens ging das jetzt vielleicht etwas schnell, daher fasse ich das gerne zusammen: Ein Gesamtsystem nimmt mehr als 8 Kubikmeter Raum ein und bringt es auf ein Gewicht von rund 9 Tonnen auf die Waage! Darin enthalten sind Module aus Pouch-Zellen – das sind Zellen, deren gestapelte oder gefaltete aktive Schichten von einer flexiblen, meist auf Aluminium basierenden Außenfolie eingeschlossen sind. Ein in jeglicher Hinsicht atemberaubendes Projekt.

[Trolleybusse]

Wenn ich nun auf das Marktsegment Trolleybusse zu sprechen komme, dann bleiben wir gedanklich einerseits bei der Voltabox of Texas, werfen aber auch einen ersten Blick nach Europa. Denn über den Systemintegrator Kiepe Electric statten wir bekanntermaßen nicht nur Busse in den USA mit leistungsstarken Lithium-Ionen-Batteriesystemen aus, sondern haben dies bis heute auch in zahlreichen Städten u.a. in Deutschland, Österreich, Schweiz und Italien getan. Damit unterstützt Voltabox aktiv den Technologiewandel im öffentlichen Personennahverkehr.

Mit unserem im vergangenen Jahr entwickelten Standard-Container haben wir diesen Anspruch weiter untermauert. Der Standard-Container stellt ein eigenes Batteriesystem dar, das aber je nach Anforderungsprofil beliebig erweitert, also skaliert werden kann – ein Gesamtbatteriesystem kann aus einem, aus zwei, aus drei oder auch mehr Containern bestehen. Unser Ausstellungsstück können Sie auch draußen im Foyer begutachten.

Ein zentraler Vorteil des Standard-Containers ist dessen Gewichtsoptimierung sowie die Erfüllung der wichtigen, die funktionale Sicherheit gewährleistenden ISO-Norm 26262 und die Ausstattung mit dem ECE R 100 Zertifikat für Hochvolt-Anwendungen. Der Ansatz, eine modulare Skalierung auch auf Systemebene zu ermöglichen, hebt uns noch einmal deutlich von unseren Marktbegleitern ab – wenn nicht gar auf ein neues Level. Wir erhöhen damit klar die Flexibilität unserer Endkunden und verkürzen gleichzeitig signifikant die Kenngröße „Time-to-market“. So ermöglichen wir eine schnellere Bereitstellung eines Prototyps für erste Tests, wodurch eine dann folgende Markteinführung deutlich schneller möglich ist.

Ende Januar durften wir erstmals einen Auftrag für unseren Standard-Container vermelden. Die ersten 240 Systeme werden wir für neue Trolleybusse in vier Städten in der Schweiz und in Italien liefern. Unsere Produktion wird dafür aktuell vorbereitet und startet planmäßig zu Beginn des zweiten Halbjahres. Doch dabei soll es nicht bleiben. Wir möchten uns unabhängiger vom zyklischen Projektgeschäft der Kommunen, die über ein Trolleybus-Netz verfügen, aufstellen. Daher haben wir beim Standard-Container ganz bewusst auch mögliche weitere Busanwendungen berücksichtigt. Die Gruppe batterieelektrisch betriebener Busse für anspruchsvolle Einsatzprofile liegt da nahe. Unser Ziel ist es, zunehmend auch für solche Elektrobus-Flotten Traktionsbatterien zu liefern. Wir sind überzeugt, dass wir mit unserer Technologie und vor dem Hintergrund unserer gesammelten Erfahrungen aus mehreren hundert, zuverlässig in der Praxis ihren Dienst leistenden Systemen für Busanwendungen schnell unseren Fußabdruck auch in diesem erweiterten Markt hinterlassen können. Auch wenn andere schon vor uns in diesen Bereich eingestiegen sind, scheuen wir den Wettbewerb nicht. Wir arbeiten aktuell intensiv daran, Ihnen aus diesem Marktsegment im weiteren Verlauf des Jahres spannende Neuigkeiten vermelden zu können.

[Intralogistik]

Meine Damen und Herren, zum Abschluss unserer Tour durch die Märkte im Produktsegment Voltapower widmen wir uns nun der **Intralogistik**. 2019 wird das Jahr sein, in dem unsere im vergangenen Geschäftsjahr getroffenen Vorkehrungen ihre volle Wirkung entfalten werden. In diesem boomenden Markt, der wie kaum ein anderer von der Lithium-Ionen-Technologie durchgerüttelt wird und in dem sich für den Einsatz von Fahrzeugen

gänzlich neue Möglichkeiten ergeben, möchten wir unser Momentum nutzen. Denn das Feld in der Intralogistik sortiert sich in dieser aktuellen Zeit neu und stellt sich für die Elektromobilität der Zukunft auf.

[Intralogistik - Direktvertrieb]

Mit unserem Einstieg in den Direktvertrieb an Hersteller und große Flottenbetreiber möchten wir diese Transformation des Marktes proaktiv mitgestalten. Aus unserer führenden technologischen Position heraus haben wir uns das Ziel gesetzt, unseren Marktanteil weiter deutlich auszubauen. Denken Sie dabei beispielsweise an Versandhäuser, Möbelgeschäfte oder auch Logistikunternehmen. Materialfluss ist hier das A und O. Jeder Ausfall kostet in den perfekt abgestimmten Zeitplänen der Logistikplaner bares Geld. Unsere Lithium-Ionen-Batteriesysteme gelten als ausfallsicher und im Normalfall als komplett wartungsfrei.

[Intralogistik – Replacement-System]

Vor wenigen Monaten haben wir mit unserem eigenen, selbst-entwickelten Replacement-System für Intralogistik-Anwendungen den Markt aufhorchen lassen. Das neue 48V-System von Voltabox verfügt im Vergleich zu weiteren aktuellen Lösungen im Markt über eine deutlich höhere Kapazität von 744 Ah, das entspricht also einem Energieinhalt von rund 38 kWh. Damit sind ca. 5.000 Ladezyklen möglich. Das System ist zudem skalierbar und besticht durch seine Plug-and-Play-Fähigkeit. Es ist nicht anders als beim Computer zuhause: anschließen und es kann losgehen – in dem Fall eher losfahren. Das trifft im Übrigen auch auf Gabelstapler zu, die bislang mit Blei-Säure-Batterien gefahren sind. Für die Betreiber von Flurförderzeugen ist der Umstieg auf die Lithium-Ionen-Technologie damit so leicht wie nie zuvor.

[Intralogistik – Umsatzverteilung 2019]

Meine Damen und Herren, nun stellt sich Ihnen möglicherweise die Frage, wie unsere weiterhin bestehende, prosperierende Partnerschaft mit Triathlon und der Start des

Direktgeschäfts zusammenpassen. Mit wem generieren wir in 2019 welche Umsätze? Herr Dorbandt kündigte bereits an, dass wir bei dieser Frage Licht ins Dunkel bringen möchten.

Dazu möchte ich gerne Ihren Blick auf eine Rechnung lenken, die wir in verschiedenen Präsentationen zu unterschiedlichen Anlässen unserer Kapitalmarktkommunikation in den vergangenen Monaten gezeigt haben. Bekannt ist, dass ein wesentlicher Teil unseres Umsatzes im vergangenen Jahr, ziemlich genau zwei Drittel, auf Geschäfte mit unserem Partner Triathlon zurückgeht. Diese äußerst fruchtbare Kooperation ist für beide Unternehmen gewinnbringend. Ich gehe gleich ausführlicher darauf ein.

Unser Umsatz mit Triathlon in absoluten Zahlen wird auf dem bereits hohen Niveau des Vorjahres bleiben. Trotzdem wollen wir im laufenden Geschäftsjahr bekanntlich weiter kräftig wachsen – selbstverständlich auch in unserem aktuell wichtigsten Marktsegment Intralogistik und das vornehmlich in Europa. Dafür bedarf es also zusätzlicher Abnehmer unserer Systeme in diesem Markt. Auch wenn wir an dieser Stelle keine konkreten Namen nennen dürfen: Sie wissen spätestens jetzt, dass unser im vergangenen Jahr deutlich ausgebauter Vertriebsteam im Direktvertrieb bereits exzellente Vorarbeit geleistet hat.

[Intralogistik – Geschäft mit Triathlon & JT Energy]

Wie angekündigt möchte ich Ihnen jetzt erläutern, warum und wie sich unsere Partnerschaft mit Triathlon im laufenden Geschäftsjahr erneut weiterentwickeln wird. Keine Sorge, die Veränderung wird nur geringfügige Auswirkungen auf unsere operativen Prozesse haben – vielmehr steht sie für eine weitere Erhöhung des Bedarfs in den Folgeperioden an unseren Modulen und festigt damit diesen Absatzkanal weiter. Die offensichtlichste Änderung wird sein, dass sich ab dem zweiten Halbjahr der Empfänger auf den Lieferscheinen der LKW-Fahrer, die die mit unseren Modulen beladenen Sattelschlepper in Richtung Triathlon-Sitz in Glauchau bei Zwickau steuern, ändert: dort wird nicht mehr Triathlon Batterien GmbH stehen, sondern nunmehr JT Energy.

Was hat es damit auf sich? Zur diesjährigen LogiMAT haben Jungheinrich und Triathlon in einer Pressemitteilung ein gemeinsames Joint Venture angekündigt: JT Energy. Dieses wird die Montage und den Vertrieb von Lithium-Ionen-Batteriesystemen für Jungheinrich-

Gabelstapler und auch die anderer Hersteller leisten. Wir waren in Kenntnis darüber, dass diese Zusammenarbeit angestrebt wird.

Jungheinrich produziert selbst seit einigen Jahren eigene Lithium-Ionen-Batteriesysteme und ist damit hinsichtlich dieser Technologie einer unserer wenigen echten Marktbegleiter. Als einer der größten Gabelstapler-Hersteller der Welt verfügt Jungheinrich also über eigene Lithium-Ionen-Lösungen im Spannungsbereich von 24 V, die zukünftig vom Joint Venture realisiert werden. In allen darüber hinaus gehenden Spannungsklassen von 36 bis 80 Volt verwendet JT Energy demnächst in großem Umfang Voltabox-Technologie. Das Joint Venture hat sich damit auf die womöglich beste verfügbare Technologie festgelegt. Unsere gemeinsamen Gespräche innerhalb dieser neuen Konstellation waren und sind von hohem gegenseitigem Respekt geprägt und wir werden sicherlich noch viel Freude an dieser Zusammenarbeit haben.

[Intralogistik – Kooperation ForkOn]

In Ergänzung zu unseren eher klassischen Vertriebskanälen haben wir im Frühjahr auch einen komplett neuen, äußerst spannenden Weg eingeschlagen. Mit unserem innovativen Kooperationspartner, dem Start-up ForkOn, werden wir ein neues Zeitalter für Betreiber von Gabelstapler-Flotten schaffen. Sie sollen noch bessere Einblicke in die Betriebsdaten der herkömmlichen Batteriesysteme ihrer Fahrzeuge erhalten. Wenn dann ein Wechsel einer Batterie ansteht, wird Voltabox innerhalb der Software als „preferred Partner“ ausgewiesen. Unsere technologisch führenden Lithium-Ionen-Batterien können dann ganz einfach mit einem Mausklick geordert werden. Also ich persönlich bin von diesem innovativen Vertriebsansatz begeistert. Und ich hoffe, Sie auch.

Die Plattform dafür bildet ein digitales, herstellerunabhängiges Flottenmanagementsystem auf Basis eines tiefen Analyseverständnisses von Daten („Data Science“) und Künstlicher Intelligenz. Die Lösung dient als Vehikel für eine noch tiefere Marktdurchdringung unserer Produkte. Die vorausschauende Planungsfähigkeit des Systems in Verbindung mit der Nutzung des gesamten Informationsspektrums über den Zustand einer Gabelstapler-Batterie werden eine neue Form des Flottenmanagements ermöglichen. Voraussetzung dafür ist jedoch die Ausstattung mit einer Lithium-Ionen-Batterie – denn erst diese Technologie



erlaubt es, der Batterie die Details zu entlocken, mit denen das gesamte Spektrum des mächtigen KI-Systems von ForkOn erfahren werden kann. Wir blicken der zunehmenden Verbreitung der Software ForkX mit ihren Software-as-a-Service Funktionen äußerst gespannt entgegen.

Meine Damen und Herren, Sie sehen also, dass unsere Maßnahmen im vergangenen Jahr teilweise schon jetzt Früchte tragen und uns in eine exzellente Position manövriert haben. Von hier aus werden wir uns das Marktsegment Intralogistik immer weiter erschließen. Und dabei habe ich bislang nur von unseren Aktivitäten in Europa gesprochen. Zusätzlich haben wir auch für den nordamerikanischen Markt eine ambitionierte Strategie ausgearbeitet.

[Intralogistik – Einstieg Nordamerika-Geschäft]

Unser Ziel ist klar: Wir möchten am US-amerikanischen Intralogistik-Markt mit einem Produkt auftreten, das die bisherigen dort verfügbaren Lösungen in den Schatten stellt. Die Basis für unsere Systeme für die USA, Kanada und Mexiko wird nunmehr die gleiche sein wie in Europa: für den Markteintritt in Nordamerika setzen wir auf die Zellchemie Nickel-Mangan-Kobalt, kurz NMC. Mitentscheidend für die Anpassung unserer Strategie, die zuvor zunächst auch Systeme auf Basis von Lithium-Eisenphosphat Zellen (LFP) vorsah, war eine bemerkenswerte Feststellung. Denn die voranschreitende Marktdurchdringung unserer Technologie in Europa hat bereits deutliche Spuren bei den Anforderungen amerikanischer Hersteller und Flottenbetreiber hinterlassen. Und sie wird ihre Erwartungen an moderne Intralogistik-Anwendungen weiter verändern. Dabei setzen wir auf unsere bestehenden Systemkonfigurationen, gemäß den markt- bzw. anwendungsspezifischen Gegebenheiten modifiziert. Auch hier profitieren wir wieder von der Flexibilität unseres modularen Ansatzes.

Und auch die Vorbereitung der Produktion in Texas ist dadurch weniger aufwändig als zunächst gedacht. Dafür ist selbstverständlich unsere neue hochautomatisierte Fertigungslinie für prismatische Zellen prädestiniert, die wir dort jüngst – quasi als Zwilling unserer seit 2016 zuverlässig laufenden Linie im Werk hier in Delbrück – installiert haben. Im selben Zuge richten wir derzeit sechs Vertriebsniederlassungen, klug positioniert über alle Regionen in den USA, ein. Deren Anordnung orientiert sich konsequent an den großen Hubs

von OEMs und den wirtschaftlichen Ballungszentren. So sind wir nah an der angestrebten Zielgruppe.

Für die marktspezifische Produktentwicklung sowie den Aufbau des erforderlichen Vertriebsnetzes planen wir nun mit einem deutlich geringeren Investitionsaufwand als ursprünglich veranschlagt. Die abschließende Validierung unseres ersten Systems für den US-Markt erwarten wir schon in Kürze und streben direkt im Anschluss die UL-Zertifizierung an, wie wir sie bei unseren Batterien für Fahrerlose Transportsysteme bereits im vergangenen Jahr bei der halbstaatlichen Behörde Underwriters Laboratories (UL) angestoßen haben. Sobald uns diese vorliegt –voraussichtlich ist dies schon bald, zu Beginn des zweiten Halbjahres der Fall– können unsere Sales-Experten voll durchstarten. Wie schon erwähnt eilt uns in den Vereinigten Staaten der Ruf als Technologieführer im Bereich der Lithium-Ionen-Lösungen für die Intralogistik voraus, den wir uns in Deutschland und Europa aufgebaut haben. Entsprechend optimistisch sind wir, auch auf dem nordamerikanischen Kontinent schon sehr bald den Durchbruch zu schaffen.

Elektrische Minenfahrzeuge, skalierbare Systeme für Busse, die mit und ohne Oberleitung angetrieben werden, und ein Markt für Gabelstapler und Fahrerlose Transportsysteme, der enormes Wachstumspotential bereithält – es gibt viel zu tun in unserem Produktsegment Voltapower.

[Voltaforce-Märkte – Pedelecs & E-Bikes]

Und was bewegt uns in unserem zweiten Produktsegment Voltaforce mit dem Fokus auf ausgewählte Massenmärkte? Bis zum vergangenen Jahr hatten wir mit BMW Motorrad faktisch einen einzigen Kunden in diesem Bereich. Mit der Übernahme von ACCURATE und dem damit verbundenen Einstieg in weitere Teilmassenmärkte haben wir schlagartig eine ganze Reihe neuer Kunden hinzugewonnen. Noch sind diese größtenteils dem Bereich Pedelecs und E-Bike zuzuordnen. Mit standardisierten Batteriesystemen bzw. Batteriepacks für solche Anwendungen hat sich ACCURATE in der jüngeren Vergangenheit in diesem Markt erfolgreich positioniert.

Auch wenn wir mit dieser zusätzlichen Baukasten-Technologie perspektivisch noch weitere Anwendungen erschließen werden, so steht jetzt zunächst dieser große und dabei stark wachsende Teilmarkt Pedelecs und E-Bikes klar im Vordergrund. Eine ganze Branche befindet sich im Aufwind. Die Hersteller erwarten immer zuverlässigere und leistungsstärkere modernen Lithium-Ionen-Batterien, denn immer mehr Fahrradfahrer satteln um – nämlich auf Fahrräder, bei denen auf Wunsch der Unterstützungsmotor anspringt, wenn in die Pedale getreten wird, also einem Pedelec. Diese machen den mit Abstand größten Anteil aller angebotenen E-Bikes aus. Pedelecs gelten als Fahrrad, sofern die Pedalunterstützung nur bis 25 km/h erfolgt – unter diesen Voraussetzungen sind sie auch nicht zulassungspflichtig.

Bislang sind Pedelecs durch einen meist recht klobigen Batterieblock gekennzeichnet, der häufig am Sattelrohr oder Unterrahmen angebracht wird. Leider ist dies oft auch ein lukratives Ziel für Diebe. Diese warten nur darauf, dass die Fahrradbesitzer vergessen, ihren unhandlichen, vielleicht sogar verschmutzten Akku-Block mit ins Restaurant oder in die Vernissage zu nehmen. Solche Produkte schreien danach, durch neue Ideen abgelöst zu werden. Voltabox verfügt über die Technologie, das Akku-Pack so auszulegen, dass es elegant und smart in den Rahmen integriert werden kann. Der Schlüssel dazu ist das spezielle Know-how unserer neuen Kollegen von ACCURATE bezüglich der Integration sogenannter 18650er- und 21700er-Rundzellen in solche Batteriesysteme samt miniaturisierter Steuerungs- und Regelungselektronik. Wie gut ein entsprechend modern elektrifiziertes Fahrrad diesen Zeitgeist trifft, sehen Sie heute hier im Foyer.

Der Markt für Pedelecs und E-Bikes wird uns im laufenden Jahr also intensiv beschäftigen. Wir erwarten auch aus diesem Marktsegment einen deutlichen Umsatzbeitrag im Geschäftsjahr 2019.

[Neue Marktsegmente Rail & Port sowie Schienenanwendungen]

Meine Damen und Herren, kommen wir nun zu unseren Zukunftsfeldern, denen wir uns in 2019 schwerpunktmäßig widmen werden.

Ein weiteres Feld, in dem wir bereits im vergangenen Jahr aktiv geworden sind, sind Schienenfahrzeuganwendungen – im Wesentlichen handelt es sich um Lokomotiven. Ausgangspunkt für unsere ersten Schritte in diesem Markt ist ein Pilotprojekt für den Hafen von Los Angeles, in dessen Rahmen wir aktuell die Elektrifizierung einer Rangierlokomotive mit der Zulieferung einer Traktionsbatterie mit einem Energieinhalt von 1,7 Megawattstunden unterstützen. Wir sprechen hier von dem Markt Port & Rail – also See- und Frachtterminals, in denen neben Rangier- und Kurzstreckenlokomotiven auch zahlreiche Mobilkrane, Gabelstapler oder die größeren sogenannten Reach Stacker, Trucks für den Transport über kurze Distanzen oder sonstige mobile Bodenversorgungsgeräte zum Einsatz kommen.

Ausgehend davon betrachten wir die Schienenfahrzeuganwendungen mittlerweile als separates Marktsegment. Wie jedes andere Fahrzeug benötigen herkömmliche Lokomotiven nicht nur Energie für Traktion, also den Antrieb, sondern auch für die zuverlässige Funktionsweise bspw. im Stillstand. Ich spiele auf Hilfs- und Starterbatterien an, die einen Zug mit Strom für die Bordsysteme, Licht oder auch die Klimaanlage versorgen sowie den Dieselmotor starten können. Dass nun auch verstärkt Eisenbahngesellschaften Druck verspüren, ihre Züge fit für die Zukunft zu machen, ist vor allem durch regulatorische Eingriffe bedingt. Mit extrem langlebigen Li-Ion-Starterbatterien können Lokomotiven deutlich effizienter betrieben werden. Wir dürfen gespannt sein, was daraus für Voltabox erwächst.

[Einstieg Automotive-Markt]

Während wir uns also mit den Marktsegmenten See- und Frachtterminals sowie Schienenanwendungen ambitionierte Ziele für unser Produktsegment Voltapower gesetzt haben, steht das Jahr 2019 auch im Zeichen unseres Einstiegs in einen weiteren Massenmarkt. In unseren Anfangsjahren haben wir uns bewusst auf industrielle Teilmärkte, also vor allem Nutzfahrzeuganwendungen, konzentriert, die unserer Ansicht nach „bereit“ für Elektromobilität waren. Der Bereich Automobil gehörte nach unserer damaligen Auffassung noch nicht dazu. Doch das hat sich geändert. Wir merken es klar an der Dynamik, mit der wir mit Anfragen aus diesem Bereich konfrontiert werden. Und auch die mediale

Berichterstattung sowie die allgemeine öffentliche Debatte zeigen klar, dass Elektromobilität im Automobilbereich nicht länger eine Zukunftsvision ist, sondern durch umfassende Investitionen und in der Folge durch stetig neue Entwicklungsfortschritte Realität wird.

Meine Damen und Herren, Voltabox wird sich im laufenden Jahr erstmals auf der Internationalen Automobil Ausstellung IAA in Frankfurt präsentieren und läutet damit den Einstieg in den Pkw-Massenmarkt ein. Bereits 2015 und 2017 waren unsere Konzepte auf der IAA und dem Genfer Autosalon anhand von Referenzprojekten zu sehen. In diesem Jahr gehen wir noch weiter. Das, was wir in dem kultigen Stadtflitzer Karolino sowie in dem Sportwagen Artega Elletra zeigen werden, verstehen wir als entschlossene Demonstration unserer Motivation und Begeisterung, in diesem Markt für Aufsehen zu sorgen. Bereits in der vergangenen Woche haben wir in einer Corporate News unsere Zusammenarbeit mit Ladog bekanntgegeben. Wir setzen dabei unsere Hochvolt-Technologie zur Elektrifizierung eines Spezial-Fahrzeugs ein. Sie sehen, Voltabox meint es ernst! Mit den von nahezu allen europäischen Fahrzeugherstellern angekündigten Serienproduktionen von Elektro-Modellen und einer sich nunmehr rasant entwickelnden alltagstauglichen Infrastruktur für EVs betrachten wir es als nur folgerichtig, jetzt mit unserer Technologie in diesen Markt zu gehen.

Meine Damen und Herren, auch wenn unsere Geschichte nicht so weit zurückreicht wie die eines Sportwagenherstellers aus Zuffenhausen oder eines bekannten Ingolstädter Unternehmens: Im Bereich der Elektromobilität müssen wir uns nicht vor Namen verstecken. Wir gehören zu den wenigen Akteuren am Markt, die in der Lage sind, ein Fahrzeug mit der 800V-Technologie anzutreiben so wie es Porsche und Audi für ihre Modelle Taycan bzw. e-tron GT angekündigt haben. Voltabox nimmt die Herausforderung Elektroautos an – mit absoluter Spitzentechnologie. Auf der IAA werden wir dies live erfahrbar machen. Ich lade Sie bereits jetzt ein, uns auf der Automobil-Ausstellung in Frankfurt zu besuchen und zu erleben, wie sich „Voltabox electrifies“ in einem Auto anfühlt!

[Forschungsfertigung Batteriezelle]

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich durfte Ihnen einen ausführlichen Einblick in unsere Planungen geben, die wir mit hohem Einsatz im laufenden Geschäftsjahr

vorantreiben werden. Nun möchte ich aber auch auf eine Entwicklung eingehen, die von der Politik vorangetrieben wird und die auch uns umtreibt. Vor wenigen Wochen hat die Fraunhofer Gesellschaft im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung acht Institute zur Standortbewerbung für eine Forschungsfertigung Batteriezelle aufgerufen. Das Land NRW wird sich unter Federführung des international renommierten Batterieforschungsinstituts MEET in Münster darum bewerben, den Zuschlag als Standort für die neue Plattform für Batterie- bzw. Zellforschung und deren Produktion zu erhalten. Voltabox unterstützt dieses Vorhaben ausdrücklich und wird sich bei der Bewerbung des Landes NRW und des MEET Instituts, das ja von unserem Aufsichtsratsmitglied Prof. Dr. Winter geleitet wird, aktiv einbringen. Herr Prof. Winter wird mir zustimmen, wenn ich sage, dass dieses Projekt die einmalige Möglichkeit bietet, die vorhandenen Kapazitäten auf diesem Gebiet zu bündeln und zu stärken. Wir möchten ein elementarer Akteur eines solch herausragenden Kooperationsprojekts von Wissenschaft, Wirtschaft und Politik sein. Die bundesweite und internationale Beachtung ist dem Vorhaben sicher. So wird unser Engagement sicherlich auch mit einem Zugewinn an Bekanntheit einhergehen. Eine wichtige Komponente u.a. für die Gewinnung neuer Mitarbeiter und junger Talente. Im Vordergrund steht jedoch klar der Austausch von technischen Informationen aus der industriellen Entwicklung von Batterien, wie Voltabox sie generiert, und wissenschaftlichen sowie technologischen Erkenntnissen als Ergebnis der Arbeit eines solchen Zentrums mit den Schwerpunkten Forschung und Fertigung. Für Voltabox ist die Verfügbarkeit von modernen Batteriezellen von elementarer Bedeutung. Daher unterstützen wir einen solchen Ansatz, um in diesem Kontext zukunftsweisende Technologien zu identifizieren und uns in Stellung zu bringen. Wenn zu einem späteren Zeitpunkt vielleicht sogar eine hochmoderne Zellproduktion aus diesem staatlich geförderten Projekt erwächst, umso besser!

### **Prognose 2019**

Meine Damen und Herren, ich darf Ihnen nun noch einen Ausblick für das laufende Geschäftsjahr geben. Nach dem Wachstumssprung im vergangenen Jahr möchten wir auch in 2019 unseren Umsatz wieder deutlich steigern, um mindestens rund 60 Prozent auf 105 bis 115 Millionen Euro.

Als wesentliche Wachstumstreiber werden dafür die Marktsegmente Intralogistik, der öffentliche Personennahverkehr mit Trolleybussen und EV-Bussen sowie unser noch junges Betätigungsfeld Pedelecs und E-Bikes dienen. Ebenso gehen wir von einem signifikanten Umsatzbeitrag durch unseren Einstieg in den Automobilbereich aus. Dabei streben wir eine EBIT-Marge von 8 bis 9 Prozent an. Unsere geplanten Investitionen von 14 Millionen Euro werden im Vergleich zum Vorjahr nur leicht steigen. Davon fließen 8 Millionen Euro in den weiteren Aufbau von immateriellen Vermögenswerten. Unsere Investitionen in Sachanlagen betreffen vor allem die bauliche Erweiterung unseres Standortes in Austin.

### **Fazit**

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

Voltabox ist in Bewegung. Das lässt sich bei uns an jeder Ecke des Konzerns sehr gut erkennen. Das Jahr 2018 stand ganz im Zeichen davon, die richtigen Hebel zu betätigen, oder mit anderen Worten: der strategischen Vorbereitung unseres zukünftigen Wachstums in den von uns adressierten Märkten. Während wir Akquisitionen realisiert und damit neue Ressourcen in den Konzern integriert haben, konnten wir auch operativ starke Zahlen vorlegen. Dafür mussten wir auch Maßnahmen treffen, die einer Erklärung bedurften. Ich meine damit insbesondere den strategischen Einsatz unseres Cash-Bestands zur Erhöhung des Net Working Capital, um im Intralogistik-Markt unseren Fußabdruck zügig vergrößern zu können. Ich hoffe, dass wir heute klar aufzeigen konnten, worauf unsere strategischen Weichenstellungen und auch unsere Investitionen abzielen.

Ich würde mich freuen, wenn es mir gelungen ist, Ihr Interesse zu wecken, unsere bzw. die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens weiterhin aufmerksam zu verfolgen. Und ich möchte einen Wunsch äußern: Die Beurteilung eines Unternehmens sollte ganz sicher nicht mit einer ausschließlich technischen Bewertung unserer Aktie gleichgestellt werden. Ein Wachstumswert wie Voltabox lässt sich damit bei Weitem nicht vollständig erfassen.

Behalten Sie im Auge, was wir operativ erreichen und welche Fortschritte wir hier erzielen. Nehmen Sie unsere strategischen Entscheidungen in den Fokus, über die wir in unseren Finanzberichten, Corporate News und Präsentationen informieren, die wir auch auf unserer

Website bereitstellen. Denn das ist der Beleg, dass das Auf und vor allem das Ab in der Aktie unsere tatsächlichen Fortschritte nicht zuverlässig widerspiegelt.

### **Weitere Tagesordnungspunkte**

Meine Damen und Herren, für die Tagesordnungspunkte 2 bis 5 bitte ich um Ihre Zustimmung. Möglicherweise kam es für Sie überraschend, dass wir bereits auf dieser Hauptversammlung einen Dividendenvorschlag zur Abstimmung stellen. Ich denke, dass wir hier gemeinsam mit unserem Aufsichtsrat einen sehr guten Weg gefunden haben, um einerseits Ihnen zu signalisieren, dass wir Ihr Engagement honorieren möchten, und andererseits die Mittel zur Finanzierung unseres angestrebten Wachstums konsequent nutzen.

### **Verabschiedung**

Sehr verehrte Damen und Herren, ich möchte mich an dieser Stelle herzlich für Ihr Vertrauen bedanken, das Sie Voltabox entgegengebracht haben. Aber es ist nicht nur Vertrauen, das Ihr Investment in ein Unternehmen wie Voltabox kennzeichnet. Sie beweisen damit auch eine gewisse unternehmerische Weitsicht. Diese ist es, die das Fundament für die Überzeugung von einer wegweisenden Geschichte bildet. Das hat Sie offenkundig bewegt, die Entwicklung des ersten Pure Play im Bereich Elektromobilität zu begleiten. Das Vertrauen in das Potential der Voltabox-Story treibt uns alle im Konzern an, allen voran meinen Kollegen Jörg Dorbandt und mich. Packen wir es auch in diesem Jahr an, die vielversprechenden Perspektiven von Voltabox zu realisieren und solide sowie wertschöpfend zu wirtschaften.

Vielen Dank!