

WOLFGANG SPECK / CEO

**KNAUS TABBERT AG
HAUPTVERSAMMLUNG 2021
REDETEXT**



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie - auch im Namen meiner heute hier anwesenden Vorstandskollegen - zur zweiten ordentlichen Hauptversammlung der KNAUS TABBERT AG.

Mein Wunsch, formuliert im letzten Jahr, Sie heute persönlich im Rahmen einer Präsenzveranstaltung begrüßen zu dürfen, ist leider nicht in Erfüllung gegangen. Wir müssen erneut akzeptieren, dass der Schutz und die Gesundheit aufgrund der weiterhin hohen Ansteckungsraten auch in diesem Jahr Priorität hat. Der Gesetzgeber hat dafür den gesetzlichen Rahmen geschaffen. All diejenigen unter Ihnen – geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, die uns und unseren Produkten ein Stück näherkommen möchten, darf ich bereits heute zum Caravan Salon Düsseldorf, Anfang September, sehr herzlich einladen.

Was dürfen Sie heute in meiner Rede erwarten?

- Einen Abriss zum Geschäftsjahr 2021
- Unsere Einschätzung zum Geschäftsjahr 2022
- Einige Informationen bzgl. der aktuellen politischen und wirtschaftlichen Situation im Hinblick auf den Geschäftsbetrieb von Knaus Tabbert
- Einen Überblick zu Marktsituation
- Entwicklungen zu unserem Vermiet- und Vermieterprogramm Rent and Travel
- Ein Update zu ESG-relevante Themen

Mein Kollege und CFO der Knaus Tabbert AG, Marc Hundsdorf, wird Sie im Anschluss ausführlich durch die finanzielle Berichterstattung führen.

Sehr geehrte Damen und Herren, wie kann man ein so besonderes Jahr wie 2021 beschreiben?

Wenn ich es in nur fünf Attributen beschreiben müsste, würde ich wie folgt formulieren: Es war ein abwechslungsreiches, arbeitsintensives, herausforderndes, zeitweise schwer planbares aber dennoch zufriedenstellendes Jahr.

Das erste Halbjahr 2021, das durch Störungen der Lieferketten und Einflüssen der Pandemie im Geschäftsbetrieb nur bedingt beeinträchtigt war, brachte 442 Millionen Euro Umsatz und damit 23 % mehr als im Vorjahr. Beim EBITDA haben wir mit 45 Millionen Euro sogar ein Plus von 33 % gegenüber dem Vorjahr gesehen. Mit einer bereinigten EBITDA Marge von über 10 % für das erste Halbjahr 2021 haben wir gezeigt, wo die „Run Rate“ des Unternehmens im eingeschwungenen Zustand liegt.

Es gilt das gesprochene Wort

Im Gegensatz dazu steht das zweite Halbjahr:

Schwer planbar auf Grund einer hohen Volatilität der Ereignisse und damit täglich neuer Herausforderungen. So stieg der Auftragseingang zu immer neuen Höchstmarken, während wir gleichzeitig, aufgrund unterbrochener Lieferketten, unsere Produktion nicht mit ausreichend Material versorgen konnten und unsere Montagelinien tageweise stillstanden bzw. Fahrzeuge nicht fertig gebaut werden konnten. Was sich final auch mit einem deutlichen Aufbau des Bestands an unfertigen Fahrzeugen im Konzernergebnis ausgewirkt hat.

Warum sind wir dennoch mit dem Geschäftsverlauf 2021 zufrieden?

Die Zeiger blieben am 31. Dezember 2021 bei 863 Millionen Euro Umsatz stehen. Wir haben damit 8,6 % mehr Umsatz erreicht als im Jahr zuvor. Wir haben rund 26.000 Tausend Fahrzeuge verkauft. Damit markiert das Jahr 2021 - trotz aller Unwegsamkeiten - eine neue Bestmarke in der Knaus Tabbert Geschichte.

Im Luxus Segment, bei MORELO, verzeichneten wir zweistellige Umsatzzuwächse. Die Entwicklung ist beeindruckend und nur der vorläufige Höhepunkt einer weitergehenden Entwicklung.

Im Premium Segment, dass wir mit den Marken KNAUS, TABBERT, WEINSBERG und T@B bedienen, konnten wir in 2021 mehr als 25.000 Wohnmobile, Wohnwagen und Kastenwagen ausliefern. Auch hier konnten wir trotz vieler Unwegsamkeiten zweistellig wachsen.

Wir haben viel erreicht und hätten, bei intakten Lieferketten und ausreichender Verfügbarkeit von Chassis - gemessen an Umsatz und Ergebnis - deutlich mehr erreichen können. Angestrebt hatten wir mit den vorhandenen Kapazitäten und Aufträgen über 20 % Umsatzwachstum.

Das 2. Halbjahr 2021 war in Bezug auf die Fertigung ein Jahr des „Stop and Go“. Entsprechend unproduktiv waren die Fertigungsprozesse. Dennoch haben wir uns in diesem schwierigen Umfeld weiterentwickelt:

- Unsere vier Werke zeigen kapazitiv und technologisch einen nie da gewesenen Reifegrad.
- Wir haben mehr als 500 Mitarbeiter eingestellt und qualifiziert.
- Unsere Produktpalette erzeugt weiterhin ungebrochen eine hohe Nachfrage.
- Unsere fünf ikonischen Marken begeistern Handel und Kunden gleichermaßen.
- Das Auftragsbuch umfasst 1,3 Milliarden Euro Auftragsvolumen

Das zentrale Thema des Geschäftsjahre 2021 war die Versorgung mit Chassis bei Reisemobilen und CUV's. Ein fehlendes Seitenfenster können sie nachrüsten. Ohne Chassis entsteht jedoch kein Reisemobil oder CUV. Dies hat in den letzten Monaten immer wieder zu Bandstillständen und reduzierter Ausbringung geführt.

Es gilt das gesprochene Wort

Auch die kurzfristigen Termin- und Programmverschiebungen bei unseren Chassis-Lieferanten haben viele Störungen in unseren Werken verursacht. Jeder Nachrüstvorgang führt unweigerlich zu ungeplanten und spürbaren Mehraufwand.

Sowohl bei den Basisfahrzeugen im Reisemobilbereich als auch bei den Fahrgestellen im Wohnwagenbereich werden wir bereits in diesem Geschäftsjahr auf Grund neuer Lieferanten deutlich flexibler und sicherer in der Versorgung.

Das erste Quartal 2022 liegt hinter uns. Wir hatten ja bereits letztes Jahr und zu Beginn dieses Jahres darauf hingewiesen, dass wir im ersten Quartal die Auswirkungen der Unterversorgung mit Chassis und Lieferkettenproblemen weiterhin spüren werden. Diese Annahme war auch Grundlage unserer Jahresplanung für das Gesamtjahr 2022. So ist es in Realität eingetreten.

Was waren die Besonderheiten des ersten Quartals 2022?

Die Knaus Tabbert Gruppe verzeichnete im ersten Quartal eine anhaltend hohe Nachfrage nach Freizeitfahrzeugen mit einem starken Auftragseingang. Der Auftragsbestand liegt damit ebenfalls unverändert auf hohem Niveau. Dies unterstreicht einmal mehr die positive Grundstimmung im Markt: Caravanning wird den Menschen auch in Zukunft eine gute Freizeitperspektive bieten und dass in den unterschiedlichsten ökonomischen und ökologischen Szenarien.

Die Auslieferungen von motorisierten Fahrgestellen waren im ersten Quartal 2022 erwartungsgemäß deutlich geringer als im Vorjahr und wirkten sich negativ auf die Produktion aus. Die Lieferengpässe bei motorisierten Fahrgestellen haben im ersten Quartal zu einem erwarteten unproduktiven Stop-and-Go-Betrieb in unseren Werken geführt. Darauf müssen wir uns auch im zweiten Quartal einstellen.

Im Caravan-Segment konnten die starke Marktposition, die Flexibilität des Produktionsverbundes und die Modularität der Fahrzeugarchitektur die Auswirkungen der Chassis-Engpässe teilweise abfedern. So stiegen die Auslieferungen über alle Fahrzeugkategorien hinweg im Berichtszeitraum um 2 % auf 7.247 Einheiten.

Wir nehmen derzeit auch in Kauf, dass die Profitabilität in diesen herausfordernden Zeiten zu Gunsten unserer Wachstumsstrategie kurzfristig weniger stark ist. So halten wir bewusst einen Überschuss an qualifiziertem Personal vor, um bei der erwartenden Normalisierung der Lieferkette schnell handeln zu können. Mit anderen Worten: Wir halten an unserer Wachstumsstrategie fest.

Wichtige Voraussetzung hierbei ist und bleibt die ausreichende Versorgung mit motorisierten Chassis. Der Großteil der Fahrgestellauslieferungen im ersten Quartal wurde weiterhin von FIAT dominiert. In den vergangenen Jahren lag die Auslieferungsquote des Fiat DUCATO bei fast 100 %. In der zweiten Jahreshälfte erwarten wir, dank der Entscheidung zu einer Multi-Sourcing-Strategie zunehmend in ruhigeres Fahrwasser zu kommen und die Schlagzahl in der Produktion schrittweise zu erhöhen.

Es gilt das gesprochene Wort

Zählt man den Monat April zu den ersten 3 Monaten des Jahres 2022 hinzu, so ändert sich die Verteilung nun erstmals sichtbar in Richtung anderer Fahrgestellhersteller. Der Anteil an MAN Chassis lag jetzt schon bei 16 %! Wir haben auch MERCEDES als neuen Lieferanten im Reisemobilbereich gewinnen können. Erste Fahrzeuge, die auf dem Sprinter-Chassis aufgebaut sind, haben wir der Öffentlichkeit bereits präsentiert und auch ausgeliefert. In diesem Herbst werden wir darüber hinaus einen weiteren neuen Partner für Kastenwagen (CUV) in unser Portfolio aufnehmen. Dennoch müssen wir uns zunächst darauf einstellen, dass das Angebot an motorisierten Fahrgestellen im 2. Quartal immer noch limitiert sein wird und den Geschäftsverlauf damit entscheidend prägen wird.

Wie beeinflussen die aktuelle politische und wirtschaftliche Situation den Geschäftsbetrieb der Knaus Tabbert AG?

Die Effekte aus dem Ukraine Krieg werden bei Knaus Tabbert im Rahmen des Risk Managements sowie der Compliance umfassend und zeitnah bewertet. Dabei stehen einerseits die Lieferketten und der Einfluss auf unsere Produktion im Vordergrund, andererseits stellen wir sicher, dass sowohl bei Beschaffung als auch Vertrieb Regeln entsprechend der Sanktionen eingehalten und beachtet werden.

Im Werk Ungarn gibt es derzeit rund 40 ukrainische Mitarbeiter. Diese wollen in Ungarn bleiben. Somit sind hier keine negativen Effekte auf die Produktion zu erwarten.

Auf der Absatzseite gibt es keine Lieferungen bzw. Aufträge aus Russland, Ukraine oder Weißrussland. Auf Lieferantenseite gibt es keine direkten Lieferbeziehungen nach Russland, Ukraine oder Weißrussland.

Zusammenfassung: Wir können - aus einer subjektiven unternehmerischen Betrachtung und Bewertung - den Krieg in der Ukraine und die Auswirkungen der Sanktionen auf Knaus Tabbert als sehr gering einstufen. Für die vom Krieg betroffenen Menschen ist es eine Katastrophe. Unsere Freizeitfahrzeuge sollen Menschen in die Lage versetzen, über geografische, politische und ideologische Grenzen hinweg die Welt zu bereisen, Freunde zu finden, Kontakte zu knüpfen und sich an der kulturellen Vielfalt unserer Welt zu erfreuen. Die Caravaning Kultur ist weltoffen und friedfertig. Wir wollen unseren Beitrag dazu leisten.

Caravaning ist seit Jahren bereits in der Mitte unserer Gesellschaft angekommen. Das zeigen auch die Zulassungszahlen.

Wie hat sich der Caravaning Markt in Europa im Jahr 2021 insgesamt entwickelt?

In Europa wurde im vergangenen Jahr rund 260.000 Freizeitfahrzeuge neu zugelassen: Das ist erneut und in Folge ein Allzeithoch. Anteilsmäßig macht Deutschland beinahe die Hälfte der europäischen Neuzulassungen aus. Besonders erfreulich entwickelte sich wieder das Reisemobilsegment mit einem Zulassungsplus von 13 %. Insgesamt wurden 181.000 Reisemobile in Europa zugelassen.

Es gilt das gesprochene Wort

Aber auch die klassischen Wohnwagen-Märkte wie die Niederlande oder Frankreich konnten ein gutes Momentum aufbauen, während UK wieder das Niveau von 2019 erreichte und dabei ein Stückweit den Corona- sowie Brexit-Effekt abschütteln konnte. Insgesamt wuchs der europäische Wohnwagen-Markt in 2021 um rund 3 %.

Eine aktuelle Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach, beauftragt durch den CIVD, hat die große Bedeutung von Caravaning abermals bestätigt. In einer Potentialstudie wurden Besitzer eines Reisemobils oder Wohnwagens aber auch Caravaning-Interessierte befragt. Die Bedeutung von Caravaning wächst und generiert eine zusätzliche Fan-Gemeinschaft von über zwei Millionen Urlaubern - von 12 auf 14 Millionen.

Caravaning stemmt sich dabei gegen den rückläufigen Trend im Reisemarkt und gewinnt Marktanteile gegenüber etablierten Urlaubsformen. Erfreulich ist auch die Entwicklung der geplanten Kaufabsicht in den nächsten ein bis zwei Jahren, welche sich nach dieser Studie um 1,2 Millionen Interessenten auf nunmehr 2 Millionen erhöht hat. (Der Vergleichswert stammt aus dem Jahr 2015).

Wir gehen nach wie vor davon aus, dass die Caravaning Industrie in den kommenden Jahren weiterhin im Aufwind bleibt und hinsichtlich Zulassungszahlen neue Rekorde vermelden kann.

Eine kurze Positionsbestimmung zu Knaus Tabbert im Europäischen Caravaning Markt.

In der Reisemobilbranche gibt es in Europa rund 75 Marken. Sie gehören im Wesentlichen zu etwa acht Caravaning-Hersteller-Gruppen und drei Automobilherstellern.

Trotz aller Schwierigkeiten auf der Anbieterseite sind wir mit unseren Marken KNAUS, WEINSBERG, TABBERT und MORELO fest in den Spitzenrängen der Zulassungsstatistiken in Deutschland und Europa etabliert.

MORELO hat sich in den letzten Jahren als Marktführer im Segment der Luxus-Reisemobile mit einem Marktanteil von rund 50% positioniert. Was die Wohnwagen betrifft, so kann man nach mehr als 60 Jahren sagen, dass Knaus Tabbert ein Wohnwagenhersteller mit großer Tradition ist. Unsere Marken KNAUS und TABBERT sind Leuchttürme in der europäischen Wohnwagen-Welt, die so vielfältig ist wie die der Reisemobile. Alle unsere Wohnwagen-Marken zusammen nehmen mit fast 25 % Marktanteil in Deutschland und rund 22 % in Europa Spitzenpositionen ein.

Im Segment der Wohnwagen haben die starke Marktposition und die hohe Nachfrage sowie die hohe Flexibilität des Produktionsverbundes und die Modularität der Fahrzeugarchitektur dazu beigetragen, die Auswirkungen der Engpässe bei motorisierten Chassis abzumildern. Im Jahr 2022 werden wir im Wohnwagen-Segment wieder einen deutlichen Wachstumsschritt nach vorne machen.

Angesichts der zunehmenden Elektrifizierung der Pkw-Flotten und einer Vielzahl möglicher ökonomischer und ökologischer Szenarien bieten insbesondere Wohnwagen auch in Zukunft sehr gute Perspektiven für die Freizeit- und Urlaubsgestaltung.

Zusammenfassend kann man festhalten: Die Caravaning Industrie bietet weiter Wachstumsperspektiven.

Vor dem Hintergrund der aktuellen politischen und gesamtwirtschaftlichen Situation stellen sich natürlich viele Fragen: Wie belastbar ist der Auftragsbestand? Wie verbindlich sind die Aufträge? Wie ist die Stimmung am Markt? Gibt es bei unseren Händlern erste Anzeichen für eine Abschwächung? Gibt es bereits Anzeichen von Stornierungen im Auftragsbestand?

Ich kann Ihnen sagen, und dies natürlich nur aus der Sicht von Knaus Tabbert, dass wir solche Indikationen nicht haben und eher das Gegenteil der Fall ist. Immer mehr Händler wollen unsere Marken in ihr Programm aufnehmen. 2021 konnten wir über 50 neue Händler in Europa für uns begeistern. Aufgrund der engen Beziehung und unserem intensiven Dialog mit diesen Händlern kann ich heute noch einmal bestätigen:

Die Nachfrage ist unverändert hoch. Unser Auftragsbestand ist es auch. Die Bestände bei unseren Händlern sind nach wie vor auf einem historischen Tiefstand. Alleine das Wiederauffüllen der Lagerbestände der Händler auf ein Niveau wie wir es bis 2019 gesehen haben, würde unsere Werke für mehrere Monate auslasten.

Fahrzeuge, ob gebraucht oder neu, die in den Ausstellungsräumen unserer Händler ankommen, werden sofort verkauft. Sofern ein Kunde vom Kaufvertrag zurücktreten sollte, würde jeder Händler ein solches Fahrzeug gerne zurücknehmen, da er es kurzfristig mit einem Preisaufschlag weiterverkaufen könnte.

Dem Endkunden ist das bewusst: Im Falle einer Stornierung würde ein späterer Kauf immer zu deutlich höheren Preisen erfolgen müssen. Alle Caravaning-Begeisterten, die die Anschaffung eines Reisemobiles in Erwägung ziehen, sollten Ihre Order kurzfristig beim Handel platzieren, denn unsere Händler haben wir erst vor wenigen Wochen darüber informiert:

Unsere Reisemobile auf FIAT-Chassis Modelljahr 2023 sind ausverkauft

Unsere Reisemobile auf Mercedes-Chassis Modelljahr 2023 sind ausverkauft

Unsere Reisemobile auf MAN-Chassis Modelljahr 2023 sind ausverkauft

Ein paar Worte zu unseren Vermietaktivitäten rund um RENT AND TRAVEL:

Der Trend der Shared Economy etabliert sich zunehmend am Caravaning-Markt. Ein erheblicher Teil unserer Fahrzeugproduktion wird regelmäßig an gewerbliche Vermieter verkauft. Knaus Tabbert hat in den letzten Jahren vielversprechende Vereinbarungen mit wachstumsstarken Vermietpartnern abgeschlossen, die sich in unterschiedlichen Märkten positioniert haben. Hier sehen wir weitere Wachstumschancen für die vor uns liegenden Jahre.

Es gilt das gesprochene Wort

Darüber hinaus haben wir bereits 2016 den Vermietmarkt mit unserem eigens dafür entwickelten Geschäftsmodell RENT AND TRAVEL erschlossen. Dieses Geschäftsmodell haben wir gezielt auf die Bedürfnisse unserer Produkt- und Wachstumsstrategie hin entwickelt. Ziel war es, nicht nur eine Vermittlungsplattform, sondern vor allem eine Marke, eingebettet in ein ganzheitliches, umfassendes Ökosystem, zu etablieren.

RENT AND TRAVEL hat drei Zielgruppen – den Mietkunden, den Kaufinteressenten sowie die gewerblichen Vermieter.

RENT AND TRAVEL begeistert neue Kunden für die Urlaubsform, macht sie zu Mietern und bindet sie an unsere fünf Konzernmarken. Zudem fokussiert sich RENT AND TRAVEL auch auf Kaufinteressenten, und liefert ihnen hierzu durch unser hausinternes Customer Service umfassende Beratung für das richtige Fahrzeug. Auch eröffnet sich durch RENT AND TRAVEL ein weiterer Absatzkanal. Gut die Hälfte der RENT AND TRAVEL Mietstationen sind gewerbliche Vermieter.

Größte interessierte Kundengruppe für einen Caravaning-Urlaub innerhalb der nächsten fünf Jahre sind laut einer Befragung die unter 34-Jährigen. RENT AND TRAVEL bietet ihnen einen Einstieg in die Welt des Caravanings. Häufig mündet ihr Interesse auch in eine Kaufentscheidung: Die jüngeren Konsumenten unter 39 Jahren stellten Ende 2019 bereits 31 % der Fahrzeugbesitzer in Deutschland.

...und mehr als 40 % aller Buchungen bei RENT AND TRAVEL entfallen bereits auf die Altersgruppe zwischen 18 und 34 Jahren.

Die Studie von Allensbach zeigt die enorme Wichtigkeit der Miete: Rund 35 Prozent der Reisemobil-Käufer und 23 Prozent der Wohnwagen-Käufer haben vor der Kaufentscheidung gemietet.

Unsere Zuwachsraten im Mietgeschäft beeindrucken: Aktuell stehen über 2.200 Fahrzeuge für Kunden bei RENT AND TRAVEL Partnern in Deutschland zur Verfügung. Stark gestiegen ist auch die Zahl der Mietstationen: von 60 zum deutschlandweiten Rollout 2017 auf 180 im Jahr 2021. Mittlerweile führen knapp 3.000 Reisebüros RENT AND TRAVEL im Programm. Viele unserer Handelspartner im Fahrzeugverkauf sind auch Vermietpartner. Unser Händlernetzwerk, das europaweit aus über 500 unabhängigen und meist familiengeführten Unternehmen besteht, ist wichtiger Baustein unserer Wachstumsstrategie. Wir pflegen langjährige und vertrauensvolle Partnerschaften.

Daneben ist Knaus Tabbert aber auch mit zwei eigenen Händlern Norddeutschland sowie Hessen, in der Mitte Deutschlands, vertreten.

Zum Ende Jahres 2021 haben wir aus strategischen Erwägungen einen langjährigen Handelspartner von Knaus Tabbert und führenden Anbieter von Freizeitfahrzeugen in seiner Region durch Erwerb von zwei Händlerbetrieben in Süddeutschland in die Knaus Tabbert Gruppe eingegliedert.

Es gilt das gesprochene Wort

Die WVD Südcaravan ist ein langjähriger Handelspartner von Knaus Tabbert und zählt mit 40 Mitarbeitern und über 20.000 m² Vertriebs- und Servicefläche zu den führenden Anbietern von Freizeitfahrzeugen in Süddeutschland. Im Geschäftsjahr 2020/21 wurde, im Wesentlichen mit Fahrzeugen von Knaus Tabbert, ein Gesamtumsatz von rund 20 Millionen Euro erwirtschaftet. WVD Südcaravan bietet neben dem Verkauf und der Vermietung von Freizeitfahrzeugen das komplette Portfolio an Serviceleistungen an. Das bisherige Management verantwortet auch weiterhin den operativen Betrieb.

Die Übernahme der WVD Unternehmensgruppe ist eine wertvolle Ergänzung unseres eigenen Händlernetzwerks in einer strategisch bedeutenden Absatzregionen in Deutschland. Damit schaffen wir uns weitere Umsatzpotenziale in einer kaufkraftstarken Region und fügen einen weiteren Baustein in unsere offensive Wachstumsstrategie der kommenden Jahre ein.

Nun noch ein Update zu ESG-relevanten Themen.

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,

Im Jahr 2015 haben die Vereinten Nationen 17 Ziele für eine nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs) verabschiedet, die einer nachhaltigen Entwicklung auf ökonomischer, sozialer sowie ökologischer Ebene dienen sollen. Zu den zentralen Eckpunkten gehören das Voranbringen des Wirtschaftswachstums, die Reduzierung von Ungleichheit bei Lebensstandards, die Schaffung von Chancengleichheit sowie ein nachhaltiges Management von natürlichen Ressourcen, das den Erhalt und die Resilienz von Ökosystemen gewährleistet.

Mit unseren Produkten ermöglichen wir Menschen das Reisen und den Urlaub mit dem eigenen Haushalt. Wir möchten diese Form des Urlaubs so nachhaltig wie möglich gestalten. Das beginnt bei der Entwicklung, der Produktion, dem Einsatz von nachhaltigen, leichten Materialien und der Langlebigkeit unserer Produkte. Gleichzeitig wollen wir als Unternehmen zum sozialen Zusammenhalt in der Gesellschaft beitragen. Hierbei nehmen wir unsere Verantwortung als attraktiver und bedeutender Arbeitgeber in den Regionen und gegenüber jedem einzelnen Mitarbeiter sehr ernst.

Alternative Formen des Antriebs bei unseren Produkten spielen zunehmend eine Rolle. So konnten wir auf der Weltleitmesse für mobiles Reisen, dem Caravan Salon Düsseldorf, im September 2021 eine Konzeptstudie für ein vollelektrisches Wohnmobil vorstellen. Um dieses Konzept Wirklichkeit werden zu lassen, investieren wir intensiv in die Entwicklung und nutzen Partnerschaften in den Bereichen Elektronik und Fahrgestelle. Der Trend zur Elektromobilität ist da und als hochinnovatives Unternehmen wollen wir auch hier Standards in unserer Branche setzen.

Die Frage nach nachhaltiger Entwicklung, auf nationaler sowie auf internationaler Ebene, wird immer drängender. Klimawandel, Umweltverschmutzung und endliche natürliche Ressourcen, all das verpflichtet Knaus Tabbert zum Handeln. Deswegen ist Nachhaltigkeit für Knaus Tabbert nicht nur ein weiterer Trend, sondern der Weg in die Zukunft.

Es gilt das gesprochene Wort

Unsere Nachhaltigkeitsbericht wird sie umfassend zu unseren Initiativen hinsichtlich ESG und den gestarteten Projekten – die weit über das Thema Elektromobilität und Arbeitsplatz hinausgehen – im Detail informieren.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

mir ist bewusst, dass die Performance der Knaus Tabbert Aktie nicht der Erwartung entspricht. Die Dimension der weltweiten COVID Pandemie hat unsere Befürchtungen bei weitem übertroffen. Wer hatte 2020 erwartet, dass Russland mitten in Europa einen Angriffskrieg beginnt. Der Krieg in der Ukraine und die daraus resultierenden Folgen haben große Unsicherheiten an den Kapitalmärkten erzeugt. Außergewöhnliche Preiserhöhungen und die Erwartung weiter steigender Zinsen, gepaart mit einer großen Unsicherheit zur weiteren wirtschaftlichen Entwicklung hat die Aktienmärkte starkem Druck ausgesetzt. Seit rund einem Jahr leiden wir unter den Auswirkungen unterbrochener Lieferketten.

Ich kann Ihnen versichern, dass wir seit vielen Monaten mit Nachdruck daran arbeiten, die Auswirkungen auf das operative Geschäft von Knaus Tabbert abzumildern und die starke Nachfrage unserer Kunden auch in weiter steigende Umsätze und Ergebnisse umzusetzen! Wir sehen aktuell, dass der Aktienkurs der letzten Wochen vielen als so attraktiv erscheint, sich die Knaus Tabbert Aktie erstmals ins Depot zu legen oder die vorhandene Position aufzustocken.

Vermutlich sind es diese Gründe, die sie dabei in Erwägung ziehen:

- 1) Wir sind im europäischen Caravaning Markt bestens positioniert
- 2) Wir sind ein Innovationstreiber der Branche
- 3) Der europäische Markt bietet gute Voraussetzungen für weiteres Wachstum
- 4) Unsere Standorte und Mitarbeiter sind für den nächsten Wachstumssprung bestens gerüstet
- 5) Die Aktie hat Potenzial. So die Aussage vieler Analysten.
- 6) Innovative Produkte, atemberaubendes Design, ein starkes Händlernetz und begeisterte Kunden sichern uns auch in Zukunft starke Auftragseingänge
- 7) Unsere Unternehmenskultur ist eine Kultur des respektvollen Miteinanders

Professionalität und Menschlichkeit sind für uns kein Widerspruch. Zu unserer Kultur gehört es auch, Danke zu sagen:

Ich bedanke mich bei Ihnen sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre für Ihr Vertrauen in die Knaus Tabbert AG, das Management Team und mittlerweile mehr als 3.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Ich bedanke mich für die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat, heute hier vertreten durch die Aufsichtsratsvorsitzende Frau Dr. Esther Hackl und der Arbeitnehmervertretung, vertreten durch den Gesamtbetriebsratsvorsitzenden Herrn Anton Autengruber.

Ich gebe das Wort nun weiter an meinen Kollegen und CFO der Knaus Tabbert Gruppe, Marc Hundsdorf. Es gilt das gesprochene Wort