



Rede

Jürgen Pampel

Vorstandsvorsitzender

der

Voltabox AG

Voltabox 2018:
Elektromobilität an der Schwelle zum Mainstream

Ordentliche Hauptversammlung der paragon AG

Delbrück

9. Mai 2018

Sperrfrist: 9. Mai 2018, 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 Andres Klasing, zur ersten Hauptversammlung der Voltabox AG als börsennotierte Gesellschaft!

„Voltabox ist Elektromobilität. Und der Elektromobilität gehört die Zukunft.“ Das waren meine Worte vor sieben Monaten. Was ich am Tag des Börsengangs von Voltabox gesagt habe, ist nach wie vor gültig. Elektromobilität gewinnt nicht nur immer weiter an Fahrt – Elektromobilität steht an der Schwelle zum Mainstream – jedenfalls in bestimmten Märkten. Und als Pionier für wirtschaftliche und leistungsstarke Batteriesysteme treibt Voltabox genau diese Märkte an.

Es freut mich deshalb, Ihnen heute von einem sehr erfolgreichen Geschäftsjahr 2017 berichten zu dürfen. Wir sind extrem gewachsen. Wir sind stolz auf unsere Produkte und Neuentwicklungen, mit denen wir Megatrends wie steigendes Umweltbewusstsein, Elektrifizierung und Urbanisierung bedienen. Und natürlich sind wir stolz auf den außergewöhnlich erfolgreichen Börsengang.

Heute möchte ich einen kurzen **Blick zurückwerfen**. Einen Blick auf das, was wir seit der Gründung von Voltabox erreicht haben. Noch viel mehr möchte ich aber nach vorne schauen. Wo geht die Reise für Voltabox hin? Was haben wir uns als Unternehmen vorgenommen? Und welche konkreten Projekte verfolgen wir, um unseren Weg in Zukunft erfolgreich fortzusetzen?

Aber der Reihe nach.

Gestern fand hier, in dieser Stadthalle, die Hauptversammlung der paragon AG statt. Dort wurde der Börsengang von Voltabox als der „Höhepunkt des vergangenen Jahres“ bezeichnet. Was für paragon gilt, gilt natürlich erst recht für Voltabox.

Wie Sie wissen, ist Voltabox ursprünglich als Geschäftsbereich Elektromobilität der paragon AG gestartet. Im Mai 2017 haben wir die Umwandlung von einer GmbH in eine

Aktiengesellschaft vollzogen. Zudem haben wir das Unternehmen in **drei Segmente** gegliedert:

- Voltapower fertigt Lithium-Ionen-Batteriesysteme für industrielle Anwendungen.
- Voltaforce steht für unsere Batterien für den Massenmarkt.
- Voltamotion entwickelt in Aachen elektrische Antriebssysteme.

Damit haben wir die Voraussetzung für das geschaffen, was am 13. Oktober 2017 folgen sollte: die Erstnotiz an der Frankfurter Wertpapierbörse. Wie Sie sich vielleicht erinnern, lag sie bei 30 Euro. Damit hat die Börse unser Unternehmen mit rund 475 Millionen Euro bewertet. Das Angebot war zehnfach gezeichnet. Wir haben damit einen der **erfolgreichsten Börsengänge des Jahres** auf's Parkett gelegt. „Das Unternehmen agiert in einer Branche, der die Zukunft gehört“, schrieb das Handelsblatt. Mehr an guter Presse kann man sich kaum wünschen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, viele von Ihnen haben uns schon damals Ihr Vertrauen geschenkt. Und wir haben geliefert. Vor allem in dem für uns wichtigen Schlussquartal waren wir überaus erfolgreich. Damit haben wir die Prognosen für 2017 klar erfüllt.

Wir hatten schon zum Börsengang angekündigt, dass wir das eingenommene Kapital auch für Zukäufe nutzen wollen. Seither führen wir intensive Verhandlungen. Wir gehen aber äußerst bedacht vor. Schließlich stehen wir zu unserer Verantwortung für die finanziellen Mittel, die Sie als Aktionäre in die Voltabox AG eingebracht haben.

Concurrent Design in Texas hat uns überzeugt. Den Kaufvertrag haben wir im März 2018 unterzeichnet. Unser Team am Standort in Austin hat damit für die schon bestehende Forschungs- und Entwicklungsabteilung auf einen Schlag eine komplette, hochqualifizierte Mannschaft hinzugewonnen und jetzt eine stattliche Größe erreicht.

Was macht Concurrent Design für uns so wertvoll? Ganz einfach: Wir erhöhen unsere Schlagzahl erheblich. Ab sofort sind wir in der Lage, für unseren langfristigen Partner Komatsu mehrere Projekte parallel abzuarbeiten. Und ich kann Ihnen sagen: Unser Geschäft in Nordamerika brummt gewaltig.

Sehr verehrte Damen und Herren, das Thema Elektromobilität bestimmt immer stärker und immer häufiger die **Schlagzeilen**.

Neben zahlreichen Akteuren in der Wirtschaft hebt auch die Politik das Thema Elektromobilität immer häufiger auf die Agenda – zuletzt durch Wirtschaftsminister Peter Altmaier. Er fordert von der Industrie einen schnelleren Wandel in Richtung alternative Antriebe und Elektromobilität.

Auch wir sind davon überzeugt, dass wir uns mitten in einer disruptiven Welle befinden, die die Mobilität von morgen verändert. Und Voltabox ist nicht nur Teil dieser Entwicklung, sondern mit seinen Technologien und Produkten sogar ein elementarer Treiber. Herr Altmaier, wenn Sie mich hören: Schauen Sie auf Voltabox! Wir machen in unseren Märkten nun schon seit Jahren vor, wie es geht!

[Ergebnisse des Geschäftsjahres 2017]

Meine Damen und Herren, die Details zum Geschäftsjahr 2017 können Sie in unserem Geschäftsbericht nachlesen. Die wesentlichen Ergebnisse möchte ich kurz hervorheben:

- Wir sind fulminant gewachsen. Der **Umsatz** ist um 88 Prozent auf 27 Millionen Euro gestiegen.
- Der **Materialaufwand** wuchs unterproportional um 24 Prozent auf 17 Millionen Euro. In der Folge lag die Materialeinsatzquote mit 61 Prozent deutlich unter dem Vorjahr. Damals waren es noch 93 Prozent gewesen.
- Für unser **Personal** haben wir 6,7 Millionen Euro aufgewendet. Das waren 63 Prozent mehr als im Vorjahr. Wir sehen das als Investition in die Zukunft. Nur mit qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern können wir unser hohes Ordervolumen schultern und gleichzeitig die Voraussetzungen für weiteres dynamisches Wachstum schaffen. Der Anteil der Personalkosten ist gemessen am Umsatz auf rund ein Viertel gesunken.
- In Summe erhöhte sich das **Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen** auf 3 Millionen Euro. Das entspricht einer EBITDA-Marge von 11 Prozent.
- Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern stieg auf 0,6 Millionen Euro. Die zugehörige **EBIT-Marge** erhöhte sich auf 2,1 Prozent.

- Die **Vermögenswerte** sind hauptsächlich durch die Mittelzuflüsse aus dem Börsengang massiv angestiegen. Sie betragen zum Jahresende 171 Millionen Euro.
- Das **Eigenkapital** der Voltabox AG erhöhte sich auf 155 Millionen Euro. Dieser Anstieg ging ebenfalls primär auf den Börsengang zurück. Damit betrug die Eigenkapitalquote zum Jahresende 91 Prozent.
- Das gesamte gewichtete **Auftragsvolumen** des Voltabox-Konzerns betrug zum Jahresende mehr als 1 Milliarde Euro.

Als stark wachsendes Unternehmen investieren wir natürlich kräftig. Rund 1 Million Euro flossen im vergangenen Jahr in das Sachanlagevermögen. Schwerpunkte waren vor allem eine Fertigungsanlage für Starterbatterien sowie eine Teststation für Batteriesysteme.

Weitere 5 Millionen Euro kamen dem Bereich Forschung und Entwicklung zugute. Das entspricht einem Anteil von 19 Prozent des Umsatzes. Unter dem Strich haben wir mehr als 6 Millionen Euro investiert.

In diesem Jahr werden wir erneut dafür sorgen, dass wir für weitere Wachstumssprünge vorbereitet sind. Wir haben dafür **Investitionen** in Höhe von 13,4 Millionen Euro vorgesehen.

Zum Jahresende zählten wir bei Voltabox 99 fest angestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Leiharbeiter hinzugerechnet beschäftigte der Voltabox-Konzern im Jahr 2017 sogar 121 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Davon arbeiteten insgesamt 38 Kolleginnen und Kollegen in der Entwicklung. Das ist mehr als ein Drittel der Belegschaft. Durch den Zukauf in den USA hat sich die Anzahl aller Mitarbeiter, insbesondere in Forschung und Entwicklung, noch einmal deutlich erhöht. Wir haben zudem ein eingespieltes Expertenteam an unserem Standort in Aachen gewonnen, das mit Hochdruck an neuen Entwicklungen arbeitet.

Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die wesentliche Säule unseres Erfolgs. Ich möchte mich im Namen des Vorstands ausdrücklich für ihren Einsatz im vergangenen Jahr bedanken. Das war eine tolle Leistung! [Applaus]

[Warum wir erfolgreich sind – Management des Wachstums]

Meine Damen und Herren, wir haben im vergangenen Jahr viel in Forschung und Entwicklung investiert. Das tun wir dort, wo wir eine klare Perspektive im Markt sehen. Wir nehmen vorweg, was unsere Kunden künftig benötigen und welche Produkte und Technologien ihre Ansprüche am besten erfüllen.

Wie erkennen wir bei Voltabox, welche Märkte für uns wichtig werden und warum? Wie sehen unsere Fortschritte bei der Erschließung der einzelnen Marktsegmente aus? Welche Produktinnovationen sind die wesentlichen Treiber unseres Geschäfts? Wie stellen wir uns auf die Mobilität von morgen und damit auf unser zukünftiges Wachstum ein? In Kurzform: Warum sind wir eigentlich so erfolgreich in dem, was wir machen?

Erlauben Sie mir bitte einen genaueren **Blick auf die Teilmärkte** von Voltabox.

Fangen wir mit einem der wichtigsten Segmente an: der **Intralogistik**. Dazu zählen Gabelstapler und fahrerlose Transportfahrzeuge. Die Branche ist nach wie vor unser wichtigster Wachstumsmarkt. Nach Angaben des Marktforschungsinstituts IDTechEx wurden im Jahr 2017 weltweit rund 780.000 Gabelstapler verkauft. Davon waren lediglich 1.000 mit Lithium-Ionen-Batterien ausgestattet. In fünf Jahren rechnet das Institut damit, dass bereits die Hälfte aller verkauften Gabelstapler mit Lithium-Ionen-Batterien fahren wird. Mit anderen Worten: Wir sehen hier ein riesiges Marktpotenzial für uns.

Uns kommt vor allem der Austausch von Blei-Säure-Batterien durch Lithium-Ionen-Batterien zugute. Unsere Batteriesysteme sind wesentlich wirtschaftlicher und sicherer als herkömmliche Batterien. Viele namhafte Kunden wissen um die Vorzüge unserer Technologie.

Derzeit bauen wir ein Team für den Direktvertrieb in verschiedenen Märkten auf. Künftig wollen wir überall auch einen unmittelbaren Zugang zu den wichtigsten Kunden haben.

Ein weiteres, spannendes Feld für unsere Batteriesysteme ist der öffentliche Personennahverkehr. Ich spreche hier vor allem von **Trolleybussen**. Voltabox hat vor fünf Jahren begonnen, Batteriesysteme zusammen mit dem Systemintegrator Kiepe Elektrik an verschiedene Betreiber auszuliefern. Trolleybusse sind ein Teilsegment im Markt für elektrische Busse. Weltweit sind 40.000 Trolleybusse im Einsatz. Unsere Lithium-Ionen-Batterien werden bislang in Hunderten von Fahrzeugen verwendet. Sie kommen alle von

uns. In diesem Jahr werden wir mehr als 200 weitere Batteriesysteme ausliefern. Sie sehen, auch hier winkt ein riesiges Potenzial.

Mit jeweils definierten Stückzahlen für ein bestimmtes System ist das Geschäft zur Ausstattung von Trolleybussen mit Batteriesystemen stark projektgetrieben. Für unseren Auftrag zur Elektrifizierung der Trolleybusse in Linz haben wir im vergangenen Jahr fünf der insgesamt 20 Systeme produziert. Im ersten Quartal haben wir weitere zehn Systeme gefertigt. Zudem haben wir mit der Auslieferung von 185 Systemen nach San Francisco begonnen – in der Stadt der Golden Gate Bridge werden also demnächst die Trolleybusse mit Voltabox-Technologie fahren. Zudem zählen die Nahverkehrsbetreiber in Genf, Luzern, Esslingen, Seattle und Cagliari zu unseren Kunden.

Vor wenigen Tagen haben wir gemeldet, dass wir nun auch die neue Trolleybus-Flotte der **Dayton Regional Transit Authority** in Dayton, Ohio, ausrüsten werden. Zunächst produzieren wir 26 Batteriesysteme, die bereits zu Beginn des Jahres 2019 im Linienbetrieb eingesetzt werden sollen. Das gesamte Auftragsvolumen umfasst sogar 75 Systeme. Voltabox hat sich damit erneut in einem der größten Vergabeprojekte dieser Art für Trolleybusse durchgesetzt, und das erstmals mit der hochwertigen Zellchemie Lithiumtitanat-Oxid (LTO). Mit 16.500 Lade- und Entladezyklen über die Lebensdauer von etwa 14 Jahren liegen die Voltabox-LTO-Batteriesysteme um den Faktor 5 höher als bisherige Systeme für Trolleybusse. Ganz ohne Frage, wir sind die klare Nummer eins in diesem Marktsegment.

Im vergangenen Jahr haben wir planmäßig ein weiteres Marktsegment neu erschlossen. Bei der Schäffer Maschinenfabrik GmbH haben wir im Bereich der **Landmaschinen** mit eigenen Produktentwicklungen gepunktet. Bislang werden Hofradlader in der elektrifizierten Variante ausschließlich bei kommunalen Einrichtungen, zum Beispiel in Bauhöfen, eingesetzt. Jetzt arbeiten wir intensiv daran, unsere Lösungen auch für Anwendungen im landwirtschaftlichen Bereich zu etablieren. Unsere Technologie kann in Zukunft dazu beitragen, Lärm und Abgase in der Landwirtschaft radikal zu reduzieren. Der Einsatz unserer Batteriesysteme reduziert den Stress für die Tiere und verbessert ganz allgemein die Bedingungen in Ställen. Außerdem sind heutzutage nahezu alle Landwirte selbst Energieerzeuger – meistens durch Photovoltaik, Biogas oder auch Windkraft. Mit der

Elektrifizierung von Landmaschinen können sie diese Energie selbst nutzen. Dieses Thema treibt viele Agrarwirte um – die Voltabox-Technologie eröffnet hier also eine spannende Perspektive.

Mit dem vierten Marktsegment komme ich auf unsere Tochtergesellschaft in den USA zu sprechen, der Voltabox of Texas. Dort spielt der **Untertage-Bergbau** eine bedeutende Rolle. Herkömmliche Maschinen mit Verbrennungsmotoren und Blei-Säure-Batterien sind auf teure Belüftungsschächte und energieintensive Frischluftgebläse angewiesen. Seitdem Komatsu konsequent auf Lithium-Ionen-Batteriesysteme setzt, können Minenbetreiber immer häufiger auf diese Infrastruktur zur Bewetterung der Stollen verzichten. Kurzum: Voltabox ist für Komatsu ein extrem wichtiger Partner. Das zeigt sich natürlich in der Anzahl der gemeinsamen Projekte.

Die ersten Seriensysteme für Anwendungen im Bergbau haben wir im vierten Quartal ausgeliefert. Aktuell produzieren wir für den **Battery Hauler 18/20** eine 156 kWh große Rundzellen-LFP-Batterie. LFP bezeichnet die Lithium-Eisenphosphat-Zellchemie. Zudem arbeiten wir auf Wunsch des Kunden an weiteren Prototypen. Wir entwickeln derzeit in den USA eine MSHA zertifizierte Rundzellen LFP-Batterie für den Einsatz in explosionsgefährdeten Umgebungen, wie zum Beispiel in Kohleminen. Diese Rundzellen-Batterie wird die Vorgaben der Aufsichtsbehörde MSHA erfüllen und kann somit in einem Untertage-Förderfahrzeug eingesetzt werden.

Weiterhin steht die Entwicklung einer Batterie kurz vor dem Abschluss, die für einen Minen-Radlader vorgesehen ist. Dieser wiegt 50 Tonnen und kann bis zu 14 Tonnen Material befördern. Bei Komatsu wird dieses Monstrum an Fahrzeug intern nur **Big Bertha** genannt – wenn Sie die Bilder dazu sehen, wissen Sie auch warum.

Die Batterie von Voltabox basiert auf unserem neuen, vierten Pouch-Modulbaukasten mit NMC-Zellchemie (also Nickel-Mangan-Cobalt-Oxid, für die chemisch Interessierten unter Ihnen). Die sogenannten Pouch-Zellen sind von einer flexiblen, meist auf Aluminiumbasis bestehenden Außenfolie eingeschlossen. Dadurch, dass hier kein massives Außengehäuse die Zellen umschließt, können diese flacher und leichter sein. Das ermöglicht es uns, die enorme Energiemenge von 700 kWh in dem begrenzten Platz für das Batteriegehäuse unterzubringen. Die Dimension dieses Energiegehalts lassen Sie sich bitte auf der Zunge

zergehen: Mit 700 kWh können Sie mindestens 23.000 Tassen Kaffee kochen. Oder fast 3 Tage lang heiß duschen. Beides ist zur Nachahmung nicht empfohlen – ich möchte Ihnen lediglich eine Einschätzung der Zahl ermöglichen. Damit gewinnen wir in jedem Fall das Duell mit der 600 kWh Batterie des bisher weltgrößten Untertage-Förderfahrzeuges aus der Schweiz, das dieser Tage durch die Medien geht.

Weiterhin sind wir in ersten Gesprächen für den so genannten „**Jumbo Face Drill**“. Es handelt sich um ein Untertagefahrzeug, das Sprengbohrungen für den Stollenvortrieb vorbereitet. Demnächst werden wir außerdem mit der Entwicklung einer Batterie für ein weiteres Untertagefahrzeug, ein so genanntes Shuttle Car, beginnen. Dieses fördert abgebautes Material in besonders flachen Schächten. Sie sehen anhand unserer Entwicklungen, wie wichtig der Bereich Bergbau für uns werden wird. Es ist absehbar, dass dieses Marktsegment mindestens die gleiche Bedeutung für uns bekommt wie jetzt schon die Intralogistik.

Mit **Schienefahrzeugen** erschließt Voltabox ein neues Anwendungsfeld. Im Auftrag des US-amerikanischen Unternehmens VeRail entwickeln wir eine Batterie, die circa 1,6 MWh Kapazität hat. Ebenso wie das System für den Minen-Radlader basiert sie auf dem Voltabox Pouch-Modulbaukasten mit NMC-Zellchemie. Dieses Projekt ist besonders interessant für kalifornische Städte mit großen Seehäfen. Städte wie Los Angeles oder San Francisco zielen auf null Emissionen ab. Um diese Vorgaben zu erreichen, müssen die bisherigen Diesel-Lokomotiven durch batterieelektrische ersetzt werden – ein extrem spannendes Feld, zu dem wir einen großen Beitrag leisten werden.

Und dann ist da ja auch noch unser Segment Voltaforce mit seinen **Starterbatterien** für Hochleistungsmotorräder und den Rennsport. Im dritten Quartal des vergangenen Jahres ist die Serienproduktion für 5Ah- und 10Ah-Starterbatterien für BMW-Motorräder angelaufen.

Meine Damen und Herren, wenn Sie sich die Geschäfte in unseren Teilmärkten vor Augen führen, stellen Sie drei Dinge fest.

Erstens: Wir haben nicht nur gut zu tun, um unsere Aufträge von mehr als 1 Milliarde Euro abzuarbeiten. Unsere exzellenten Vertriebsexperten sind zudem von früh bis spät damit beschäftigt, bestehende und neue Kontakte zu adressieren. Dieser Teil der Arbeit ist

natürlich besonders spannend. Denn quasi täglich ergeben sich für uns neue Ansatzpunkte – sei es das Interesse von aktuellen oder potentiellen Kunden oder die Ausschreibungen, die wir gewissenhaft vorbereiten.

Zweitens: Wir denken voraus. Wir analysieren, in welche Richtung sich die relevanten Märkte entwickeln, vor welchen Herausforderungen unsere Kunden künftig stehen können, und schlagen ihnen überzeugende Lösungen vor.

Und drittens: Wir interpretieren unsere Leistung über die Rolle als Lieferant hinaus. Aus Sicht unserer Kunden sind wir längst viel mehr: nämlich ein Technologiepartner für besonders herausfordernde Anwendungen. Das ist unser Anspruch. Zudem befinden wir uns längst in dem Prozess, dass wir Voltabox zu einem One-Stop-Shop für unsere Kunden entwickeln. Neben der erfolgreichen Produktion von Systemen zur Energieversorgung von Fahrzeugen in industriellen Anwendungen sind wir auch mit der Entwicklung von Antriebstechniken an unserem Forschungsstandort Aachen gestartet. Voltabox-Kunden erhalten zukünftig alle Lösungen, die sie benötigen, aus einer Hand.

Dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden, zeigen unser Umsatzwachstum und unsere Profitabilität. Wir verfolgen also genau die Wachstumsstrategie, die wir zum Börsengang ausgegeben haben.

Gerne gebe ich Ihnen im Folgenden einen Eindruck, was wir davon aktuell angehen.

Besonders hervorheben möchte ich den Zukauf von Concurrent Design. Er bringt unser Team entscheidend voran. Wir gewinnen mehr als 20 bestens ausgebildete Ingenieure, Software-Architekten und Projektmanager. Das Unternehmen im texanischen Austin war quasi ein Nachbar unserer amerikanischen Tochtergesellschaft. Daher ist der Umzug in kürzester Zeit über die Bühne gegangen. Das Team von Concurrent Design ist blitzschnell in unsere Strukturen integriert worden und konnte das mitgebrachte Know-how sofort in unsere laufenden Projekte einbringen. Das zeigt, wie gut wir die frischen Kapazitäten gebrauchen können und **wie sinnvoll dieser Zukauf ist.**

Es soll aber nicht bei Concurrent Design bleiben. Wir befinden uns mit mehreren Firmen in fortgeschrittenen Gesprächen. Unser Schwerpunkt liegt auf Deutschland und den USA. Vor allem im nordamerikanischen Raum wollen wir wachsen. Wir waren bei ausgewählten

Unternehmen vor Ort, haben die handelnden Personen kennengelernt, Produktionsanlagen geprüft und gute Gespräche geführt. Wir zielen aber nicht nur auf eine flächendeckende Präsenz in den USA ab, sondern wollen auch neue Marktsegmente erschließen. Denken Sie an unser Projekt zur Elektrifizierung von Lokomotiven in Kalifornien.

Mit Voltaforce nehme ich Sie nun mit nach **China**. Genauer gesagt nach Kunshan in die Provinz Jiangsu. Dort steht uns in der Nähe von Shanghai ein hochmodernes Fabrikgebäude zur Verfügung – quasi vis-à-vis zum bestehenden Standort von paragon. China wird schon bald ein zentrales Werk für unser Segment Voltaforce werden. Wir stehen schon in den Startlöchern. Die Maler haben dem Gebäude gerade den letzten Anstrich gegeben und auch das Logo ist bereits angebracht, wie Sie auf den Aufnahmen sehen können, die im Foyer auf einem Bildschirm laufen. Voltabox Kunshan ist bereits behördlich registriert; alle Genehmigungen liegen vor. Unsere Produktion im Reich der Mitte ist also startklar. Hier werden wir Starterbatterien für Sportwagen und Standardbatterien für Massenanwendungen fertigen.

Auch an unserem Hauptsitz in Delbrück stellen wir uns auf weiteres Wachstum ein. Wir haben 2,5 km von unserem derzeitigen Standort entfernt ein 12 Hektar großes Grundstück erworben. Dieser Zukauf stellt den **schrittweisen Ausbau unserer Produktion** sicher. Zudem erlaubt er uns in Zukunft eine klare räumliche Strukturierung der Standorte von Voltabox und paragon. Auf dem neuen Gelände an der Westenholzer Straße werden schon bald Neubauten entstehen, die ab 2020 ein echtes Aushängeschild für Voltabox und paragon sein werden – mit einem aufregenden Design und einer modernen Produktion. Ich möchte mich an dieser Stelle herzlich bei der Stadt Delbrück für die gute Zusammenarbeit bedanken!

[Prognose 2018]

Ich darf Ihnen nun noch einen Ausblick für das Geschäftsjahr 2018 geben. Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass die gute Konjunktur die Märkte unterstützt, in denen wir aktiv sind. Wir werden unsere Batteriesysteme auf Basis unseres Baukasten-Prinzips weiterentwickeln, unser Portfolio um neue Produkte wie Ladesysteme und E-Maschinen ergänzen und damit weitere Märkte erschließen. So bauen wir unseren strategischen und technologischen Wettbewerbsvorteil weiter aus. Weiterhin gehen wir davon aus, dass Blei-Säure-Batterien und Dieselaggregate in den für uns relevanten Märkten sukzessive durch

Lithium-Ionen-Batterien bzw. durch elektrische Antriebe mit Lithium-Ionen-Batterien ersetzt werden. Gleichzeitig wissen wir um die Saisonalität unseres Geschäfts. Ein Großteil der Auslieferungen erfolgt bei uns im zweiten Halbjahr.

Wir werden unsere Produktion weiter automatisieren und optimieren, um **noch profitabler zu werden**. Zudem schaffen wir mit unseren Investitionen die Voraussetzungen, um den Bedarf an Lösungen für die elektromobile Zukunft zuverlässig bedienen zu können. Dafür wollen wir in diesem Jahr rund 13 Millionen Euro ausgeben.

Für 2018 erwarten wir einen Konzernumsatz in Höhe von etwa 60 Millionen Euro. Das ist mehr als das Doppelte des Jahres 2017. Die operative Marge vor Zinsen und Steuern soll rund 10 Prozent betragen. Schon zum Börsengang haben wir betont, dass wir für 2019 einen Konzernumsatz von 100 Millionen Euro anstreben.

[Erstes Quartal 2018]

Die Zahlen für das erste Quartal haben wir gestern veröffentlicht. Der Konzernumsatz von Januar bis März lag bei 5,1 Mio. Euro, was einem Anstieg um 22,6 Prozent entspricht. Maßgeblich für das Wachstum war die sehr gute operative Geschäftsentwicklung mit Batteriemodulen für den Einsatz in Gabelstaplern sowie mit Batteriesystemen für Trolleybusse.

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) hat sich nahezu verdoppelt. Die EBITDA-Marge ist mit -0,5 Prozent leicht negativ. Nach planmäßig erhöhten Abschreibungen verbesserte sich das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) auf -0,8 Mio. Euro. Ich möchte an dieser Stelle noch einmal betonen, dass das erste Quartal für Voltabox aus saisonalen Gründen immer das schwächste ist.

[Fazit]

Sehr verehrte Damen und Herren,

Sie haben hoffentlich einen guten Eindruck gewonnen, was die Ziele von Voltabox sind, wie wir uns auf künftiges Wachstum einstellen und was Sie von Ihrer Voltabox erwarten können. Natürlich unterliegt ein so dynamisches Unternehmen wie Voltabox einem ständigen Wandel. Das ist uns durch unsere Muttergesellschaft, der paragon AG, faktisch mit in die

Wiege gelegt worden. Aber wir verändern uns – nicht, weil uns das die Märkte diktieren, sondern weil wir selbst Märkte kreieren. Nur so werden wir unsere Erfolgsgeschichte fortschreiben.

An dieser Stelle geht mein Dank an den Aufsichtsratsvorsitzenden dieser Gesellschaft, Herrn Klaus Dieter Frers. Als Gründer der Muttergesellschaft paragon AG und damit auch von Voltabox hat er dieses Unternehmen erfolgreich geformt und geprägt.

Voltabox ist schon jetzt ein elementarer Treiber der Elektromobilität in Deutschland und Amerika. Wir wissen, dass wir nicht nachlassen dürfen, dass wir dem Markt einen Schritt voraus bleiben müssen. Dafür sind wir gerüstet.

[Weitere Tagesordnungspunkte]

Meine Damen und Herren, ich bitte Sie für die Tagesordnungspunkte 2 bis 5 um Ihre Zustimmung.

Zudem bedanke ich mich für Ihr Vertrauen, mit dem Sie Voltabox als Miteigentümer auf dieser spannenden Reise begleiten. Und natürlich arbeiten wir daran, Ihnen im kommenden Jahr mit einem satten Umsatzsprung und einer starken EBIT-Marge viel Freude zu bereiten.

Vielen Dank!