



NEW WAYS

Magazin

Inhalt



Seite 22

Standortporträt –
Innovation made in Münsterland



Seite 40

Service –
Genau da, wo man uns haben will.
Jederzeit.



Seite 54

Wachstumsstrategie –
Die Zukunft aktiv gestalten



Seite 68

Termotek –
Partner für morgen finden



Seite 78

Soziale Verantwortung –
Pflichtbewusst sein

ENTDECKEN SIE FLÜSSIGKETTEN- TECHNOLOGIE VON HEUTE UND MORGEN – MIT TECHNOTRANS.

Globale Lokal- Patrioten

STANDORT SASSENBERG –
HIER GESTALTET TECHNOTRANS MIT DEUTSCHER
KOMPETENZ DIE ZUKUNFT.

MAGAZIN SEITE 22

INTERNATIONALE EXPERTEN

WELTWEIT UNSERE STÄRKE –
PRÄZISE FLÜSSIGKEITEN-TECHNOLOGIE
FÜR INDUSTRIELLE ANWENDUNGEN.

MAGAZIN SEITE 20

STÄNDIGE BEGLEITER

TECHNOTRANS LEBT KUNDENNÄHE –
VON DER IDEE ÜBER DIE TECHNISCHE LÖSUNG
BIS ZUM SERVICE.

MAGAZIN SEITE 40

PUNKT- GENAUE PUBLIZISTEN

MIT DER GDS AG BIETEN WIR EFFIZIENTE
DIENSTLEISTUNGEN UND SOFTWARE FÜR DIE
TECHNISCHE DOKUMENTATION.

MAGAZIN SEITE 48

WISSENS- ORIENTIERTE VISIONÄRE

AUF DER BASIS UNSERES KNOW-HOWS
ERSCHLIESSEN WIR UNS KONTINUIERLICH
DIE MÄRKTE DER ZUKUNFT.

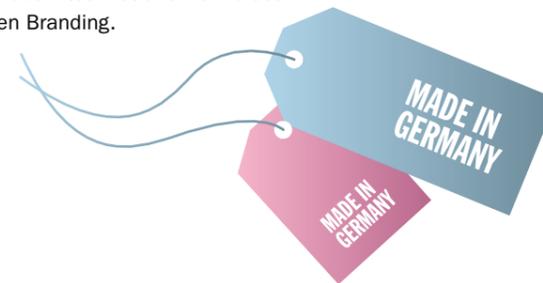
MAGAZIN SEITE 54



**TECHNOTRANS-KNOW-HOW –
DIE BEWÄHRTE BASIS FÜR
ERFOLGREICHE POSITIONEN IN DEN
MÄRKTEN DER ZUKUNFT.**

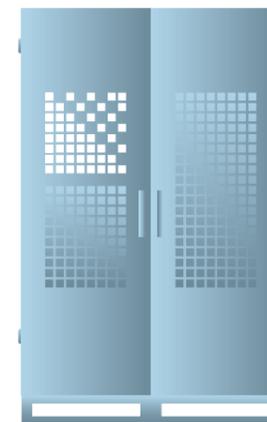
60%

Anteil am Weltmarkt haben deutsche Druckmaschinenhersteller. Damit behaupten sie weiter ihre Vormachtstellung und zeigen, dass „Made in Germany“ bei den Druckereien weltweit als lohnende Investition gesehen wird. Als jahrzehntelanger Partner profitiert auch technotrans von diesem starken Branding.



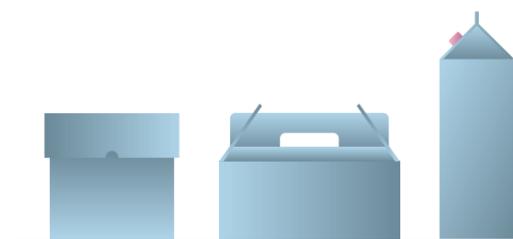
**4,5 €
MILLIARDEN**

Dieses Auftragsvolumen brachte die Leitmesse der Werkzeugtechnologie EMO den Ausstellern. Beinahe 65% der Besucher aus aller Welt waren mit konkreten Investitionsabsichten gekommen – ein Beweis für den stabilen Aufwärtstrend dieser Industrie. Hiervon profitiert technotrans als neuer Player in speziellen Nischen der Branche heute schon, unter anderem mit seinem neuen toolsmart.



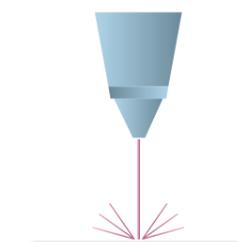
**124^{US}
\$
MILLIARDEN**

Diese Umsatzsteigerung im weltweiten Verpackungsmarkt erwarten Branchenexperten zwischen 2012 und 2016 nach 696 Milliarden Euro im Jahr 2011. Die beiden Hauptabsatzmärkte sind die USA und China.



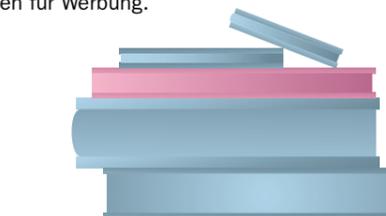
440%

Um dieses Volumen hat sich der Lasersystemmarkt seit 1993 vergrößert. Zum Vergleich: Der Werkzeugmaschinenmarkt an sich ist im gleichen Zeitraum um 80% gewachsen. Wie zukunftssträftig die Lasertechnologie ist, zeigen weitere Zahlen. 2009 gab es einen Umsatzeinbruch um 25% auf 3,9 Milliarden Euro weltweit. Aber bereits 2011 lag der Umsatz wieder auf Vorkrisenniveau.



**ÜBER
140 €
MILLIARDEN**

werden jährlich in gedruckte Werbung investiert. Das entspricht rund 70% aller Ausgaben für Werbung.



NETTE NETZWERKER

PARTNER ERKENNEN SICH GEGENSEITIG,
SYNERGIEN ERKENNEN SIE GEMEINSAM.
AUF AUGENHÖHE ZUM ERFOLG.

MAGAZIN SEITE 68

NACHHALTIGE MITDENKER

SOZIALE UND
ÖKOLOGISCHE VERANTWORTUNG IST UNS WICHTIG –
TECHNOLOGISCH UND GESELLSCHAFTLICH.

MAGAZIN SEITE 78

ERFOLGS- GESCHICHTEN AUS DER GANZEN WELT.

technotrans Australien

In Down Under oben mit dabei

Die Ausstattung einer Druckmaschine kann mit einem PKW verglichen werden. Anders als in dieser Branche kommt die Sonderausstattung allerdings in der Regel nicht direkt von dem Maschinenhersteller, sondern von spezialisierten Zulieferbetrieben wie technotrans. Außerdem geht es bei einer Druckmaschine nicht lediglich um mehr Komfort, sondern um höhere Effizienz, also um mehr Profit. Mit Unterstützung der Kollegen aus Singapur ist es der im Vergleich zu diesem riesigen Land kleinen Tochtergesellschaft in Australien gelungen, die über den Kontinent verteilten größeren Bogen-Offsetdrucker, aber auch wichtige Lokalzeitungen vom Mehrwert zentraler Farbversorgungen, hoch-effizienter Filtrationen und Wasseraufbereitungen zu überzeugen. Selbstverständlich ging man individuell auf die unterschiedlichen Situationen bei den Kunden ein und überzeugte mit dem bekannten technotrans-Service.



technotrans



technotrans Amerika

Termotek goes USA

Das internationale Sales- und Servicenetzwerk von technotrans betreut die Kunden in den jeweiligen Märkten. Wenn diese Märkte schrumpfen wie in den USA, kann das die Stimmung der Mannschaft schon etwas belasten. Mit Begeisterung wurde daher die Nachricht aufgenommen, dass der Vertrieb ab sofort auch für die Termotek AG aktiv sein darf. Das Potenzial ist riesig, die Produkte sind begehrt und hinsichtlich der Technologie bewegt man sich auf vertrautem Terrain. Nur die Hemmung, neuen Kunden aus einer ganz anderen Branche zu begegnen, musste überwunden werden. Mit der Unterstützung von Termotek gelang dies problemlos, und die ersten Umsätze motivieren zusätzlich.



technotrans Frankreich

Netzwerken global wirkt lokal

Die grafische Industrie ist ein Dorf. Jedes Land verfügt über ein dichtes Netzwerk aus Verbänden und Arbeitsgruppen, die sich regelmäßig austauschen. Insofern ist Mundpropaganda immer noch eine äußerst wirkungsvolle Werbung. Als der japanische Druckmaschinenhersteller Komori einem Kunden in Frankreich echten Mehrwert in der Produktion empfahl, ging es um Filtrations- und Aufbereitungsanlagen von technotrans. Komori konnte überzeugen und der Kunde zeigte sich bereits kurz nach der Installation begeistert. Sehr schnell meldete sich dann auch die nächste Druckerei mit demselben Bedarf. Auch das ist technotrans-Strategie: weltweit tätige Kunden, die unsere technologischen Innovationen überall einsetzen – im Interesse der Anwender.



gds Deutschland

450.000 rechtssichere Seiten
in 68 Länder

Eines der größeren Unternehmen in der Kundenschaft der gds AG ist die Firma SIG combibloc, für die Technische Dokumentationen erstellt werden. Weil ein neuer Packstoff zur Herstellung von Kartonmaterial eingeführt wurde, mussten alle Betriebsanleitungen der bereits in Produktion befindlichen Maschinen aktualisiert werden. Ergänzend wurde eine Anleitung für die Packungsprüfung erstellt. gds übernahm hierbei die gesamte redaktionelle Überarbeitung, die Erstellung der Sonderdokumente, ihre Übersetzung in 23 Sprachen sowie Zollmodalitäten und Logistik. Insgesamt wurden schließlich im Verlauf von 2 ½ Jahren rund 450.000 gedruckte Seiten in ca. 1.000 individuelle Einzelpäckchen verpackt und in 68 Länder verschickt.



technotrans England

Cooler Ideen für große Formate

Die englische Abkürzung für Produktionsgiganten der Heidelberger Druckmaschinen AG ist schlicht „VLF“ und steht für „Very Large Format“. Dies trifft bei einer maximalen Formatbreite von 162 cm durchaus zu. Das in Großbritannien führende Druckhaus Butler Tanner & Dennis mit Sitz in Frome, Somerset, hat in solch eine Maschine investiert. Bei der Frage nach der Feuchtmittelaufbereitung und Farbwerktemperierung für diesen Hightech-Koloss gab es keine Diskussion. „Das technotrans-Kombinationsgerät beta.c mit zentraler Wasserkühlung wurde uns von Heidelberg empfohlen“, erklärt Betriebsleiter Warwick Larkman. „Die Abwärme der Druckmaschinen wird hierbei durch einen geschlossenen Kreislauf geführt und nimmt keinen Einfluss auf das Raumklima im Drucksaal.“ An technotrans führte für Butler Tanner & Dennis auch deshalb kein Weg vorbei, weil man schon seit Jahren von dem exzellenten Service begeistert ist.

ODER WIE MAN ÜBERALL DAS RICHTIGE TUT.



technotrans Indien

Green Printer Award 2011 geht an die
Times of India

Der „Green Printer Award“ wurde von unserer jungen Tochtergesellschaft 2010 in Indien ins Leben gerufen, um auch in diesem Markt ein noch stärkeres Bewusstsein für nachhaltige Produktion zu verankern. Ausgezeichnet werden Unternehmen, die Maßnahmen zum Umweltschutz, z.B. der Reduzierung von Abfällen oder der Wiederaufbereitung von Prozessflüssigkeiten, umgesetzt haben. Preisträger 2011 wurde die Zeitungsdruckerei der „Times of India“. Auch durch den konsequenten Einsatz von technotrans-Lösungen wurden dort Prozesse umweltschonend gestrafft. So müssen heute nach dem Start der Maschinen beispielsweise nicht mehr 600 oder 700 Probedrucke gemacht werden, sondern nur noch maximal 200. Die Papiereinsparung insgesamt entspricht sechs Tonnen pro Jahr oder 22 Bäumen. Als Tribut an die Umwelt haben die indischen Experten sich zusätzlich um eine Reduzierung des CO₂-Ausstoßes und des Wasserverbrauchs sowie um eine drastische Senkung des Energieverbrauchs verdient gemacht und daneben in der Umgebung 500 neue Bäume gepflanzt.

INNOVATION MADE IN MÜNSTERLAND

1

Made in Sassenberg – für den
Einsatz weltweit

WIE FLÜSSIGKEITEN-TECHNOLOGIE VON DER WIESE IN DIE WELT KOMMT.

Sassenberg ist ein beschauliches Städtchen im Münsterland mit rund 14.000 Einwohnern. Dort, zwischen grünen Wiesen und weiten Feldern, vermutet man nicht unbedingt ein weltweit erfolgreiches Unternehmen. Doch genau hier befindet sich technotrans, einer der größten und kompetentesten Hersteller von Flüssigkeiten-Technologie.



2

Hier entsteht Flüssigkeiten-Technologie von morgen

3

Qualitativ hochwertige Montage mit Liebe zum Detail



„INNOVATION, KREATIVE INGENIEURSKUNST UND QUALITÄT ‚MADE IN GERMANY‘ STEHEN IM MITTELPUNKT.“

Vielleicht sind es das Münsterland und seine Menschen, die diesen Erfolg beflügelt haben. Bodenständigkeit und partnerschaftliches Miteinander zählen hier genauso viel wie Erfolgswille und der Blick nach vorne. Bei technotrans produzieren hochmotivierte Menschen innovative Technologie für die Anforderungen von morgen.

GANZ LOKAL GLOBAL

Trotz der internationalen Ausrichtung ist der Mittelpunkt unserer Aktivitäten in Sassenberg. Die hochwertigen Produkte, die technotrans bekannt gemacht haben, entstehen hier, unter anderem Temperiertechnik, Filtrationslösungen, Aufbereitungsanlagen und Systeme zur zentralen Farbversorgung. Hauptabnehmer für unsere Peripheriesysteme ist die Druckindustrie, jedoch haben wir unsere Tätigkeiten kontinuierlich und systematisch ausgeweitet. Zum Beispiel mit einem Unternehmenszweig für Technische Dokumentation, der international anwendbare Tools entwickelt und Unternehmen redaktionell betreut. Seit 2010 arbeiten wir außerdem mit Unternehmen aus der Lasertechnologie zusammen, z.B. durch die Kooperation mit namhaften Firmen der Branche oder durch die Übernahme der Termotek AG sowie mit anderen namhaften Firmen der Branche. Dabei

Seit 1970 überzeugen wir mit qualitativ hochwertigen Geräten und Anlagen für Kunden aus der Druckindustrie und aus anderen Branchen. Und das weltweit, denn der Maschinenbau ist eine Paradedisziplin des Exports. Dabei standen von Anfang an Innovation, kreative Ingenieurskunst und Qualität „Made in Germany“ im Mittelpunkt. Wir liefern Produkte, die Kunden begeistern und von denen sie profitieren. Durch hohe Zuverlässigkeit, Präzision und maßgeschneiderte Lösungen.

technotrans als zukunftsorientiertes Unternehmen hat auf Basis seiner eigenen Kernkompetenzen frühzeitig weitere Firmen erfolgreich in die Unternehmensgruppe integriert und langfristige Kooperationen und Partnerschaften mit richtungsweisenden Technologieträgern etabliert.

setzen wir als Systemanbieter auf modulare Konzepte, die aus selbstentwickelten Komponenten und Standardprodukten spezialisierter Lieferanten bestehen. Das macht uns bei der Fertigung von kundenspezifischen Lösungen äußerst flexibel. Gleichzeitig legen wir viel Wert auf erstklassig ausgebildete Mitarbeiter und effiziente Prozesse.

Mit Hilfe der vielseitigen Kompetenzen erschließt sich das Unternehmen auch langfristig neue Geschäftsfelder. Dabei nutzen wir alle Ressourcen, um technotrans nachhaltig eine erfolgreiche Marktposition zu garantieren, und sorgen dafür, dass Kunden und Partner auch zukünftig von unseren Produkten und Innovationen „Made in Sassenberg“ profitieren – und das weltweit.

Vor diesem Hintergrund ist es unser Anliegen, auch ökologische und soziale Verantwortung zu übernehmen, da wir der Meinung sind, dass wirtschaftlicher Erfolg nur dann möglich ist, wenn man

gleichzeitig dafür sorgt, dass Mensch und Natur nachhaltig und sinnvoll in das eigene Denken und Handeln einbezogen werden. Aus diesem Grund haben wir uns der Initiative „Global Compact“ der Vereinten Nationen angeschlossen, die teilnehmende Unternehmen auf gemeinsame Werte verpflichtet. Gleichzeitig engagieren wir uns aktiv für die Initiative „Friedensdorf e.V.“, deren Schwerpunkt medizinische Einzelfallhilfe und Hilfsprojekte für Kinder in der ganzen Welt sind.

4

Vom Logistikzentrum hinaus in die Welt





„OPTIMIERTE,
EFFIZIENTE PROZESSE
IN DER FERTIGUNG.“

ZUSAMMEN UND AUF AUGENHÖHE

technotrans sieht sich nicht einfach als Zulieferer, sondern als Begleiter. Gemeinsam mit unseren Kunden sondieren wir die speziellen Anforderungen und stellen so sicher, dass unsere Anlagen und Geräte jeweils die optimale Lösung für die individuelle Aufgabenstellung bieten. Und weil wir auf diese Weise immer wieder Standards schaffen, die weltweit eingesetzt werden, können wir besonders kostengünstig produzieren. Die modularen technischen Lösungen basieren auf unserer jahrzehntelangen Erfahrung in den Bereichen Temperierung, Filtration und Aufbereitung von Flüssigkeiten. Unsere ganze Stärke kommt in der Kombination dieser Kompetenzen zum Ausdruck – als Systemanbieter für Kunden, die mehr erwarten.

Die Geräte und Anlagen von technotrans überzeugen vor allem durch zielorientierte und durchdachte Technologien, die perfekt die Technik unserer Kunden ergänzen und häufig als Problemlöser fungieren. Gleichzeitig bieten sie einen hohen ROI und sind bedienungs- und wartungsfreundlich. Im Interesse der Anwender stellen wir außerdem Energieeffizienz, Umweltbewusstsein und nachhaltiges Handeln in den Mittelpunkt. Weil wir Produkte liefern, die schon heute das Morgen im Blick haben. Damit überzeugen wir nicht nur in der Druckindustrie, sondern auch in anderen Branchen.

Mit der technologischen Kompetenz geht bei technotrans eine entsprechende Servicekultur Hand in Hand, die die Kundenzufriedenheit über die gesamte Lebensdauer der Produkte sichert. 24 Stunden erreichbar zu sein, ist für uns selbstverständlich. Genauso wie Lösungen für nahezu alle Herausforderungen, die im Produktionsablauf der Kunden auftreten können. Telefonische Direkthilfe, weltweiter Ersatzservice und kompetente Servicemitarbeiter vor Ort sind ebenfalls ein Teil davon. Und noch viel mehr.

So begleiten wir unsere Kunden und Partner in die Zukunft – für mehr Effizienz, mehr Produktivität, mehr Erfolg.

ANTRIEBSKRAFT AUS ERFAHRUNG

Unser Ziel bei technotrans ist es, nicht nur die Erwartungen unserer Kunden, sondern auch unsere eigenen Erwartungen zu übertreffen. Wir möchten mit dem, was wir in der Vergangenheit gelernt haben, neue Erfolgsgeschichten schreiben. Wir handeln schnell und zielgerichtet, und zwar nicht, weil wir müssen, sondern weil wir überdurchschnittlich motiviert sind. Denn wir wissen, dass alle Erfahrung nichts nützt, wenn man sie nicht einsetzt, um die Zukunft zu gestalten. Dabei setzen wir eine weitere Stärke ein: Schnelligkeit.

Sowohl in der Forschung und Entwicklung als auch in der Produktion können wir diese Stärke in der Umsetzung nutzen und so nicht nur uns, sondern auch Kunden und Partnern eine erfolgreichere Position im Markt sichern. Dabei geht es nicht um Innovationen um der Innovation willen, sondern um überzeugende Ideen, die ein technologisch und qualitativ solides Fundament haben.

„WIR BIETEN INDIVIDUELLE
LÖSUNGSANSÄTZE FÜR UNTERSCHIED-
LICHSTE PROBLEMSTELLUNGEN.“

Hierfür nutzt technotrans sein über Jahrzehnte gesammeltes Know-how, aktuellste Forschungsinstrumente, modernste Produktionsmethoden und erfolgreiche Entwicklungsstrategien. Wir suchen überall nach neuen Lösungen und Technologien, z.B. in der Zusammenarbeit mit Instituten und Universitäten, damit unsere Geräte und Anlagen „state of the art“ sind. Wir arbeiten interdisziplinär und international, weil wir wissen, dass nur ein offener Horizont die Möglichkeit bietet, technologische Spitzenleistungen zu entwickeln. Wir produzieren effizient und nachhaltig, kostenbewusst und flexibel, weil wir der Ansicht sind, dass dies der beste Weg ist, auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

TECHNOTRANS BIETET TECHNOLOGISCHE SPITZENLEISTUNGEN.



5
Die Kältetechnik,
ein zentraler Bestandteil vieler Produkte,
wird selbst gebaut

6
Elektrotechnik,
die nicht nur gut aussieht, sondern
auch zuverlässig funktioniert

7
Damit alle Komponenten später im
Team zusammenspielen, hilft auch das
Vier-Augen-Prinzip





8

Die Baugruppen setzen sich aus verschiedenen Komponenten zusammen, die zunächst getestet und dann vormontiert werden

9

Ordnung, auch im Kleinen, hilft, die Übersicht zu bewahren

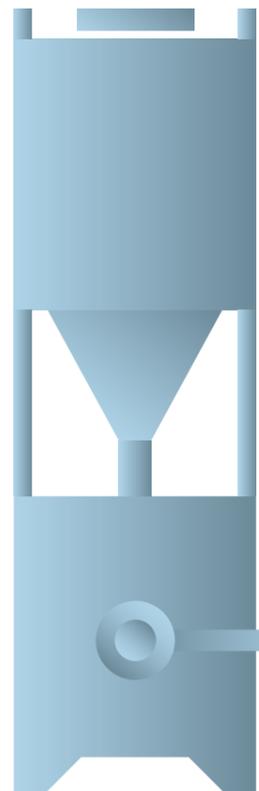
10

Stolz nach erledigtem Auftrag: Das Gerät kann jetzt zum Funktionstest gebracht werden



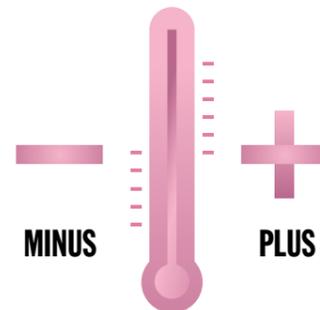
VON MINIMAL BIS MAXIMAL

**TAGTÄGLICH BRINGEN UNSERE PRODUKTE BEIM
TEMPERIEREN, FILTRIEREN UND AUFBEREITEN
ERSTAUNLICHE ZAHLEN ZUSTANDE – IM GROSSEN
WIE IM KLEINEN.**



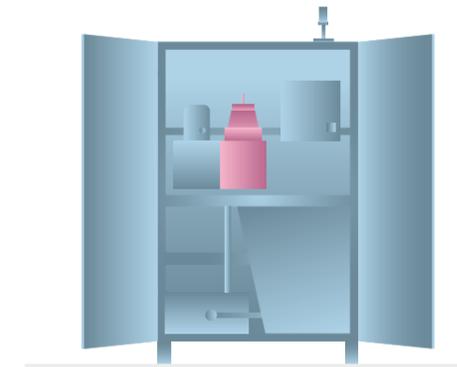
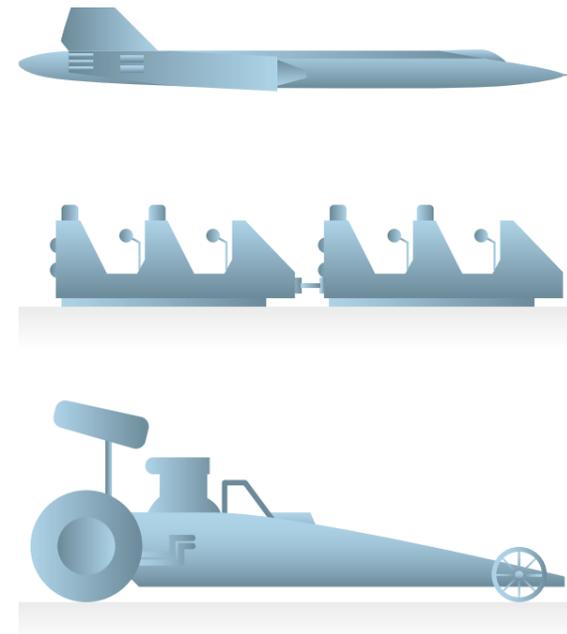
35 t

**FASSTEN DIE GRÖSSTEN
FARBTANKS, DIE WIR
BISHER AUFGESTELLT
HABEN.**



0,05°C

technotrans setzt eine von der Physikalisch-Technischen Bundesanstalt akkreditierte Temperaturmesstechnik ein, die zwischen 10 und 150°C mit einer Präzision von 0,05°C misst. Das versetzt uns in die Lage, Temperierkreise mit einer nachgewiesenen Genauigkeit von $\pm 0,1^\circ\text{C}$ zu regeln. Worauf sich die Anwender unserer Technologie in der Praxis verlassen.

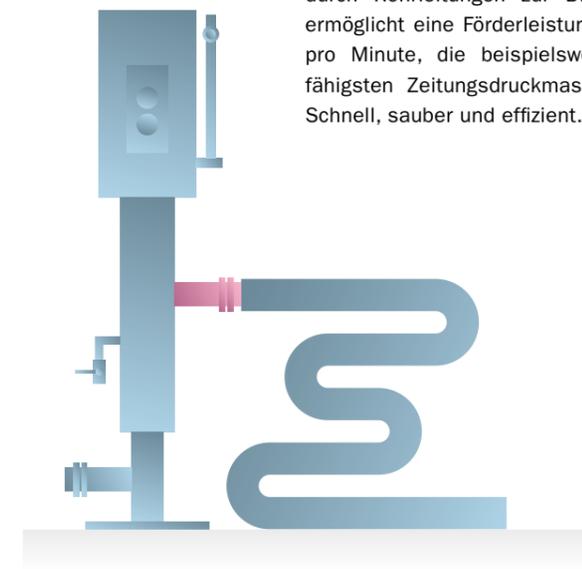


9.000 g

Bei einer rasanten Achterbahn beträgt der Wert der g-Kraft, also der Belastung eines Körpers durch Beschleunigung, zwischen 5 und 6g. Das heißt, auf den Körper wirkt das 5–6-Fache der Erdbeschleunigung ein. Damit geben wir uns beim spinclean.d nicht zufrieden. Dieses Gerät zur Feuchtmittelreinigung generiert eine Zentrifugalkraft von 9.000g, um optimale Reinigungsqualität und hohe Prozesssicherheit zu gewährleisten.

160 bar

Mit diesem enorm hohen Druck fördern unsere Farbumpen die äußerst zähflüssige Druckfarbe durch Rohrleitungen zur Druckmaschine. Das ermöglicht eine Förderleistung von bis zu 20 kg pro Minute, die beispielsweise die leistungsfähigsten Zeitungsdruckmaschinen verarbeiten. Schnell, sauber und effizient.



>99%

Der fluidmaster.110 ist ein kompaktes und qualitativ hochwertiges Gerät für Umkehrosmose, das überwiegend in der Galvanik und Elektronikfertigung eingesetzt wird. Durch seine ausgeklügelte Technik erreicht er eine Salzurückhalterate von mehr als 99%, was für einen störungsfreien Produktionsablauf unerlässlich ist.



PROFESSIONELL, PRODUKTIV UND ECHT PRIMA.

DER TECHNOTRANS-ORGANISMUS LEBT VON SEINEN MITARBEITERN.

Sie sind die Hand, das Herz und der Kopf all dessen, was wir tun. Sie sorgen dafür, dass wir in sämtlichen Unternehmensbereichen unsere Stärken nutzen. Sie schaffen die positive und professionelle Atmosphäre, die auch unsere Kunden spüren. Und sie haben auch in schwierigen Zeiten zu ihrem Unternehmen gehalten. Darauf sind wir stolz und es macht uns zuversichtlich, alle zukünftigen Herausforderungen zu meistern.

Unsere Mitarbeiter stellen in allen Unternehmensbereichen täglich ihren Willen zu Spitzenleistungen unter Beweis und erreichen so immer neue Erfolge.



11

Unsere Mitarbeiter sind eine unserer größten Stärken

12

Ein kleiner Ausschnitt aus dem großen Ganzen, das bekanntlich mehr ist als die Summe ...

Dabei denken sie nicht nur an heute, sondern auch an morgen und besonders gerne über den eigenen Tellerrand hinaus. Denn einer guten Idee ist es egal, wer sie hat. Diese Einstellung fördern wir ausdrücklich. Unsere effizienten Business Units bündeln die Kompetenzen der jeweiligen Technologiebereiche und bilden so spezialisierte Teams, die sich professionell und zielführend mit den aktuellen und zukünftigen Anforderungen unserer Partner und Kunden auseinandersetzen. Genauso nutzen wir aber bei manchen Projekten die Möglichkeit, die Kompetenzen der Units zu kombinieren, um optimale und zukunftsorientierte Ergebnisse zu erzielen.

Gerade im Hinblick auf das weltweite Engagement von technotrans ist der Austausch über Grenzen hinweg ein wichtiger Erfolgsfaktor. Gleichzeitig werden damit international die Gemeinsamkeiten gestärkt und die Unterschiede für neue Ideen genutzt. Der Erfolg dieses Handelns zeigt sich überall dort, wo wir tätig sind: Bei externen Einsätzen wird unsere Effizienz, Kreativität und Kundenorientierung gelobt. Unsere Geräte und Anlagen spiegeln im Ergebnis unsere Kompetenz auf vielfältige Art und Weise wider. Diese Faktoren sollen auch weiterhin unser Maßstab sein, daher unterstützen wir unsere Mitarbeiter – fachlich, sozial und menschlich.



THINK

„WIR SIND VORDENKER, DIE NACHDENKEN. ÜBER UNS, UNSERE PARTNER UND DIE WELT.“

Christian Walczyk

Leiter technotrans industrial system solutions



ENDLICH MAL EIN ZAHNARZTBESUCH, DER SICH DOPPELT GELOHNT HAT. DENN DORT HATTE ICH EINE IDEE FÜR UM-SATZPOTENZIAL AUSSERHALB DER DRUCKINDUSTRIE.

Natürlich mit unseren Kernkompetenzen Kühlen, Filtrieren und Dosieren. Mir hatten es die Kühlschmiermittel angetan. Und während ich im Wartezimmer in einem Prospekt für Dentallabore blätterte, dachte ich mir: Wer fräht, muss kühlen. Und hat zusätzlich sehr viel und sehr feinen Materialüberschuss. Die Lösung wäre also ein Kombinationsgerät, welches das Kühlschmiermittel reinigt, aufbereitet und es wieder dem Produktionsprozess zuführt. Bei der Suche nach einem geeigneten Partner für das Projekt erinnerte ich mich

an die Firma Sauer, ein Unternehmen der Gildemeister-Gruppe, das präzise 5-Achs-CNC-Werkzeugmaschinen mit integrierter Ultrasonic-Technologie unter anderem auch für die Dentaltechnik herstellt. Also nahm ich am nächsten Tag Kontakt mit der Entwicklungsabteilung auf und bat um einen Termin. Am Firmensitz in Stipshausen stellten wir zuerst unsere Technologien und dann unsere Idee vor. Der Gedanke, ein Kombinationsgerät für die Kühlschmiermittelaufbereitung einzusetzen, war nicht neu für die Ingenieure von Sauer. Aber unser Konzept war überzeugend: ein kompaktes, bedienerfreundliches Gerät, das direkt an der Maschine installiert wird und effizient arbeitet – platz- und kostensparend. Wir vereinbarten, die Idee in enger Zusammenarbeit mit Sauer weiterzuführen. Schließlich sollten deren Anforderungen in das neue Gerät integriert werden. Das war der Startschuss für toolsmart. Mit viel Ingenieurs-Know-how, E-Mails und Telefonverkehr entwickelte unser Team die Pläne für ein neues Gerät, das wir beim nächsten Treffen vorstellten. Natürlich waren wir nervös, denn Sauer war nicht irgendwer, sondern einer der Technologieführer. Aber uns war schon in der Entwicklungsphase klar geworden, dass wir auf einem guten Weg waren. Alle Analysen, Messungen und Planungen sahen viel versprechend aus. So war es dann auch: Unsere Ideen kamen gut an und wir bekamen das „Go!“ zum Bau eines Prototyps, den wir Sauer als Testanlage zur Verfügung stellen würden. Bei der Umsetzung nutzen wir größtenteils Gerätemodule aus unseren Anlagen für die Druckindustrie. Das heißt, wir kannten sie aus Erfahrung. Nur bei der Filtration wurden komplett neue Module konzipiert, da hier andere Anforderungen gegeben waren. Als der Prototyp fertig war, ging es nach Stipshausen.

POTENZIAL FINDET MAN ÜBERALL. VOR ALLEM, WENN MAN BEREIT IST, NEU ZU DENKEN UND ZU HANDELN. MIT MUT, IDEEN UND DEM RICHTIGEN PARTNER.



ALS DAS TELEFON KLINGELTE, WUSSTE ICH ERSTMAL NOCH NICHT SO RICHTIG, WAS LOS WAR.

technotrans sagte mir nichts und überhaupt, was wollten die von uns? Nach dem Gespräch war ich dann schlauer. Sie wollten uns etwas verkaufen. Und interessanterweise wussten sie selber noch nicht so genau, was. Zunächst hatten sie nur eine Idee. Aber die hörte sich ziemlich gut an. Beim ersten Termin kamen wir schnell zum Thema Kühlschmiermittelaufbereitung und was man hier verbessern könnte. Dabei wurde mir klar, dass technotrans die Prozesse unserer Geräte nachhaltig optimieren könnte. Die Mitarbeiter von technotrans erzählten uns mehr von ihren Plänen und wie sie sich eine Zusammenarbeit mit uns vorstellen würden. Alles sehr sympathisch und enthusiastisch. Wir vereinbarten, die Idee gemeinsam weiter zu vertiefen. Was das hieß, merkten wir dann sehr schnell: Durch Anrufe und E-Mails begann bald ein reger Austausch und wir waren von der Professionalität begeistert. Deshalb waren wir auch sehr auf das nächste Treffen gespannt, bei dem techno-

trans ganz konkrete Pläne vorstellen wollte. Und das taten unsere Ansprechpartner auch. Das neue Gerät überzeugte uns sofort. Zwischenmenschlich waren wir schon vorher überzeugt, denn so ein Engagement war erfrischend. Den Ausschlag gab dann das Angebot von technotrans, uns einen Prototyp zu bauen. Wie sollten wir da noch Nein sagen? Vor allem, weil sie in vielen Bereichen, z. B. in der Filtration und Bedienerfreundlichkeit, sehr direkt auf unsere Anforderungen eingehen wollten. Nach einigen Wochen kam dann der Anruf: Wir sind fertig, wann sollen wir vorbeikommen? Nachdem der Installationstermin vereinbart war, stieg die Spannung stetig an. Und wieder brummte der Kommunikationskreisel. Dann hieß es nur noch abwarten, bis der LKW mit dem neuen Gerät auf das Firmengelände rollte ...



GENAU DA, WO MAN UNS HABEN WILL. JEDERZEIT.

WARUM SERVICE DURCH TECHNOTRANS IMMER
EIN BISSCHEN MEHR BEDEUTET.

1

Einsatzbereitschaft und Engagement
gehen Hand in Hand

DER SERVICE VON TECHNOTRANS IST EIN WICHTIGER ASPEKT, UM DIE KUNDENZUFRIEDENHEIT ZU STEIGERN. ER LEISTET EINEN ENTSCHEIDENDEN BEITRAG ZUM UNTERNEHMENSERFOLG. HEUTE FÜR MORGEN.

Deshalb nehmen wir bei technotrans das Thema Service sehr ernst. Schließlich steckt in den Maschinen unserer Kunden viel Geld und ein Produktionsausfall zieht schnell hohe Kosten nach sich. Dazu kommt, dass in der Regel niemand die Geräte und Anlagen besser kennt als derjenige, der sie gebaut hat. Wir wissen das nicht nur alles, wir setzen es auch um. Wir sind kundennah, flexibel und vor allem international an 19 Standorten verfügbar. Dieses effiziente Servicenetzwerk mit rund 150 Mitarbeitern sorgt dafür, dass unsere Kunden zufrieden sind – überall in der Welt.

SERVICE AUS EINER HAND

Um unsere Kunden stets noch umfassender und nachhaltiger betreuen zu können, optimieren wir unsere Servicestrukturen kontinuierlich. Hierbei orientieren wir uns an den Wünschen und Anforderungen der Kunden und der Märkte. Im Mittelpunkt der Veränderungen stehen natürlich auch die vielfältigen Erfahrungen, die wir in den letzten Jahrzehnten international gesammelt haben. Um alle Prozesse höchst effizient zu gestalten, hat jeder Kunde einen Produktspezialisten als Ansprechpartner, der nicht nur die technischen Fragestellungen beantwortet, sondern die gesamte Abwicklung des Servicefalls in seinen Händen hat. Diese Rundumbetreuung wissen Kunden zu schätzen.

24 STUNDEN, 365 TAGE

Mittelpunkt der effizienten Serviceorganisation ist der Customer Service Support, der sich im Sinne einer ganzheitlichen Abwicklung um alle Belange der technotrans-Kunden kümmert. Die Gesamtverantwortung für einen Serviceauftrag, inklusive Technikereinsatz und Administration, liegt bei einem technischen Mitarbeiter. Auf diese Weise wird gewährleistet, dass alle Leistungen und Abläufe reibungslos koordiniert werden können. Der Customer Service Support wird ergänzt durch die Außendienstplanung. Hier werden die Einsätze der Techniker organisiert und alle wichtigen Themen rund um deren Reiseaktivitäten geklärt. Außerdem betreut der Service die internen und

externen Schulungen, bei denen nicht nur unsere eigenen Mitarbeiter, sondern insbesondere auch die Techniker unserer Kunden professionell fachlich weitergebildet werden.

Alle Kundenanforderungen werden durch unsere kompetenten und motivierten Mitarbeiter individuell, flexibel und professionell umgesetzt. Das gilt natürlich insbesondere bei größeren Projekten, die neben der Lieferung von Geräten und Anlagen auch die Projektierung, Montage und Installation bis zur Inbetriebnahme umfassen. Gerade hierbei ist es wichtig, von Anfang an alles richtig zu machen, damit das Ergebnis alle Erwartungen des Kunden erfüllt. Dazu gehören selbstverständlich auch die entsprechenden Einweisungen, Schulungen und Weiterbildungen, die produktbezogen und praxisnah sind, um sicherzustellen, dass Bediener und Anwender kompetent mit den Anlagen umgehen können.

Aber der technotrans-Service geht auch danach weiter: Technische Fragen beantworten unsere Mitarbeiter schnell und lösungsorientiert, damit die Produktion so wenig wie möglich beeinträchtigt wird. Sie sorgen dafür, dass Ersatzteile und Verbrauchsmaterialien durch ein durchdachtes, internationales Servicenetzwerk in kürzester Zeit zum Kunden gelangen. Regelmäßige Wartungen senken das Ausfallrisiko und erhöhen die Produktionssicherheit. Auch dafür sorgt unser weltweiter Kundenservice vor Ort. Qualifizierte Techniker sind perfekt mit speziellen Werkzeugen ausgerüstet,



INTERNATIONAL, VERNETZT UND FLEXIBEL – DER TECHNOTRANS-SERVICE KENNT KEINE GRENZEN. UND LÖST JEDES PROBLEM IM SINNE DES KUNDEN.

2
Das Wichtigste: gute Vorbereitung und perfekte Ausrüstung

3
Wir sind 24 Stunden am Tag für unsere Kunden da. 365 Tage im Jahr.

um direkt beim Kunden Reparaturen oder Modifikationen vornehmen zu können. Sie analysieren die Situation und finden die bestmögliche Lösung, veranlassen beispielsweise die Reparatur einzelner Bauteile oder ermöglichen es dem Kunden, den Notbetrieb aufrecht zu erhalten, bis die Ursache der Störung endgültig beseitigt werden kann.

Neben unseren Produkten ist es dieses Serviceangebot – das wir bei Bedarf auch anderen Unternehmen zur Verfügung stellen –, das unsere Kunden immer wieder überzeugt und zufrieden stellt. Wir sind weltweit in der Nähe, reagieren schnell und flexibel und legen unseren Fokus auf

die Lösung. Und das 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr. Dadurch hat sich mit vielen unserer Kunden ein partnerschaftliches Verhältnis entwickelt, das teilweise schon viele Jahre andauert und uns nicht nur von der Richtigkeit unseres Serviceansatzes überzeugt, sondern auch die Möglichkeit gibt, immer wieder neue Erfahrungen zu sammeln und dazulernen. Im Sinne unserer Kunden und im Sinne unserer Produkte.

„KUNDENORIENTIERTER
SERVICE GEHÖRT
ZU DEN WICHTIGSTEN
ERFOLGSFAKTOREN.“



„DASS DIE KUNDEN MIT UNSEREM SERVICE ZUFRIEDEN SIND, WISSEN WIR. ABER WIR WOLLEN IMMER NOCH BESSER WERDEN.“



4

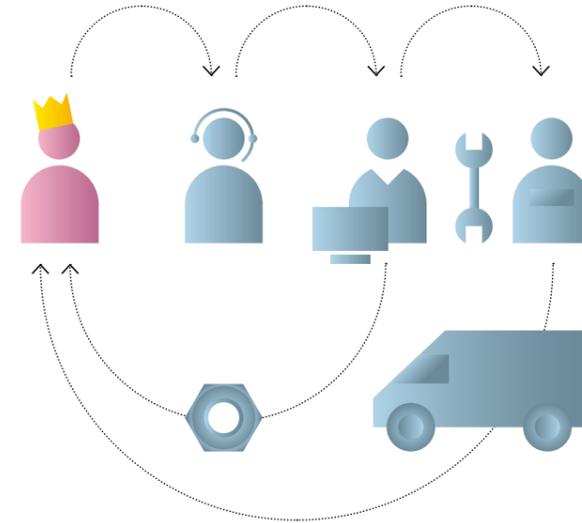
Kundenorientiert: Teambesprechung für die Serviceorganisation

5

Für das Ergebnis zählt die Leistung jedes Einzelnen im Team

DER SERVICE IST GUT. ABER NICHTS, WAS GUT IST, KANN NICHT NOCH VERBESSERT WERDEN.

Veränderungen gehören zum Unternehmensalltag, denn wer sich nicht verändert, der steht still. Dennoch gibt es gelegentlich Situationen, wo kontinuierliche Verbesserungen nicht mehr genügen, um die nächste Stufe zu erreichen. Dann wird üblicherweise ein Projekt ins Leben gerufen. In dieser Situation befand sich der Servicebereich von technotrans. Die Verantwortung für den Erfolg des Projektes wurde Anne Beckmann übertragen. Die 29-Jährige ist seit 2002 im Unternehmen und begann ihre Karriere mit einem dualen Studium im Bereich Betriebswirtschaft. Bereits vor dessen Beendigung wurde sie im Bereich Service eingesetzt, zunächst als Assistentin der Serviceleitung. Über die Einführung von SAP wurde sie dann Teamleiterin der Serviceeinsatzplanung. Sie weiß also nicht nur sehr viel über die Materie, sondern kennt auch die verschiedenen Prozesse und organisatorischen Aufgaben im Bereich Service. Das gab den Ausschlag, sie nicht nur mit der Neustrukturierung der Serviceleistungen zu beauftragen, sondern sie auch zur Teamleiterin des neuen Customer Service Supports zu machen. In dieser Funktion koordiniert sie neben ihrem eigenen Arbeitsbereich auch die Schnittstellen mit den Bereichen Außendienst und Schulungen.



technische Ausarbeitung und die relevanten Ansprechpartner“, so Beckmann, „dadurch können wir direkt abschätzen, welche Außendienst- oder Schulungskapazitäten benötigt werden, und die Terminierung mit den Mitarbeitern der anderen Servicebereiche abstimmen.“ Gerade aufgrund der Internationalität des Servicenetzwerks ist diese Herangehensweise für den Kunden optimal. Denn durch die erreichte Verbesserung der Prozesse kann technotrans noch schneller agieren. Außerdem ist durch die weltweite Präsenz der technotrans-Experten gewährleistet, dass Kunden rund um die Uhr einen Ansprechpartner erreichen können, der ihnen kompetent weiterhilft.

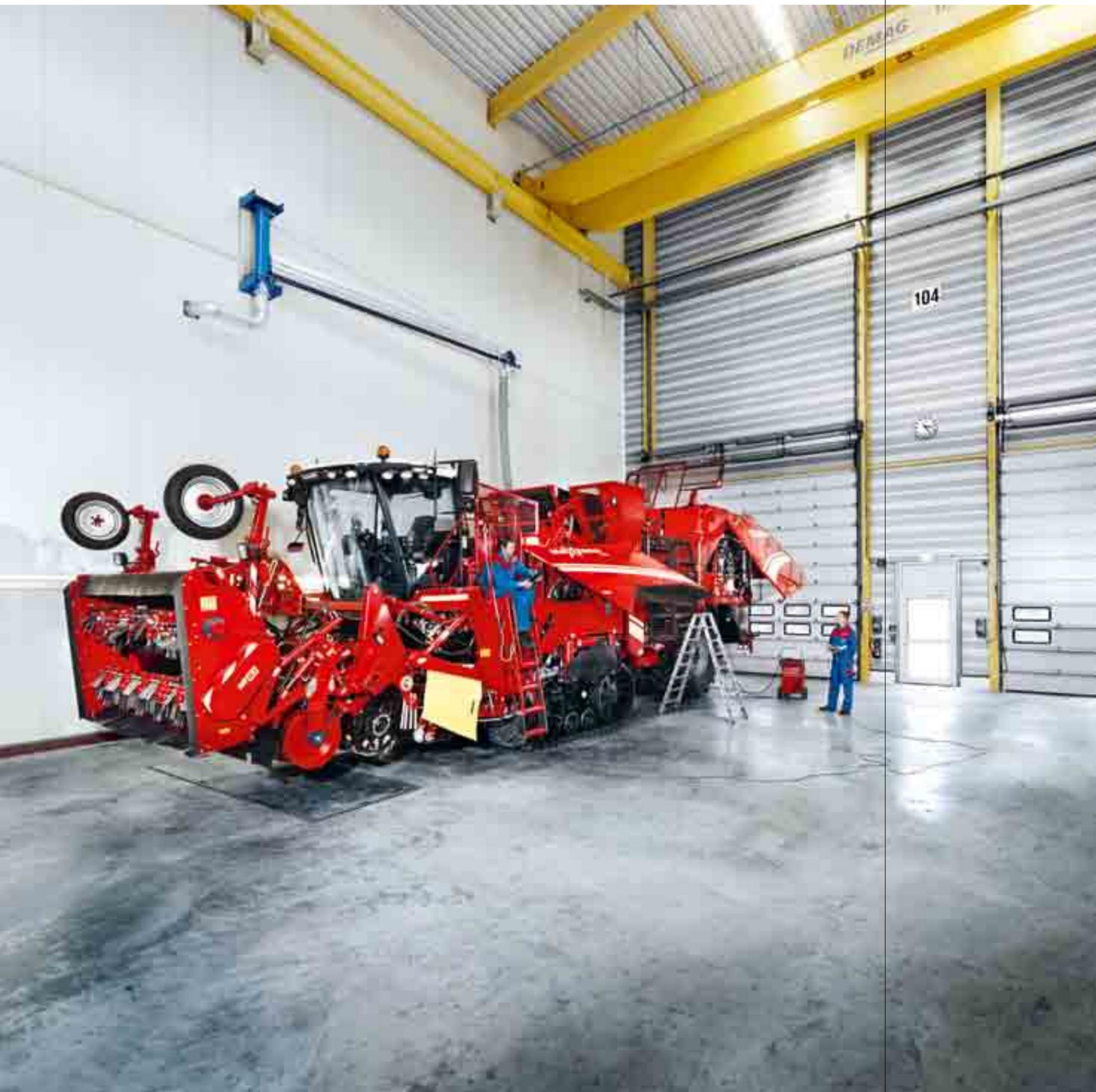
„ICH ERLEBE TÄGLICH, WIE UNSERE MITARBEITER IMMER WIEDER IHRE FLEXIBILITÄT DEMONSTRIEREN.“

„Wir möchten beim Service einfach eine Schippe mehr drauflegen“, meint Anne Beckmann, „und dass wir das schaffen, zeigt nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern auch unser Wille zu individuellen Lösungen. Schließlich stehen wir immer wieder vor ungewöhnlichen Herausforderungen. Einmal haben unsere Mitarbeiter über Nacht ein dringend benötigtes Ersatzteil mit dem Taxi von Sassenberg nach Prag geschickt. So konnte der Kunde innerhalb kürzester Zeit die Produktion wieder aufnehmen. Und wenn der Kunde es wünscht, chartern wir zur Not auch ein Flugzeug.“ Gerade solche Anekdoten sind es, die ihre Arbeit spannend machen, findet Anne Beckmann. „Obwohl meine Aufgaben überwiegend auf der organisatorischen Ebene liegen, erlebe ich täglich, wie unsere Mitarbeiter immer wieder ihre Flexibilität beweisen oder spontane Ideen umsetzen.“

technotrans entwickelt zusätzlich zu diesen Maßnahmen Servicewerkzeuge für noch mehr Effizienz. Geplant ist beispielsweise eine Art Wiki, in dem alle bisher bekannten Probleme vernetzt gelistet sind. Auf diese Weise wird das Fachwissen der Serviceexperten gezielt gesammelt, die Recherche vereinfacht und Lösungen können schneller gefunden werden. Auch in der Außendienstplanung gibt es professionelle Werkzeuge, beispielsweise um die Auslandseinsätze der Servicetechniker mit den Einreisebestimmungen der Einsatzgebiete weltweit abzugleichen und vorausschauend notwendige Visa oder Impfungen in die Wege zu leiten. Von der neuen Struktur und den Werkzeugen profitieren nicht nur die Kunden und die eigenen Mitarbeiter, sondern auch Partner und Subunternehmer, die an Projekten mitarbeiten.

KEINE ANGST VOR GROSSEN AUFGABEN

Die Neustrukturierung eines Unternehmensbereichs ist in der Regel ein sehr arbeitsintensives und vor allem organisatorisch anspruchsvolles Projekt. „Dass die Kunden mit unserem Service zufrieden sind, wussten wir ja bereits. Aber wir wollten noch besser werden.“ Mit diesem Anspruch ist Anne Beckmann an die Aufgabe gegangen, den technotrans-Service auf eine neue Stufe zu heben. Ziel war es, eine prozess- und nutzenorientierte, ganzheitliche Abwicklung zu implementieren, der eine klare Strategie zugrunde liegt: mit dem Service den Produkten in die Märkte zu folgen. Für die Umsetzung wurde der Customer Service Support ins Leben gerufen. „Die Kunden sollen von Anfang bis Ende von einem Ansprechpartner betreut werden, der alles koordiniert, was für das jeweilige Serviceprojekt relevant ist“, sagt Anne Beckmann. Eine der wichtigsten organisatorischen Änderungen war die Verlagerung der kaufmännischen Bearbeitung in den Service Support. Das bedeutet, dass von der technischen Klärung und Angebotserstellung über die Auftragsbearbeitung, den Materialversand und den Technikereinsatz bis hin zur Rechnungsstellung und zum eventuellen Forderungsmanagement alles zentral gesteuert wird. „Im Vorfeld sprechen wir mit den Kunden über vertragliche Modalitäten, die



GDS AG – ODER DIE KUNST, RICHTIG VERSTANDEN ZU WERDEN.

6

Egal wie kompliziert es ist, gds findet die richtigen Worte

„NEHMEN A UND STECKEN IN FRUCHTBEHÄLTER B FÜR WECHSEL FARBE GELB.“

Solche Beschreibungen sind keine Seltenheit in Betriebsanleitungen oder Handbüchern. Bei Alltagsprodukten mag das vielleicht noch unproblematisch sein. Wenn es aber um technische Prozesse, teure Maschinen oder Schulungsunterlagen geht, wird es sehr schnell nicht nur problematisch, sondern auch teuer. Jedes Unternehmen, das Technik produziert, kommt um die Technische Dokumentation nicht herum. Dabei ist jedoch die Qualität entscheidend. Internationale Normen, Regeln und Gesetzmäßigkeiten müssen beachtet werden und gleichzeitig sollten Texte, Fotos und Zeichnungen nachvollziehbar und verständlich sein. Das ist eine ständige Herausforderung, die man als Unternehmen nicht auf die leichte Schulter nehmen kann.

Die technotrans-Tochter gds AG – das „gds“ steht für global document solutions – hat es sich zur Aufgabe gemacht, diese Herausforderung nicht nur für technotrans, sondern auch für andere Unternehmen anzunehmen. Dabei überzeugt sie durch Schnelligkeit, Flexibilität und Professionalität. Hervorgegangen ist die gds aus der ehemaligen Abteilung „Technische Dokumentation“ bei der technotrans AG. Seit 1998 übernimmt sie diese Aufgabe auch für andere Unternehmen – mit großem Erfolg. gds bietet eine Vielzahl von Produkten und Services, die für ihre Kunden nicht nur

den gesamten Prozess der Dokumentation vereinfachen, sondern gleichzeitig auch eine nachgewiesene Kostenersparnis von 30 bis 70 Prozent und höhere Rechtssicherheit bringen. Möglich wird dies durch ein sinnvoll strukturiertes Angebot verschiedener Dienstleistungen, die bei Bedarf

„GDS BIETET EINE VIELZAHL VON PRODUKTEN UND SERVICES, DIE IHREN KUNDEN DEN GESAMTEN PROZESS DER DOKUMENTATION VEREINFACHEN.“

auch kombinierbar sind. Diese Vielseitigkeit ist sicher ein Grund für den Erfolg der gds AG. Mittlerweile ist das Unternehmen auch in einer Vielzahl europäischer Länder aktiv und hält darüber hinaus regen Kontakt zu verschiedenen Fachhochschulen, Vereinen und Verbänden.

„Ein Highlight in der Geschichte der gds AG war für uns im Oktober 2011 die gleich dreifache Auszeichnung mit dem dokupreis durch den Fachverband für Technische Kommunikation tekomp e.V.“, so gds-Vorstand Ulrich Pelster. Der Erfolg der letzten Jahre spiegelt sich auch in der ständig wachsenden Belegschaft und Öffnung weiterer Standorte wider. Bei der gds AG stehen die Zeichen auch weiterhin auf Wachstum. Mit Produkten und Dienstleistungen, die eindeutig auf den Kundennutzen ausgerichtet sind.

Das Herzstück der gds-Lösungen ist die Redaktionsumgebung **docuglobe**. Dieses System basiert auf dem Prinzip der Modularisierung: Dokumente werden in logisch verwendbare Einzelsegmente zerlegt, deren Inhalte unkompliziert und schnell bearbeitet und verändert werden können. Dabei bleiben alle Segmente immer in der Datenbank, wodurch gewährleistet ist, dass alle Nutzer auf die gleiche Version zurückgreifen. Die Vorteile liegen auf der Hand. Dokumente können mit besonders hoher und nachhaltiger Qualität erstellt und besonders effizient verwaltet werden.

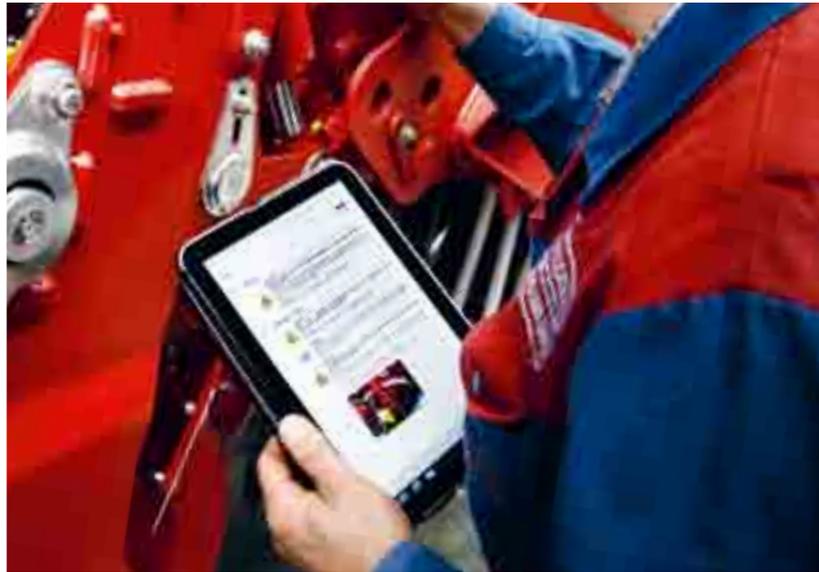


7

Übersichtlich und leicht verständlich:
Technische Dokumentation von gds

8

gds bietet seine Serviceleistungen für
eine Vielzahl von Unternehmen



9

docuglobe – das gds-Erfolgsprodukt ist
mittlerweile bei mehr als 1.000 Anwendern
im Einsatz

DIE GDS AG IST DER
DIENSTLEISTER FÜR TECHNISCHE
DOKUMENTATION.

STRUKTURIERT, RECHTSSICHER UND
INTERNATIONAL.

MIT INDIVIDUELLEM SERVICE UND
DURCHDACHTEN WERKZEUGEN.

Dafür sorgen auch viele weitere Features von **docuglobe**, wie z.B. komfortable Tools zur Übersetzung in verschiedene Sprachen und deren Verwaltung, einfaches Publizieren in unterschiedlichen Medienformaten, automatisierte Prozesse, durchdachte Suchfunktionen, Versionsmanagement und eine nachvollziehbare Archivierung. Das Editieren wird durch die Einbindung von MS Word für alle User spürbar vereinfacht. docuglobe ist dadurch von jedem Unternehmen verwendbar. Wahlweise kann diese Aufgabe aber auch von der gds AG übernommen werden.

Hierfür bietet gds die Dienstleistung **documate** an, die unter anderem eine professionelle Erstellung und Pflege Technischer Dokumentation für verschiedene Kunden beinhaltet. Dazu kommt eine intensive Beratung bei Aufbau und Integration verschiedener Dokumente. Dieser Service bietet Unternehmen, für die sich eine interne Abteilung für Technische Dokumentation nicht rechnet, die Option, auf professionelle Unterstützung zurückzugreifen. Der Kundenvorteil ist klar: ressourcenschonendes Outsourcing, professionelle Umsetzung und ein stark reduziertes Haftungsrisiko in diesem für Produzenten sehr sensiblen Bereich ihrer Produkte.

Ein weiteres Angebot von gds ist das Terminologiemanagement **docuterm**. Eine unternehmensspezifische Terminologie gehört, ebenso wie Logo oder Corporate Design, zur Unternehmensidentität. Gleichzeitig ermöglicht sie den Kunden, sich

in verschiedenen Dokumenten besser zurechtfinden und Inhalte schneller zu lokalisieren. docuterm sorgt für eine Vereinheitlichung von Begrifflichkeiten und somit für besseres Verständnis. Gerade in der Dokumentation geht es nicht um die schönste Formulierung, sondern um effektive und leicht erfassbare Textgestaltung. Dafür sorgt docuterm besonders einfach und effizient und bildet so einen optimalen Einstieg in die professionelle Dokumentation.

Wer individuell, schnell und sicher in die Technische Dokumentation einsteigen will, kann auf die Dienstleistung **docuconsult** zurückgreifen. Hier bietet gds nicht nur eine umfassende Analyse in Bezug auf Sicherheitsthematiken und Semantik bei der Umsetzung, sondern auch das Ausloten von Potenzialen bei Prozessen, Qualität und Kosten. Zusätzlich können Dokumente analysiert und optimiert werden und so zu einem positiven Unternehmensbild beitragen. Außerdem gehören zum Angebot von docuconsult eine zielgerichtete Beratung, Schulungen, Seminare und Vor-Ort-Betreuung, nicht nur für die eigenen Produkte, sondern auch für Produkte renommierter Partner.

Um den Kunden einen weitreichenden Service und flexible Betreuung zusichern zu können, wurde der Kundenzugang über das **docuportal** via Internet eingerichtet. Er bietet die Möglichkeit, einfach und schnell Übersetzungsanfragen und -aufträge sowie große Datenmengen zu übermitteln oder Supportfälle zu melden, und verschafft den Kunden einen permanenten Überblick über ihre Prozesse.

Mit ihren Dienstleistungen überzeugt die gds AG eine steigende Anzahl von Unternehmen. Alleine die Software docuglobe erzielte 2011 ein Umsatzwachstum von +50 Prozent. Dazu trägt, neben der hohen Funktionalität und dem umfassenden Service, sicher auch die starke Fokussierung auf Neuerungen, Entwicklungen und Trends im Bereich Technische Dokumentation bei. Und die Tatsache, dass bei gds für die Kunden $A+B=C$ ist. Unmissverständlich.

„GDS BEDEUTET
UMFASSENDE
SERVICE MIT STARKER
FOKUSSIERUNG
AUF NEUERUNGEN,
ENTWICKLUNGEN
UND TRENDS IM
BEREICH TECHNISCHE
DOKUMENTATION.“

LEARN

„PROBLEME SIND
EIGENTLICH
NUR VERSTECKTE
LÖSUNGEN,
AUS DENEN MAN
LERNT.“

Andreas Schwarz

Leiter der Anwendungstechnik,
SAUER GmbH



SELBSTVERSTÄNDLICH WAREN WIR GESPANNT, OB ALLES NACH UNSEREN VORSTELLUNGEN UND DEN VORSTELLUNGEN VON SAUER FUNKTIONIEREN WÜRDEN.

Der Prototyp sollte im Showroom des Unternehmens an einer Maschine installiert werden, die z. B. aus keramischen Scheiben „Zahnersatz“ fräst. Dabei entsteht Keramikschlamm als Abfall. Die Aufgabe unseres Prototyps war es, diese Rückstände vom Kühlschmiermittel zu trennen, es zu reinigen und wieder gekühlt der Produktion zuzuführen, und dies möglichst ohne Verbrauchsmaterialien bei der Filtration. Das war die Theorie. In der Praxis, die wir in den darauf folgenden Monaten testeten, stellte sich das als die größte Herausforderung dar.

Die Mischung aus Keramikpartikeln und Kühlschmiermittel formte einen Schlamm, der den Filter ziemlich schnell zusetzte und damit unbrauchbar machte. Also suchte unser Team fieberhaft nach einer Lösung, was uns auch ziemlich schnell gelang. Zumindest, bis Sauer anging, auf der gleichen Maschine weitere Materialien wie z. B. Glas zu verarbeiten. Das hat auch die neue Filtration an ihre Grenzen geführt. Aber Aufgeben ist nicht unser Ding,

deshalb arbeiteten wir weiter an dem Problem. Und kamen auf eine ziemlich einfache Lösung. Wir setzten einen Standardfilter ein, der in der Druckindustrie als beta.f bekannt ist. Damit hatten wir zwar noch keine Filtration ohne Verbrauchsmaterialien erreicht, aber zumindest eine effektive Filterung verschiedener Materialien. Über die Zeit hat sich zu den Leuten von Sauer ein sehr gutes Vertrauensverhältnis gebildet, das sich auch in wechselseitigen Besuchen widerspiegelte. Dabei zeigte sich, dass auch zwei Unternehmen aus total unterschiedlichen Branchen vieles gemeinsam haben können. Und wir alle lieben die Rouladen-Sause unseres Kantinenkochs. Das fördert natürlich nicht nur die Zusammenarbeit, sondern auch die Kommunikation, und hat die Entwicklung des Prototyps bis zum Finale ziemlich positiv beeinflusst.



WIR WAREN NATÜRLICH NEUGIERIG. IN DER THEORIE HÖRTE SICH JA ALLES SEHR GUT AN, ABER WÜRDEN DAS AUCH IM TÄGLICHEN EINSATZ FUNKTIONIEREN?

Um das zu testen, hatten wir uns entschieden, das tool-smart an einer unserer Maschinen im Showroom zu installieren, den wir für potenzielle Kunden haben. Uns ging es darum, Schleif- und Fräspartikel herauszufiltern, um das Kühlschmiermittel weiter nutzen zu können. Nach den ersten Tests gab es Probleme. Der Filter setzte sich ziemlich schnell zu. Glücklicherweise bereitete uns das nicht so viel Sorge, da wir sicher waren, dass technotrans eine Lösung finden würde. So war es dann auch. Allerdings funktionierte

auch diese nicht lange, da wir im Laufe der Testphase die bearbeiteten Materialien in den Maschinen umgestellt haben. Das machte der neue Filter nicht mit. Also brauchten wir eine neue Lösung, die die Leute von technotrans auch kurze Zeit später präsentierten: Sie nahmen einfach einen Standardfilter aus der Druckindustrie und damit schien das Problem behoben. Dazwischen lagen natürlich wieder einige Telefonate und gegenseitige Besuche. Irgendwie waren wir ein wenig

misstrauisch, dass technotrans so nett und engagiert war. Vielleicht war das nur, um einen Fuß in die Tür zu kriegen? Es ist einfach selten, dass sich Lieferanten wie Partner benehmen und einen so massiv unterstützen. Aber weil sie nicht damit aufhörten, musste ja etwas dran sein. Letztendlich waren wir überzeugt, dass es technotrans vor allem darum ging, zusammen mit uns zu lernen und neue Wege zu beschreiten, von denen vor allem wir als Unternehmen nachhaltig profitieren.

ETWAS NEUES ZU ENTWICKELN UND ERFOLGREICH ZUM EINSATZ ZU BRINGEN, IST EIN STÄNDIGER LERNPROZESS. DAVON PROFITIEREN ALLE BETEILIGTEN, WENN SIE BEREIT SIND, EINGETRETENE PFADE ZU VERLASSEN.

DIE ZUKUNFT AKTIV GESTALTEN

WIE ANDERE UND WIE WIR
DIE PERSPEKTIVEN EINSCHÄTZEN UND WAS
WIR DARAUS SCHLIESSEN.

1

Das toolsmart sorgt für Aufmerksamkeit
in der Werkzeugmaschinenindustrie



„ES WIRD IMMER ZEITUNGEN UND BÜCHER GEBEN.“



Matthias Horx

geboren 1955, ist der profilierteste und einflussreichste Zukunftsforscher im deutschsprachigen Raum und Autor vieler erfolgreicher Bücher. 1999 gründete er das „Zukunftsinstitut“, einen Prognose-Think-Tank, der heute zahlreiche europäische Unternehmen in allen Wirtschaftsbereichen berät. Seit 2007 ist er auch Dozent für Trend- und Zukunftsforschung an der Zeppelin-Universität in Friedrichshafen. Zuletzt erschien bei DVF „Das Megatrend-Prinzip – Wie die Welt von morgen entsteht“ (2011).

Herr Horx, was liegt morgens auf Ihrem Frühstückstisch – die druckfrische Zeitung des Tages oder ein iPad?

Das iPad. Wir haben nur noch eine einzige Tageszeitung, gewissermaßen als Zellulose-Reserve, falls einmal das Internet nicht funktioniert, und zum Kaminanzünden. Allerdings ist uns auch auf dem iPad Qualitätsjournalismus wichtig. Wir haben den Economist als App abonniert, die WELT und die ZEIT, TIME und NEWSWEEK. Wir zahlen durchaus für Content.

In Amerika wurden in den letzten Jahren vergleichsweise viele Zeitungen eingestellt. In einer Untersuchung hat man festgestellt, dass die Wahlbeteiligung in den Regionen spürbar zurückging, die hiervon besonders betroffen waren. Muss man da nachdenklich werden?

Muss man, allerdings ist das kein neues Thema, und mir scheint das auch eine falsche Kausalität: Die Entpolitisierung ist nicht Folge, sondern Ursache der Medienkrise. Die amerikanische Medienstruktur ist auch eine ganz andere. Hier gab es nie in diesem Ausmaß ein Bildungsbürgertum, einen kohärenten Gesellschaftsdiskurs. Amerika ist eine wahrhafte Multikultur und die Zeitungen sind sehr regional über den Kontinent verstreut, das Fernsehen war immer schon das totale Dominanzmedium. Die New York TIMES hält sich wacker, geht jetzt auch offensiv ins Netz, der NEW YORKER wird auch nicht pleitegehen. Das Netz frisst eher Medien, deren Funktion durch Schnelligkeit und Sortierfähigkeit substituierbar sind. Autoanzeigen und „Infotainment“ gehen im Netz eben schneller und direkter. Auf langen Strecken, wie in Amerika, ist Papier auch von der Energiebilanz eher uneffektiv.

Wäre das schon ein Grund, Not leidenden Zeitungen den Status der „Gemeinnützigkeit“ zu verleihen?

Sind sie das nicht schon? In vielen Ländern werden zum Beispiel die Druckpapierpreise subventioniert, oder Zeitungen zahlen andere Mehrwertsteuern. Im Ernst: Hätte man, als das Auto aufkam, die Pferde subventionieren müssen? Wir können die Funktionen der Qualitätspresse anders garantieren. Vielleicht in einer Renaissance des Abonnements, in Form von Kombinationen mit Kulturangeboten. Es gibt heute schon Regionalzeitungen, die ihren Kunden verbilligte Strompreise und Dienstleistungen rund um regionale Mobilität anbieten ...

Können die elektronischen Medien, beispielsweise das Internet, die Printmedien ersetzen? Zum Beispiel mit Blick auf Schwellenländer wie China?

Wir sollten mit dem alten Spiel „Print ODER Web“ aufhören, das ist von gestern. Wir müssen entscheiden zwischen der redaktionellen Funktion eines Mediums und seinen Vertriebskanälen. Eine Redaktion ist entweder ein guter Informations- und Meinungsverdichter, ein Mediator zwischen Welt und Individuum, oder eben nicht. Es ist dabei doch nicht entscheidend, ob am Ende Druckmaschinen oder Server laufen, beides kann man zensieren oder verbieten. Wenn man sich ein wenig genauer mit der Medienlandschaft Chinas auseinandersetzt, stellt man außerdem schnell fest, dass viel mehr Vielfalt existiert, als wir glauben. Das ist eine unglaublich vitale Medienlandschaft, nur auf eine ganz andere Weise. Die asiatischen Länder machen „leapfrogging“, sie überspringen das Zeitungszeitalter, das uns in Europa natürlich sehr geprägt hat.

Was würde uns fehlen ohne Printmedien? „Hochwertiger Journalismus, der die Leser an die Hand nimmt und hinter die Kulissen blicken lässt“, wie es die Chefredakteurin der New York Times beschrieb?

Hochwertiger Journalismus ist keine Frage des Trägermediums. Wir fragen ja auch nicht: Werden Flugzeuge ODER Autos die Zukunft bestimmen? Beides gehört zum Bereich „Mobilität“. Es hat noch nie ein Medium ein anderes völlig verdrängt. Auch als das Fernsehen aufkam, ist das Kino nicht eingegangen, allen Unkenrufen zum Trotz. Allerdings „mutieren“ die einzelnen Medienkanäle, wenn neue kommen, sie werden zu Anpassungsleistungen gezwungen. Bücher werden in Zukunft schöner aussehen müssen und besser riechen als heute, ganz einfach deshalb, weil sie nicht mehr das Monopol als Datenträger haben. Aus diesen Rückkoppelungen entsteht Fortschritt – und immer neue Vielfalt.

Qualität ist relativ, oder? Es gibt heute eine Medienlandschaft, in der Tausende von Kanälen um die rare Ressource Aufmerksamkeit konkurrieren. Haben wir Medienkompetenz in den Genen oder woher wissen wir, worauf wir vertrauen können?

Wir haben als Menschen und als Gruppen, die Gesellschaften bilden, einfach verschiedene Interessen. Und Medien haben eben sehr viele verschiedene Funktionen. Einerseits dienen sie dem gesellschaftlichen Diskurs. Aber das ist nur ein winziger Ausschnitt. Medien dienen auch der öffentlichen Erregung, dem Skandal. Das bilden die Boulevardmedien ab, die es auch in elektronischer UND Papier-Form gibt. Oder der Bildung von Communities. Auch das ist im Prinzip nicht neu: Medien hat es immer auch schon für Partialinteressen gegeben, die Fachzeitschriften für einzelne Berufsgruppen haben die Druckindustrie

„WIR FÜRCHTEN
DIE VERLUSTE, DIE
WIR DURCH EINE
VERÄNDERUNG ERLEI-
DEN, HÖHER EIN,
ALS WIR DIE CHANCEN
UND GEWINNE
WERTSCHÄTZEN.“

„DIE ZUKUNFT IST
NICHT UNBEDINGT
UNSERE STÄRKE,
WEIL SIE JA ETWAS
ANDERS WERDEN
KÖNNTE, ALS WIR ES
GEWOHNT SIND.“

des späten 19. Jahrhunderts erst boomen lassen. Im Netz lässt sich dieses „grouping and gathering“ um bestimmte Sozialinteressen noch schneller organisieren. Dort kommen auch Katzen- und Strickportale auf riesige Klickraten.

Lässt sich der heutige Kulturpessimismus vergleichen mit der Stimmung, als die ersten Eisenbahnen fuhren und man erwartete, dass die hohe Geschwindigkeit schädlich für den Menschen wäre?

Solche Stimmungslagen sind in der Tat Konstanten in der menschlichen Psychologie. Die Verhaltenspsychologie spricht von der „Verlust-Aversion“. Wir fürchten die Verluste, die wir durch eine Veränderung erleiden, höher ein, als wir die Chancen und Gewinne wertschätzen. Das Internet ist eine gewaltige Revolution für unseren Zugang zu Wissen, zu Daten, zu Kompetenz. Aber wir fürchten uns eher vor dem Verlust des alten Prediger-Journalismus. Das ist reine Nostalgie, aber so sind Menschen nun einmal. Die Zukunft ist nicht unbedingt unsere Stärke, weil ja etwas anders werden könnte, als wir es gewohnt sind ...

Herr Horx, durchgreifende Veränderungen und beschleunigter Fortschritt prägen unsere Zeit. Vor 500 Jahren kam das Buch zum Menschen und blieb erstaunlich lange. Vor nicht einmal 50 Jahren kam die VHS-Kassette, die längst von anderen Medien verdrängt wurde. Hat die gedruckte Information eine Zukunft?

Leben wir wirklich in beschleunigter Fortschrittszeit? Was beschleunigt sich denn? Der Kampf gegen den Krebs? Die Durchschnittsgeschwindigkeit von Autos? Die Eroberung des Weltraums? Die Auffassungsgabe von Politikern? Für den gelassenen Zukunftsforscher leben wir eher in einer Zeit der Entschleunigung und in einer optischen Täuschung: Wir verwechseln Verdichtung mit Beschleunigung. Wir haben heute mehr Gleichzeitigkeit auf dem Planeten, wir werden von vielen Ereignissen beeinflusst, die uns früher völlig egal sein konnten. Wir gehen in ein Zeitalter der Interdependenz. Das heißt aber auch, dass wir viele Renaissance erleben werden. Altes kommt immer neu wieder.

Wann werden wir bedrucktes Papier nur noch als Verpackungsmaterial erleben?

Nie. Es wird immer Zeitungen und Bücher geben, weil Papier einfach ein genial einfacher und absturz sicherer Datenträger ist. Vielleicht wird es nicht mehr GANZ so viel bedrucktes Papier geben. Aber wir sollten auch an die armen Bäume denken, die zu schonen sind. Und seien wir mal ehrlich: Ist wirklich alles, was heute mit viel Aufwand von Chemie und Energie auf Papier gebracht wird, wirklich notwendig?

WAS KOMMT, WAS BLEIBT UND WAS ZÄHLT: DIE ZUKUNFT VON TECHNOTRANS.



Der Vorstand der technotrans AG

Dirk Engel, Finanzvorstand,
Henry Brickenkamp, Sprecher des Vorstandes,
Dr. Christof Soest, Technikvorstand,
(von links nach rechts)

Herr Brickenkamp, Sie haben 2008 zur drupa die Leitung von technotrans übernommen. Hat sich das Unternehmen seither verändert?
2008 war natürlich ein denkbar schlechter Zeitpunkt, um die Verantwortung bei technotrans zu übernehmen, denn unmittelbar danach hat sich innerhalb nur weniger Monate das wirtschaftliche Umfeld dramatisch geändert und wir waren mitten in der schlimmsten Wirtschaftskrise seit dem Zweiten Weltkrieg. Wir haben aber die Zeit dieser Krise bereits genutzt und Grundsteine gelegt, um einen behutsamen Strategiewechsel zu vollziehen und das Unternehmen für zusätzliche Absatzmärkte zu öffnen.

Also ein Beispiel dafür, dass Krisen auch Chancen sind?

Ja, der berühmte Max Frisch hat gesagt: „Eine Krise ist ein produktiver Zustand. Man muss ihr nur den Beigeschmack der Katastrophe nehmen.“ Natürlich ist ein Umsatzrückgang um 50 Prozent objektiv eine Katastrophe, aber nur für den Moment. In so einer Situation hat man gleichzeitig die Möglichkeit, alles Bisherige auf den Prüfstand zu stellen und neuen Ideen Raum zu geben, die sich unter „normalen“ Umständen nicht durchsetzen würden.

Und aus diesen neuen Ideen sind Visionen geworden?

Die Besinnung auf unsere Kernkompetenzen und die Gründung der Business Units, die direkte Umsatzverantwortung tragen, waren ein wichtiger Schritt in die Richtung, auch außerhalb der Druckindustrie Absatzpotenziale zu erschließen. Und das wird das Wachstum von technotrans in den nächsten Jahren maßgeblich prägen.

Matthias Horx hat geschrieben, dass er davon überzeugt ist, dass es immer Zeitungen und Bücher geben wird. Daneben glauben wir auch an die Verpackung aus Papier, Karton und bedruckter Folie. Das gedruckte Medium, in welcher Form auch immer, wird uns noch viele Jahre begleiten und es werden in den nächsten Jahren und Jahrzehnten noch viele Druckmaschinen verkauft werden – ausgestattet mit Geräten und Anlagen von technotrans. Aber für eine Wachstumsstory, die jedes Unternehmen braucht, reicht uns das nicht.

DIE STRATEGIE ZIelt AUF NACHHALTIGES WACHSTUM.

200

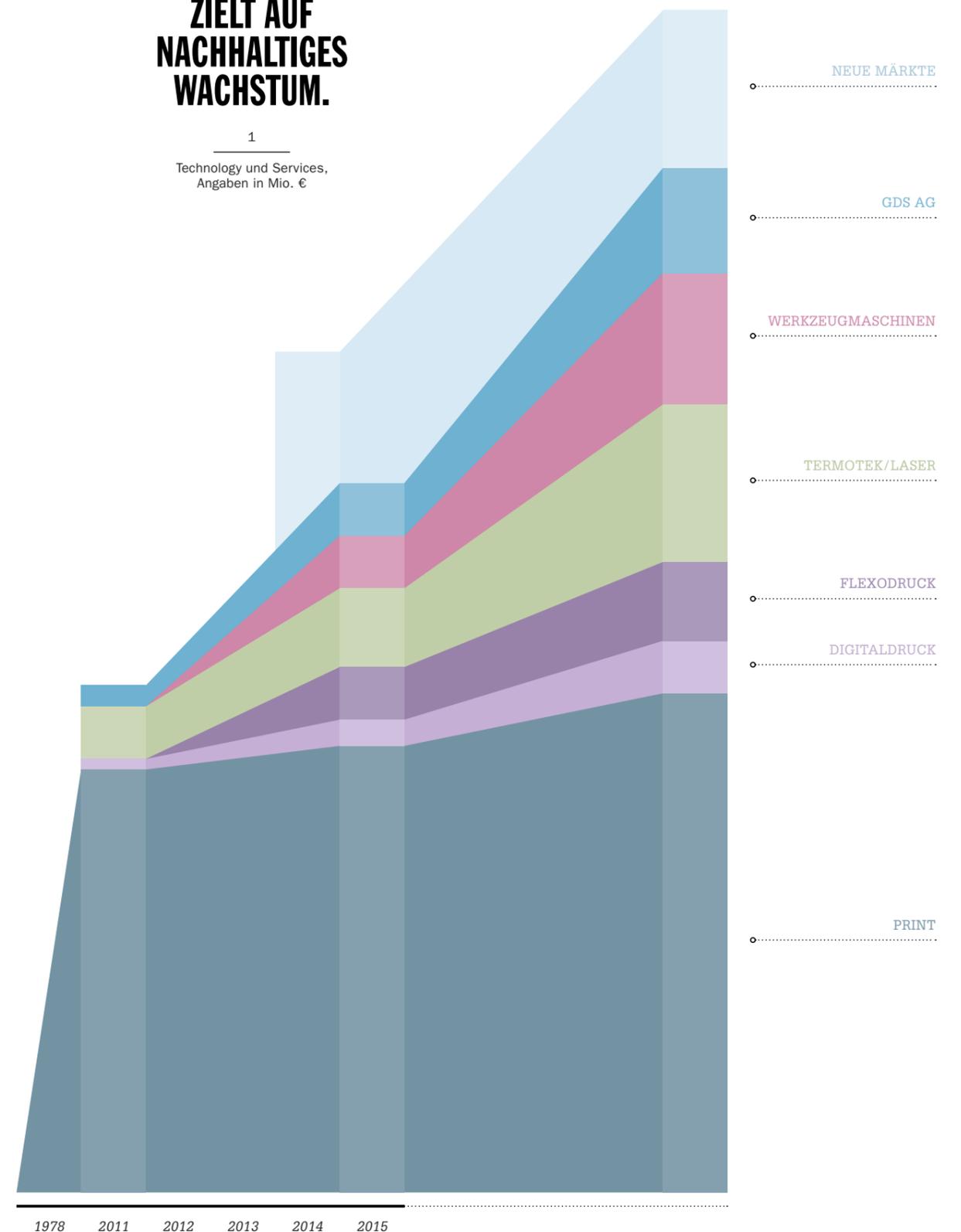
1

Technology und Services,
Angaben in Mio. €

150

100

50



Heißt das, Sie wollen Ihrem Heimatmarkt in absehbarer Zeit den Rücken zukehren?

Nein, ganz sicher nicht! Wir sind seit 30 Jahren Systemlieferant für die Druckmaschinenhersteller und haben in dieser langen Zeit ein einzigartiges Produktportfolio aufgebaut, das uns zu einem bevorzugten Partner dieser Kunden macht.

Die Effizienz der Druckmaschinen wird zukünftig weiter steigen und die Kunden, beispielsweise im großformatigen Verpackungsdruck, werden einen höheren Automatisierungsgrad anstreben. Das sind Anforderungen, bei denen wir unsere Stärken voll ausspielen können.

Zusätzlich werden wir zukünftig die Kernkompetenzen, die wir in diesem Markt erfolgreich erworben haben, auch anderen Branchen zugänglich machen und so unser zukünftiges Wachstum sicherstellen.

Diese Expansion in neue Märkte ist doch sicher sehr kostspielig. Herr Engel, wie viel Geld müssen Sie investieren und wo kommt es her?

Zunächst ist technotrans traditionell ein Unternehmen, das sich aus eigener Finanzierungskraft neue Märkte erschließt. Die finanziellen Mittel für die Expansion werden wir daher auch zukünftig bevorzugt aus eigener Kraft erwirtschaften. Das ist uns bisher auch gut gelungen, sei es über Eigenentwicklungen von neuen Produkten, die wir erfolgreich am Markt platzieren konnten, oder über Akquisitionen wie die Termotek AG, die wir 2011 aus dem Cashflow finanziert haben.

Welche Rolle spielt dabei die Tatsache, dass technotrans börsennotiert ist?

Der Kapitalmarkt ist eine wichtige und zusätzliche Option, die wir bei der Finanzierung unserer Wachstumsziele gerne im Auge behalten. Dabei kommt in Abhängigkeit von der jeweiligen Akquisitionsgröße den kapitalmarktorientierten Instrumenten mal mehr, mal weniger Bedeutung zu. Bei unserem letzten Unternehmenserwerb setzten wir neben Cash- und Earn-out-Komponenten auch unsere eigenen Aktien als Akquisitionswährung ein und lassen auf diesem Weg den oder die ehemaligen Eigentümer so am gemeinsamen Erfolg der Integration teilhaben. Eine sinnvolle Strukturierung aus Eigen- und Fremdmitteln sichert uns so die jederzeitige Handlungsfähigkeit und damit auch die Steuerbarkeit der finanziellen Abhängigkeit von Fremdkapitalgebern.

„UM FÜR
TECHNOTRANS
EINE NACHHALTIGE
WACHSTUMSPERS-
PEKTIVE ZU SICHERN,
EXPANDIEREN WIR IN
ANDERE MÄRKTE.“

Steigt mit größeren Akquisitionen nicht auch das Risiko?

Natürlich hat jede Akquisition ihre eigenen Risiken, und in jedem Fall stehen wir vor unterschiedlichen Herausforderungen. Mit der Übernahme der Termotek AG haben wir einen für uns sehr erfolgversprechenden Weg gefunden. Zunächst wurde eine Kooperation vereinbart, das heißt, die beiden Unternehmen hatten in dieser Zeit hinreichend Gelegenheit, sich kennenzulernen und zu überprüfen, ob die gegenseitigen Erwartungen realistisch sind. Durch die Gestaltung des Kaufpreises haben wir außerdem dafür Sorge getragen, dass der ehemalige Eigentümer als Manager an dem weiteren Erfolg seines Unternehmens aktiv mitarbeitet und daran partizipiert. Und nicht zuletzt haben wir bewusst darauf verzichtet, das Unternehmen vollständig zu integrieren, um unternehmerischen Freiraum zu bieten, den überdurchschnittlicher Erfolg braucht. Da sind die Risiken dann überschaubar.

Mit der Übernahme von Termotek haben Sie sich einen neuen Markt, die Laseranwendungen, erschlossen. Herr Brickenkamp, warum ist das interessant für technotrans?

Gemeinsam mit anderen Branchenkennern gehen wir davon aus, dass der Markt für Druckmaschinen in den nächsten Jahren geradeaus läuft oder bestenfalls geringfügig wächst. Um für unser Unternehmen trotzdem eine nachhaltige Wachstumsperspektive zu sichern, ist der Markt für Laseranwendungen geradezu ideal. Die Anwendungsbereiche von Lasern werden ständig erweitert, der Markt wächst kontinuierlich und wir können mit unseren originären Kernkompetenzen an diesem Wachstum partizipieren.

Was erwarten Sie denn, welchen Anteil am Umsatz dieser Markt eines Tages repräsentieren könnte?

Ich könnte mir vorstellen, dass wir unter annähernd normalen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen 2015 nur noch rund die Hälfte des Umsatzes im Technology Segment mit Produkten für die Druckindustrie erwirtschaften. Dabei unterstelle ich, dass unser Kerngeschäft sich stabil entwickelt und es uns gelingt, noch zusätzliches Wachstumspotenzial in Bereichen wie dem Flexodruck oder dem Digitaldruck zu erschließen. Ein gutes Drittel des Umsatzes würde ich aus dem Bereich der Lasertechnik erwarten und den Rest aus verschiedenen anderen Märkten.

Ist Termotek ein Zeichen dafür, dass Sie das Wachstum von technotrans zukünftig hauptsächlich über Akquisitionen abbilden wollen?

Es gibt verschiedene Gründe, die jeweils für Akquisitionen sprechen: Da ist zum einen die Geschwin-

digkeit, mit der wir unserem Ziel näherkommen. Zum anderen kann man etablierte Marktteilnehmer oft nur über Preiszugeständnisse verdrängen, das ist am Ende weniger erfreulich für die eigene Ertragslage. Wenn wir jedoch sehen, dass wir in bestimmten Märkten den Kunden überlegene Technologien anbieten können, dann werden wir uns diese Märkte auch einfach durch organisches Wachstum erschließen.

Welche Anwendungsmärkte halten Sie denn hier für viel versprechend?

Wir verfolgen einen ganz breiten Ansatz und haben zum Beispiel mit der Entwicklung des toolsmarts, eines Geräts zur Kühlschmiermittelaufbereitung, erste Erfolge in der Werkzeugmaschinenindustrie vorzuweisen. Hier konnten wir besonders mit dem Gedanken des Systemanbieters punkten. Der Kunde bekommt also nicht nur eine Komponente, die er braucht, sondern er erhält mehrere Komponenten, die zu einem System kombiniert und aufeinander abgestimmt sind. Das Ganze bekommt er dann in einem bedienerfreundlichen Schrank in der Farbe seiner Maschine, so dass auch für den späteren Anwender ein Mehrwert deutlich wird.

Das klingt gut, hört sich aber auch nach einem langen Weg durch unbekanntes Gelände an ...

Schauen Sie in die Unternehmensgeschichte von technotrans: 1977 wurden die ersten Feuchtmittel-

„WIR PUNKTEN
MIT DEM GEDANKEN
DES SYSTEMANBIETERS
UND BIETEN DAMIT
MEHRWERT.“

aufbereitungsgeräte für die Druckindustrie gebaut, 1992 wurde technotrans Serienanruster bei Heidelberger und Manroland. Damals haben wir 15 Jahre an dem Durchbruch gearbeitet. Diesmal vergingen von der Idee bis zur Serienausstattung nur gut zwei Jahre, und das sicher auch, weil wir auf die Erfahrungen von damals zurückgreifen konnten, heute aber professioneller in diesen Prozessen sind und unsere Technologien auf der Basis von jahrzehntelanger Erfahrung weiterentwickeln.

technotrans hat die Krise 2008–2009 recht gut überstanden. Mit welchen Rezepten können Sie das Unternehmen auch in rauen Zeiten auf Kurs halten?

technotrans ist zwar ein global agierender Konzern, aber im Kern ein mittelständisches Unternehmen mit all seinen Vorteilen: flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen, einer geringen Fertigungstiefe und einer kooperativen Unternehmenskultur. Das sind beste Voraussetzungen, um auf sich verändernde Rahmenbedingungen schnell und flexibel zu reagieren. Mit diesen Strukturen sind wir übrigens auch in der Lage, uns an unerwartete Wachstumsschübe ebenso unkompliziert anzupassen.



„WIR SIND STOLZ AUF
UNSERE MITARBEITER UND
AUF UNSERE TECHNOLO-
GISCHE KOMPETENZ.“



2

Mechanik und Elektronik sind Kernstück des Know-how, das auch in der Ausbildung vermittelt wird

Herr Dr. Soest, Sie sind seit Anfang 2011 im Vorstand. Welche Akzente setzen Sie in Ihrem Zuständigkeitsbereich?

Mein Zuständigkeitsbereich umfasst die Bereiche Einkauf, Produktion, Logistik und Qualität – hier gab es nach der Krise verschiedene Ansatzpunkte, um die Prozesse weiter zu optimieren und die Organisation auf die Expansion in neue Märkte auszurichten. Ein wichtiger Aspekt war beispielsweise die Integration der entsprechenden Funktionen von Termotek, um die Synergiepotenziale zu heben. Außerdem fällt auch der Bereich Forschung und Entwicklung in mein Ressort.

Welche Bedeutung hat denn der Bereich Forschung und Entwicklung bei technotrans?

Forschung und Entwicklung hat einen sehr hohen Stellenwert! Es ist die Keimzelle vieler neuer Technologien und damit auch der Produktpalette der Zukunft, die durch das Know-how und durch die Kreativität der Menschen bei technotrans gespeist wird. Ein technologischer Schwerpunkt ist sicher die mir bereits vertraute Lasertechnik, da sie sowohl absatzpolitisch wie auch technologisch sehr interessant ist und zudem eine viel

versprechende Wachstumsdynamik aufweist. Trotz der Ressortaufteilung versteht sich der Vorstand aber als Team und ist – der Unternehmensgröße entsprechend – auch ganz intensiv in das operative Tagesgeschäft eingebunden.

Gibt es denn auch für die Druckindustrie noch Innovationen von technotrans?

Selbstverständlich, denn wir werden kontinuierlich in die Teams der Druckmaschinenhersteller integriert, die an Innovationen arbeiten, und es wird so sichergestellt, dass unsere Technologien von Beginn an auf die Bedürfnisse unserer Kunden optimal abgestimmt sind. Es finden auch relativ regelmäßig interne und externe Innovations-Workshops statt, bei denen interdisziplinär quer gedacht wird, um gemeinsam die Druckmaschinentechnologie von morgen zu optimieren und effizienter zu machen. Als Entwicklungspartner genießt technotrans ein hohes Ansehen bei den Kunden. Zudem ist ein reger Austausch mit Kunden, aber auch mit externen Partnern, generell für die Innovationsfähigkeit sehr wichtig, um neue Anregungen und Ideen zu entwickeln.

Herr Dr. Soest, Sie verantworten auch den Bereich Qualitätsmanagement. Das hört sich ehrlich gesagt ziemlich langweilig an ...

Dieser Bereich ist alles andere als langweilig, denn ein modernes Qualitätsmanagement beschäftigt sich nicht nur mit der klassischen Qualitätssicherung, sondern ist integraler Bestandteil des Unternehmensmanagements. Durch den sukzessiven Ausbau der Prozessorientierung treibt das QM sowohl die Effizienz- als auch die Effektivitätssteigerung und verbessert somit kontinuierlich die „Fitness“ unseres Unternehmens. Wenn man Qualitätsmanagement als integrierte Funktion im Unternehmen lebt, dann funktionieren die Prozesse besser und jeder hat weniger Grund, sich über etwas zu ärgern. QM kann also auch ein „Gute-Laune-Faktor“ für das Unternehmen sein.

Moderne Qualitätsmanagement-Tools verstehe ich heute außerdem als präventive Instrumente, die sich unmittelbar auf die Kundenzufriedenheit und die geringere Anzahl der Reklamationen auswirken. Insofern leistet QM einen substantiellen Beitrag zum Unternehmenserfolg.

Herr Engel, Unternehmenserfolg ist ein gutes Stichwort. Wo haben Sie Ihre Ziele für die Zukunft gesteckt?

Der Unternehmenserfolg von technotrans ist eng gekoppelt an unsere Strategie des profitablen Wachstums. Für mich als Finanzvorstand drückt sich die Profitabilität selbstverständlich in entsprechenden Kennzahlen aus. Als wesentliche Steuerungsgröße nutzen wir in der technotrans-Unternehmensgruppe die EBIT-Marge als Ergebnisziel. Wir haben uns vorgenommen, die bereits in früheren Jahren erzielte zweistellige Umsatzrendite innerhalb der nächsten drei Jahre wieder zu erwirtschaften. Die Grundlage, um dieses Ziel zu erreichen, liegt zum einen in der Auswahl der richtigen Wachstumssegmente und zum anderen in der Stärkung unserer Wettbewerbsposition. Dafür müssen wir die entsprechenden Investitionen und Ressourcen zur Verfügung stellen.

Herr Brickenkamp, was ist die größte Herausforderung, vor der technotrans steht?

Die größte Herausforderung ist eine ganz kleine: dafür zu sorgen, dass der technotrans-Geist im Laufe des Wandels des Unternehmens nicht verloren geht. Wir haben eine unglaublich motivierte und leistungsbereite Mannschaft. Wir wissen, dass wir mit unserem Enthusiasmus Kunden anstecken können. Und wir wissen, dass wir mit unseren technologischen Kompetenzen überzeugen. Dies jeden Tag zu leben, ist das Fundament unseres Erfolges, und da sind wir auch ein Stück stolz drauf.

Und wenn Sie in die berühmte Glaskugel gucken: Wo steht technotrans in drei oder fünf Jahren?

Wir haben in der jüngsten Vergangenheit die Voraussetzungen geschaffen, dass technotrans auf den Wachstumspfad zurückkehrt. In drei bis fünf Jahren wollen wir wieder 150 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften, vielleicht auch mehr. Das Wachstum werden wir in erster Linie in Märkten jenseits der Druckindustrie generieren, deren Umsatzanteil zunächst auf 30 Prozent steigen sollte. Wo es sich anbietet, werden wir das organische Wachstum durch geeignete Akquisitionen beschleunigen. Dabei werden wir uns die Synergien jeweils sehr sorgfältig erschließen, um auch unsere Ziele für die zukünftige Profitabilität zu erreichen. technotrans hat in früheren Jahren EBIT-Margen von mehr als 10 Prozent erzielt und das wollen wir wieder erreichen. An den Werten, die wir schaffen, sollen am Ende auch alle Stakeholder beteiligt werden: unsere Kunden, unsere Mitarbeiter, aber natürlich auch unsere Aktionäre.

3

Die Mess- und Regelverfahren werden laufend weiterentwickelt und optimiert



ACT

„MANCHMAL MUSS MAN ETWAS EINFACH MACHEN. WEIL HIN UND WIEDER AUCH DER WEG DAS ZIEL IST.“

Dirk Bövingloh

Leiter Business Unit Fluid Conditioning,
technotrans AG



NACH DEN ERFOLGREICHEN TESTS IM SAUER-SHOWROOM WOLLTEN WIR DIE TOOLSMART-FELDTTESTS AUSWEITEN.

Das war lange Zeit schwierig, da viele Kunden kein Interesse an einem Prototyp hatten oder neue Maschinen mit alter Konfiguration bestellten. Das heißt, wir wussten nur das, was wir bei Sauer gelernt hatten. Hin und wieder wurden wir gebeten, Sauer-Kunden bei Problemen zu beraten und Lösungsvorschläge zu machen. Dabei konnten wir zwar vereinzelt weitere beta.f-Filter installieren, jedoch kein komplettes toolsmart. Parallel sammelten wir mit den Anwendungstechnikern und dem Servicepersonal, die den Prototyp betreuten, weiterhin wertvolle Erfahrungen. Im Sommer 2011 boten wir Sauer an, auf der toolsmart-Basis eine Produktfamilie für verschiedene Maschinendimensionen zu entwickeln. Gleichzeitig erzählten wir unseren Ansprechpartnern bei Sauer, dass technotrans das toolsmart auf einem eigenen Stand auf der EMO ausstellen wird. Kurz darauf bekamen wir den Auftrag, zwei Geräte für die Maschinenpräsentation am Gildemeister-Stand zu produzieren. Aber nur, wenn wir innerhalb von vier Wochen ausliefern könnten. Das hat natürlich unseren Ehrgeiz geweckt und die neuen Geräte wurden rechtzeitig fertig. Der Erfolg der Messe hat uns dann noch mal in unserer Idee bestätigt: Es wurden nicht nur beide Gildemeister-Maschinen verkauft, sondern es konnten auch eine Reihe Folgeaufträge generiert werden. Das lag vor allem daran, dass sich die toolsmart-Technologie deutlich vom Standard abhebt. Alles ist auf kleinstem Raum übersichtlich angeordnet und fügt sich durch sein Design dezent in bestehende Räume ein. Das war besonders für Kunden aus dem Laborumfeld wichtig. Sie waren von der Performance, der Bedienerfreundlichkeit und Servicefreundlichkeit völlig überzeugt. Dieser Enthusiasmus war wohl auch für die nächste Überraschung von Sauer ausschlaggebend. Bei einem Termin im Dezember 2011 wurden wir informiert, dass nicht nur der gesamte Showroom mit toolsmart ausgestattet wird, sondern dass technotrans ab sofort Serienlieferant ist. Das war für uns eine echte Bestätigung dafür, dass es sich lohnt, immer wieder über den Tellerrand zu schauen.



NACHDEM DAS PROJEKT SO GUT ANGEFANGEN HATTE, WOLLTEN WIR NATÜRLICH AUCH WEITERHIN ZUSAMMEN MIT TECHNOTRANS DEN PROTOTYP VERBESSERN.

Schließlich konnten wir uns vorstellen, toolsmart auch für andere Maschinen einzusetzen. Das hatten die Leute von technotrans sich wohl auch gedacht und präsentierten uns im August 2011 ein Konzept für eine gesamte Produktfamilie. Das gefiel uns außerordentlich gut. Aber dann ließen sie die Katze aus dem Sack: Sie wollten toolsmart auf einer Messe präsentieren, auf der auch unsere Muttergesellschaft Gildemeister und damit auch wir ausstellen würden. Das war für uns in diesem Stadium überraschend, aber nicht uninteressant. Also gaben wir

kurzerhand zwei toolsmarts für Ultrasonic-Maschinen, die auf der Messe stehen sollten, in Auftrag. Bei dieser Reihe handelt es sich um Bearbeitungszentren für Glas, Keramik und Hartmetalle, die vorwiegend in der Labortechnik und im Werkzeug- und Formenbau eingesetzt werden. Mit vier Wochen war die Lieferzeit ziemlich knapp bemessen, aber unsere Erfahrung

HANDELN IST DIE BESTE ART UND WEISE, ETWAS ZU BEWEGEN. IM EIGENEN UNTERNEHMEN, BEI SEINEN PARTNERN UND IN DEN MÄRKTEN WELTWEIT.

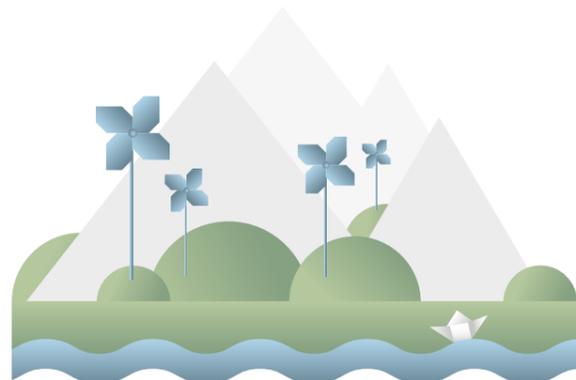
mit technotrans sagte uns, dass die das schon hinkriegen. Unsere Entscheidung haben wir definitiv nicht bereut. Schon die Messe war sehr erfolgreich und auch die Lage bei den Folgeaufträgen sieht gut aus. Das und auch die Zeit der intensiven Zusammenarbeit haben uns klar gemacht, dass technotrans nicht einfach nur „bei uns reinkommen“ wollte, sondern ein wertvoller Partner für unseren Erfolg ist. Deshalb stand für uns fest: Wir wollten mehr von ihnen sehen. Ende 2011 haben wir ihnen verkündet, dass wir den kompletten Sauer-Showroom mit toolsmart bestücken wollen. Und wir haben technotrans zum Serienlieferanten für Ultrasonic gemacht. Weil die Konstellation wirklich fruchtbar ist und wir uns jetzt schon auf neue Ideen freuen. Und natürlich auf eine der besten Rouladen.

PFLICHT- BEWUSST SEIN

WARUM UNSERE PHILOSOPHIE „THINK-LEARN-ACT“ ÜBERALL WICHTIG IST

ALS INTERNATIONAL AGIERENDES UNTERNEHMEN SIEHT SICH TECHNOTRANS IN DER PFLICHT, BEI SEINEN AKTIVITÄTEN EINEM GERADLINIGEN UND MORALISCHEN WERTEKANON ZU FOLGEN.

Und diesen da, wo es möglich ist, auch bei seinen Kunden und Partnern zu etablieren. Vor diesem Hintergrund hat sich technotrans im Jahr 2006 der UN-Initiative Global Compact angeschlossen. Diese Initiative hat mittlerweile mehr als 8.000 Mitglieder, die sich aktiv für Verbesserungen in den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umweltschutz und Korruptionsbekämpfung engagieren. Dieses Engagement erfolgt anhand von zehn Prinzipien, die sich aus der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte, der Erklärung über die grundlegenden Prinzipien und Rechte bei der Arbeit der internationalen Arbeitsorganisationen (ILO) und den Grundsätzen der Erklärung von Rio de Janeiro zu Umwelt und Entwicklung ableiten. Alle Mitglieder verpflichten sich, überall da, wo sie tätig sind und wo es ihrem Einfluss unterliegt, für die Umsetzung und Einhaltung der zehn Prinzipien zu sorgen. Friedensnobelpreisträger Kofi Annan formuliert die Ziele der Initiative so: „Wir wollen die Macht der Märkte mit der Autorität universeller Ideale verbinden. Wir wollen die kreativen Kräfte privaten Unternehmertums mit den Bedürfnissen der Benachteiligten und den Anforderungen zukünftiger Generationen in Einklang bringen.“

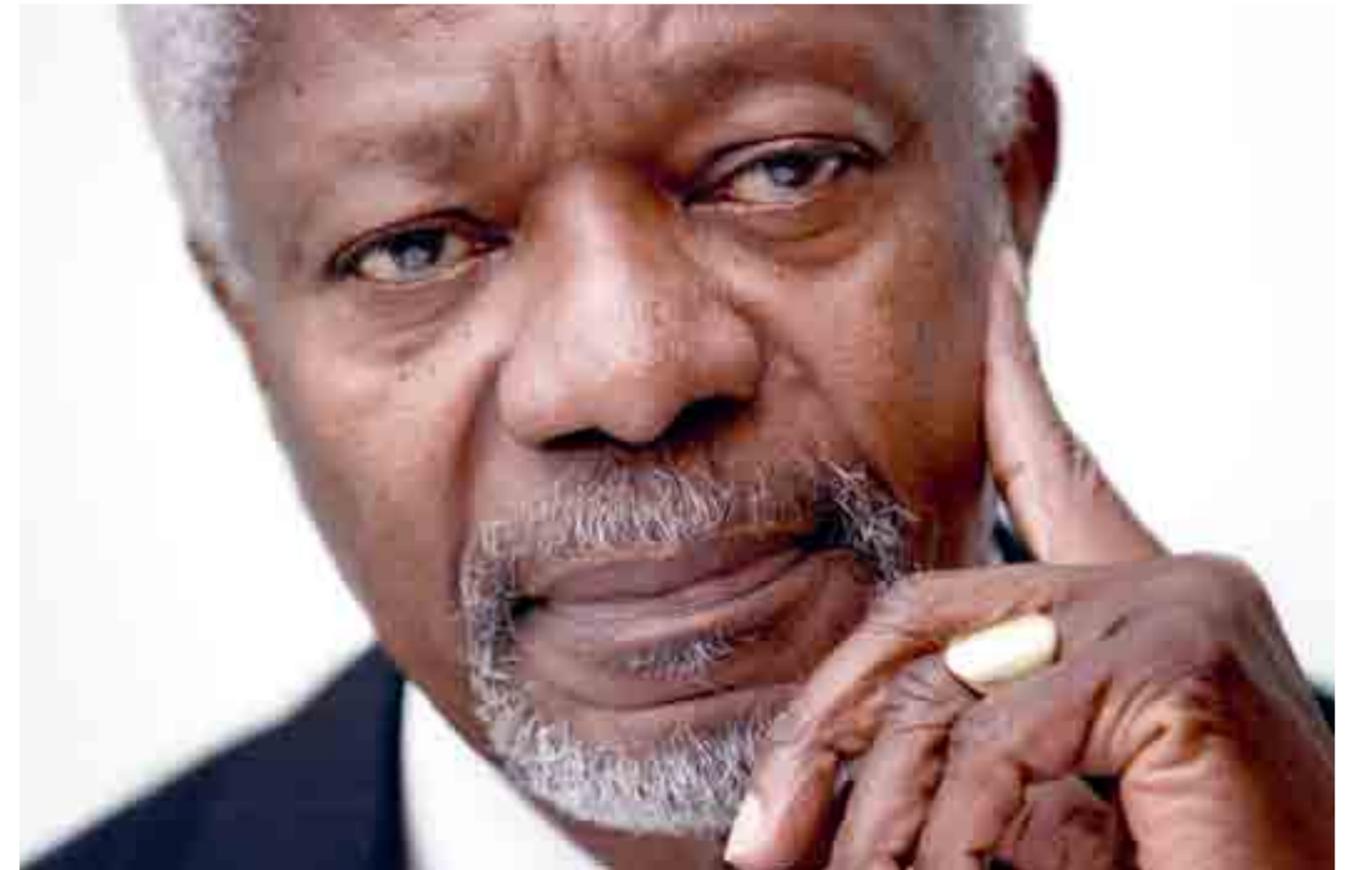


TECHNOTRANS IST STOLZ, NACH DIESEN ZEHN PRINZIPIEN ZU AGIEREN:

Prinzip 1: Die Unternehmen sollen den Schutz der internationalen Menschenrechte innerhalb ihres Einflussbereichs unterstützen und achten, zudem **Prinzip 2:** sollen sie sicherstellen, dass sie sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig machen. **Prinzip 3:** Unternehmen sollen die Vereinigungsfreiheit und die wirksame Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen wahren sowie ferner für **Prinzip 4:** die Beseitigung aller Formen der Zwangsarbeit, **Prinzip 5:** die Abschaffung der Kinderarbeit und **Prinzip 6:** die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Beschäftigung eintreten. **Prinzip 7:** Unternehmen sollen im Umgang mit Umweltproblemen einen vorsorgenden Ansatz unterstützen, **Prinzip 8:** Initiativen ergreifen, um ein größeres Verantwortungsbewusstsein

„TECHNOTRANS SIEHT SICH IN DER PFLICHT, BEI SEINEN AKTIVITÄTEN EINEM GERADLINIGEN UND MORALISCHEN WERTEKANON ZU FOLGEN.“

„WIR WOLLEN DIE KREATIVEN KRÄFTE PRIVATEN UNTERNEHMERTUMS MIT DEN BEDÜRFNISSEN DER BENACHTEILIGTEN UND DEN ANFORDERUNGEN ZUKÜNFTIGER GENERATIONEN IN EINKLANG BRINGEN.“



für die Umwelt zu erzeugen und **Prinzip 9:** die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien fördern. Mit **Prinzip 10:** Unternehmen nehmen sich in die Pflicht, gegen alle Arten der Korruption einzutreten, einschließlich Erpressung und Bestechung.

technotrans hat sich bewusst für den Global Compact entschieden, nicht nur um diese Ziele gemeinsam mit anderen zu verfolgen, sondern auch aus dem Bedürfnis heraus, nach innen und außen Werte zu leben, die weltweit gültig sind. Und weil wir der Überzeugung sind, dass nur so eine wirtschaftlich erfolgreiche und gleichzeitig lebenswerte Zukunft möglich ist.

NACHDENKEN UND HANDELN

Die Umsetzung der zehn Prinzipien sind im Unternehmensalltag eine permanente und spannende Herausforderung. Gerade durch die internationale Ausrichtung muss technotrans immer wieder aufs Neue prüfen, ob die eigenen Maßnahmen den Werten, denen man sich verpflichtet hat, entsprechen. Und die Förderung der Prinzipien ist keine Privatangelegenheit, sondern muss jährlich als Fortschrittsbericht transparent gemacht werden. Diese Maßnahme soll verhindern, dass die Teilnahme am Global Compact ein reines Lippenbekenntnis bleibt.

1

Friedensnobelpreisträger
Kofi Annan hat den Global Compact
ins Leben gerufen



2

Saubere Luft und sauberes Wasser
sind Ressourcen, die heute und morgen
gebraucht werden

ELEMENTARES, ABER LEIDER NICHT FÜR ALLE

technotrans unterstützt und schützt die Menschenrechte und beteiligt sich nicht an Menschenrechtsverletzungen. Es ist uns wichtig, dafür zu sorgen, dass im Unternehmensumfeld für alle Beteiligten ein positives und produktives Klima geschaffen wird. Auch 2011 wurde dies im Rahmen von weltweiten Audits überprüft, denn das Management der Gesellschaften unseres Konzerns ist verpflichtet, die zehn Prinzipien des Global Compact einzuhalten und zu fördern. Die Audits haben auch 2011 keinen Hinweis gegeben, dass von den Prinzipien mit Bezug zu den Menschenrechten abgewichen wird. Sie haben darüber hinaus aber auch keine Ansatzpunkte gezeigt, wie technotrans sich in seinem Einflussbereich noch stärker für die Menschenrechte engagieren könnte. Wir werden unsere Praktiken jedoch auch zukünftig intensiv überwachen und Gelegenheiten nutzen, unser Engagement in diesem Bereich zu verstärken. Damit etwas so Elementares wie die Menschenrechte für alle sichergestellt ist.

FAIRNESS KANN MAN NICHT TEILEN.

Darüber hinaus engagieren wir uns weltweit für die Einhaltung entsprechender Arbeitsnormen, die Unterstützung von Gewerkschaften und den aktiven Kampf gegen Kinder- und Zwangsarbeit genauso wie für den Kampf gegen Diskriminierungen bei Beschäftigungsverhältnissen. Die Mitarbeiter von technotrans werden aufgrund ihrer Qualifikation eingestellt. Und zwar ohne Einschränkung. Entsprechende Anweisungen sind beispielsweise in Managementhandbüchern enthalten, deren Einhaltung ebenfalls regelmäßig im Rahmen von Audits überprüft wird. Auch hier gab es 2011 keinen Anlass zur Kritik. Ebenso konnten aber bisher auch keine Möglichkeiten identifiziert werden, wie sich technotrans in diesem Bereich wirksam stärker engagieren könnte. Für mehr Fairness für alle.

WENN ÖKO AUCH ECO IST, WOLLEN ALLE GRÜN.

Ein weiterer, essentieller Schwerpunkt des Engagements ist die Umwelt. Längst steht fest, dass wir hier nicht mehr idealistischen Ideen folgen, sondern dass unser aller Verhalten die Zukunft maßgeblich beeinflusst – und sollte das noch zu abstrakt sein: auch unseren Geldbeutel. Die steigenden Kosten für Energie und Rohstoffe erzwingen (endlich) weltweit Änderungen im Verhalten von Konsumenten, aber auch von produzierenden Unternehmen.

technotrans hat sehr früh begonnen, sich an dem Bereich Green Engineering aktiv zu beteiligen. Oft waren wir damit unserer Zeit voraus, aber gute Ideen haben auch Geduld. Heute sind energiesparende Komponenten in unseren Geräten Standard und selbst Kunden, die nicht in erster Linie „grün“ denken, schätzen die Vorteile der zentralen Wärmerückgewinnung, weil sie konkret Energiekosten spart. Gerade Tochtergesellschaften, die in sogenannten Schwellenländern ihr Geschäft betreiben, bemühen sich, den Gedanken der Nachhaltigkeit stärker in ihren Märkten zu verankern. Dazu gehört beispielsweise unsere Tochter in Indien, die noch im

Jahr ihrer Gründung einen „Green Printer Award“ auslobte. Gewinner war die Times India, deren beeindruckende Initiativen zur Schonung von Umwelt und Ressourcen anlässlich der Preisverleihung einer breiten Öffentlichkeit bekannt wurden. Und weil Auftraggeber verantwortungsbewusste Produzenten mögen, ist Nachhaltigkeit auch noch ein Wettbewerbsvorteil.

Die Förderung und Unterstützung der Prinzipien des Global Compact zum Thema Umwelt sind ein zentraler Aspekt unseres wirtschaftlichen Handelns. technotrans wird Umweltschutz und Nachhaltigkeit auch zukünftig, von der Entwicklung neuer Produkte bis zu ihrem Einsatz bei den Kunden, in den Mittelpunkt der Aktivitäten stellen. Bis alle grün sind.

SIEBEN PROZENT HABEN ODER NICHT HABEN

Nach Angaben der Weltbank muss durchschnittlich jeder Mensch rund sieben Prozent seiner Arbeitsleistung für Korruptionsschäden aufbringen. Das ist nicht nur ein finanzielles Opfer, sondern erwiesenermaßen sind Leistungen, die durch Korruption beeinflusst werden, an sich übersteuert und schlechter. Ein Nachteil, unter dem die gesamte Gemeinschaft zu leiden hat. Darüber hinaus ist Korruption seit geraumer Zeit kein Kavaliersdelikt mehr, sondern eine Straftat,

„DIE PRINZIPIEN DES GLOBAL
COMPACT ZUM THEMA UMWELT SIND
EIN ZENTRALER ASPEKT UNSERES
WIRTSCHAFTLICHEN HANDELNS.“

die dem Image eines Unternehmens erheblichen Schaden zufügen kann. Wir haben deshalb durch die Implementierung des Global Compact in unserer Unternehmensgruppe bereits frühzeitig unmissverständlich klar gemacht, dass Korruption in unserem Geschäftsmodell keinen Platz hat. 2011 wurde diese Grundsatzhaltung durch eine differenzierte Korruptionsrichtlinie ergänzt, die weltweit Geltung hat. Denn wir wollen auch weiterhin ausschließlich durch Leistung überzeugen.

KEIN ENDE IN SICHT

Weltweit gibt es noch viele Aufgaben, die gelöst werden müssen. Im Rahmen unserer Möglichkeiten werden wir auch zukünftig den Global Compact aktiv unterstützen und uns der Initiative und ihrer Prinzipien verpflichten.

Im Namen des Vorstandes

Henry Brickenkamp

THE COMPANY

TECHNOTRANS IS A TECHNOLOGY AND SERVICE COMPANY THAT CONCENTRATES SUCCESSFULLY ON APPLICATIONS DERIVED FROM ITS CORE SKILL OF LIQUID TECHNOLOGY. WITH 19 LOCATIONS AND AROUND 650 EMPLOYEES, THE TECHNOTRANS GROUP ENJOYS A PRESENCE IN ALL MAJOR MARKETS WORLDWIDE. OVER MANY YEARS, TECHNOTRANS HAS CONCERTEDLY BEEN EXPLORING NEW SEGMENTS AND AREAS OF APPLICATION FOR ITS CORE SKILLS OF TEMPERATURE CONTROL, MEASURING AND METERING TECHNOLOGY, PROCESS CONTROL, FILTRATION AND SEPARATION. ITS STRATEGY FOCUSES ON SUSTAINED, PROFIT-DRIVEN DEVELOPMENT.

technotrans' business is divided into two segments: Technology and Services. The Technology segment generates around two-thirds of total revenue. As a leading systems supplier, in this area of activity the company develops and sells a wide range of systems and equipment for controlling and monitoring processes that involve liquid technology. Its largest clients are the world's leading printing press manufacturers, which equip their printing presses ex works with technotrans equipment. In addition, in close collaboration with its customers the company is specifically unlocking new applications that open up new markets for its core skills, thus guaranteeing its sustained future growth. With the takeover of Termotek AG, technotrans has moreover gained a foothold in an interesting growth market for laser applications.

The Technology segment is complemented by the Services segment. technotrans' activities are rounded off by an extensive range of services. These include providing customer support for the installation, maintenance and operation of systems. Activities in the field of Technical Documentation are another key area of activity for the company, with its practical software solutions and services used by a diverse portfolio of customers from many different sectors.

KEY DATA OF THE TECHNOTRANS GROUP

(IFRS)

		2011	2010	2009	2008	2007
Earnings						
Revenue	€ '000	97,265	85,887	82,210	141,677	153,170
Technology	€ '000	61,673	51,388	48,808	103,840	116,925
Services	€ '000	35,592	34,499	33,402	37,837	36,245
Gross profit	€ '000	30,779	25,457	16,659	35,745	50,346
EBITDA ¹	€ '000	7,980	6,585	-4,284	12,177	18,183
Earnings before interest and tax (EBIT)	€ '000	4,787	3,036	-11,929	-38	13,886
Net profit for the period	€ '000	3,019	1,517	-10,347	-2,852	9,067
as % of revenue	%	3.1	1.8	-12.6	-2.0	5.9
Net profit per share (IFRS)	€	0.47	0.24	-1.65	-0.45	1.33
Dividend per share	€	0*	0	0	0	0.70
Balance sheet						
Issued capital	€ '000	6,908	6,908	6,908	6,908	6,908
Equity	€ '000	37,291	33,884	31,287	41,816	56,872
Equity ratio	%	55.5	50.0	45.2	47.7	58.1
Return on equity	%	8.5	4.7	-29.6	-5.8	16.4
Balance sheet total	€ '000	67,215	67,779	69,242	87,612	97,890
Net debt ²	€ '000	4,890	5,895	12,374	18,705	7,270
Working Capital ³	€ '000	18,527	17,126	7,847	26,177	28,467
ROCE ⁴	%	8.9	5.7	-21.3	-0.1	19.8
Employees						
Numer of employees (average)		659	620	676	823	814
Personal expenses	€ '000	33,224	30,843	31,975	41,628	40,741
as % of revenue	%	34.2	35.9	38.9	29.4	26.6
Revenue per employee	€ '000	148	139	122	172	188
Cash flow						
Cash flow ⁵	€ '000	5,868	7,418	3,640	6,747	10,625
Free Cash flow ⁶	€ '000	3,606	6,287	2,435	363	-618
Shares						
Number of shares at end of period		6,432,775	6,340,035	6,311,415	6,271,797	6,765,004
Share price (max)	€	7.51	7.25	6.10	17.09	24.52
Share price (min)	€	4.01	4.40	2.97	3.54	13.80

¹ EBITDA = EBIT + depreciation on intangible and tangible assets

² Net debt = financial liabilities + non-current provisions – cash and cash equivalents

³ Working Capital = current assets – current liabilities

⁴ ROCE = EBIT/Capital employed

⁵ Cash flow = cash from operating activities acc. to cash flow statement

⁶ Free Cash flow = cash from operating activities + cash used for investments acc. to cash flow statement

*Proposal to the Shareholder Meeting

INHALTSVERZEICHNIS

INFORMATIONEN FÜR AKTIONÄRE

Brief des Vorstandes	5
Corporate Governance	8

KONZERNLAGEBERICHT

Geschäft und Rahmenbedingungen	12
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	23
Prognose- und Risikobericht	51

KONZERNABSCHLUSS

Bilanz	62
Gewinn- und Verlustrechnung	64
Kapitalflussrechnung	66
Eigenkapitalveränderungsrechnung	68
Konzernanhang	72
Organe	128

WEITERE INFORMATIONEN

Gewinnverwendungsvorschlag	130
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	131
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	132
Bericht des Aufsichtsrates	134
Erfolgsstory	138
Unternehmenskalender	140

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE, SEHR GEEHRTE GESCHÄFTSFREUNDE,

das Geschäftsjahr 2011 war maßgeblich geprägt von den ersten sichtbaren Erfolgen unserer Aktivitäten außerhalb der Druckindustrie. Zu der positiven Entwicklung der technotrans-Unternehmensgruppe hat die Termotek AG, deren Übernahme wir Anfang 2011 bekannt gegeben haben, wesentlich beigetragen. Als Spezialanbieter von Kühlungen für Laser ist Termotek in einem interessanten Wachstumsmarkt aktiv und hat im ersten Jahr der Zugehörigkeit zu unserem Konzern weiter gute Fortschritte gemacht. Negativ hingegen waren die Auswirkungen des Insolvenzantrags unseres zweitgrößten Kunden, der manroland AG, im November, die das Ergebnis für das Gesamtjahr erheblich belastet haben.

Beide Ereignisse haben uns darin bestärkt, dass wir technotrans in der letzten Zeit strategisch richtig ausgerichtet haben: Wir erschließen uns entlang unserer Kernkompetenzen wachstums-trächtige Nischenmärkte, um zukünftig unabhängiger von den Entwicklungen in der Druckindustrie zu werden und um für das Unternehmen langfristig nachhaltiges Wachstum zu generieren. Hierbei konzentrieren wir uns auf Märkte, in denen wir sowohl in Bezug auf unsere Unternehmensgröße wie auch die verfügbaren Ressourcen eine führende Rolle übernehmen können.

Die Umsetzung dieser Strategie beginnt erste Früchte zu tragen, und zwar nicht nur durch die Akquisition, sondern auch durch unsere internen Projekte, die darauf ausgerichtet sind, für die eigenen Kernkompetenzen Anwendungsbereiche außerhalb der Druckindustrie zu finden. Wir sind stolz darauf, dass wir es in nur zwei Jahren geschafft haben, ein neues Gerät für die Werkzeugmaschinenindustrie zu entwickeln – das toolsmart –, und kürzlich mit dem Kunden Sauer, einem Unternehmen des Gildemeister-Konzerns, den ersten Rahmenvertrag zur Lieferung abschließen konnten. Einige weitere Projekte befinden sich in fortgeschrittenem Stadium, so dass wir konkrete Anzeichen dafür haben, dass wir uns auch im Hinblick auf das organische Wachstum auf dem richtigen Weg befinden.

Zusätzlich werden wir jedoch auch zukünftig geeignete Gelegenheiten nutzen und gezielt weitere Unternehmen akquirieren. Wir verfolgen dabei einen sehr fokussierten Ansatz, weil wir der Überzeugung sind, dass der „strategische Fit“ für den Erfolg der Übernahmen von elementarer Bedeutung ist. Kooperationen können beispielsweise ein geeigneter Weg sein, um zunächst die gegenseitigen Erwartungen mit der Praxis abzugleichen, ehe wir die Übernahme eines Unternehmens tatsächlich umsetzen. Um diese Optionen für eine Beschleunigung unseres Wachstums zu nutzen, schlagen wir vor, auch für das Geschäftsjahr 2011 auf die Ausschüttung einer Dividende zu verzichten, weil wir davon überzeugt sind, langfristig so deutlich mehr Wert für die Aktionäre zu schaffen.

Der Umsatz der technotrans-Unternehmensgruppe hat 2011 nicht ganz die 100-Millionen-€-Marke erreicht. Ursächlich hierfür war vor allem das Geschäftsklima in der Druckindustrie, das sich im zweiten Halbjahr wieder deutlich abgekühlt hat. Neben den strukturellen Problemen, denen die Branche seit geraumer Zeit ausgesetzt ist, reagieren die Druckereien deutlich empfindlicher auf konjunkturelle Unsicherheiten, als dies in anderen Zweigen der Investitionsgüterindustrie zu beobachten ist. Verstärkt wird diese Zurückhaltung zum Jahresbeginn 2012 offensichtlich durch die bevorstehende Messe drupa, die nur alle vier Jahre stattfindet und in der Vergangenheit stets wesentliche Impulse für die Auftragslage der Druckmaschinenhersteller lieferte. Im Mai öffnet die drupa wieder ihre Pforten und Düsseldorf wird zwei Wochen zum Zentrum der grafischen Industrie. In unseren Planungen für das laufende Geschäftsjahr haben wir aufgrund der konjunkturellen Unsicherheiten zunächst keine signifikanten Effekte aus der Messe berücksichtigt und wären zufrieden, wenn wir hier eine positive Überraschung erleben würden.

Als Systemlieferant mit einer marktführenden Stellung würde technotrans an einer positiven Entwicklung der Druckindustrie selbstverständlich partizipieren. Darüber hinaus gehen wir jedoch davon aus, dass wir uns mit dem Konzept des Systemanbieters noch viele vielversprechende Anwendungsbereiche erschließen können. Kunden schätzen es, wenn sie von einem Lieferanten nicht nur einzelne Komponenten, sondern ganze Systeme erhalten, die als integrierte Lösung zur Verfügung stehen. Die Erfolge der vergangenen Monate geben uns in dieser Hinsicht recht. Um Sie als Leser des Geschäftsberichts an dieser Unternehmensentwicklung anschaulich teilhaben zu lassen, haben wir in diesem Jahr ein etwas umfangreicheres Magazin erstellt, das den Zahlenteil, also die „Pflicht“ der Berichterstattung, als „Kür“ ergänzt. Mit diesen Ein- und Ausblicken erhalten Sie Informationen, die die Zukunft von technotrans greifbar machen.

Um die Weichen für unser zukünftiges Wachstum zu stellen, haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch im vergangenen Jahr viel Kreativität, Engagement und Leidenschaft gezeigt. Die Professionalität und der Enthusiasmus haben neue Kunden überzeugt, zukünftig auf eine Zusammenarbeit mit technotrans zu setzen. Der Vorstand bedankt sich ausdrücklich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, denn sie haben gezeigt, dass technotrans nicht nur über die Kompetenz verfügt, die Zukunft erfolgreich zu gestalten, sondern auch über die Fähigkeit, unsere Pläne in die Tat umzusetzen. Die Früchte dieser Anstrengungen werden wir gemeinsam ernten.

Für die nächsten Jahre haben wir uns viel vorgenommen. Der Umsatz in Märkten außerhalb der Druckindustrie soll zunächst auf 30 Prozent wachsen. Dafür wollen wir unsere Aktivitäten im Wachstumsmarkt der Laseranwendungen ausbauen und uns gezielt weitere Nischen erschließen. So sollte es möglich sein, den Umsatz innerhalb der nächsten drei Jahre auf rund 150 Millionen € zu steigern. Dieses Wachstum soll von einer nachhaltigen Verbesserung der Profitabilität begleitet sein, die wir zum Teil in das Wachstum investieren werden. Von der Größe und Stärke der Unternehmensgruppe profitieren schließlich alle: unsere Kunden, denen wir ein stabiler und zuverlässiger Partner sind, unsere Mitarbeiter und ihre Familien, weil es die Arbeitsplätze sicherer macht, und unsere Aktionäre, weil der Wert ihres Investments steigt.

Wir freuen uns, wenn Sie uns auf dem Weg in diese spannende Zukunft begleiten!

Im Namen des Vorstandes



Henry Brickenkamp

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG UND CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

Der Deutsche Corporate Governance Kodex umfasst die anerkannten Standards zur verantwortungsvollen Unternehmensführung. Einmal jährlich wird der Kodex durch die Regierungskommission vor dem Hintergrund nationaler und internationaler Entwicklungen aktualisiert. Im Folgenden berichten Vorstand und Aufsichtsrat zur Corporate Governance bei der technotrans AG und erläutern Abweichungen von den Empfehlungen und den Anregungen des Kodex.

Die verantwortungsvolle Unternehmensführung genießt einen hohen Stellenwert bei technotrans. Dies wird unter anderem auch deutlich anhand der geringen Zahl von Abweichungen von den 95 Empfehlungen und 15 Anregungen, deren Einhaltung der Kodex neben den gesetzlichen Vorschriften von den Unternehmen erwartet. Die jüngste Entsprechenserklärung vom Januar 2012 lautet:

Vorstand und Aufsichtsrat erklären, dass den Verhaltensempfehlungen der von der Bundesregierung eingesetzten Kodex-Kommission in der 2011 unveränderten Fassung vom 26. Mai 2010 im Geschäftsjahr 2012 entsprochen wurde und diesen zukünftig entsprochen werden wird

mit Ausnahme der folgenden Empfehlung:

Ziff. 5.1.2 und 5.4.1

(Zusammensetzung von Vorstand und Aufsichtsrat)

Bei der Entscheidung über die Neubestellung von Organmitgliedern wird auch zukünftig vorrangig die Qualifikation der Bewerberinnen und Bewerber Berücksichtigung finden und nicht ihr Geschlecht.

Die einzige Abweichung bezieht sich auf die Empfehlung, bei der Zusammensetzung des Vorstandes und des Aufsichtsrates auch auf Vielfalt (Diversity) zu achten und dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen anzustreben. Vorstand und Aufsichtsrat sind überzeugt, bei der Besetzung von Positionen den Grundsatz der Gleichbehandlung einzuhalten, und werden daher auch zukünftig primär die Qualifikation potenzieller Kandidatinnen und Kandidaten berücksichtigen. Ziele, beispielsweise für die quotale Zusammensetzung, wurden daher unter Beachtung der unternehmensspezifischen Situation bewusst nicht formuliert.

Ergänzend zu den Empfehlungen weist der Corporate Governance Kodex Anregungen aus, deren Anwendung nicht verbindlich ist. Eine Darstellung der Abweichungen ist nicht vorgeschrieben. technotrans weicht nur in einem Fall von diesen Anregungen ab: Die Vergütung des Aufsichtsrates sollte langfristige Anreizkomponenten enthalten. Das aktuelle Vergütungssystem, wie es von der Hauptversammlung beschlossen wurde, enthält jedoch keine derartigen Komponenten, da ihre Ausgestaltung schwierig ist.

Im Geschäftsjahr 2011 wurde vorübergehend von Ziff. 4.2.3 (Struktur der Vorstandsvergütung) abgewichen. Das Vergütungssystem für die Vorstandsmitglieder entsprach zwar den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex, allerdings mit der Ausnahme, dass bei der zum 1. Juni 2011 erfolgten Erstbestellung eines Mitglieds des Vorstandes für das Geschäftsjahr 2011 kein variabler Anteil vereinbart worden ist. Hintergrund war, dass der verbleibende Zeitraum des Geschäftsjahres nicht als ausreichend aussagekräftige Bemessungsgrundlage für eine variable Vergütung angesehen wurde. Ab dem Geschäftsjahr 2012 werden jedoch wieder sämtliche Mitglieder des Vorstandes unter vollständiger Berücksichtigung der Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex vergütet.

Für Vorstand und Aufsichtsrat sind die Empfehlungen und Anregungen des Corporate Governance Kodex ebenso wie die gesetzlichen Vorschriften integraler Bestandteil der täglichen Arbeit. Die Gremien überprüfen die Einhaltung der Standards in regelmäßigen Abständen, so dass für die Aktionäre, die Mitarbeiter und nicht zuletzt für das Unternehmen selbst die Berücksichtigung der Aspekte jederzeit gewährleistet ist.

INHALTSVERZEICHNIS

KONZERNLAGEBERICHT

Das Geschäftsjahr 2011	
im Überblick	12
Geschäft und Rahmenbedingungen	12
Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	23
Sonstige Angaben	36
· Forschung und Entwicklung	
· Einkauf und Beschaffung	
· Produktion, Technik und Logistik	
· Mitarbeiter	
· Unternehmenskommunikation	
· Die Aktie	
· Übernahmerelevante Angaben und Erläuterungen	
· Erklärung zur Unternehmensführung	
Nachtragsbericht	47
Risikomanagement und internes Kontrollsystem	48
Prognose- und Risikobericht	51

DAS GESCHÄFTSJAHR 2011 IM ÜBERBLICK

Trotz der widrigen Rahmenbedingungen verlief das Geschäftsjahr 2011 zunächst weitestgehend planmäßig: Die moderate Erholung in der Druckindustrie setzte sich erwartungsgemäß fort, das Servicegeschäft entwickelte sich stabil und die Profitabilität wurde insgesamt deutlich verbessert. Daneben wurden die geschäftlichen Aktivitäten in Märkten jenseits der Druckindustrie erfolgreich ausgeweitet, maßgeblich dazu beigetragen hat die Übernahme der Termotek AG. Die Folgen des Insolvenzantrags unseres Kunden manroland AG und insbesondere die daraus resultierenden Wertberichtigungen haben allerdings die Finanz- und Ertragslage im vierten Quartal erheblich belastet. Nicht nur dieses Ereignis hat uns darin bestärkt, die 2009 begonnene strategische Neuausrichtung mit Nachdruck weiterzuverfolgen und den Umsatzanteil außerhalb der Druckindustrie in den nächsten Jahren zügig weiter auszubauen, um bald wieder in die Nähe alter Umsatz- und Ergebnisgrößen zurückzukehren.

GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit

Mit 19 Standorten, zahlreichen Kooperationen und 637 Mitarbeitern (31. Dezember 2011) ist die technotrans-Unternehmensgruppe auf allen wichtigen Märkten der Welt präsent. Das Mutterunternehmen, die technotrans AG mit Sitz in Sassenberg (Westfalen), hält an allen Tochtergesellschaften direkt oder indirekt 100 Prozent der Anteile. Eine Darstellung der Gesellschaften der Unternehmensgruppe und ihrer Standorte findet sich im Anhang unter „Konsolidierungskreis“.

Das Unternehmen gliedert sein Geschäft in zwei Segmente: Technology und Services. Im Segment Technology werden rund zwei Drittel des Gesamtumsatzes erzielt. Hier entwickelt und vertreibt technotrans Anlagen und Geräte, beispielsweise für den Offsetdruck, den Werkzeugmaschinenbau oder die Laserindustrie, aber zukünftig auch verstärkt für weitere Märkte.

Das Segment Technology wird ergänzt vom Segment Services. Zahlreiche Dienstleistungen runden die Aktivitäten von technotrans ab. Dazu zählt die Betreuung der Kunden bei Installation, Wartung und Betrieb der Anlagen. Die Tochtergesellschaft gds AG, die ebenfalls diesem Segment zugeordnet ist, erstellt in erster Linie Technische Dokumentationen und vertreibt eine selbst entwickelte Software, mit der diese Dokumentationen erstellt werden.

Leitung und Kontrolle

Der Vorstand leitet das operative Geschäft. Er besteht aus drei Mitgliedern und wird gemäß Gesetz und Satzung vom Aufsichtsrat überwacht. Die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sind im Abschnitt „Organe“ aufgeführt. Die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG, zusammen mit weiterführenden Erläuterungen, findet sich in dem separaten Corporate-Governance-Bericht, der Bestandteil des Geschäftsberichtes ist.

Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

Bericht über das Vergütungssystem des Vorstandes

Das Vergütungssystem des Vorstandes entspricht den neuesten Standards und gesetzlichen Vorgaben. Die Gesamtvergütung eines Vorstandsmitglieds setzt sich aus einer festen Grundvergütung und einem variablen Vergütungsanteil (Tantieme) zusammen. Der variable Vergütungsanteil entspricht bei voller Zielerreichung der festen Grundvergütung; d. h., in diesem Fall setzt sich die Gesamtvergütung je zur Hälfte aus der festen und der variablen Vergütung zusammen. Die genaue Höhe des variablen Vergütungsanteils bemisst sich anhand der Zielerreichung im jeweiligen Geschäftsjahr. Als Ziele werden Umsatz und Konzernjahresüberschuss der Budgetplanung zugrunde gelegt. Bei Übertreffen der vereinbarten Ziele steigt auch der variable Vergütungsanteil, wobei dieser Anstieg auf maximal das 2,5fache begrenzt ist. Die Auszahlung des variablen Vergütungsanteils erfolgt über einen dreijährigen Zeitraum zu 50, 30 und 20 Prozent und in Relation zu der tatsächlichen Zielerreichung. Kein Tantiemeanspruch besteht bei einem Jahresfehlbetrag oder bei einer Zielerreichung von weniger als 50 Prozent im Bemessungsjahr. Die Auszahlung der nachhaltigkeitsorientierten Tantieme erfolgt jeweils nur in dem Maße, wie die jeweiligen Ziele des Bemessungsjahres in den Folgejahren erreicht werden. Der aufgeschobene Tantiemeanteil kann also sinken, ein Ansteigen ist jedoch nicht mehr möglich. Bei einer Zielerreichung von weniger als 80 Prozent des im Bemessungsjahr erreichten Ziels entfällt der jeweilige nachhaltigkeitsorientierte Tantiemeanteil. Durch das Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds entfällt nicht automatisch sein Tantiemeanspruch aus den Vorjahren.

Ferner werden durch die Gesellschaft Nebenleistungen in Form von Beiträgen zu einer Unterstützungskasse und einer Gruppenunfallversicherung geleistet. Darüber hinaus stehen den Mitgliedern des Vorstandes Dienstfahrzeuge zur Verfügung und sie erhalten Ersatz für Reisekosten und Spesen. Die Verträge der von der Gesellschaft für die Vorstandsmitglieder abgeschlossenen D-&O-Versicherung sehen einen Selbstbehalt in Höhe des Eineinhalbfachen des festen Jahreseinkommens vor.

Außerdem wurde ein Cap für Abfindungen eingeführt, sie betragen maximal ein Jahresgehalt.

Die jeweiligen Gesamtbezüge der Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat beschlossen. Aktienbasierte Vergütungsbestandteile sind nicht vorgesehen. Der Aufsichtsrat ist nur im Falle von außerordentlichen Ereignissen befugt, die Parameter der Vergütung unterjährig anzupassen.

Die Mitglieder des Vorstandes erhalten für das abgelaufene Geschäftsjahr folgende Vergütungen:

	Henry Brickenkamp		Dirk Engel		Christof Soest*		Norman Sack**
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2010
	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Feste Grundvergütung	200	200	160	160	93	0	29
Nebenleistungen	34	34	29	27	23	0	1
Tantieme Berichtsjahr	114	75	91	60	100	0	0
Abfindung	0	0	0	0	0	0	125
Gesamtvergütung	348	309	280	247	216	0	155
Anspruch, der an die Erreichung zukünftiger Leistungsziele gekoppelt ist	98	75	78	60	0	0	0

*Mitglied des Vorstandes seit 1. Juni 2011. **Mitglied des Vorstandes bis 31. März 2010.

Vergütung des Aufsichtsrates

Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten gemäß der von der Hauptversammlung verabschiedeten Satzung neben dem Ersatz ihrer Auslagen eine Vergütung, die sich aus einem festen und einem variablen Bestandteil zusammensetzt. Dabei basiert die Höhe der variablen Vergütung auf dem im Konzernabschluss ausgewiesenen Konzernjahresüberschuss. Sowohl bei der festen als auch bei der variablen Vergütungskomponente sind für den Aufsichtsratsvorsitzenden und seinen Stellvertreter höhere Beträge vorgesehen als für die übrigen Mitglieder. Außerdem wird die Mitgliedschaft in den vom Aufsichtsrat gebildeten Ausschüssen gemäß Satzung vergütet. Die Mitglieder des Aufsichtsrates erhalten für ihre Aufsichtsratsstätigkeit keine Aktienoptionen.

Neben den genannten Gesamtbezügen des Aufsichtsrates erhalten die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat in ihrer Eigenschaft als Arbeitnehmer Vergütungen gemäß Anstellungsvertrag sowie aktienbasierte Vergütungen.

Die Aufsichtsratsmitglieder erhalten für das Berichtsjahr 2011 folgende Vergütungen:

	2011			2010		
	Gesamtvergütung	Davon fix	Davon variabel	Gesamtvergütung	Davon fix	Davon variabel
	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Heinz Harling	33	22	11	27	22	5
Klaus Beike	13	8	5	10	8	2
Manfred Bender*	7	5	2	14	11	3
Dr. Norbert Bröcker	23	15	8	14	11	3
Matthias Laudick	13	8	5	10	8	2
Helmut Ruwisch**	12	8	4	0	0	0
Dieter Schäfer	17	12	5	3	2	1
Joachim Voss	0	0	0	19	16	3
Gesamtvergütung	118	78	41	97	78	19

*Bis 12. Mai 2011. **seit 12. Mai 2011.

Wichtige Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse

Die Kernkompetenzen der technotrans AG in der Flüssigkeiten-Technologie – Temperieren, Filtrieren und Separieren, Messen und Dosieren sowie die dazugehörige Steuerungs- und Prozesstechnik – sind das Ergebnis einer jahrzehntelangen erfolgreichen Anwendung in der Druckindustrie. Heute werden sie daneben bereits im Lasermarkt, in der Werkzeugmaschinenindustrie und in weiteren Gebieten eingesetzt. Den Schwerpunkt bilden kundenspezifische Anlagen und Geräte, die technotrans als führender Systemanbieter entwickelt, damit sie neben ihrer notwendigen Funktion in der jeweiligen Anwendung beispielsweise die Qualität und die Effizienz der Prozesse bei den Anwendern optimieren.

Die wesentlichen Geschäftsprozesse umfassen die Entwicklung, die Montage, den Test und den Vertrieb der Geräte. Die Fertigungstiefe ist relativ gering, da die Komponenten der Geräte und Anlagen in der Regel bei spezialisierten Lieferanten bezogen werden.

In enger Zusammenarbeit mit vorhandenen und potenziellen Kunden erweitert das Unternehmen seine Produktpalette kontinuierlich und erschließt sich so neue Anwendungsbereiche, um das langfristige Wachstum abzusichern. Die Aktivitäten außerhalb der Druckindustrie haben 2011 rund 15 Prozent zum Umsatz beigetragen und sollen kurzfristig auf 30 Prozent ausgebaut werden.

Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition

Die größten Kunden der technotrans-Unternehmensgruppe sind derzeit die führenden Druckmaschinenhersteller weltweit, wobei die drei deutschen Hersteller Heidelberger Druckmaschinen AG, Koenig & Bauer AG und manroland AG (vor der Insolvenz) gemeinsam mehr als 60 Prozent Weltmarktanteil repräsentieren und entsprechend ihren Marktanteilen im Kundenportfolio von technotrans vertreten sind. Sie alle stellen ihre Maschinen bereits ab Werk mit den Geräten von technotrans aus. Die große installierte Basis und die zyklische Investitionsbereitschaft tragen dazu bei, dass neben dem eigentlichen Service die Modernisierung und Nachrüstung im direkten Endkundengeschäft ebenfalls einen nennenswerten Umsatzanteil repräsentieren. Darüber hinaus zählen jenseits der Druckindustrie auch Unternehmen wie beispielsweise die Lumera Laser GmbH und die Alltec GmbH im Lasermarkt oder der Gildemeister-Konzern in der Werkzeugmaschinenindustrie zu den Kunden der technotrans-Unternehmensgruppe.

Der Markt der Zulieferer von Peripheriegeräten für die Druckindustrie wird neben der technotrans AG durch eine Vielzahl von kleineren, überwiegend regional aktiven Unternehmen geprägt. In Bezug auf die Größe und die internationale Präsenz verfügt lediglich die Baldwin Technology Company, Inc., (USA) über eine vergleichbare Aufstellung. Während technotrans eher über eine stärkere Marktposition im Bereich des Bogenoffsetdrucks verfügt, hat Baldwin sich mit seiner Produktpalette deutlicher auf den Rollenoffsetdruck ausgerichtet. Der Markt von Zulieferern in anderen Industriesegmente, in denen technotrans aktiv ist, ist stark fragmentiert. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor für technotrans scheint hier der Ansatz des Systemlieferanten zu sein, um sich gegenüber Komponentenlieferanten profilieren zu können.

Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren

Mit Ausnahme des Bereichs Patente und Lizenzen haben rechtliche Faktoren in der Regel einen untergeordneten Einfluss auf die Entwicklung des technotrans-Konzerns.

Maßgeblichen Einfluss auf die Entwicklung des technotrans-Konzerns haben hingegen verschiedene Rahmenbedingungen wie die globale Wirtschaftsentwicklung, die Entwicklung der Investitionsgüterindustrie im Allgemeinen, insbesondere die Entwicklung der Druckmaschinenindustrie, aber künftig auch die des Marktes für Laseranwendungen sowie die Entwicklung in weiteren Bereichen des Maschinenbaus und der Medizintechnik, in denen das Unternehmen sich verstärkt betätigt.

Strategie und Ziele der Unternehmenssteuerung

Ziel der Steuerung in der technotrans-Unternehmensgruppe ist die Kontrolle der Umsetzung der Unternehmensstrategie, die auf eine nachhaltige Steigerung des Umsatzes und Ergebnisses ausgerichtet ist. Dabei sollen Abweichungen möglichst frühzeitig erkannt werden, um gegebenenfalls zeitnah geeignete Maßnahmen einzuleiten. Die Umsetzung der Strategie erfolgt unter bestmöglicher Berücksichtigung der Interessen von Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und Investoren.

Steuerungsgrößen

Die technotrans AG und ihre Konzerngesellschaften werden primär nach Umsatz- und Ergebniskennzahlen (EBIT-Marge), getrennt nach den Segmenten, gesteuert. Darüber hinaus existiert insgesamt eine Cashflow-orientierte Unternehmensplanung.

Auf Konzernebene wurde für das Geschäftsjahr 2011 geplant, einen Umsatz in Höhe von rund 100 Millionen € zu erwirtschaften. Die entsprechende EBIT-Marge sollte 6 bis 7 Prozent erreichen. Aufgrund eines sich abschwächenden Geschäftsklimas in der zweiten Jahreshälfte und der vorläufigen Insolvenz des zweitgrößten Kunden, der manroland AG, im November wurden diese Umsatz- und Ergebnisziele für 2011 nicht erreicht. Der Umsatz betrug 97,3 Millionen € und die EBIT-Marge erreichte 4,9 Prozent (bereinigt um den Sondereffekt der Insolvenz der manroland AG hätte sie 6,3 Prozent betragen). Insgesamt lag damit die operative Geschäftsentwicklung am unteren Ende der Erwartungen.

Unternehmensspezifische operative Frühindikatoren

Als Serienlieferant für die großen deutschen Druckmaschinenhersteller ist technotrans eng in die Produktionsplanung der Kunden eingebunden. Ein wesentlicher Frühindikator ist daher die absehbare Expansion oder Reduktion der Produktion der großen Kunden. Die langjährigen Erfahrungen mit diesen Planungen ermöglichen es in der Regel auch, dass technotrans rechtzeitig entsprechende Maßnahmen ergreift, um sich auf sich abzeichnende Veränderungen angemessen einzustellen.

Ein zweiter Frühindikator sind die Kapazitätsauslastung und die Verfügbarkeit von Finanzierungen für die Investitionen der Druckereien weltweit. Des Weiteren sind die allgemeinen Werbeausgaben und insbesondere die für Printmedien relevant, denn den größten Anteil am Druckmarkt weltweit haben nach wie vor Druckprodukte für die Werbung wie beispielsweise Broschüren. Werbeausgaben werden in konjunkturell schwierigen Zeiten häufig drastisch reduziert, was zu einer unzureichenden Kapazitätsauslastung und damit Investitionszurückhaltung der Druckereien führt.

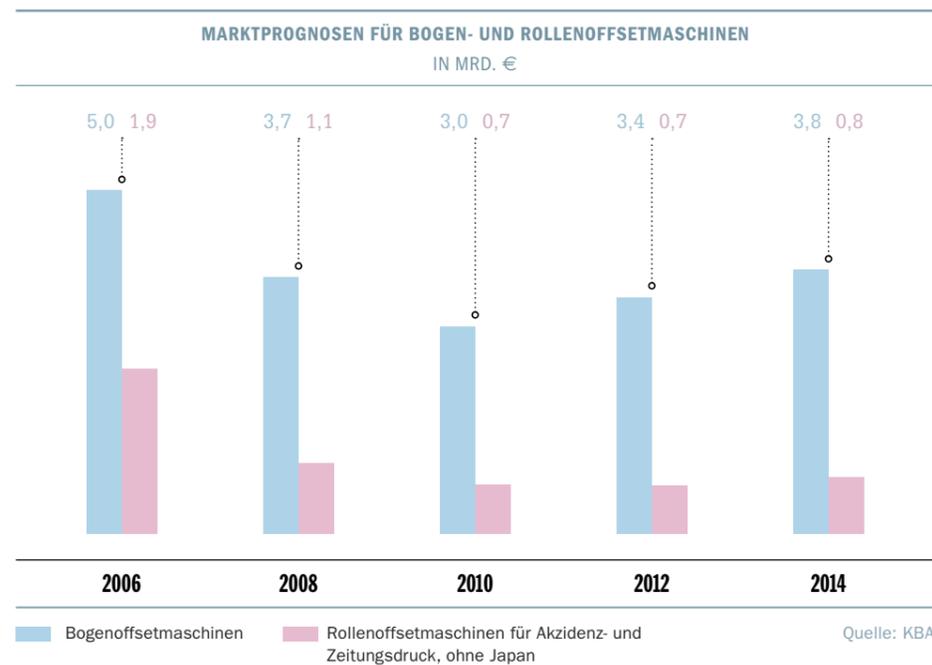
Wachstumsstrategie

technotrans ist ein Technologie- und Dienstleistungsunternehmen, das sich erfolgreich auf Anwendungen im Rahmen der Kernkompetenz Flüssigkeiten-Technologie konzentriert und sich hier gezielt neue Anwendungsbereiche erschließt. Die Strategie ist auf nachhaltige, am Ergebnis orientierte Entwicklung ausgerichtet.

Wachstumsziele

Der technotrans-Konzern ist ein Wachstumsunternehmen, das seine Wachstumsziele organisch, durch Kooperationen und durch gezielte Akquisitionen realisiert.

Allgemein wird erwartet, dass die Druckindustrie – als derzeit noch wichtigster Absatzmarkt von technotrans – das Investitionsvolumen vergangener Jahre nicht wieder erreichen wird.



Die Entwicklung in den Jahren 2012 ff. hängt wesentlich von positiven Nachfrageimpulsen durch die drupa, von der politischen Lösung der Staatsschulden-Problematik und von der Entwicklung der Weltwirtschaft ab.

Während sich die Umsätze im Bereich Bogenoffset mittelfristig vermutlich auf 70 Prozent des Spitzenniveaus erholen werden, wird für den Bereich des Rollenoffsets allgemein eher ein geringes Wachstum der Investitionen erwartet. Als Systemanbieter und Serienlieferant erwarten wir, dass technotrans an dieser Entwicklung, insbesondere an dem Wachstum im Bogenoffset, anteilig partizipieren wird.

Deutlich größere Wachstumsimpulse erwarten wir aus den Anwendungsbereichen außerhalb der Druckindustrie. Mit der Übernahme der Termotek AG zu Beginn des Jahres 2011 haben wir uns hier einen ersten interessanten Wachstumsmarkt im Bereich der Laseranwendungen erschlossen. Nach Ansicht von Experten wird der Markt für Laseranwendungen in den kommenden Jahren um jeweils durchschnittlich 9 Prozent zulegen. Durch die Nutzung des internationalen Sales- und Servicenetzwerkes von technotrans und durch die mögliche Erweiterung des Produktspektrums, die sich aus der Zusammenarbeit mit technotrans ergibt, sollte sich Termotek mit einem jährlichen Wachstum von mehr als 10 Prozent in den nächsten Jahren deutlich besser als der Markt entwickeln. Darüber hinaus verfolgen wir eine Reihe anderer, viel versprechender Projekte, um unsere Kernkompetenzen in weiteren Anwendungsbereichen zum Einsatz zu bringen. Unser Ziel ist es, dass technotrans spätestens in drei Jahren 30 Prozent seiner Umsätze außerhalb der Druckindustrie erwirtschaftet. Sollte sich die Gelegenheit bieten, diese Expansion durch geeignete Kooperationen und Akquisitionen zu beschleunigen, so werden wir diese nutzen.

Überblick über den Geschäftsverlauf

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die konjunkturelle Erholung der Weltwirtschaft ist im Jahr 2011 ins Stocken geraten. Nach dem sehr kräftigen Zuwachs von 5,1 Prozent im Jahr 2010 erreicht das Wachstum 2011 aber immerhin noch 3,8 Prozent. Für den verhalteneren Verlauf im ersten Halbjahr waren auch temporäre Faktoren verantwortlich, beispielsweise der kräftige Anstieg der Rohstoffpreise und die Folgen des Erdbebens in Japan. Seit dem Sommer 2011 haben sich die Aussichten für die Weltwirtschaft weiter verschlechtert, weil die Staatsschuldenkrise in Europa drohte sich zu einer Bankenkrise auszuweiten. Dies belastete zunehmend auch die deutsche Konjunktur. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes ist die deutsche Wirtschaft 2011 trotzdem um 3,0 Prozent gewachsen. Der wirtschaftliche Aufschwung fand dabei hauptsächlich in der ersten Jahreshälfte statt. Die stark erhöhte Unsicherheit dämpfte schließlich die inländische Nachfrage, und der Außenhandel trug aufgrund der schwierigen Lage wichtiger Handelspartner nicht mehr zur Expansion bei.

Entwicklung der Wechselkurse

Aufgrund der Unternehmensstruktur und der Märkte haben Währungsrelationen traditionell nur moderaten Einfluss auf die Entwicklung des technotrans-Konzerns, da der weit überwiegende Teil des Geschäfts in Euro abgerechnet wird. Die Entwicklung der Wechselkurse kann hingegen die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen und japanischen Druckmaschinenhersteller befördern oder behindern.

Die europäische Staatsschuldenkrise war auch 2011 das Hauptthema der Märkte. Der Kurs des amerikanischen Dollar stieg infolgedessen im Verlauf des ersten Halbjahres von 1,34 USD auf 1,45 USD, sank jedoch in der zweiten Jahreshälfte wieder auf 1,30 USD. Ähnlich verlief die Entwicklung des japanischen Yen: Der Kurs stieg von 110 JPY zum Jahresbeginn auf 125 JPY im April, um das Jahr bei 100 JPY zu beschließen. Beide Wechselkursentwicklungen hatten im Vergleich zu den makroökonomischen Rahmenbedingungen und der unverändert verhaltenen Investitionsneigung der Druckereien wenig Einfluss auf den Geschäftsverlauf 2011 der deutschen oder japanischen Druckmaschinenhersteller.

Branchenspezifische Rahmenbedingungen

Als Global Player vertreibt technotrans seine Anlagen und Geräte weltweit. Neben der Entwicklung der Druckindustrie ist zunehmend die Entwicklung weiterer Absatzmärkte relevant für die Geschäftsentwicklung von technotrans: die Laserindustrie, der Werkzeugmaschinenbau, aber auch das Dienstleistungssegment der Technischen Dokumentation. Da die größten Kunden von technotrans überwiegend in Deutschland ansässig sind, gleichzeitig aber einen wesentlichen Anteil ihrer Produkte weltweit exportieren, werden im Folgenden Informationen der deutschen Verbände zugrunde gelegt.

Nach Angaben des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA) blieb seine Branche von dem sich eintrübenden Umfeld 2011 weitgehend verschont, sie verbuchte wie erwartet ein Produktionswachstum von 12,1 Prozent. Die Entwicklung der verschiedenen Industriezweige verlief jedoch sehr unterschiedlich. Während der Umsatz mit Werkzeugmaschinen beispielsweise um 33 Prozent stieg, sank der Umsatz mit Druckmaschinen gegenüber dem Vorjahr um 4 Prozent. Besonders in der zweiten Jahreshälfte stagnierten die Auftragseingänge zunächst, ehe sie sich schließlich im weiteren Jahresvergleich rückläufig entwickelten. In diesem Umfeld beantragte die manroland AG, der drittgrößte Druckmaschinenhersteller der Welt, im November 2011 die Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Das Unternehmen und seine Kapazitäten werden jedoch nicht aus dem Markt ausscheiden, sondern restrukturiert und als separate Gesellschaften für den Rollenoffset und den Bogenoffset unter neuen Eigentümern fortgeführt.

Die bereits seit einigen Jahren anhaltende Konsolidierung auf der Seite der Druckmaschinenhersteller wird von verschiedenen strukturellen Trends auf Seiten der Abnehmer der Druckmaschinen begleitet: Die Effizienzsteigerungen durch die neuesten Maschinengenerationen verschärfen den Preisdruck, da das Kapazitätswachstum nicht im Einklang mit der allgemeinen Marktentwicklung steht. Auch die zunehmende Internationalisierung und die niedrigen Transportkosten verschärfen den Wettbewerb für Druckereien in den Industrieländern. Und nicht zuletzt verschieben sich Anzeigen und Informationen zunehmend von den Print- zu den elektronischen Medien. Die Zeitungsbranche ist deshalb weltweit besonders betroffen. Im gleichen Zug verändert sich das Bild der klassischen Druckerei. Die leistungsstarken Betriebe werden tendenziell größer und industrieller. Im Mittelpunkt stehen die professionelle Nutzung der Produktionsmittel und Effizienzsteigerungen, eine weitere Prozessoptimierung und die Automatisierung der Produktionsabläufe.

Im Allgemeinen bestand ein Zusammenhang zwischen dem Wachstum des Bruttoinlandsproduktes und der Umsatzentwicklung der Druckindustrie, weil sich die Lage der Volkswirtschaft in der Intensität der Werbeaktivitäten widerspiegelt hat. Der Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft erwartet für 2011, dass die Ausgaben für Werbung nur um 1,4 Prozent auf 29,9 Milliarden € gestiegen sind (zum Vergleich: Bruttoinlandsprodukt stieg um 3,0 Prozent). Gut 70 Prozent der Aufwendungen gehen an Werbeträger aus dem Printbereich. Für das vergangene Jahr geht der bvdM (Bundesverband Druck und Medien) nur von einem leichten Umsatzplus der Druckereien von 0,2 Prozent aus. Vom konjunkturellen Aufschwung 2011 konnten vor allem die größeren Druckbetriebe mit mehr als 50 Beschäftigten profitieren, ihr Umsatz kletterte bis Oktober 2011 um 4,5 Prozent auf 10,7 Milliarden €. Zwar stiegen 2011 erstmals seit 2003 die Erzeugerpreisindizes für Druck-Erzeugnisse, aber dennoch sind Druck-Erzeugnisse immer noch um rund 5 Prozent billiger als im Basisjahr 2005. Es gelingt den Druckereien nicht, die stark angestiegenen Kosten vor allem bei Energie und Druckfarben am Markt durchzusetzen.

Der Markt für Laseranwendungen hingegen profitierte von dem verbesserten wirtschaftlichen Umfeld. Viele Industriebereiche, in denen Laser zum Einsatz kommen, wuchsen 2011 kräftig und beflügelten die Branche. Die Laserindustrie hat sich damit 2011 vollständig erholt und so früher als erwartet ein mit 2008 vergleichbares Niveau erreicht. Speziell in den asiatischen Ländern hat die Nachfrage bereits seit 2010 stark zugenommen, Asien wird damit ein immer größerer Markt für die Laserindustrie. Stärkster Anwendungsbereich ist die Metallbearbeitung mittels CO₂-Lasern, auf die 70 Prozent Marktanteil entfällt. Weitere Haupteinsatzbereiche sind die Medizintechnik, die Blechbearbeitung, der Bereich Automotive, Rohre und Profile, der Werkzeug- und Formenbau, die Elektronik, die Photovoltaik, die Halbleiterfertigung und die Kunststoffbearbeitung. Auch das Hightechpotenzial der Lasertechnologie ist noch längst nicht ausgeschöpft und bietet weitere Wachstumsperspektiven, beispielsweise durch die Flexibilität dank der Führung des Lichtes per Laserlichtkabel sowie die Vielfältigkeit durch verschiedene Systeme – Stab, Scheibe, Faser, Diode.

Auch der Markt für Technische Dokumentationen entwickelte sich im Jahresverlauf 2011 positiv. Die steigenden Absatzzahlen der produzierenden Betriebe erhöhten die Nachfrage und die Bereitschaft, in diesem Bereich auf externe Kapazitäten zurückzugreifen und in entsprechende Ausstattung, z. B. Software, zu investieren.

Gesamtaussage zu den Rahmenbedingungen und zum Geschäftsverlauf

Sowohl die gesamtwirtschaftliche als auch die branchenspezifische Entwicklung hat sich auf den Geschäftsverlauf der technotrans-Unternehmensgruppe ausgewirkt. Die moderate Erholung in der Druckindustrie insbesondere im ersten Halbjahr hat das Wachstum zunächst wie erwartet befördert, während die Folgen der ungünstigen Entwicklung im zweiten Halbjahr dazu geführt haben, dass die ursprünglichen Umsatzziele für das Geschäftsjahr nicht ganz erreicht wurden. Die konjunkturelle Belebung in den anderen Absatzmärkten hat sich hingegen auch positiv auf den Geschäftsverlauf derjenigen Unternehmensbereiche ausgewirkt, die nicht in der Druckindustrie aktiv sind.

Zum Umsatzwachstum um 20 Prozent im Segment Technology trug maßgeblich die neue Konzerntochter, die Termotek AG, bei, aber auch der Umsatzanteil der Druckindustrie hat insgesamt noch leicht zugelegt. Das Segment Services hingegen wies im Geschäftsjahr 2011 nur ein geringes Wachstum auf.

Im Geschäftsjahr 2011 ist es uns erneut gelungen, die Wettbewerbssituation und die Marktstellung von technotrans zu verbessern. So konnten wir bei verschiedenen Kunden unsere Ausstattungsquote noch weiter verbessern, langfristige Lieferverträge abschließen und weitere Marktanteile gewinnen. Ursächlich hierfür ist unter anderem, dass sich die Kunden zunehmend für starke, stabile Partner entscheiden, die langfristig Service und Support der Anlagen gewährleisten können.

Für den Geschäftsverlauf wesentliche Ereignisse

Das Geschäftsjahr 2011 war durch verschiedene interne und externe Ereignisse beeinflusst. Positive Effekte für die Umsatz- und Ergebnisentwicklung hatte die Übernahme der Termotek AG, eines Spezialanbieters von Kühlungen für den Lasermarkt, die Anfang 2011 beschlossen und umgesetzt wurde. Das Unternehmen steuerte 2011 einen Umsatz von 8,9 Millionen € bei (zum Vergleich 2010 vor Erwerb: 7,9 Millionen €) und leistete einen positiven Beitrag zum Ergebnis. Negativen Einfluss auf den Geschäftsverlauf des Konzerns hatte hingegen der Antrag auf Insolvenz unseres zweitgrößten Kunden manroland AG, der im November 2011 gestellt wurde, woraufhin im vierten Quartal nicht nur die entsprechenden Umsatz- und Ergebnisbeiträge zurückgingen, sondern seitens technotrans zusätzliche Wertberichtigungen auf Forderungen vorzunehmen waren.

Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf

Für das Geschäftsjahr 2011 war ursprünglich geplant, einen Umsatz zwischen 97,5 und 102,5 Millionen € zu erwirtschaften und dabei eine EBIT-Marge von 6 bis 7 Prozent zu erreichen. Bereits mit dem Halbjahresbericht zeichnete sich ab, dass das Umsatzziel voraussichtlich nicht ganz erreicht wird. Die Verbesserung der Profitabilität hingegen machte im Jahresverlauf weitere Fortschritte und die EBIT-Marge erreichte im dritten Quartal bei einem planmäßigen Umsatzniveau sogar 7,5 Prozent. Erst die Folgen des Insolvenzantrags der manroland AG führten schließlich dazu, dass die EBIT-Marge für das Gesamtjahr nur 4,9 Prozent erreichte. Bereinigt um den Sondereffekt der notwendigen Wertberichtigung auf Forderungen gegenüber der manroland AG hätte die Umsatzrendite bei 6,3 Prozent gelegen. In Anbetracht des schwierigeren wirtschaftlichen Umfeldes sind unsere Erwartungen zum operativen Geschäftsverlauf damit trotzdem annähernd eingetroffen.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE

IN KLAMMERN ANGEGEBEN SIND VERGLEICHSAHLEN FÜR DIE VORPERIODEN. SOWEIT NICHT ANDERS BEZEICHNET, BEZIEHEN SIE SICH JEWEILS AUF DIE JAHRE 2010 UND 2009.

Umsatz

Nachdem sich der Geschäftsverlauf 2010 wieder stabilisiert hatte, ist die technotrans-Unternehmensgruppe im Geschäftsjahr 2011 auf den Wachstumskurs zurückgekehrt. Der Umsatz stieg um 13,2 Prozent auf 97,3 Millionen € (85,9, 82,2 Millionen €). Maßgeblich zu diesem Anstieg beigetragen hat das jüngste Unternehmen in der technotrans-Gruppe, die Termotek AG als Spezialanbieter von Kühlungen für Laser, die im Januar 2011 mehrheitlich übernommen und in den Konzernabschluss einbezogen wurde. Nachdem Termotek 2010 einen Umsatz von 7,9 Millionen € erwirtschaftet hatte, steigerte sich das Unternehmen im ersten Jahr der Konzernzugehörigkeit auf 8,9 Millionen €, ein Anstieg um 11,5 Prozent. Auch die im ersten Halbjahr 2011 anhaltende moderate Erholung in der Druckindustrie hat zu der guten Entwicklung beigetragen, der Effekt wurde allerdings durch die ungünstigen Rahmenbedingungen im zweiten Halbjahr fast aufgehoben. Insgesamt wurde deshalb das Umsatzziel von rund 100 Millionen € für das Geschäftsjahr 2011 nicht ganz erreicht.

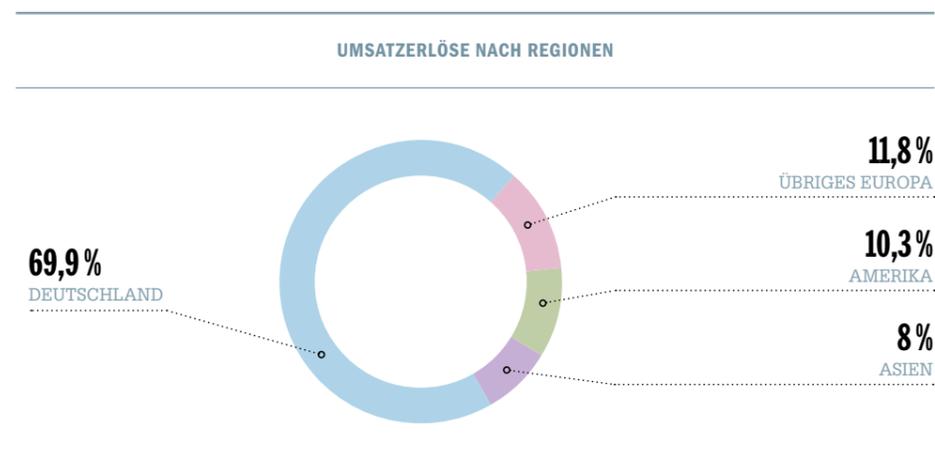
Der Umsatzanstieg war besonders ausgeprägt im Segment Technology. Hier erreichte die Wachstumsrate zum Jahresende 20,0 Prozent. Von dem Gesamtumsatz in Höhe von 61,7 Millionen € (51,4, 48,8 Millionen €) steuerte Termotek 8,0 Millionen € bei. Die schwierigeren wirtschaftlichen Rahmenbedingungen führten dazu, dass das erwartete Wachstum im Stammmarkt, der Druckindustrie, nicht vollständig realisiert werden konnte.

Im Geschäftsjahr 2011 konnte das Segment Services insgesamt ein leichtes Wachstum von 3,2 Prozent auf 35,6 Millionen € (34,5, 33,4 Millionen €) verzeichnen. Wesentlichen Anteil an diesem Anstieg hatten die Tochtergesellschaften Termotek AG sowie die gds AG, die Dienstleistungen und Software rund um die Technische Dokumentation erstellt und sich im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr positiv entwickelte. Dem Servicegeschäft in der Druckindustrie hingegen fehlten entsprechende Großprojekte und die damit verbundenen Installationsaufträge. Auch im Ersatzteilgeschäft konnte 2011 das hohe Vorjahresniveau nicht wieder erreicht werden.

Aufgrund der sich nur sehr langsam verbessernden Rahmenbedingungen wurden die Maßnahmen zur Kostenreduzierung wie geplant konsequent weitergeführt. In allen Quartalen des Geschäftsjahres wurde ein positives operatives Ergebnis (EBIT) ausgewiesen und die operative Marge kontinuierlich gesteigert.

Nach Regionen

Aufgrund der Kundenstruktur hat technotrans traditionell einen hohen Umsatzanteil in Deutschland. Dieser erhöhte sich 2011 insbesondere infolge der steigenden Umsätze mit den Druckmaschinenherstellern sowie des zusätzlichen Umsatzanteils der Termotek AG weiter von 65,4 auf 69,9 Prozent. Das übrige Europa war erneut weiter rückläufig von 13,5 auf 11,8 Prozent, eine Folge der Investitionszurückhaltung aufgrund der Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Krise der Staatsfinanzen. Seine Rolle als Wachstumstreiber konnte Asien 2011 aufgrund des rückläufigen Projektgeschäfts dort nicht halten, der Umsatzanteil sank von 10,9 auf 8,0 Prozent. Trotzdem partizipiert technotrans über die Lieferbeziehungen mit den Druckmaschinenherstellern an deren Exporten in diese Region. Amerika – dieser Region wird auch unsere brasilianische Tochtergesellschaft zugerechnet – entwickelte sich stabil und repräsentierte 10,3 Prozent des Umsatzes (Vorjahr 10,2 Prozent).



Entwicklung der Preise

Mehr als die Hälfte des Umsatzes realisiert technotrans mit den großen Druckmaschinenherstellern weltweit. In den wenigsten Fällen gelang es ihnen, auf dem aktuellen Marktvolumen 2011 auskömmliche Margen zu erzielen. Den verständlichen Wunsch, die Lieferanten an der Lösung dieser Probleme zu beteiligen, konnte technotrans in der Regel begründet zurückweisen und so die Preise annähernd stabil halten. Wo Produkte so modifiziert wurden, dass sie für den Nutzer einen zusätzlichen und nachvollziehbaren Mehrwert bieten, konnten die Preise hingegen vereinzelt auch angehoben werden. Darüber hinaus wurde 2011 das Produktprogramm weiter angepasst: Produkte, die in dem aktuellen Marktumfeld aus den verschiedensten Gründen (z. B. mangelndes Volumen, Wettbewerb) keine Preise mit einem auskömmlichen Ergebnisbeitrag erzielen, werden nicht länger angeboten.

Angaben zu Auftragsbestand, Auftragseingängen und Auftragsreichweite

technotrans arbeitet im Seriengeschäft mit den Druckmaschinenherstellern auf der Basis von Abrufaufträgen. In der Regel wird vorab die Ausstattung bestimmter Druckmaschinenmodelle mit den Technologien von technotrans vereinbart und die Lieferung erfolgt, sobald die Maschine bereit ist zur Auslieferung an ihren Kunden. Das Zeitfenster zwischen dem Abruf und der Lieferung beträgt selten mehr als zwei Wochen. Auch in den Unternehmensbereichen, die außerhalb der Druckindustrie aktiv sind, werden mit den Kunden in der Regel Rahmenverträge vereinbart. Aus diesem Grund wäre eine Angabe zu Auftragseingang und Auftragsbestand wenig aussagekräftig.

Ertragslage

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Ertragslage im Konzern auch durch den Einfluss des veränderten Konsolidierungskreises erfreulich entwickelt. Die in den vergangenen Jahren ergriffenen vielfältigen Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung haben sich darüber hinaus im Geschäftsjahr 2011 erneut positiv ausgewirkt. So wurde im dritten Quartal erstmals wieder eine EBIT-Marge von 7,5 Prozent erzielt, das beste Ergebnis seit Anfang 2008. Die Folgen der Insolvenz der manroland AG, unseres zweitgrößten Kunden, haben hingegen tiefe Spuren im Ergebnis des vierten Quartals hinterlassen. Der Forderungsbestand der technotrans-Unternehmensgruppe gegenüber der manroland AG belief sich zum Zeitpunkt des Insolvenzantrages auf netto rund 1,3 Millionen €.

Bruttoergebnis

Das Bruttoergebnis, also der Umsatz abzüglich der Umsatzkosten, verbesserte sich 2011 um 20,9 Prozent auf 30,8 Millionen € (25,5, 16,7 Millionen €) und stieg damit deutlich stärker als der Umsatz (+13,2 Prozent). Neben dem Wegfall von Sondereffekten, die die Vorjahre belasteten, ist dies auch darauf zurückzuführen, dass die internen Strukturen und Prozesse spürbar verbessert und damit dem aktuellen Geschäftsvolumen weiter angepasst wurden. Die Bruttomarge betrug zum Jahresende 31,6 Prozent (29,6, 20,3 Prozent) und lag damit zwei Prozentpunkte höher als im Vorjahr. Die Materialkostenquote blieb mit 40,0 Prozent annähernd auf dem Vorjahresniveau (39,7 Prozent).

Ergebnis vor Zinsen und Steuern/Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) für das Geschäftsjahr 2011 stieg auf 4,8 Millionen € (3,0, -11,9 Millionen €), das entspricht einer EBIT-Marge von 4,9 Prozent. Bereinigt um die im Jahresabschluss vorgenommene Wertberichtigung auf Forderungen gegenüber der manroland AG hätte die Marge 6,3 Prozent erreicht. Unser ursprüngliches Ziel, im Geschäftsjahr 2011 eine EBIT-Marge zwischen 6 und 7 Prozent zu erwirtschaften, wäre damit operativ erreicht gewesen.



Die Erhöhung der Vertriebskosten um 7,7 Prozent auf 14,4 Millionen € (13,4, 13,7 Millionen €) resultiert im Wesentlichen aus den gegenüber dem Vorjahr gestiegenen Wertberichtigungen auf Forderungen. Die Verwaltungsaufwendungen stiegen um 13,0 Prozent auf 11,5 Millionen € (10,2, 10,9 Millionen €), auch ein Effekt des um die Termotek AG erweiterten Konsolidierungskreises. Die Entwicklungskosten reduzierten sich 2011 nochmals auf nunmehr 2,0 Millionen € (2,5, 2,8 Millionen €). Zusammenfassend zeigt sich eine im Verhältnis zum Umsatz deutlich verbesserte Struktur sowohl der fixen wie auch der variablen Betriebskosten, was wiederum das operative Ergebnis positiv beeinflusst hat.

Aus den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen resultierte insgesamt ein positiver Saldo von 1,9 Millionen € (3,6, -1,1 Millionen €). 2011 sind Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 1,2 Millionen € (Vorjahr 2,2 Millionen €) in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten. Demgegenüber führten die starken Währungsschwankungen im Geschäftsjahr zu einem saldierten Kursverlust in Höhe von 0,3 Millionen €, der einem Währungsgewinn von 0,2 Millionen € im Vorjahr gegenübersteht. Der Einfluss von Kursschwankungen auf das operative Ergebnis wurde nicht durch entsprechende Instrumente abgesichert.

Der Personalaufwand stieg 2011 um 7,7 Prozent auf 33,2 Millionen € (30,8, 32,0 Millionen €). Der Anstieg, der in erster Linie aus der Übernahme der Termotek AG resultiert, fiel dennoch deutlich geringer aus als der korrespondierende Umsatzanstieg. Hier wirkten sich insbesondere die im Vorjahr eingeleiteten Maßnahmen zur weiteren Konsolidierung der Standorte aus. Nach 35,9 Prozent betrug die Personalkostenquote im Geschäftsjahr 2011 nun 34,2 Prozent, im dritten Quartal war sie bereits bis auf 32,9 Prozent zurückgegangen. Unser Ziel ist es, schnellstmöglich in die Nähe von 30 Prozent zurückzukehren.

Abschreibungen

Im Vergleich zum Vorjahr reduzierten sich die planmäßigen Abschreibungen des Geschäftsjahres 2011 auf 3,2 Millionen € (Vorjahr 3,3 Millionen €). Damit überstiegen sie 2011 erneut die Investitionen des Geschäftsjahres (1,4 Millionen €) und belegen damit erneut, dass technotrans seine Ersatzinvestitionen der jeweiligen Geschäftslage flexibel anpassen kann.

Finanzergebnis

Mit dem Erwerb der Termotek AG wurden zum Jahresanfang zunächst weitere Finanzverbindlichkeiten übernommen. Dennoch wurden die Finanzverbindlichkeiten insgesamt im Jahresverlauf weiter bis auf 16,5 Millionen € reduziert. Die Zinsaufwendungen in Höhe von 0,9 Millionen € (Vorjahr 1,2 Millionen €) enthalten den darauf entfallenden gesamten Finanzaufwand.

Steueraufwand

Der Steueraufwand für das abgelaufene Geschäftsjahr betrug insgesamt 0,9 Millionen € (Vorjahr 0,4 Millionen €). Für das Geschäftsjahr 2011 ergibt sich daraus eine tatsächliche Steuerquote im Konzern von 22,6 Prozent (Vorjahr 19,1 Prozent).

Der Jahresüberschuss für das Geschäftsjahr 2011 beträgt 3,0 Millionen € (1,5, -10,3 Millionen €), das entspricht einer Umsatzrendite von 3,1 Prozent (Vorjahr 1,8 Prozent). Das Ergebnis je im Umlauf befindliche Aktie beläuft sich somit auf 0,47 € (0,24, -1,65 €).

Segmentbericht

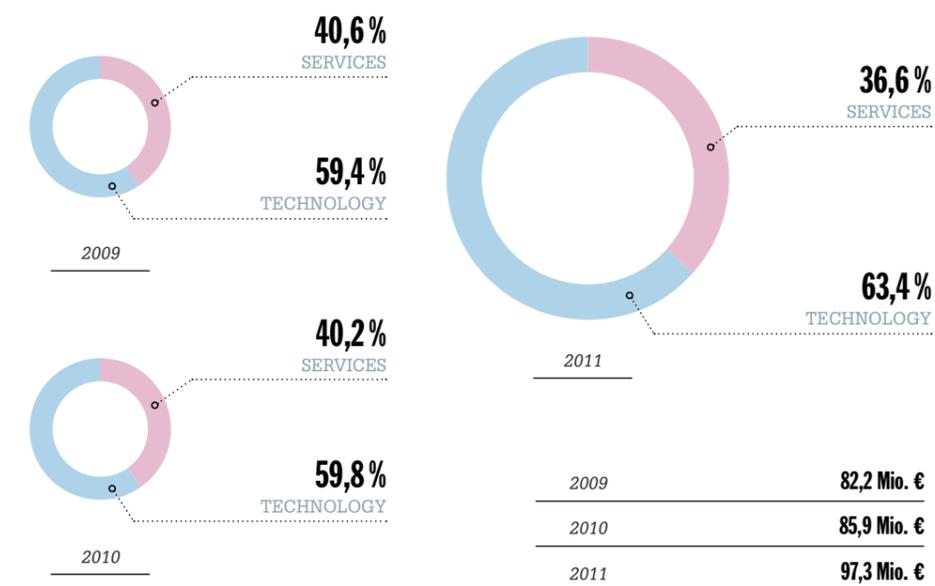
Umsatz

Das Segment Technology profitierte maßgeblich von der Übernahme der Termotek AG, die im ersten Jahr der Konzernzugehörigkeit einen Umsatz von 8,0 Millionen € erwirtschaftete. Insgesamt erreichte der Segmentumsatz 61,7 Millionen € (51,4, 48,8 Millionen €), ein Wachstum um 20,0 Prozent. Die moderate Nachfragebelegung aus der Druckindustrie im ersten Halbjahr 2011 zeigte hier vorübergehend die geplanten Effekte. Die rückläufige Entwicklung im zweiten Halbjahr aufgrund der ungünstigeren Rahmenbedingungen zehrte diese Erfolge jedoch nahezu vollständig wieder auf. Besonders in den letzten Monaten des Jahres war die Nachfrage nach Druckmaschinen und damit nach Produkten von technotrans rückläufig.

Positiv entwickelten sich demgegenüber unsere Aktivitäten jenseits der Druckindustrie. Beispielsweise wurde technotrans mit einem selbst entwickelten Gerät zur Kühlschmiermittelaufbereitung Serienlieferant beim Werkzeugmaschinenhersteller Sauer GmbH, einem Unternehmen des Gildemeister-Konzerns. Im Geschäftsjahr 2011 wurden die ersten Geräte geliefert und wir erwarten spürbare Umsatzanteile ab 2012.

Das Segment Services setzte seinen behutsamen Wachstumskurs auch 2011 fort. Der Umsatz stieg um 3,2 Prozent auf 35,6 Millionen € (34,5, 33,4 Millionen €). Einen großen Beitrag leistete hier auch unsere Tochtergesellschaft gds AG, die Dienstleistungen und Software im Bereich der Technischen Dokumentation erstellt. Das klassische Servicegeschäft blieb hingegen eher stabil; es fehlte nach wie vor an Projektaufträgen, bei denen technotrans in der Regel auch die Installationen übernimmt.

UMSATZ NACH GESCHÄFTSBEREICHEN



Ergebnis (EBIT)

Das operative Ergebnis hatte sich im Jahresverlauf wie geplant weiter verbessert, doch insbesondere die Sondereffekte im Zusammenhang mit der Insolvenz der manroland AG haben letztlich die Ertragslage deutlich negativ beeinflusst.

Unter anderem aus diesem Grund erreichte das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) im Segment Technology insgesamt nur –0,9 Millionen € (–2,6, –16,2 Millionen €), nachdem nach neun Monaten des Geschäftsjahres 2011 bereits erstmals wieder ein positives Segmentergebnis ausgewiesen worden war.

Das Ergebnis im Segment Services verbesserte sich dagegen leicht gegenüber dem sehr guten Vorjahreswert, und zwar um 1,7 Prozent auf 5,7 Millionen € (5,6, 4,2 Millionen €). Dies entspricht einer EBIT-Marge von 16,0 Prozent, im Vorjahr hatte sie 16,2 Prozent betragen. Zu dieser positiven Entwicklung hat auch die gds AG beigetragen.

Nach Regionen

Der Umsatz des Segments Technology ist aufgrund der Kundenstruktur stark deutschlandorientiert. Hier stieg der Umsatzanteil 2011 infolge der Nachfragebelebung seitens der Druckmaschinenhersteller, insbesondere aber auch durch den von der Termotek AG erwirtschafteten Umsatz, von 72,8 auf 79,6 Prozent. Der Umsatzanteil im übrigen Europa reduzierte sich aufgrund des schwierigen Umfeldes von 8,4 auf 6,3 Prozent. Die asiatische Region wurde ihrer Rolle als Treiber des Wachstums 2011 nicht mehr gerecht, hier wurden 7,8 Prozent des Umsatzes realisiert (Vorjahr 12,5 Prozent). Ursächlich für diese Entwicklung war der Rückgang im Projektgeschäft, während die Lieferungen im Zusammenhang mit Neumaschinen unverändert überwiegend über die Werke der Druckmaschinenhersteller erfolgen. Der Umsatzanteil in Amerika stabilisierte sich und betrug 6,3 Prozent (Vorjahr 6,2 Prozent).

Wenig Veränderungen zeigte die regionale Umsatzverteilung im Segment Services 2011. Deutschland repräsentierte 53,1 Prozent nach 54,4 Prozent im Vorjahr. Europa blieb stabil bei 21,3 Prozent (Vorjahr 21,1 Prozent), ebenso wie Asien mit 8,3 Prozent (Vorjahr 8,4 Prozent). Amerika stieg von 16,2 auf 17,3 Prozent.

Mitarbeiter

2011 sind dem Segment Technology am Jahresende 443 Mitarbeiter zuzuordnen (Vorjahr 383), im Segment Services sind 194 Mitarbeiter beschäftigt (Vorjahr 240). Die allgemeinen Verwaltungsbereiche wurden wie in den Vorjahren den Segmenten ortsanteilig hinzugerechnet.

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagementsystems

Ziel des Finanzmanagementsystems ist es unverändert, dass technotrans die jeweils erforderlichen Finanzmittel für das operative organische Wachstum und für die in diesem Zusammenhang erforderlichen Investitionen aus eigener Kraft erwirtschaftet. Dieses Ziel wurde auch im Geschäftsjahr 2011 erreicht. Die selektiven Investitionen beschränkten sich erneut auf Erhaltungsinvestitionen.

technotrans nutzt ausgewählte derivative Finanzinstrumente ausschließlich zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken bei variabel verzinsten Finanzverbindlichkeiten. Außerdem steuert die Gesellschaft den Finanzbedarf im Konzern über die verfügbaren Kreditfazilitäten der technotrans AG und der Termotek AG. Währungseinflüsse im Bereich externer Finanzverbindlichkeiten bestehen nicht. Konzernintern werden teilweise kurz- und langfristige Ausleihungen zwischen den Konzerngesellschaften vorgenommen, um lokal jeweils eine weitgehende Liquiditätsversorgung sicherzustellen. Daneben bestehen nennenswerte Liquiditätsbestände (liquide Mittel) in EUR, USD und GBP. Instrumente zum Hedging von Fremdwährungspositionen oder -verbindlichkeiten wurden auch 2011 nicht eingesetzt.

Die Kapitalstruktur von technotrans basiert auf einer soliden Eigenkapitalausstattung und einem bedarfsgerechten Fremdfinanzierungsanteil. Bedingt durch entsprechende Investitionsprojekte in der Vergangenheit (Immobilien, Akquisitionen) werden langfristige Finanzierungen in Anspruch genommen, die in der Regel mit einer Grundschuld besichert sind. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über kurz- und mittelfristig zugesicherte flexible Kreditfazilitäten in Form von Betriebsmittelkreditlinien. Zum Bilanzstichtag beläuft sich der durchschnittliche gewichtete Fremdkapitalzinssatz auf rund 3,7 Prozent. Für die Zukunft ist davon auszugehen, dass technotrans in der Lage sein wird, seinen über die selbst erwirtschafteten Finanzmittel hinausgehenden Bedarf in Zusammenarbeit mit den Hausbanken zu decken, beispielsweise im Fall von größeren Akquisitionen. Eine Inanspruchnahme des Kapitalmarktes ist derzeit nicht geplant.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente (wie z. B. Sale-and-lease-back) setzt technotrans nicht ein.

Das aktuelle Finanzierungskonzept von technotrans basiert auf drei Säulen: den langfristigen Darlehen, der Betriebsmittelfinanzierung bis 2013 und der Vorsorge für eine zukünftige bedarfsorientierte Möglichkeit zur Kreditausweitung. Mit diesem Finanzierungskonzept wurde ein Kreditrahmen von rund 24 Millionen € festgeschrieben und das Gewicht auf mittel- bis langfristige Laufzeiten gelegt.

2011 hat es keine Beschränkungen der Verfügbarkeit der gewährten Darlehen gegeben. Die Finanz- und Liquiditätsplanung der technotrans AG unterstellt auch für das operative Geschäft im Jahr 2012 auf der Basis der aktuell verfügbaren Fremdmittel eine ausreichende Liquiditätsausstattung, um die absehbaren Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

Cashflow

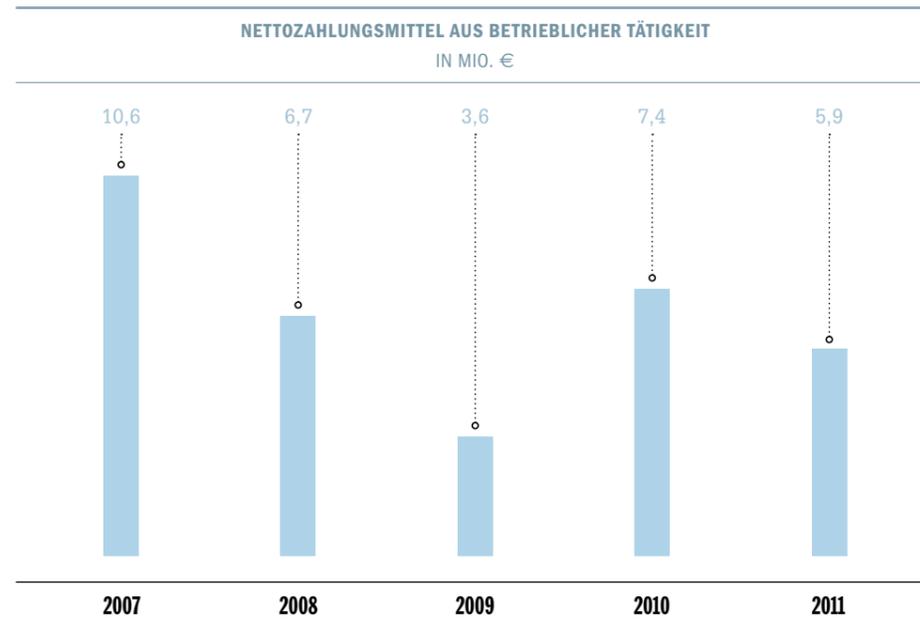
Ausgehend von einem Jahresüberschuss von 3,0 Millionen € (Vorjahr 1,5 Millionen €) erreichte der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Änderung des Nettoumlaufvermögens 8,1 Millionen € (Vorjahr 6,6 Millionen €).

Während die Veränderungen im Nettoumlaufvermögen insgesamt nur einen geringen Zahlungsmittelbedarf von –0,4 Millionen € (+0,4 Millionen €) verursachten, resultierten aus der Zahlung von Zinsen und Ertragsteuern (insbesondere einer Steuernachzahlung) ein höherer Finanzmittelbedarf (–1,8 Millionen €, Vorjahr +0,4 Millionen €).

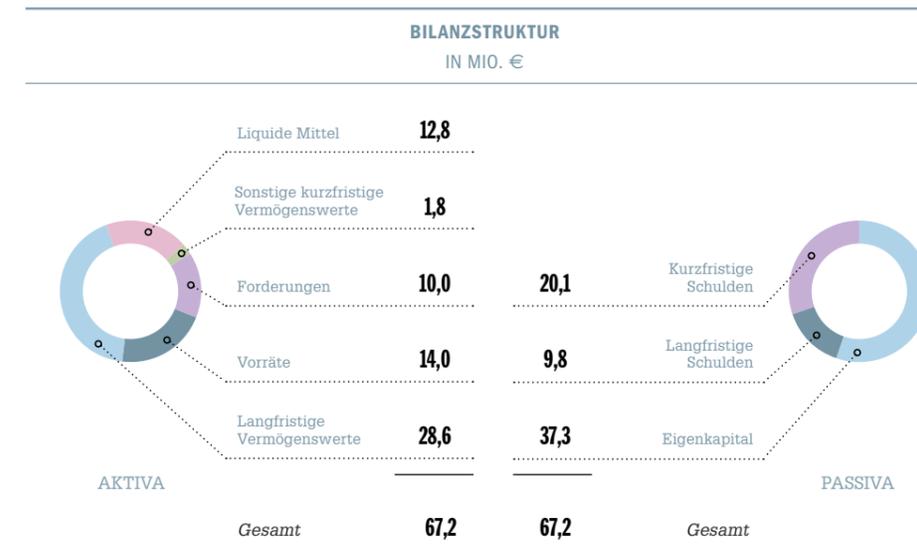
Insgesamt betragen die Nettoszahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit 5,9 Millionen € (7,4, 3,6 Millionen €). Dieser positive operative Cashflow reichte aus, um sowohl die Investitionen (1,4 Millionen €) als auch den Beteiligungserwerb (1,0 Millionen €) finanziell zu decken. Der Free Cashflow erreichte 3,6 Millionen € (6,3, 2,4 Millionen €). Erwartungsgemäß entwickelte er sich damit für das Gesamtjahr positiv.

Die für die Finanzierungstätigkeit eingesetzten Nettoszahlungsmittel beliefen sich auf –4,1 Millionen €.

Die liquiden Mittel blieben zum Jahresende mit 12,8 Millionen € (Vorjahr 13,1 Millionen €) konstant. Ihre Größenordnung ist damit aus Sicht des Kapitalmanagements zufriedenstellend.



Vermögenslage



Bilanzsumme und Eigenkapitalquote

Der technotrans-Konzern weist zum 31. Dezember 2011 eine Bilanzsumme von 67,2 Millionen € aus, sie liegt damit trotz des erweiterten Konsolidierungskreises erneut leicht (0,7 Prozent) unter dem Wert des Vorjahres (67,8 Millionen €). Die Eigenkapitalquote verbesserte sich weiter und beträgt 55,5 Prozent (Vorjahr 50,0 Prozent).

Aktivseite

Die langfristigen Vermögenswerte stiegen zum Stichtag von 27,7 auf 28,6 Millionen €, in erster Linie als Folge der Übernahme der Termotek AG und des daraus resultierenden Geschäfts- und Firmenwerts (2,5 Millionen €). Im Gegenzug reduzierten sich die Sachanlagen aufgrund der planmäßigen Abschreibungen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte verringerten sich insgesamt von 40,1 auf 38,6 Millionen € und damit um 3,6 Prozent. Die Vorräte sanken dabei trotz des Umsatzwachstums von 14,9 Millionen € auf 14,0 Millionen €. Unter Berücksichtigung des erweiterten Konsolidierungskreises einerseits und der erhöhten Wertberichtigung im Zuge der Insolvenz der manroland AG andererseits lagen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit 10,0 Millionen € (10,1, 10,7 Millionen €) insgesamt auf Vorjahresniveau. Die liquiden Mittel verringerten sich geringfügig um 2,5 Prozent auf 12,8 Millionen € (13,1, 10,3 Millionen €).

Passivseite

Auf der Passivseite verbesserte sich das Eigenkapital im Wesentlichen infolge des positiven Jahresüberschusses von 33,9 auf 37,3 Millionen €, ein Zuwachs um 10,1 Prozent.

Die Verbindlichkeiten betragen zum Bilanzstichtag insgesamt 29,9 Millionen € (33,9, 37,9 Millionen €). Sie setzen sich zusammen aus langfristigen Schulden, die von 10,9 Millionen € auf 9,8 Millionen € sanken (-10,2 Prozent), und kurzfristigen Schulden, die sich von 23,0 auf 20,1 Millionen € verringerten (-12,5 Prozent).

Wesentliche Veränderungen im langfristigen Bereich betrafen die Finanzverbindlichkeiten, die im Rahmen planmäßiger Tilgungen von 9,6 auf 6,8 Millionen € reduziert wurden. Dem gegenüber steht ein Anstieg der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten um rund 1,6 Millionen €, der hauptsächlich aus der Passivierung eines bedingten Kaufpreisanteils im Zusammenhang mit dem Beteiligungserwerb der Termotek AG resultiert.

Im kurzfristigen Bereich stiegen ebenfalls im Zusammenhang mit dem Beteiligungserwerb die Finanzverbindlichkeiten von 8,3 auf 9,7 Millionen € (+17,2 Prozent). Die erhaltenen Anzahlungen reduzierten sich um knapp 1,4 Millionen €, ein Resultat des niedrigen Volumens im Projektgeschäft.

Am Bilanzstichtag wies technotrans insgesamt Finanzschulden in Höhe von 16,6 Millionen € (17,9, 21,7 Millionen €) aus. Lediglich kurzfristige Kontokorrentkredite unterliegen einem Zinsänderungsrisiko, zum Bilanzstichtag wurden 2,9 Millionen € in Anspruch genommen. Die langfristigen Finanzschulden resultieren in erster Linie aus Investitionen ins Anlagevermögen, sie sind teilweise durch Grundsschulden besichert. Detaillierte Angaben zur Struktur der Finanzschulden befinden sich im Konzernanhang (Gliederungspunkt 12).

Mit 12,8 Millionen € liquider Mittel am Bilanzstichtag und eingeräumten und nicht in Anspruch genommenen Kreditlinien in Höhe von 7,8 Millionen € ist technotrans solide finanziert. Darüber hinaus stehen technotrans für potenzielle Akquisitionen bereits weitere Finanzierungsmittel in Höhe von 4,0 Millionen € zur Verfügung. Die langjährigen Geschäftsbeziehungen mit unseren Banken haben sich weiterhin als stabil erwiesen. Das aktuelle Umfeld bietet jedoch keine Gewähr, dass sie ihrer Rolle als Finanzierungspartner auch zukünftig in gewohntem Umfang gerecht werden wollen oder können. Darüber hinaus stehen technotrans als börsennotierter Gesellschaft die Instrumente des Kapitalmarktes zur Verfügung.

Nettoverschuldung und Gearing

Die Nettoverschuldung des Konzerns, also die zinstragenden Verbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel, betrug zum Stichtag noch 4,9 Millionen € (5,8, 12,4 Millionen €) und konnte damit weiter reduziert werden. Das Gearing, also die Nettoverschuldung im Verhältnis zum Eigenkapital, verbesserte sich auf 13,1 Prozent (17,4, 39,5 Prozent).

Rückstellungen

Die Rückstellungen haben sich 2011 von 7,2 auf 5,5 Millionen € weiter reduziert.

Der Bereich der langfristigen Rückstellungen mit insgesamt rund 1,1 Millionen € enthält sowohl personalbezogene Verpflichtungen (Altersteilzeit und Pensionen) als auch anteilige Rückstellungen für drohende Verluste aus langjährigen Mietverträgen. Die kurzfristigen Rückstellungen (4,4 Millionen €, Vorjahr 6,1 Millionen €) setzen sich zusammen aus sonstigen Verpflichtungen gegenüber Personal (2,0 Millionen €), Garantieverpflichtungen (1,1 Millionen €) und sonstigen Rückstellungen (1,3 Millionen €).

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente

Im technotrans-Konzern werden keine außerbilanziellen Finanzierungsinstrumente eingesetzt.

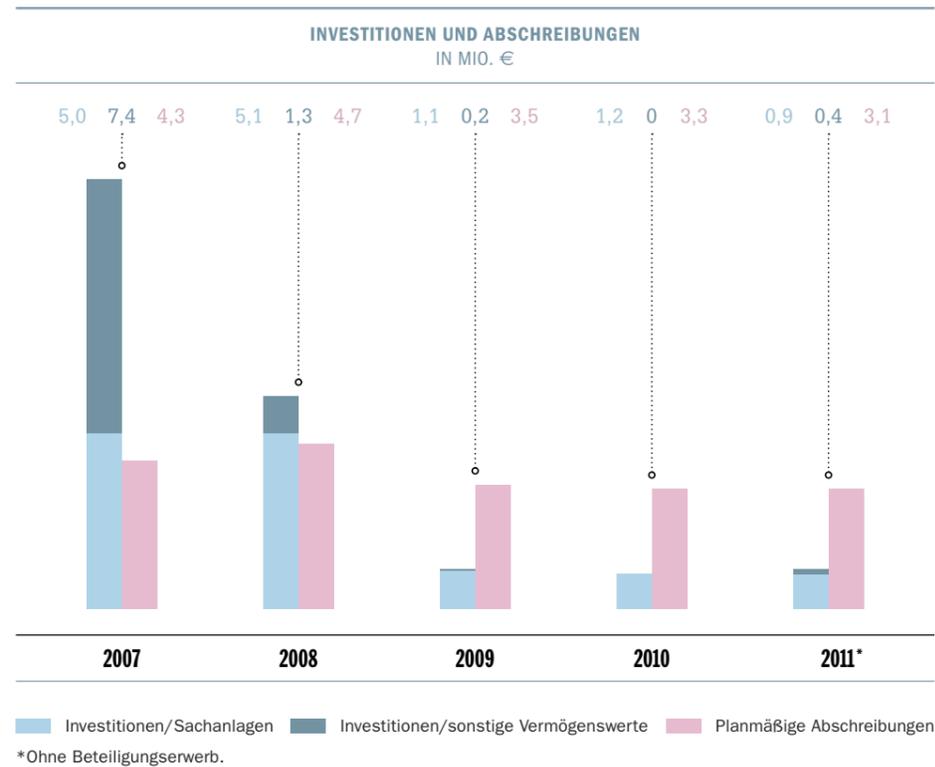
Investitionen und Abschreibungen

Die Investitionen in das Sachanlagevermögen betragen im Geschäftsjahr 2011 erneut nur 0,9 Millionen € (1,0, 1,1 Millionen €). Dem Geschäftsverlauf angemessen wurden damit die Ausgaben auf das vertretbare Minimum beschränkt. Die Investitionen betrafen in erster Linie Ersatzbeschaffungen oder die IT-Ausstattung. Aufgrund der geringen Fertigungstiefe hat die Investitionszurückhaltung keine Auswirkungen auf die Leistungsfähigkeit der Produktionskapazität.

Im Bereich der immateriellen Vermögenswerte ist ein Zugang von 0,5 Millionen € (0,3, 0,2 Millionen €) zu verzeichnen. Die 2011 in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Entwicklungsaufwendungen betragen 2,0 Millionen €, das entspricht 2,1 Prozent vom Umsatz.

Die planmäßigen Abschreibungen des Geschäftsjahres 2011 betragen 3,2 Millionen € (Vorjahr 3,3 Millionen). Wesentlichen Anteil an den Abschreibungen haben die Software mySAP, der Neubau in Sassenberg sowie das internationale Sales- und Service-Netzwerk.

Einzelheiten zur Kaufpreiszusammensetzung für den Erwerb der Termotek AG finden sich im Anhang dieses Konzernjahresabschlusses (Abschnitt „Konsolidierungskreis“). Derzeit sind keine weiteren konkreten Investitionen in das Anlagevermögen oder immaterielle Vermögenswerte geplant, die mit einem ungewöhnlichen Finanzierungsbedarf verbunden wären.



Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Für das Geschäftsjahr 2011 wurde erwartet, dass ein Umsatz in der Größenordnung zwischen 97,5 und 102,5 Millionen € („rund 100 Millionen €“) erwirtschaftet wird. Dass mit 97,3 Millionen € nur das untere Ende der Spanne erreicht wurde, spiegelt die rückläufige Entwicklung in der Druckindustrie in den letzten Monaten des Geschäftsjahres wider.

Die Akquisition der Termotek AG und die Maßnahmen zur Stabilisierung und Verbesserung der Profitabilität der letzten Jahre haben positiv zum Ergebnis beigetragen. Das Ziel einer EBIT-Marge im Bereich von 6 bis 7 Prozent haben wir aufgrund der Auswirkungen der Insolvenz der manroland AG mit 4,9 Prozent jedoch nicht erreicht. Bereinigt um diesen Einmaleffekt hätte die Marge aber 6,3 Prozent betragen und damit am unteren Ende des angezielten Korridors gelegen.

Der Jahresüberschuss im Konzern erreichte 3,0 Millionen € (Vorjahr 1,5 Millionen €), das entspricht 0,47 € je im Umlauf befindliche Aktie. Der Vorstand schlägt vor, für 2011 noch keine Dividende auszuschütten und diesen Gewinn zu nutzen, um das weitere Wachstum des Unternehmens zu unterstützen.

Unter anderem aufgrund des erfolgreichen Working-Capital-Managements wurde auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ein positiver Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von 7,7 Millionen € (Vorjahr 7,0 Millionen €) erwirtschaftet. Nach Zinsen (netto –0,8 Millionen €), Ertragsteuern (–1,0 Millionen €) und Investitionen (netto –2,3 Millionen €) verblieb ein positiver Free Cashflow von 3,6 Millionen € (Vorjahr 6,3 Millionen €).

Die Eigenkapitalquote beträgt 55,5 Prozent. Die Nettoverschuldung konnte erfolgreich auf 4,9 Millionen € reduziert werden.

Das Geschäftsjahr 2011 markiert einen Wendepunkt in der Unternehmensentwicklung. Durch die Übernahme der Termotek AG wurde der Umsatzanteil der Geschäftsbereiche, die außerhalb der Druckindustrie aktiv sind, signifikant verstärkt. Auch die Maßnahmen, neue Absatzmärkte auf organischem Wege zu erschließen, trugen erste Früchte. Wir erwarten, dass sich so mittelfristig die Abhängigkeit von der Zyklik in unserem Kerngeschäft, der Druckmaschinenindustrie, weiter verringert und technotrans auf einen unabhängigen Wachstumskurs zurückkehrt. Während wir gleichzeitig an der weiteren Optimierung der Ertrags- und Finanzlage arbeiten, werden wir dieses Ziel konsequent weiter verfolgen.

ERTRAGS-, FINANZ- UND VERMÖGENSLAGE DER TECHNOTRANS AG

Am Stichtag 31. Dezember 2011 betrug die Bilanzsumme der technotrans AG 63,5 Millionen € (Vorjahr 68,5 Millionen €). Die Eigenkapitalquote belief sich auf 55,0 Prozent (Vorjahr 47,2 Prozent). Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde ein Umsatz von 68,2 Millionen € erwirtschaftet (Vorjahr 66,6 Millionen €). Als Jahresüberschuss werden 2,2 Millionen € ausgewiesen (Vorjahr 1,8 Millionen €).

SONSTIGE ANGABEN

Forschung und Entwicklung

Das Unternehmen wandelt sich, öffnet sich für neue Märkte und identifiziert Möglichkeiten, die vorhandenen Kernkompetenzen in unterschiedlichen Industriezweigen zum Einsatz zu bringen. Die Forschung und Entwicklung hat gerade in dieser Zeit natürlich große Bedeutung für den Erfolg und die Zukunft des Unternehmens. Es gilt, einen Spagat zu schaffen: Produkte und Verfahren weiterzuentwickeln, die die Position von technotrans als Partner der Druckindustrie weiter festigen, und sich gleichzeitig intensiv mit den Optionen anderer Absatzmärkte auseinanderzusetzen.

Als Systemlieferant für die Druckindustrie hat sich technotrans in den vergangenen Jahrzehnten eine führende Position in diesem Markt aufgebaut. Unsere Innovationen verbessern den Druckprozess, helfen Druckereien weltweit, Geld zu sparen und die Umwelt zu schützen, und bieten dem Anwender einen Mehrwert, den er als solchen erkennt. Die Ideen für diese Neuerungen beziehen unsere Entwicklungsingenieure aus ihrem guten Einblick in den Produktionsalltag unserer Kunden. Aber auch Berichte der Servicetechniker oder Projekte der Business Units sind die Grundlage, um sich auf die Suche nach neuen technischen Lösungen zu machen. Darüber hinaus werden Innovationsworkshops mit Kunden und Anwendern durchgeführt, die bereits in einem frühen Stadium die Praxisnähe der Entwicklungen sicherstellen. Auf der anderen Seite pflegen wir jedoch auch mit verschiedenen Universitäten und Instituten einen regen Gedankenaustausch, um die aktuellsten Erkenntnisse verschiedener Disziplinen in unsere Entwicklungen einzubeziehen. Diesen Austausch fördern wir auch durch regelmäßige Angebote an Studenten, bei technotrans Praxissemester zu absolvieren oder Diplomarbeiten zu erstellen.

Die Büros und Labore befinden sich schwerpunktmäßig am Hauptstandort des Konzerns in Sassenberg. Insgesamt arbeiten mehr als 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in einem kontinuierlichen Prozess an den Innovationen, von der ersten Idee über Prototypen und Tests zur Produktqualifikation bis hin zur Serienreife.

Grundsätzlich wird der Aufwand für die Entwicklung in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Liegen die entsprechenden Voraussetzungen vor, so werden Entwicklungskosten gemäß IAS 38 aktiviert und in der Bilanz als immaterielle Vermögenswerte ausgewiesen. Zum 31. Dezember 2011 betragen die aktivierten Entwicklungskosten 0,3 Millionen € (Vorjahr 0,0 Millionen €). Die F&E-Quote (Entwicklungsaufwand im Verhältnis zum Umsatz) betrug in den vergangenen Jahren durchschnittlich zwischen 3 und 4 Prozent, im Geschäftsjahr 2011 lag sie auch aufgrund der Aktivierung nur bei 2,1 Prozent. Die Folgen der Wirtschaftskrise haben dazu geführt, dass insgesamt eine geringere Zahl von Projekten seitens der Druckmaschinenhersteller initiiert wurde.

Im Mittelpunkt der Aktivitäten 2011 stand dennoch wieder eine Reihe von Projekten, die in Zusammenarbeit mit den Druckmaschinenherstellern entwickelt wurden und teilweise ihre Premiere erst auf der Branchenmesse drupa 2012 haben werden. Daneben wurden kontinuierlich neue Applikationen unserer Kernkompetenzen für die Anwendung in anderen Märkten entwickelt, entsprechende Prototypen aufgebaut und im Feldtest betreut. Nach erfolgreichem Abschluss dieser Feldtestphase haben diese Produkte 2011 erste Umsatzbeiträge geliefert.

In seltenen Fällen werden für spezielle Entwicklungsthemen externe Kapazitäten hinzugezogen, in sehr speziellen Fällen wird die Entwicklung teilweise mit externer Unterstützung, dann in der Regel durch die späteren Abnehmer, finanziert. Öffentliche Mittel wurden auch 2011 nicht in Anspruch genommen.

technotrans besitzt eine Vielzahl von Patenten, Lizenzen und ähnlichen Rechten. Für die Absicherung der eigenen Marktposition hat dieser Bereich mittlerweile eine erhebliche Bedeutung und wird deshalb mit großer Aufmerksamkeit betreut.

Einkauf und Beschaffung

Das Verhältnis zwischen technotrans und seinen Lieferanten ist durch einen professionellen, aber auch offenen und partnerschaftlichen Umgang geprägt. Viele der Beziehungen sind über Jahre und teilweise Jahrzehnte gewachsen. Die Auswahl unserer Lieferanten erfolgt dabei nicht in erster Linie aufgrund des Preises, sondern bei der komplexen Qualifizierung von Lieferanten wird eine Vielzahl von Aspekten berücksichtigt, die in der Summe die vorteilhafteste Lösung für die Unternehmensgruppe ergeben. Wir freuen uns, dass sich dabei unsere langjährigen Geschäftspartner in der Region häufig als wettbewerbsfähig gegenüber Konkurrenten aus sogenannten Niedriglohnländern erwiesen und wir durch dieses Local Sourcing nebenbei auch dazu beitragen können, Arbeitsplätze in Deutschland zu sichern.

Die zentrale Beschaffung und der Ausbau des Lieferantenmanagements haben im vergangenen Jahr nochmals an Bedeutung gewonnen, einerseits aufgrund der Konzentration der Fertigung am Standort Sassenberg und andererseits durch die Übernahme der Termotek AG, die in die bestehende Lieferantenstruktur integriert werden konnte. Dabei sind Synergien gehoben worden, die die Profitabilität des Unternehmens verbessert haben.

Zur Messung der Effizienz in der Beschaffung beobachten wir verschiedene Kennziffern, z. B. die Anzahl Lieferanten je 1 Million € Einkaufsvolumen und die Anzahl Artikel je 1 Million € Einkaufsvolumen. Hier sehen wir noch Potenzial für weitere Verbesserungen.

Die relativ geringe Fertigungstiefe bei technotrans erleichtert die flexible Anpassung an ein schwankendes Produktionsvolumen. So wie wir die rückläufigen Bedarfe frühestmöglich an unsere Lieferanten gemeldet haben, um ihnen die rechtzeitige Anpassung ihrer Kapazitäten zu ermöglichen, haben wir auch 2011 die wieder steigenden Bedarfe rechtzeitig angezeigt. Weder im Abschwung noch im Aufschwung ist es daher zu gravierenden Problemen gekommen. Darüber hinaus beobachten wir die wirtschaftliche Entwicklung unserer Schlüssellieferanten sehr genau, um eine termin- und qualitätsgerechte Belieferung zu jedem Zeitpunkt zu gewährleisten.

Produktion, Technik und Logistik

Die Produktion bei technotrans beschränkt sich in erster Linie auf die Montage von Komponenten, die von Lieferanten bezogen werden und bei uns zu Geräten und Anlagen zusammengebaut werden. Die Fertigungstiefe ist also ausgesprochen gering und es ist uns nicht zuletzt deshalb in der Regel gut gelungen, die Kapazitäten an sich verändernde Nachfragevolumina anzupassen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden außerdem weitere Maßnahmen zur Verbesserung der gesamten internen Abläufe und Prozesse vom Vertrieb bis zur Produktion und über die gesamte Supply Chain umgesetzt. Das Ziel ist es, die Effektivität und die Effizienz weiter zu verbessern, die Fertigungszeiten zu reduzieren und die Produktivität zu erhöhen. Dadurch wird auch die Reaktionsgeschwindigkeit erhöht.

technotrans verfügt über ein modernes integriertes Qualitätsmanagementsystem, das dazu beiträgt, die hohen Erwartungen der Kunden an unsere Geräte und Technologien zu erfüllen. Dazu gehören die Qualifizierung der Lieferanten sowie die Sicherstellung und Optimierung aller Supply-Chain-Aktivitäten und Prozesse. Besonderes Augenmerk legen wir dabei auf den Aufbau und die Anwendung neuer Tools zur Qualitätssicherung, um eine kontinuierliche Verbesserung zu erzielen.

Alle Geräte werden vor der Auslieferung in einem bewährten Prüfprozedere auf Fehlerfreiheit getestet. Anlagen und Geräte, die noch nicht den Status der Serienreife besitzen, werden zunächst während umfangreicher Feldversuche von einem Team von Technikern intensiv begleitet. Darüber hinaus gibt es spezielle Einrichtungen, in denen Simulationen gefahren werden können, um beispielsweise Erkenntnisse über die Materialeigenschaften im Laufe der gesamten Lebensdauer der Geräte zu gewinnen.

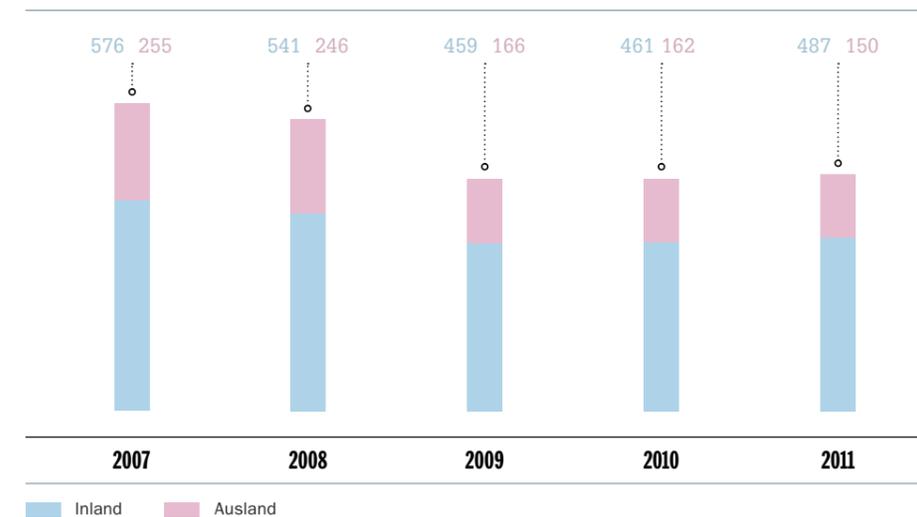
Mitarbeiter

Anzahl und Veränderungen

Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im technotrans-Konzern stieg zum Jahresbeginn 2011 infolge der Übernahme der Termotek AG auf 676 (623 am 31. Dezember 2010). Das anschließende Wirksamwerden der 2010 eingeleiteten Anpassungsmaßnahmen am Standort Gersthofen, aber auch Strukturoptimierungen in Amerika und Asien führten dazu, dass die Zahl der Beschäftigten am 31. Dezember 2011 noch 637 betrug.

Vorübergehenden Schwankungen in der Auftragslage kann technotrans flexibel über Stundenkonten begegnen, die bei Bedarf auf- oder abgebaut werden. Darüber hinaus werden vereinzelt Leiharbeiter eingesetzt, die bei dauerhaft positivem Geschäftsverlauf auch in die Stammmannschaft übernommen werden. Bei voraussichtlich temporär begrenztem Rückgang des Geschäfts wird das Instrument der Kurzarbeit genutzt, um das Know-how im Unternehmen zu halten. Erst bei dauerhaft ungünstigem Geschäftsverlauf werden Maßnahmen ergriffen, um die Zahl der Beschäftigten dem neuen Geschäftsvolumen anzupassen.

MITARBEITER NACH INLAND/AUSLAND

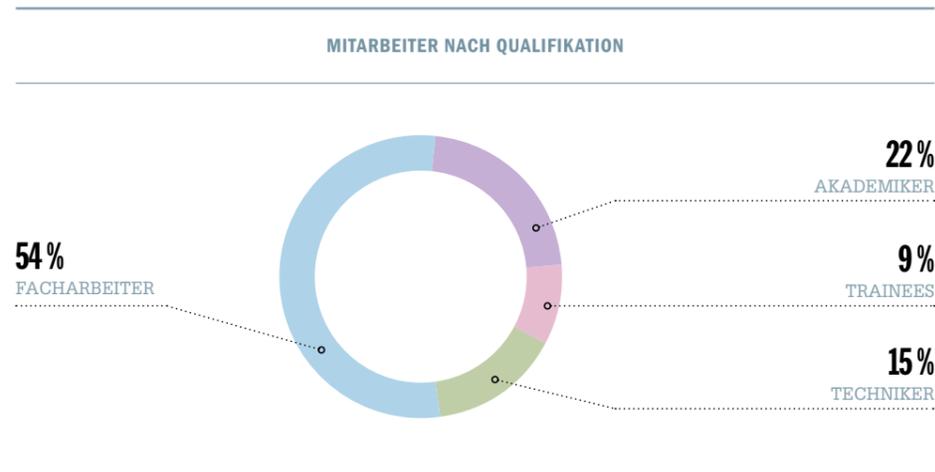


Auszubildende

Der Ausbildung wird bei technotrans große Bedeutung zugemessen. Wir sehen uns hier nicht nur in der gesellschaftlichen Verantwortung, jungen Menschen zu helfen, einen Grundstein für ihr Berufsleben zu legen, sondern wir möchten auch gerne den Nachwuchs für das Unternehmen aus den eigenen Reihen rekrutieren. Proaktives Handeln gebieten auch der drohende Facharbeitermangel und der demographische Wandel. Die Zahl der Auszubildenden stieg im Jahresverlauf von 40 auf 48 Personen, 2011 wurden 13 neue Auszubildende eingestellt, im Vorjahr waren es 16. Der Anteil der Auszubildenden im Verhältnis zur gesamten Belegschaft in Deutschland lag zum Stichtag bei 10,0 Prozent. Das breite Angebot an Ausbildungsberufen wird 2012 ergänzt durch drei verschiedene duale Ausbildungen (Betriebswirt VWA, Maschinenbau und Elektrotechnik) als interessante Angebote für Schulabgänger, die Wert auf eine enge Verbindung zwischen akademischer Lehre und praxisorientierter Ausbildung legen.

Qualifikation und Altersstruktur

technotrans ist ein Hightech-Unternehmen, und das spiegelt sich auch in der Qualifikation der Mitarbeiter wider. Ergänzend zu den Auszubildenden verfügen 54 Prozent der Beschäftigten über eine qualifizierte Ausbildung, 15 Prozent haben einen Abschluss als Techniker und 22 Prozent haben einen akademischen Abschluss. technotrans ist darüber hinaus auch ein junges Unternehmen: Rund 48 Prozent der Belegschaft sind jünger als 40 Jahre, nur 2,6 Prozent sind älter als 60 Jahre. Das Durchschnittsalter beträgt knapp 40 Jahre und ist damit gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert.



Vergütungsstruktur, Personalaufwand

Der Personalaufwand 2011 belief sich auf insgesamt 33,2 Millionen € (30,8, 32,0 Millionen €). Der Anstieg resultierte aus der Übernahme der Termotek AG. Ferner wurde zum 1. Januar 2011 im Inland eine Lohn- und Gehaltserhöhung von durchschnittlich 3,2 Prozent umgesetzt.

Die Personalkostenquote (Personalaufwand im Verhältnis zum Umsatz) im Konzern betrug 34,2 Prozent (35,9, 38,9 Prozent). Das Ziel ist es, zukünftig wieder Werte um 30 Prozent zu erreichen.

Der Umsatz pro Kopf hat sich 2011 nur leicht auf 148 T€ erhöht (139, 122 T€). Damit liegt diese Kennzahl noch unter früher erzielten Marken, da in der Krise die Kapazitäten insbesondere im Bereich der Know-how-Träger nicht umsatzproportional reduziert wurden, um diese Ressourcen vielmehr in den Aufbau neuer Märkte zu investieren.

Seit Beginn des Geschäftsjahres 2010 hat technotrans an seinem größten Standort in Sassenberg ein neues Vergütungsmodell. Dafür wurden zunächst alle Positionen im Unternehmen aufgenommen und bewertet und anschließend Funktionsgruppen zugeordnet. Diesen sogenannten Grades sind jeweils bestimmte Vergütungsbänder zugeordnet.

Die jeweilige individuelle Erhöhung des Entgelts der einzelnen Mitarbeiter ist von ihrer Leistung und der Höhe ihrer aktuellen Vergütung abhängig. Mitarbeiter, die sich im unteren Bereich eines Bandes befinden und durchschnittlich gute Leistungen erbringen, können so größere Gehaltsanpassungen erhalten als Mitarbeiter, deren Verdienst bei gleicher Leistung im oberen Abschnitt des Bandes liegt. Zur strukturierten Beurteilung der Leistungen der Mitarbeiter wurde mit der Einführung des neuen Vergütungsmodells ein Beurteilungssystem implementiert.

Die Verknüpfung der Erfolgsbeteiligung mit der EBIT-Marge wurde auch bei dem neuen Modell beibehalten. Ab einer EBIT-Marge von 5 Prozent ist die Ausschüttung eines Bonus vorgesehen für Mitarbeiter, die keinen Anspruch auf eine Tantieme haben.

Konzernweit erhalten Führungskräfte einzelvertraglich vereinbarte Boni, die sich je zur Hälfte an der Erreichung von Unternehmenszielgrößen und an der persönlichen Leistung bemessen. Anreizprogramme, die Aktienkomponenten beinhalten, existieren nicht.

Die Größenordnung der Gehaltsanpassungen wird zwischen Betriebsrat und Vorstand ausgehandelt. Aufgrund der unsicheren wirtschaftlichen Entwicklung im Geschäftsjahr 2012 wurde die Entscheidung über eine Gehaltserhöhung zum 1. Januar 2012 auf Mitte des Jahres vertagt.

Unternehmenskommunikation

Ausstellungen, Messen

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich der technotrans-Konzern weltweit auf verschiedenen Fachmessen präsentiert. Dazu gehörten die Print in Schweden, die Gulf Print & Pack in Dubai, die Graphispag in Spanien, die northprint in England, die Expográfica in Mexiko, die Andigráfica in Kolumbien, die Graph Expo in den USA, die IGAS in Japan und die IFRA Expo in Österreich.

Messeauftritte dienen selten der direkten Akquisition von Aufträgen, sondern in erster Linie der Unterstützung unserer großen Kunden. technotrans partizipiert indirekt an den Auftragseingängen bei den großen Druckmaschinenherstellern. Gleichzeitig sind Messen Bestandteil unserer Push-and-pull-Strategie: Besonders dort, wo Endkunden die Möglichkeit haben, sich für oder gegen eine Ausstattung mit technotrans-Technologien zu entscheiden, sollen sie durch den direkten Kontakt von den Vorteilen unserer Lösungen überzeugt werden. Überzeugte Endkunden sind wiederum eine Bestätigung für die Druckmaschinenhersteller, dass sie mit der Ausrüstung von technotrans die Wünsche des Marktes treffen.

Sehr erfolgreich hat technotrans im abgelaufenen Geschäftsjahr auch auf Messen ausgestellt, die andere Märkte als die Druckindustrie adressieren. Hierzu gehörte die Beteiligung an der EMO, der Weltleitmesse der Werkzeugmaschinenindustrie, die alle zwei Jahre in Hannover stattfindet. Ergänzend zu unserem eigenen Messestand konnten die Besucher auf dem Stand des Gilde-meister-Konzerns zwei unserer Geräte zur Kühlschmiermittelaufbereitung, das toolsmart, in Aktion erleben und sich von der Performance und der Bedienerfreundlichkeit überzeugen.

Die Termotek AG beteiligte sich 2011 an drei wichtigen Messen, teilweise gemeinsam mit technotrans: Auf der Photonics West in San Francisco (USA), einer jährlich stattfindenden Lasermesse, wurden sehr wichtige neue Kontakte geknüpft, darunter mit Neukunden vor allem aus der Medizinelasertechnik. Bei der AHR Show in Las Vegas (USA), einer Messe für Kältekomponenten, bei der gemeinsam mit Aspen Compressor ausgestellt wurde, sorgten die kleinen Kältesysteme für großes Interesse und Staunen über ihre Leistungsfähigkeit. Sie eröffnen völlig neue Anwendungsmärkte, beispielsweise in Medizinsystemen oder Laborgeräten. Der Messestand auf der Laser in München, die nur alle zwei Jahre stattfindet, war ein Treffpunkt für Bestandskunden und eine Möglichkeit, mit neuen Kunden in Kontakt zu kommen. Gezeigt wurden hier unter anderem die P800-Serie, ein P300-Kühler, speziell für die Halbleiterindustrie, und die P1000-Serie der Miniaturkühlungen mit 24 Volt drehzahlgeregelten Miniaturkompressoren, darunter eine Direktkühlung.

Die Aktie

Die Aktien der technotrans AG werden seit März 1998 an der Börse gehandelt. Als Unternehmen, das dem Segment Prime Standard zugeordnet ist, müssen wir die höchsten Transparenzstandards erfüllen. Dazu gehören die Quartalsfinanzberichterstattung in deutscher und englischer Sprache, die Veröffentlichung eines Unternehmenskalenders, die Durchführung mindestens einer Analystenkonferenz pro Jahr und die Veröffentlichung von Ad-hoc-Mitteilungen auch in englischer Sprache.

Transparenz und Glaubwürdigkeit sind die Eckpfeiler unserer Kapitalmarktcommunication. Aktionäre, Analysten, Medien und die interessierte Öffentlichkeit informieren wir über Pressemitteilungen und Ad-hoc-Meldungen regelmäßig und zeitnah über den Geschäftsverlauf und die Lage des Unternehmens. Alle Veröffentlichungen stehen auch im Internet zur Verfügung. Ergänzend zu der schriftlichen Berichterstattung werden einzelne Aspekte in Telefonkonferenzen oder Einzelgesprächen erläutert und Fragen beantwortet. Das Ergebnis dieser offenen und nachvollziehbaren Informationspolitik ist ein von gegenseitigem Respekt geprägtes Vertrauensverhältnis zu allen Kapitalmarktteilnehmern, das für uns einen sehr hohen Stellenwert hat.

Im Oktober 2008 wurden die Aktien der technotrans AG von Inhaber- auf Namensaktien umgestellt. Seither ist es uns möglich, mit den Aktionären unserer Gesellschaft direkt zu kommunizieren. Die Kenntnis der Aktionärsstruktur ermöglicht uns darüber hinaus eine noch gezieltere Investor-Relations-Arbeit.

Die technotrans-Aktie begann das Geschäftsjahr 2011 mit einem Kurs von 6,32 €. Nachdem die Akquisition der Termotek AG gemeldet wurde, stieg der Kurs im Verlauf der ersten Wochen auf sein Jahreshoch bei 7,51 €. Die Veröffentlichung der Ergebnisse des Geschäftsjahres 2010 im März 2011 wurde unglücklicherweise überlagert von der aktuellen Berichterstattung über das Atomunglück im japanischen Fukushima, so dass positive Effekte für die Aktie ausblieben. Dem dramatischen Einbruch der Kapitalmärkte im Sommer konnte sich die Aktie von technotrans ebenfalls nicht entziehen. Dieser Sturz bis auf 4,21 € wurde erst durch die Veröffentlichung des Halbjahresberichts umgekehrt, woraufhin der Kurs kurzfristig auf 5,50 € stieg. In den folgenden Monaten pendelte das Papier um die 4,50-€-Marke. Die Veröffentlichung des Insolvenzantrags von manroland und die anschließende Ankündigung der Auswirkungen auf die technotrans AG schickten

den Kurs im November auf sein Jahrestief bei 4,01 € (Intraday auch unter 4,00 €). Von diesem Niveau konnte sich die Aktie in den letzten Wochen des Jahres nicht mehr nachhaltig lösen und schloss das Börsenjahr bei 4,24 €.



Die Wahrnehmung von technotrans am Kapitalmarkt ist immer noch maßgeblich mit der Entwicklung der Druckindustrie und damit mit den Aussagen zur Lage der Branche verknüpft. Dass die notwendigen Anpassungsmaßnahmen früher und konsequenter als bei den Maschinenherstellern erfolgten, findet nur geringe Berücksichtigung bei der Beurteilung des Unternehmens. Die Zukunftsperspektiven, insbesondere über die Aktivitäten in attraktiven Wachstumsmärkten außerhalb der Druckindustrie, werden ebenfalls noch nicht angemessen bewertet. Möglicherweise braucht der Kapitalmarkt hierfür weitere handfeste Hinweise auf die Umsetzung der Strategie. Insofern rechnen wir damit, dass es uns gelingt, in den nächsten Monaten Anlässe für diese Neubewertung zu liefern.

Die Aktie wird derzeit von drei Analysten beobachtet (HSBC Trinkaus und Burkhardt, M.M. Warburg, NordLB). Drei Häuser haben die Coverage aus unterschiedlichen Gründen eingestellt. Wir gehen davon aus, dass das Interesse durch die Erschließung attraktiver neuer Märkte jenseits der Druckindustrie und eine damit einhergehende sukzessive Änderung der Peergroup wieder zunehmen wird.

Übernahmerelevante Angaben und Erläuterungen

Die folgenden Angaben entsprechen den Anforderungen gemäß § 315 Abs. 4 HGB und § 120 Abs. 3 Satz 2 AktG.

1. Das gezeichnete Kapital setzt sich am 31. Dezember 2011 zusammen aus 6.907.665 nennwertlosen und voll eingezahlten Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1 € je Aktie. Die Aktien der technotrans AG sind Namensaktien. Es sind ausschließlich Stammaktien ausgegeben; die mit ihnen verbundenen Rechte und Pflichten entsprechen den relevanten gesetzlichen Vorschriften. Sie unterliegen nur in den gesetzlich geregelten Fällen und nicht satzungsgemäß Beschränkungen bezüglich des Stimmrechts und der Übertragung. Stimmbindungsverträge unter Aktionären wurden dem Vorstand nicht angezeigt.
2. Es sind keine direkten oder indirekten Beteiligungen am Kapital, die zehn vom Hundert der Stimmrechte überschreiten, bekannt.
3. Alle Aktien gewähren identische Rechte. Es sind keine Aktien mit Sonderrechten ausgestattet, insbesondere keine, die Kontrollbefugnisse verleihen.
4. Arbeitnehmer, die am Kapital beteiligt sind, üben ihre Stimmrechte unmittelbar aus.
5. Die gesetzlichen Vorschriften nach §§ 84, 85 AktG über die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstandes finden Anwendung. Die Satzung der Gesellschaft enthält keine über § 84 AktG hinausgehenden Regelungen. Die Änderung der Satzung bedarf gemäß § 179 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung mit einer Stimmenmehrheit von 75 Prozent.
6. Der Vorstand ist ermächtigt, bis zum 30. April 2015 mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 3.450.000,00 € durch Ausgabe neuer Aktien gegen Sach- oder Bareinlagen zu erhöhen. Von dieser Ermächtigung wurde 2011 kein Gebrauch gemacht. Das Bezugsrecht der Aktionäre kann ausgeschlossen werden, soweit die Voraussetzungen des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG eingehalten werden, soweit es um die Ausgabe von Belegschaftsaktien geht oder soweit es um den Erwerb von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen geht, wenn der Erwerb oder die Beteiligung im wohlverstandenen Interesse der Gesellschaft liegt; im Übrigen kann das Bezugsrecht ausgeschlossen werden, soweit Spitzenbeträge auszugleichen sind.

Darüber hinaus ist der Vorstand bis zum 30. April 2015 ermächtigt, eigene Aktien der Gesellschaft im Nennbetrag von bis zu 690.000,00 € zu erwerben. Bei Erwerb über den Börsenhandel darf der Kaufpreis je Aktie den durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs (oder, soweit in dieser Ermächtigung auf den Xetra-Schlusskurs abgestellt wird, den in einem an die Stelle des Xetra-Systems getretenen Nachfolgesystem ermittelten Schlusskurs) an der Frankfurter Wertpapierbörse an den jeweils dem Erwerb vorangegangenen fünf Börsentagen um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten. Bei dem Erwerb auf der Grundlage eines öffentlichen Erwerbsangebots darf der Erwerbspreis je Aktie den durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs an der Frankfurter Wertpapierbörse an den fünf letzten Börsentagen vor erstmaliger Veröffentlichung des Angebots um nicht mehr als 10 Prozent über- oder unterschreiten.

Der Vorstand ist ermächtigt, die aufgrund der Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss ganz oder teilweise einzuziehen.

Der Vorstand ist weiter ermächtigt, die erworbenen Aktien über die Börse oder an Dritte gegen Zahlung eines Barkaufpreises zu veräußern. Der Veräußerungspreis darf dabei jeweils den durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs an der Frankfurter Wertpapierbörse an den jeweils der Veräußerung vorangegangenen fünf Börsentagen um nicht mehr als 5 Prozent unterschreiten. Der Vorstand ist weiter ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates die erworbenen eigenen Aktien in anderer Weise als durch Veräußerung über die Börse oder durch Angebot an alle Aktionäre abzugeben, wenn die Abgabe an einen Dritten als Gegenleistung im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen oder von Beteiligungen erfolgt. Der Preis, zu dem erworbene eigene Aktien an einen Dritten abgegeben werden, darf den durchschnittlichen Xetra-Schlusskurs an der Frankfurter Wertpapierbörse an den letzten fünf Börsentagen vor dem Abschluss der Vereinbarung über den Unternehmens- oder Beteiligungserwerb nicht wesentlich unterschreiten. Die erworbenen eigenen Aktien können auch zur Erfüllung von Verpflichtungen aus den im Rahmen der Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen eingeräumten Wandlungsrechten verwendet werden. Für die Verwendung der eigenen Aktien in den letztgenannten drei Fällen wird das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen.

Bis zum 31. Dezember 2011 wurden 690.000 eigene Aktien im Rahmen der Ermächtigung über die Börse erworben. Zum Jahresende 2008 wurden davon 54.132 Aktien, 39.618 Aktien zum Jahresende 2009, 28.620 Aktien zum Jahresende 2010 und weitere 43.740 Aktien zum Jahresende 2011 als Teil der freiwilligen Weihnachtsgratifikation an die Mitarbeiter ausgegeben. Des Weiteren wurden im Geschäftsjahr 2011 als Kaufpreis zum Erwerb der Termotek AG 49.000 eigene Aktien ausgegeben.

Der Vorstand ist außerdem ermächtigt, entsprechend der Beschlussfassung der Hauptversammlung vom 8. Mai 2009 mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 7. Mai 2014 einmalig oder mehrmals Schuldverschreibungen mit einer Laufzeit von längstens fünf Jahren im Gesamtnennbetrag von bis zu 10 Millionen € zu begeben und den Inhabern von Schuldverschreibungen Wandlungsrechte auf insgesamt bis zu 690.000 eigene Aktien zu gewähren.

7. Es gibt keine wesentlichen Vereinbarungen des Mutterunternehmens, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.
8. Es wurden keine Entschädigungsvereinbarungen mit den Mitgliedern des Vorstandes oder Arbeitnehmern für den Fall eines Übernahmeangebots getroffen.

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB in der jeweils aktuellen Fassung findet sich im Internet unter <http://www.technotrans.de/de/investor/corporate-governance/erklaerung-zur-unternehmensfuehrung.html>.

NACHTRAGSBERICHT

Antrag auf Gläubigerschutz von Kodak

Am 19. Januar 2012 hat der Vorstand von Eastman Kodak Antrag auf Gläubigerschutz (Insolvenzantrag nach Chapter 11 des amerikanischen Insolvenzrechts) gestellt. Kodak bezieht seit mehreren Jahren Systeme für die Digitaldruckmaschine Nexpress von technotrans. Die mittelfristigen Folgen dieses Antrags sind schwer abzuschätzen, doch weisen verschiedene Veröffentlichungen darauf hin, dass der Digitaldruck eine wesentliche Säule des zukünftigen Geschäfts von Kodak sein soll. Es ist beabsichtigt, die Restrukturierung des Unternehmens 2013 abgeschlossen zu haben. Im technotrans-Konzernjahresabschluss wurde aufgrund der vorliegenden Unsicherheit unter Risikogesichtspunkten bereits 2011 eine entsprechende Wertberichtigung der Forderungen gegenüber Eastman Kodak berücksichtigt.

Insolvenzverfahren der manroland AG

Ende Januar 2012 wurde bekannt gegeben, dass der Insolvenzverwalter das Unternehmen aufspaltet. Für die beiden neuen Gesellschaften, die jeweils das Bogenoffset- und das Rollenoffset-Geschäft fortführen, wurden neue Eigentümer gefunden. Wir erwarten, dass der Markt nun wieder Zutrauen zu der Marke manroland fasst und sich das Geschäft mit diesem Kunden in den nächsten Monaten wieder normalisiert.

Marktentwicklung und konjunkturelle Rahmenbedingungen

Die Nachfrage nach Druckmaschinen hat sich in den letzten Monaten des Jahres 2011 spürbar abgekühlt und auch für die ersten Monate des neuen Geschäftsjahres 2012 zeichnete sich ein schwacher Start ab. Die Insolvenz von manroland hat diese Einschätzung schließlich verstärkt, so dass der Vorstand beschlossen hat, auf diese Nachfrageschwäche vorübergehend mit dem Instrument der Kurzarbeit zu reagieren. Seit Anfang des Jahres wird auf diesem Weg in Sassenberg, dem größten Standort des Konzerns, für maximal sechs Monate die Kapazität flexibel an das tatsächliche Geschäftsvolumen angepasst. Falls sich die Lage bereits früher entspannt, wird die Kurzarbeit auch entsprechend beendet.

Gesamtaussage

Nach dem Abschluss des Geschäftsjahres 2011 sind außer den hier genannten Umständen keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, die Auswirkungen auf die zukünftige Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage haben.

RISIKOMANAGEMENT UND INTERNES KONTROLLSYSTEM

Risikomanagementsystem und internes Kontrollsystem

Als weltweit tätiges Unternehmen ist der technotrans-Konzern im Rahmen seiner Geschäftsprozesse einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die naturgemäß mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Um Chancen gezielt zu nutzen, ist es erforderlich, überschaubare und beherrschbare Risiken bewusst und kontrolliert einzugehen. Im Rahmen eines systematischen und effizienten Risikomanagementsystems werden hierfür risikopolitische Grundsätze festgelegt und die aktuellen Entwicklungen regelmäßig erfasst, analysiert, bewertet und – sofern erforderlich – entsprechende Gegenmaßnahmen ergriffen. Das Risikomanagementsystem trägt dazu bei, den Bestand des Konzerns nachhaltig sicherzustellen, indem es insbesondere alle Risiken frühzeitig identifiziert, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns wesentlich beeinträchtigen könnten. Zur Steuerung der Risiken stellt das Interne Kontrollsystem (IKS) einen integralen Bestandteil des Risikomanagementsystems dar, entsprechend erfolgt hier eine zusammenfassende Darstellung.

Das konzernweite Risikomanagementsystem orientiert sich unter anderem an den nachfolgenden Risikogrundsätzen:

- Oberster Risikogrundsatz bei technotrans ist die Bestandssicherung. Keine Handlung oder Entscheidung darf ein bestandsgefährdendes Risiko nach sich ziehen.
- Bestandsgefährdende Risiken müssen unverzüglich an den Vorstand berichtet werden.
- Für die Erzielung wirtschaftlichen Erfolges werden notwendige Risiken in einem gewissen Umfang bewusst in Kauf genommen. Ertragsrisiken müssen durch eine entsprechende Renditechance prämiert werden.
- Risiken sind weitestgehend zu vermeiden beziehungsweise – soweit wirtschaftlich sinnvoll – zu versichern, kontinuierlich zu überwachen und im Rahmen des regelmäßigen Risikoreportings dem Vorstand und gegebenenfalls dem Aufsichtsrat zu kommunizieren. Restrisiken muss gegengesteuert werden.

Mit Hilfe des Risikomanagements wird das Chancen- und Risikobewusstsein der technotrans-Mitarbeiter gefördert und es wird potenziellen Risiken vorgebeugt. Die nötigen Verfahrensabläufe und Kommunikationsregeln innerhalb einzelner Unternehmensbereiche sind durch den Vorstand definiert und etabliert. Verantwortlich für die Einhaltung der Vorgaben und Anweisungen im Umgang mit Risiken sind die jeweiligen operativen Vorgesetzten, die Kontrolle erfolgt im Rahmen von Audits durch das Konzerncontrolling und durch den Vorstand. Darüber hinaus wird das Risikomanagementsystem einschließlich des IKS regelmäßig weiterentwickelt und bildet somit die Grundlage für die systematische Identifikation, Analyse, Bewertung, Steuerung, Dokumentation und Kommunikation der verschiedenen Risikoarten und -profile. Gleiches gilt für unser Compliance-Programm. Wir dulden keine Verstöße gegen geltendes Recht und überprüfen dazu regelmäßig das interne Regelwerk und die eigene Compliance-Organisation und entwickeln sie weiter.

Organisation des Risikomanagementsystems

Das Risikomanagement ist organisatorisch im Aufgabenbereich des Konzerncontrollings integriert und sorgt für eine regelmäßige und zeitnahe Berichterstattung an den Vorstand und den Aufsichtsrat beziehungsweise den Prüfungsausschuss. Diese Organisationsstruktur ermöglicht es, frühzeitig die Tendenzen und Risiken auch mit Hilfe von Kennzahlen zu identifizieren, und gewährleistet somit, dass der Konzernvorstand bei negativen Veränderungen umgehend geeignete Maßnahmen einleiten kann.

Zielsetzung des IKS im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess ist es, durch die Implementierung von Kontrollen hinreichende Sicherheit dafür zu gewährleisten, dass trotz der identifizierten Risiken ein regelungskonformer (Konzern-)Abschluss erstellt wird. Die dezentrale Organisation des rechnungslegungsbezogenen IKS verfügt über eine einheitliche und zentral vorgegebene Reportingstruktur, die basierend auf den lokalen gesetzlichen Anforderungen im Einklang mit den Konzerngrundsätzen steht. Die Tochterunternehmen berichten periodisch IFRS-konform im Rahmen der Konzernberichterstattung. Neu gegründete oder akquirierte Gesellschaften werden schnellstmöglich in diesen Berichterstattungsprozess integriert. Eine konzerneinheitliche Struktur der ERP- und Buchhaltungssysteme ist nicht vorhanden, die Integration in das Konzernrechnungswesen erfolgt über einheitliche Berichtsstrukturen. Zur Gewährleistung einheitlicher Berichterstattung existieren Unternehmensrichtlinien wie Bilanzierungs- und Konsolidierungshandbücher, deren Einhaltung in regelmäßigen Compliance-Audits überprüft wird. In periodischen Abständen erfolgen interne Kontrollen der Rechnungslegung der Tochtergesellschaften vor Ort, stichprobenhafte Kontrollen und Plausibilitätsprüfungen und zum Geschäftsjahresende erfolgt eine Prüfung der lokalen Abschlüsse, bevor sie für den Konzernabschluss freigegeben werden. Alle ergriffenen Maßnahmen und die laufende Weiterentwicklung und Anpassung der IKS tragen dazu bei, die Zuverlässigkeit der Rechnungslegung zu gewährleisten. Auch angemessene und funktionsfähig eingerichtete Systeme können hingegen keine absolute Sicherheit zur Identifikation und Steuerung der Risiken gewähren.

Konzernweit verfügt technotrans über eine einheitliche Organisation des Risikomanagements. Die Risikoerfassung in der technotrans AG und in den Tochtergesellschaften erfolgt zeitnah und dezentral im Rahmen des regelmäßigen Risikoreportings. Dieses umfasst Veränderungen der bereits identifizierten Risiken und neue Entwicklungen, die zur Entstehung weiterer Risiken führen können. Die Risiken werden analysiert, anhand der Eintrittswahrscheinlichkeit und der potenziellen Schadenshöhe bewertet und es werden ihnen Maßnahmen gegenübergestellt. Verbleibende Restrisiken werden erneut betrachtet und mit weiteren Maßnahmen versehen. Beispielsweise werden zur Vermeidung von Forderungsausfällen jedem Kunden allgemeine oder individuelle Kreditlimits (gegebenenfalls unter Berücksichtigung der Versicherungssumme der Warenkreditversicherung) zugeordnet und das Zahlungsverhalten wird überwacht. Anhand regelmäßiger Forderungsanalysen wird beurteilt, welche Maßnahmen ergriffen werden müssen, um überfällige Positionen zu schließen, und dies mit dem Kunden erörtert. Bei Kunden im Seriengeschäft wird in der nächsten Stufe ein Lieferstopp angekündigt und schließlich verhängt, bis das Kreditlimit wieder unterschritten ist. Parallel werden externe Quellen genutzt, um regelmäßig die Bonität der Kunden zu beurteilen und die Kreditlimits gegebenenfalls anzupassen. Dies erfolgt auch nach wiederholten Lieferstopps.

Risikokategorisierung

Unter Berücksichtigung der potenziellen Schadenshöhe und der Eintrittswahrscheinlichkeit werden für quantifizierbare Risiken einzelne Risikopotenziale ermittelt. Diese in Relation zum geplanten Periodenergebnis (Plan-EBIT) gesetzt ergeben die Bewertungsbasis für die Risikoklasse (Risikokategorie gering, mittel und hoch).

Daraus abgeleitet klassifiziert technotrans seine Risiken für 2012 als

- gering, wenn das Risikopotenzial mit einem Wert unter 10 Prozent des Planergebnisses bewertet wird
- mittel, wenn das Risikopotenzial mit einem Wert zwischen 10 und 20 Prozent des Planergebnisses bewertet wird und
- hoch beziehungsweise bestandsgefährdend, wenn das Risikopotenzial mit einem Wert über 20 Prozent des Planergebnisses bewertet wird.

PROGNOSE- UND RISIKOBERICHT

Künftige Rahmenbedingungen

Die zukünftige Entwicklung des technotrans-Konzerns wird von verschiedenen Rahmenbedingungen wie der globalen Wirtschaftsentwicklung, der Entwicklung der Investitionsgüterindustrie im Allgemeinen und der Entwicklung der Druckmaschinenindustrie im Speziellen beeinflusst. Darüber hinaus erschließt sich technotrans sowohl mit selbst entwickelten neuen Produkten als auch durch Akquisitionen zusätzliche Umsatzpotenziale außerhalb der Druckindustrie. Diese Diversifizierung verringert die Abhängigkeit von der Zyklik der Druckindustrie und eröffnet gleichzeitig die Möglichkeit, an den Chancen, die verschiedene Wachstumsmärkte bieten, zu partizipieren.

Weltwirtschaft

In seinen jüngsten Veröffentlichungen kürzte der Internationale Währungsfonds (IWF) wegen der Eurokrise seine Wachstumsprognosen für 2012 und 2013 deutlich. Der Weltkonjunktur sagt der IWF 2012 ein Plus von nur noch 3,3 Prozent voraus, im September war noch von 4 Prozent die Rede gewesen. Für 2013 rechnet der Fonds mit einem globalen Wachstum von immerhin 3,9 Prozent. Düster sind auch die Aussichten für die Eurozone: Dort soll die Wirtschaft 2012 um 0,5 Prozent schrumpfen. Im Jahr darauf sei dann ein mageres Plus von gerade 0,8 Prozent zu erwarten.

Der Euro scheint sich von der Herabstufung durch die Rating-Agenturen von insgesamt neun Ländern der Eurozone im Januar 2012 gut erholt zu haben. Dazu beigetragen haben Berichte über die Vergrößerung des Fonds des IWF für krisengeschüttelte Staaten auf rund 1 Billion USD und das gute Ergebnis der Auktionen lang laufender Staatsanleihen in Spanien und Frankreich. Dennoch belasten die Unsicherheiten über die ungelösten Probleme der Staatsfinanzen in mehreren europäischen Ländern das Wirtschaftsklima zum Jahresbeginn ganz erheblich.

Konjunktur in Deutschland

Der IWF reduzierte auch seine Vorhersage für die deutsche Wirtschaft um einen Prozentpunkt, dennoch erwartet er 2012 noch 0,3 Prozent Wachstum. 2013 soll es indes schon wieder um 1,5 Prozent nach oben gehen.

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) prognostiziert für die deutsche Wirtschaft eine Stagnation des realen Bruttoinlandsprodukts im ersten Quartal 2012, nachdem die deutsche Wirtschaft im Schlussquartal 2011 leicht geschrumpft ist. Neben anhaltend gedämpften Exporten dürften auch die Investitionen zunächst noch schwach bleiben. Das DIW erwartet weiter, dass die deutsche Wirtschaft ab der Jahresmitte wieder ordentlich zulegt. Vor allem die Exportindustrie kann dann nach Einschätzung des DIW Berlin ihre strukturellen Vorteile wieder ausspielen und von einer Belebung der Weltwirtschaft profitieren. Insgesamt dürfte die konjunkturelle Flaute des Winterhalbjahres dann ohne größere Belastungen am Arbeitsmarkt vorbeigehen.

Risiko: Die tatsächliche konjunkturelle Entwicklung der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft, insbesondere der exportorientierten Investitionsgüterindustrie, kann von diesen Prognosen erheblich abweichen. Das Risiko schätzen wir zum Zeitpunkt der Berichterstellung als mittel ein und wir wären außerdem jederzeit in der Lage, das Unternehmen bei Bedarf wieder kurzfristig an sich ändernde Rahmenbedingungen anzupassen.

Relevanter Markt

Der VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V.) rechnet für 2012 mit einem stabilen Produktionsniveau (Vorjahr plus 12,1 Prozent) von 187 Milliarden €. Einzelne Länder in Asien und Südamerika treten bereits auf die Kreditbremse, um eine weitere konjunkturelle Überhitzung und inflationäre Preissteigerungen zu bekämpfen. Zudem haben die anhaltenden Turbulenzen an den Finanzmärkten Spuren hinterlassen, was sich zeitversetzt auf den Auftragseingang im deutschen Maschinenbau auswirken sollte.

Diese konjunkturelle Abkühlung berücksichtigt auch der Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft in seinen Prognosen und rechnet für 2012 mit einer leichten Delle bei den Investitionen der Unternehmen in ihre Werbung von –0,4 Prozent. Rund zwei Drittel der Gesamtproduktion an Druckerzeugnissen hängen direkt oder indirekt von den Werbeaufwendungen der Wirtschaft ab, insofern ist dies kein positives Indiz für die zu erwartende Kapazitätsauslastung der deutschen Druckereien und ihre Investitionsbereitschaft. Ihre Einschätzung zur Geschäftslage hat sich bereits seit Mitte 2011 wieder deutlich verschlechtert und verharrt zum Jahresbeginn 2012 erneut im negativen Bereich.

Sowohl der Auftragseingang wie auch der Auftragsbestand der Druckmaschinenhersteller hat sich im Jahresverlauf 2011 auf niedrigerem Niveau annähernd stabilisiert. Die Erholung nach der Krise ist im zweiten Halbjahr 2011 allerdings ins Stocken geraten, so dass die Auftragspolster für die ersten Monate 2012 höchstens als ausreichend bezeichnet werden können. Wachstumsimpulse fehlen zum Jahresbeginn und die Branche wartet auf die drupa, die größte Branchenmesse, die nur alle vier Jahre stattfindet und das nächste Mal im Mai 2012 ihre Pforten öffnet. 40 Prozent der Ausstellungsfläche werden 2012 von den Herstellern von Digitaldruckmaschinen belegt sein (2008: 12 Prozent), so dass die Impulse aus der Messe nicht ausschließlich dem konventionellen Offsetdruck zugutekommen werden.

Das unabhängige Marktforschungsinstitut Pira stellt in seiner jüngsten Studie fest, dass die weltweite Produktion von Druckprodukten 2010 um 1 Prozent gestiegen ist. Für den Zeitraum bis 2016 erwartet Pira ein Wachstum zwischen 1,0 und 1,5 Prozent. Dieses Wachstum wird stark getrieben durch Entwicklungs- und Schwellenländer, während Druck in den reifen Märkten zunehmend von elektronischen Alternativen substituiert wird.

Im Einklang mit anderen Branchenvertretern erwarten wir, dass sich die verschiedenen Segmente der Druckindustrie unterschiedlich entwickeln werden. Investitionen im Zeitungsmarkt werden dementsprechend weiter rückläufig sein, während der Akzidenzrollendruck sich weiter leicht erholen sollte. Für den Bogenoffsetdruck gehen wir von einem stabilen bis leicht wachsenden Geschäft aus, das getrieben wird durch Verpackungen und die Nachfrage aus den Schwellenländern. Durch den technologischen Fortschritt wird der Digitaldruck den Bogenoffset weiter im Bereich der

kleinen Auflagen und kleinen Formate unter Druck setzen und so das wachstumsstärkste Segment bleiben. Nicht zuletzt deshalb sind alle namhaften Hersteller von konventionellen Druckmaschinen mittlerweile Kooperationen mit Herstellern von Digitaldruckmaschinen eingegangen oder entwickeln selbst diese Technologien.

Nach Regionen

Aufgrund der zuletzt guten Daten für die Konjunktur der USA wird für 2012 ein Wachstum von etwas mehr als 2 Prozent erwartet. Die verhängten Sparmaßnahmen der Regierung werden erst 2013 richtig greifen, fiskalische Vorkehrungen hingegen bremsen und Konsumimpulse sind nicht zu erwarten.

Im Gegensatz zu den USA haben sich die Wirtschaftsdaten für Europa, mit Ausnahme von Deutschland, kontinuierlich verschlechtert. Die Schuldenkrise, die Sparprogramme der Regierungen und die neuen Eigenmittelvorschriften für die europäischen Banken werden die Wirtschaft 2012 behindern. Abgesehen von Deutschland wird für 2012 nur noch von Schweden, Finnland, Österreich und Dänemark ein positiver Entwicklungstrend erwartet. Der Konsens für das europäische Wirtschaftswachstum liegt bei 0,4 Prozent.

Japan hat die Industrieproduktion wieder hochgefahren. Die Wiederaufbauarbeiten nach dem Erdbeben und dem Tsunami 2011 wirken sich positiv aus. Für 2012 wird ein positives Wachstum zwischen 1,5 und 2 Prozent erwartet. Unter den Wachstumsländern – China, Indien, Russland, Brasilien, Korea, Indonesien, Türkei und Mexiko – nimmt China mit einem Anteil von 40 Prozent an der Wirtschaftsleistung dieser Länder die wichtigste Stellung ein. Obwohl das Bruttoinlandsprodukt im dritten Quartal auf Jahresbasis noch um 9,1 Prozent stieg, ist klar erkennbar, dass Chinas Wirtschaftswachstum an Dynamik verloren hat. Trotz der negativen Berichte über den Immobilienmarkt und die Qualität der Bankkredite gehen Fachleute davon aus, dass Chinas Wirtschaft eine sanfte Landung gelingen wird. 2012 dürfte das Wachstum rund 8 Prozent betragen.

Gesamtaussage

Die wirtschaftliche Entwicklung 2012 wird erneut stark von dem Verlauf der Krise der Staatsfinanzen in einigen europäischen Ländern abhängen. Wenn es gelingt, politisch eine Lösung der Probleme auf den Weg zu bringen, könnten die Unsicherheit und die damit verbundene Belastung der konjunkturellen Entwicklung ein Ende finden. In diesem Fall würde der Rückgang im letzten Quartal 2011 und zu Beginn des Jahres 2012 eine vorübergehende Erscheinung bleiben. Wir gehen deshalb davon aus, dass sich die verhaltene Entwicklung zunächst bis zur Jahresmitte 2012 fortsetzt. Eine dann möglicherweise steigende Zuversicht auf die weitere konjunkturelle Entwicklung und die Impulse aus der drupa sollten dazu beitragen, dass sich im zweiten Halbjahr eine leichte Belebung einstellt.

Risiko: Als Systemlieferant realisiert technotrans einen hohen Umsatzanteil mit den führenden Druckmaschinenherstellern weltweit, die sich in einem fortgesetzten Restrukturierungsprozess und Kapazitätsabbau befinden. Eine wirtschaftliche Schieflage oder das Ausscheiden eines dieser Kunden aus dem Markt hätte kurzfristig möglicherweise erheblichen Einfluss auf die Finanz- und Ertragslage des Unternehmens. Dauerhafte Auswirkungen erwarten wir jedoch nicht, da die Konsolidierung keinen Einfluss auf den Absatzmarkt der Druckmaschinen insgesamt haben dürfte. Das

Risiko eines größeren Forderungsausfalls bewerten wir auch aufgrund der Erfahrungen des letzten Jahres derzeit weiterhin als hoch, obwohl sich die potenziellen Volumina reduziert haben und das Zahlungsverhalten unserer Kunden keine entsprechenden Hinweise liefert. Wo möglich, haben wir die Forderungen gegen Ausfall versichert und so das Risiko weiter eingeschränkt.

Künftige Entwicklung des Konzerns

Die konjunkturellen Unsicherheiten belasten auch unsere Erwartungen für das Geschäftsjahr 2012. Doch obwohl die Rahmenbedingungen wenig positive Impulse versprechen, gehen wir davon aus, dass technotrans hinreichend Potenzial hat, das neue Geschäftsjahr aus eigener Kraft erfolgreich zu gestalten.

Im Segment Technology wird es uns voraussichtlich noch nicht ganz gelingen, die verhaltenere Nachfrage aus der Druckindustrie durch unsere Aktivitäten in anderen Märkten zu kompensieren. Unverändert gehen wir davon aus, dass wir als Systemanbieter für die Druckmaschinenhersteller an einer Erholung der Nachfrage partizipieren werden. Selbst wenn sich das Investitionsvolumen von heute 60 Prozent mittelfristig nur auf 75 Prozent des Vorkrisenniveaus erholen sollte, bietet dies für uns gute Chancen. Daneben erwarten wir, dass sich das Geschäft mit den neuen manroland-Gesellschaften und mit Kodak im Laufe dieses Jahres wieder normalisieren sollte. Während der Abschluss der Restrukturierung von Kodak erst für 2013 zu erwarten ist, wurde manroland binnen nur zwei Monaten in zwei neue Gesellschaften zerschlagen, die nun weitgehend unabhängig voneinander und unter neuen Eigentümern das Geschäft im Rollenoffset und im Bogenoffset weiter betreiben. In der manroland weboffset GmbH soll 2012 mit 1.400 Mitarbeitern ein Jahresumsatz von 300 Millionen € erwirtschaftet werden. Für die manroland sheetfed GmbH sollen 850 Mitarbeiter einen Umsatz von 350 bis 400 Millionen € erzielen. Für die technotrans-Unternehmensgruppe rechnen wir für 2012 dennoch zunächst nur mit einer Geschäftsentwicklung auf dem niedrigeren Niveau der letzten Monate des Geschäftsjahres 2011 und sind etwas zuversichtlicher erst für die zweite Jahreshälfte 2012.

Wachstumspotenziale sehen wir für 2012 eher außerhalb der Druckindustrie. So gehen wir davon aus, dass sich die Termotek AG auch in diesem Jahr weiter erfreulich entwickeln wird, indem sie sich neue Kunden und neue Absatzmärkte erschließt. Darüber hinaus erwarten wir steigende Umsatzbeiträge aus den Produkten, die wir für andere Industrien wie beispielsweise den Werkzeugmaschinenbau selbst entwickelt haben. Geeignete Gelegenheiten vorausgesetzt, sind wir bereit, die Expansion in neue Märkte auch mit weiteren Kooperationen und Akquisitionen zu beschleunigen.

Für das Segment Services rechnen wir 2012 mit einer weiteren leichten Steigerung, auch durch die Erschließung neuer Märkte wie der Laseranwendungen, aber ebenso im Bereich der Technischen Dokumentation. Unsere Tochtergesellschaft gds AG hat sich in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt und verfügt über weiteres Potenzial, beispielsweise durch die Ausweitung des Leistungsangebots. Das Segment Services repräsentiert einen relativ hohen Umsatzanteil am Gesamtgeschäft und leistet so einen wichtigen Beitrag zur Stabilität unseres Geschäfts.

Unser Ziel ist es, in der technotrans-Unternehmensgruppe im Geschäftsjahr 2012 einen Umsatz von 90 bis 95 Millionen € zu erwirtschaften. Wir halten dieses Ziel angesichts der Rahmenbedingungen für realistisch. Sollte sich das Konjunkturklima aufhellen, wäre dies ein Anlass, um unsere Planungen zu überprüfen.

Risiko: Sollten sich die Erwartungen bezüglich der wirtschaftlichen oder branchenspezifischen Entwicklung oder die Planungen neu erworbener Unternehmen oder die Erwartungen an neu entwickelte Produkte als nicht zutreffend erweisen, kann das Umsatz- und damit auch das Ergebnisziel möglicherweise verfehlt werden. Dieses Risiko schätzen wir als mittel ein.

Wir erwarten, dass es uns gelingt, auf dem geplanten Umsatzniveau eine EBIT-Marge von 5 bis 6 Prozent zu erwirtschaften, abhängig davon, ob beim Umsatz eher das obere oder das untere Ende der Spanne erreicht wird. Die Entscheidung, zum Jahresbeginn die Kapazitäten dem aktuellen Geschäftsvolumen durch das Instrument der Kurzarbeit anzupassen, wird mit dazu beitragen, die Ertragslage auch auf diesem Niveau zu stabilisieren. 2012 werden die zusätzlichen Aufwendungen für die Messe drupa und für die vielfältigen Aktivitäten jenseits der Druckindustrie das Ergebnis beeinflussen. Daneben werden wir weiter an der Optimierung unserer Prozesse und Strukturen arbeiten, um die Profitabilität nachhaltig zu verbessern.

Risiko: Veränderungen von Strukturen oder Prozessen bergen das Risiko, Mitarbeiter und ihr Know-how zu verlieren, weil sie sich mit diesen Maßnahmen nicht identifizieren und sich deshalb anderweitig orientieren. Wir begegnen diesem Risiko mit frühzeitiger Einbindung der Mitarbeiter, ihrer umfassenden Information und Aufklärung, Schulungsmaßnahmen und durch die Verlagerung von individuellen Kompetenzen auf Teams. Insgesamt schätzen wir dieses Risiko daher als gering ein.

Die konjunkturellen Unsicherheiten haben unser Ziel, 2012 den ursprünglichen Margenniveaus wieder einen großen Schritt näher zu kommen, zunächst aufgeschoben. Wir gehen aus heutiger Sicht aber davon aus, dass sich die Rahmenbedingungen in der zweiten Jahreshälfte 2012 verbessern. Dies, gemeinsam mit unseren strategischen Optionen, würde die Voraussetzungen dafür schaffen, im Geschäftsjahr 2013 nicht nur den Umsatz auf bis zu 110 Millionen € zu steigern, sondern auch die Profitabilität mit einer Umsatzrendite von bis zu 10 Prozent (EBIT-Marge) weiter zu erhöhen.

Risiko: Die Erreichung der Margenziele ist ganz wesentlich von der geplanten Umsatzentwicklung und strikter Kostenkontrolle abhängig. Des Weiteren können ungeplante Aufwendungen, beispielsweise für unerwartet notwendige Strukturmaßnahmen, oder unvorhersehbare zusätzliche Qualitätsprobleme ursächlich sein für gravierende Abweichungen. Für beides gibt es zum Zeitpunkt der Berichterstellung keine Hinweise und wir schätzen das Risiko als gering ein. Wir sind bei den Planungen für das Geschäftsjahr 2012 nach unserer Einschätzung von realistischen Planprämissen ausgegangen und können im Bedarfsfall schnell gegensteuern, um diese Risiken bestmöglich auszuschließen oder zu minimieren.

Die Zinsaufwendungen für Fremdkapital werden im Geschäftsjahr 2012 aufgrund planmäßiger Tilgungen voraussichtlich weiter leicht rückläufig sein. Des Weiteren erwarten wir, dass sich die Steuerquote des Konzerns im Bereich zwischen 29 und 32 Prozent bewegen wird. Der erwartete Jahresüberschuss sollte daher auch auf einem niedrigeren Umsatzniveau 2012 mindestens die Größenordnung des Vorjahres erreichen.

Die geplante Profitabilität sollte sich positiv auf den Cashflow auswirken, so dass technotrans auch 2012 in der Lage ist, das operative Geschäft und die geplanten Investitionen aus dem Cashflow zu finanzieren. Wir erwarten, dass sich die Nettozahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit um 1 bis 1,5 Millionen € verbessern werden, auch der Free Cashflow sollte daher insgesamt positiv ausfallen.

Investitionen und Finanzierung

Am Stichtag 31. Dezember 2011 verfügt technotrans über liquide Mittel in Höhe von 12,8 Millionen €. Dies ist ausreichend, um das laufende Geschäft in allen Unternehmen des Konzerns finanzieren zu können. Darüber hinaus verfügt technotrans über ungenutzte Kreditlinien, die zusammen mit den überschüssigen Zahlungsmitteln große Flexibilität geben, um auch strategische Optionen zu nutzen. Die Investitionen in Sachanlagen beschränken sich weiterhin auf Erhaltungsinvestitionen. Es ist vorgesehen, diese auch zukünftig aus dem Cashflow zu finanzieren.

Es ist erklärte Absicht des Vorstandes, geeignete Gelegenheiten zu nutzen, um das Wachstum des Unternehmens durch Akquisitionen zu beschleunigen. Je nach Größe der Unternehmen würden in diesem Fall sowohl Fremd- als auch Eigenmittelinstrumente eingesetzt. Unsere Banken haben Interesse signalisiert, uns im Bedarfsfall zu unterstützen, konkrete Zusagen gibt es mangels konkreter Übernahmeziele hingegen noch nicht.

Risiko: Eine von den Planungen für das Geschäftsjahr 2012 abweichende deutliche Verschlechterung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage könnte zur Folge haben, dass die Kreditklauseln bezüglich bestimmter Finanzkennzahlen (Covenants) gebrochen und im schlimmsten Fall Finanzierungen gekündigt würden. Auf der Basis unserer Planungen für 2012 schätzen wir dieses Risiko als mittel ein.

Die Ausschüttung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2012 würden wir aus heutiger Sicht davon abhängig machen, ob dies im Interesse des Unternehmens und der Aktionäre ist. Unverändert beabsichtigen wir, unter den entsprechenden Voraussetzungen wieder zu unserer Dividendenpolitik zurückzukehren und aus dem Bilanzgewinn der technotrans AG einen Betrag in Höhe von 50 Prozent des Konzernüberschusses auszuschütten.

Diverse Risiken: Grundsätzlich bestehen Beschaffungs- und Einkaufsrisiken wie z. B. Preisstabilität, Verfügbarkeit und Qualität. Durch eine sorgfältige Steuerung der Geschäftsprozesse wird dieses Risiko eingegrenzt. Des Weiteren besteht das Risiko, dass die Erwartungen der Kunden bezüglich termingerechter Lieferung oder Qualität nicht erfüllt werden. Eine Vielzahl von Prozessen und Instanzen, z. B. das Qualitätsmanagementsystem, sollen diesbezügliche Defizite vorausschauend beseitigen. Als Personalrisiken bezeichnen wir einen möglichen Mangel an Know-how-Trägern, beispielsweise aufgrund entsprechender Engpässe am Arbeitsmarkt. Eine Vielzahl von wesentlichen Prozessen im Unternehmen werden EDV-gestützt dargestellt. Daraus resultieren typische IT-Risiken, denen durch entsprechende Prozesse und Schutzmaßnahmen begegnet wird. Diese Risiken schätzen wir insgesamt als gering ein.

Künftige Absatzmärkte

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts ist technotrans im Segment Technology nicht nur in der Druckindustrie, sondern unter anderem auch im Lasermarkt und in der Werkzeugmaschinenindustrie aktiv. Diese Märkte zeichnen sich durch eine unterschiedliche Wachstumsdynamik aus und können so dazu beitragen, den Geschäftsverlauf von technotrans zu stabilisieren.

Auch zukünftig werden wir die Strategie konsequent weiterverfolgen, uns zusätzliche Umsatzpotenziale für die Kernkompetenzen von technotrans zu erschließen. Unser Ziel ist es, spätestens in drei Jahren 30 Prozent unseres Umsatzes zusätzlich außerhalb der Druckindustrie zu erwirtschaften.

Um uns weitere Absatzmärkte zu erschließen, verfolgen wir einen breit angelegten Ansatz und stellen beispielsweise – zunächst europaweit – auf Messen der entsprechenden Zielindustrien aus. Dabei konzentrieren wir uns auf Nischenmärkte, in denen technotrans eine bedeutende Rolle spielen könnte. Außerdem sind diese Märkte geprägt von industriellen (Groß-)Kunden. Die auf den Messen gewonnenen Erkenntnisse und Kontakte nutzen wir, um die Bedürfnisse der Kunden und die benötigten technologischen Lösungen kennen zu lernen. Da sich die neuen Produkte unmittelbar aus unseren Kernkompetenzen ableiten lassen, können wir sehr schnell reagieren und uns so ein langfristig viel versprechendes Potenzial erschließen.

Risiko: Grundsätzlich wächst mit der Zahl der Unbekannten (Markt, Kunde, Technik) die Möglichkeit, dass die Bemühungen zur Einführung neuer Produkte nicht erfolgreich sind. Wir begegnen diesem Risiko mit einer sorgfältigen Analyse der Rahmenbedingungen im Vorfeld der Entwicklung neuer Produkte sowie einem sorgfältigen Qualifizierungsprozess der Prototypen und schätzen es daher als gering ein.

Daneben prüfen wir laufend geeignete Möglichkeiten für Akquisitionen, um das Wachstumstempo zu beschleunigen. Aufgrund der strategischen Bedeutung investieren wir in die Erschließung dieser Zukunftsmärkte erhebliche Ressourcen und sind überzeugt, auf diesem Weg unsere Wachstumsziele zu erreichen.

Risiko: Die Übernahme von Unternehmen ist mit einer Reihe von Risiken verbunden, die sich unmittelbar auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage auswirken können. Wir grenzen diese Risiken ein, indem wir in der Regel zunächst eine Kooperation vereinbaren, um über einen gewissen Zeitraum unsere Erwartungen in der Praxis zu überprüfen. Den Erfolg der Akquisition sichern wir auch durch eine anschließende enge Einbindung des bisherigen Managements und eine motivierende Anreizkomponente als Teil der Kaufpreisvereinbarung. Daher schätzen wir dieses Risiko im Allgemeinen als gering ein.

Innovationen und die Optimierung unserer Technologien, sowohl für die Druckindustrie wie auch für andere Absatzmärkte, stehen im Zentrum der Aktivitäten unserer Forschung & Entwicklung. Projekte werden in der Regel in den Business Units initiiert und die Spezialkenntnisse der Entwicklungsabteilung werden dabei nach Bedarf einbezogen. Daneben stehen unsere Entwicklungsingenieure in engem Kontakt mit unseren Kunden, um in deren Produktionsalltag unmittelbaren Bedarf zu identifizieren und diese Anforderungen anschließend umzusetzen.

Traditionell sinken die Anforderungen unserer großen Kunden an die Entwicklung unmittelbar nach der drupa, der größten Branchenmesse der Druckindustrie. Die aktuellen Rahmenbedingungen zusammen mit dem Innovationszyklus, der durch diese Messe geprägt wird, lassen uns erwarten, dass die Entwicklung für die Druckindustrie 2012 leicht rückläufig sein wird. Gleichzeitig können wir die entsprechenden Kapazitäten einsetzen, um konkrete Projekte außerhalb der Druckindustrie voranzutreiben. Insgesamt ist aber geplant, dass die Aufwendungen für Forschung & Entwicklung 2012 nicht signifikant steigen werden.

Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass sich die Preissteigerungen bei einigen Rohstoffen mit Preisreduktionen bei anderen Komponenten ausgleichen werden, so dass wir für 2012 nur mit moderaten Steigerungen bei den Beschaffungspreisen rechnen müssen, die insgesamt keinen wesentlichen Einfluss auf die Ertragslage haben werden.

Zukünftige Projekte zur Effizienzsteigerung und Prozessoptimierung

Die in den vergangenen Jahren institutionalisierten Optimierungsprozesse werden wir 2012 weiter fortsetzen und so sicherstellen, dass die erwarteten Effekte vollständig realisiert werden. Daneben werden wir die Strukturen weiter laufend überprüfen und dort anpassen, wo es uns sinnvoll erscheint. Maßnahmen, wie wir sie während der Krise ergriffen haben, sind derzeit nicht geplant, aber können bei Bedarf umgesetzt werden.

Entwicklung des Konzerns im Geschäftsjahr 2013

Die verschiedenen Rahmendaten deuten darauf hin, dass es sich bei der derzeitigen Abkühlung der Konjunktur um eine vorübergehende Situation handelt. Ein freundlicheres Geschäftsklima, das für die zweite Jahreshälfte 2012 in Aussicht gestellt wird, könnte zusammen mit den Effekten aus der Branchenmesse die Grundlage für ein organisches Wachstum auch noch im Jahr 2013 sein.

Wir beabsichtigen auch, unsere M&A-Aktivitäten weiter voranzutreiben und damit dieses organische Wachstum noch zu beschleunigen. Das Umfeld stimmt uns zuversichtlich, dass die Abschlüsse noch 2012 erfolgen können, so dass entsprechende Umsatzbeiträge spätestens für 2013 zu erwarten wären.

Für 2013 erwarten wir außerdem weitere, signifikante Umsatzbeiträge aus unseren eigenen Entwicklungen für andere Absatzmärkte. Verschiedene Projekte, mit denen wir uns derzeit beschäftigen, sind entsprechend weit fortgeschritten, um diese Erwartung auch zu untermauern.

Dies alles würde die Voraussetzungen dafür schaffen, im Geschäftsjahr 2013 nicht nur den Umsatz auf bis zu 110 Millionen € zu steigern, sondern auch die Profitabilität mit einer Umsatzrendite von bis zu 10 Prozent (EBIT-Marge) weiter zu erhöhen.

Gesamtaussage

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichtes belasten die Unsicherheiten über die weitere konjunkturelle Entwicklung. Die Nachfrage nach Druckmaschinen war zuletzt rückläufig und unsere Aktivitäten in den Märkten jenseits der Druckindustrie können diesen Rückgang noch nicht vollständig kompensieren.

Unter dem Eindruck des Geschäftsverlaufs in den letzten Monaten des Geschäftsjahres 2011 und der aktuellen Lage zum Jahresbeginn gehen wir daher noch verhalten optimistisch in die Planungen für das neue Geschäftsjahr. Unser Ziel ist es, in der technotrans-Unternehmensgruppe im Geschäftsjahr 2012 einen Umsatz von 90 bis 95 Millionen € zu erwirtschaften. Sollte sich das Konjunkturklima aufhellen, wäre dies ein Anlass, um unsere Planungen zu überprüfen.

Wir erwarten, dass es uns gelingt, auf dem geplanten Umsatzniveau eine EBIT-Marge von 5 bis 6 Prozent zu erwirtschaften, abhängig davon, ob beim Umsatz eher das obere oder das untere Ende der Spanne erreicht wird. Das Ergebnis belasten werden 2012 auch wieder die Aufwendungen für die Messe drupa und für die vielfältigen Aktivitäten im Zusammenhang mit der Erschließung neuer Geschäftsfelder jenseits der Druckindustrie.

Wir gehen aus heutiger Sicht aber davon aus, dass sich die Rahmenbedingungen in der zweiten Jahreshälfte 2012 verbessern. Dies, gemeinsam mit unseren strategischen Optionen, würde die Voraussetzungen dafür schaffen, im Geschäftsjahr 2013 nicht nur den Umsatz auf bis zu 110 Millionen € zu steigern, sondern auch die Profitabilität mit einer Umsatzrendite von bis zu 10 Prozent (EBIT-Marge) weiter zu erhöhen.

Die Gesamtrisikosituation bleibt weiterhin beherrschbar und der Vorstand verfügt über keinerlei Hinweise auf eine potenzielle wirtschaftliche oder rechtliche Bestandsgefährdung.

Disclaimer:

Der Konzernlagebericht enthält zukunftsbezogene Aussagen. Die tatsächlichen Ergebnisse können wesentlich von den Erwartungen über die voraussichtliche Entwicklung abweichen, wenn eine der genannten oder andere Unsicherheiten eintreten oder sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unzutreffend erweisen.

INHALTSVERZEICHNIS

KONZERNABSCHLUSS

Bilanz	62
Gewinn- und Verlustrechnung	64
Kapitalflussrechnung	66
Eigenkapitalveränderungsrechnung	68
Konzernanhang	72
Organe	128

WEITERE INFORMATIONEN

Gewinnverwendungsvorschlag	130
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	131
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	132
Bericht des Aufsichtsrates	134
Erfolgsstory	138
Unternehmenskalender	140

KONZERNBILANZ

AKTIVA	Konzern- anhang	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
		T€	T€	T€
Langfristige Vermögenswerte				
Sachanlagen	1	15.782	20.349	21.985
Als Finanzanlagen gehaltene Immobilien	2	4.016	0	0
Geschäfts- und Firmenwert	3	2.549	0	0
Immaterielle Vermögenswerte	4	1.862	2.053	2.650
Ertragsteuererstattungsansprüche	8	276	327	402
Finanzielle Vermögenswerte	5	384	651	622
Latente Steuern	27	3.716	4.311	4.325
Summe		28.585	27.691	29.984
Kurzfristige Vermögenswerte				
Vorräte	6	14.030	14.929	16.045
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7	9.985	10.140	10.654
Ertragsteuererstattungsansprüche	8	394	380	566
Finanzielle Vermögenswerte	9	332	727	447
Sonstige Vermögenswerte	9	1.091	787	1.272
Liquide Mittel	10	12.798	13.125	10.274
Summe		38.630	40.088	39.258
Gesamt Aktiva		67.215	67.779	69.242

PASSIVA	Konzern- anhang	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
		T€	T€	T€
Eigenkapital				
Gezeichnetes Kapital	11	6.908	6.908	6.908
Kapitalrücklage		12.928	12.928	40.322
Gewinnrücklage		27.394	27.040	10.211
Sonstige Rücklagen		-12.958	-14.509	-15.807
Jahresergebnis		3.019	1.517	-10.347
Summe		37.291	33.884	31.287
Langfristige Schulden				
Finanzverbindlichkeiten	12	6.819	9.599	5.338
Rückstellungen	16	1.127	1.112	975
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	13	1.857	212	219
Latente Steuern	27	18	10	12
Summe		9.821	10.933	6.544
Kurzfristige Schulden				
Finanzverbindlichkeiten	12	9.742	8.309	16.335
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14	3.123	3.138	4.524
Erhaltene Anzahlungen	15	1.019	2.457	1.976
Rückstellungen	16	4.404	6.085	6.752
Ertragsteuerverbindlichkeiten	17	181	909	144
Finanzielle Verbindlichkeiten	18	641	359	359
Sonstige Verbindlichkeiten	18	993	1.705	1.321
Summe		20.103	22.962	31.411
Gesamt Passiva		67.215	67.779	69.242

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

	Konzern- anhang	2011	2010	2009
		T€	T€	T€
Umsatzerlöse	19	97.265	85.887	82.210
davon Technology		61.673	51.388	48.808
davon Services		35.592	34.499	33.402
Umsatzkosten	20	-66.486	-60.430	-65.551
Bruttoergebnis vom Umsatz		30.779	25.457	16.659
Vertriebskosten	21	-14.419	-13.390	-13.749
Allgemeine Verwaltungskosten	22	-11.469	-10.154	-10.908
Entwicklungskosten	23	-2.046	-2.467	-2.839
Sonstige betriebliche Erträge	24	4.240	5.646	4.189
Sonstige betriebliche Aufwendungen	25	-2.298	-2.056	-5.281
Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT)		4.787	3.036	-11.929
Finanzerträge		37	30	48
Finanzaufwendungen		-925	-1.192	-826
Finanzergebnis	26	-888	-1.162	-778
Ergebnis vor Ertragsteuern		3.899	1.874	-12.707
Ertragsteuern	27	-880	-357	2.360
Jahresergebnis		3.019	1.517	-10.347
davon:				
Ergebnisanteil der Aktionäre der technotrans AG		3.019	1.517	-10.347
Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter		0	0	0
Ergebnis je Aktie (€)	28			
unverwässert		0,47	0,24	-1,65
verwässert		0,47	0,24	-1,65

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG

	Konzern- anhang	2011	2010	2009
		T€	T€	T€
Jahresergebnis		3.019	1.517	-10.347
Sonstiges Ergebnis	11			
Währungsdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Konzerngesellschaften		178	819	97
Kursdifferenzen aus der Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb		66	64	-492
Cashflow Hedges		-27	3	13
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		217	886	-382
Gesamtergebnis des Geschäftsjahres		3.236	2.403	-10.729
davon:				
Ergebnisanteil der Aktionäre der technotrans AG		3.236	2.403	-10.729
Ergebnisanteil nicht beherrschender Gesellschafter		0	0	0

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

	Konzern- anhang	2011	2010	2009
		T€	T€	T€
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	29			
Jahresergebnis		3.019	1.517	-10.347
Anpassungen für:				
Planmäßige Abschreibungen		3.193	3.349	3.551
Wertminderungsaufwand nach IAS 36		0	200	4.093
Aktienbasierte Vergütungs-transaktionen		184	194	200
Ertragsteuern		880	357	-2.360
Gewinn (-)/Verlust (+) aus dem Abgang von Sachanlagen		-109	-39	127
Fremdwährungsverluste (+)/-gewinne (-)		25	-190	-414
Finanzerträge		-37	-30	-48
Finanzaufwendungen		925	1.192	826
Cashflow aus betr. Tätigkeit vor Änderung des Nettoumlaufvermögens		8.080	6.550	-4.372
Veränderung der:				
Forderungen und sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte		1.212	715	10.294
Vorräte		2.356	1.317	7.389
sonstigen langfristigen Vermögenswerte		267	-30	27
Verbindlichkeiten		-2.388	-1.040	-2.716
Rückstellungen		-1.843	-531	-6.399
Zahlungsmittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit		7.684	6.981	4.223
Vereinnahmte Zinsen		22	30	30
Gezahlte Zinsen		-820	-896	-776
Gezahlte Ertragsteuern/Ertragsteuererstattungen		-1.018	1.303	163
Nettozahlungsmittelzufluss aus betrieblicher Tätigkeit		5.868	7.418	3.640

	Konzern- anhang	2011	2010	2009
		T€	T€	T€
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	30			
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-1.405	-1.254	-1.306
Auszahlungen für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen		-1.016	0	0
Erlöse aus dem Verkauf von Anlagevermögen		159	123	101
Für Investitionen eingesetzte Nettozahlungsmittel		-2.262	-1.131	-1.205
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	31			
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurz- und langfristigen Darlehen		0	3.000	3.024
Auszahlung für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen		-316	0	0
Auszahlungen aus der Tilgung von Darlehen		-3.831	-6.765	-2.438
Für die Finanzierungstätigkeit eingesetzte Nettozahlungsmittel		-4.147	-3.765	586
Wechselkursbedingte Veränderung der liquiden Mittel		214	329	325
Veränderung der liquiden Mittel		-327	2.851	3.346
Liquide Mittel zu Beginn der Periode		13.125	10.274	6.928
Liquide Mittel am Ende der Periode	10, 32	12.798	13.125	10.274

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

(KONZERNANHANG 11)	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Sonstige Rücklagen				Konzern-eigenkapital
				Währungsdifferenzen	Rücklage Kursdiffe- renzen, Beteiligungs- finanzierung	Hedgingrücklage	Eigene Aktien	
				T€	T€	T€	T€	
01.01.2009	6.908	40.322	10.581	- 6.093	- 727	- 25	- 9.150	41.816
Gesamtergebnis des Geschäftsjahres								
Jahresergebnis	0	0	- 10.347	0	0	0	0	- 10.347
Sonstiges Ergebnis								
Währungsdifferenzen (Umrechnung ausl. Konzerngesellschaften)	0	0	0	97	0	0	0	97
Kursdifferenzen (Nettoinvestition in ausl. Geschäftsbetrieb)	0	0	0	0	- 492	0	0	- 492
Veränderung des Zeitwerts von Cashflow Hedges	0	0	0	0	0	13	0	13
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	97	- 492	13	0	- 382
Gesamtergebnis des Geschäftsjahres	0	0	- 10.347	97	- 492	13	0	- 10.729
Transaktionen mit Aktionären der technotrans AG								
Ausgabe eigener Aktien	0	0	- 370	0	0	0	570	200
Transaktionen mit Aktionären der technotrans AG	0	0	- 370	0	0	0	570	200
31.12.2009/01.01.2010	6.908	40.322	- 136	- 5.996	- 1.219	- 12	- 8.580	31.287
Gesamtergebnis des Geschäftsjahres								
Jahresergebnis	0	0	1.517	0	0	0	0	1.517
Sonstiges Ergebnis								
Währungsdifferenzen (Umrechnung ausl. Konzerngesellschaften)	0	0	0	819	0	0	0	819
Kursdifferenzen (Nettoinvestition in ausl. Geschäftsbetrieb)	0	0	0	0	64	0	0	64
Veränderung des Zeitwerts von Cashflow Hedges	0	0	0	0	0	3	0	3
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	819	64	3	0	886
Gesamtergebnis des Geschäftsjahres	0	0	1.517	819	64	3	0	2.403
Entnahme aus der Kapitalrücklage bei der technotrans AG	0	- 27.394	27.394	0	0	0	0	0
Transaktionen mit Aktionären der technotrans AG								
Ausgabe eigener Aktien	0	0	- 218	0	0	0	412	194
Transaktionen mit Aktionären der technotrans AG	0	0	- 218	0	0	0	412	194
31.12.2010	6.908	12.928	28.557	- 5.177	- 1.155	- 9	- 8.168	33.884

EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG (FORTSETZUNG)

(KONZERNANHANG 11)	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Sonstige Rücklagen				Konzern-eigenkapital
				Währungsdifferenzen	Rücklage Kursdiffe- renzen, Beteiligungs- finanzierung	Hedgingrücklage	Eigene Aktien	
				T€	T€	T€	T€	
31.12.2010/01.01.2011	6.908	12.928	28.557	- 5.177	- 1.155	- 9	- 8.168	33.884
Gesamtergebnis des Geschäftsjahres								
Jahresergebnis	0	0	3.019	0	0	0	0	3.019
Sonstiges Ergebnis								
Währungsdifferenzen (Umrechnung ausl. Konzerngesellschaften)	0	0	0	178	0	0	0	178
Kursdifferenzen (Nettoinvestition in ausl. Geschäftsbetrieb)	0	0	0	0	66	0	0	66
Veränderung des Zeitwerts von Cashflow Hedges	0	0	0	0	0	-27	0	-27
Sonstiges Ergebnis	0	0	0	178	66	-27	0	217
Gesamtergebnis des Geschäftsjahres	0	0	3.019	178	66	-27	0	3.236
Erwerb von Minderheitsanteilen ohne Änderung der Beherrschung	0	0	-285	0	0	0	0	-285
Transaktionen mit Aktionären der technotrans AG								
Ausgabe eigener Aktien	0	0	-878	0	0	0	1.334	456
Transaktionen mit Aktionären der technotrans AG	0	0	-878	0	0	0	1.334	456
31.12.2011	6.908	12.928	30.413	- 4.999	- 1.089	- 36	- 6.834	37.291

KONZERNANHANG

SEGMENTBERICHT NACH GESCHÄFTSBEREICHEN		Technology	Services	Konsolidierung nicht verteilt	Konzern
		T€	T€	T€	T€
Außenumsatz	2011	61.673	35.592	0	97.265
	2010	51.388	34.499	0	85.887
	2009	48.808	33.402	0	82.210
Innenumsatz	2011	7.456	6.904	-14.360	0
	2010	8.378	7.343	-15.721	0
	2009	8.226	7.494	-15.720	0
Intersegmentäre Umsätze	2011	0	957	-957	0
	2010	0	874	-874	0
	2009	0	703	-703	0
Segmentergebnis	2011	-897	5.684	0	4.787
	2010	-2.554	5.590	0	3.036
	2009	-16.175	4.246	0	-11.929
Segmentvermögen	2011	33.338	16.693	17.184	67.215
	2010	31.402	18.234	18.143	67.779
	2009	36.527	17.149	15.566	69.242
Investitionen	2011	959	446	0	1.405
	2010	750	504	0	1.254
	2009	776	531	0	1.307
Abschreibungen	2011	2.093	1.100	0	3.193
	2010	2.080	1.269	0	3.349
	2009	1.615	1.936	0	3.551
Wertminderungsaufwand nach IAS 36	2011	0	0	0	0
	2010	200	0	0	200
	2009	3.498	595	0	4.093

I. Anwendung der IFRS – grundsätzliche Erläuterungen

Die technotrans AG ist eine börsennotierte Kapitalgesellschaft mit Sitz in Sassenberg, Deutschland. Der vorliegende Konzernabschluss der technotrans AG und ihrer Tochtergesellschaften („Konzern“) zum 31. Dezember 2011 wurde mit Beschluss des Vorstandes vom 02. März 2012 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und zu erklären, ob er den Konzernabschluss billigt.

Der Konzernabschluss wurde unter Anwendung von § 315a HGB („Konzernabschluss nach internationalen Rechnungslegungsstandards“) im Einklang mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den diesbezüglichen Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB) aufgestellt. Dabei wurden alle verpflichtend anzuwendenden, von der Europäischen Union übernommenen Vorschriften berücksichtigt.

Dem Konzernabschluss liegen einheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zugrunde. Er ist in Tausend € erstellt.

II. Konzern

a) Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind die technotrans AG sowie alle Unternehmen (16 Tochtergesellschaften), die die technotrans AG mittelbar oder unmittelbar beherrscht, einbezogen und vollkonsolidiert. Beherrschung besteht dann, wenn die technotrans AG über mehr als die Hälfte der Stimmrechte einer Gesellschaft verfügt oder auf andere Weise die Möglichkeit besitzt, die Finanz- und Geschäftspolitik einer Gesellschaft zu bestimmen, um aus deren Tätigkeit Nutzen zu ziehen.

Für alle in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen ist der Bilanzstichtag der 31. Dezember.

Unternehmen	Sitz		Anteils- besitz	Eigen- kapital*	Umsatz*	Ergebnis nach Steuern*
			in %	T€	T€	T€
technotrans AG (Sassenberg und Gersthofen)	D	Sassenberg	Mutterunter- nehmen	35.065	68.302	2.186
Termotek AG	D	Baden-Baden	100	1.047	9.075	440
gds AG	D	Sassenberg	100	2.467	3.704	330
gds Schweiz GmbH	CH	Regensdorf	51	22	333	1
technotrans graphics limited	GB	Colchester	100	2.614	3.254	71
technotrans france s.a.r.l, (Saint-Maximin und Madrid)	F	Saint- Maximin	100	1.428	5.338	137
technotrans italia s.r.l.	I	Legnano	100	1.084	2.602	85
technotrans scandinavia AB	S	Åkersberga	100	7.838	0	-23
technotrans rus 000	RUS	Moskau	100	-19	2	-33
technotrans america, Inc.	USA	Mt. Prospect	100	3.025	8.763	653
technotrans américa latina ltda.	BR	Sao Paulo	100	-2.467	2.018	-109
technotrans Asia pacific limited	PRC	Hongkong	100	-1.700	2.564	-13
technotrans printing equipment, (Beijing) co. Ltd.	PRC	Peking	100	-336	1.568	-9
technotrans trading (Shanghai) co. Ltd.	PRC	Shanghai	100	-57	542	2
technotrans technologies pte ltd. (Singapur und Melbourne)	SGP	Singapur	100	442	2.234	82
technotrans middle east FZ-LLC	V.A.E.	Dubai	100	393	1.034	44
technotrans india pvt ltd	IN	Chennai	100	-23	223	1

* EIGENKAPITAL, UMSATZ UND ERGEBNIS NACH STEUERN WURDEN AUS DEN IFRS-PACKAGES DES JEWEILIGEN TOCHTERUNTERNEHMENS (VOR KONSOLIDIERUNG) ENTNOMMEN.

Am 07.01.2011 hat die technotrans AG 75,1 Prozent der Anteile und somit die Beherrschung an der Termotek AG, Baden-Baden, einem Spezialanbieter für Laserkühlungen, erworben. Die übrigen Anteile wurden im Geschäftsjahr 2011 hinzugewonnen. Als Gegenleistung für den gesamten Erwerb gewährte die technotrans AG den Verkäufern insgesamt – neben einer fixen Vergütung von 1.337 T€ – 49.000 Aktien der technotrans AG. Der Gesamtausgabebetrag der 49.000 Aktien wurde auf 273 T€ festgesetzt und entsprach dem Börsenkurs der technotrans-Aktie zum jeweiligen Erwerbszeitpunkt.

Darüber hinaus enthalten die Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs eine bedingte Kaufpreiszahlung. In Abhängigkeit von dem in den Jahren 2011 bis 2013 erzielten EBIT des erworbenen Unternehmens ist eine nachträgliche Kaufpreiszahlung von 60 Prozent des jeweiligen EBIT zu entrichten, die zum Erwerbszeitpunkt mit 1.880 T€ passiviert wurde. Die Ermittlung des passivierten Betrages erfolgte anhand von EBIT-Schätzungen der erworbenen Gesellschaft. Die daraus abgeleiteten bedingten Kaufpreiszahlungen wurden auf den Erwerbszeitpunkt diskontiert. Nach den Erkenntnissen am Bilanzstichtag ist die seinerzeitige EBIT-Erwartung unverändert.

Der Anteil des erworbenen Unternehmens am konsolidierten Umsatz beträgt 8.898 T€. Der Anteil am Jahresergebnis beträgt 440 T€. Die Gesellschaft wurde zum Erwerbszeitpunkt erstmals konsolidiert.

Der Geschäfts- und Firmenwert in Höhe von 2.549 T€ ergibt sich aus nicht identifizierbaren immateriellen Vermögenswerten, die nicht gesondert angesetzt wurden. Der Geschäfts- und Firmenwert ist für ertragsteuerliche Zwecke nicht abzugsfähig.

Der Unternehmenserwerb hatte nachfolgende bilanzielle Auswirkungen auf den Konzernabschluss der technotrans AG:

	Buchwert vor Akquisition	Anpassungen	beizulegender Zeitwert
	T€	T€	T€
Immaterielle Vermögenswerte	205	0	205
Sachanlagen	887	0	887
Vorräte	1.446	0	1.446
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	1.017	0	1.017
Liquide Mittel	5	0	5
Latente Steuern	0	46	46
Verbindlichkeiten	-2.906	0	-2.906
Latente Steuern	-54	0	-54
Identifizierbare Vermögenswerte und Schulden	600	46	646
Geschäfts- und Firmenwert			2.549
Nicht beherrschende Anteile bewertet zum Anteil am Nettovermögen zum Erwerbszeitpunkt			-161
Anschaffungskosten			3.034
davon gezahlt			
in bar			1.021
in Aktien			133
davon nicht gezahlt			1.880
Summe			3.034
erworbene Liquide Mittel			-5
Netto-Mittelabfluss			1.016

Der im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres erfolgte Erwerb der nicht beherrschenden Anteile erfolgte zu Anschaffungskosten in Höhe von 456 T€. Davon wurden 316 T€ in bar und 140 T€ in Aktien der technotrans AG geleistet. Der Anteil der Anschaffungskosten, welcher über den Buchwert der beherrschenden Anteile im Erwerbszeitpunkt in Höhe von 295 T€ hinausging, wurde mit den Gewinnrücklagen verrechnet.

Im Geschäftsjahr wurde die technotrans japan k.k. liquidiert und zum 31.12.2011 entkonsolidiert.

b) Konsolidierungsmethoden

Grundlage für den Konzernabschluss sind die nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen zum 31. Dezember 2011 aufgestellten Jahresabschlüsse (HB II basierend auf den IFRS) der in den Konzern einbezogenen Unternehmen.

Die Kapitalkonsolidierung der Tochterunternehmen erfolgt gem. IFRS 3 nach der Erwerbsmethode. Die Anschaffungskosten des Unternehmenszusammenschlusses entsprechen jeweils den zum Erwerbszeitpunkt gültigen beizulegenden Zeitwerten der emittierten technotrans-Aktien, den gezahlten Barkomponenten sowie den entstandenen und übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt. Diese Anschaffungskosten werden auf die identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des erworbenen Unternehmens verteilt, indem diese mit ihren zum Erwerbszeitpunkt gültigen beizulegenden Zeitwerten angesetzt werden. Die nach Kaufpreisallokation verbleibenden positiven Unterschiedsbeträge werden als Geschäfts- und Firmenwert angesetzt. Der Firmenwert wird als Vermögenswert bilanziert und jährlich einem Werthaltigkeitstest (Impairment-Test) unterzogen. Die mit dem Unternehmenszusammenschluss verbundenen Kosten werden aufwandswirksam erfasst, wenn sie anfallen.

Alle Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsätze, Aufwendungen und Erträge zwischen Konzernunternehmen sowie Zwischenergebnisse aus konzerninternen Lieferungen werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert. Auf ergebniswirksame Konsolidierungsvorgänge werden, sofern erforderlich, latente Steuern angesetzt.

c) Bilanzansatz- und Bewertungsgrundsätze

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgt mit Ausnahme bestimmter Finanzinstrumente, die zu beizulegenden Zeitwerten ausgewiesen werden, auf Basis historischer Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

Schätzungen und Ermessensausübungen im Rahmen der Rechnungslegung

Die Aufstellung des Konzernabschlusses in Übereinstimmung mit den IFRS erfordert die Vornahme von Schätzungen sowie das Treffen von Annahmen durch den Vorstand, wodurch die Höhe der berichteten Beträge und die diesbezüglichen Anhangangaben beeinflusst werden. Alle Schätzungen und Annahmen werden nach bestem Wissen und Gewissen getroffen, um ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns zu vermitteln. Die Einschätzungen und prämissensensitiven Bilanzierungsgrundsätze zeichnen sich durch Ungewissheit aus und können sich im Zeitablauf verändern. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Einschätzungen abweichen.

Die Einschätzungen und zugrunde liegenden Annahmen werden regelmäßig überprüft. Führt die Neueinschätzung zu einer Abweichung, so wird die Abweichung in der Rechnungslegungsperiode erfasst, in der die Neueinschätzung erfolgt ist, wenn sie nur diese Periode betrifft. Sie wird in der Rechnungslegungsperiode, in der die Neueinschätzung erfolgte, und in nachfolgenden Perioden erfasst, wenn sie auch die nachfolgenden Perioden beeinflusst.

Ermessensausübungen und Einschätzungen des Vorstandes, die mit wesentlichen Unsicherheiten behaftet sind und das Risiko wesentlicher Anpassungen in künftigen Geschäftsjahren zur Folge haben, betreffen insbesondere folgende Sachverhalte:

1) Bilanzierung von Erwerben

Als Folge von Akquisitionen werden Firmenwerte in der Bilanz des Konzerns ausgewiesen. Bei der Erstkonsolidierung eines Erwerbs werden alle identifizierbaren Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten zu beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbstichtag angesetzt. Vermögenswerte wie Grundstücke, Gebäude und Geschäftsausstattung werden in der Regel auf Basis unabhängiger Gutachten bewertet, während der beizulegende Zeitwert eines immateriellen Vermögenswertes in Abhängigkeit von seiner Art und der Komplexität der Bestimmung des beizulegenden Zeitwertes unter Verwendung einer angemessenen Bewertungstechnik intern ermittelt wird. Die dazu getroffenen Annahmen unterliegen regelmäßig einer Prognoseunsicherheit. Im Geschäftsjahr 2011 wurde die Termotek AG erworben. Im Rahmen der Erstkonsolidierung wurden die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu beizulegenden Zeitwerte bewertet. Der nach Kaufpreisallokation verbleibende Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- und Firmenwert ausgewiesen und jährlich oder bei Vorliegen von Anhaltspunkten einem Werthaltigkeitstest unterzogen. In Bezug auf „wesentliche Ermessensausübung im Rahmen der Rechnungslegung 2011“ vergleiche Anhang Gliederungspunkt 3 „Geschäfts- oder Firmenwert“.

2) Werthaltigkeit der Vermögenswerte

Zu jedem Bilanzstichtag hat der Vorstand einzuschätzen, ob irgendein Anhaltspunkt dafür vorliegt, dass der Buchwert einer Sachanlage oder eines immateriellen Vermögenswertes wertgemindert sein könnte. In diesem Fall wird der erzielbare Betrag des betreffenden Vermögenswertes geschätzt. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren Wert von beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Zur Ermittlung des Nutzungswertes sind die diskontierten künftigen Cashflows des betreffenden Vermögenswertes zu bestimmen. Diese Schätzung beinhaltet wesentliche Annahmen bezüglich der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie der künftigen Cashflows. Durch Veränderungen dieser Annahmen oder Umstände könnten in der Zukunft zusätzliche Wertminderungen oder Wertaufholungen resultieren. In Bezug auf „wesentliche Ermessensausübung im Rahmen der Rechnungslegung 2011“ vergleiche Anhang Gliederungspunkt 1 „Sachanlagen“ und Gliederungspunkt 2 „Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien“.

3) Ansatz und Bewertung der Rückstellungen

Die Ermittlung aller Rückstellungen, insbesondere von Gewährleistungsrückstellungen sowie für drohende Verluste aus Mietverträgen, ist naturgemäß mit Einschätzungen verbunden. In Bezug auf „wesentliche Ermessensausübung im Rahmen der Rechnungslegung 2011“ vergleiche Anhang Gliederungspunkt 16 „Rückstellungen“.

4) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Da der Konzern in zahlreichen Ländern operativ tätig ist und Einkünfte erzielt, unterliegt er in einer Vielzahl von Steuerhoheiten den unterschiedlichsten Steuergesetzen. Obwohl das Management davon ausgeht, eine vernünftige Einschätzung steuerlicher Unwägbarkeiten getroffen zu haben, kann nicht zugesichert werden, dass sich der tatsächliche Ausgang solcher steuerlicher Unwägbarkeiten mit der ursprünglichen Einschätzung deckt. Etwaige Unterschiede könnten Auswirkungen auf die Steuerverbindlichkeiten und die latenten Steuern haben. Zu jedem Bilanzstichtag beurteilt der Vorstand, ob die Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile für den Ansatz aktiver latenter Steuern hinreichend wahrscheinlich ist. Dies erfordert vom Vorstand u. a. die Beurteilung der Steuervorteile, die sich aus den zur Verfügung stehenden Steuerplanungsstrategien und dem künftigen zu versteuernden Einkommen ergeben. Die ausgewiesenen aktiven latenten Steuern könnten sich verringern, falls die Schätzungen der geplanten steuerlichen Einkommen gesenkt werden oder falls Änderungen der aktuellen Steuergesetzgebung die Realisierbarkeit künftiger Steuervorteile beschränken.

Die Anwendung spezieller IFRS ist den Erläuterungen zu einzelnen Abschlussposten im weiteren Verlauf des Anhangs zu entnehmen. Grundsätzlich kamen die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zur Anwendung:

Sachanlagen werden zu historischen Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. Nachträgliche Anschaffungskosten werden aktiviert, soweit sie den Wert der Sachanlagen erhöhen. Bei selbst erstellten Sachanlagen werden die Herstellungskosten anhand der Einzelkosten sowie der systematisch zu-rechenbaren fixen und variablen Produktionsgemeinkosten einschließlich Abschreibungen ermittelt. Laufende Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen werden nach Anfall als Aufwand erfasst.

Die Gegenstände des Sachanlagevermögens werden bis auf Grundstücke entsprechend dem Nutzungsverlauf planmäßig linear abgeschrieben. Restwert, Nutzungsdauer und Abschreibungsmethode werden jährlich überprüft. Teile einer Sachanlage mit einem bedeutsamen Anschaffungswert im Verhältnis zum gesamten Wert werden entsprechend getrennt abgeschrieben. Bei Verkauf oder Stilllegung werden die Anschaffungs- oder Herstellungskosten und die entsprechenden kumulierten Abschreibungen der Anlagen aus der Bilanz ausgebucht; dabei entstehende Gewinne oder Verluste werden ergebniswirksam berücksichtigt.

NUTZUNGSDAUER SACHANLAGEN

	Jahre
Gebäude	25 bis 50
Grundstückseinrichtungen, Einbauten	10 bis 15
Werkzeuge, Betriebsausstattung	3 bis 10
Hardware, Fuhrpark	3 bis 5

Ergeben sich Anhaltspunkte für eine Wertminderung, werden Sachanlagen gem. IAS 36 daraufhin überprüft, ob Wertminderungen vorliegen. Soweit notwendig, werden Sachanlagen auf den „erzielbaren Betrag“ wertberichtigt. Bei späterem Wegfall der Gründe werden diese Wertberichtigungen maximal bis in Höhe des Nettobuchwertes rückgängig gemacht, der sich ergeben hätte, wenn keine solchen Wertberichtigungen vorgenommen worden wären.

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien nach IAS 40 (investment property) werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert. Hierbei handelt es sich um Immobilien, die nicht betrieblich genutzt werden und ausschließlich zur Erzielung von Mieteinnahmen und Gewinnen aus Wertsteigerungen dienen. Die planmäßige Abschreibung dieser Immobilien erfolgt linear entsprechend der Nutzungsdauer über 33 Jahre.

Der ausgewiesene **Geschäfts- und Firmenwert** stellt die Differenz zwischen dem Kaufpreis und dem geschätzten Marktwert der im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Nettovermögenswerten dar. Geschäfts- und Firmenwerte sind gem. IAS 36 einmal jährlich oder bei Vorliegen von Anhaltspunkten für eine Wertminderung auf ihre Werthaltigkeit zu überprüfen, indem ein Impairment-Test auf der Ebene der Zahlungsmittel generierenden Einheit durchgeführt wird. Soweit notwendig, werden Wertberichtigungen auf den „erzielbaren Betrag“ vorgenommen. Nach IAS 36.124 wird eine solche Wertberichtigung bei einem späteren Wegfall der Gründe nicht rückgängig gemacht.

Entgeltlich erworbene **immaterielle Vermögenswerte**, namentlich Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte, werden zu Anschaffungskosten angesetzt. Entsprechend dem Nutzungsverlauf werden sie um planmäßige Abschreibungen nach der linearen Methode vermindert. Restwert, Nutzungsdauer und Abschreibungsmethode werden jährlich überprüft.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden zu Herstellungskosten angesetzt. Entwicklungsaufwendungen, die auf eine wesentliche Weiterentwicklung eines Produktes abzielen, werden aktiviert, wenn das Produkt technisch und wirtschaftlich realisierbar ist, die Entwicklung vermarktbar ist, die Aufwendungen zuverlässig bewertbar sind und der Konzern über ausreichende Ressourcen zur Fertigstellung des Entwicklungsprojektes verfügt. Sie umfassen gemäß IAS 38.65 ff. neben den direkt zurechenbaren Einzelkosten auch die Gemeinkosten, die der Schaffung, Herstellung und Vorbereitung des Vermögenswertes direkt zugeordnet werden können, soweit sie vom Beginn der Entwicklungsphase bis zu ihrem Abschluss anfallen. Die Aktivierungsvoraussetzungen des IAS 38.21, 38.22 und 38.57 werden beachtet. Die planmäßige Abschreibung der aktivierten Entwicklungskosten beginnt, sobald der Vermögenswert verwendet werden kann. Dieser Zeitpunkt fällt in der Regel mit dem Beginn der kommerziellen Nutzung zusammen. Alle entgeltlich erworbenen und selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte haben eine endliche Nutzungsdauer.

Hinsichtlich gegebenenfalls erforderlicher Wertberichtigungen auf den „erzielbaren Betrag“ der immateriellen Vermögenswerte gelten analog die Ausführungen zu den Sachanlagen.

Die **Steuern** der Periode setzen sich aus laufenden und latenten Steuern zusammen. Steuern werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, es sei denn, sie beziehen sich auf Posten, die direkt im Eigenkapital oder sonstigen Ergebnis erfasst werden. In diesen Fällen werden auch die entsprechenden Steuern im Eigenkapital oder sonstigen Ergebnis erfasst. **Latente Steuern** werden gemäß IAS 12 nach der Bilanz-Ansatz-Methode auf temporäre Differenzen zwischen Wertansätzen in der Handelsbilanz und in der Steuerbilanz (Liability-Methode) sowie auf steuerliche Verlustvorträge und für anrechenbare Steuern angesetzt. Aktive latente Steuern für temporäre Differenzen sowie steuerliche Verlustvorträge werden nur in dem Ausmaß angesetzt, in dem wahrscheinlich ist, dass zukünftig ausreichend zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung steht, um diese zu nutzen. Die Bewertung der latenten Steuern erfolgt unter Verwendung der lokalen Steuersätze, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind. Aktive und passive latente Steuern werden auch auf temporäre Differenzen, die im Rahmen von Unternehmenserwerben entstehen, angesetzt, mit der Ausnahme von temporären Differenzen auf Firmenwerte, sofern diese steuerlich

unberücksichtigt bleiben. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert, wenn ein Recht zur Aufrechnung besteht und sich die Position auf Ertragsteuern beziehen, die von den gleichen Steuerbehörden erhoben werden und bei der gleichen Gesellschaft entstehen.

Grundsätzlich werden die bilanzierten **Vorräte** zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten unter Anwendung der Durchschnittskostenmethode oder, falls niedriger, zum Nettoveräußerungswert bewertet. Dabei beinhalten die Herstellungskosten gemäß IAS 2 neben den Material- und Fertigungseinzelkosten auch im Wege der Zuschlagskalkulation zurechenbare fixe und variable Produktionsgemeinkosten, die bei der Herstellung anfallen.

Als Nettoveräußerungswert werden die voraussichtlich erzielbaren Verkaufserlöse abzüglich der geschätzten noch anfallenden Kosten der Fertigstellung und der notwendigen Vertriebskosten angesetzt. Wenn die Gründe, die zu einer Abwertung geführt haben, nicht länger bestehen, wird eine Wertaufholung vorgenommen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Forderungen sind grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Beachtung der Effektivzinsmethode bilanziert. Wertminderungen, welche in Form von Einzel- und Gruppen-Portfoliowertberichtigungen vorgenommen werden, tragen dem Ausfallrisiko hinreichend Rechnung. Objektive Ausfälle führen zu einer Ausbuchung der betreffenden Forderung. Langfristige unverzinsliche Forderungen werden abgezinst.

Liquide Mittel sind zu Nennwerten bilanziert und zu Stichtagskursen in Euro umgerechnet worden. Sie umfassen Barmittel und Sichteinlagen sowie finanzielle Vermögenswerte, die jederzeit in Zahlungsmittel umgewandelt werden können.

Gezeichnetes Kapital (nennwertlose Stückaktien) ist zum Nominalwert bilanziert.

Erwirbt der Konzern **eigene Aktien**, so werden diese vom Eigenkapital abgesetzt. Kauf und Verkauf, Ausgabe oder Einziehung von eigenen Anteilen werden nicht erfolgswirksam, sondern als Zugang zum Eigenkapital erfasst. Unterschiedsbeträge zwischen den Anschaffungskosten der ausgegebenen Anteile und den beizulegenden Zeitwerten beim Verkauf bzw. Ausgabe werden mit den Gewinnrücklagen verrechnet.

Verbindlichkeiten sind grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Verbindlichkeiten in Fremdwährungen werden gemäß IAS 21.21 und 23 (a) umgerechnet. Finanzverbindlichkeiten werden nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Daher werden sie bei ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert unter Einschluss der Transaktionskosten und in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Rückstellungen werden für Verpflichtungen gegenüber Dritten gebildet, wenn zum Bilanzstichtag bestehende Verpflichtungen wahrscheinlich zu einem zukünftigen Ressourcenabfluss führen werden und dessen Höhe verlässlich zu schätzen ist. Sie werden zum voraussichtlichen Erfüllungsbetrag angesetzt. Langfristige Rückstellungen werden abgezinst.

Rückstellungen für Gewährleistungen werden zum Zeitpunkt des Verkaufs der betreffenden Waren gebildet. Die Höhe basiert auf der historischen Entwicklung von Gewährleistungen sowie einer Betrachtung aller zukünftig möglichen, mit ihren Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichteten Gewährleistungsfälle.

Rückstellungen für drohende Verluste aus ungünstigen Verträgen werden gebildet, wenn der aus dem Vertrag resultierende erwartete wirtschaftliche Nutzen geringer ist als die zur Vertragserfüllung unvermeidbaren Kosten.

Pensionsrückstellungen sowie Rückstellungen für pensionsähnliche Verpflichtungen werden nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren bewertet. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden im Jahr ihrer Entstehung ergebniswirksam in den Verwaltungskosten erfasst.

Derivative Finanzinstrumente werden zum Marktwert bilanziert. Bei technotrans werden derivative Finanzinstrumente zum 31. Dezember 2011 ausschließlich zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken verwendet. Soweit sie die Voraussetzungen eines Cashflow-Hedges erfüllen, werden die entsprechend effektiven Veränderungen des Marktpreises erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst.

Umsätze aus dem Verkauf von Gütern werden gemäß IAS 18.14 ausgewiesen, sobald die mit dem Eigentum an den verkauften Produkten verbundenen maßgeblichen Chancen und Risiken auf den Käufer übergegangen sind. Umsätze aus Dienstleistungen werden erfasst, sobald die Leistung erbracht wurde.

Umsatzerlöse aus Verträgen, die mehrere Vertragselemente (z.B. Warenverkäufe in Kombination mit Dienstleistungen – Montage und Inbetriebnahme) beinhalten, werden grundsätzlich realisiert mit Leistungsabnahme durch den Kunden.

Umsätze werden unter Abzug von Erlösschmälerungen wie Boni, Skonti oder Rabatten ausgewiesen.

Finanzerträge und -aufwendungen werden entsprechend der Effektivzinsmethode periodengerecht erfasst. Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden können, werden gem. IAS 23 als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswertes aktiviert. Im Geschäftsjahr 2011 wurden keine Finanzierungskosten aktiviert.

Währungsumrechnung: Die Umrechnung aller in fremder Währung erstellter Jahresabschlüsse der ausländischen Konzerngesellschaften erfolgt nach dem Konzept der funktionalen Währung (IAS 21). Funktionale Währung der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen ist grundsätzlich die jeweils lokale Landeswährung. Lediglich für die Tochtergesellschaft in Singapur wird der Euro als funktionale Währung betrachtet, da deren primäres Wirtschaftsumfeld (Umsatzerlöse und Aufwendungen) überwiegend durch den Euro bestimmt wird.

Geschäftsvorfälle, die eine Konzerngesellschaft in einer anderen als ihrer funktionalen Währung abschließt, werden mit dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs erstmals in die funktionale Währung umgerechnet und bilanziert. Zu jedem folgenden Bilanzstichtag werden monetäre Posten (flüssige Mittel, Forderungen und Verbindlichkeiten), die in einer anderen als der funktionalen Währung begründet wurden, mit dem Stichtagskurs umgerechnet; die sich ergebenden Währungskursdifferenzen werden erfolgswirksam erfasst. Nicht monetäre Posten werden zum historischen Kurs umgerechnet.

Die Vermögenswerte und Schulden ausländischer Tochtergesellschaften werden zum Mittelkurs am Bilanzstichtag (Stichtagskurs) umgerechnet und in den Konzernabschluss einbezogen. Aufwendungen und Erträge werden zum Jahresdurchschnittskurs umgerechnet; die sich daraus ergebenden Differenzen werden ergebnisneutral im Eigenkapital verrechnet. Währungsdifferenzen, die sich gegenüber der Vorjahresumrechnung ergeben, werden ebenfalls erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet.

Kursdifferenzen aus der Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb (Konzerngesellschaft) werden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst; sie werden erst mit Abgang der Nettoinvestition ergebniswirksam.

Die folgenden Kurse wurden zur Währungsumrechnung verwendet:

KURSE ZUR WÄHRUNGS- UMRECHNUNG	Jahresdurchschnittskurse Geschäftsjahr			Mittelkurse am Bilanzstichtag	
	2011	2010	2009	31.12.2011	31.12.2010 31.12.2009
USD	1,3923	1,3257	1,3948	1,2937	1,3362 1,4406
JPY	110,9696	116,2400	130,3400	100,1000	108,6500 133,1600
GBP	0,8679	0,8578	0,8909	0,8369	0,8607 0,8881
SEK	9,0305	9,5373	10,6191	8,9210	8,9655 10,2520
CNY	9,0010	8,9712	9,5277	8,2162	8,8220 9,8350
HKD	10,8390	10,2994	10,8114	10,0510	10,3856 11,1709
CHF	1,2329	1,3803	1,5100	1,2164	1,2504 1,4836
BRL	2,3205	2,3314	2,7674	2,4188	2,2177 2,5113
AED	5,1536	4,9113	4,6813	4,7974	4,9615 5,3343
RUB	40,8927	40,2629	44,1376	41,7050	40,8200 43,1540
INR	65,0803	60,5878	-	70,4508	59,7580 -

Änderung von Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der Konzernabschluss der technotrans AG zum 31. Dezember 2011 berücksichtigt alle von der Europäischen Union übernommenen und zum 01. Januar 2011 verpflichtend anzuwendenden Standards und Interpretationen.

Folgende Standards und Interpretationen waren erstmalig anzuwenden:

STANDARD/ INTERPRETATION	Zeitpunkt der Anwendung (Geschäftsjahr beginnend am oder nach dem ...)	Inhalt	Auswirkungen auf den Konzern- abschluss
Improvements to IFRS 2010	1. Juli 2010 bzw. 1. Januar 2011	Im Rahmen des annual improvement projects wurden elf Amendments an sechs Standards und einer Interpretation vorgenommen.	keine wesentlichen
IAS 24: Angaben über Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen	1. Januar 2011	Der geänderte IAS 24 hat ein Befreiungswahlrecht zur Angabe von Transaktionen mit nahe stehenden Unternehmen, die öffentliche Stellen sind, eingeführt. Des Weiteren wurde die Definition eines nahe stehenden Unternehmens geändert.	keine
Änderung zu IAS 32: Finanzinstrumente: Darstellung	1. Februar 2010	Mit der Änderung des IAS 32 wird die bilanzielle Behandlung von Bezugsrechten, Optionen oder Optionsscheinen geregelt.	keine
Änderung zu IFRIC 14: Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungs- verpflichtungen	1. Juli 2010	IFRIC 14 enthält Regelungen für die Bilanzierung leistungsorientierter Pensionspläne in Fällen, in denen ein vorhandenes Planvermögen die Pensionsverpflichtung übersteigt.	keine
Änderung zu IFRIC 19: Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente	1. Juli 2010	IFRIC 19 erläutert die Bilanzierung einer teilweisen oder vollständigen Tilgung einer finanziellen Verbindlichkeit durch Ausgabe von Aktien oder anderen Eigenkapitalinstrumenten.	bisher keine

Das International Accounting Standards Board (IASB) und das International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) haben im Geschäftsjahr 2011 weitere Standards und Interpretationen und Änderungen zu bestehenden Standards herausgegeben, deren Anwendung im Geschäftsjahr 2011 noch nicht verpflichtend war.

Der folgende, von der Europäischen Union bis zum 31.12.2011 übernommene Standard wurde in diesem Abschluss noch nicht berücksichtigt:

STANDARD/ INTERPRETATION	Zeitpunkt der Anwendung (Geschäftsjahr beginnend am oder nach dem ...)	Inhalt	erwartete Auswirkungen auf den Konzern- abschluss
Änderung zu IFRS 7: Finanzinstrumente	1. Juli 2011	Die Änderungen an IFRS 7 betreffen erweiterte Angabepflichten bei der Übertragung finanzieller Vermögenswerte.	bisher keine

III. Erläuterungen zur Bilanz

01

Sachanlagen

	Grundbesitz*	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Anlagen im Bau	Sachanlagen
	T€	T€	T€	T€
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten zum 31.12.2008/01.01.2009	25.312	15.639	38	40.989
Währungsumrechnungsdifferenzen	5	48	0	53
Zugänge	240	845	47	1.132
Abgänge	-83	-995	0	-1.078
Umbuchungen	0	61	-61	0
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten zum 31.12.2009/01.01.2010	25.474	15.598	24	41.096
Währungsumrechnungsdifferenzen	57	192	0	249
Zugänge	22	921	21	964
Abgänge	-68	-657	0	-725
Umbuchungen	0	23	-23	0
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten zum 31.12.2010/01.01.2011	25.485	16.077	22	41.584
Währungsumrechnungsdifferenzen	6	54	0	60
Zugänge aus Unternehmenserwerb	0	1.300	0	1.300
Zugänge	170	746	0	916
Abgänge wegen Ausweisänderung als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	-6.719	0	0	-6.719
Abgänge	0	-884	0	-884
Umbuchungen	0	22	-22	0
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten zum 31.12.2011	18.942	17.315	0	36.257

* GRUNDSTÜCKE, GRUNDSTÜCKSGLEICHE RECHTE UND BAUTEN EINSCHLIESSLICH DEN BAUTEN AUF FREMDEN GRUNDSTÜCKEN

Die Immobilie in Gersthofen wurde im Geschäftsjahr 2011 aufgrund ihrer fast ausschließlichen Fremdnutzung „als Finanzinvestition gehaltene Immobilie“ umklassifiziert (vergleiche Gliederungspunkt 2 „Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien“).

Gegenläufig wirkten sich die Zugänge im Sachanlagevermögen aufgrund der Aufnahme der Termotek AG in den Konsolidierungskreis aus.

Die Abgänge im Bereich der anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattungen sind im Wesentlichen auf die im Geschäftsjahr 2011 durchgeführte Anlageninventur zurückzuführen.

	Grundbesitz*	Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Anlagen im Bau	Sachanlagen
	T€	T€	T€	T€
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2008/01.01.2009	5.748	9.785	0	15.533
Währungsumrechnungsdifferenzen	8	33	0	41
Planmäßige Abschreibungen des lfd. Jahres	829	1.863	0	2.692
Abgänge	-25	-830	0	-855
Wertminderungsaufwand nach IAS 36	1.700	0	0	1.700
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2009/01.01.2010	8.260	10.851	0	19.111
Währungsumrechnungsdifferenzen	22	109	0	131
Planmäßige Abschreibungen des lfd. Jahres	803	1.626	0	2.429
Abgänge	-65	-571	0	-636
Wertminderungsaufwand nach IAS 36	200	0	0	200
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2010/01.01.2011	9.220	12.015	0	21.235
Währungsumrechnungsdifferenzen	10	51	0	61
Zugänge aus Unternehmenserwerb	0	413	0	413
Planmäßige Abschreibungen des lfd. Jahres	754	1.481	0	2.235
Abgänge wegen Ausweisänderung als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien	-2.635	0	0	-2.635
Abgänge	0	-834	0	-834
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2011	7.349	13.126	0	20.475
Restbuchwerte zum 31.12.2009	17.214	4.747	24	21.985
Restbuchwerte zum 31.12.2010	16.265	4.062	22	20.349
Restbuchwerte zum 31.12.2011	11.593	4.189	0	15.782

* GRUNDSTÜCKE, GRUNDSTÜCKSGLEICHE RECHTE UND BAUTEN EINSCHLIESSLICH DEN BAUTEN AUF FREMDEN GRUNDSTÜCKEN

Im Geschäftsjahr 2011 wurden wie bereits in 2009 und 2010 keine selbst erstellten Sachanlagen aktiviert. Außerplanmäßige Abschreibungen sowie Wertaufholungen sind im Berichtsjahr nicht vorgenommen worden. Zur Besicherung von langfristigen Darlehen sind Grundschulden in Höhe von 14.750 T€ eingetragen (vergleiche Gliederungspunkt 12 „Finanzverbindlichkeiten“).

Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien

	T€
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten	
Stand zum 01.01.2011	0
Zugänge	6.719
Abgänge	0
Umbuchungen	0
Stand zum 31.12.2011	6.719
Kumulierte Abschreibungen	
Stand zum 01.01.2011	0
Zugänge	2.635
Planmäßige Abschreibungen des lfd. Jahres	68
Abgänge	0
Umbuchungen	0
Stand zum 31.12.2011	2.703
Restbuchwerte zum 31.12.2011	4.016

Die im Konzerneigentum stehenden Immobilien werden grundsätzlich im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit selbst genutzt. Mit Konzentration der Produktionskapazitäten am Standort Sassenberg, ist die eigenbetriebliche Nutzung der Gewerbeimmobilie in Gersthofen nicht mehr gegeben. Die Immobilie wird seit dem 01.01.2011 als Finanzinvestition im Sinne des IAS 40 gehalten. Der als fortgeführte Anschaffungskosten ermittelte Buchwert dieser Immobilie beträgt 4.016 T€. Der beizulegende Zeitwert beträgt 4 Millionen €. Die interne Bewertung erfolgte auf Basis der aktuellen Marktmieten anhand eines Ertragswertverfahren auf Grundlage der in Deutschland geltenden „Verordnung über Grundsätze für die Ermittlung der Verkehrswerte von Grundstücken – WertV“. Aus der als Finanzinvestition gehaltenen Immobilie wurden im Geschäftsjahr 2011 insgesamt zeitanteilige Mieterlöse in Höhe von 128 T€ erzielt. Dem stehen Aufwendungen in Höhe von 137 T€ gegenüber.

Geschäfts- und Firmenwert

	T€
Anschaffungskosten zum 31.12.2010	0
Zugänge aus Unternehmenserwerb	2.549
Anschaffungskosten zum 31.12.2011	2.549
Kumulierte Wertminderungen zum 31.12.2011	0
Restbuchwerte zum 31.12.2011	2.549

Der zum 31. Dezember 2011 ausgewiesene Buchwert des Geschäfts- und Firmenwertes in Höhe von 2.549 T€ ist der Zahlungsmittel generierenden Einheit Laserkühlung im Segment Technology zugeordnet. Er resultiert aus dem Erwerb der Anteile der Termotek AG zum 07.01.2011.

Im Geschäftsjahr 2011 ist die Zahlungsmittel generierende Einheit Laserkühlung, der der Geschäfts- und Firmenwert zugeordnet ist, nach IAS 36.10 einem Werthaltigkeitstest unterzogen worden. Dabei wird der Buchwert einer Zahlungsmittel generierenden Einheit verglichen mit dem erzielbaren Betrag. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich der Veräußerungserlöse und des Nutzungswertes.

Der erzielbare Betrag entspricht bei technotrans dem Nutzungswert. Diesem Nutzungswert lagen wesentliche Annahmen zugrunde. Ausgangspunkt der Cashflow-Prognosen für den Geschäfts- und Firmenwert waren die Umsatzpläne der Zahlungsmittel generierenden Einheit für die Geschäftsjahre 2012 bis 2016. Für die anschließenden Geschäftsjahre erfolgte keine separate Umsatzplanung der betroffenen Zahlungsmittel generierenden Einheit, vielmehr wurden weitere durchschnittliche Umsatzwachstumsraten von 1,5 Prozent (langfristiger Markttrend der Laserindustrie) unterstellt. Außerdem wurde angenommen, dass die Material-, Personal- und sonstigen Kostenquoten im Verhältnis zu den Istwerten 2011 nahezu unverändert bleiben.

Der Diskontierung der erwarteten Cashflows liegt ein gewichteter Kapitalkostensatz vor Steuern von 10,59 Prozent zugrunde.

Immaterielle Vermögenswerte

	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Werte	Aktivierte Entwick- lungskosten	Immaterielle Vermögens- werte
	T€	T€	T€
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten zum 31.12.2008/01.01.2009	14.032	6.370	20.402
Währungsumrechnungsdifferenzen	25	0	25
Zugänge:			
aus gesondertem Erwerb	175	0	175
aus unternehmensinterner Entwicklung	0	0	0
Abgänge	-8	0	-8
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten zum 31.12.2009/01.01.2010	14.224	6.370	20.594
Währungsumrechnungsdifferenzen	70	0	70
Zugänge:			
aus gesondertem Erwerb	175	0	175
aus unternehmensinterner Entwicklung	115	0	115
Abgänge	0	0	0
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten zum 31.12.2010/01.01.2011	14.584	6.370	20.954
Währungsumrechnungsdifferenzen	19	7	26
Zugänge:			
aus Unternehmenserwerb	99	191	290
aus gesondertem Erwerb	300	0	300
aus unternehmensinterner Entwicklung	0	189	189
Abgänge	-1.254	0	-1.254
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten zum 31.12.2011	13.748	6.757	20.505
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2008/01.01.2009	10.689	6.370	17.059
Währungsumrechnungsdifferenzen	28	0	28
Planmäßige Abschreibungen des lfd. Jahres	861	0	861
Abgänge	-4	0	-4
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2009/01.01.2010	11.574	6.370	17.944
Währungsumrechnungsdifferenzen	37	0	37
Planmäßige Abschreibungen des lfd. Jahres	920	0	920
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2010/01.01.2011	12.531	6.370	18.901
Währungsumrechnungsdifferenzen	13	7	20
Zugänge aus Unternehmenserwerb	79	6	85
Planmäßige Abschreibungen des lfd. Jahres	853	38	891
Abgänge	-1.254	0	-1.254
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2011	12.222	6.421	18.643
Restbuchwerte zum 31.12.2009	2.650	0	2.650
Restbuchwerte zum 31.12.2010	2.053	0	2.053
Restbuchwerte zum 31.12.2011	1.526	336	1.862

Im Geschäftsjahr 2011 erhöhten sich die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte wie geplant. Im Vergleich zum Vorjahr sind die Abschreibungen relativ konstant und entfallen hauptsächlich auf die planmäßigen Abschreibungen der SAP-Software.

Die Abgänge in den immateriellen Vermögenswerten sind im Wesentlichen auf die im Geschäftsjahr durchgeführte Anlageninventur zurückzuführen.

Aus der Entwicklung entstandene immaterielle Vermögenswerte werden gemäß IAS 38 aktiviert, wenn es wahrscheinlich ist, dass mit der Nutzung des Vermögenswerts ein zukünftiger wirtschaftlicher Vorteil verbunden ist und die Kosten des Vermögenswertes zuverlässig bestimmt werden können. Im Geschäftsjahr haben die technotrans AG und die Termotek AG aus der Entwicklung entstandene immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 189 T€ (2010: 0 T€, 2009: 0 T€) aktiviert. Die Aktivierungen bezogen sich vorrangig auf Entwicklungsprojekte für Produkte außerhalb der Druckindustrie. Schwerpunkte bildeten die Entwicklungen einer neuen Steuerungseinheit für Kühlgeräte und Filtrationstechniken als Applikation in der Werkzeugindustrie.

Aufgrund der Nichterfüllung der Ansatzvoraussetzungen des IAS 38.57 wurden 2.046 T€ (2010: 2.467 T€, 2009: 2.839 T€) der Entwicklungskosten als Aufwand erfasst.

Im Mittelpunkt der Aktivitäten 2011 standen eine Reihe von Optimierungen von Produkten aus dem bestehenden Portfolio der Feuchtmittelaufbereitungs- und Farbwerktemperierungsgeräte hinsichtlich Energieeffizienz und konstruktiver und fertigungstechnischer Kosteneinsparungen. Einen weiteren Schwerpunkt bildete die Definition und Konzeption von kundenspezifischer Applikationen aus den bekannten Technologien und die Überarbeitung der Mechanik und der Kühl- und Regeltechnik des aktuellen Produktportfolios. Zudem wurden als Vorbereitung auf die drupa 2012 hinsichtlich der Prozess- und Steuerungstechnik die wesentlichen Produkte analysiert und Optimierungspotentiale identifiziert. Die Adaption von Technologien aus den Anwendungen der Druckindustrie in andere für technotrans neue Anwendungsgebiete bildeten einen weiteren Schwerpunkt und unterstreichen das konkrete Vorhaben, außerhalb der Druckindustrie zukünftiges Wachstum zu generieren. Konkret wurden erste Anlagen im Bereich des Fluid-Managements und der Dosiertechnik erfolgreich entwickelt und im relevanten Markt platziert.

Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Werte sowie aktivierte Entwicklungskosten mit unbegrenzter Nutzungsdauer bestehen nicht. Die der planmäßigen Abschreibung von Software und aktivierten Entwicklungskosten zugrunde liegende Nutzungsdauer beträgt drei bis fünf Jahre.

Die planmäßigen Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsaufwendungen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren verursachungsgerecht den Herstellungskosten zugerechnet. Die planmäßigen Abschreibungen auf Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Werte wurden mittels der Kostenstellenrechnung den Umsatz-, Vertriebs-, allgemeinen Verwaltungs- und Entwicklungskosten zugeordnet.

05

Finanzielle Vermögenswerte

	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
	T€	T€	T€
Mietkautionen	173	102	156
Marktwert Zinscaps	0	0	1
ATZ-Insolvenzversicherung	211	448	448
Sonstige	0	101	17
	384	651	622

Zur Gewährleistung der Insolvenzversicherung gemäß § 8a des Altersteilzeitgesetzes wurden entsprechende Guthaben in Höhe von 211 T€ als Festgelder angelegt und zugunsten der Mitarbeiter verpfändet. Die Fristen orientieren sich an den jeweiligen einzelvertraglichen Regelungen; der Pfandgläubiger ist zur Freigabe der Kontoguthaben in der Höhe verpflichtet, die den Gesamtbetrag seiner abzusichernden Ansprüche übersteigt. Der Sicherungsfall tritt ein bei Zahlungsunfähigkeit des Verpfänders im Sinne des § 8a Altersteilzeitgesetz.

06

Vorräte

	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
	T€	T€	T€
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	7.327	6.696	7.867
Unfertige Erzeugnisse	1.925	3.359	2.591
Fertige Erzeugnisse sowie Handelswaren	4.778	4.874	5.587
	14.030	14.929	16.045

Von den gesamten Vorräten sind 4.377 T€ (2010: 3.271 T€, 2009: 4.526 T€) mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich noch anfallender Fertigungskosten und Vertriebsaufwendungen angesetzt. Im Geschäftsjahr 2011 wurden Wertminderungen auf Vorräte in Höhe von 1.257 T€ (2010: 758 T€, 2009: 1.470 T€) als Aufwand erfasst. Wertaufholungen führten im gleichen Zeitraum in Höhe von 467 T€ (2010: 273 T€, 2009: 0 T€) zu einem Ertrag, da höhere Nettoveräußerungswerte erzielt werden konnten als im Vorjahr angenommen.

07

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Im Segment Technology konzentrieren sich die offenen Forderungen hauptsächlich auf die großen Druckmaschinenhersteller.

Im Berichtsjahr sind Zuführungen zu den Wertminderungen auf Forderungen in Höhe von 1.618 T€ (2010: 607 T€, 2009: 832 T€) vorgenommen worden, die in der Gewinn- und Verlustrechnung in den Vertriebskosten erfasst werden. Am Bilanzstichtag stehen keine Forderungen aus in Rechnung gestellten und am Bilanzstichtag unbezahlten Verzugszinsen aus. Um die Forderungen zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten, werden Wertminderungen vorgenommen. Diese Wertminderungen basieren einerseits auf den Ergebnissen statistischer Auswertungen über den Forderungsausfall der Vergangenheit sowie andererseits auf den Einschätzungen der verantwortlichen Account Manager.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Wertminderungen auf den Forderungsbestand:

WERTMINDERUNGEN AUF FORDERUNGEN	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
	T€	T€	T€
Anfangsbestand	1.277	1.605	1.099
Zuführung	1.618	607	832
Ausbuchung von Forderungen	-20	-407	-161
Zahlungseingänge auf abgeschriebene Forderungen	-369	-526	-133
Währungsdifferenzen	6	-2	-32
Endbestand	2.512	1.277	1.605

08

Ertragsteuererstattungsansprüche

Bei den Ansprüchen handelt es sich um laufende Ertragsteuer-Ansprüche sowie um ein aus Vorjahren stammendes Körperschaftsteuerguthaben.

Zum 31.12.2011 beträgt das aus den Vorjahren stammende Körperschaftsteuerguthaben der technotrans AG noch 382 T€. Dieser Anspruch (§ 37 (5) Körperschaftsteuergesetz) ist mit dem Barwert von 340 T€ (2010: 389 T€, 2009: 437 T€) aktiviert. Die Auszahlung erfolgt in acht gleichen Jahresbeträgen von 2010 bis 2017; demzufolge wurden die Ertragsteuererstattungsansprüche anteilig den kurz- und langfristigen Vermögenswerten zugeordnet. Der Zinssatz zur Barwertermittlung beträgt 3,75 Prozent.

Sonstige Vermögenswerte

	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
	T€	T€	T€
Finanzielle Vermögenswerte			
Forderungen gegen Lieferanten	201	387	287
Rückdeckungsversicherung Pensionen	52	72	70
Sonstige	79	268	90
Summe	332	727	447
Sonstige Vermögenswerte			
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	770	495	758
Anrechenbare Vorsteuer	50	224	400
Übrige	271	68	114
Summe	1.091	787	1.272
Summe	1.423	1.514	1.719

Liquide Mittel

Liquide Mittel umfassen die Guthaben bei Kreditinstituten und den Kassenbestand. Daneben sind in dieser Position Festgeldguthaben mit einer Ursprungslaufzeit von bis zu drei Monaten erfasst. Der beizulegende Zeitwert der liquiden Mittel entspricht dem Buchwert. Wertpapiere des Umlaufvermögens sind am Bilanzstichtag nicht vorhanden.

Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Das Eigenkapital des Konzerns betrug zum 31. Dezember 2011 37.291 T€ (2010: 33.884 T€, 2009: 31.287 T€).

Gezeichnetes Kapital

Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der technotrans AG besteht zum 31. Dezember 2011 aus 6.907.665 ausgegebenen und davon 6.432.775 im Umlauf befindlichen nennwertlosen auf den Namen lautenden Stückaktien. Die ausgegebenen Aktien sind voll eingezahlt. Der rechnerische Anteil am Grundkapital beträgt je Stückaktie 1 €. Alle Aktien gewähren identische Rechte. Einzelnen Aktionären werden keine Sonderrechte oder Vorzüge gewährt. Dies gilt auch für das Dividendenbezugsrecht.

	ausgegebene Aktien			im Umlauf befindliche Aktien		
	2011	2010	2009	2011	2010	2009
Stand 01.01.	6.907.665	6.907.665	6.907.665	6.340.035	6.311.415	6.271.797
Ausgabe an Mitarbeiter als Weihnachtsgratifikation	0	0	0	43.740	28.620	39.618
Ausgabe im Rahmen des Erwerbs der Termotek AG	0	0	0	49.000	0	0
Stand 31.12.	6.907.665	6.907.665	6.907.665	6.432.775	6.340.035	6.311.415

Genehmigtes Kapital

Die Hauptversammlung vom 06. Mai 2010 ermächtigte den Vorstand, das Grundkapital bis zum 30. April 2015 mit Zustimmung des Aufsichtsrates durch Ausgabe neuer Aktien einmalig oder mehrmals gegen Einlagen um bis zu insgesamt 3.450.000 € zu erhöhen. Von dieser Ermächtigung wurde 2011 kein Gebrauch gemacht.

Bedingtes Kapital

In der Hauptversammlung vom 08. Mai 2009 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 07. Mai 2014 einmalig oder mehrmals auf den Inhaber und/oder auf den Namen lautende Schuldverschreibungen mit einer Laufzeit von längstens 5 Jahren im Gesamtnennbetrag von bis zu 10 Millionen € zu begeben und den Inhabern von Schuldverschreibungen Wandlungsrechte auf insgesamt 690.000 eigene, auf den Namen lautende Stückaktien der Gesellschaft nach Maßgabe der jeweiligen Bedingungen der Schuldverschreibungen (Wandelanleihebedingungen) zu gewähren.

Die den Inhabern der Schuldverschreibungen eingeräumten Wandlungsrechte dürfen sich auf Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von bis zu 690.000,00 € beziehen. Die Wandelschuldverschreibungen können außer in Euro auch unter Begrenzung auf den entsprechenden Euro-Gegenwert in der gesetzlichen Währung eines OECD-Landes begeben werden.

Den Aktionären steht grundsätzlich ein Bezugsrecht auf die Schuldverschreibungen zu. Die Schuldverschreibungen können auch von einer Bank oder einem Bankenkonsortium mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären zum Bezug anzubieten. Daneben ist der Vorstand jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auf die Schuldverschreibungen innerhalb der durch die Ermächtigung im Einzelnen und konkret vorgegebenen Grenzen auszuschließen.

Der Vorstand wird ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Ausgabe und Ausstattung der Wandelschuldverschreibungen und deren Bedingungen selbst festzulegen, insbesondere Währung, Zinssatz, Ausgabebetrag, Laufzeit und Stückelung der Wandelschuldverschreibungen, Wandlungspreis und -zeitraum, Umtauschverhältnis und Zahlung des Gegenwertes in Geld anstelle des Umtauschs in eigene Aktien. Im Geschäftsjahr 2011 wurde diese Ermächtigung nicht in Anspruch genommen.

Kapitalrücklage

In die Kapitalrücklage wurde das Aufgeld aus den vergangenen Aktienemissionen im Rahmen der Ausgabe von Bezugsaktien des Bedingten Kapitals sowie der Ausgabe von Stammaktien des Genehmigten Kapitals (Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage) eingestellt. Die Kosten der Aktienemissionen wurden in Abzug gebracht.

Gewinnrücklagen

Die ausgewiesenen Gewinnrücklagen umfassen

	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
	T€	T€	T€
Andere Rücklagen	27.394	27.040	10.211
Jahresergebnis	3.019	1.517	-10.347
	30.413	28.557	-136

Von den Gewinnrücklagen der technotrans AG betreffen 691 T€ die gesetzliche Rücklage gemäß § 150 (2) AktG.

Der durch Ausgabe eigener Aktien entstandene Unterschiedsbetrag zwischen den Anschaffungskosten der Aktien und ihren beizulegenden Zeitwerten zum Zeitpunkt der Ausgabe in Höhe von 878 T€ wurde von den Gewinnrücklagen abgesetzt.

Gemäß § 268 (8) HGB darf von den anderen Gewinnrücklagen der Muttergesellschaft ein Betrag in Höhe von 3.716 T€ aufgrund der Aktivierung von latenten Steuern nicht ausgeschüttet werden.

Sonstige Rücklagen

	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
	T€	T€	T€
Hedgingrücklage	-36	-9	-12
Rücklage Kursdifferenzen Beteiligungsfinanzierung	-1.089	-1.155	-1.219
Währungsdifferenzen	-4.999	-5.177	-5.996
Eigene Aktien	-6.834	-8.168	-8.580
	-12.958	-14.509	-15.807

Gemäß IAS 39 wurde der negative Marktwert der eingesetzten Zinsswaps unter Abzug latenter Steuern erfolgsneutral in der Hedgingrücklage verrechnet (vergleiche Gliederungspunkt 33 „Finanzinstrumente“). Im Geschäftsjahr 2011 wurde ein Verlust von 38 T€ (2010: 5 T€ Gewinn, 2009: 18 T€ Gewinn) erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Im Gegenzug wurden latente Steuern von 11 T€ (2010: 2 T€, 2009: 5 T€) erfolgsneutral berücksichtigt.

technotrans scandinavia AB und die technotrans AG haben der technotrans america inc. und die technotrans AG hat der technotrans américa latina ltda. und technotrans Asia pacific limited Darlehen gewährt, die als Nettoinvestitionen in ausländische Geschäftsbetriebe anzusehen sind. Außerdem hat die technotrans america inc. wiederum der technotrans AG ein Darlehen gewährt. Nach IAS 21.32 bzw. IAS 12.61A werden die bis zum Bilanzstichtag kumuliert aufgelaufenen Umrechnungsdifferenzen sowie die ggf. darauf entfallenden Steuern direkt im Eigenkapital verrechnet. Im Geschäftsjahr 2011 wurden Umrechnungsverluste von 109 T€ (2010: Verluste 64 T€, 2009: Gewinne 492 T€) direkt im Eigenkapital verrechnet; die im Gegenzug ebenfalls im Eigenkapital verrechneten, darauf entfallenden Steuern betragen 43 T€ (2010: 0 T€, 2009: 0 T€).

Die Währungsdifferenzen beinhalten die Differenzen aus der Umrechnung des zu konsolidierenden Eigenkapitals der Tochtergesellschaften zum historischen Kurs und zum Kurs am Bilanzstichtag. Des Weiteren beinhaltet diese Position die sich aus der Umrechnung der Vermögenswerte und Schulden der ausländischer Tochtergesellschaften zum Stichtagskurs und der Umrechnung der Aufwendungen und Erträge zum Durchschnittskurs ergebenden Differenzen. Ab dem Geschäftsjahr 2011 werden die Währungsdifferenzen aus der Umrechnung von Bilanzgewinnen der Vorjahre ebenfalls als Währungsdifferenz in den sonstigen Rücklagen ausgewiesen. Bisher erfolgte der Ausweis im Eigenkapitalsspiegel unter den Gewinnrücklagen. Die Vorjahre wurden entsprechend angepasst.

Eigene Aktien

Auf der Hauptversammlung am 06. Mai 2010 haben die Aktionäre den Vorstand zum Rückkauf eigener Aktien entsprechend § 71 (1) Nr. 8 AktG ermächtigt. Diese Ermächtigung erstreckt sich auf den Rückkauf eines anteiligen Betrags vom Grundkapital von bis zu 690.000,00 € (690.000 Stückaktien entsprechend 9,98 Prozent des Grundkapitals zum Zeitpunkt der Beschlussfassung) und ist gültig bis zum 30. April 2015. Im Zeitraum Januar bis Dezember 2011 wurden keine Aktien zurückgekauft. Gemäß IAS 32.33 werden die zurückgekauften Aktien mit ihren Anschaffungskosten (inkl. Anschaffungsnebenkosten) vom Eigenkapital abgezogen. Der Rückkauf orientiert sich an den strategischen Zielen der Gesellschaft. Im Geschäftsjahr 2011 wurden 43.740 Stückaktien mit einem beizulegenden Zeitwert von 184 T€ im Rahmen der Weihnachtsgratifikation an Mitarbeiter ausgegeben. Des Weiteren waren 49.000 Stückaktien mit einem beizulegenden Zeitwert von 273 T€ Bestandteil des Kaufpreises der Termotek AG. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2011 belief sich der Bestand an eigenen Aktien auf 474.890 Stammaktien. Sie repräsentieren einen Anteil von 6,87 Prozent des Grundkapitals.

Kapitalmanagement

Zum 31. Dezember 2011 lag die Eigenkapitalquote bei 55,5 Prozent (2010: 50,0 Prozent). Zu den wichtigsten finanzwirtschaftlichen Zielen der technotrans AG zählen die Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit sowie die nachhaltige Wertsteigerung des Konzerns.

Große Bedeutung in diesem Zusammenhang hat die Schaffung von ausreichenden Liquiditätsreserven. Ziel ist es, jederzeit über Liquiditätsreserven in Höhe von mindestens 10 Prozent des Jahresumsatzes verfügen zu können. Die Zielerreichung ist durch den Einsatz diverser Maßnahmen zur Reduzierung der Kapitalkosten und Optimierung der Kapitalstruktur sowie durch effektives Risikomanagement sicherzustellen.

Methodisch basiert das Kapitalmanagement bei technotrans auf finanzmarktorientierten Kennzahlen, wie der Umsatzrendite (langfristiges Margenziel für das EBIT: 10 Prozent), der Eigenkapitalquote (Ziel: > 50 Prozent) sowie Verschuldungskennziffern. Satzungsmaßige Kapitalerfordernissen unterliegt technotrans nicht. Eine solide Kapitalstruktur gibt technotrans die Stabilität, die als Basis für das auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Geschäftsmodell dient und damit langfristig Kunden- und Lieferantenbeziehungen sowie Ansprüchen der Mitarbeiter und Aktionäre gerecht wird.

Im Geschäftsjahr 2010 wurde die Finanzierungsstruktur der technotrans umgestellt. Ein wesentlicher Anteil der ausgereichten Fremdmittel unterliegt der Verpflichtung zur Einhaltung von finanziellen Kennzahlen (Financial Covenants). Die Finanzrelationen (Eigenkapitalquote, Verschuldungsgrad und EBITDA-Marge) sind für den Konzernabschluss auf rollierender 12-Monatsbasis zu berechnen. Im Geschäftsjahr 2011 wurden die Financial Covenants eingehalten.

12

Finanzverbindlichkeiten

	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
	T€	T€	T€
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	9.742	8.309	16.335
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	6.819	9.599	5.338
Finanzverbindlichkeiten insgesamt	16.561	17.908	21.673

Kursgesicherte Verbindlichkeiten liegen zum Bilanzstichtag nicht vor. Zinssicherungen bestehen nur bei Finanzverbindlichkeiten.

RESTLAUFZEIT DER FINANZVER- BINDLICHKEITEN	< 1 Jahr	1 - 5 Jahre	> 5 Jahre	Gesamt	Verzinsung p.a.	Besicherung
	T€	T€	T€	T€	in %	
€-Festsatzkredit	491	1.240	0	1.731	3,50 %	Grundschild
€-Festsatzkredit	333	1.167	0	1.500	4,98 %	Grundschild
€-Festsatzkredit	667	2.333	0	3.000	4,92 %	Grundschild
€-Festsatzkredit	1.000	0	0	1.000	3,45 %	Keine
						Globalzession, Sicherungs- übereignung, Bürgschaft
€-Festsatzkredit	500	0	0	500	5,99 %	Globalzession, Sicherungs- übereignung, Bürgschaft
€-Festsatzkredit	6	7	0	13	4,81 %	Globalzession, Sicherungs- übereignung, Bürgschaft
€-Festsatzkredit	25	25	0	50	8,77 %	Globalzession, Sicherungs- übereignung, Bürgschaft
Variabler-€-Kredit	812	1.219	328	2.359	3-Mon-EURIBOR Absicherung über Zinsswap (Festsatz: 2,81 %)	Grundschild
Variabler-€-Kredit	3.000	0	0	3.000	3-Mon-EURIBOR Absicherung über Zinsswap (max. 1,48 %)	Borrowing Base
Variabler-€-Kredit	2.000	0	0	2.000	3-Mon-EURIBOR + Marge (z.Zt. 2,47 %)	Borrowing Base
Variabler-€-Kredit	0	0	500	500	3-Mon-EURIBOR (4,977 %)	Keine
Variabler-€-Kredit	250	0	0	250	4,20 %	Bürgschaft
Variabler-€-Kredit	69	0	0	69	7,89 %	Bürgschaft
Variabler-€-Kredit	589	0	0	589	5,95 %	Globalzession, Sicherungs- übereignung, Bürgschaft
Summe	9.742	5.991	828	16.561		

Ein wesentlicher Teil der Finanzverbindlichkeiten ist durch Grundschulden auf das Firmengelände in Sassenberg in Höhe von 10.750 T€ sowie in Höhe von 4.000 T€ auf das Firmengelände in Gersthofen besichert.

Für die Kreditlinien im Rahmen der Borrowing Base-Finanzierung wurde mit den beteiligten Darlehensgebern ein Sicherheitentreuhandvertrag geschlossen. Im Einzelnen umfasst dieser Treuhandvertrag nicht-akzessorische Eigensicherheiten der technotrans AG (Globalzession für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen – Buchwert 31.12.2011: 3.866 T€ – sowie Sicherungsübereignung von Warenbeständen – Buchwert 31.12.2011: 9.757 T€).

Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 1.971 T€ entfallen auf die Termotek AG. Die Kredite sind überwiegend durch Sicherheiten der Termotek AG wie Globalzessionen, Sicherungsübereignungen und auch Bürgschaften besichert.

13

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
	T€	T€	T€
Bedingter Kaufpreis Termotek AG	1.607	0	0
Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	130	130	130
Bedingter Kaufpreis gds Schweiz GmbH	111	82	77
Sonstige	9	0	12
	1.857	212	219

14

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Sämtliche Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr. Sie betreffen überwiegend die technotrans AG.

	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
	T€	T€	T€
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.006	2.296	3.593
Ausstehende Eingangsrechnungen	117	842	931
	3.123	3.138	4.524

15

Erhaltene Anzahlungen

Die erhaltenen Anzahlungen entstammen im Wesentlichen dem Projektgeschäft bei der technotrans AG sowie der technotrans america, Inc. Sie finanzieren die in den Vorräten enthaltenen Fertigerzeugnisse, für die ein Umsatz noch nicht realisiert werden konnte.

16

Rückstellungen

	Verpflichtungen gegenüber Personal	Garantieverbindlichkeiten	Sonstige Rückstellungen	Pensionsrückstellungen	Gesamt
	T€	T€	T€	T€	T€
Anfangsbestand zum 01.01.2011	3.321	2.212	1.458	206	7.197
Währungsveränderung	2	5	23	0	30
Verbrauch	2.243	935	1.256	1	4.435
Auflösung	391	900	31	0	1.322
Zuführung aus Beteiligungserwerb	37	38	96	0	171
Zuführung	1.940	727	1.214	9	3.890
Endbestand zum 31.12.2011	2.666	1.147	1.504	214	5.531
Langfristige Rückstellungen	717	0	196	214	1.127
Kurzfristige Rückstellungen	1.949	1.147	1.308	0	4.404

Die Verpflichtungen gegenüber dem Personal beinhalten im Wesentlichen Gratifikationen, Boni und Tantiemen der Mitarbeiter sowie Zeitkonten. Diese Verpflichtungen sind in erster Linie hinsichtlich ihrer Fälligkeit unsicher. Zum 31.12.2011 bestehen bei 5 Arbeitnehmern Altersteilzeitarbeitsverträge. Die Verpflichtungen aus bestehenden Altersteilzeitarbeitsverhältnissen wurden mittels eines versicherungsmathematischen Gutachtens bewertet, die Rückstellung beläuft sich auf 282 T€ (2010: 441 T€, 2009: 472 T€). Im Rahmen des neuen Vergütungssystems der technotrans AG, welches zum Jahresende 2009 abgeschlossen wurde, ergibt sich hinsichtlich der Altersteilzeilverpflichtungen, die auf potenzielle Altersteilzeitarbeitsverhältnisse entfällt, eine Änderung gegenüber den Vorjahren. Danach steht den Arbeitnehmern der technotrans AG, die das 57. Lebensjahr vollendet haben, kein durchsetzbarer Anspruch auf Abschluss eines Altersteilzeitarbeitsvertrages mehr zu. Zur Insolvenzsicherung wird auf Gliederungspunkt 5 verwiesen.

Rückstellungen für Gewährleistungen werden für gegenwärtige gesetzliche, vertragliche und faktische Gewährleistungsverpflichtungen gegenüber Dritten gebildet. Die Rückstellungen wurden ausgehend von den Erfahrungswerten der Vergangenheit unter Berücksichtigung der Verhältnisse am Bilanzstichtag bewertet. Aufgrund der Einschätzung der Verpflichtungen zum 31.12.2011 und der Inanspruchnahme der Vorjahresrückstellung konnte in 2011 ein Betrag in Höhe von 900 T€ aufgelöst werden.

Die sonstigen Rückstellungen umfassen Jahresabschlusskosten, Provisionen und andere Verpflichtungen. Der Unsicherheitsfaktor ist hier ebenso wie bei den Garantieverpflichtungen hauptsächlich die Höhe des Betrages. Des Weiteren wurden im Geschäftsjahr 2011 Rückstellungen für Prozessrisiken in Höhe von 290 T€ gebildet. Daneben werden zum 31.12.2011 darin auch Rückstellungen für drohende Verluste aus langjährigen Mietverträgen in Höhe von 166 T€ (2010: 425 T€) ausgewiesen. Diese ergeben sich in Folge der Entscheidung über die Produktionsverlagerung aus den USA (Mt. Prospect) an den Standort der technotrans AG nach Sassenberg und berücksichtigen entsprechend eine anteilige Mietverpflichtung.

Vier Mitarbeitern der ehemaligen BVS Beratung Verkauf Service Grafische Technik GmbH ist eine direkte Pensionszusage gemacht worden. Zur Berechnung der Pensionsrückstellungen wurde die „Defined Benefit Obligation“ (DBO) durch ein versicherungsmathematisches Gutachten unter Verwendung der Richttafeln 2005 G von Prof. Dr. Klaus Heubeck ermittelt. Der Berechnung liegt ein Zinssatz von 4,78 Prozent (Vorjahr: 4,21 Prozent) sowie ein Rententrend von 2,0 Prozent (Vorjahr: 2,0 Prozent) zugrunde. Gehaltsentwicklung und Fluktuation waren nicht zu berücksichtigen, da die Versorgungsberechtigten mittlerweile ausgeschieden sind. Die Zinskosten auf die DBO im Jahre 2011 belaufen sich auf 10 T€ (Vorjahr: 10 T€), der versicherungsmathematische Gewinn auf 19 T€ (Vorjahr: Verlust 9 T€). Sämtliche Aufwendungen werden in den Verwaltungskosten erfasst. In 2011 wurden Pensionszahlungen in Höhe von 1 T€ (Vorjahr: 0 T€) geleistet.

Zwei der Pensionsverpflichtungen sind durch kapitalbildende Lebensversicherungspolice rückgedeckt, die nicht qualifizierte Versicherungspolice gemäß IAS 19.7 darstellen. Ihr beizulegender Zeitwert beträgt 52 T€ (2010: 72 T€, 2009: 70 T€) und ist unter den finanziellen Vermögenswerten (Gliederungspunkt 9) ausgewiesen. Die Rendite dieser Polices wird mit 3,8 Prozent p.a. erwartet. Der tatsächliche Aufwand betrug im Geschäftsjahr 2011 3 T€.

17 Ertragsteuerverbindlichkeiten

Die Ertragsteuerverbindlichkeiten betreffen im Berichtsjahr im Wesentlichen die technotrans technologies pte ltd, die technotrans france s.a.r.l. sowie die Termotek AG.

18 Sonstige Verbindlichkeiten

	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
	T€	T€	T€
Finanzielle Verbindlichkeiten			
Kreditorische Debitoren	86	221	235
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	61	13	18
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	494	125	106
Summe	641	359	359
Sonstige Verbindlichkeiten			
Umsatzsteuer	462	878	516
Betriebssteuern	282	295	413
Verbindlichkeiten aus Sozialabgaben	164	440	245
Sonstige	85	92	147
Summe	993	1.705	1.321
Summe	1.634	2.064	1.680

IV. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

19

Umsatzerlöse

Umsatzerlöse werden gebucht, wenn die mit dem Eigentum an den verkauften Produkten verbundenen Chancen und Risiken auf den Käufer übergehen. Bei Lieferungen erfolgt die Umsatzrealisierung somit entsprechend der vereinbarten Lieferbedingungen, bei Serviceleistungen mit erbrachter Leistung. Sofern mit dem Kunden eine Abnahme vereinbart wurde, erfolgt die Umsatzrealisation erst, wenn die Abnahmebestätigung vorliegt.

Die Umsatzerlöse sind – unterteilt nach Geschäftsbereichen – im Rahmen der Segmentberichterstattung dargestellt. Geografisch teilen sich die Umsatzerlöse 2011 ein in Deutschland 68,0 Millionen €, sonstiges Europa 11,5 Millionen €, Amerika 10,0 Millionen € und Asien 7,8 Millionen €.

20

Umsatzkosten

Die Umsatzkosten umfassen die Kosten der umgesetzten Erzeugnisse sowie die Einstandskosten der verkauften Handelswaren. Sie beinhalten entsprechend IAS 2 neben den direkt zurechenbaren Kosten wie z. B. Material- und Personalkosten auch die Gemeinkosten einschließlich anteiliger Abschreibungen auf die der Produktion dienenden Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerte. Die Kosten des Service-Außendienstes und die Aufwendungen im Rahmen von Gewährleistungsverpflichtungen werden ebenfalls in den Umsatzkosten ausgewiesen. In den sonstigen Umsatzkosten sind im Wesentlichen Übersetzungskosten, Aufwendungen für Instandhaltung und Aufwendungen für Mieten enthalten.

	2011	2010	2009
	T€	T€	T€
Materialkosten	38.939	34.115	33.652
Personalkosten	18.068	16.883	17.512
Subunternehmer, Personalleasing	2.304	2.328	2.694
Reisekosten	1.406	1.570	1.798
Garantie	999	1.396	780
Abschreibungen	841	854	901
Miete und Leasingkosten	641	426	998
Betriebsbedarf	505	530	796
Wertminderungsaufwand nach IAS 36	0	200	4.093
Sonstige	2.783	2.128	2.327
	66.486	60.430	65.551

21

Vertriebskosten

Die Vertriebskosten enthalten neben den Kosten der Vertriebsabteilung und des Service-Innendienstes die Kosten der Werbung und der Logistik. Ferner sind hier vertriebsabhängige Provisionsaufwendungen sowie Wertberichtigungen auf Forderungen erfasst.

	2011	2010	2009
	T€	T€	T€
Personalkosten	8.589	8.191	8.386
Logistikkosten	1.783	1.813	1.773
Wertminderungen auf Forderungen	1.618	607	832
Reisekosten	721	797	725
Werbe- und Messekosten	511	783	696
Miete und Leasingkosten	311	288	226
Abschreibungen	239	260	317
Sonstige	647	651	794
	14.419	13.390	13.749

In den sonstigen Vertriebskosten des Geschäftsjahres sind hauptsächlich Provisionsaufwendungen und Bewirtungsaufwendungen enthalten.

22

Allgemeine Verwaltungskosten

Die Verwaltungskosten umfassen Personal- und Sachkosten der Leitungs- und Verwaltungsstellen, soweit diese nicht als interne Dienstleistungen auf andere Kostenstellen verrechnet worden sind.

	2011	2010	2009
	T€	T€	T€
Personalkosten	5.258	4.584	4.578
Abschreibungen	2.058	2.063	2.221
Beratung, Prüfung	1.344	1.311	1.690
IT-Kosten	1.013	891	881
Miete und Leasingkosten	443	410	403
Sonstige	1.353	895	1.135
	11.469	10.154	10.908

Im Geschäftsjahr 2011 belief sich das als Aufwand erfasste Honorar für den Abschlussprüfer im Sinne des § 319 Abs.1 Satz 1, 2 HGB auf insgesamt 332 T€ (2010: 394 T€, 2009: 333 T€), davon entfallen 31 T€ auf die Prüfung der Vorjahre.

HONORAR FÜR	2011	2010	2009
	T€	T€	T€
Abschlussprüfung	251	311	265
Steuerberatungsleistungen	48	46	68
Sonstige Leistungen	33	37	0
Summe	332	394	333

Die Angabe für das Geschäftsjahr 2011 umfassen Honorare und Auslagen an den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, für die Konzernabschlussprüfung sowie für die Prüfung des Jahresabschlusses der technotrans AG. Die Angaben für Vorjahre enthalten darüber hinaus auch Honorare an weitere mit der KPMG AG verbundene Unternehmen des internationalen KPMG-Verbundes.

23 Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungskosten sind nicht angefallen. Entwicklungskosten werden so lange zu Lasten des laufenden Aufwandes verbucht, bis die Kriterien des IAS 38.57 kumulativ erfüllt sind. Ab diesem Zeitpunkt werden die Entwicklungskosten aktiviert (vgl. Gliederungspunkt 4 „Immaterielle Vermögenswerte“).

24 Sonstige betriebliche Erträge

	2011	2010	2009
	T€	T€	T€
Periodenfremde Erträge			
Auflösung von Rückstellungen	1.322	2.173	1.988
sonstige periodenfremde Erträge	505	652	234
Buchgewinne aus Anlagenabgängen	113	48	6
Summe	1.940	2.873	2.228
Sonstige betriebliche Erträge			
Währungsgewinne	1.238	1.832	1.335
Erlöse Personalbereich	113	102	81
Versicherungszahlungen	79	194	84
Sonstige	870	645	461
Summe	2.300	2.773	1.961
Summe	4.240	5.646	4.189

Die Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen resultieren vorrangig aus Auflösungen von Rückstellungen für Garantieverpflichtungen und aus der Auflösung von Rückstellungen aus Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern.

25 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2011	2010	2009
	T€	T€	T€
Periodenfremde Aufwendungen			
sonstige periodenfremde Aufwendungen	70	109	90
Buchverluste aus Anlagenabgängen	4	10	133
Summe	74	119	223
Sonstige betriebliche Aufwendungen			
Währungsverluste	1.488	1.642	921
Prozessrisiken	290	0	0
Sonstige Betriebssteuern	172	126	174
Aufwendungen im Rahmen des Vergleiches 'Patentstreit'	0	0	3.697
Sonstige	274	169	266
Summe	2.224	1.937	5.058
Summe	2.298	2.056	5.281

26 Finanzergebnis

	2011	2010	2009
	T€	T€	T€
Finanzerträge	37	30	48
Finanzaufwendungen	-925	-1.192	-826
Finanzergebnis	-888	-1.162	-778

Die Zinserträge betreffen überwiegend Bankguthaben. Des Weiteren sind Zinserträge aus der Aufzinsung des Körperschaftsteuerguthabens in Höhe von 16 T€ (2010: 16 T€, 2009: 17 T€) erfasst worden.

Die Zinsaufwendungen beinhalten hauptsächlich Zinsen auf Finanzverbindlichkeiten des Konzerns. In der Berichtsperiode wurden keine Fremdkapitalkosten aktiviert.

	2011	2010	2009
	T€	T€	T€
Tatsächliche Ertragsteuern			
Steueraufwendungen der Periode	-555	-345	-419
Periodenfremde Steuererstattungen	223	0	81
Summe	-332	-345	-338
Latente Steuern			
Latenter Steueraufwand	-867	-271	-337
Latenter Steuerertrag	319	259	3.035
Summe	-548	-12	2.698
Ertragsteueraufwand	-880	-357	2.360

Die Steueraufwendungen beinhalten die Körperschaft- und Gewerbeertragsteuern der technotrans AG sowie vergleichbare Ertragsteuern der ausländischen Unternehmen. Die sonstigen Betriebssteuern sind in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten.

Die latenten Steuern begründen sich aus zeitlich abweichenden Wertansätzen zwischen den Steuerbilanzen der Unternehmen und den Wertansätzen in der Konzernbilanz entsprechend der bilanzorientierten Verbindlichkeits-Methode (balance sheet liability method).

Die bilanzierten aktiven latenten Steuern umfassen auch Steuererminderungsansprüche, soweit die Nutzung bestehender Verlustvorträge in Folgejahren erwartet wird. Die latenten Steuern werden auf Basis der Steuersätze ermittelt, die in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten bzw. erwartet werden.

Die Berechnung des inländischen anzuwendenden Steuersatzes für das Berichtsjahr in Höhe von 30,06 Prozent (Vorjahr 29,93 Prozent) basiert auf einem Körperschaftsteuersatz von 15,0 Prozent (Vorjahr: 15,0 Prozent), einem Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent (Vorjahr: 5,5 Prozent) sowie einem effektiven Gewerbesteuersatz von 14,2 Prozent (Vorjahr: 14,1 Prozent).

Auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede bei den einzelnen Bilanzposten sowie zukünftig nutzbarer Verlustvorträge entfallen die folgenden bilanzierten aktiven und passiven latenten Steuern:

LATENTE STEUERN	2011		2010		2009	
	aktivisch T€	passivisch T€	aktivisch T€	passivisch T€	aktivisch T€	passivisch T€
Langfristige Vermögenswerte	736	53	810	2	878	2
Vorräte	408	26	375	17	432	15
Forderungen	130	31	73	0	57	0
Rückstellungen	126	107	93	112	133	104
Verbindlichkeiten	13	19	61	0	4	9
Verlustvorträge	2.503	0	3.018	0	2.934	0
Cashflow-Hedging	18	0	2	0	5	0
Summe	3.934	236	4.432	131	4.443	130
Saldierung	218	218	121	121	118	118
	3.716	18	4.311	10	4.325	12

Die aktiven latenten Steuern aus Vorräten sind im Wesentlichen durch die Zwischengewinneliminierung begründet, die aktiven latenten Steuern aus langfristigen Vermögenswerten resultieren weitgehend aus temporären Differenzen bei erworbenen immateriellen Vermögenswerten.

In 2011 bestehen steuerliche Verlustvorträge in Höhe von 22.961 T€. Auf 8.275 T€ wurden in Übereinstimmung mit IAS 12.34 latente Steuern in Höhe von 2.503 T€ aktiviert. Auf die restlichen Verlustvorträge in Höhe von 14.664 T€ und auf abzugsfähige temporäre Differenzen in Höhe von 5.211 T€ wurden keine latenten Steueransprüche aktiviert. Die Verlustvorträge sind in den USA innerhalb von 20 Jahren (7.096 T€), in Japan von 7 Jahren (342 T€), in China von 5 Jahren (748 T€), in Russland von 10 Jahren (237 T€), in Singapur von 3 Jahren (286 T€) und im Übrigen zeitlich unbegrenzt nutzbar. Aufgrund unsicherer Ertragserwartungen der Gesellschaften in Asien, der technotrans rus OOO, der technotrans america Inc., der technotrans américa latina ltda. sowie der technotrans scandinavia AB wurden auf die Verlustvorträge keine bzw. nur anteilig latente Steuern gebildet.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung vom theoretischen Steueraufwand zum tatsächlichen Ertragsteueraufwand.

	2011	2010	2009
	T€	T€	T€
Anzuwendender Steuersatz	30,06 %	29,93 %	29,63 %
Konzernergebnis vor Ertragsteuern	3.899	1.874	-12.707
Theoretischer Steueraufwand/-ertrag	-1.172	-561	3.765
Wertberichtigung (-) bzw. Auflösung von Wertberichtigungen (+) auf aktive latente Steuern auf steuerliche Verlustvorträge und temporäre Differenzen	-73	150	409
Aufwand aus dem Nichtansatz aktiver latenter Steuern auf im Geschäftsjahr entstandene steuerliche Verluste und temporäre Differenzen	67	-165	-897
Steuereffekt:			
aus der Nutzung wertberechtigter latenter Steuern auf temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge	298	0	0
aus steuerlich unwirksamer Wertminderung des Geschäfts- und Firmenwertes	0	0	-716
wegen nicht abzugsfähiger Betriebsausgaben bzw. steuerfreier Erträge	-176	-81	-138
Unterschiede zu lokalen Steuersätzen	-44	12	-69
Steuereffekt aus der Nutzung von nicht bilanzierten Verlustvorträgen	0	274	0
Änderung latenter Steuern aufgrund von Steuersatzänderungen	-3	-16	5
Andere periodenfremde Steuern	223	30	1
Tatsächlicher und latenter Ertragssteueraufwand/-ertrag	-880	-357	2.360

Tatsächliche bzw. latente Steuern, die dem Eigenkapital direkt zugeschrieben wurden, fielen im Berichtsjahr aus der Veränderung der Cashflow-Hedges in Höhe von 11 T€ sowie aus Währungskurseffekten aus der Beteiligungsfinanzierung in Höhe von 43 T€ an.

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich als Division des Jahresergebnisses durch die Anzahl der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der im Geschäftsjahr im Umlauf gewesenen Stammaktien:

	2011	2010	2009
Jahresergebnis	3.019	1.517	-10.347
Jahresdurchschnitt der im Umlauf gewesenen Stammaktien	6.364.150	6.312.748	6.273.425
Unverwässertes/verwässertes Ergebnis je Aktie	0,47	0,24	-1,65

Im Geschäftsjahr 2011 gab es erneut keine ausgegebenen Bezugsrechte, die nach IAS 33 einen verwässernden Effekt auf das Ergebnis je Aktie gehabt hätten.

V. Erläuterungen zum Segmentbericht

Segmentinformationen werden basierend auf den intern berichteten Geschäftssegmenten dargestellt. Die Segmentierung in die Geschäftsbereiche Technology und Services erfolgt in Übereinstimmung mit der internen Berichtsstruktur der technotrans Gruppe.

Das Segment Technology generiert Umsatzerlöse durch den Verkauf von Geräten im Bereich Flüssigkeiten-Technologie. Das Segment Services erzielt Umsätze mit dem After-Sales-Service, der Installation, Inbetriebnahme, Wartung und Ersatzteilversorgung sowie der Erstellung von technischen Dokumentationen und Herstellung und Vertrieb von Dokumentationserstellungssoftware.

Die Umsatzerlöse in Höhe von 97.265 T€ (Vorjahr: 85.887 T€) teilen sich auf 68.010 T€ (Vorjahr: 56.186 T€) im Inland generierte und 29.255 T€ (Vorjahr: 29.701 T€) im Ausland generierte Umsatzerlöse auf. Die Aufteilung erfolgt anhand des Sitzes der die Umsatzerlöse realisierenden Konzerngesellschaft.

Die auf Segmente zuordenbaren langfristigen Vermögenswerte von 24.869 T€ (Vorjahr: 22.402 T€) lassen sich nach Regionen wie folgt aufteilen: Inland 24.479 T€ (Vorjahr: 20.898 T€) und Ausland 390 T€ (Vorjahr: 1.504 T€).

Der Segmentbericht selbst ist zu Beginn des Konzernanhangs dargestellt.

Die Lieferpreise für Umsätze werden zwischen den Segmenten in der Regel wie zwischen fremden Dritten vereinbart.

Die Aufgliederung der Ertragszahlen, der Vermögenswerte sowie der sonstigen Kenngrößen ist in dem Segmentbericht dargestellt. Die Segmentinformationen umfassen sowohl direkt zuordenbare als auch sinnvoll verteilbare Größen. Es werden die Vermögenswerte auf die Segmente verteilt, deren korrespondierende Aufwendungen und Erträge auch das Segmentergebnis beeinflussen. Die nicht auf die Geschäftsfelder umgelegten Vermögenswerte in Höhe von 17.184 T€ betreffen daher die liquiden Mittel (12.798 T€), kurz- und langfristige Ertragsteuererstattungsansprüche (670 T€) und aktive latente Steuern (3.716 T€).

Eine Überleitungsrechnung von Segment- auf Konzerndaten ist nicht erforderlich, da die Angaben in der Segmentberichterstattung mit den Angaben der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Bilanz sowie der Kapitalflussrechnung übereinstimmen. Das Segmentergebnis entspricht dabei dem Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit (EBIT) in der Gewinn- und Verlustrechnung. Das kumulierte Ergebnis beider Segmente in Höhe von 4.787 T€ reduziert um das in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Finanzergebnis in Höhe von -888 T€ ergibt das Ergebnis vor Ertragsteuern (3.899 T€).

Der Umsatzanteil der wichtigsten Kundengruppen für technotrans (OEM-Druckmaschinenhersteller) an dem Außenumsatz betrug 2011 insgesamt 52,6 Millionen € (54 Prozent). Im Segment Technology repräsentiert diese Gruppe einen Anteil von 43,5 Millionen € (71 Prozent); im Segment Service 9,1 Millionen € (26 Prozent).

VI. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung ist nach den Zahlungsströmen aus betrieblicher Tätigkeit, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert.

29 Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit (Nettozahlungsmittel) betrug im abgeschlossenen Geschäftsjahr 5.868 T€ (2010: 7.418 T€, 2009: 3.640 T€). Darin enthalten sind Zahlungsmittel aus betrieblicher Tätigkeit in Höhe 7.684 T€ (2010: 6.981, 2009: 4.223) sowie vereinnahmte und gezahlte Zinsen und Ertragsteuern in Höhe von -1.816 T€ (2010: 437 T€, 2009: -583 T€). Aus der Veränderung des Nettoumlaufvermögens resultiert 2011 insgesamt ein negativer Cashflow Beitrag.

30 Cashflow aus der Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit setzt sich zusammen aus den Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Sachanlagen 916 T€ und immaterielle Vermögenswerte 489 T€) sowie aus dem Erwerb von konsolidierten Unternehmen (1.016 T€). Das Investitionsvolumen des Berichtsjahres liegt auf dem Planniveau für 2011.

31 Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit

Im Berichtsjahr wurden Tilgungen in Höhe von 3.831 T€ auf kurz- und langfristige Darlehensverbindlichkeiten geleistet. Darin enthalten sind planmäßige Tilgungsleistungen bei inländischen wie auch bei ausländischen Kreditinstituten. Es wurden keine vorfälligen Tilgungen von Kreditverbindlichkeiten getätigt. Darüber hinaus wurden für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen 316 T€ ausgezahlt.

32 Liquide Mittel am Periodenende

Die Zusammensetzung der flüssigen Mittel besteht aus Barmitteln, Sichteinlagen und Festgeldern mit einer Laufzeit von weniger als drei Monaten. Sie entsprechen den in der Bilanz ausgewiesenen liquiden Mitteln.

VII. Sonstige Erläuterungen

33

Finanzinstrumente

Die Finanzinstrumente (finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten) sind den folgenden Kategorien zugeordnet worden:

Gliederungs- punkt	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009	
	T€	T€	T€	
Sicherungsinstrumente, die zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden				
· Marktwert Zinsswaps/Zinsswaps	5/18	-61	-13	-17
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen				
· Rückdeckungsversicherung Pensionen	9	52	72	70
Kredite und Forderungen				
· Mietkautionen	5	173	102	156
· ATZ-Insolvenzversicherung	5	211	448	448
· sonstige langfristige Vermögenswerte	5	0	101	17
· Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	7	9.985	10.140	10.654
· Forderungen gegen Lieferanten	9	201	387	287
· sonstige kurzfristige Vermögenswerte	9	79	268	90
· Liquide Mittel	10	12.798	13.125	10.274
		23.447	24.571	21.926
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden				
· Finanzverbindlichkeiten	12	16.561	17.908	21.673
· Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	13	1.857	212	219
· Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	14	3.123	3.138	4.524
· Kreditrisikore Debitoren	18	86	221	235
· Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	18	494	125	106
		22.121	21.604	26.757

NETTOGEWINNE ODER -VERLUSTE VON FINANZ- INSTRUMENTEN NACH BEWERTUNGSKATEGORIEN	aus	aus Folgebewertung			aus	2011	2010
	Zinsen	zum beizu- legenden Zeitwert	Währungs- umrech- nung	Wertbe- richtigung	Abgang		
	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen	-3	0	0	0	0	-3	2
Kredite und Forderungen	23	0	2	-1.249	0	-1.224	-590
Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaf- fungskosten bewertet werden	-816	0	-6	0	0	-822	-1.262
Gesamt	-796	0	-4	-1.249	0	-2.049	-1.850

Art und Ausmaß von Risiken, die sich aus Finanzinstrumenten ergeben

Das Kreditrisiko ist das Risiko, dass eine Partei eines Finanzinstrumentes der anderen Partei einen Schaden verursacht, indem sie ihren Verpflichtungen nicht nachkommt. Das Marktrisiko besteht darin, dass der beizulegende Zeitwert oder zukünftige Cashflows eines Finanzinstrumentes aufgrund von Änderungen der Marktpreise schwanken. Das Marktrisiko konkretisiert sich in Zinsänderungsrisiken und Wechselkursrisiken. Das Liquiditätsrisiko bezeichnet das Risiko, Schwierigkeiten bei der Erfüllung finanzieller Verbindlichkeiten zu gegenwärtigen, z. B. das Risiko, Darlehen nicht prolongieren zu können oder keine neuen Darlehen zur Tilgung fälliger Darlehen zu erhalten.

Kreditrisiken

Das Kreditrisiko hinsichtlich der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte beschränkt sich auf den ausgewiesenen Buchwert. Die Veränderung des Buchwerts im Berichtszeitraum ist nicht auf eine Änderung des Kreditrisikos zurückzuführen, sondern eine Folge der Zinsänderungen an den Kapital-, Geld- und Kreditmärkten. Zur Beurteilung dieser Aussage ist das Rating der Transaktionspartner herangezogen worden, das sich im Berichtszeitraum nicht oder nur unwesentlich verändert hat.

Bei technotrans entfallen wesentliche Kreditrisiken auf das Ausfallrisiko bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und theoretisch auch auf das Insolvenzrisiko der Kreditinstitute, bei denen technotrans Guthaben hält. Die Kreditrisiken bestehen in Höhe der ausgewiesenen Buchwerte. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind teilweise kreditversichert, zum Stichtag bestand ein versichertes Volumen von 2.200 T€.

Das Forderungsausfallrisiko beinhaltet eine Risikokonzentration, weil die großen Druckmaschinenhersteller dieser Welt einen wesentlichen Anteil am Forderungsbestand der technotrans darstellen. Im Geschäftsjahr sind bei zwei Druckmaschinenherstellern signifikante Forderungsverluste eingetreten. Entsprechende Wertberichtigungen wurden gebildet (vergleiche Gliederungspunkt 7 „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“)

Hinsichtlich neuer Kunden versucht technotrans, durch Einholung von Kredit-Auskünften und durch die IT-gestützte Beachtung von Kreditlimits das Forderungsausfallrisiko zu begrenzen. Auch hier besteht ein gewisses Kreditrisiko, weil die Kunden im Wesentlichen der Druckereibranche zuzuordnen sind.

Neben der Beachtung von Kreditlimits vereinbart technotrans regelmäßig Eigentumsvorbehalte bis zur endgültigen Bezahlung der Lieferung oder Leistung. Die Stellung von Sicherheiten seitens der Kunden verlangt technotrans in der Regel nicht.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betreffenden Kreditrisiken lassen sich wie folgt nach Regionen, Kundengruppen und Altersstruktur unterteilen:

	31.12.2011	31.12.2010	31.12.2009
	T€	T€	T€
Nach Regionen			
Deutschland	3.578	4.750	5.301
Übrige Länder der Euro-Zone	2.328	1.956	2.582
Übriges Europa	1.153	563	469
Nordamerika	1.202	880	1.199
Südamerika	190	249	63
Asien & Mittlerer Osten	1.534	1.742	1.040
Summe	9.985	10.140	10.654
Nach Kundengruppen			
OEM (große Druckmaschinenhersteller)	6.469	3.593	4.417
Endkunden	3.516	6.547	6.237
Summe	9.985	10.140	10.654
Altersstruktur der Forderungen (ohne Wertminderung)			
Buchwert	9.985	10.140	10.654
davon: weder wertgemindert noch überfällig	6.640	5.998	6.412
davon: nicht wertgemindert und			
Überfällig bis 30 Tage	1.921	2.032	1.768
Überfällig 31 bis 60 Tage	641	608	866
Überfällig 61 bis 90 Tage	357	355	307
Überfällig mehr als 90 Tage	426	904	1.169

Bezüglich der weder wertgeminderten noch überfälligen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gibt es zum Bilanzstichtag keine Anzeichen, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Liquiditätsrisiko

Zur Liquiditätsbedarfsermittlung setzt die technotrans AG eine rollierende Finanz- und Liquiditätsplanung ein. Zum Bilanzstichtag bestehen nicht ausgenutzte Kreditlinien in Höhe von bis zu 7,8 Millionen € (2010: 6,8 Millionen €, 2009: 5,5 Millionen €).

Durch die Umstrukturierung der Fremdfinanzierung wurden vormals kurzfristige Finanzierungen in langfristige Finanzierungen umgewandelt und dadurch das Risiko eines kurzfristigen Liquiditätsengpasses verringert.

In der nachfolgenden Tabelle sind die vertraglichen Fälligkeiten der finanziellen Verbindlichkeiten einschließlich etwaiger Zinszahlungen aufgeführt:

	vertragliche/ erwartete		Fällig innerhalb				
	Buchwert	Zahlungen	6 Monate	6 - 12 Monate	1 - 2 Jahre	2 - 5 Jahre	über 5 Jahre
	T€	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Zum 31. Dezember 2011							
Finanzverbindlichkeiten	16.561	17.543	2.713	7.603	2.438	3.877	912
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1.857	1.976	n/a	n/a	1.865	n/a	111
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.123	3.123	3.123	n/a	n/a	n/a	n/a
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	641	641	641	n/a	n/a	n/a	n/a
Summe	22.182	23.283	6.477	7.603	4.303	3.877	1.023
Zum 31. Dezember 2010							
Finanzverbindlichkeiten	17.908	19.330	1.975	6.948	3.637	6.223	547
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	212	212	n/a	n/a	135	n/a	77
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.138	3.138	3.138	n/a	n/a	n/a	n/a
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	359	359	359	n/a	n/a	n/a	n/a
Summe	21.617	23.039	5.472	6.948	3.772	6.223	624
Zum 31. Dezember 2009							
Finanzverbindlichkeiten	21.673	22.874	3.698	13.211	2.957	2.458	550
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	219	219	142	n/a	n/a	n/a	77
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	4.524	4.524	4.515	7	2	n/a	n/a
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	359	359	359	n/a	n/a	n/a	n/a
Summe	26.775	27.976	8.714	13.218	2.959	2.458	627

Marktrisiken

Bei technotrans sind vom Zinsänderungsrisiko grundsätzlich nur die beizulegenden Zeitwerte der abgeschlossenen Zinscaps (Buch- und Zeitwert 0 T€) und der festverzinslichen Finanzverbindlichkeiten betroffen (Buchwert 7.794 T€). Mögliche Zinsschwankungen haben bei den Zinscaps und Rückdeckungsversicherungen eine Auswirkung auf den Buchwert. technotrans verfolgt das Ziel, Zinsänderungsrisiken nur in begrenztem Ausmaß ausgesetzt zu sein. Langlaufende, variabel verzinsliche Darlehen werden daher durch den Einsatz von Zinsswaps oder Zinscaps abgesichert, bei kurzfristigen Darlehen besteht dieses Erfordernis nicht.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die liquiden Mittel sind Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Zum 31. Dezember 2011 bestehen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Wesentlichen in Euro; nennenswerte Teilbeträge sind in US-Dollar (1,3 Millionen USD, entsprechend 1,0 Millionen €) und Britischen Pfund (0,4 Millionen GBP, entsprechend 0,5 Millionen €) denominated. Zum 31. Dezember 2010 bestanden Fremdwährungsforderungen in Höhe von 1,2 Millionen USD (0,9 Millionen €) und 0,4 Millionen GBP (0,5 Millionen €), zum 31. Dezember 2009 von 1,7 Millionen USD (1,2 Millionen €) und 0,3 Millionen GBP (0,3 Millionen €).

Bankguthaben werden überwiegend in Euro unterhalten. Zum 31. Dezember 2011 unterhält der Konzern nennenswerte Fremdwährungskonten in US-Dollar (3,7 Millionen USD, entsprechend 2,8 Millionen €) und Britischen Pfund (1,9 Millionen GBP, entsprechend 2,3 Millionen €). Die genannten Fremdwährungsbeträge werden im Wesentlichen von der technotrans AG und den jeweiligen Landesgesellschaften des Konzerns vorgehalten. Zum 31. Dezember 2010 bestanden Fremdwährungsguthaben in Höhe von 2,5 Millionen USD (1,9 Millionen €) und 1,6 Millionen GBP (1,9 Millionen €), zum 31. Dezember 2009 von 2,4 Millionen USD (1,7 Millionen €) und 2,5 Millionen GBP (2,8 Millionen €).

Finanzielle Verbindlichkeiten bestehen überwiegend in Euro.

Fremdwährungsrisiken sind im technotrans Konzern durch die Tatsache beschränkt, dass die Fertigung im Wesentlichen im Euro-Raum erfolgt und die Fakturawährung in der Regel mit der Produktionswährung übereinstimmt. Bei signifikanten Abweichungen wird dieses Währungsrisiko durch derivative Finanzinstrumente abgesichert. Zum 31. Dezember 2011 bestanden keine Währungssicherungsgeschäfte.

Sensitivitätsanalyse

Ein mögliches Erstarren des Euro um 10 Prozent gegenüber den wichtigsten Fremdwährungstichtagskursen im Konzern hätte zum Bilanzstichtag folgende Auswirkungen auf Eigenkapital und Ergebnis nach Steuern gehabt, unterstellt, dass alle anderen Variablen, insbesondere Zinssätze, unverändert sind:

	Auswirkung auf Eigenkapital	Auswirkung auf Ergebnis nach Steuern
	T€	T€
Zum 31. Dezember 2011		
USD	275	59
GBP	238	6
Zum 31. Dezember 2010		
USD	204	10
GBP	224	7
Zum 31. Dezember 2009		
USD	180	-106
GBP	313	13

In der Darstellung wurde eine Veränderung sowohl des Stichtagskurses als auch des Durchschnittskurses in die Betrachtung der Berichtsperiode einbezogen, jeweils mit einer Veränderung von 10 Prozent gegenüber den im jeweiligen Konzernabschluss verwendeten Umrechnungskursen.

Eine entsprechende Abschwächung des Euro hätte den gegenteiligen Effekt gehabt.

Sicherungsinstrumente

Zum Bilanzstichtag bestehen zur Absicherung des Zinsänderungsrisikos der variabel verzinslichen €-Darlehen (vergleiche Gliederungspunkt 12) nachfolgende derivative Finanzinstrumente; unter Einschluss dieser derivativen Finanzinstrumente sind die finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten keinem wesentlichen Zinsänderungsrisiko ausgesetzt.

	Nominal- betrag	Tilgung	Restbetrag	Festsatz	Variabler Zins	Restlauf- zeit	beizu- legender Zeitwert
	T€	T€	T€	% p. a.			T€
PayerSwap	3.688	1.329	2.359	2,81	3-Mon- EURIBOR	Sep. 2018	-42
PayerSwap	3.000	0	3.000	1,48	3-Mon- EURIBOR	Mai 2013	-19
Zinscap	2.000	1.600	400	4,50	6-Mon- EURIBOR	Sep. 2012	0

Die beizulegenden Zeitwerte ergeben sich aus der Bewertung der ausstehenden Positionen ohne Berücksichtigung gegenläufiger Wertentwicklungen aus den Grundgeschäften. Die beizulegenden Zeitwerte werden (Stufe 2 gemäß IFRS 7.27 A) von deutschen Großbanken auf Basis abgezinster Cashflows ermittelt.

Zinsswap

Grund- und Sicherungsgeschäft stimmen in den Punkten Nominalwert oder Kapitalbetrag, Laufzeiten, Zinszahlungsterminen, Zinsanpassungsterminen, Fälligkeitsterminen und Währungen überein. Die Effizienz des Sicherungsgeschäfts im Sinne von IAS 39.88 (b) ist hoch, sie beträgt nahezu 100 Prozent. Im Übrigen sind die Voraussetzungen des IAS 39.88 erfüllt.

Der Zinsswap ist als Cashflow-Hedge zum Marktpreis bilanziert; Bewertungsgewinne und -verluste aus Marktpreisveränderungen sind erfolgsneutral im Eigenkapital in der Hedgingrücklage erfasst. Der den Sicherungsinstrumenten am Bilanzstichtag beizulegende Zeitwert ist mit 61 T€ unter den kurzfristigen „Sonstigen Verbindlichkeiten“ (Gliederungspunkt 18) erfasst. Die zugrunde liegenden Darlehensgeschäfte werden zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Die auf die negativen Marktpreise entfallenden latenten Steuern in Höhe von 11 T€ wurden erfolgsneutral mit der Hedgingrücklage verrechnet, so dass der in der Hedgingrücklage verbleibende negative Betrag auf 36 T€ erhöht wurde.

Im abgeschlossenen Geschäftsjahr wurden 1 T€ (2010: 1 T€, 2009: 1 T€) Zinsaufwand aus den aktuellen Swapgeschäften erfolgswirksam erfasst.

Zinsscaps

Die Zinsscaps sind nicht als Cashflow-Hedge qualifiziert, da sie auf eine feste Laufzeit abgeschlossen worden sind, während die abgesicherten Darlehen (Grundgeschäfte) vorzeitige Tilgungen erlauben, die technotrans bei entsprechender Kapitalmarktentwicklung vorzunehmen beabsichtigt. Demzufolge sind diese Finanzinstrumente als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der beizulegende Zeitwert des Zinsscaps beträgt wie im Vorjahr 0 T€. Somit wurden weder Bewertungsgewinne noch -verluste im Geschäftsjahr realisiert.

Sicherungsgeschäfte werden nur mit Banken höchster Bonität abgeschlossen. Der Einsatz solcher Derivate ist durch Handlungsrahmen, Verantwortlichkeiten und interne Richtlinien verbindlich geregelt. Ein theoretisches Ausfallrisiko ergibt sich nur in den Fällen eines positiven Marktpreises. Da die Sicherungsgeschäfte ausschließlich mit bonitätsmäßig erstklassigen Banken abgeschlossen werden, ist der Ausfall dieser Finanzinstrumente nicht wahrscheinlich.

Im Vergleich zu den Buchwerten sind den finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten folgende Zeitwerte beizulegen:

	31.12.2011		31.12.2010		31.12.2009	
	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert	Buchwert	Beizulegender Zeitwert
	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Rückdeckungsversicherung Pensionen	52	52	72	72	70	70
Mietkautionen	173	173	102	102	156	156
ATZ-Insolvenzversicherung	211	211	448	448	448	448
Sonstige langfristige Vermögenswerte	0	0	101	101	17	17
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	9.985	9.985	10.140	10.140	10.654	10.654
Forderungen gegen Lieferanten	201	201	387	387	287	287
Sonstige Vermögenswerte	79	79	268	268	90	90
Liquide Mittel	12.798	12.798	13.125	13.125	10.274	10.274
Finanzverbindlichkeiten	-16.561	-16.609	-17.908	-17.868	-21.673	-21.894
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	-1.857	-1.857	-212	-212	-219	-219
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-3.123	-3.123	-3.138	-3.138	-4.524	-4.524
Marktwert Zinsscaps/Zinsswaps	-61	-61	-13	-13	-17	-17
Kreditorische Debitoren	-86	-86	-221	-221	-235	-235
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	-494	-494	-125	-125	-106	-106
Summe	1.317	1.269	3.026	3.066	-4.778	-4.999
Nicht gebuchte Gewinne (+) bzw. Verluste (-)		-48		40		-221

Der Buchwert der Finanzinstrumente (zum Beispiel liquide Mittel, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen und Verbindlichkeiten) entspricht grundsätzlich deren beizulegenden Zeitwerten. Für Forderungen mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr stellt deren Nennwert abzüglich der gebildeten Wertberichtigungen die zuverlässigste Einschätzung des beizulegenden Zeitwertes dar. Der Zeitwert der Forderungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr ergibt sich aus deren abgezinsten Zahlungsströmen.

Davon abweichend bestehen bei den Finanzverbindlichkeiten Unterschiede zwischen den Buch- und den beizulegenden Zeitwerten. Der beizulegende Zeitwert verzinslicher Verbindlichkeiten ergibt sich aus dem abgezinsten Zahlungsstrom aus Tilgung und Zinszahlungen. Die den derivativen Finanzschulden beizulegenden Zeitwerte wurden von einer deutschen Großbank auf Basis abgezinster Cashflows ermittelt.

Zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte wurden zum Bilanzstichtag aktuelle Referenzzinssätze von Banken erfragt und herangezogen. Ein angemessener Risikozuschlag wurde hinzugerechnet.

34

Eventualverbindlichkeiten und sonstige finanzielle Verpflichtungen

	31.12.2011				31.12.2010	31.12.2009
	< 1 Jahr	1 - 5 Jahre	> 5 Jahre	Summe	Summe	Summe
	T€	T€	T€	T€	T€	T€
Miet- und operative Leasingverträge	1.148	2.166	1.151	4.465	1.688	1.627
Wartungsverträge	582	580	0	1.162	665	745
Bedingter Kaufpreis	0	0	0	0	0	2.000
Sonstige	359	0	0	359	335	0
Summe	2.089	2.746	1.151	5.986	2.688	4.372

Eventualverbindlichkeiten und sonstige finanzielle Verpflichtungen sind zum Nominalwert bewertet; Fremdwährungsbeträge wurden zum Stichtagskurs umgerechnet.

Die künftigen Verpflichtungen für Miet- und Leasingverträge entfallen hauptsächlich auf Mietverpflichtungen für Geschäftsräume der Tochtergesellschaften sowie für die im Geschäftsjahr 2011 neu abgeschlossenen Kfz-Leasingverträge. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus dem bestehenden Mietverhältnis der Termotek AG mit einer Laufzeit bis 2022. Die Aufwendungen aus Miet- und Leasingverhältnissen (Mindestleasingzahlungen) betragen im Berichtsjahr 1.433 T€ (2010: 1.126 T€, 2009: 1.633 T€). technotrans hat keine Leasingverträge abgeschlossen, die Finanzierungsleasing im Sinne von IAS 17 darstellen.

Die Wartungsverträge betreffen im Wesentlichen das ERP-DV-System.

Im Rahmen des Unternehmenserwerbs rotoclean wurde in 2007 ein bedingter Kaufpreisanteil von bis zu 2.000 T€ vereinbart, dessen endgültige Höhe von den mit rotoclean Produkten in den Jahren 2007 bis 2010 erzielten Umsatzerlösen abhängig ist. Seit dem Geschäftsjahr 2010 bestehen hieraus keine finanzielle Verpflichtungen mehr.

35

Personalaufwand

	2011	2010	2009
	T€	T€	T€
Löhne und Gehälter	27.467	26.899	26.524
Weihnachtsgratifikation	184	194	200
Soziale Abgaben	4.961	3.217	4.611
Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	612	533	640
Summe	33.224	30.843	31.975

Die Position Löhne und Gehälter enthält auch Leistungen anlässlich der Beendigung von Arbeitsverhältnissen in Höhe von 416 T€ (2010: 1.006 T€, 2009: 1.472 T€).

Die sozialen Abgaben umfassen Aufwendungen für beitragsorientierte Versorgungspläne (Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung) in Höhe von 2.133 T€ (2010: 2.019 T€, 2009: 1.989 T€).

In der Berichtsperiode sind an Mitarbeiter 43.740 (2010: 28.620, 2009: 39.618) Stammaktien der technotrans AG im Rahmen der Weihnachtsgratifikation ausgegeben worden; diese Aktien sind zuvor im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms am Markt erworben worden. Zum Zeitpunkt der Ausgabe betrug der beizulegende Zeitwert dieser Aktien insgesamt 184 T€ (2010: 194 T€, 2009: 200 T€).

36

Anzahl der Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt

	2011	2010	2009
Durchschnittliche Mitarbeiteranzahl	659	620	676
davon Inland	501	455	491
davon Ausland	158	165	185
Techniker / Facharbeiter	407	406	465
Akademiker	146	138	135
Trainees	48	40	42
Sonstige	58	36	34

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Zu den „nahestehenden Personen“ gehören die Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates der technotrans AG sowie deren nahe Familienangehörige.

Das Vergütungssystem des Vorstandes entspricht ab dem Geschäftsjahr 2011 den neuesten Standards und den gesetzlichen Anforderungen des Gesetzes zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung, VorstAG. Bezüglich der Vergütungsbestandteile wird auf den „Bericht über das Vergütungssystem des Vorstandes“ im Konzernlagebericht verwiesen.

VERGÜTUNG	2011	2010	2009
AN MITGLIEDER DES VORSTANDES UND DES AUFSICHTSRATES	T€	T€	T€
Vorstand			
laufende Bezüge:			
davon fix	539	451	458
davon variabel	305	135	0
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	0	125	0
Summe	844	711	458
Aufsichtsrat			
laufende Bezüge:			
davon fix	77	78	78
davon variabel	41	19	0
Summe	118	97	78

Die laufenden Bezüge des Vorstandes (fix) enthalten Zahlungen der Gesellschaft für beitragsorientierte Versorgungspläne in Höhe von 45 T€ (2010: 30 T€, 2009: 31 T€).

Die Mitglieder des Vorstandes haben keine Pensionszusage erhalten, Kredite sind ihnen nicht gewährt worden und zu ihren Gunsten sind keine Bürgschaftsverpflichtungen übernommen worden.

Die Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates sind im Abschnitt „Organe“ gesondert angegeben.

Zwischen der Domnick/Ehl GbR, Scheibenhardt, als Vermieter und der Termotek AG, Baden-Baden, als Mieter besteht ein Mietvertragsverhältnis mit einer Laufzeit bis 2022. Die Jahresmietaufwendungen in 2011 beliefen sich auf 247 T€. Herr Frank Domnick ist Vorstand der Termotek AG und Herr Thomas Ehl ist Aufsichtsratsmitglied der Termotek AG.

AKTIENBESITZ

DER MITGLIEDER DES VORSTANDES UND DES AUFSICHTSRATES

Aktien

31.12.2011 31.12.2010 31.12.2009

Vorstand

Henry Brickenkamp	40.000	40.000	40.000
Dirk Engel	5.200	5.200	5.200
Dr. Christof Soest	444	0	0

Aufsichtsrat

Klaus Beike	579	494	441
Manfred Bender (bis 12.05.2011)	0	0	0
Dr. Norbert Bröcker	250	250	250
Heinz Harling	64.854	64.854	64.854
Matthias Laudick	1.216	1.131	884
Helmut Ruwisch (seit 12.05.2011)	1.500	0	0
Dieter Schäfer	0	0	0

Familienangehörige

Marian Harling	1.000	1.000	1.000
----------------	-------	-------	-------

Corporate Governance

Vorstand und Aufsichtsrat haben die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG im Januar 2012 abgegeben und den Aktionären und Interessenten auf den Internetseiten des Unternehmens (www.technotrans.de) dauerhaft zur Verfügung gestellt.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Datum der Freigabe des Jahresabschlusses durch den Vorstand gemäß IAS 10.17 ist der 02. März 2012. Dieser Konzernjahresabschluss steht unter dem Vorbehalt der Billigung durch den Aufsichtsrat (§ 171 (2) AktG).

Nach Ende des Geschäftsjahres 2011 sind keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung mit Auswirkung auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage eingetreten.

Angaben über das Bestehen einer Beteiligung, die nach § 21 (1) oder (1a) WpHG mitgeteilt worden ist

	Inhalt der Meldung			Angaben zur Zurechnung
	Schwellenwert*	Tag des Über- oder Unterschreitens	Höhe des nunmehr gehaltenen Stimmrechtsanteils	
Meldepflichtiger	in %	Datum	in %	
Objectif Small Caps Euro, Paris, Frankreich	> 5	17.05.2010	5,28	Lazard Frères Gestion SAS, Paris, Frankreich
technotrans AG, Sassenberg	> 5	12.03.2008	5,02	-
WestLB, Düsseldorf	< 5	18.11.2005	4,94	-
Baden-Württembergische Versorgungsanstalt für Ärzte, Zahnärzte und Tierärzte, Tübingen	> 3	02.06.2010	4,47	-
LBBW Asset Management Investmentgesellschaft mbH, Stuttgart	> 3	11.02.2011	3,75	Baden-Württembergische Versorgungsanstalt für Ärzte, Zahnärzte und Tierärzte, Tübingen
Midlin NV, Maarsbergen, Niederlande	> 3	15.01.2010	3,02	Teslin Capital Management BV, Maarsbergen, Niederlande

* ÜBERSCHRITTEN (>) ODER UNTERSCHRITTEN (<)

ORGANE

Vorstand

Dipl. Wirtsch.-Ing. Henry Brickenkamp

Sprecher des Vorstandes

Seit 2005 Vertriebsleiter, seit 2006 stellvertretendes Mitglied, seit 2007 ordentliches Mitglied und seit Mai 2008 Sprecher des Vorstandes. Zuständig für das Ressort Products and Markets (Vertrieb und Service weltweit, Business Units, tt industrial system solutions und Marketing)

Dipl.-Kfm. Dirk Engel

Finanzvorstand

Seit 2004 Leiter Konzern-Rechnungswesen, seit 2006 Finanzvorstand, zuständig für das Ressort Finance and Administration (Finance/Controlling, Personal, IT, Legal Support und Investor Relations)

Dr. Ing. Christof Soest

Mitglied des Vorstandes

Seit 2011 zunächst Technischer Leiter, seit Juni 2011 Mitglied des Vorstandes und zuständig für das Ressort Technology and Operations (Produktion und Qualitätsmanagement weltweit, Einkauf, Logistik, Entwicklung, Elektrotechnik und CPS)

Mitglieder des Aufsichtsrates

Dipl.-Wirt.-Ing. Klaus Beike

technotrans AG, Sassenberg (Belegschaftsvertreter)

Manfred Bender

Vorsitzender des Vorstandes der Pfeiffer Vacuum Technology AG, Aßlar
(Mitglied bis 12. Mai 2011)

Dr. Norbert Bröcker

stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates

Partner der Kanzlei Hoffmann Liebs Fritsch & Partner, Düsseldorf

Dipl.-Ing. Heinz Harling

Vorsitzender des Aufsichtsrates der technotrans AG

Mitglied des Aufsichtsrates der Gämmerler AG (bis August 2011)

Matthias Laudick

technotrans AG, Sassenberg (Belegschaftsvertreter)

Helmut Ruwisch

Vorstandsvorsitzender der Indus Holding AG, Bergisch Gladbach
(Mitglied seit 12. Mai 2011)

Vorsitzender des Aufsichtsrates der MFO AG, Elsdorf

Mitglied des Aufsichtsrates der Conpair AG, Essen

Mitglied des Beirats der Emons Spedition GmbH, Köln

Dieter Schäfer

Generalbevollmächtigter der Werner & Pfleiderer Bakery Group, Bielefeld
Vorsitzender des Audit Committees der technotrans AG

GEWINNVERWENDUNGSVORSCHLAG

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den im Jahresabschluss der technotrans AG ausgewiesenen Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2011 in Höhe von € 1.103.496,98 in voller Höhe auf neue Rechnung vorzutragen.

Eine Dividende wird nicht ausgeschüttet.

VERSICHERUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Sassenberg, 12. März 2012



technotrans AG

Der Vorstand

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der technotrans AG aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung und Konzernanhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2011 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstandes sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichtes. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung auf Grund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Bielefeld, den 12. März 2012

KPMG AG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Hunke
Wirtschaftsprüfer



Droste
Wirtschaftsprüfer

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Der Aufsichtsrat hat auch im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011 den Vorstand der Gesellschaft gemäß Gesetz und Satzung bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und überwacht. In alle Entscheidungen, die für das Unternehmen von erheblicher Bedeutung waren, wurden wir frühzeitig und unmittelbar einbezogen.

Der Vorstand unterrichtete uns regelmäßig schriftlich und mündlich sowie zeitnah und umfassend über die Lage des Unternehmens und seiner Tochtergesellschaften, vor allem über die Geschäfts- und Finanzlage sowie über grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung und Strategie. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen und Zielen und die entsprechenden Gegenmaßnahmen wurden uns im Einzelnen erläutert und die strategische Ausrichtung des Unternehmens wurde mit uns abgestimmt. Neben mir standen auch weitere Aufsichtsratsmitglieder außerhalb der Sitzungen und auch nach Ablauf des Geschäftsjahres in regelmäßigem Kontakt mit dem Vorstand, um sich über die aktuelle Geschäftsentwicklung zu informieren und den Vorstand beratend zu unterstützen. Darüber hinaus habe ich in gesonderten Gesprächen mit dem Vorstand die Perspektiven und die zukünftige Ausrichtung der Geschäftsbereiche erörtert. Über wichtige Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung des Unternehmens von wesentlicher Bedeutung sind, wurde ich von dem Sprecher des Vorstandes zeitnah informiert.

Im Geschäftsjahr 2011 befasste sich der Aufsichtsrat in vier Sitzungen, die am 14. März, 11. und 12. Mai, 27. September und 16. Dezember 2011 stattfanden, anhand der schriftlichen und mündlichen Berichterstattung des Vorstandes eingehend mit der wirtschaftlichen Lage und der operativen sowie strategischen Entwicklung des Unternehmens und seiner Geschäftsbereiche. Über bedeutsame Geschäftsvorfälle, die Strategie und deren Umsetzung sowie über das Risikomanagement des Unternehmens hat sich der Aufsichtsrat unterrichten lassen und darüber beraten. Die wirtschaftliche Entwicklung der Gesellschaft und ihrer Beteiligungen wurde ausführlich erörtert. Die Mitglieder von Aufsichtsrat und Vorstand waren bei allen Sitzungen vollzählig anwesend.

Der Aufsichtsrat hat den Geschäften, die nach Gesetz und Satzung seiner Zustimmung unterliegen, zugestimmt. Hierzu gehören Entscheidungen und Maßnahmen, die für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens von grundlegender Bedeutung sind.

Wichtige Themen im Jahr 2011 waren:

- die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Unternehmens und die möglichen Maßnahmen zur Ergebnissicherung angesichts der Risiken aus der sich insbesondere im zweiten Halbjahr abzeichnenden Finanz- und Wirtschaftskrise
- der Jahresabschluss 2010
- die Beschlussvorschläge und Tagesordnungspunkte der Hauptversammlung
- die strategische Positionierung und Entwicklung der Geschäftsbereiche des Unternehmens
- die Liquiditätsplanung und die Finanzierung
- die zukünftige Zusammensetzung des Vorstandes und des Aufsichtsrates
- die Übernahme der Termotek AG, ihre Integration und ihre Entwicklung 2011
- Auswirkungen und Maßnahmen angesichts der Insolvenz der manroland AG
- die Budgetierung für das Geschäftsjahr 2012 mit Umsatz-, Kosten-, Ergebnis-, Investitions- und Personalplanung sowie die Grobplanung für die nächsten Jahre
- Aspekte des Risikomanagements, der Compliance und der Corporate Governance

Die Mitglieder des Aufsichtsrates sind hinreichend unabhängig und verfügen über genügend Zeit zur Wahrnehmung ihrer Mandate. Es sind im Berichtszeitraum keine Interessenkonflikte aufgetreten. Gemäß Ziffer 5.6 des Deutschen Corporate Governance Kodex hat der Aufsichtsrat mittels eines strukturierten Verfahrens eine Effizienzprüfung durchgeführt. Im Ergebnis wurde festgestellt, dass der Aufsichtsrat seine Tätigkeit effizient ausübt, wobei anzumerken ist, dass diese Überprüfung regelmäßig zu Detailverbesserungen anregt.

Zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben hat der Aufsichtsrat drei Ausschüsse gebildet. Der Nominierungsausschuss (Mitglieder: die Vertreter der Aktionäre im Aufsichtsrat) schlägt geeignete Kandidaten für Wahlen zum Aufsichtsrat vor. Da Manfred Bender, Vorstandsvorsitzender der Pfeiffer Vacuum AG, sein Mandat mit Wirkung zum Ablauf der Hauptversammlung am 12. Mai 2011 niederlegte, suchte der Nominierungsausschuss nach einem geeigneten Nachfolger. Auf Vorschlag des Nominierungsausschusses beschloss der Aufsichtsrat auf seiner Sitzung im März, Helmut Ruwisch, Vorsitzender des Vorstandes der Indus Holding AG, auf der nächsten Hauptversammlung als neues Mitglied des Aufsichtsrates zur Wahl zu stellen. Helmut Ruwisch ebenso wie Dieter Schäfer, der dem Aufsichtsrat seit Oktober 2010 als gerichtlich bestelltes Mitglied angehörte, wurde jeweils mit großer Mehrheit gewählt.

Vorstand und Aufsichtsrat danken Manfred Bender, der dem Kontrollorgan seit 2006 angehörte, für sein Engagement und seine konstruktive Begleitung der Unternehmensentwicklung in den vergangenen Jahren.

Des Weiteren wurde ein Prüfungsausschuss gebildet (Audit Committee; Mitglieder: Dieter Schäfer, Helmut Ruwisch, Heinz Harling) und ein Ausschuss für Vorstandsangelegenheiten (Personalausschuss; Mitglieder: Heinz Harling, Dr. Norbert Bröcker und Helmut Ruwisch). Letzterer tagte 2011 zwei Mal und bereitete die Beschlüsse des Aufsichtsrates vor, Dr. Christof Soest zum 1. Juni 2011 als weiteres Vorstandsmitglied (Vorstand Technik) mit dem Zuständigkeitsbereich für das Ressort Technology and Operations zu bestellen und die Verträge mit Henry Brickenkamp und Dirk Engel um weitere drei Jahre zu verlängern. Der Gesamtaufichtsrat stimmte diesen Beschlussvorschlägen einstimmig zu.

Der Prüfungsausschuss tagte ebenfalls zwei Mal, und zwar in Anwesenheit des Abschlussprüfers und der Vorstände, und befasste sich mit Fragen des Jahresabschlusses, der Rechnungslegung, des Controllings und des Risikomanagements, steuerlichen Themen, der Compliance, der erforderlichen Unabhängigkeit der Wirtschaftsprüfer, der Erteilung des Prüfungsauftrages an den Abschlussprüfer, der Bestimmung der Prüfungsschwerpunkte und der Honorarvereinbarung. Die zu veröffentlichenden Zwischenberichte wurden von den Mitgliedern des Ausschusses erörtert.

Die Prüfungsberichte und die Abschlussunterlagen ebenso wie der Vorschlag des Vorstandes über die Gewinnverwendung für das Geschäftsjahr 2011 wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zugesandt. Sie wurden im Audit Committee sowie in der Sitzung des Aufsichtsrates am 12. März 2012 intensiv diskutiert. An beiden Sitzungen nahm auch der Abschlussprüfer teil, vertreten durch die beiden verantwortlichen Wirtschaftsprüfer. Sie berichteten über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung und standen für ergänzende Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Der Jahresabschluss der Gesellschaft und des Konzerns für das Geschäftsjahr 2011 ist jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Nach eigener Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses, des Lageberichtes und des Konzernlageberichtes haben wir dem Ergebnis der Prüfung durch den Abschlussprüfer zugestimmt und in der Sitzung vom 12. März 2012 den Jahresabschluss und den Konzernabschluss gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt. Dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstandes schließt sich der Aufsichtsrat an.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und allen Mitarbeitern der Unternehmensgruppe für ihren engagierten Einsatz. Gemeinsam haben sie mit großem Einsatz die Entwicklung der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2011 gestaltet. Besonderer Dank gilt den Vertretern der Belegschaft für ihre wiederum konstruktive und faire Zusammenarbeit mit den Organen der Gesellschaft sowie den Aktionären für ihr – zum Teil langjähriges – Engagement bei der technotrans AG.

Für den Aufsichtsrat



Heinz Harling
Vorsitzender des Aufsichtsrates

technotrans AG

Robert-Linnemann-Straße 17 · 48336 Sassenberg
Phone 02583 301-1000 · Fax 02583 301-1030
info@technotrans.de · www.technotrans.de

 **technotrans**