



Horst Enzelmüller

Vorsitzender des Vorstands
der TECHEM AG

in der Hauptversammlung am 2. März 2006

Meine Damen und Herren, ich darf Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – sehr herzlich zur Hauptversammlung der Techem AG hier in Frankfurt begrüßen. Danke, dass Sie sich die Zeit genommen haben, heute zu uns zu kommen.

Sie haben sicherlich in der Presse gelesen, dass Frau Ursula Felten und Herr Dr. Martin Ott Mitte letzten Monats ihre Anteile in Höhe von 25% an unserem Unternehmen verkauft haben. Sie haben mir versichert, dass ihre Gründe allein im Wunsch nach Diversifizierung ihres Vermögens lagen.

Das Aktienpaket wurde national und international breit gestreut, so dass es aktuell keinen neuen Großaktionär gibt. Techem ist also zu 100% im Streubesitz, was unser Gewicht im MDAX erhöht. Wir werden dadurch bei der Marktkapitalisierung im MDAX rund 10 Plätze gut machen.

Auch auf der „Vorstandsbank“ hat es Veränderungen gegeben, da sich Herr Rainer Schamoni zu meinem größten Bedauern entschieden hat,

nach über 20 Jahren für Techem ganz andere Wege zu gehen. Im Oktober wurden deshalb zwei neue Vorstände berufen: Hans-Lothar Schäfer, der in über 20 Jahren die technologischen Entwicklungen entscheidend mitgeprägt hat, ist für das Ressort Dienstleistung und Technik verantwortlich; Bernd Sülberg hat das Ressort Vertrieb Deutschland übernommen. Beide gehen mit einem hohen Anspruch ins Rennen, denn Techem ist die Nr. 1 in der Technologie, und Techem ist die Nr. 1 im Kernmarkt der Verbrauchserfassung und -abrechnung in Deutschland. Insofern können Sie die Aufteilung dieses Schlüsselressorts als programmatische Aussage verstehen:

Wir wollen unsere führende Position nicht nur verteidigen, wir wollen sie offensiv ausbauen.

Ich bin jetzt im vierten Jahr für die Techem AG tätig. Und ich muss sagen: jedes Jahr fühle ich mich wohler dabei, das Unternehmen nach außen zu vertreten. Mein gutes Gefühl bei Techem nährt sich ganz wesentlich

aus einer anderen Quelle: Aus der Überzeugung, ein Unternehmen repräsentieren zu können, bei dem die „gesellschaftliche Verantwortung“ deckungsgleich ist mit dem Geschäftsmodell.

Lassen Sie mich das noch etwas näher erläutern, bevor ich auf das Finanzergebnis eingehe.

Im letzten Sommer hat die EU-Kommission das sogenannte Grünbuch über Energieeffizienz herausgegeben. Das rund 50 Seiten starke Werk hält die Regierungen aller Mitgliedsstaaten an, Maßnahmen zu einer weiteren deutlichen Reduzierung des Energieverbrauchs zu ergreifen. Dem Grünbuch zufolge können die EU-Staaten rund 20 Prozent ihres jetzigen Energieverbrauchs einsparen, wenn sie strikte Sparprogramme in allen Bereichen der Gesellschaft – Privathaushalte, Geschäftsgebäude, Fabrikanlagen, Verkehr – einführen würden. Wohlgermerkt: Es geht im Grünbuch nicht um alternative Energien, es geht um Energieeffizienz, also um Ein-

sparungen im Rahmen der heute eingesetzten Technologien.

Kurz nach der Veröffentlichung des Grünbuchs hatte Techem bei einer Veranstaltung Herrn Luc Werring, einen der Autoren und hochrangigen Umweltexperten der Kommission, zu Gast. In seinem Vortrag lobte er Techem auf eine bemerkenswerte Weise. Das Lob möchte ich Ihnen nicht vorenthalten. Denn als Aktionäre haben Sie ja auch daran teil. Er sagte, dass man das Grünbuch zur Energieeffizienz in weiten Teilen fast als eine Art „Techem Programm“ lesen könne. Insbesondere unsere Mitarbeiter in den neuen oder künftigen EU-Mitgliedsstaaten in Osteuropa könnten mit dem Grünbuch in der Hand die Menschen dort von den Vorteilen, ja geradezu von der Notwendigkeit unserer Methode überzeugen.

Was soll ich dazu mehr sagen als: Er hat Recht. Der Name Techem steht für den sparsamen und effektiven Umgang mit Energie und Wasser.

Als seinerzeit das System der Heizkostenverteilung in Deutschland verpflichtend eingeführt wurde, hatte eine ganze Reihe von Vergleichsstudien Einsparungen von 15 bis 20 Prozent bestätigt.

Einsparungen, die sich allein daraus ergeben, dass die richtigen Anreize gesetzt werden. In vielen Ländern zwischen Prag und Peking ist der Effekt eher noch höher anzusetzen. Denn dort werden Heizkosten oft nicht gesondert betrachtet, sondern sind pauschal in der Miete enthalten. Die Heizkörper lassen sich oft gar nicht regulieren. Die Menschen haben dann überhaupt keine Möglichkeit, mit Energie vernünftig umzugehen. Deshalb montieren wir in vielen Fällen gleichzeitig mit unseren Heizkostenverteilern auch noch Thermostatventile in den Wohnungen.

Wenn Sie jetzt davon ausgehen, dass auf der nördlichen Halbkugel 40 Prozent des Energieverbrauchs einer Nation für die Raumwärme im guten Sinne des Wortes „verheizt“ werden, und sich davon ein Fünftel durch die

verbrauchsgerechte Abrechnung einsparen lässt, dann senkt das die nationale Energierechnung um etwa 8 Prozent. Ohne große Investitionen, ohne erneuerbare Energien, nur mit den richtigen Anreizen. Allein damit können viele europäische Länder schon knapp die Hälfte des EU-Zieles erreichen.

Daneben spart jeder einzelne Wohnungsinhaber ebenfalls ein Fünftel seiner Energiekosten. Umweltschutz à la Techem entlastet auch den Geldbeutel, das ist das Besondere.

Aber das ist erst der Anfang der Techem-Story. Denn bisher habe ich nur über das klassische Kerngeschäft von Techem gesprochen. Wir verfügen mittlerweile darüber hinaus über eine regelrechte „Energiesparlinie“, die wir systematisch ausbauen. Ich möchte Ihnen einige Beispiele nennen.

An erster Stelle erwähne ich unsere Sparte Energy Contracting. Nicht nur, dass sie mit einem atemberaubenden Tempo wächst, sie senkt durch einen professionellen Betrieb von Heizungsanlagen den Energieverbrauch bei den Kunden. In diesem Jahr macht dieser Geschäftsbereich den ersten großen Sprung über die Grenze. Wir bauen mit Partnern ein Fernwärmekraftwerk in der nordgriechischen Stadt Serres, das über das Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung den Stadtkern mit Fernwärme versorgen und auch Strom produzieren wird. 2008 wollen wir bereits den Break-even erreichen, und wir werden mit dieser Anlage jährlich rund 40.000 Tonnen Kohlendioxid einsparen.

Ein näher liegendes Projekt der Energiesparlinie, das viel Aufsehen erregt hat, finden Sie in der sauerländischen Stadt Olpe. Es gehört zu unserem Geschäftsbereich Energy Services. Wir rufen die Daten für den Wärme- und Wasserverbrauch tagessgenau über Mobilfunk ab und liefern unserem Kunden detaillierte Verbrauchsanalysen. Auf dieser Basis kann er die Heizungsanlage optimieren und zum Beispiel auch den Verbrauch im Leerstand überwachen.

In einigen Stadtbauämtern Bayerns und Thüringens wiederum gibt es begeisterte Anhänger unseres Energiesparsystems assisto. Angepasst an die Besonderheiten von Schulen und anderen öffentlichen Liegenschaften erspart es den angespannten öffentlichen Kassen jährlich vier bis fünfstelligen Beträge pro Objekt für Heizöl oder Gas. Denn mit assisto lässt sich die Temperatur von Raum zu Raum bedarfsgerecht regeln.

Oder, einfach gesagt, assisto heizt nur dann, wenn die Räume belegt sind.

In einer sächsischen Kreisstadt haben wir im letzten Sommer für einen Kunden ein Vergleichsprojekt durchgeführt. Von drei identischen Wohngebäuden haben wir eines mit Techem-Know-how anlagentechnisch optimiert, die beiden anderen nicht. Ergebnis: Der optimierte Block verbrauchte in den Monaten September bis Januar 107 Megawattstunden Heizenergie, die beiden anderen jeweils 127 Megawattstunden. In Öl gerechnet sind das über 2.000 Liter. In nur fünf Monaten.

Diese Erfolgsgeschichten könnte ich noch eine ganze Weile fortsetzen. Was ich deutlich machen möchte: Wir sind nicht nur ein Messdienstunternehmen, das Verbräuche erfasst und Kosten verteilt, wir sind ein „Energiespardienstleister“. Und unsere Leistung wird mit jedem Cent Preissteigerung beim Heizöl oder Gas wertvoller. Auf der Grundlage der aktuellen Trends wird die EU im Jahre 2030 bei Öl zu 90 Prozent und bei Gas zu 80 Prozent von Importen abhängig sein. Was das angesichts des Energiehungers von Staaten wie China oder Indien bedeutet, will ich nicht ausmalen.

Energiesparen ist ein Megatrend dieses Jahrhunderts, und Techem segelt auf diesem Trend vorneweg.

Es gibt noch einen zweiten, sehr ähnlich gelagerten Megatrend, der aber in weiten Teilen der Welt viel kritischer ist: die zunehmende Knappheit von Trinkwasser. Denn zu Trinkwasser gibt es keine Alternativen.

Auch hier sind wir dabei, Lösungen anzubieten: durch die verbrauchsgerichte Erfassung beim Endverbraucher. Menschen reduzieren die Vergeudung von Trinkwasser, wenn sie für den Verbrauch bezahlen müssen. So haben wir in Sao Paulo gerade unsere erste südamerikanische Tochtergesellschaft gegründet. Nach plausiblen Schätzungen erhält dort nur ein Zehntel der Bevölkerung sauberes Trinkwasser. Um diesen Mangel wirksam zu beheben, braucht es natürlich viel mehr als die verbrauchsgerichte Abrechnung von Wasser. Aber unsere Leistung ist ein Teil des umfassenden Umdenkprozesses, der dort vonstatten gehen muss.

Denn wie für alle anderen Güter gilt auch für Heizungswärme und Trinkwasser, dass die Menschen nur dann sorgsam mit Ihnen umgehen, wenn genau abgerechnet wird. Und niemand kann zur Entschuldigung mit dem Finger auf den Nachbarn zeigen, der für die Verschwendung verantwortlich ist. Dieser Mechanismus funktioniert aber nicht, wenn nach Quadratmetern oder nach Kopffzahl abgerechnet wird. Entscheidend ist die Genauigkeit und Vollständigkeit der Erfassung und Abrechnung. Techem ist dafür international erste Wahl, weil unsere Technologie schlicht die beste im Markt ist.

Meine Damen und Herren, nicht nur die Zukunftsperspektiven für Techem sind hervorragend. Auch der Blick zurück auf das Geschäftsjahr 2004/2005 ist sehr erfreulich. Zumal es uns im letzten Jahr gelungen ist, nicht nur ein sehr gutes Ergebnis zu erzielen, sondern mit der Übernahme der heimer Concept GmbH in Gütersloh, der Nr. 6 im Markt, unsere Position als Marktführer noch einmal deutlich auszubauen.

Lassen Sie mich zunächst auf den Abschluss des letzten Geschäftsjahres eingehen.

Die wichtigsten Eckdaten:

▷ Techem betreut 655.000 Kunden mit 7,3 Mio. Wohnungen und knapp 40 Mio. installierten Geräten. Der Zuwachs von über 40.000

Kunden und knapp drei Millionen Geräten stammt überwiegend aus dem Bestand von heimer Concept. Unsere Wettbewerber treten angesichts des stagnierenden Neubaus, teilweise sogar Rückbaus von Wohnungen in Deutschland auf der Stelle.

▷ Aufgrund der Übernahme ist die Zahl der Mitarbeiter zum Geschäftsjahresende auf 2407 angewachsen. Die Restrukturierung und Integration von heimer in die Techem-Gruppe ist in vollem Gange, so dass diese Zahl wieder zurückgehen wird, dafür bauen wir im Ausland Personal auf.

▷ Techem konnte den Umsatz um 8,1% auf rund 466,8 Mio. Euro steigern

▷ und erzielte ein EBIT von 84,4 Mio. Euro, trotz der Übernahme nur ein moderates Minus von 1,7%. Rechnet man die Belastungen durch heimer heraus, läge das EBIT bei 92,7 Mio. Euro und damit rund 8% höher als im Vorjahr.

▷ Der Jahresüberschuss ging, ebenfalls übernahmebedingt, von 44,3 auf 39,9 Mio. Euro zurück.

Der Kauf der heimer Concept GmbH wurde am 4. August 2005 wirksam. Daher konnten wir nur Umsätze für zwei Monate verbuchen. Andererseits haben wir Rückstellungen gebildet, so dass sich die Transaktion im vorliegenden Geschäftsbericht fast nur als Aufwand bemerkbar macht.

▷ Techem hat im vergangenen Jahr Investitionen von rund 126,9 Mio. Euro getätigt, gegenüber 59,9 Mio. im Jahr davor. Davon entfiel der Löwenanteil – rund 58 Mio. Euro – auf die mit heimer Concept erworbenen immateriellen Vermögenswerte. Die Investitionen in vermietete Anlagen sind von 29,6 auf 38,3 Mio. Euro angestiegen, davon entfallen wiederum 6,2 Mio. auf heimer. In Sachanlagen haben wir 13,2 Mio. Euro investiert, ein Minus von 1,2 Mio. Euro.

▷ Das höhere Investitionsvolumen spiegelt sich naturgemäß im Cashflow wieder:

▷ Der operative Cashflow lag bei rund 115 Mio. Euro nach 108 Mio. Euro im Vorjahr, für Investitionen setzten wir 106 Mio. Euro ein – davon netto 48,9 Mio. für heimer – im Vorjahr waren es 59,2 Mio. Euro.

▷ Der freie Cashflow hat sich deshalb deutlich reduziert und lag bei 9 Mio. nach 49 Mio. Euro im Vorjahr.

▷ Das Eigenkapital betrug zum Bilanzstichtag 206,6 Mio. Euro, ein Plus von 40 Mio. Euro.

▷ Damit ist die Eigenkapitalquote nochmals von 31% auf 33,6% gestiegen.

▷ Umgekehrt ist die Nettoverschuldung von 216 auf 208 Mio. Euro zurückgeführt worden. Ohne den Nettokaufpreis für heimer in Höhe von 49 Mio. Euro wären wir bei rund 159 Mio. Euro angekommen und hätten unser ursprüngliches Ziel noch übertroffen.

Nun zum abgelaufenen Geschäftsjahr, zunächst die geographische Verteilung:

▷ Wir sind heute in 20 Ländern außerhalb Deutschlands mit eigenen Tochtergesellschaften vertreten und

▷ Wir erreichten im letzten Geschäftsjahr international ein Umsatzvolumen von 59,3 Mio. Euro. Das entspricht einem Zuwachs von 9%. In Westeuropa ohne Deutschland konnten wir den Umsatz erneut um rund 5% auf 38,9 Mio. Euro steigern; in Osteuropa nahm er von 17,5 auf 20,4 Mio. Euro zu.

▷ Unsere Politik der umsichtigen Expansion führen wir konsequent weiter. Unser Ziel ist es, ständig eine Liste von 10 bis 15 Ländern zu haben, um jedes Jahr zwei bis drei erschließen zu können, sobald der regulatorische Rahmen im Entstehen ist. Wir müssen ja schon vorher im Land präsent sein, um diesen Rahmen mitgestalten zu können, und um zu dem Zeitpunkt,

wenn das Rennen losgeht, vorne zu liegen. „First mover“ heißt das im Englischen.

Die Erfahrung in allen Märkten hat gezeigt, dass nach der Eröffnung einer Niederlassung noch zwei bis fünf Jahre vergehen, bevor sich größere Umsätze einstellen.

▷ Im November 2004 haben wir eine Tochtergesellschaft in China gegründet. Davon habe ich bereits letztes Jahr berichtet. Wir haben in drei nordchinesischen Städten Pilotprojekte mit unseren Heizkostenverteilern ausgestattet. Diese Projekte haben die erwarteten Einsparergebnisse gebracht. Aber: Wir – und damit auch Sie – müssen uns an andere Zeitvorstellungen gewöhnen. Wir denken hier in Quartalen, die Chinesen eventuell in Fünf-Jahreszeiträumen oder sogar in Dekaden. Wir verhandeln über weitere Pilotprojekte, wir betreiben unsere Lobbyarbeit weiter, doch ich kann keine Prognose abgeben, wann das Geschäft in erwähnenswertem Umfang anlaufen wird.

▷ Im November 2005 haben wir Tochtergesellschaften in Russland und Kasachstan gegründet. Sie sehen, wir erschließen uns nach Osteuropa jetzt den asiatischen Raum.

Mein Fazit: Wir verfolgen das Auslandsgeschäft im Vorstand mit einer hohen Priorität. Neben der Heizkostenabrechnung nehmen wir uns auch zunehmend der Wasserthematik an. In zahlreichen Regionen der Erde ist Trinkwasser bereits sehr knapp geworden. Neben der bereits erwähnten Niederlassung in Sao Paulo strecken wir unsere Fühler in den arabischen Raum aus.

Meine Damen und Herren, nun zum operativen Geschäft im Inland und damit zum Herzstück unseres Konzerns.

▷ Auch in Deutschland ist der Umsatz gestiegen, und zwar um 7,9% auf 407,5 Mio. Euro.

▷ Allerdings wird unser Geschäft in Deutschland nach wie vor vom stagnierenden Neubau sowie dem

weiteren Rückbau im Osten, zum Teil auch im Westen beeinflusst.

▷ Wachstum im Kerngeschäft ist daher nur durch höherwertige Produkte möglich oder durch Wettbewerbsverdrängung, sowie durch Übernahme kleinerer Konkurrenten, wie wir es ja getan haben.

Jetzt eine kurze Betrachtung der Geschäftsfelder:

▷ Unser Kerngeschäft und wichtigster Umsatzträger im In- und Ausland ist nach wie vor Energy Services mit einem Anteil von rund 84%.

▷ In Zahlen: der Umsatz beträgt 391 Mio. Euro, ein Plus von 3,8%.

▷ 196,5 Mio. Euro Umsatz erzielen wir mit Ablese- und Abrechnungsdienstleistungen (Vorjahr 190 Mio. Euro),

▷ 122,7 Mio. Euro in der Miete (Vorjahr 119 Mio. Euro),

▷ der Verkauf zieht mit 45,3 Mio. Euro wieder etwas an (Vorjahr 41,7 Mio. Euro) und

▷ der Umsatz in der Wartung bleibt mit 26,5 Mio. Euro nahezu konstant.

▷ Wir sind Marktführer in der zukunftsweisenden Funktechnologie. In Deutschland sind jetzt über 20% unserer Erfassungsgeräte mit Funktechnik ausgestattet.

▷ Der Funkanteil am Gesamtabrechnungsbestand in Europa lag am Ende der Berichtsperiode bei 16,7% gegenüber 12,2% im Vorjahr.

▷ Energy Contracting ist nach wie vor unser am schnellsten wachsendes Geschäftsfeld und trägt jetzt 14% zum Gesamtumsatz bei, das sind

▷ 67,2 Mio. Euro, ein Plus von über 40% gegenüber dem Vorjahr.

▷ Hierbei handelt es sich um die Lieferung von Wärme, Kälte und Strom auf Basis von langfristigen Contracting Verträgen.

▷ Techem bietet hier ein modulares Leistungsspektrum: Planung, Finanzierung, Installation und Betrieb der Heizungs- und Klimaanlage

gen einschließlich Wartung, Instandhaltung und Verbrauchsabrechnung.

▷ Als dritter Bereich ist IT Services mit einem Anteil von knapp 2% am Gesamtumsatz zu nennen.

▷ Der Umsatz stieg von 7,5 Mio. Euro auf 8,6 Mio. Euro.

▷ Techem IT Services bietet unseren Kunden hochspezialisierte Softwarelösungen und Beratungsleistungen für die Immobilienwirtschaft – ein wichtiges Angebot, mit dem wir unser Dienstleistungsspektrum für den Kunden kompletieren.

▷ Mit dem Kernprodukt, der immobilienwirtschaftlichen Software wadis arbeiten ca. 350 Kunden. Wadis steht sowohl als inhouse wie auch als ASP-Lösung über unser Rechenzentrum in Eschborn zur Verfügung.

▷ Mit dem Release wadis 4.0, das seit Sommer 2005 die Standardversion ist, bieten wir der Immobilienwirtschaft eine Unternehmenssoftware mit voller Funktionalität auf dem neuesten Stand der Technik, die praxiserprobt und sofort einsetzbar ist.

Erlauben Sie mir einige grundsätzliche Anmerkungen, bevor ich auf einzelne Punkte der Tagesordnung eingehe.

▷ Die Funkerfassung ist nach wie vor das Topthema in unserem Kerngeschäft. Unsere Kunden schätzen die offenkundigen Vorteile sehr: kein Betreten der Wohnung, die Abrechnung kommt schneller und ist weniger fehlerbehaftet, dadurch weniger Ärger mit dem Mieter. Wichtig: Die Mietkosten für die Erfassungsgeräte können auf den Mieter umgelegt werden.

▷ In der Funkerfassung liegen wir technologisch vorne, und wir bauen unsere Technologieführerschaft weiter aus. Wir sind die ersten, die die Erfassung über das Mobilfunknetz in Serie gebracht haben. Genauso beherrschen wir die Übermittlung der Verbrauchsdaten über ISDN oder Breitband

- kabel. Dadurch besitzen wir alle Instrumente, um bei entsprechender Flächendeckung ganze Stadtviertel direkt aus dem Rechenzentrum ablesen zu können.
- ▷ In diesem Frühjahr werden wir eine weitere spannende Innovation in den Markt einführen: Wir werden unsere Funkgeräte mit der Heizungssteuerung kommunizieren lassen. Mehr will ich jetzt noch nicht verraten, aber das ist eine neue Maßnahme unter dem Motto: Intelligent Energie sparen mit Techem.
 - ▷ Wir sind das einzige Unternehmen in unserem deutschen Hauptmarkt, das über mehr als ein Geschäftsfeld verfügt. Wir haben deshalb in der Breite wie auch in der Tiefe ein Kundenpotenzial, um das uns unsere Konkurrenten beneiden.
- Um dieses Potenzial effektiv ausschöpfen zu können, hatten wir in den letzten beiden Jahren unsere drei Vertriebsorganisationen zusammengefasst.
- ▷ In diesem Jahr gehen wir das nächste organisatorische Großprojekt an. Wir verändern die Struktur unserer Standorte in Deutschland. Ziel ist es, größere Einheiten zu schaffen, die innerhalb einer Niederlassung mehr Flexibilität im Einsatz der Mitarbeiter in der Produktion ermöglichen. Ebenso wollen wir die Spezialisierung von Mitarbeitern erleichtern:
 - ▷ Auch ohne Personalabbau haben wir dabei eine nachhaltige Kostensenkung im Blick. Wir vereinfachen unsere Strukturen und setzen die vorhandenen Kräfte effektiver ein. Als ersten Schritt der Reorganisation haben wir die Zahl der Techem-Regionen und damit der Regionalleitungen von fünf auf vier

reduziert und die zugeordneten Niederlassungen neu verteilt.

- ▷ Wir werden uns jedoch nicht aus der Fläche zurückziehen. Kleinere Niederlassungen, die bereits heute zum Teil als Außenstellen fungieren, werden zu Servicestellen für die Kunden vor Ort. Allerdings fassen wir die Erstellung unserer Dienstleistung in größeren Einheiten zusammen.
- ▷ Flankiert wird sowohl die Umstrukturierung im Inland wie auch die Expansion im Ausland durch eine grundlegende Neugestaltung der IT-Landschaft. Wir haben die Anbindung der Niederlassungen an die Zentrale verändert und die Prozesse vor Ort komplett umgearbeitet. Diese IT-Architektur soll sicherstellen, dass künftig Umsatzwachstum bei unterproportionalen Kostensteigerungen möglich ist.

Techem ist heute ein schlankes Unternehmen mit einer motivierten Mitarbeiterschaft und einer innovativen Produkt- und Dienstleistungslinie. Mit Energy Services, Energy Contracting und IT Services bieten wir alle Bausteine von Planung und Bau einer Heizungsanlage bis zur Erstellung der Abrechnung für die einzelnen Nutzer. Die Voraussetzungen sind nach wie vor hervorragend, aber Stillstand wäre Rückschritt. „The road to success is always under construction“, in diesem Sinne treiben wir auch künftig die Weiterentwicklung unserer Organisation voran.

Mit der heutigen Hauptversammlung schlagen Aufsichtsrat und Vorstand vor, eine Dividende in Höhe von 50 Cent je Stückaktie zu zahlen:

- ▷ Wir haben trotz der heimer-Übernahme die Nettoverschuldung weiter reduzieren können. Die Eigenkapitalquote ist nochmals gestie-

gen. Zudem haben wir die Finanzierung auf eine neue Basis gestellt, so dass unsere Zinslast deutlich geringer geworden ist.

- ▷ Wir sind deshalb von der nachhaltigen Stärke des Unternehmens überzeugt: Wir verfügen über die Innenfinanzierungskraft zum weiteren Ausbau der Geschäftsfelder und können daher mit einem guten Gefühl eine Dividende zahlen.
- ▷ Wie Sie aber von uns nicht anders erwarten, gehen wir das Thema vorsichtig an. Vorrang haben auch in Zukunft Investitionen in profitable Wachstumsfelder. Mit 50 Cent pro Aktie setzen wir ein Signal in der Ausschüttungspolitik, und wir lassen uns noch Optionen für die nächsten Geschäftsjahre offen.

Ich habe ihnen das Bild eines kerngesunden, leistungsfähigen Unternehmens vermittelt, das weiter wachsen wird. Entsprechend haben wir die Ziele für 2005/06 gesetzt: Realistisch, aber ehrgeizig.

- ▷ Wir wollen den Umsatz auf 510 bis 514 Mio. Euro steigern. Dazu soll das Ausland 67 bis 69, Energy Contracting 79 bis 81 Mio. Euro beitragen.
- ▷ Das EBIT soll 97 bis 100 Mio. Euro erreichen.
- ▷ Die Nettoverschuldung wollen wir auf 180 bis 190 Mio. Euro reduzieren.
- ▷ Die Investitionen werden zwischen 64 und 70 Mio. Euro betragen.

Die Prognose entspricht unserer gelebten Tradition: Mehr Luft nach oben als nach unten. Wir bleiben bei unserem konservativen Ansatz, bei dem die Chancen größer sind als die Risiken.

