

Rede des Vorstandsvorsitzenden der Allgeier Holding AG zur Hauptversammlung am 16. Juni 2009

Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung 2008.

Meine Damen und Herren, wir blicken zurück auf ein für Allgeier sehr erfolgreiches und ereignisreiches Jahr 2008. Lassen Sie mich im Folgenden über die Entwicklungen und Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahres berichten und im Anschluss einen Ausblick geben.

Allgeier hat sich im letzten Jahr deutlich und gut weiterentwickelt und wir haben dabei den Fokus erneut klar auf das IT Service-Geschäft gelegt. Dabei sind wir unserer Strategie und unseren Zielen treu geblieben.

Ein zentraler Schritt auf diesem Weg war der Verkauf des Zeitarbeitsgeschäfts im Februar 2008 an die USG People aus den Niederlanden. Der strategische Hintergrund für diese Veräußerung ist Ihnen aus meinen Erläuterungen auf der letzten Hauptversammlung bekannt: Allgeier verkaufte das Zeitarbeitsgeschäft, da der weitere Ausbau des Geschäftsbereichs angesichts der Wettbewerbssituation sehr schnell hätte fortgesetzt werden müssen. Die dazu notwendigen Akquisitionen wollte Allgeier unter Beachtung unseres Grundsatzes einer konservativen Verschuldungspolitik nicht durch die Aufnahme weiteren Fremdkapitals finanzieren. Zudem sahen wir die konjunkturellen und politischen Risiken, die unser Zeitarbeitsgeschäft bedrohten.

Wesentliche weitere Motivation war auch die finanzielle Stärkung, um weitere Akquisitionen im Geschäftsbereich IT Service und IT Solutions sowie in angrenzenden Geschäftsfeldern durchführen zu können. Nach dem Verkauf des Zeitarbeitsgeschäfts im Frühjahr haben wir die zweite Jahreshälfte gezielt für drei weitere Akquisitionen genutzt.

Durch den Gewinn der TOPjects AG, der IXTRA AG und der Next Gruppe haben wir unser IT Service Geschäft und vor allem unser Leistungsprofil nachhaltig ausgebaut.

Die TOPjects AG hat ihre Schwerpunkte in der Finanzdienstleistungs- und Telekommunikationsbranche sowie in Fachthemen wie Business Intelligence und Application Management.

Die IXTRA AG übernimmt für ihre Kunden als Premium-Partner die Gesamtverantwortung für Softwareentwicklungsprojekte, unterstützt kundeninterne Projekte durch die flexible Bereitstellung von IT Experten und bietet Managed Services an.

Die Next Gruppe entwickelt, implementiert und betreibt bundesweit komplexe, heterogene IT-Infrastrukturlösungen unter Berücksichtigung ITIL-konformer Prozessqualität.

Die Geschäftsführer bzw. Vorstände aller drei Gesellschaften behalten die unternehmerische Verantwortung für die Gesellschaften und haben sich für die nächsten Jahre verpflichtet, ihre gute Arbeit fortzusetzen. Alle sind mittlerweile Aktionäre der Allgeier Holding AG, einige habe ich bereits heute hier im Raum gesehen. Gemeinsam mit Ihnen, meine Herren, und Ihren Kollegen wollen wir die Allgeier Gruppe in den nächsten Jahren weiter ausbauen – wir freuen uns auf eine weiterhin so konstruktive Zusammenarbeit mit Ihnen.

Unsere gute Entwicklung in den vergangenen Jahren führen wir auch auf unsere Strategie und unser Geschäftsmodell zurück, das ich vor zwei Jahren an dieser Stelle ausführlich erläutert habe. Auch mit dem Verkauf des Zeitarbeitsgeschäfts halten wir an unseren vier strategischen Eckpfeilern fest und werden auch weiterhin kontinuierlich die bekannten Ziele verfolgen, die wir uns gesetzt haben.

- Erstens: Wir konzentrieren uns auf den stark wachsenden Markt für Dienstleistungen. Unternehmen benötigen in der Zukunft immer stärker Mitarbeiter auf Basis flexibler Beschäftigungsverhältnisse, oftmals zeitlich befristet für ein konkretes Projekt oder für eine definierte Zeitspanne. Die Leistungsanforderungen reichen dabei von einfachen bis zu hoch qualifizierten Tätigkeiten, für die Experten benötigt werden. Wir erwarten, dass sich dieser Trend in den nächsten Jahren positiv für unser IT

Service Geschäft und für weitere Dienstleistungsbereiche auswirken wird. Gerade auch durch die derzeitige wirtschaftliche Krise wird das Bewusstsein in vielen Unternehmen geschärft, dass sie flexibles Personal auf Basis flexibler Beschäftigungsverhältnisse benötigen.

- Zweitens: Wir setzen auf die Verbindung der Vorteile aus dezentralem Unternehmertum in mittelständisch geprägten Unternehmenseinheiten mit der Leistungsfähigkeit einer starken, börsennotierten Gruppe – Auf der einen Seite fördern wir bei unseren Führungskräften und Mitarbeitern Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein sowie flexibles, schnelles und unbürokratisches Reagieren auf Geschäftsanforderungen. Die Geschäftsführer der Einheiten agieren als eigenständige Unternehmer im Rahmen strategisch abgestimmter Planungen. Auf der anderen Seite können unsere Tochtergesellschaften von den Effekten der Gruppe profitieren. Hierzu zählen wir Synergien, die wir aus größeren Einheiten und Zusammenhängen managen können. Dazu gehören unsere Größe, unsere zunehmende Markenstärke und Unternehmensstabilität und auch bessere Finanzierungskonditionen am Kapitalmarkt.
- Drittens unterstützen wir das organische Wachstum unserer Gruppengesellschaften durch streng selektive, wertschaffende Akquisitionen – Das Erreichen einer kritischen Unternehmensgröße ist notwendig, um auch bei Großkunden als adäquater Partner "auf Augenhöhe" auftreten zu können. Zudem steigt auch die Bewertung für größere Unternehmenseinheiten im Markt, wodurch zusätzlicher Wert für unsere Aktionäre geschaffen wird. Externes Wachstum durch Akquisitionen ist und bleibt deshalb ein integraler Bestandteil unserer Strategie.
- Der vierte Eckpfeiler unseres Geschäftsmodells beinhaltet die kontinuierlich Überprüfung des unternehmerischen Pfads, den wir eingeschlagen haben sowie der Wertentwicklung der gesamten Gruppe. Das bedeutet, dass wir laufend neue Möglichkeiten evaluieren, um gegebenenfalls schnell auf neue Wachstumschancen reagieren zu können.

Die Allgeier Gruppe verfügt heute über ein breites Leistungsspektrum und kann damit ihre Kunden immer mehr ganzheitlich bedienen – von der Konzeption über die Umsetzung bis hin zum Betrieb von IT Systemen. Unser Angebot deckt alle wesentlichen Fachgebiete der Unternehmens-IT ab: Von klassischen Themen wie Business Process Beratung und SAP-Beratung bis zu derzeit stark am Markt

nachgefragten Expertisen wie Business Intelligence, IT Compliance und natürlich IT Effizienz. Unsere Gruppengesellschaften verfügen über eine langjährige Projekterfahrung in vielen der großen Branchen unserer Volkswirtschaft wie beispielsweise in der Telekommunikation, in der Finanzbranche sowie im öffentlichen Sektor. Zudem haben wir eine Reihe eigener Produkte. Mit mehr als 800 fest angestellten, über 1.300 freiberuflichen Experten sowie einem Netzwerk von über 60.000 IT Experten können wir jeweils die passenden IT Berater für unsere Kunden bereitstellen.

Wir sind heute eine der wenigen mittelständischen Gesellschaften im Markt, die eine solche Leistungsbreite bieten kann. Dadurch gewinnen wir auch Großprojekte, wie beispielsweise bei Dataport. Die Dataport Anstalt öffentlichen Rechts hat nach Ausschreibung einen Auftrag über vier Jahre mit einem Volumen von über 20 Mio. Euro an fünf Unternehmen der Allgeier Gruppe vergeben, die ein gemeinsames Angebot abgegeben hatten.

Wir zeigen Ihnen auf dieser Folie eine Übersicht aller unserer Gruppengesellschaften sowie Niederlassungen, um Ihnen einen Eindruck über die Präsenz unserer Gruppe zu geben. Durch unsere Wachstumsstrategie können wir heute unsere Kunden mit 35 Standorten in Deutschland und mit weiteren sieben im Ausland betreuen. Wir werden heute von den meisten professionellen Einkäufern sowohl im Mittelstand wie bei deutschen Großkonzernen wahrgenommen, was vor einigen Jahren noch nicht der Fall war. Dabei hilft auch, dass wir in den Rankings der IT-Service Gesellschaften immer weiter nach oben rücken. So listet beispielsweise das renommierte Marktforschungsunternehmen Lünendonk die Allgeier Gruppe auf Basis der 2008er Umsatzgröße auf Rang 8 der größten IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland.

Im Jahr 2008 konnten wir über 1.600 Unternehmen zu unseren aktiven Kunden zählen. Davon stammen ca. 1.000 Kunden aus dem klassischen Mittelstand und ca. 600 aus dem gehobenen Mittelstand und großen Konzernen. Wir sind bewusst breit aufgestellt und wollen das auch bleiben. Wir verfügen über einen soliden Kundenstamm, der sich über viele Branchen breit verteilt, so dass wir nicht in Abhängigkeit zu einem bestimmten Wirtschaftszweig oder zu einem bestimmten Kunden stehen. Wir arbeiten daran, sowohl unsere Branchenaufstellung als auch Kundenbreite auszuweiten.

Ohne auf einzelne Kunden eingehen zu wollen, möchte ich Ihnen mal einen Eindruck geben, welche namhaften Unternehmen wir derzeit zu unseren Kunden zählen können. Diese Kombination aus hochwertigen Kunden und einer breiten Branchenaufstellung sichert nachhaltig die Marktposition der Allgeier Gruppe.

Dass unserer Strategie, die wir in den letzten Jahren konsequent verfolgt haben, aufgeht, belegen unsere Zahlen: So konnten wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 2008 den Umsatz im fortgeführten IT Geschäft gemäß IFRS bei zeitanteiliger Konsolidierung der neu erworbenen Gruppengesellschaften von 134 Mio. Euro in 2007 auf 179 Mio. Euro in 2008 erhöhen. Das entspricht einem Wachstum von 34 Prozent. In einer Pro-Forma Betrachtung mit ganzjähriger Konsolidierung der neuen Gruppengesellschaften beträgt der Umsatz im Geschäftsjahr 2008 224 Mio. Euro, das entspricht einem internen Wachstum von 24 Prozent.

Zur besseren Vergleichbarkeit und Steuerung der operativen Leistung des Konzerns verwenden wir intern als Ergebnisgröße ein operatives Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Goodwill (EBITA). Das EBITA ist in 2008 deutlich gewachsen und stieg um 32 Prozent von 11,0 Mio. Euro auf 14,5 Mio. Euro. Die EBITA-Ergebniskraft aller Gesellschaften in der Pro-Forma Betrachtung beträgt 18,3 Mio. EUR, was einem organischen Wachstum von 28 Prozent entspricht.

Zu diesem starken Wachstum tragen vor allem auch die Gesellschaften bei, die seit Jahren der Allgeier Gruppe angehören. Die Geschäftsführer der GFU, Softcon, UNP, MGM und Goetzfried, einige von Ihnen sind heute als Aktionäre hier, haben ihre Gesellschaften deutlich weiter entwickelt und ausgebaut. Dabei nutzen sie die Stärke unserer Gruppe.

An dieser Stelle spreche ich im Namen des Vorstands nochmals ganz offiziell unseren Respekt und herzlichen Dank für Ihre Leistungen aus.

Wesentlichen Einfluss auf unser Ergebnis in 2008 hat natürlich der Verkauf unseres Zeitarbeitsgeschäfts im Februar 2008 an die USG People aus den Niederlanden. Veräußert wurden 100% der Allgeier DL GmbH, deren Gesellschafter Allgeier zu 90% sowie unser Mitgesellschafter Roland Brohm zu 10% waren. Der Kaufpreis für 100% der Anteile wurde aus dem Unternehmenswert, basierend auf dem testierten Jahresabschluss 2007, abgeleitet und beträgt ca. 175 Mio. Euro. Nach Abzug von

Verbindlichkeiten, Minderheiten und weiteren mit der Transaktion verbundenen Kosten beträgt das Veräußerungsergebnis vor Steuern 82,6 Mio. Euro.

Die Veräußerung beeinflusste unseren in 2008 im Konzern erwirtschafteten Jahresüberschuss wesentlich. Wir haben in 2008 einen Jahresüberschuss vor Steuern von 87,4 Mio. Euro und nach Steuern von 80,4 Mio. Euro erreicht. Das Ergebnis je Aktie betrug damit 8,93 Euro.

Unsere Netto Verschuldung ist im Zeitraum von 2005 bis 2007 aufgrund von Investitionen, vor allem in dem Geschäftsbereich Zeitarbeit, von 3,7 Mio. Euro auf 37,4 Mio. Euro angewachsen. Das Eigenkapital ist im gleichen Zeitraum annähernd konstant geblieben, gleichzeitig ging die Eigenkapitalquote deutlich von 28 auf 13 Prozent zurück.

Durch den Verkauf des Zeitarbeitsgeschäfts konnten wir unsere Verbindlichkeiten stark reduzieren und erreichten im Geschäftsjahr 2008 einen positiven Netto Cash Bestand von 54,4 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote konnte auf 42% gesteigert werden. Diese starke Kapitalbasis gibt uns Stabilität in der aktuellen wirtschaftlichen Situation und schafft uns eine gute Ausgangslage für weitere Akquisitionen in den kommenden Jahren.

Wie im letzten Jahr angekündigt haben wir unsere Investitionen in 2008 auf das IT-Kerngeschäft konzentriert und in diesen Bereich im abgelaufenen Geschäftsjahr 26 Mio. Euro investiert. Durch diese Investitionen hat sich unsere Bilanzsumme auf 193,4 Mio. Euro leicht erhöht.

Gleichzeitig hat sich durch die Veräußerung der Vermögenswerte des Personalbereichs und den damit einhergehenden starken Anstieg der liquiden Mittel das Verhältnis zwischen kurzfristigen und langfristigen Vermögenswerten in der Bilanz verschoben.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Im vergangenen Jahr hat Allgeier erstmals seit dem Börsengang im Jahr 2000 eine Dividende zahlen können. Die Hauptversammlung hatte im Jahr 2008 eine Dividende von 50 Cent je Aktie und eine Einmaldividende von 2 Euro je Aktie beschlossen.

Wie nun dargestellt haben wir wieder ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr hinter uns. Wir schlagen deshalb für das Geschäftsjahr 2008 eine Dividende in Höhe von 60 Cent vor, die sich zusammensetzt aus 50 Cent Regeldividende je Aktie sowie

einer einmaligen Dividende von 10 Cent je Aktie. Das führt zu einer Ausschüttung von in Summe 5,2 Mio. Euro.

Bevor wir einen Ausblick auf das laufende und die kommenden Jahre geben, möchte ich die Gelegenheit nutzen, um allen Mitarbeitern in unserer Unternehmensgruppe ausdrücklich zu danken. Mit ihrer Arbeit und ihrem Einsatz haben sie die soeben vorgestellten Ergebnisse möglich gemacht.

Weiter möchte ich mich gemeinsam mit dem gesamten Team aus der Holding bei unserem langjähriger Kollegen und Wegbegleiter Christian Eggenberger bedanken, der zum Jahresende den Vorstand verlassen hat. Wie der Aufsichtsrat berichtete hat Herr Eggenberger seine persönliche Lebensplanung in die Schweiz zurückverlegt. Nachdem er hier im Raum ist, möchte ich ihm nochmals persönlich sehr herzlich danken für die gemeinsamen Jahre, in denen wir zu jeder Zeit höchst kollegial und produktiv zusammengearbeitet haben – dass das keine Selbstverständlichkeit ist, ist mir durchaus bewusst.

Ich danke Dir, lieber Christian, sehr und kann das auch für alle im Team sagen: Schade, dass du ausgeschieden bist und wir wünschen Dir alle gemeinsam viel Erfolg bei allen weiteren Schritten in Deinem Heimatland Schweiz.

Weiter möchte ich hier auf zwei meiner sehr geschätzten Kollegen eingehen, mit denen ich nun seit über zwei Jahren zusammenarbeite. Ich freue mich, dass wir uns für die weitere Entwicklung der Gesellschaft im Vorstand so deutlich und kompetent verstärken konnten. Die beiden Kollegen Dr. Holger von Daniels und Dr. Marcus Goedsche haben jeweils eine hervorragende Ausbildung absolviert und bereits großen beruflichen Erfolg erzielt, bevor sie zu Allgeier gekommen sind. Darüber hinaus haben sie in den letzten beiden Jahren in der Funktion von Prokuristen innerhalb der Gesellschaft die Ressorts, die sie nun als Vorstände übernommen haben, selbständig entwickelt und damit schon für die ersten Tage ihrer Vorstandstätigkeit ihre Produktivität und Effizienz unter Beweis gestellt. Ich bin froh, dass die Gesellschaft nun im 3-er Vorstand die zukünftigen Aufgaben angehen kann.

Dr. von Daniels war nach einer hervorragenden akademischen Ausbildung in der Schweiz und den USA viele Jahre in der Unternehmensberatung tätig, zuletzt als Partner in der renommierten Beratungsgesellschaft Roland Berger Strategy

Consultants. Er verantwortete dort ein Team, das sich auf die Beratung großer Mittelstandsgesellschaften fokussierte und leitete zudem zahlreiche Großprojekte bei deutschen DAX Gesellschaften.

Zu Herrn Dr. Goedsche sei gesagt, dass er nach einer hervorragenden akademischen Ausbildung mehrere Jahre als Partner einer renommierten Rechtsanwaltssozietät tätig war und die Allgeier Gruppe bereits viele Jahre vor seinem Eintritt als Anwalt betreut hat. Herr Dr. Goedsche ist über sämtliche Unternehmenskäufe persönlich informiert und in unserem Vertragswesen und im Bereich Compliance wie kein anderer zuhause. Beide Herren sind mit ihren spezifischen Ausbildungen und ihren bisher geleisteten Arbeiten für Allgeier prädestiniert und so freut es mich, dass der Aufsichtsrat die Entscheidung getroffen hat, die Herren in den Vorstand zu berufen.

Meinen Kollegen wünsche ich eine immer glückliche Hand und hoffe, dass wir Sie, liebe Aktionäre, in den nächsten Jahren in diesem 3-er Team zufrieden stellen werden

Zuletzt Dank an unseren Aufsichtsrat, der uns auch letztes Jahr wieder zu jederzeit aktiv und für den Vorstand äußerst hilfreich unterstützt hat.

Lassen Sie mich nun kurz einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr und unsere strategischen Ziele für die kommenden Jahre geben.

Mit dem Verlauf des ersten Quartals 2009 sind wir sehr zufrieden. Wir konnten unseren Umsatz durch die Erstkonsolidierung der in 2008 erworbenen Gesellschaften um 61% steigern, das rein organische Umsatzwachstum betrug 16%. Das EBITA ist überproportional um 120% gestiegen, hiervon sind 7% organisches Wachstum.

Die weltweite konjunkturelle Situation geht jedoch auch an unserem Geschäft nicht vorüber. Der Bundesverband Informationswirtschaft Telekommunikation und neue Medien (BITKOM) erwartet zwar nach wie vor für die Bereiche IT Service und Software leicht steigende Umsatzwerte für 2009. Uns muss aber bewusst sein, dass sich die Situation am Markt im Jahresverlauf verschärfen kann und unseres Erachtens verschärfen wird. Der Vorstand der Allgeier Holding AG geht nach aktuellem Forecast für das Geschäftsjahr 2009 davon aus, dass das Wachstum im ersten Quartal nicht für das gesamte Gesamtjahr 2009 gleich bleibend anhalten

wird. Diese Erwartungshaltung hatten wir bereits in der vorletzten Woche in einer ad-hoc Meldung veröffentlicht.

Wir möchten die aktuelle konjunkturelle Situation und die damit einhergehenden potentiell negativen Auswirkungen für die Allgeier Gruppe nicht kleinreden. Allerdings sehen wir, dass unsere Strategie der letzten Jahre aufgeht und wir uns gut gerüstet sehen, um uns den kommenden Herausforderungen zu stellen.

1. Unser Fundament sind zwölf operativ starke Gesellschaften, die alle seit Jahren gut im Markt etabliert sind und langfristige Kundenbeziehungen aufgebaut haben. Unsere Gruppengesellschaften arbeiten für über 1.600 Kunden aus verschiedensten Branchen. Alle Gesellschaften leisteten in 2008 einen positiven Ergebnisbeitrag.
2. Wir haben uns bewusst breit aufgestellt. Durch diese Breite im Leistungsspektrum und unsere gewonnene Größe sehen wir uns gut positioniert, um als Sieger aus den derzeit bei unseren Kunden stattfindenden Lieferantenkonsolidierungen hervorzugehen.
3. Mit 65 Mio. Euro liquiden Mitteln haben wir eine für unsere Größe gute Kapitalausstattung, die unseren Kunden vermittelt, dass man auf uns als langfristigen Partner setzen kann. Zudem ermöglicht uns die Kapitalausstattung, unsere Strategie weiter zu verfolgen und durch Akquisitionen unsere Gruppe weiter auszubauen. Gerade in der derzeitigen konjunkturellen Situation und der damit verbundenen brisanten Lage vieler Unternehmen ermöglicht uns unsere Kapitalkraft, auf Opportunitäten im Markt reagieren und ggf. auch eine größere Akquisition durchführen zu können.
4. Der Markt für IT Service Anbieter wird sich weiter konsolidieren. Viele unserer kleineren Wettbewerber sehen ihre Existenz durch die stattfindende Lieferantenkonsolidierung auf Kundenseite bedroht und wollen sich einer großen, starken Gruppe anschließen. Wir sehen hier die Chance, weitere exzellente Gesellschaften für unsere Gruppe gewinnen zu können.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, was haben wir uns für die kommenden Jahre vorgenommen? Unsere Managementagenda umfasst fünf Punkte:

Erstens, wir wollen unseren Wachstumskurs fortsetzen und unser internes Wachstum auch weiterhin durch streng selektive wertschaffende Akquisitionen unterstützen.

Zweitens, die Synergiepotentiale zwischen unseren Beteiligungen sollen weiter gefördert werden. Zu diesen zählen wir vor allem das gemeinsame Profitieren von Kundenbeziehungen, von Brand-Synergien und von Finanzierungsmaßnahmen sowie die gemeinsame Nutzung von Führungs- und IT-Systemen und die optimierte Mitarbeiter-Disposition.

Drittens, Full Service und Selling up: Durch unsere erreichte Größe und unser breites Service-Portfolio wollen wir neue Kunden- und Tätigkeitsfelder besetzen, die unseren einzelnen Beteiligungen alleingestellt bisher verschlossen waren.

Viertens, der Ausbau der Flächenpräsenz: Durch die Eröffnung weiterer Standorte und gezielten Zukauf wollen wir noch näher an unsere derzeitigen und an potentielle neue Kunden heranrücken. Die geographische Nähe zum Kunden bleibt in unserem Geschäft einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren. Dabei werden wir zukünftig auch den Ausbau unseres internationalen Geschäfts prüfen.

Und zuletzt Fünftens, die Qualifizierung unserer Führungskräfte und Mitarbeiter sowie ihre Zusammenarbeit im Team gehören zu den entscheidenden Erfolgskriterien im Wettbewerb. Die weitere Qualifizierung unserer Mitarbeiter haben wir deshalb als fünftes strategisches Ziel für die nächsten Jahre auf die Vorstandsagenda gesetzt.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wie Sie an den Ergebnissen sehen können, hat sich unsere Strategie bewährt. Daher werden wir auch in den kommenden Geschäftsjahren unseren Zielen und unserer Strategie treu bleiben.

Allerdings wollen wir uns durch das erfolgreiche Jahr 2008 nicht in Sicherheit wiegen lassen und müssen in 2009 und wohl auch noch in 2010 vor allem wachsam bleiben. Trotz unserer guten Ausgangslage, die wir uns in den letzten Jahren erarbeitet haben, werden wir unsere Entwicklung in den nächsten Monaten nicht von der Entwicklung des Gesamtmarktes und damit unserer Kunden abkoppeln können.

Aber: wo Gefahren drohen bieten sich auch immer Chancen. Wir sind zuversichtlich, diese Chancen in der vor uns liegenden Zeit nutzen zu können. Bei

einem Treffen aller Führungskräfte unserer Gruppe vor wenigen Wochen haben wir uns gemeinsam vorgenommen, unsere gesamte Gruppe auf einen intensiven Wettbewerb einzuschwören. Wir alle sehen gute Chancen in der kommenden Zeit, uns noch besser im Markt zu positionieren. Letztlich bleiben wir also zuversichtlich.

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, haben Sie vielen Dank, dass Sie unseren Weg in den vergangenen Jahren begleitet haben. Wir haben einiges erreicht, vieles haben wir uns noch für die kommenden Jahre vorgenommen – bleiben Sie uns dabei treu.

Gemeinsam mit meinem Kollegen und unserem Holding Team bedanke ich mich für Ihre Aufmerksamkeit.

Vielen Dank.