Redemanuskript

Rolf Schwirz
Vorsitzender des Vorstands der Kontron AG

Ordentliche Hauptversammlung
Kontron AG

Augsburg, 05. Juni 2014

- Es gilt das gesprochene Wort -

I. Begrüßung

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

meine sehr geehrten Damen und Herren,

„Enabling future“ – „Zukunft ermöglichen“ – dieses Leitbild bestimmt all unsere Aktivitäten, ganz gleich ob diese nach innen oder außen gerichtet sind.

Mit unseren innovativen Produkten und Lösungen helfen wir unseren Kunden – darunter sind viele Weltmarktführer in unterschiedlichen Branchen – erstklassige Produkte zu entwickeln und an den Markt zu bringen.

„Zukunft ermöglichen“ beschreibt auch unser Ziel, das wir mit den vielen Veränderungen, die wir im letzten Jahr implementiert und auf den Weg gebracht haben: Kontron wieder nachhaltig profitabel zu machen.

In diesem Sinne begrüße ich Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen und unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr herzlich hier in Augsburg zur Hauptversammlung der Kontron AG.

II. Vorstellung der Gliederung

Hier sehen Sie die Themen, über die wir Sie heute informieren werden:

- Erstens, selbstverständlich der Rückblick auf 2013 aus operativer und finanzieller Sicht
- Zweitens, ein genauerer Blick auf die Maßnahmen, die wir im Rahmen des „New Kontron“ Programmes ergriffen haben, und die mittlerweile erste Ergebnisse zeigen
- Drittens, ein Blick auf unsere neuen, seit April letzten Jahres global agierenden Geschäftsbereiche
- Und zu guter Letzt, der Ausblick auf 2014 und darüber hinaus

Meine Damen und Herren,

bei meiner ersten Hauptversammlung als Vorstandsvorsitzender der Kontron AG im vergangenen Jahr habe ich Ihnen detailliert meine Analyse der Stärken und Schwächen der Kontron AG, sowie die Grundzüge unseres Restrukturierungsprogramms „New Kontron“ vorgestellt. Im vergangenen Geschäftsjahr 2013 haben wir im Rahmen des „New Kontron“-Programms ein umfangreiches Maßnahmenpaket zur Kostensenkung und Effizienzsteigerung auf den Weg gebracht.

In den vergangenen 10 Monaten haben wir dabei gute Fortschritte erzielt – darauf möchte ich später noch einmal genauer eingehen. Ich darf Ihnen aber bereits an dieser Stelle sagen, dass noch immer eine Menge Arbeit vor uns liegt.

Starten wir also zunächst mit dem Blick zurück.

III. Bilanz 2013: Wir haben die richtigen Weichen gestellt

Wir haben im Laufe des ersten Halbjahres 2013 unter großem Zeit- und Handlungsdruck gleich eine Vielzahl von umfangreichen Aktivitäten und Maßnahmen ergriffen und vorbereitet. Aus heutiger Sicht können wir feststellen, dass wir damit die richtigen Weichen gestellt haben, um die Prozesseffizienz und Profitabilität von Kontron so schnell wie möglich wieder auf ein akzeptables Niveau zu bringen.

Bereits im April 2013 haben wir die Reorganisation SHAPE erfolgreich abgeschlossen. Zentrales Element dabei war, dass die bis dahin lokal und weitgehend autonom agierenden Einheiten in drei globale Geschäftsbereiche sowie in konzernübergreifende Funktionsbereiche zusammengefasst wurden. Seit April 2013 arbeiten wir also in internationalen Teams zusammen und haben damit auch vor unseren Kunden, die fast ausnahmslos global organisiert sind, ein homogeneres Auftreten, als in der Vergangenheit.

Wie ich Ihnen bereits bei der vergangenen Hauptversammlung gesagt habe, ging das Reorganisationsprojekt SHAPE nicht weit genug. Unser Unternehmen muss nicht nur zu einem Kontron zusammenwachsen, sondern muss auch viel effizienter und damit profitabler werden.

Aus diesem Grund haben wir im Juli 2013 die Maßnahmen von „New Kontron“ angekündigt. Eine der Maßnahmen ist dabei der Ausbau des Standorts Augsburg zu einem modernen, innovativen und mitarbeiterfreundlichen Technologiecampus. Mit der Verlagerung einer Vielzahl kleiner, dezentraler Standorte an den Campus Augsburg und den Standort Deggendorf fördern wir die effektive und schnelle Zusammenarbeit der Mitarbeiter. Dadurch heben wir Synergien in den Bereichen Forschung und Entwicklung, Produktion und Vertrieb. Grundsätzlich haben wir uns auch gefragt, warum Kontron in Bayern mehr Standorte mit allen Funktionen unterhält als so mancher Großkonzern. Kurzum: Zu der Standortkonsolidierung gab und gibt es keine Alternative und wir mussten handeln.

Mir ist bewusst, dass die Veränderungen auch unseren Mitarbeitern oft viel abverlangen. Mit dem vereinbarten Interessensausgleich und Sozialplan hat Kontron das Mögliche getan, um die Mobilität der Mitarbeiter zu fördern und allen den Wechsel nach Augsburg und Deggendorf zu ermöglichen.

Zudem werden wir uns zukünftig wieder vollständig auf unser Kerngeschäft – also Embedded Computer Technologie – konzentrieren. Hierzu will Sie über die im Jahr 2014 ergriffenen Initiativen informieren: Wir haben uns im März dieses Jahres von unserer Beteiligung an der ubitronix systems solutions GmbH getrennt. Weiterhin beabsichtigen wir, unseren Anteil an der Gesellschaft Affair 000 einschließlich ihrer direkten und indirekten Beteiligungen, darunter die RTSoft ZAO und deren Beteiligungen in Russland und der Ukraine zu veräußern. Den Verkauf planen wir noch diesen Sommer abzuschließen. Bei beiden Beteiligungen liegt der Schwerpunkt auf spezifischen Projektdienstleistungen im Bereich Energie und Strom. Dieses Projektgeschäft ist nicht mit den Wertschöpfungs-,

Vertriebs- und Abwicklungsprozessen der Kontron AG verbunden und weist ein anderes Risiko- und Chancenmanagement als das ECT-Geschäft der Kontron auf.

Diese Veräußerungen bedeuten auch, dass wir uns von rund 15 Prozent des Gesamtumsatzes der Kontron trennen. Wir halten dies für eine richtige und notwendige Entscheidung, da uns die Rückkehr zu unserem Kerngeschäft profitabler, risikoärmer und damit zukunftssicherer macht.

Natürlich muss man gerade in einer solch schwierigen Phase des Umbruchs ganz besonders eng mit seinen Kunden zusammenarbeiten. Und das ist uns im vergangenen Geschäftsjahr sowie auch im aktuellen Geschäftsjahr gut gelungen. Wir haben zum Beispiel in beiden Zeiträumen einen höheren Auftragseingang und auch mehr Umsatz mit unseren Top-Kunden erzielt. Über dieses Votum hinaus, haben uns sehr viele Kunden in Gesprächen ermutigt, den eingeschlagenen Veränderungsprozess unbeirrt fortzusetzen. Und genau das werden wir tun.

Meine Damen und Herren,

fest steht aber auch: Kontron hat die gesteckten Ziele für das abgelaufene Geschäftsjahr 2013 erreicht!

Mit einem Umsatz von 526,5 Mio. Euro waren wir klar im erwarteten Zielkorridor von 510 bis 530 Mio. Euro. Unter Ausschluss von Einmaleffekten, lagen unsere Rohertragsmarge sowie die EBIT-Marge auf dem Niveau des Vorjahres.

Sie werden vielleicht in unserem Geschäftsbericht gelesen haben, dass wir die Aktivitäten von ubitronix und RTSoft im Jahresabschluss als sogenannte „discontinued operations“ ausgewiesen haben. Die Überleitung der Zahlen von der „alten“ in die „neue Kontron“ sehen Sie anhand dieser Folie.

Vom erwirtschafteten Umsatz von 526,5 Mio. Euro haben wir den Umsatz des Projektgeschäfts Energie, also von ubitronix und RTSoft abgezogen. Die Kontron AG wird Ihre ECT-Aktivitäten in Russland und weiteren Staaten in der Region über die RTSoft ZAO als Indirect Channel Partner weiterführen. Daher wurde der Umsatzanteil, den wir aus dieser Kooperation erhalten haben, wieder addiert, sodass wir schließlich für das Jahr 2013 einen Umsatz der fortgeführten Geschäftsbereiche von 445,3 Mio. Euro berichtet haben.

Lassen Sie mich an dieser Stelle noch einen detaillierteren Blick auf die Zahlen des vergangenen Jahres werfen.

Der Auftragseingang entwickelte sich vor allem in den ersten drei Quartalen des Jahres 2013 zurückhaltend. Jedoch konnten wir im vierten Quartal wieder einen guten Orderzufluss verzeichnen – und dieser Trend hat sich im ersten Quartal 2014 fortgesetzt.

Die leicht rückläufige Umsatzentwicklung lässt sich vor allem durch drei Dinge erklären:

- Erstens, negative Effekte aus den Unternehmensverkäufen der AP Parpro Inc. und Merz s.r.o. in Höhe von 7,9 Mio. Euro
- Zweitens, negative Währungseffekte in Höhe von 7,3 Mio. Euro, sowie
- Drittens, die Umstellung zweier Kunden in den USA auf ein Lizenzgebührenmodell mit einem negativen Effekt von rund 13,5 Mio. Euro

  Mit anderen Worten: hätten wir diese Effekte nicht gehabt, wäre unser Umsatz etwas höher als im Jahr 2012 ausgefallen.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern und vor Sondereffekten der fortgeführten Geschäftsbereiche verbesserte sich hingegen deutlich auf 4,6 Mio. Euro, nach minus 1,9 Mio. Euro im Jahr 2012.

Wie erwartet haben die Maßnahmen von „SHAPE“ sowie von „New Kontron“ das Ergebnis belastet. So wurden im Jahr 2013 Restrukturierungskosten in Höhe von 33,5 Mio. Euro verbucht.

Unsere ersten Erfolge der „New Kontron“-Maßnahmen zeigen aber, dass wir damit die richtige Entscheidung getroffen haben: unsere Bruttomarge stieg wieder über 25 Prozent.

Nach diesen Einmaleffekten beläuft sich das ausgewiesene EBIT der fortgeführten Geschäftsbereiche auf minus 29,0 Mio. Euro nach minus 24,7 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum.

Sie sehen: 2013 war für die Kontron AG ein herausforderndes Jahr. Ich bedanke mich in diesem Zusammenhang bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit, die wissen, dass die Veränderungen bei Kontron absolut notwendig sind und die unseren Kurs unterstützen.

Lassen Sie mich nun auch die Zahlen des ersten Quartals 2014 beleuchten.

Mit dem ersten Quartal haben wir einen soliden Jahresstart hingelegt:

- Der Auftragseingang lag bei 105,2 Mio. Euro.
- Wir erzielten einen Umsatz von 102,8 Mio. Euro.

  Dieser war erneut durch Einmaleffekte, wie der genannten Umstellung zweier US-Kunden auf ein Lizenzgebührenmodell, beeinflusst.
- Unsere Bruttomarge stieg im Vergleich zum ersten Quartal um mehr als einen Prozentpunkt auf 25,75 Prozent.
- Unsere Betriebskosten sind wie geplant gesunken.
- Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern verbesserte sich von minus 3,7 Mio. Euro im Vorjahresquartal auf 0,1 Mio. Euro.

Dieser Start stimmt uns zuversichtlich für den Rest des Jahres.

IV. „New Kontron: Neuaufstellung auf gutem Weg

Meine Damen und Herren,

mit „New Kontron“ haben wir ein wichtiges und richtiges Maßnahmenpaket auf den Weg gebracht. Die Umsetzung dieser Maßnahmen ist zwar alles andere als einfach, am Ende werden wir aber die gesetzten Ziele erreichen und Kontron wird wieder nachhaltig profitabel sein.

Wir werden für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hier in Augsburg ein High-Tech Zentrum entstehen lassen, das die Innovationskraft des Unternehmens bündelt und die Attraktivität unseres Unternehmens als Arbeitgeber steigert. Kontron ist ein international bedeutendes High-Tech Unternehmen – unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verdienen ein hochmodernes Arbeitsumfeld.

Was wollen wir also erreichen? Die Maßnahmen sollen ab 2016 jährliche Kosteneinsparungen in einer Gesamthöhe von 40 Mio. Euro ermöglichen. Für deren Umsetzung rechnen wir mit einmaligen Kosten in Höhe von insgesamt 30 – 35 Mio. Euro bis Ende 2014.

Wie gesagt: Wir werden uns auf Kontron’s Kernkompetenzen zurückbesinnen und diese mit großem Nachdruck optimieren. Dabei konzentrieren wir uns auf sechs Bereiche, um das Unternehmen wieder schlank und effizient aufzustellen.

- Als erstes haben wir uns das bestehende Produktportfolio angeschaut und rund 30 Prozent unserer Produkte einer kritischen Überprüfung unterzogen.
- Auch haben wir uns das Ziel gesetzt unsere Vertriebspartner von über 100 auf ungefähr 40 konsolidieren.
- Ein weiteres Ziel ist die Reduzierung der rund 1.900 Lieferanten auf unter 500.
- Wir streben zudem an, unsere Betriebskosten bis Ende 2015 um insgesamt rund 20 Mio. Euro zu reduzieren.
- Auch möchten wir eine IT Infrastruktur einführen, die es uns ermöglicht, globale Ziele zu setzen und deren Erreichung auch zu überprüfen.
- Und schließlich haben wir uns als Ziel gesetzt, die Anzahl unserer Standorte zu reduzieren.

Nun möchte ich Ihnen gerne zeigen, wie weit wir mit diesen Initiativen bereits gekommen sind – und wo es noch mehr zu tun gibt.

Besonders zügig sind wir bei der **Überprüfung des Produktportfolios** vorangekommen. Unser Ziel ist es, die Komplexität in Entwicklung, Produktion und Vertrieb zu verringern. Dafür haben wir rund ein Drittel des Produktportfolios überprüft.

Das Ergebnis: 2.100 Produkte haben mittlerweile den sogenannten end-of-life Status erhalten und werden in absehbarer Zeit nicht mehr zum Produktangebot gehören. Die Überprüfung des Produktportfolios ist damit zunächst abgeschlossen.

Weitere Erfolge zeigen sich bei der **Konsolidierung des Netzwerkes der Lieferanten und Vertriebspartner**. Das Ziel, die mehr als 100 Vertriebspartner auf weniger als 40 Unternehmen zu reduzieren, ist bereits erreicht worden.

Bei unserem komplexen Netzwerk an Lieferanten konnten in einem ersten Schritt substantielle Preisnachlässe verhandelt werden. Unser Ziel unter 500 Lieferanten zu kommen, werden wir bis zum Ende des Jahres 2015 erreichen.

Beim Thema Reduzierung der Betriebskosten sind wir auf dem richtigen Kurs; wir haben die Betriebskosten schon in 2013 senken können, obwohl wir mit den entsprechenden Maßnahmen erst im August begonnen haben. Wir werden auch alle für dieses Jahr geplanten Maßnahmen konsequent umsetzen, um die Kostensenkungsziele zu erreichen.

Auch bei der unternehmensweiten Infrastruktur sind wir noch nicht am Ende des Weges. Positiv ist, dass wir bereits erfolgreich eine moderne Datawarehouse-Lösung implementiert haben, die uns wichtige Leistungsdaten wie zum Beispiel Umsätze und den Auftragseingang tagesaktuell ausweist. Vor Inbetriebnahme dieser Lösung gegen Ende 2013 standen solche Daten jeweils nur nach dem Ende eines Geschäftsmonats zur Verfügung. Durch die verbesserte Transparenz haben sich die Steuerungsmöglichkeiten für den Vorstand und das Management der Kontron erheblich verbessert.

Die Implementierung einer weltweiten SAP-Lösung wird derzeit umgesetzt. Kontron hat nach wie vor etliche unterschiedliche, nicht integrierte IT-Systeme im Einsatz. Mit dem angestrebten einheitlichen SAP-System werden wir die Effizienz und Transparenz nochmals steigern können.

<u>Kommen wir schließlich zum wichtigen Thema der Standorte:</u>

Wir werden zukünftig in Bayern zwei Standorte betreiben: Augsburg und Deggendorf. Das bedeutet, dass wir unsere heutigen Standorte in Roding, Eching, Kaufbeuren und Ulm schließen werden. Wir beabsichtigen den Verkauf der Grundstücke und Gebäude, soweit Sie uns gehören.

In Deggendorf sind die beiden Gebäude nach dem verheerenden Hochwasser im Juni 2013 vollständig wiederhergestellt und so konzipiert worden, dass weitere Mitarbeiter aus anderen Standorten dort einziehen konnten.

Unsere Rodinger Produktion haben wir bereits erfolgreich nach Augsburg verlagert und haben zudem die erforderlichen Zertifizierungen, zum Beispiel von unseren Kunden im Medizinsektor, erhalten.

Darüber hinaus haben nach dem Umbau eines bestehenden Gebäudes die Mitarbeiter unseres R&D-Bereiches in Augsburg ihre neue Heimat gefunden.

Auf dem Bild sehen Sie einen zusätzlichen Gebäudekomplex, mit dessen Bau ab diese Woche begonnen wird. Die Fertigstellung des letzten Bauabschnitts ist für November 2014 geplant. Zu diesem Zeitpunkt wird dann auch die Standortkonsolidierung abgeschlossen sein.

Für die Verlagerung nach Augsburg und nach Deggendorf haben wir uns mit dem Gesamtbetriebsrat auf einen Interessensausgleich und einen Sozialplan geeinigt. Wir haben hierbei auch zahlreiche Ideen und Anregungen unserer Betriebsräte berücksichtigt.

Wir haben **jeder** Mitarbeiterin und **jedem** Mitarbeiter einen Arbeitsplatz in Augsburg oder in Deggendorf angeboten. Daher haben wir die Schwerpunkte bei dem Sozialplan auf Maßnahmen gelegt, die die Mobilität derjenigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterstützen, die mit uns nach Augsburg oder Deggendorf kommen.

Sehr verehrte Damen und Herren,

dem gesamten Führungsteam ist bewusst, dass wir unserem Unternehmen mit dem Programm „New Kontron“ eine regelrechte Rosskur verordnet haben. Aber wir sind auch in der vorläufigen Nachbetrachtung heute absolut überzeugt, dass dies notwendig war. Darüber hinaus indizieren die bis heute erzielten Zwischenergebnisse, dass wir unsere mit „New Kontron“ gesetzten Ziele erreichen werden und damit die Wettbewerbsfähigkeit von Kontron nachhaltig stärken werden. Auch ist es mir wichtig zu erwähnen, dass die Finanzierung unseres Konzern-Umbaus gesichert ist.

V. Fokus auf das ECT-Kerngschäft

Damit zum Blick nach vorne: Was können Sie in den kommenden Jahren von Ihrem Unternehmen erwarten?

Nun, Kontron wird den eingeschlagenen Weg der ständigen Verbesserung konsequent fortsetzen. Unsere Ausgangslage ist sehr gut: Wir sind die Nummer zwei in unserem Markt und wir sind überzeugt, dass wir unsere Position in Zukunft weiter ausbauen können. Für unsere Kunden, die in vielen Fällen Weltmarktführer in ihren Märkten sind, sind wir ein wichtiger Partner. Insbesondere dann , wenn es um technisch anspruchsvolle und individuelle ECT-Lösungen geht.

Mit der neuen globalen und branchenspezifischen Organisation, den ständigen Verbesserungen bei den Abläufen im Unternehmen und der Fokussierung auf das ECT-Kerngeschäft werden wir unsere Position bei unseren existierenden und zukünftigen Kunden weiter stärken.

Bitte erlauben Sie mir, dies mit einigen Beispielen aus den verschiedenen Branchen, auf die wir uns fokussiert haben zu belegen:

Wie gesagt: Wir haben 2013 eine neue Konzernstruktur mit drei globale Geschäftsbereichen eingeführt.

Der Geschäftsbereich Industrial fokussiert sich auf die Märkte für industrielle Automation, Energie, Medizintechnik und Infotainment. Der Geschäftsbereich Communications deckt den Telekommunikationsmarkt ab. Und im Geschäftsbereich Aerospace/Transportation/Defence sind die Aktivitäten auf den Märkten für Sicherheit und Verteidigung, zivile Luftfahrt und Schienenverkehr gebündelt. Heute wächst der ECT-Markt – regional und nach Sektoren unterschiedlich – im mittleren bis oberen einstelligen Bereich. Wir bewegen wir uns hier in interessanten, expandierenden Märkten.

Diese Märkte stellen uns zwar vor große Herausforderungen, sie bieten aber auch erhebliche Chancen. Einige Trends und Themen der Branche möchte ich hier exemplarisch aufzeigen. Beim Begriff „Internet der Dinge“ geht es zum Beispiel darum, dass verschiedene Geräte über das Internet zu einem virtuellen Netzwerk integriert und miteinander verknüpft werden. So können beispielsweise Produktionsmaschinen automatisch Meldung geben, wenn eine Wartung benötigt wird oder eigenständig Ersatzteile beim Lieferanten anfordern.

Sie sehen, dass wir im ECT-Markt am Anfang bahnbrechender Entwicklungen stehen. Daher ist es wichtig, dass wir als einer der Weltmarktführer in unserer Branche, nicht nur Trends nachvollziehen, sondern als Vordenker Entwicklungen aktiv mitgestalten.

Und das tun unsere Ingenieure!

Zum Beweis möchte ich Ihnen gerne jeweils ein Beispiel aus unseren Geschäftsbereichen vorstellen.

Geschäftsbereich Industrial

Für unsere Kunden zählen innovative, verlässliche und präzise Lösungen, die die Marktführerschaft und Kosteneffizienz der Kundenprodukte sichern und steigern. Mit unseren IoT, sprich Internet der Dinge fähigen Produkten ermöglich wir unseren Kunden zum Beispiel einen Fernzugriff zur Parametrierung, Fernwartung und Fernüberwachung ihrer Produkte.

Das Angebot von „wartungsfreien“ Kontron-Produkten und der „Kontron-Remote-Service“, ermöglichen unseren Kunden die Reduzierung laufender Wartungskosten.

Ein weiteres Beispiel für die Innovationskraft des Geschäftsbereiches Industrial, ist aus der weitreichenden Kooperation mit unserem Kunden, dem Steuerungsspezialisten Schleicher Electronic, entstanden. Die Kombination unseres Industrial PC „KBox C-100“ mit einer Software von Schleicher – ermöglicht beispielsweise in der Produktion eines Maschinenbauers eine erhebliche Effizienzsteigerung durch die parallele Bedienung von bis zu 32 Achsen mit unterschiedlichen Funktionen mit einem einzelnen Handbediengerät.

Das bedeutet zum Beispiel für einen metallverarbeitenden Industriebetrieb, dass ein sehr viel komplexeres Produkt womöglich in einem Arbeitsgang mit einer Produktions-Maschine hergestellt werden kann.

Früher waren hier mehrere Arbeitsgänge mit mehreren Produktions-Maschinen notwendig.

Diese Lösungen helfen natürlich, die Produktionskosten in einem solchen Industrieunternehmen deutlich zu senken.

Geschäftsbereich Communications

Ein anderes Beispiel für die Relevanz unserer Produkte in einer sich rapide verändernden IT-Welt findet sich im Bereich Communications.

Unsere langjährige Kooperation mit der Firma Genband Kommunikation, einem Weltmarktführer für intelligente Netzwerk-Lösungen, ermöglicht es unserem Kunden Kommunikation wieder effizienter zu machen. Kontrons CG2200 Carrier Grade Communication Rack Mount Server, erfüllt hervorragend das Anforderungsprofil von Genband Kommunikation: leistungsstark, absolut ausfallsicher und anpassungsfähig bei schwankenden Verkehrsaufkommen.

Auf der Basis unserer Rack Mount Server, entwickelt Genband Lösungen, die es Unternehmen ermöglicht, vereinheitlichte Kommunikationssysteme aufzubauen. Das heißt, dass unabhängig davon, mit welchem Kommunikationsgerät und unabhängig davon in welchem Format eine Information versendet wurde, diese Information von einem Empfänger wieder unabhängig vom benutzten Gerät und dem Format verarbeitet werden kann.

Darüber hinaus werden bei diesen Vorgängen noch die Kommunikationskosten des betreffenden Unternehmens optimiert.

Lösungen, wie die hier beschriebene, gewinnen bei der fortschreitenden Digitalisierung von Unternehmen in aller Welt täglich an Bedeutung.

Geschäftsbereich Aerospace/Transportation/Defense

Und schließlich ein sehr greifbares Beispiel aus unserem Geschäftsbereich Aerospace/Transportation/Defense . Früher bedeutete Fliegen, vom Rest der Welt abgeschnitten zu sein und, wenn man Glück hatte, ein vorgegebenes Unterhaltungsprogramm verfolgen zu dürfen.

Nachdem die drahtlose Internetverbindung zu einem wesentlichen Teil unseres Alltags geworden ist, wollen auch Fluggesellschaften ihren Kunden Wifi-Verbindungen und Video-Streaming über die in den Sitzen integrierten Bildschirme oder auf eigene Endgeräte bieten. Einer der Pioniere ist hier Hainan Airlines, die viertgrößte Fluggesellschaft Chinas. Kontrons Lösung besteht dabei aus allen Hardware-Produkten, die für die Installation eines drahtlosen Netzwerkes im Flieger notwendig sind: Kontron‘s ACE Flight 600 Server wie auch die dazugehörigen Antennen und weiteres Zubehör. Eine Verkabelung der Geräte ist nicht mehr notwendig – die Kommunikation findet komplett drahtlos statt. Zudem haben Fluggesellschaften die Möglichkeit auf die feste Installation von Bildschirmen im Flugzeug zu verzichten, da die Kontron-Lösungen mit allen gängigen Endgeräten, die die Passagiere ohnehin an Bord bringen, kommunizieren können.

Das alles führt zu einer erheblichen Gewichtsreduzierung gegenüber herkömmlichen, kabelgebundenen Systemen, was es den Fluggesellschaften leicht macht, sich für die jeweiligen Kontron-Systeme zu entscheiden.

So haben wir mittlerweile weltweit bereits rund 3.000 Flugzeuge verschiedener Fluggesellschaften ausgestattet – und es werden immer mehr!

VI. Der Ausblick

Meine Damen und Herren,

auch das Jahr 2014 wird noch ganz im Zeichen der Transformation der Kontron AG stehen. Auf Basis der für 2013 ausgewiesenen Umsätze planen wir für das Geschäftsjahr 2014 ein Umsatzwachstum von 6 bis 11 Prozent, auf 450 bis 470 Mio. Euro für die fortgeführten Geschäftsbereiche. Dabei ist zu berücksichtigen, dass aufgrund der Umstellung des Geschäftsmodells bei zwei Kunden in Nordamerika auf ein Lizenzgebührenmodell Umsatzerlöse in Höhe von 23,9 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2013 realisiert wurden, die im Geschäftsjahr 2014 verloren gehen. Diese müssen durch entsprechende Umsatzsteigerungen kompensiert werden.

Zudem soll eine Rohertragsmarge von mehr als 25 Prozent erzielt werden. Bei zeitgerechter Umsetzung der geplanten Maßnahmen des Kostensenkungsprogrammes und dem Erreichen des erwarteten Umsatzwachstums wird in 2014 eine positive betriebliche Marge erzielt – berichtigt um Einmaleffekte aus der Restrukturierung.

Lassen Sie mich bei dieser Gelegenheit auch noch einen Blick weiter in die Zukunft werfen: Bis 2016 möchten wir ein Umsatzniveau von mindestens 550 Millionen Euro bei einer Rohertragsmarge von mehr als 25 Prozent und einer betrieblichen Marge (wiederum bereinigt um Einmaleffekte) von über 6 Prozent erzielen.

Meine Damen und Herren,

auch wenn das Jahr 2014 für die Kontron AG herausfordernd bleiben wird, glaube ich fest und mit großer Zuversicht an die erfolgreiche Zukunft dieses Unternehmens.

Alles spricht dafür, dass wir uns gemeinsam eine sehr erfolgreiche Zukunft erarbeiten können – sobald wir unsere internen Hausaufgaben zügig erledigt haben.

Denn extern ist Kontron – ihr Unternehmen – gut positioniert, um von den enormen Marktpotenzialen zu profitieren.

Auf diesem Weg bitten wir, bitte ich Sie um Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!