

Geschäftsjahr 2023/2024

Hauptversammlung der Bertrandt AG

Rede Michael Lücke,

Mitglied des Vorstands

19. Februar 2025

Es gilt das gesprochene Wort.

Vielen Dank, Herr Bichler, für die einleitenden Worte.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
auch ich begrüße Sie herzlich zur Hauptversammlung der Bertrandt AG.

Das Geschäftsjahr 2023/2024 war ein sehr besonderes Jahr. Begonnen hat unser Jubiläumsjahr zum 50-jährigen Bestehen von Bertrandt zunächst positiv – jedoch mussten wir im Laufe der Zeit eine dynamische Verschlechterung und am Ende einen herben Verlust im Konzern hinnehmen. Wir alle hatten uns das Geschäftsjahr anders vorgestellt. Sowohl für Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, als auch für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und uns Führungskräfte war der Verlauf sehr enttäuschend.

In den folgenden Minuten möchte ich Ihnen einen Rückblick auf die Markt- und Kundenentwicklungen im abgelaufenen Geschäftsjahr und einen Ausblick auf die zu erwartenden Trends geben.

Zunächst präsentiere ich Ihnen das wirtschaftliche Gesamtbild des vergangenen Geschäftsjahres.

Der Geschäftsverlauf des ersten Quartals war aufgrund der steigenden Nachfrage im Rahmen der Erwartungen und dadurch mit einer zuversichtlichen Stimmung verbunden. Ab dem zweiten Quartal trübte sich die gesamtwirtschaftliche Situation jedoch deutlich ein. Während die Lage im Ausland noch weitestgehend stabil war, verschlechterte sich die Situation in Deutschland von Monat zu Monat. Die sinkende Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands im internationalen Vergleich, welche nun im zweiten Jahr der Rezession noch deutlicher zum Tragen kam, führte zu einer substanziellen Herausforderung. Es zeichnete sich ab, dass es strukturelle Veränderungen am Markt geben würde.

Blicken wir genauer auf die Entwicklungen in unserer wichtigsten Branche, der Automobilindustrie.

Die gesamte Branche steckt bis heute mitten in einer tiefgreifenden Transformation. Wesentliche Treiber dieses Wandels sind Elektromobilität und alternative Antriebe, Digitalisierung, Vernetzung und autonome Systeme sowie Globalisierung und geopolitische Verschiebungen. Von der Eintrübung der gesamtwirtschaftlichen Situation waren vor allem die deutschen Hersteller und Systemlieferanten betroffen. Sinkende Absatzzahlen, unterschiedliche Entwicklungen in den Leitmärkten USA, China und Europa, hohe Kosten und ein steigender internationaler Wettbewerb führten zu deutlichen Korrekturen in den Entwicklungsplänen und zu strukturellen Veränderungen bei unseren Kunden.

Schauen wir auf die anderen für uns relevanten Branchen. Beginnen möchte ich mit der zivilen Luftfahrt.

Die Auftragsbücher der Flugzeughersteller in der zivilen Luftfahrt sind nahezu voll. Daher lag der Fokus dieser Branche in letzter Zeit mehr auf der Absicherung der Lieferketten sowie der Optimierung der Produktion mit dem Ziel der Erhöhung der Stückzahlen und weniger auf Neuentwicklungen.

Beeinflusst durch die geopolitischen Rahmenbedingungen, konnten wir allerdings eine sukzessive Zunahme der Nachfrage nach Entwicklungsdienstleistungen im Defence-Bereich wahrnehmen.

In der Elektroindustrie war die Nachfrage im letzten Geschäftsjahr gedämpft, ebenso wie im Maschinenbau. Das Gleiche galt für die Medizintechnik, wo sich der zeitweise stark positive Trend nach dem Ende der Pandemie durchaus abgeschwächt hat.

Zusammenfassend kann man somit feststellen, dass die gesamtwirtschaftliche Schwächephase, insbesondere in Deutschland, Auswirkungen auf eine Vielzahl von Branchen hatte.

Sehr geehrte Damen und Herren,
ich möchte Ihnen die wesentlichen Auswirkungen der beschriebenen Markt- und Kundenentwicklungen auf das abgelaufene Geschäftsjahr erläutern.

Die kurzfristig aufgesetzten Sparprogramme unserer Kunden führten zu Budgetkürzungen und sinkenden Abrufen in unseren Bestandsprojekten.

Projekte in der Anfrage- und Angebotsphase wurden vielfach verschoben oder mit eigenen Kapazitäten bearbeitet. Neue Projektideen, die wir in einer sehr frühen Phase mit unseren Kunden diskutiert hatten, wurden zurückgestellt oder auf der Zeitachse verschoben. Diese Umstände führten zu einer drastisch sinkenden Auslastung unserer Ressourcen, insbesondere in Deutschland. Infolgedessen konnten Maschinen, Anlagen sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht mehr wie geplant ausgelastet werden.

In der Automobilindustrie sind die Absatzmärkte schon lange globalisiert. Die Entwicklung war in der Vergangenheit insbesondere bei den deutschen Herstellern eher zentral und lokal verortet. Die Globalisierungstendenz bekommt nun auch in den Entwicklungsbereichen der Kunden eine größere Bedeutung. Getrieben wird dieser Prozess im Wesentlichen durch den gestiegenen Wettbewerbs- und Kostendruck.

Die verschiedenen lokalen Anforderungen der Endkunden sind ein weiterer wichtiger Faktor. So erwarten Kunden in Asien beispielsweise ein digitales Erlebnis mit einer nahtlosen Integration in ihr Ökosystem, besonders in Bezug auf ihre Smartphones.

Hinzu kommt, dass sich die politischen und regulatorischen Anforderungen je nach Region unterscheiden. So verschärfen sich Zoll-Regelungen und die Abhängigkeit von internationalen Lieferketten durch geopolitische Spannungen.

Auf diese Veränderungen müssen unsere Kunden und nachgelagert wir als Bertrandt eingehen. Dies führt im Wesentlichen zu zwei nachhaltigen Veränderungen:

Die erste strukturelle Veränderung, die im letzten Geschäftsjahr eine deutlichere Kontur angenommen hat, ist die nachhaltige Verlagerung von Entwicklungsumfängen unserer Kunden von Deutschland ins Ausland. Zahlreiche Kunden bauen neue Entwicklungszentren im Ausland auf oder erweitern die bereits bestehenden. Häufig bekommen die Regionen ein eigenes Budget und damit eine höhere Autonomie. Projekte, die früher für die ausländischen Märkte aus Deutschland heraus bearbeitet wurden, werden zukünftig von Deutschland entkoppelt und vollständig im Ausland vergeben und verantwortet.

Wir sehen neben einer zunehmenden Verlagerung der Entwicklungsumfänge in die Leitmärkte USA und China auch Verlagerungen in das europäische Ausland. Vielen Unternehmen werden dort günstigere Rahmenbedingungen geboten. Wir gehen davon aus, dass die verlagerte Arbeit nicht mehr nach Deutschland zurückkehrt.

Die zweite strukturelle Veränderung betrifft größere Projektumfänge, die von unseren Kunden aus Deutschland heraus an Entwicklungsdienstleister vergeben werden. Diese können nur noch in einem globalen Kostenmix dargestellt werden. Das bedeutet, dass die Kundenanforderungen sich dahingehend verändern, dass mehr und mehr Entwicklungsarbeit aus dem kostengünstigeren Ausland erbracht werden muss.

Dieser Trend besteht bereits seit längerem. Er bekommt durch die aktuell angespannte Situation insbesondere der deutschen Kunden eine besondere Dynamik.

Sowohl die kurzfristigen kundenspezifischen Auswirkungen als auch die längerfristig strukturellen Entwicklungen haben uns dazu veranlasst, im Geschäftsjahr 2023/2024 eine weitreichende Kurskorrektur einzuleiten. Auf die konkreten Ableitungen dieses Ergebnisoptimierungsprogramms und dessen Auswirkungen auf das Jahresergebnis wird mein Kollege Markus Ruf in seiner Rede eingehen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
kommen wir zum Ausblick auf die zu erwartenden Markt- und Kundenentwicklungen und die sich daraus ergebenden Ableitungen.

Starten möchte ich erneut mit unserer größten Branche, der Automobilindustrie. Dort werden die weltweiten Absätze voraussichtlich wieder ihr Vor-Corona-Niveau erreichen, was zunächst als positiv eingestuft werden kann. Jedoch zeichnet sich kein substanzielles Wachstum ab. Für China wird ein Wachstum von zwei Prozent, für die USA und Europa von einem Prozent prognostiziert.

Wir sind davon überzeugt, dass trotz der verhaltenen Absatzsteigerungen die Automobilbranche auch weiterhin gute Wachstumschancen für Bertrandt bietet.

Diese Überzeugung leiten wir hauptsächlich von vier Faktoren ab.

Erstens sind die Budgets unserer Kunden für Forschung und Entwicklung, trotz eines nur moderaten Anstiegs der Absätze, noch immer auf einem guten Niveau.

Zweitens sehen und glauben wir daran, dass unsere Kunden neben den kurzfristig notwendigen Kosteneinsparungen auch wieder auf ein neues und attraktives Produktportfolio setzen werden. Diese Produkte müssen schneller denn je entwickelt werden.

Drittens nehmen wir wahr, dass die Technologieoffenheit auch bei den Antriebsarten wieder an Bedeutung gewinnt. Dies könnte zu weiteren, bisher nicht eingeplanten Fahrzeugderivaten führen. Bei deren Entwicklung kann Bertrandt seine Kunden mit innovativen Lösungen und konkreten Mehrwerten unterstützen.

Und viertens finden in angespannten Zeiten wie diesen auf der Kundenseite weitreichende Restrukturierungen des Geschäftsbetriebs statt. Viele Kunden definieren in diesem Prozess ihre Kerneigenleistungen neu. Das führt in der Regel dazu, dass bisherige Eigenleistungen überprüft und neu festgelegt werden. Leistungen, die künftig nicht mehr als Kerneigenleistungen angesehen werden, versuchen die Kunden flexibel über Partner abzudecken. Wenn es uns gelingt, unseren Kunden flexible, kostengünstige Lösungen aufzuzeigen, bietet dieser Prozess gute Chancen für Bertrandt.

Blicken wir auf die weiteren Märkte.

In der zivilen Luftfahrt stehen nach wie vor die Erhöhung der Stückzahlen und die Absicherung der Lieferketten im Fokus. Ein signifikanter Aufwärtstrend wird erst dann zu erwarten sein, wenn sich die Hersteller dazu entscheiden, neue Flugzeuge zu entwickeln. Aufgrund der sehr guten Auftragslage rechnen wir kurzfristig nicht damit.

Einen deutlichen Aufschwung erkennen wir im Defence-Segment. Vor allem in den Bereichen Software-Entwicklung, Functional Safety, Cyber Security, Mechanical Design und Testing nehmen die Anfragen zu.

Schon seit längerer Zeit arbeitet Bertrandt an der Positionierung im Bereich Trucks & Buses. Dort gelingt uns der Übertrag von Leistungen und Know-how aus dem Automobilgeschäft zunehmend besser, weshalb wir bis 2027 für diesen Bereich mit einem Umsatzanteil von circa fünf Prozent rechnen.

Auch den Bahnbereich bearbeiten wir europaweit konsequent und bauen unsere Kundenbasis kontinuierlich aus. Hierbei stehen die Erneuerung der Infrastruktur, die Serien- und Weiterentwicklung der Fahrzeuge und die Erneuerung von veralteten Einzelteilen im Fokus.

In der Medizintechnik gewinnen die Themen Digitalisierung und Absicherung kontinuierlich an Bedeutung.

Wir als Vorstand sind davon überzeugt, dass mit den getroffenen Entscheidungen im letzten Geschäftsjahr und der konsequenten Umsetzung unserer Strategie 2027 die richtigen Themen bearbeitet werden. Ich stelle Ihnen drei Handlungsstränge vor, die uns zuversichtlich nach vorne schauen lassen.

Erstens: die kontinuierliche Diversifikation unserer Geschäftstätigkeiten. Wir möchten unsere Umsatzanteile außerhalb der Automobilindustrie kontinuierlich auf mehr als zwanzig Prozent steigern. Unsere letzten Akquisitionen zählen darauf ein: Mit dem Erwerb der Philotech und Centum Digital haben wir unsere Position im Bereich Aerospace und Defence deutlich ausgebaut. Mit der Akquisition von Concept und evopro erweitern wir unser Leistungsspektrum im Bereich Industries. Zusätzlich verfolgen wir einen kontinuierlichen Ausbau unserer Aktivitäten in den Bereichen Trucks & Buses und der Bahnindustrie.

Eine zweite wichtige Säule der Strategie 2027 bilden die Themen Internationalisierung und Global Delivery. Wie vorhin bereits ausgeführt gehen wir künftig davon aus, dass die Produktentwicklung unserer Kunden stärker regional verteilt erfolgt. Dies bedeutet für uns, dass wir stärker im Ausland wachsen werden als in den Jahren zuvor. Wir sehen neben den USA und China auch Möglichkeiten für ein weiteres lokales Wachstum in Spanien, Skandinavien, Polen, Rumänien und Marokko.

Um dem steigenden Kostendruck in den großen Projektvergaben Rechnung zu tragen, werden wir unser globales Entwicklungsnetzwerk weiter ausbauen. Hier sind insbesondere unsere beiden Near-Shore-Zentren in Rumänien und Marokko für eine weitere Skalierung vorbereitet.

Als drittes Beispiel aus unserer Strategie 2027 ist der Einsatz neuer Technologien wie der künstlichen Intelligenz zu nennen. Hierdurch versprechen wir uns neben Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen Mehrwerte für uns und unsere Kunden. Auf unsere Aktivitäten in diesem Bereich wird mein Kollege Dr. Andreas Fink in seiner Rede eingehen.

Sehr geehrte Damen und Herren,
das Geschäftsjahr 2023/2024 war ein sehr anspruchsvolles Jahr mit dramatischen Wendungen, harten Entscheidungen und einem sehr schlechten Ergebnis. Wir alle haben uns das Bertrandt Jubiläumsjahr anders vorgestellt.

Mit der konsequenten Umsetzung der Maßnahmen aus dem Ergebnisoptimierungsprogramm und den Initiativen der Strategie 2027 sehen wir Bertrandt trotz weiterhin anspruchsvoller Rahmenbedingungen zukunftssicher aufgestellt.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen und Interesse und übergebe das Wort nun an meinen Kollegen, Herrn Markus Ruf.

Herzlichen Dank!

Rechtlicher Hinweis, Rede Hauptversammlung 2025:

Diese Rede enthält unter anderem gewisse vorausschauende Aussagen über zukünftige Entwicklungen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements beruhen. Solche Aussagen sind gewissen Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Sollte einer dieser Unsicherheitsfaktoren oder andere Unwägbarkeiten eintreten oder sich die den Aussagen zugrundeliegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Wir haben weder die Absicht, noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren, da diese ausschließlich von den Umständen am Tag ihrer Veröffentlichung ausgehen. Soweit diese Rede Äußerungen Dritter, namentlich Analystenschätzungen, in Bezug nimmt, macht sich die Gesellschaft diese weder zu eigen, noch werden diese hierdurch in anderer Weise gewertet oder kommentiert, noch wird insoweit der Anspruch auf Vollständigkeit erhoben.

Die männliche Sprachform dient der besseren Lesbarkeit. Mit ihr sind alle Geschlechter gleichermaßen angesprochen.

Geschäftsjahr 2023 / 2024

Hauptversammlung der Bertrandt AG

Rede Markus Ruf,

Mitglied des Vorstands

19. Februar 2025

Es gilt das gesprochene Wort.

Vielen Dank, Herr Lücke.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
auch ich darf Sie zu unserer Hauptversammlung herzlich willkommen heißen.

Nach den Ausführungen meines Vorstandskollegen Michael Lücke möchte ich Ihnen nun die finanzielle Entwicklung des Bertrandt-Konzerns im Geschäftsjahr 2023/2024 auf Grundlage der dargestellten Marktbedingungen präsentieren und Ihnen die Vorlagen unseres ersten Tagesordnungspunktes erläutern.

Für Bertrandt war das Geschäftsjahr 2023/2024 eine der anspruchsvollsten und ereignisreichsten Perioden seit Gründung des Unternehmens vor 50 Jahren.

Wir haben im ersten Quartal noch von hohen Forschungs- und Entwicklungsausgaben unserer Kunden in die Megatrends Digitalisierung, autonomes Fahren, Vernetzung und natürlich für die Elektromobilität profitiert. Die Markttreiber waren Innovationen im Bereich neuer und nachhaltiger Technologien, wettbewerbsfähige Produkte sowie regulatorische Vorgaben, um die Transformation der Sektoren zu gestalten.

Wir haben außerdem von der Reorganisation des Konzerns profitiert, indem unsere Teams beispielsweise erfolgreich standortübergreifend zusammenarbeiten konnten. Auch die Internationalisierung, das selektive anorganische Wachstum und die Diversifikation der Kundenindustrien – zum Beispiel in den Bahnsektor – wurden weiter vorangetrieben. Dies alles setzten wir im Rahmen der Strategie 2027 konsequent um.

Ab dem zweiten Quartal 2023/2024 hat sich das Marktumfeld spürbar eingetrübt. Einige unserer Kunden haben die schwachen Absatzzahlen von Elektrofahrzeugen zum Anlass genommen, ihre Produkt- und Modellstrategie grundlegend zu überdenken. Es folgten reihenweise Gewinnwarnungen im gesamten Automobilsektor und Ergebnisoptimierungsprogramme wurden gestartet. Auch Entwicklungsprojekte wurden teilweise zeitlich verschoben oder vermehrt an ausländische Standorte verlagert, um einerseits die lokalen Kundenbedürfnisse besser umzusetzen und andererseits die hohen inländischen

Kosten zu kompensieren. In Deutschland hat dies bei Bertrandt zu einer deutlichen Reduktion der Kapazitätsabrufe und Auslastung geführt, während unsere Auslandsstandorte profitiert haben.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die wesentlichen Kennzahlen für den Bertrandt-Konzern werfen:

- Die Gesamtleistung ist insgesamt leicht auf 1,187 Milliarden Euro gestiegen.
- Die Anzahl der Mitarbeiter ist infolge der Rahmenbedingungen im Jahresverlauf auf 14.028 Personen gesunken.
- Das EBIT war erstmals seit 30 Jahren mit 98 Millionen Euro negativ und war insbesondere durch Sondereinflüsse belastet.
- Der Free Cashflow konnte deutlich auf 55 Millionen Euro erhöht werden
- Trotz des Ergebniseinbruchs war das Eigenkapital in Höhe von 364 Millionen Euro und die Eigenkapitalquote von 41,1 Prozent weiterhin solide.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, im Folgenden möchte ich Ihnen einzelne Positionen unserer finanziellen Entwicklung, die Sie aus den vorgelegten Abschlüssen und Lageberichten bereits kennen, detaillierter erläutern.

Wie hat sich unsere Gesamtleistung im Detail entwickelt? Wie Sie am Quartalsverlauf erkennen, sind wir mit einem Anstieg der Gesamtleistung von 10 Prozent im ersten Quartal und knapp 9 Prozent im zweiten Quartal erfolgreich ins Geschäftsjahr 2023/2024 gestartet. Die sich abschwächenden Kapazitätsabrufe unserer Kunden und damit die geringere Auslastung bei Bertrandt in Deutschland haben dann das dritte und insbesondere das vierte Quartal spürbar belastet. In Summe konnten wir noch ein kleines Wachstum der Gesamtleistung in Höhe von 2,5 Prozent auf 1,187 Milliarden Euro erzielen. Dieses Wachstum wurde insbesondere durch unsere Auslandsstandorte, wo die Gesamtleistung um knapp 40 Prozent stieg, erzielt. In Deutschland sind wir um etwa 5 Prozent geschrumpft. Wir erzielen heute schon 24 Prozent der gesamten

Konzernerlöse im Ausland. Im Vorjahr waren es nur 17 Prozent. Darin spiegelt sich auch der nachhaltige Trend der Verlagerung von Entwicklungsprojekten unserer Kunden ins Ausland wider.

Im Zuge der strukturellen Marktveränderungen und der sukzessiv sinkenden Auslastung bei Bertrandt in Deutschland wurde die Mitarbeiteranzahl an die sich verändernde Marktnachfrage angepasst. Nachdem per Ende März 2024 noch ein Mitarbeiterrekord in Höhe von 14.526 Personen verzeichnet wurde, reduzierte sich der Personalbestand per Ende September 2024 auf 14.028 Personen. Vor dem Hintergrund einer zunehmenden Anzahl internationaler Entwicklungsprojekte stieg auch der Anteil unserer Kolleginnen und Kollegen in unseren Auslandsstandorten auf über 28% per Ende September 2024. Zu den großen Standorten im Ausland gehören dabei Frankreich, Rumänien, Spanien und die USA. Gleichzeitig schrumpfen wir leicht in Deutschland. Für die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter haben wir im vergangenen Jahr 7,7 Millionen Euro investiert. Insgesamt arbeiteten im Geschäftsjahr 2023/2024 Menschen aus 111 Nationen mit einem jungen Durchschnittsalter von etwa 37 Jahren bei Bertrandt.

Sehr geehrte Damen und Herren, unsere Berichtssegmente weisen allesamt noch eine positive Entwicklung der Gesamtleistung auf, wobei sich hier verschiedene und teilweise gegenläufige Einflussfaktoren auswirkten. Dabei spiegelt sich im Segment Digital Engineering das erfreuliche Auslandsgeschäft wider, während die Einheiten in Deutschland spürbare Erlösrückgänge verzeichneten. Im Segment Elektrik/Elektronik haben wir von den Megatrends Digitalisierung, autonomes Fahren oder Vernetzung profitiert.

Das verschlechterte Marktumfeld bei Automobilkunden und in anderen Kundenindustrien sowie der infolgedessen gesunkene Entwicklungs- und Projektbedarf in Deutschland spiegeln sich am eindrücklichsten in der Entwicklung des operativen Ergebnisses (also im EBIT) wider. Erstmals seit über 30 Jahren hat Bertrandt einen operativen Verlust von 98 Millionen Euro erwirtschaftet. Darin enthalten sind neben den operativen Einflüssen auch Sonderbelastungen in Höhe von kumuliert rund 116 Millionen Euro. Diese stehen insbesondere im Zusammenhang mit dem

Ergebnisoptimierungsprogramm „Fit for Future“, zu dem ich Ihnen später noch Details erläutere. Darüber hinaus fielen Wertberichtigungen auf Sachanlagen an. Ohne diese speziellen Einflüsse hätten wir noch einen kleinen operativen Gewinn in Höhe von knapp 18 Millionen Euro erzielt. Unsere Auslandsgesellschaften haben neben dem erfreulichen Erlöswachstum auch ein solides EBIT in Höhe von 16 Millionen Euro beziehungsweise eine EBIT-Marge von knapp 6 Prozent erwirtschaftet.

Mit Blick auf die einzelnen Aufwandskennzahlen ist ein Anstieg beim **Personalaufwand** im Vergleich zum Vorjahr sichtbar. Der Personalbestand stieg im Geschäftsjahr 2023/2024 zunächst noch an, was den Personalaufwand erhöhte. Einen weiteren Einfluss auf diese Veränderung hatten Aufwendungen für Kapazitätsanpassungen für die notwendigen Personalmaßnahmen.

In den deutlich höheren Abschreibungen sind nicht-liquiditätswirksame außerplanmäßige Wertberichtigungen auf Sachanlagen – sogenannte Impairments – enthalten. Diese stehen im Zusammenhang mit den erwarteten sich verändernden Marktbedingungen. Ohne diese Wertminderungen lagen die planmäßigen Abschreibungen nahezu auf Vorjahresniveau.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** erhöhten sich aufgrund des gesteigerten Geschäftsvolumens analog zur Entwicklung der Gesamtleistung und betreffen beispielsweise Vertriebsinitiativen und höhere Energiekosten. Darüber hinaus fielen in diesem Posten einzelne Sonderbelastungen an, die beispielsweise eine Kundeninsolvenz betrafen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren: auch die weiteren Ergebnisgrößen sind durch die gesunkenen Kapazitätsabrufe sowie die zuvor dargestellten Sondereinflüsse belastet. Das Ergebnis nach Ertragssteuern sowie der Gewinn je Aktie haben gleichwohl vom Ansatz latenter Steuern auf Verlustvorträge im In- und Ausland profitiert.

Anhand der Investitionen im abgelaufenen Geschäftsjahr 2023/2024 sehen Sie, dass unser Geschäftsmodell im Wandel ist. Wir benötigen weniger Anlagen und haben entsprechend überwiegend in IT und Software sowie in die Erhaltung bestehender Sachanlagen investiert.

Somit konnten die Investitionsauszahlungen auf unter 20 Millionen begrenzt werden. Unser Geschäftsmodell wird zunehmend „asset-light“, was mittelfristig auch zu sinkenden Abschreibungen führen wird. Der Liquiditätsabfluss für M&A-Aktivitäten war auf eine kleinere Akquisition in Spanien begrenzt. Gleichzeitig wurden die Bankschulden planmäßig reduziert und weiterhin fristenkongruent strukturiert.

Wie sehen die Finanz- und Vermögenskennzahlen aus?

- Der operative **Cashflow** sowie der Free Cashflow konnten dank einer geringeren Mittelbindung im Working Capital spürbar gesteigert werden. Darüber hinaus war die Ergebnisentwicklung auch durch nicht-liquiditätswirksame Einflüsse belastet, welche die Cashflows folglich nicht reduziert haben.
- Wir haben in den letzten Jahrzehnten solide gewirtschaftet. Dank dieser „schwäbischen“ Haushaltspolitik blieb das **Eigenkapital** in Höhe von mehr als 360 Millionen Euro und die Eigenkapitalquote mit 41,4% auch per Ende September 2024 auf einem soliden Niveau.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, das Geschäftsjahr 2023/2024 sollte ein besonderes Jahr werden. Wir hatten viele Ideen, um „50 Jahre Bertrandt“ zu feiern. Dazu gehörten Kundenevents, Brand-Kampagnen und natürlich eine große 50-Jahr-Feier für unsere Mitarbeiter und Partner. Vor dem Hintergrund der Ergebnissicherung sind viele dieser Aktionen aber deutlich kleiner oder gänzlich ausgefallen. Dennoch sind wir auch in schwierigen Jahren ein verlässlicher Partner für alle Stakeholder des Unternehmens. Dies gilt für unsere Mitarbeiter, für unsere Kunden und für unsere Anteilseigner.

Wir schlagen der Hauptversammlung daher unter Tagesordnungspunkt 2 vor, aus dem ausgewiesenen Bilanzgewinn eine Dividende in Höhe von 25 Cent je Aktie zu zahlen. Damit drücken wir auch unsere Überzeugung einer zukünftig positiven Entwicklung von Bertrandt aus. Für die Folgejahre ist es unser Ziel, wieder zu der langjährig bewährten Dividendenpolitik einer Ausschüttung von 40% vom Konzernergebnis nach Ertragsteuern zurückzukehren.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, mein Kollege Herr Michael Lücke und ich haben Ihnen die veränderten Markt- und Rahmenbedingungen ausführlich erläutert. Wir rechnen einerseits damit, dass einige Entwicklungsprojekte unserer Kunden nur temporär verschoben wurden. Andererseits beobachten wir auch eine nachhaltige Verlagerung von Entwicklungsarbeit ins Ausland. Im Zuge der reduzierten Kapazitätsabrufe und sinkenden Auslastung bei Bertrandt in Deutschland mussten wir neben dem Einsatz von Kurzarbeit daher auch mit dem Ergebnisoptimierungsprogramm „Fit for Future“ gegensteuern. Das Programm adressiert drei Bereiche, nämlich Portfolio-, Struktur- und Infrastrukturmaßnahmen, die in Deutschland insbesondere zu dem bereits kommunizierten Stellenabbau führen. Die damit im Zusammenhang stehenden Sonderbelastungen haben wir ergebniswirksam im Geschäftsjahr 2023/2024 verarbeitet. Wir sind zuversichtlich im laufenden Geschäftsjahr die einzelnen Maßnahmen umzusetzen und abzuschließen, sodass die erwarteten Einsparungen in Höhe von jährlich 70 bis 90 Millionen Euro im folgenden Geschäftsjahr 2025/2026 vollumfänglich wirksam werden können.

Meine Damen und Herren, kommen wir zum Ausblick. Wir setzen das Ergebnisoptimierungsprogramm weiter konsequent um und konnten bereits erste positive Effekte realisieren. Gleichzeitig rechnen wir mit einer verbesserten Auslastung ab dem zweiten Halbjahr im Geschäftsjahr 2024/2025. Auf Grundlage dieser Einschätzung rechnen wir im laufenden Geschäftsjahr – wie bereits im Geschäftsbericht 2023/2024 ab Seite 117 ausgeführt – mit einem moderaten Rückgang der Gesamtleistung im Vergleich zu 1,187 Milliarden Euro im Vorjahr. Das EBIT sollte sich im Geschäftsjahr 2024/2025 deutlich auf einen positiven Wert im Vergleich zum Verlust von -98 Millionen Euro im Vorjahr verbessern. Im kommenden Geschäftsjahr rechnen wir auf Basis einer sich normalisierenden Kapazitätsauslastung und der vollen Einspareffekte aus dem „Fit for Future“ Programm mit einer EBIT-Marge in Höhe von 6-9 Prozent. Der operative Cashflow dürfte im laufenden Geschäftsjahr deutlich geringer, aber erneut positiv sein. Wir definieren „moderat“ dabei als Veränderung von bis zu 10 Prozent, während „deutlich“ einer Veränderung von über 10 Prozent entspricht. Zu den weiteren Einzelheiten der Prognose verweise ich auf die Seite 121 des Geschäftsberichts.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns nun noch einen kurzen Blick auf die Entwicklung im ersten Quartal 2024/2025 werfen. Die Gesamtleistung in Höhe von rund 266 Millionen Euro fiel im Vergleich zum noch erfreulichen Vorjahreswert spürbar um knapp 14 Prozent. Gegenüber dem Vorquartal, das bereits durch das schwierige Marktumfeld belastet war, hat sich die Gesamtleistung leicht um 0,4 Prozent erhöht. Im Ausland sind wir mit knapp 3 Prozent erneut gewachsen, während das Deutschlandgeschäft um rund 20 Prozent rückläufig war. Das EBIT war mit -2,1 Millionen Euro noch leicht negativ. Gegenüber dem Vorquartal ist dies eine deutliche Verbesserung, weil sich erste positive Effekte des Ergebnisoptimierungsprogramms ausgezahlt haben. Man sieht aber auch, dass weitere Anstrengungen notwendig sind, um im Gesamtjahr wie prognostiziert ein positives Resultat zu erreichen. Erfreulich ist der Free Cashflow in Höhe von 38 Millionen Euro, wodurch der Barmittelbestand auf 138 Millionen Euro erhöht werden konnte. Die Eigenkapitalquote konnte im Vergleich zum Ende des letzten Geschäftsjahres ebenfalls leicht auf 42,3% gesteigert werden.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, fassen wir das Geschäftsjahr 2023/2024 noch einmal kurz zusammen: die Automobilindustrie war neben den generellen Herausforderungen durch die anhaltende Transformation mit sich ändernden Kundenbedarfen und Produktlebenszyklen, neuen Wettbewerbern sowie mit Handelsstreitigkeiten konfrontiert. Zugleich führten technische und strategische Herausforderungen einiger Kunden sowie deren Verlagerung von Entwicklungsumfängen ins Ausland zu kurzfristigen Produkt- und Projektverschiebungen sowie verminderten Kapazitätsabrufen im Bertrandt Konzern, was in Deutschland eine geringere Auslastung als erwartet zur Folge hatte. Im Ausland konnten wir hingegen stark wachsen. Dank des Einsatzes von Kurzarbeit haben wir die zyklische Unterauslastung teilweise kompensieren können. Der strukturellen Marktveränderung begegnen wir mit dem Ergebnisoptimierungsprogramm „Fit for Future“. Wir konnten proaktiv und entschlossen reagieren, weil wir in den letzten Jahrzehnten solide gewirtschaftet haben und Bertrandt daher robuste Bilanzkennziffern aufweist. Wir rechnen mit einem immer noch anspruchsvollen, aber verbesserten Marktumfeld ab dem zweiten Halbjahr 2024/2025 und infolgedessen mit einer deutlichen Erholung beim EBIT, während die Gesamtleistung insgesamt moderat rückläufig sein dürfte. Mit dem Fokus auf die Diversifizierung unseres Leistungsspektrums und der

geografischen Positionierung sowie unserem Ergebnisoptimierungsprogramm schaffen wir die Basis für eine positive Entwicklung.

Damit übergebe ich das Wort an meinen Vorstandskollegen Dr. Andreas Fink.

Vielen Dank!

Rechtlicher Hinweis, Rede Hauptversammlung 2025:

Diese Rede enthält unter anderem gewisse vorausschauende Aussagen über zukünftige Entwicklungen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements beruhen. Solche Aussagen sind gewissen Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Sollte einer dieser Unsicherheitsfaktoren oder andere Unwägbarkeiten eintreten oder sich die den Aussagen zugrundeliegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Wir haben weder die Absicht, noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren, da diese ausschließlich von den Umständen am Tag ihrer Veröffentlichung ausgehen. Soweit diese Rede Äußerungen Dritter, namentlich Analystenschätzungen, in Bezug nimmt, macht sich die Gesellschaft diese weder zu eigen, noch werden diese hierdurch in anderer Weise gewertet oder kommentiert, noch wird insoweit der Anspruch auf Vollständigkeit erhoben.

Geschäftsjahr 2023/2024

Hauptversammlung der Bertrandt AG

Rede Dr. Andreas Fink,

Mitglied des Vorstands

19. Februar 2025

Es gilt das gesprochene Wort.

Vielen Dank, Herr Ruf für die einleitenden Worte.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren, auch ich darf Sie im Namen der Bertrandt AG auf unserer diesjährigen Hauptversammlung willkommen heißen.

Wie meine beiden Vorstandskollegen beide bereits verdeutlicht haben, befindet sich der Markt in einem stetigen Wandel, auf den auch wir als Unternehmen reagieren müssen. In meiner Funktion als Technikvorstand möchte ich Ihnen in meiner Rede aufzeigen, wie wir die angesprochenen Rahmenbedingungen des Marktes, zum Beispiel Internationalisierung, Zunahme der Projektgröße sowie unsere strategische Initiative „Digitalisierung & KI“ technisch in die Gesamtfahrzeugentwicklung einbetten, um unseren Kunden damit schon heute eine schnelle, kosteneffiziente, aber gleichzeitig qualitativ hochwertige Fahrzeugentwicklung zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit und zur Reduzierung des „Time-to-Market“ anzubieten.

Lassen Sie mich damit beginnen, Ihnen den üblichen Weg der Gesamtfahrzeugentwicklung näherzubringen. Der Entstehungsprozess ist, vereinfacht gesagt, in unterschiedliche Phasen gegliedert.

In der Konzeptphase werden die Anforderungen an die Fahrzeugentwicklung festgelegt. In der Realisierungsphase werden Konzepte weiterentwickelt und Änderungen berücksichtigt. Abschließend erfolgt die Ausentwicklung des endgültigen Serienfahrzeugs.

Mit immer seriennäheren Prototypen erfolgt entwicklungsbegleitend die Absicherung des Fahrzeugs, beispielsweise in Bezug auf Funktion, Sicherheit und Dauerhaltbarkeit.

Dieser klassische Fahrzeugentwicklungsprozess dauert zwischen drei bis fünf Jahren.

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,
lassen Sie mich Ihnen sagen: Der beste Entwicklungsprozess ist nicht nur digitalisiert,
sondern auch verkürzt. Digitale Methoden und Tools leisten einen enormen Mehrwert,
um eine schnelle, effektive und damit kostengünstige Entwicklung sicherzustellen.

Daher hat Bertrandt einen eigenen, deutlich optimierten Produktentwicklungsprozess
aufgesetzt, der neben Prozessoptimierungen und klaren Entscheidungswegen innerhalb
des Projekts auf digitale Tools setzt. Damit reduziert sich die Entwicklungszeit auf rund
120 Wochen, sprich 2,5 Jahre für Fahrzeuge, die auf Basis einer bestehenden Plattform
abgeleitet werden. Zusätzlich nimmt die Anzahl kostspieliger Prototypen ab.

Wie schafft Bertrandt das? Ich möchte Ihnen einen kurzen Einblick in die sechs
Hauptelemente geben, die es ermöglichen, die Entwicklung eines Fahrzeugs auf 120
Wochen zu komprimieren.

Erstens:

Eine konsequente Steigerung des Reifegrads der Entwicklung ist stringent hinterlegt.
Anforderungen sind nur so präzise formuliert, wie sie für den aktuellen
Entwicklungsschritt unabdingbar sind. Dies erhöht die Entwicklungsgeschwindigkeit
deutlich.

Zweitens:

Der Entwicklungsverlauf ist so angelegt, dass die Komplexität phasenweise steigt. Es
sind noch immer Designänderungen möglich, dennoch steigt auch hier die
Entwicklungsgeschwindigkeit.

Drittens:

Im Projektmanagement eines Fahrzeugentwicklungsprojektes wird darauf geachtet, dass Produktentscheidungen inhaltlich und zeitlich immer so getroffen werden, dass minimale Projektlaufzeiten erhalten bleiben und zielgerichtete Freigabeentscheidungen unterstützt werden.

Viertens:

Wir setzen auf agile Elemente. Beispielsweise arbeiten Konstrukteure und Simulationsingenieure agil und in kurz getaktetem Austausch zusammen.

Fünftens:

Im gesamten Prozess sind digitale Methoden und Tools eingebunden und eng miteinander verzahnt. Das digitale Fahrzeugmodell – man spricht dabei auch von Digital Twin – spielt eine entscheidende Rolle. Unter Einsatz digitaler Simulation und Werkzeugen mit KI-Assistenz, wird der Entwicklungsprozess weiter beschleunigt und es werden Kosten eingespart.

Last but not least – sechstens:

Der Einsatz digitaler Methoden geht Hand in Hand mit der Reduktion physischer Erprobungsträger, sowohl auf Komponenten- als auch auf Fahrzeugebene. Eine ehemals physisch durchgeführte Absicherung kann durch eine digitale Absicherung ersetzt werden, was wiederum Zeit und Kosten einspart und das bei gleichbleibender Qualität und sogar bei verbesserter Vorhersage der Absicherungsergebnisse.

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

Sie sehen, für den Produktentstehungsprozess spielen Digitalisierung und Künstliche Intelligenz eine entscheidende Rolle. Daher möchte ich bei dieser Technologie tiefer ins Detail gehen.

Weltweit werden zunehmend und in immer schnellerem Tempo Investitionen in Künstliche Intelligenz getätigt. Erst kürzlich wurde in den USA mit dem „Stargate Project“ eine Investition von 500 Milliarden Dollar in Rechenzentren für Künstliche Intelligenz angekündigt. Hinsichtlich Produktivitätserhöhung, Prozesseffizienz und Innovation leistet Künstliche Intelligenz einen wesentlichen Beitrag.

Bertrandt beschäftigt sich nicht erst seit dem Hype mit dieser Thematik, sondern sie wird im Konzern bereits vielfach eingesetzt. Dabei liegt ein hoher Stellenwert auf dem sicheren und vertrauensvollen Einsatz dieser Technologie. So beobachten wir auch stets neueste Entwicklungen. Regulatorien wie das EU-Gesetz zur künstlichen Intelligenz sind hier beispielhaft zu nennen.

Um unsere fortschrittlichen Technologien nochmals zu verdeutlichen, möchte ich Ihnen nun an konkreten Beispielen den Einsatz digitaler Methoden sowie der Künstlichen Intelligenz bei Bertrandt sowohl im Rahmen von Kundenprojekten als auch im internen Gebrauch vorstellen.

Beginnen möchte ich mit dem Digital Engineering, welches auf verschiedenen Simulations- und Künstliche Intelligenz-Ansätzen basiert und das beim Produktentstehungsprozess und der Reduktion von Prototypen zum Einsatz kommt. Ein Beispiel, auf das ich hier genauer eingehen möchte, ist die Stochastische Simulation.

Physische Fahrzeuge bestehen aus unterschiedlichen Bauteilen, wobei die Produktion dieser Teile jeweils separat erfolgt. Sowohl bei den Bauteilen als auch bei der Fahrzeugproduktion gibt es statistische Abweichungen oder Toleranzschwankungen. Dabei können einzelne Kombinationen dazu führen, dass Fahrzeuge nicht alle Anforderungen erfüllen. Aufgrund der Vielzahl dieser auftretenden Kombinationen ist es unmöglich, alle entsprechend zu testen. Die Kosten und der Aufwand sind schlicht zu hoch.

An diesem Punkt setzt die digitale Stochastische Simulation ein, die genau solche grenzwertigen Kombinationen in der digitalen Nachbildung erkennen kann. Die Auslegung, das Design sowie die Produktionsvorschriften können digital so angepasst werden, dass in der Realität entweder keine kritischen Grenzgänger mehr auftauchen oder diese digital abgesichert sind. Ein abschließender physischer Test derart hergestellter Fahrzeuge erlaubt die realitätsnahe Absicherung bei gleichzeitiger Reduktion der teuren Prototypen und einem verkürzten Prozess.

Dieses genannte Beispiel bezog sich auf die sichere Fahrzeugauslegung. Nun möchte ich gemeinsam mit Ihnen einen Blick auf die Absicherung eines Fahrzeugs durch den Einsatz digitaler Methoden und Künstlicher Intelligenz werfen.

Ich möchte Ihnen die automatisierte Erstellung einer Testspezifikation – also Vorgaben für die Durchführung von Absicherungstests – an einem Ausstattungsmerkmal des Fahrzeugs erläutern. Nehmen wir beispielhaft die Ambiente-Beleuchtung im Innenraum von Fahrzeugen, die zunehmend komplexer wird. Sie kann zur Erzeugung einer Lichtstimmung oder als unterstützende Funktion bei bestimmten Situationen wie dem Aussteigen aus dem Fahrzeug dienen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, Sie können sich sicherlich vorstellen, wie viele unterschiedliche Lichtoptionen dabei möglich sind. In diesem Fall wäre die manuelle Erstellung unzähliger Testspezifikationen viel zu aufwändig. Die Künstliche Intelligenz ist nicht nur schneller, sondern schafft es sogar, neue Testspezifikationen vorherzusagen, die eine zielgerichtete Absicherung in Bezug auf das gewünschte Verhalten ermöglichen. Dem Testingenieur kommt dann die Aufgabe zu, die neue Testvorschrift zu plausibilisieren.

Künstliche Intelligenz kann auch darin unterstützen, geeignete Daten zu erzeugen, um Fahrfunktionen zu entwickeln, die erst im Nachgang getestet werden. Ich gebe Ihnen hier ein Beispiel:

Fährt ein Mensch Auto, muss er mehrere Aufgaben gleichzeitig übernehmen. Er muss wichtige von unwichtigen Umgebungseinflüssen trennen und verschiedene sensorische, kognitive und aktuatorische Prozesse laufen gleichzeitig ab.

Beim autonomen Fahren ist das ähnlich. Allerdings übernimmt das Fahrzeug selbst diese Prozesse. Dabei kommen verschiedene Sensorsysteme wie LiDAR und Kamerasysteme zum Einsatz, deren Informationen sich überlappend und komplementär ergänzen. Mittels einer Sensordatenfusion können diese Daten in Kontext zueinander gesetzt werden.

Fahrsituationen können sehr unterschiedlich sein oder in Nuancen variieren. Um verschiedene Situationen einer Fahrfunktion abzusichern, werden verschiedene Testdatensätze benötigt, die mehrere Sensordaten beinhalten.

Bertrandt setzt zur effizienten Entwicklung und Absicherung ein eigenentwickeltes, auf Künstlicher Intelligenz basierendes Absicherungstool ein, das synthetisch erzeugte Daten nutzt. Hierdurch wird der Zeitaufwand erheblich reduziert, da nicht alle Testdaten eingefahren und aufbereitet werden müssen. Stattdessen können mittels Künstlicher Intelligenz und eines Deep-Learning-Verfahrens künstliche Daten erzeugt werden, die bei der Absicherung zum Einsatz kommen.

Nachdem ich Ihnen Anwendungsfälle in realen Kundenprojekten aufgezeigt habe, möchte ich Ihnen, bevor ich zum Ende meiner Rede komme, ebenfalls aufzeigen, wie digitale Methoden auch interne Prozesse bei Bertrandt vereinfachen.

An dieser Stelle sei zuerst die gezielte Wissensabfrage genannt. Die Suche nach internen Informationen ist oft zeitaufwändig. Hier setzt unser Lösungsansatz mit Künstlicher Intelligenz an: Ein interner Chatbot, der die natürliche Sprache versteht, führt die Nutzer in kürzester Zeit zur gewünschten Information.

Lassen Sie mich mit dem Aspekt „Unterstützung bei der Bearbeitung von Kundenanfragen“ noch einen letzten Anwendungsbereich nennen. Jährlich gehen bei Bertrandt eine Vielzahl von Kundenanfragen ein. Diese müssen dem entsprechenden Experten zugewiesen und zeitnah bearbeitet werden. Ziel ist es, fristgerecht ein überzeugendes Angebot beim potenziellen Kunden einzureichen. Herausfordernd sind die oft verschiedenen und seitenlangen eingereichten Formate,

welche zunächst eine langwierige Datenanalyse erfordern.

Der Lösungsansatz ist eine durch Künstliche Intelligenz automatisierte Analyse von umfangreichen, komplexen Kundenanforderungen. Die Qualität der Angebote wird damit gesteigert und die Geschwindigkeit der Angebotserstellung kann deutlich erhöht werden. Kurzum: Bertrandt kann in der gleichen Zeit auf mehr Anfragen reagieren, was ein klarer Wettbewerbsvorteil ist.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren,
abschließend möchte ich die Kernelemente meiner Rede für Sie zusammenfassen:

Die Marktbedingungen ändern sich ständig. Neben der Internationalisierung, den immer größeren Projektanfragen in transnationaler Bearbeitung, der Dezentralisierung der Märkte und dem steigenden Wettbewerb sind schnellere und kostengünstigere Entwicklungsabläufe ein klarer Kundenwunsch und Wettbewerbsvorteil.

Aufgrund der Gesamtfahrzeugentwicklungskompetenz hat Bertrandt einen optimierten, mit digitalen Methoden und Künstlicher Intelligenz unterstützten sowie bereits erprobten Produktentstehungsprozess aufgebaut, der die Entwicklungszeit reduziert, die Anzahl der Prototypen verringert und die Kosten senkt. Dieser Prozess ist vollumfänglich kompatibel mit der Internationalisierung und der Einbettung von Global Delivery Ressourcen.

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz bei Bertrandt sind nicht nur ein „Hype“, sondern eng in die Wertschöpfungsprozesse integriert. Damit bietet Bertrandt bereits heute einen signifikanten Mehrwert für die Entwicklungsprojekte seiner Kunden. Alle Themen hinsichtlich Digitalisierung und Künstliche Intelligenz sind in die strategische Initiative „Digitalisierung & KI“ im Rahmen unserer Strategie 2027 integriert.

Sehr geehrte Damen und Herren, mit unseren Prozessen, die bereits heute von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz unterstützt werden, ist Bertrandt technologisch gut für die Zukunft

aufgestellt und entwickelt das Leistungsportfolio kontinuierlich weiter. Bertrandt ist damit für seine Kunden auch in der Zukunft ein kompetenter, innovativer und verlässlicher Partner.

In diesem Sinne übergebe ich nun das Wort wieder an unseren Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Dietmar Bichler.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Rechtlicher Hinweis, Rede Hauptversammlung 2025:

Diese Rede enthält unter anderem gewisse vorausschauende Aussagen über zukünftige Entwicklungen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements beruhen. Solche Aussagen sind gewissen Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Sollte einer dieser Unsicherheitsfaktoren oder andere Unwägbarkeiten eintreten oder sich die den Aussagen zugrundeliegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Wir haben weder die Absicht, noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren, da diese ausschließlich von den Umständen am Tag ihrer Veröffentlichung ausgehen. Soweit diese Rede Äußerungen Dritter, namentlich Analystenschätzungen, in Bezug nimmt, macht sich die Gesellschaft diese weder zu eigen, noch werden diese hierdurch in anderer Weise gewertet oder kommentiert, noch wird insoweit der Anspruch auf Vollständigkeit erhoben.

Die männliche Sprachform dient der besseren Lesbarkeit. Mit ihr sind alle Geschlechter gleichermaßen angesprochen.