

Jürgen Pampel

Vorsitzender des Vorstands der Voltabox AG

und

Patrick Zabel

CFO der Voltabox AG

**Rede anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung
am 16. September 2020 in Delbrück**

Sperrfrist: 16. September 2020, Redebeginn Jürgen Pampel

– 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 meiner Vorstandskollegen Dr. Burkhard Leifhelm und Patrick Zabel, zur dritten ordentlichen Hauptversammlung der Voltabox AG. In diesem Jahr stehen wir uns leider nicht wie gewohnt persönlich gegenüber. Als Gesellschaft obliegt uns natürlich die besondere Fürsorgepflicht gegenüber Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, gegenüber unseren Organmitgliedern und natürlich gegenüber den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Voltabox AG. Aus diesem Grund haben wir uns in dieser für uns alle außergewöhnlichen Situation gemeinsam mit dem Aufsichtsrat dazu entschieden, die Hauptversammlung der Voltabox AG erstmals virtuell stattfinden zu lassen.

Ich sage Ihnen ganz ehrlich, sehr verehrte Damen und Herren, dass mir der persönliche Austausch weitaus lieber ist. Gerne hätten wir Sie wie im Vorjahr in der Delbrücker Stadthalle begrüßt. Daher war es auch lange Zeit unser erklärtes Ziel, die Hauptversammlung im gewohnten Präsenzformat abzuhalten. Entsprechend streben wir, wenn es die Situation im kommenden Jahr zulässt, eine schnelle Rückkehr zu einer physischen Veranstaltung an.

Mit der Entscheidung zu einer via Internet übertragenen Veranstaltung haben wir den besonderen Umständen Rechnung getragen; und gleichzeitig auch alle zur Verfügung stehenden und bewährten technischen Möglichkeiten ergriffen, dass Sie Ihre Rechte als Aktionärinnen und Aktionäre der Voltabox AG bestmöglich wahrnehmen können. In besonderem Maße trifft dies natürlich auf Ihre Fragen an uns als Vertreter der Gesellschaft zu. Daher haben wir uns im Vorfeld der Veranstaltung ausführlich mit den eingegangenen Fragestellungen beschäftigt und sind zuversichtlich, diese auch im virtuellen Format umfassend und zu Ihrer Zufriedenheit beantworten zu können.

Dem Ausmaß der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf den Voltabox-Konzern werden wir bei der Betrachtung des bisherigen Jahresverlaufs und der Einflüsse auf die aktuelle Geschäftsentwicklung natürlich noch an mehreren Stellen dieser Rede begegnen. Mittelbar ist dies auch ein wesentlicher Grund dafür, dass wir erst zu diesem späten Zeitpunkt mit dieser Hauptversammlung zusammenkommen. Die Erstellung und Prüfung unseres Konzernabschlusses

für das Geschäftsjahr 2019 hat sich durch die im Laufe des ersten Quartals dramatisch veränderten Rahmenbedingungen für uns als Privatpersonen, aber auch für das Unternehmen Voltabox und seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erheblich verzögert. Mein Vorstandskollege Patrick Zabel wird Ihnen die Hintergründe dazu gleich erläutern.

2019: Jahr des Umbruchs

In jedem Fall haben wir mit der Veröffentlichung unseres Geschäftsberichts am 20. August einen wichtigen Schritt auf dem Weg gemacht, das vergangene Jahr voll umfassend zu verarbeiten. Oder anders gesagt: Wir können jetzt ausschließlich nach vorne blicken! 2019 ist für den Voltabox-Konzern der Ausgangspunkt für tiefgreifende Veränderungen, für eine deutliche Neuausrichtung. Wir verfolgen das klare Ziel, unser Unternehmen auf veränderte Gegebenheiten im Markt für Batteriespeicherlösungen und damit auf eine Zukunft einzustellen, die sich vor einiger Zeit noch gänzlich anders darstellte.

Ich möchte Ihnen kurz skizzieren, wie sich uns diese Zukunft zu Beginn des vergangenen Jahres präsentierte – und damit werfen wir auch einen Blick zurück auf das, was uns in 2019 bewegt hat. Die Aussichten auf ein erfolgreiches Jahr 2019 lagen klar vor uns – getragen von einer unverändert hohen Nachfrage auf Kundenseite und der sehr guten Auslastung unserer Produktionskapazitäten. Das Jahr sollte im Zeichen der Diversifizierung unserer Umsätze stehen. Dazu haben wir die weitere Stärkung der bestehenden Absatzkanäle verfolgt und wollten neue Anwendungsfelder erschließen. Angesichts dieser Aussichten haben wir die für die Realisierung notwendigen Strukturen entsprechend geplant und aufgebaut: allen voran die räumliche Erweiterung unseres Standorts in den USA, die Investitionen in das Know-how unserer Entwicklungsabteilung und der auch damit einhergehende allgemeine Ausbau der personellen Ressourcen. Voltabox war definitiv richtig aufgestellt, um die Erwartungen, die wir selber an uns richteten und die von extern an uns gerichtet worden sind, zu erfüllen.

Dabei ist es uns im ersten Halbjahr 2019 gelungen, auf die Verzögerungen beim Eintritt in den nordamerikanischen Intralogistik-Markt eine passende Antwort zu finden. Mit einem Leuchtturmprojekt im Bereich von mobilen und stationären Batteriesystemen zur Notstromversorgung konnten wir beweisen, dass unsere Technologie analog zu unseren bereits erschlossenen Märkten gleichermaßen auch in weiteren Anwendungsfeldern einen hohen Nutzensvorteil liefern kann. Wir haben aufgezeigt, dass wir unsere Systeme in Anwendungen zum Einsatz bringen können, die bis dahin nicht als potentielle Zielmärkte wahrgenommen worden

sind. Und wir konnten unterstreichen, dass unsere Visibilität im Markt bereits im ersten Halbjahr 2019 deutlich größer war als nur in den bekannten und bereits besetzten Anwendungsfeldern.

Unsere intensive Vorarbeit in diesem Projekt und unsere hohe Flexibilität, die wir bei der mehrfachen Anpassung des Systems während der Prototypenphase unter Beweis stellten, haben letztlich nicht den erhofften Ertrag gebracht. Denn die schließlich seitens des Kunden geforderte komplette Neuauslegung der Batterie für einen signifikant anderen Business Case der Anwendung war für uns eine Art Super-GAU – die Batterie bereits durch umfangreiche Tests abschließend validiert, der Produktionsstart unmittelbar bevorstehend. Mit Blick auf die mit dem Erstauftrag verbundenen Chancen haben wir dem deutlich in die Länge gezogenen Projektablauf zugestimmt – wenn auch nur zähneknirschend, wie Sie sich denken können.

Es sollte nicht bei dieser einen Hürde bleiben, die sich uns in den Weg stellte. Denn wir mussten die Erfahrung machen, dass auch eine noch so gute Vorbereitung, noch so intensive Abstimmungen über eine Produktionsumstellung auf Zuliefererseite kein Garant dafür sind, dass die eigene Produktionskette am Laufen bleibt. In diesem Fall waren wir machtlos gegenüber einem Produktionsengpass eines unserer wichtigsten Zellhersteller infolge der Umstellung auf eine neue Zelltechnologie. Unter dem Strich mussten wir eine viermonatige Unterbrechung der Belieferung hinnehmen.

Die Folgen, meine Damen und Herren, sind Ihnen bekannt. 2019 war ein Jahr, das wir deutlich unter unseren Erwartungen abschließen mussten. In dem wir unsere eigenen Ziele verpasst haben und damit auch Ihre Erwartungen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, nicht rechtfertigen konnten.

Voltabox musste reagieren – und tat das auch. Unsere Planungsmethodik benötigte ein Update. Eines, das unser spezifisches Geschäftsmodell und den hohen Anteil an Projekten berücksichtigt. Als Antwort auf die Lieferunterbrechung haben wir zudem unsere Basis an Zellzulieferern durch die Qualifizierung weiterer Technologieanbieter deutlich erweitert.

Doch die in 2019 eingetretenen Ereignisse mussten wir auch in einem größeren Kontext analysieren – offen, selbstkritisch und ohne Denkverbote. Die vielleicht wichtigste Erkenntnis lautete: Die Rahmenbedingungen in dem sich dynamisch entwickelnden Lithium-Ionen-Markt haben sich rasend schnell verändert – schneller als die Voltabox sich in den Jahren ihres starken Wachstums daran anpassen konnte. Und so wäre es für unsere Zukunftschancen alles andere als förderlich gewesen, in der Vergangenheit zu verharren. Stattdessen haben wir uns gesammelt und an einem Plan gearbeitet, um – bildlich gesprochen – den Kahn aus eigenen Kräften wieder auf

Kurs zu bringen. Darauf ausgerichtet, auf den Stärken unserer Technologie, unseren Alleinstellungsmerkmalen und Kernkompetenzen sowie unserem erreichten Fußabdruck im Markt aufzubauen. Ohne strukturelle Anpassungen war dies nicht möglich, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre. Wir haben Entscheidungen getroffen und umgesetzt, die bisweilen auf den ersten Blick unpopulär waren. Aber sie dienen einem Ziel, das alles überstrahlt: den Voltabox-Konzern auf eine Zukunft auszurichten, in der wir die sich uns bietenden Chancen auf nachhaltiges Wachstum effektiv nutzen können.

Unser Vorgehen baut auf einem stringenten Master-Plan auf. Diesen Leitfaden für die Restrukturierung des Konzerns, an deren Ende die Organisation ein neues Gesicht haben wird, haben wir einerseits für die kurzfristige Stabilisierung unserer operativen Tätigkeit in 2019 ausgelegt. Darüber hinaus verfolgt dieser Gesamtplan eine Strategie, mit der wir Voltabox in Zukunft im Rennen um die Technologie- und Kostenführerschaft wieder nachhaltig erfolgreich positionieren möchten. Denn auch wenn wir nun einen Schritt zurück machen mussten, um mit mehr Anlauf Geschwindigkeit aufnehmen zu können, so möchte ich an dieser Stelle folgendes klar unterstreichen: unsere Ambitionen auf ein dynamisches Wachstum der Voltabox sind grundsätzlich unverändert! Der Unterschied zu früher? Wir kennen unsere Chancen und Potentiale, aber auch unsere Grenzen und die Risiken besser denn je. Wir haben unseren Fokus geschärft im Wissen darum, dass wir die Ressourcen der Organisation klug und somit zuvorderst für Projekte einsetzen müssen, die kritische Umsatzgrößen überschreiten und damit signifikante Gewinne ermöglichen; Prestige-Projekte benötigen wir nicht. Und wir haben uns klar dazu verpflichtet, die sich uns bietenden Wachstumschancen ganz klar nachhaltig zu erschließen. Entsprechend haben wir den Business Plan des Voltabox-Konzerns methodisch und inhaltlich umfassend justiert. Ich freue mich, wenn Sie diesen Ansatz für eine gestärkte Zukunft Ihres Unternehmens mittragen!

Ich überlasse es nun Patrick Zabel, der mich zusammen mit Dr. Burkhard Leifhelm seit Mai dieses Jahres in der Vorstandsarbeit unterstützt, Ihnen zu erläutern, wie sich die Wirksamkeit unserer Maßnahmen bereits heute zeigt, welche Perspektiven sich aus der Bereinigung unserer Bilanz ergeben und wie wir das Unternehmen bislang durch das Jahr 2020 navigiert haben. Herr Zabel, bitte sehr.

Adjustierung gemäß veränderter Rahmenbedingungen

Sehr geehrte Damen und Herren,

Herr Pampel, vielen Dank!

Eine Restrukturierung ist immer eine Aufgabe, die eine Vision verlangt, Ressourcen in Anspruch nimmt und auch mit Entscheidungen verbunden ist, die erklärungsbedürftig sind. Wir haben unter Beweis gestellt, dass wir dazu bereit sind. Im Herbst 2019 waren wir fest davon überzeugt, schon im Jahr 2020 in die Gewinnzone zurückzukehren. Ist es nun tragisch, dass eine Pandemie ausgerechnet inmitten dieser Unternehmensphase auf den Plan trat und unsere Erwartungen auf extreme Art und Weise durchkreuzte? Lassen Sie es mich so formulieren: Wir waren im ersten Halbjahr 2019 auf einer ordentlichen Flughöhe unterwegs. Den abrupten Fall im August sind wir direkt angegangen und konnten Schlimmeres verhindern. Die Corona-Pandemie hat zwar unser Ziel für 2020 eingekürzt, doch die tatsächlichen Auswirkungen auf unsere Strukturen waren dieses Mal weitaus geringer, als man es hätte erwarten können. Schlicht aus dem Grund, dass wir in unseren Planungen von Erlösen, Finanzen und Investitionen schon vorher deutlich vorsichtiger geworden sind. Ich bin absolut davon überzeugt, dass die in 2019 gestartete Reorganisation der Voltabox für unseren Weg durch diese Krise eine enorm wichtige Bedeutung hatte und hat.

Der Voltabox-Konzern hatte sich mit dem Ziel der erneuten annähernden Verdopplung des Umsatzes im Geschäftsjahr 2019 einmal mehr hohe Ziele gesteckt. Ein solches Wachstum sieht gut aus; ist aber auch anfällig für unerwartete Einflüsse von außen. Nach den von Herrn Pampel erläuterten Projektverschiebungen in 2019 waren unsere geschaffenen Strukturen ganz klar überdimensioniert für den erwarteten Umsatz. Unsere erste Aufgabe war es also, die Ergebnissituation zu stabilisieren. Es ist leider quasi eine Gesetzmäßigkeit, dass einer der größten Faktoren, die Personalkosten, in dieser Situation angegangen werden müssen. Folglich musste auch der Voltabox-Konzern entsprechend kleiner werden – und ist durch diese, nennen wir es Radikalkur, heute deutlich schlanker und effizienter aufgestellt als noch vor einem Jahr.

Gleichzeitig sind wir als stark R&D getriebene Organisation auf ein hocheffizientes Innovationsteam angewiesen. Die dafür notwendigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind essentiell für die Voltabox. Wir haben klare Prioritäten gesetzt, in welchen Bereichen wir in das Know-how der Zukunft investieren und wo Kapazitäten abgebaut werden müssen. Ich bin froh, dass wir diese Maßnahme erfolgreich hinter uns gebracht haben und über eine äußerst motivierte Mannschaft verfügen. Was sind wir außerdem angegangen? In der Entwicklung haben wir die Budgetierung und das Controlling der Projekte unter besonderer Beachtung von Zeitaufwänden, Prototypenmaterial und Fremdkosten optimiert - seitdem fahren wir jeden Monat konsequent eine Abweichungsanalyse und können entsprechend frühzeitig gegensteuern, wenn ein Projekt

nicht wie gewünscht verläuft. Mit der deutlichen Fokussierung in der Ausrichtung unserer Entwicklung haben wir einen radikalen Schritt vollzogen. Die vor rund einem Jahr noch dreistellige Anzahl an Entwicklungsprojekten haben wir konsequent auf wesentliche zukunftsorientierte Kern-Projekte reduziert. Die Erkenntnis, dass die Voltabox ihre F&E-Ressourcen präziser einsetzen muss als in der Vergangenheit, also vor der Restrukturierung, haben wir in eine Clusterung der Kern-Aktivitätsfelder überführt: Intralogistik, Öffentlicher Personennahverkehr, also vor allem Busse, Starterbatterien, Land- und Baumaschinen sowie Bergbau und Schienenanwendungen. Diese Cluster bieten die Voraussetzung für interdisziplinäre Kompetenzteams und bilden jetzt die Basis für eine enge Verzahnung von Entwicklung und Vertrieb.

Wir haben diese Maßnahmen ohne Zögern und mit hoher Konsequenz umgesetzt. Dies führte bereits im zweiten Halbjahr 2019 zu ersten leichten Kosteneinsparungseffekten. Zu diesem Zeitpunkt konnten wir selbstredend noch nicht absehen, wie wertvoll die Radikalität unserer Maßnahmen im laufenden Jahr sein würde – Stichwort Corona. Mindestens ebenso wichtig war jedoch auch die grundlegende Überarbeitung unserer Planungsprämissen. Neben einer deutlich konservativeren Planung des Geschäftsjahres auf Basis des sogenannten Bottom-up-Prinzips, also der ausschließlichen Einbeziehung von vorliegenden Aufträgen und Bestellungen, haben wir auch die Finanzplanung des Voltabox-Konzerns neu aufgestellt. Deutlich vor dem Ausbruch der Coronakrise haben wir entschieden, einen unabhängigen Worst Case Liquiditätsplan zu entwerfen. Unser Ziel war klar formuliert: den Kapitalverzehr stoppen. In Kombination mit einem vollintegrierten Finanzplan für Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanzentwicklung und Kapitalfluss war die Voltabox damit in mehrfacher Hinsicht auf nahezu alle Szenarien der Geschäftsentwicklung in 2020 vorbereitet.

Die Bereinigung der Bilanz war von Anfang an ein wesentlicher Bestandteil unseres Plans für eine neue Voltabox. Mit dieser Maßnahme, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wird am deutlichsten, wie konsequent wir den Voltabox-Konzern im Rahmen des Restrukturierungsprogramms auf die Zukunft ausrichten. Vor der Corona-Pandemie wäre der Umfang der Wertberichtigungen natürlich kleiner ausgefallen. Ein wesentlicher Faktor für die reduzierte Werthaltigkeit von zahlreichen Aktiv-Posten in der Bilanz war der Rückgang des Preisniveaus im Bereich der Lithium-Ionen-Technologie, also der Preis pro Kilowattstunde. Davon betroffen waren wesentliche Vermögenswerte des Voltabox-Konzerns, die zukünftig nicht in dem Maße wirtschaftlich genutzt werden können, wie es ursprünglich geplant war. Diese Entwicklung manifestierte sich im Jahr 2019 deutlich – und traf natürlich neben unserem nennenswerten

Vorratsvermögen auch immaterielle Vermögenswerte und Teile des Firmenwerts. Im Rechnungslegungsdeutsch heißt das: vorläufige Wertminderungsbedarfe haben sich in dauerhafte Wertminderungen gewandelt – ausgelöst einerseits durch die Restrukturierung und schließlich auch in wesentlichen Teilen durch die in 2020 hinzugekommene Corona-Pandemie. Wichtig ist jedoch: Wir haben hier konsequent und aus eigenem Antrieb gehandelt. Nicht der Wirtschaftsprüfer hat uns diese Maßnahmen diktiert, sondern wir selbst haben den Plan entworfen und dem Prüfer vorgestellt und auch mit ihm diskutiert.

Schließlich hat die Entscheidung eine umfassende Anpassung der Abschlussprüfung erforderlich gemacht. Der Prüfungsschwerpunkt veränderte sich drastisch; und die vorhandenen Ressourcen sowohl intern als auch für die Prüfung reichten zunehmend nicht mehr aus, um den Prozess in der gewohnten Geschwindigkeit durchzuführen. Entscheidend ist, dass wir diesen Schritt erfolgreich abgeschlossen und damit, Herr Pampel sagte es bereits, das Jahr 2019 transparent aufgearbeitet haben.

Mit dieser Transparenz schaffen wir eine Grundlage für eine objektive Neubewertung des fairen Werts der Voltabox AG. Die Botschaft lautet: die zukünftigen bilanziellen Risiken der Voltabox sind nunmehr so gering wie möglich. Der Einschnitt ist ohne jeden Zweifel harsch. Und dennoch hat uns aus dem Markt bislang vor allem positives Feedback erreicht, das diesen Schritt lobt und die sich daraus ergebenden Chancen auf die nachhaltige Wertsteigerung der Voltabox-Aktie hervorhebt. Aus meiner Sicht ein guter Anfang!

COVID-19-Pandemie prägt Geschäftsverlauf 2020

Meine vielleicht etwas steil anmutende These von eben ist Ihnen sicherlich noch präsent: Ich bin überzeugt, dass die von uns vorgenommenen Adjustierungen an der Finanzplanung, an der Planung unseres zukünftigen Geschäfts mit Kunden und der damit verbundenen Umsätze sowie die Automatisierung und Verschärfung des Risikomanagements uns ohne Zweifel geholfen haben, die Coronakrise aus eigener Kraft bewältigen zu können. Voltabox hat folglich bislang keine externe staatliche Finanzierung in Anspruch genommen. Das Mittel der Kurzarbeit zur Sicherung der Arbeitsplätze konnten wir nach der Unterbrechung unserer Produktionsaktivität im Zuge des Shutdowns ab der zweiten März-Hälfte bereits Ende Juni wieder vollständig zurückfahren.

Seitdem registrieren wir eine Zunahme der Aufholeffekte seitens unserer Kunden, die ihr Geschäft ebenfalls sukzessive wieder normalisieren. Nach einem ersten Quartal auf niedrigem Niveau haben wir unsere operative Performance im zweiten Quartal spürbar steigern können. Unsere

Produktion steuert seitdem nach und nach auf eine normale Auslastung zu. Aktuell läuft unsere Fertigung im 2-Schicht-Betrieb. Mit einem Umsatz von 9,5 Mio. Euro bei einem EBITDA von -10,7 Mio. Euro ist unser Ergebnis zum Halbjahr natürlich noch deutlich von den Auswirkungen der Corona-Pandemie beeinflusst.

Im laufenden Jahr haben sich mit der Ankündigung unserer Mehrheitsaktionärin, der paragon GmbH & Co. KGaA, zudem wesentliche Vorzeichen für die Zukunft der Voltabox geändert. paragon strebt einen Teil- oder Komplettverkauf seiner Beteiligung an Voltabox an. Für beide Gesellschaften ist dies ein Schritt mit Folgen – die aber zweifelsfrei ein großes Potential für beide Unternehmen bieten. Als Vorstand sind wir intensiv in die Gespräche mit potentiellen Investoren involviert. Wir haben den Interessenten einen umfassenden Einblick in den Voltabox-Konzern gegeben. Für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wie auch für uns wird damit ein neues Kapitel in der Geschichte des Konzerns aufgeschlagen. Wir dürfen gespannt sein, welches Ergebnis am Ende stehen wird. Wir als Vorstand haben gemeinsam mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Voltabox AG unerschütterliches Vertrauen in unsere Strategie und die vor uns liegende Zukunft. An dieser Zukunft haben wir in den vergangenen Monaten intensiv gearbeitet – und gehen die weitere Realisierung mit Begeisterung und Euphorie an.

Sehr geehrte Damen und Herren, ich hoffe, dass ich Ihnen verdeutlichen konnte, warum wir in den zurückliegenden Monaten wie gehandelt haben. Wie wir den Voltabox-Konzern aufgestellt haben. Welche Erkenntnisse wir aus den Ereignissen der Vergangenheit gezogen haben. Und dass das Ziel einer nachhaltigen Entwicklung aktuell höchste Priorität in all unseren Handlungen genießt. Das Unternehmen Voltabox ist – trotz der Dämpfer der jüngeren Vergangenheit – extrem dynamisch. Ich kann Ihnen aufrichtig sagen, dass ich mich jeden Tag darauf freue, die Organisation ein Stück weiter voranbringen zu können. Auch weil ich weiß, dass die von uns ergriffenen Maßnahmen und die Umsetzung unserer Strategie eine enorme Chancenvielfalt bieten. Daher freue ich mich sehr darauf, die Entwicklung des Voltabox-Konzerns weiter zu gestalten.

Bei allen Erfolgen in der Restrukturierung unseres operativen Alltagsgeschäfts sollten Sie nicht vergessen, dass Ihr Unternehmen auch über eine exzellente Technologie und innerhalb des Marktes für Lithium-Ionen-Batterielösungen über einen einzigartigen Innovationsgeist verfügt. Herr Pampel, an den ich das Wort jetzt wieder übergebe, wird dies im Folgenden mit spannenden Aussichten unterstreichen. Vielen Dank!

Auf dem Weg zurück an die Spitze des Lithium-Ionen-Marktes

Ich danke Ihnen, Herr Zabel!

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre der Voltabox AG,

Sie sind Teilhaber eines Unternehmens, das in seiner DNA den Anspruch hat, technologisch führende Lösungen für ein neues Zeitalter der Mobilität in industriellen Anwendungen zu bieten. Die Rahmenbedingungen, um auf direktem Kurs dieses Ziel zu verfolgen, haben wir in den zurückliegenden Monate präzise analysiert und kalibriert. Das Ausmaß dieses Vorhabens haben wir Ihnen bis hierhin vor Augen geführt. Es ist richtig: Unser Anspruch, Voltabox als führenden Anbieter von Lithium-Ionen-Batterielösungen in der Industrie zu etablieren und den Mehrwert unserer Technologie darüber hinaus auch in ausgewählten Anwendungsbereichen des Massenmarktes einzusetzen, ist unverändert.

Mit unserem flexiblen Modulkonzept haben wir dem Markt früh eine zukunftsweisende Perspektive aufgezeigt, wie die Lithium-Ionen-Technologie eine echte Alternative zu konventionellen Lösungen bieten kann. Mit unserem Produktportfolio haben wir zweifelsfrei Maßstäbe gesetzt.

Voltabox ist in einem Feld tätig, das offensichtlich einem sehr dynamischen Wandel unterliegt. Die erlösbaren Preise für eine Kilowattstunde Speicherinhalt haben sich in den vergangenen beiden Jahren signifikant reduziert – wir haben die Effekte aus dieser Entwicklung bereits ausführlich thematisiert. Für Marktakteure vom Zellhersteller bis zum Systemanbieter – wozu wir uns zählen – ist es in diesem kompetitiven Wettbewerbsumfeld essentiell, Lösungen zu finden, die vom Produkt ausgehen. Unsere Antwort bestand darin, unser Produktportfolio einer tiefgreifenden wertanalytischen Überprüfung zu unterziehen. Voltabox ist mit seinen Modulen und Systemen seitdem ungleich besser für die Erfordernisse und Anforderungen seiner Kunden, der zukünftig fokussierten Endmärkte und der Preisdynamik auf Zuliefererseite aufgestellt als noch in den vergangenen beiden Jahren.

Wir haben im Zuge unserer Restrukturierung stets unterstrichen, dass unser Geschäftsmodell grundsätzlich weiterhin Bestand hat. Damit dies auch nachhaltig der Fall sein kann, war die Neuausrichtung von Teilen unseres Produktportfolios an die marktseitigen Gegebenheiten zwingend notwendig. Und auch die Refokussierung auf unser Kerngeschäft durch die Abspaltung und den Verkauf unseres Bereichs für Leistungselektronikkomponenten und Antriebssträngen im vergangenen Geschäftsjahr war ein wichtiger Schritt. Wir können behaupten, dass wir damit

Entscheidendes unternommen haben, um das Geschäftsmodell von Voltabox weiterzuentwickeln. Wir haben diese Entwicklungen aus eigener Kraft, mit den vorhandenen Ressourcen und mithilfe unseres im Wettbewerb hoch angesehenen Entwicklungs-Know-hows im Bereich der Zellexpertise, der Modulkonzeption und der applikationsgetriebenen Systemauslegung umgesetzt. Darauf können und werden wir weiter aufbauen!

Wie bereits gesagt: Die Neuausrichtung des Voltabox-Konzerns in seiner Organisation, in den besetzten Märkten und in Bezug auf das Leistungsportfolio haben wir zuletzt bei jeder Gelegenheit unterstrichen – sei es in unseren veröffentlichten Präsentationen, in den jüngsten Berichten oder im direkten Dialog mit dem Kapitalmarkt im Rahmen der zuletzt virtuell stattgefundenen Konferenzen. Transparent, ehrlich, entwaffnend schonungslos. Wir haben die Situation, in der sich die Voltabox AG im vergangenen Jahr befand, entschlossen aufgearbeitet und die Konsequenzen gezogen. Es ist uns bewusst, dass diese Anstrengungen und die erreichten Fortschritte bisweilen nicht unmittelbar erkannt werden oder erkannt werden möchten. Durch die Auswirkungen infolge der Corona-Pandemie werden messbare Fortschritte teilweise noch überschattet und erst verzögert sichtbar. Dass wir uns deutlich positiv weiterentwickelt haben und weiterentwickeln werden, davon bin ich fest überzeugt. Als Führungsteam der Voltabox AG richten wir unseren Blick zwangsläufig auf die Zukunft des Unternehmens– und das tun wir mit voller Entschlossenheit und Zuversicht!

Ich bin bereits kurz auf unseren Anspruch eingegangen, die Technologie- und Preisführerschaft im Markt für Lithium-Ionen-Batteriesysteme intensiv in den Fokus zu nehmen. Im Folgenden möchte ich dieses Ziel noch einmal im Speziellen erläutern. Es handelt sich dabei um einen wesentlichen, vielleicht den entscheidenden Baustein in unserer Strategie. Ich kann sagen: diese Aufgabe ist komplex, für ein Unternehmen mit dem technologischen Know-how der Voltabox aber in jedem Fall realistisch. Und die Lösung ist wahrscheinlich nur durch disruptive Innovationen möglich. Es erfüllt mich daher mit tiefer Genugtuung, dass wir mit unserem Wissen und der Erfahrung über den Schlüssel dazu verfügen. In den zurückliegenden Monaten haben wir intensiv daran gearbeitet, dass Voltabox zukünftig im Bereich der Lithium-Ionen-Batterietechnologie das Feld wieder als Spitzenreiter anführt. Ich darf, auch wenn ich es gerne täte, zu diesem Zeitpunkt noch keine konkreten, weiterführenden Angaben machen, da der Patentanmeldungsprozess für unsere bahnbrechende Neuentwicklung aktuell noch nicht abgeschlossen ist. Doch in absehbarer Zeit werden wir der Welt einen echten Game-Changer präsentieren! Denn: Voltabox erfindet die

Hochleistungsbatterie umfassend neu – und wird damit entscheidende Innovationen auf Systemebene ermöglichen!

Das Konzept mit seinem ganz klar eher revolutionären als evolutionären Charakter haben wir bereits mit bedeutenden Kunden, unabhängigen Marktteilnehmern und natürlich Patentanwälten gespiegelt. Die Meinung ist einhellig: Die Innovationstiefe unserer Lösung ist außergewöhnlich. Dementsprechend auch der Mehrwert im Vergleich zu bestehenden Lösungen. Wir sind überzeugt, dass unser Ansatz der Elektrifizierung in zahlreichen Anwendungsgebieten einen gewaltigen Schub verschaffen wird – ob zu Land, zu Wasser oder perspektivisch auch in der Luft!

2020 im Blick – auf die Folgejahre ausgerichtet

Die Chancen, die sich Ihrem Unternehmen bieten, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sind also äußerst konkret und akribisch analysiert. Bevor wir aber mit der Markteinführung unserer neuen Technologie auch ein neues Kapitel in der Geschichte der Voltabox AG aufschlagen, stellen wir uns den Herausforderungen des Hier und Jetzt.

Das Geschäftsjahr 2020 ist selbstredend kein gewöhnliches. Für die Voltabox ist es ein klares Übergangsjahr. Wir sehen uns robust genug aufgestellt, um die Unwägbarkeiten des laufenden Jahres bewältigen zu können. Auch für 2021 sind wir mit verschiedenen detaillierten Szenarien vorbereitet. Die Realisierung unserer kurzfristigen Wachstumschancen gehen wir mit Bedacht an. Wir sind vorbereitet für den Moment, wenn Voltabox unter einem oder mehreren neuen Gesellschaftern agieren wird und die sich dadurch bietenden Opportunitäten nutzen kann. Selbstverständlich stehen uns beim Thema Finanzierung Optionen zur Verfügung, die wir in den vergangenen Monaten unter Berücksichtigung der verschiedenen Szenarien für das laufende Jahr erarbeitet haben und die zügig umgesetzt werden können.

Unsere Prognose eines Umsatzes zwischen 25 und 45 Mio. Euro im Jahr 2020 bei einer adjustierten EBITDA-Marge von maximal -6 Prozent einem leicht negativen Free Cashflow hat weiterhin Bestand. Die Bandbreite reflektiert die aktuell noch bestehenden Unwägbarkeiten im Markt. Mit unserer im Geschäftsbericht veröffentlichten Mittelfristplanung haben wir Ihnen zudem offengelegt, welche Entwicklung wir uns in den kommenden Jahren vorgenommen haben. Unser Ansatz ist also insbesondere in der aktuellen, von der Pandemie geprägten Situation nicht auf kurzfristig ausgelegte Entscheidungen ausgerichtet. Wir haben bereits jetzt die Jahre 2021 und 2022 konkret im Blick und arbeiten intensiv an der entsprechenden Planung und Vorbereitung.

Schlussbemerkung

Meine Damen und Herren,

ich freue mich, wenn Sie – verehrte Aktionärinnen und Aktionäre – Voltabox auf dem Weg in die Zukunft, die wir Ihnen in den zurückliegenden Minuten skizziert haben, begleiten. Ich bin fest davon überzeugt, dass es uns gelingen wird, Sie mit der neuen Voltabox zu überzeugen und zu begeistern. Für heute danke Ihnen allen auch im Namen meiner Vorstandskollegen für Ihr Vertrauen, für Ihr Interesse und Ihre Aufmerksamkeit! Bleiben Sie gesund und geben Sie auf sich acht!

Vielen Dank!