

Jürgen Pampel

Vorsitzender des Vorstands der Voltabox AG

Rede anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung
am 1. September 2021 in Delbrück

Sperrfrist: 1. September 2021, Redebeginn Jürgen Pampel

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

verehrte Aktionärsvertreterinnen und -vertreter,

sehr geehrter Aufsichtsrat,

meine Damen und Herren,

herzlich willkommen, auch im Namen meines Vorstandskollegen Patrick Zabel, zur diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der Voltabox AG. Die Hauptversammlung soll die Möglichkeit bieten, dass die Aktionärinnen und Aktionäre der Gesellschaft mit dem Vorstand und Aufsichtsrat zusammentreffen und in den persönlichen Dialog treten können. Diesen Austausch hätten wir gerne von Angesicht zu Angesicht mit Ihnen geführt. Wir müssen uns allerdings, wie schon im vergangenen Jahr, der Tatsache beugen, dass Corona unser Leben weiterhin fest im Griff hat. Unter Rücksichtnahme auf Ihre und die Gesundheit aller Teilnehmer dieser Veranstaltung sowie im Sinne unserer Verantwortung zur Eindämmung der Pandemie haben wir uns entschieden, noch einmal auf die Möglichkeit einer virtuellen Vollversammlung zurückzugreifen. Dabei wäre in der aktuellen Situation eine Präsenz-Veranstaltung aus unserer Sicht eine geeignete Möglichkeit gewesen, damit Sie sich einen persönlichen Eindruck verschaffen und der Dialog direkt und ohne Umwege geschehen kann.

Stattdessen hatten Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, die Möglichkeit, Ihre Fragen an den Vorstand und den Aufsichtsrat über das Aktionärsportal abzugeben. Wir haben diese Fragen selbstverständlich mit der gebotenen Sorgfalt bearbeitet und mit dem Anspruch höchster Transparenz Antworten vorbereitet. Wie üblich haben wir uns vorbehalten, die Fragen da, wo es angemessen erschien, thematisch zu bündeln, um inhaltliche Wiederholungen zu vermeiden. Es ist uns dabei jedoch wichtig, jeder einzelnen Frage die berechtigte Aufmerksamkeit zu widmen und präzise auf jeden Aspekt einer Frage zu antworten.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich möchte heute vermeiden, das zu wiederholen, was bereits im vergangenen Jahr im Mittelpunkt der Rede des Vorstands anlässlich der Hauptversammlung stand. Deshalb: Lassen Sie uns hier und heute auf das Wesentliche konzentrieren. Ich möchte Ihnen verdeutlichen, wo Voltabox steht, warum wir dort stehen und was wir unternommen haben, um nun endlich in eine neue Unternehmensphase eintreten zu können. Wir haben uns bei der inhaltlichen Schwerpunktsetzung auch an den eingereichten Fragen orientiert. Ich hoffe daher sehr, dass es mir gelingt, Ihnen ein aufschlussreiches Bild von Ihrem Unternehmen, der Voltabox AG, zu vermitteln.

Zunächst aber machen wir einen Stopp! Richten wir den Blick ganz kurz zurück und schauen auf die Anfänge von Voltabox; auf das, was Voltabox geprägt hat und die, wie ich es nenne, alte Voltabox charakterisiert hat: Ich meine natürlich das originäre Geschäftsmodell des Unternehmens. Sie wissen: Dieses war von Anfang an darauf ausgelegt, so schnell wie möglich Marktanteile in spezifischen industriellen Branchen zu gewinnen. Auf Basis einer überzeugenden und über viele Jahre tatsächlich marktführenden Technologie. So ist es uns auch gelungen, die ambitionierten Wachstumsziele der Gesellschaft in den Anfangsjahren zu erreichen und bisweilen sogar zu übertreffen. Ich kann mich noch gut erinnern, welchen Zuspruch unser Ansatz, unsere Technologie und unser fachliches und anwendungsspezifisches Know-how ausgelöst haben. Voltabox konnte einen Weg in die Elektromobilität aufzeigen, als viele andere noch lange nicht so weit waren. Es war eine Zeit, als wir hier in Europa wie auch in Nordamerika nach intensiven, kritischen Prüfungen Verträge mit namhaften Kunden geschlossen haben, als wir auf Messen mit Experten aus aller Welt Stärken und Schwächen unserer Produkte diskutiert haben, oder als wir einigen der besten Entwicklungsingenieure und Anwendungsspezialisten auf diesem Gebiet unser Technologiekonzept vorgestellt und sie damit überzeugt haben, für Voltabox zu arbeiten. Wir haben über viele Jahre

sehr viel bewegt und waren ein wesentlicher Treiber des Marktes – und wir haben unbestritten Erfolge erzielt, die beeindruckend waren und sind.

Aber warum nehme ich Rückgriff auf diese Phase des Unternehmens? – Nun, weil ich mitunter das Gefühl habe, dass bei der Kritik an der Entwicklung der Voltabox vergessen wird, dass sie eben zurecht als Pionierin galt und große Teile der Fachwelt überzeugt hat. Und auf dieser Basis zählt sie unter technologischen Gesichtspunkten auch weiterhin zu den marktführenden Anbietern - beispielsweise mit Blick auf die Robustheit der Batteriemodule und -systeme. Glauben Sie mir. Diese Aussage habe ich einem unlängst geführten Gespräch mit einem langjährigen Großkunden entnommen.

Voltabox hat also einiges an Potential aufgebaut. Diese guten Voraussetzungen haben wir in Dynamik umgesetzt und die Positionierung von Voltabox als etablierter Anbieter von Lithium-Ionen-Batteriesystemen über mehrere Jahre aggressiv vorangetrieben. Überproportionales Wachstum und der Angriff beziehungsweise der Ausbau der Technologieführerschaft waren das erklärte Ziel der Wachstumsstrategie, an der wir uns orientiert haben. Wir alle kennen das Sprichwort: Wer nicht wagt, der nicht gewinnt. Im aufstrebenden Markt der Elektromobilität erschien es in besonderem Maße angemessen, sich frühzeitig Marktanteile zu sichern und dafür gewisse Risiken einzugehen. Wir haben es gewagt – und haben über einige Jahre „gewonnen“, wenn ich das so sagen darf. Aber leider hat auch diese Medaille zwei Seiten: Risiken können Pläne durchkreuzen und sich anders entwickeln lassen als geplant.

Ich möchte klar sagen: Hätten wir in der Umsetzung des Business Plans von Voltabox alles richtig gemacht, hätten wir vor zwei Jahren nicht eine umfassende Neuausrichtung einleiten müssen. Es wäre töricht, davor die Augen zu verschließen. Aber bedenken Sie bitte auch: Der geplante Wachstumspfad von Voltabox hatte selbstverständlich unter anderem zum Ziel, den Wert, also die Marktkapitalisierung

des Unternehmens zu steigern. Darin unterscheidet sich unser Handeln vor und nach dem Börsengang nicht. Maßgeblich war die Umsetzung der definierten Wachstumsstrategie.

Folglich haben wir all jene Maßnahmen getroffen und realisiert, die zur Erreichung dieses Ziels notwendig waren. Wir haben Geschäftsbereiche und Standorte aufgebaut, Unternehmen übernommen und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt. Wir haben uns an vorliegenden Umsatzplanungen orientiert und in der Phase dynamischen Wachstums Vorräte aufgebaut, um Kunden und Märkte termingerecht und unterbrechungsfrei bedienen zu können. Wir haben Technologien weiterentwickelt, von denen wir uns erwartet haben, dass sie einen verstärkenden, positiven Beitrag zur Unternehmensentwicklung leisten. Wir müssen uns eingestehen, dass sich einige der in diese Maßnahmen gesetzten Hoffnungen nicht erfüllt haben.

Ich bedauere das selbstverständlich. Allerdings, meine verehrten Damen und Herren, haben wir die Fehlritte der Vergangenheit auch konsequent analysiert und haben gegengesteuert. Die Situation, in der wir uns jetzt befinden, ist klar geprägt von den Ereignissen, die Voltabox in der jüngeren Vergangenheit widerfahren sind: Umsatzverschiebungen, Produktionsausfälle durch Verzögerungen bei Technologieumstellungen auf Seiten von Zulieferern, und schließlich auch der herbe Einbruch durch Corona. Die Aussichten der Voltabox AG wären allerdings bei Weitem nicht so gut, wenn wir in den vergangenen zwei Jahren nicht konsequent intern um Maßnahmen gerungen und diese gegen externe Widerstände durchgesetzt hätten.

Wir befinden uns auf der Zielgeraden dieses Prozesses. Es liegt in der Natur der Sache, dass eine Neuausrichtung nicht sofort sichtbare Ergebnisse liefert. Die umfassende Überarbeitung der Organisation inklusive des Geschäftsmodells der Voltabox AG erforderte Zeit – und damit Durchhaltevermögen. Dieses haben wir seit

dem Zeitpunkt der Umsatzverschiebungen in 2019 bis heute unter Beweis gestellt. Seitdem haben wir Kurs gehalten, obwohl uns in vielerlei Hinsicht die Hände gebunden waren und wir auch aktuell nicht jede Entwicklung selber vorantreiben können. Sie können sicher nachvollziehen, wenn ich unterstreiche, dass mein Vorstandskollege Herr Zabel und ich nur zu gerne schon ein paar Monate weiter wären auf dem Weg der Erholung und Normalisierung des Voltabox-Geschäfts. Wir wissen, dass es aufwärts geht. Und wir wissen, dass die Richtung stimmt.

Mindestens ebenso viel Durchhaltevermögen wie wir im Vorstand haben auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Voltabox-Konzerns bewiesen. Sie haben im Geschäftsjahr 2020 ihr Bestes gegeben – und alle Einschränkungen infolge der Corona-Pandemie sowie die Auswirkungen aus der aktuellen Unternehmenssituation gemeistert. Auch wenn sich das Gesicht des Unternehmens in den vergangenen zwei Jahren deutlich gewandelt hat. Wir, der Vorstand, sind stolz und dankbar über jede und jeden einzelnen, die beziehungsweise der alles in die Waagschale geworfen hat, um den gemeinsamen Weg zur neuen Voltabox mitzugestalten. Daher möchte ich an dieser Stelle den Voltabox-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeitern meinen persönlichen tiefen Dank für den Zusammenhalt, für ihren Einsatz und ihren gelebten Teamgeist im vergangenen Jahr aussprechen!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre der Voltabox AG, ich stehe heute hier, um Ihnen zu verdeutlichen, dass ich guter Dinge bin, dass unsere Maßnahmen zur Neuausrichtung des Unternehmens ihre in Teilen bereits jetzt sichtbare Wirkung mittel- und langfristig wie geplant voll entfalten können. Meine Zuversicht ist begründet! Wir haben sowohl im operativen Bereich als auch auf bilanzieller Ebene radikal aufgeräumt. So haben wir bekanntermaßen im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2019 eine umfassende Bereinigung unserer Vermögenswerte vorgenommen. Wir haben mit Aachen und Markgröningen Standorte geschlossen, die sich für unser Geschäft als nicht mehr hilfreich erwiesen haben. Wir haben unseren Geschäftsbereich Voltamotion, der die Aktivitäten im Bereich der

Leistungselektronik und E-Antriebe gebündelt hat, verkauft, um uns auf die Voltabox-Kernkompetenzen vor allem im Bereich der Hochvolt-Traktionsbatterien zu konzentrieren. Wir haben das Grundstück in Nordhagen verkauft und stattdessen einen für uns attraktiven Mietvertrag zur Vermeidung erheblicher Investitionsfolgekosten abgeschlossen. Wir haben überlegt und gezielt Altanlagen und nicht mehr benötigtes Material veräußern können. Und wir haben eine deutliche Reduktion der Fixkosten-Basis, unter anderem im Bereich der Personalkosten und der sonstigen betrieblichen Aufwendungen, erreicht.

Unter dem Strich lässt sich, so meine ich, eines festhalten: Wir haben erst durch das von uns entwickelte Konzept zur Reorganisation der Gesellschaft und die gezeigte Konsequenz in der Umsetzung der Maßnahmen die Möglichkeit geschaffen, dass das Interesse an Voltabox im Rahmen des fortgeschrittenen Verkaufsprozesses aus Investoren-Sicht wieder massiv angezogen ist. Dabei hat sich der Vorstand zusammen mit dem Aufsichtsrat bewusst nicht von externen Beratern oder von sonstigen Einlassungen lenken lassen. Ganz im Gegenteil: Wir haben damit aktiv und mit Eigeninitiative die Perspektive für die Zukunft des Unternehmens geschaffen!

Im Übrigen zählen dazu auch zwei wichtige Entscheidungen, die wir im laufenden Jahr getroffen haben und aktuell realisieren. Das Automotive-Geschäft werden wir aus gut begründeter Überlegung heraus nicht selber weiterführen. Wir verkaufen die Aktivitäten in diesem Bereich an paragon und lizensieren zudem unsere richtungsweisende FSD-Technologie aus. Die dadurch frei werdenden Ressourcen nutzen wir, um unser Kerngeschäft mit aller Macht voranzutreiben. Daneben haben wir die getroffen, unsere bisherigen, defizitären Aktivitäten in Nordamerika durch den Verkauf des US-Geschäfts zu beenden und uns voll auf den europäischen Markt zu konzentrieren.

Wir als Vorstand betrachten diese Schritte als essentiell für die Finalisierung der Neuausrichtung von Voltabox. In den vergangenen Jahren ist es nicht gelungen, den

Voltabox-Standort in Texas zu stabilisieren. Wir hatten es mit einem schwierigen Markt und besonderen Herausforderungen im Kontext des Managements zu tun. Gepaart mit der ursprünglichen, ambitionierten Wachstumsstrategie hat das alles eine nachhaltige Entwicklung des Geschäfts nicht zugelassen. Entsprechend trennen wir uns von einer Einheit, die für uns in den vergangenen Jahren durchweg eine wesentliche Belastung für das Ergebnis und den Cashflow des Konzerns darstellte. Der Verkauf erfolgt im Rahmen eines Asset Deals an einen strategischen US-Investor, der in der jüngsten Vergangenheit zum Voltabox-Kundenkreis hinzugestoßen ist. Wir haben diesen Weg bewusst parallel zum ursprünglich angestrebten Management-Buy-Out verfolgt.

Der Technologie-Ansatz von Voltabox hat den Kaufinteressenten überzeugt und wird der AG einen Verkaufserlös im einstelligen Millionen-Bereich beschern. Das Closing erwarten wir in Kürze. Dabei freut mich auch besonders, dass alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie das Führungsteam übernommen werden. Es ist vertraglich vereinbart, dass wir uns mit dem Käufer in den Kern-Anwendungsfeldern von Voltabox im amerikanischen Markt nicht in die Quere kommen. In Nordamerika werden wir also auch zukünftig die Absatzmärkte in den Bereichen Bus sowie Bau- und Landmaschinen adressieren – nur eben aus Deutschland heraus.

Meine Damen und Herren, kommen wir zur bedeutendsten Entwicklung von Voltabox im vergangenen Jahr. Die ersten Andeutungen dazu habe ich erstmals an dieser Stelle vor weniger als 365 Tagen gemacht. Unsere Neuentwicklung ist ein Baustein der Reorganisation von Voltabox. Denn wir haben uns nicht nur operativ neu ausgerichtet, sondern auch eine Antwort auf die Herausforderungen jetzt und in der Zukunft gesucht.

Unsere Motivation zu Beginn des Innovationsprozesses war entsprechend mehrschichtig: wir wollten nicht nur eine zukunftsweisende Technologie entwickeln, unsere kommerzielle Wettbewerbsfähigkeit wiederherstellen und idealerweise die Kostenführerschaft übernehmen, sondern auch Weitsicht in Bezug auf

Nachhaltigkeitsaspekte in der Herstellung von Batteriesystemen beweisen. Wir waren erfolgreich und haben damit die Grundlage gelegt, dass unsere Produkte zukünftig wieder weitaus exakter die Anforderungen der von uns besetzten Märkte und unserer Kunden treffen und damit „State-of-the-art“ sind.

Mein Vorstandskollege Herr Zabel und ich haben ein handverlesenes, interdisziplinäres Innovationsteam aus den eigenen Reihen aufgestellt, hier selber aktiv mitgearbeitet und mit höchster Motivation und Konsequenz Ideen entwickelt. Einige haben wir wieder verworfen, anschließend neue Ansätze eingebracht, hinterfragt, die Ansätze wieder verfeinert und schließlich eine Entscheidung für das Konzept getroffen, das aus unserer Sicht das Potential hat, einen echten Technologiesprung darzustellen. Im Rahmen dieses Prozesses haben wir einen nicht unerheblichen Teil der Ressourcen für Markt- und Kundenbedürfnisanalysen sowie die Erstellung von Machbarkeitsstudien aufgewendet, um sicherzustellen, dass wir präzise die Erwartungen der Anwender treffen.

Wie Sie wissen, steht im Ergebnis eine Lösung, die Batteriegehäuse mit nahezu beliebiger Gestalt ermöglicht. Wie der Name schon sagt: Voltabox-Flow-Shape-Design®; die Batterie schmiegt sich mit ihrer frei gestaltbaren Form sozusagen in einen gegebenen Bauraum. Im Innern der Batterie betten die speziellen expandierbaren technischen Formschäume die zentralen Batteriesystemkomponenten ein – Verbindungselemente entfallen damit in großem Umfang. Die Stärke des Voltabox-Flow-Shape-Design® liegt in der Flexibilität und der Eignung insbesondere auch für Anwendungen, bei denen jedes Gramm Gewicht entscheidend ist. Die erhebliche Bauteilreduzierung und der Wegfall von zahlreichen Metallkomponenten ermöglichen eine deutliche Gewichts- und Kosteneinsparung. Die verwendeten Werkstoffe weisen zudem bemerkenswerte Batteriesystemeigenschaften wie eine außergewöhnliche Schock- und Vibrationsfestigkeit sowie ein absolut temperaturstabiles Verhalten auf.

Die Voltabox-Flow-Shape-Design® Technologie stellt eine gravierende Verbesserung für die Batteriesystemperformance und die Gestaltungsfreiheit von Gehäusen dar. Gleichzeitig ermöglicht sie eine kostengünstige Produktion und eine zuvor nicht gekannte Recyclingfähigkeit. Bei den heute bereits umfassend geforderten und stetig wichtiger werdenden Nachhaltigkeitsanforderungen von Herstellern können FSD-basierte Batteriesysteme einen echten Unterschied ausmachen. Ich teile daher die Einschätzung zahlreicher Expertinnen und Experten im Bereich der Lithium-Ionen- beziehungsweise Batterietechnologie, dass es sich bei FSD um eine Innovation handelt, die eine echte Perspektive für die ganze Branche bietet. Für die Voltabox der Zukunft, also die neue Voltabox, ist die FSD-Technologie ohnehin ein ganz entscheidender Schritt. Ich bin deshalb überzeugt: Voltabox wird dadurch wieder als kommerziell wettbewerbsfähig und als technologischer Vorreiter im Bereich der Lithium-Ionen-Batterieindustrie wahrgenommen.

Tatsächlich war bereits unsere Ankündigung nicht von Zurückhaltung geprägt. Und ich stimme sogar all jenen zu, die gesagt haben, dass derartig selbstbewusste Ansagen kritisch hinterfragt werden sollten. Unsere Voltabox-Flow-Shape-Design® Technologie ist in ihrer konzeptionellen Form erst im Dezember vergangenen Jahres vorgestellt worden. Umso beeindruckender ist, dass bereits jetzt Aufträge und das auch von nicht unbedingt erwarteter Seite vorliegen. Mit der für diesen Sommer geplanten Markteinführung haben wir uns einen mehr als sportlichen Zeitplan gesetzt. Und wie Sie anhand der Bearbeitung eines prominenten A-Muster-Auftrags für einen großen deutschen Automobilhersteller ablesen können, waren wir auch in der Lage, dieses Tempo zu realisieren. Mit zahlreichen weiteren Interessenten stehen wir in fortgeschrittenen Verhandlungen. Zusätzlich befinden wir uns in drei bereits sehr konkreten Abstimmungen über eine Lizenzvergabe der FSD-Technologie.

Voltabox-Flow-Shape-Design® hat den Markt elektrisiert! Wir sind damit in den Fokus von Unternehmen und Anwendungsentwicklungsprojekten gerückt, die

attraktive Auftragspotentiale versprechen. Es ist entscheidend, dass wir uns nicht übernehmen. Wir wählen sorgfältig aus. Das Herstellerinteresse kommt einerseits aus der Industrie, aber andererseits auch mit Nachdruck aus der Automobilindustrie. Wie Sie wissen, haben wir die Entscheidung getroffen, das bestehende Geschäft sowie die Nutzungsrechte der FSD-Technologie im Automotive-Bereich an paragon zu verkaufen. Wir handeln aus der Überzeugung, dass damit beide Unternehmen die sich bietenden Potentiale in den Bereichen Industrie und Automotive optimal bearbeiten können. Durch die Auslizenzierung der FSD-Technologie partizipiert Voltabox an der hohen Eignung der Technologie für den Automobilssektor, muss für die entsprechenden Projekte jedoch keine eigenen Ressourcen aufbringen. Den umfassenden Eintritt in die Automotive-Industrie mit ihren erheblichen Anforderungen an Zertifizierungen und dem kontinuierlichen Investitionsbedarf in die Produktionsstandards hätten wir kaum bewältigen können. Wie angekündigt werden wir uns weiterhin auf den Bereich der industriellen Anwendungen fokussieren, wo wir mit unseren Prozessen zuhause sind. Die bestehenden Kundenbeziehungen und Projekte werden wir vorantreiben und die FSD-Technologie in sinnvolle Anwendungskonzepte bringen.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich habe bereits deutlich gemacht, dass die von uns in der jüngeren Vergangenheit angestoßenen Aktivitäten ihre Wirkung bereits jetzt andeuten und nach und nach voll entfalten werden. Im laufenden Jahr lasteten jedoch die Folgen aus dem Corona-bedingten Einbruch im vergangenen Jahr noch deutlich auf unseren Kunden und damit auf unserem Geschäft. Dies verhinderte bislang eine raschere Erholung. Die weiterhin reduzierten Ausbringungsmengen ermöglichen daher auch nicht die erforderlichen Margeneffekte, wie wir sie ursprünglich auf Basis unserer angepassten Fixkostenstruktur eingeplant haben. Die Umsatzpotenziale bewegen sich weit über den von uns für das Gesamtjahr prognostizierten rund 15 Millionen Euro – wir könnten mehr, wenn wir könnten.

Weitaus wichtiger im laufenden Geschäftsjahr ist aus unserer Sicht jedoch die Sicherung und Erreichung des angestrebten Ergebnisniveaus.

Aktuell erholen sich einzelne Teilmärkte zunehmend deutlich spürbar. Ein wesentlicher Fokus gilt im Geschäftsjahr 2021 insbesondere dem Marktsegment Öffentlicher Personennahverkehr und somit dem Geschäft mit Batterien für Trolleybusse und E-Busse. Darüber hinaus arbeiten wir auch an der Normalisierung der Lieferbeziehungen in den anderen von uns besetzten Marktsegmenten – hier werden wir voraussichtlich im Laufe des nächsten Jahres wieder stärker angreifen können.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre der Voltabox AG, eines der Themen, das aktuell im Kontext Voltabox die größte Aufmerksamkeit auf sich zieht, ist die Beantwortung der Frage nach den zukünftigen Hauptgesellschaftern. Um es vorweg zu nehmen: ich werde Ihnen hierzu keine Details nennen können. Ohnehin ist der eigentlich richtige Adressat ja die paragon GmbH & Co. KGaA, die gestern ihre Hauptversammlung abgehalten hat und wo sich unser Aufsichtsratsvorsitzender Herr Frers als erste paragon-Stimme ja auch zu diesem Thema geäußert hat. Ich möchte an dieser Stelle nur so viel sagen: Der Eigentümerwechsel stellt für uns eine Chance dar – eine gewaltige. Die Chance auf neue Impulse, auf neue Kontakte, auf neue Solidität und auf neue Wege. Der Einstieg der neuen Gesellschafter fällt genau in eine Zeit, in der Voltabox am Markt ihr neues Gesicht zeigen beziehungsweise ihr angepasstes, modernisiertes Lösungsangebot etablieren möchte. Wir sind überzeugt, dass die zukünftigen Ankeraktionäre ein ausgeprägtes Interesse daran haben, Voltabox in diesen Bereichen weiterzuentwickeln. Wir als Vorstand blicken den bevorstehenden Veränderungen also klar und deutlich positiv entgegen. Zum heutigen Tag bleibt mir allerdings nichts anderes übrig, als an Ihre Geduld zu appellieren. Ich versichere Ihnen, dass es sich lohnt, den weiteren Weg von Voltabox genau zu verfolgen.

Meine Damen und Herren, ich weiß, dass meine Botschaften, die heute in meinen kompakten Ausführungen enthalten waren, möglicherweise nicht ausnahmslos jede oder jeden von Ihnen zufriedenstellen werden. Diese Erwartungshaltung habe ich auch gar nicht. Ich würde es vielmehr begrüßen, wenn Ihr Eindruck ist, dass Sie einen klaren Blick auf die aktuelle Situation der Voltabox AG erhalten haben. Ich hoffe, dass Sie nun ein besseres Verständnis und so eine verlässliche Grundlage für eine faire Beurteilung unseres Handelns und der operativen Kurskorrektur von Voltabox haben.

Und gleichzeitig freue ich mich, wenn Sie Vertrauen in die von uns getroffenen Maßnahmen gewonnen haben. Wenn Sie die Zuversicht teilen, dass die Neuausrichtung der Voltabox gut werden und gelingen kann. Und wenn Sie die Voltabox auf dem Weg dorthin weiter unterstützen.

Ich wünsche Ihnen, meine sehr verehrten Damen und Herren, alles Gute und vor allem das, was in dieser Zeit so wichtig ist: bleiben Sie gesund!

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!