

Sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre,

sehr herzlich begrüße ich Sie im Namen des Vorstands und des Allgeier-Teams auf unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Wir schauen auf ein außerordentlich erfolgreiches Jahr 2006 zurück. Lassen Sie mich in den folgenden 20 Minuten über das vergangene Geschäftsjahr berichten – hierzu liefert auch der Geschäftsbericht ausführlichste Informationen – und darüber hinaus den Bogen weiter spannen. Auf dem Deckblatt unseres diesjährigen Geschäftsberichts können Sie lesen: „Die Strategie geht auf“. So lautet das Zwischenfazit, das wir nicht ohne Genugtuung ziehen, nachdem wir in den Jahren 2004 und 2005 unsere Strategie und unser Geschäftsmodell neu ausgerichtet haben. Zusammengefasst, meine Damen und Herren, basiert unser neues Geschäftsmodell auf drei Eckpfeilern:

1. *Wir konzentrieren uns auf den stark wachsenden Markt für Dienstleistungen zur Flexibilisierung von Arbeits- und Kostenstrukturen (IT und Personal Services) – Unternehmen benötigen in der Zukunft immer mehr flexible Mitarbeiter, oftmals zeitlich befristet für einige Tage oder Monate. Die Leistungsanforderungen reichen dabei von Hilfsarbeitern über Bürokräfte bis hin zu hoch spezialisierten IT-Fachleuten oder Interimsmanagern. Allgeier konzentriert die Strategie deshalb auf zwei Geschäftsbereiche, die nachhaltig von diesem strukturellen Trend profitieren werden: IT Services und Personal Services (Zeitarbeit). Zusätzlicher Vorteil dieser beiden Geschäftsbereiche ist die niedrige notwendige Kapitalbindung. Als Folge der neuen Strategie wurde der Geschäftsbereich Basistechnologie nach erfolgreicher Sanierung Anfang 2006 verkauft.*
2. *Wir setzen auf die Verbindung der Vorteile aus dezentralem Unternehmertum in mittelständisch geprägten Unternehmenseinheiten mit der Schlagkraft 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 selbstständige Unternehmer im Rahmen strategisch abgestimmter Planungen. Hierdurch sichern wir die Leistungsfähigkeit und Motivation unserer Führungskräfte und Mitarbeiter, wir können nah am Kunden schnell und flexibel auf die jeweiligen Bedürfnisse reagieren. Auf der anderen Seite können unsere Tochtergesellschaften von den Effekten der Gruppe profitieren. Hierzu zählen wir unsere Größe mit bald 300 Mio. Umsatz und über 7.500 Mitarbeitern, unsere Markenstärke und Unternehmensstabilität, Synergien, die wir aus größeren Verwaltungseinheiten und Zusammenhängen managen können und zuletzt bessere Finanzierungskonditionen am Kapitalmarkt.*
3. *Wir unterstützen das organische Wachstum unserer Gesellschaften durch streng selektive, wertschaffende Akquisitionen – Das Erreichen einer kritischen Größe 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 Investoren geschaffen wird. Externes Wachstum durch Akquisitionen ist deshalb ein integraler Bestandteil unserer Strategie.*

Vor der Fixierung der beschriebenen Strategie hatten wir die Märkte, die Kundenansprüche in den Märkten und die Wettbewerbssituationen analysiert. Wir wussten, dass wir in Märkte investieren, die organisch wachsen. Bewusst wollten wir nicht in Märkten tätig sein, in denen man nur über Verdrängung von Wettbewerbern wachsen kann. Der Markt für IT Services ist in den vergangenen Jahren mit ca. 2% pro Jahr gewachsen, für die kommenden Jahre ist ein Wachstum von ca. 6% prognostiziert. Wir erkennen drei primäre Wachstumstreiber:

1. Erstens und zugleich der wichtigste Punkt: Der Trend zum Outsourcing von IT Services ist ungebrochen. Unternehmen gelingt es durch Outsourcing von IT Services, Personal-Fix-Kosten zu senken und zugleich durch situative Auswahl der Fachkräfte einen höheren Professionalisierungsgrad zu erreichen.
2. Die Unterstützung von Geschäftsprozessen durch immer wieder neueste IT-Umgebungen bleibt dauerhaft Erfolgsfaktor. Stichwörter dazu sind: Verfügbarkeit, Sicherheit, Flexibilität und Schnelligkeit.
3. Der Fachkräftemangel in Deutschland erreicht auch den IT-Sektor, ein Trend, den wir für die kommenden Jahre noch verschärft sehen und dem wir begegnen werden. Dazu später mehr. Bisher können wir jedoch von diesem Trend profitieren. Gerade hoch qualifizierte IT-Kräfte suchen die Vielfalt unterschiedlicher Projektarbeiten und wechseln deshalb von Groß-Konzernen mit eher starren Strukturen zu IT Services Unternehmen. Hinzu bescheinigen uns Bewerber und Mitarbeiter ein besonders hohes Interesse an unserem Geschäftsmodell – also der Kombination aus Größe und Professionalität auf der einen mit mittelständischen Strukturen und Kulturen auf der anderen Seite.

Innerhalb dieses 30 Milliarden-IT-Marktes gibt es Segmente, die noch deutlich stärker wachsen. Wir haben den Markt für uns in vier Segmente aufgeteilt:

- Expert Leasing
- Outsourcing/Outtasking
- Komplexe Lösungsprojekte und
- Software Entwicklung/Vertrieb.

Die Bereiche Expert Leasing und Outsourcing/Outtasking machen bereits ca. 70% unseres Umsatzes im Bereich IT. Diese Bereiche wachsen nach unseren Analysen deutlich stärker als der Gesamt-IT-Markt, auf diese Bereiche werden wir uns auch in den folgenden Jahren konzentrieren.

Der Markt für Zeitarbeit findet derzeit in öffentlichen Diskussionen und in der Presse hohe Beachtung. Der Markt ist ebenfalls ein Milliarden-Markt mit hohen Wachstumsraten. Wir profitieren in diesem Segment von der aktuellen konjunkturellen Entwicklung. Das Research Unternehmen Lünendonk rechnet für das laufende Jahr mit einem Marktwachstum von 25%.

Wir haben in unseren Prognosen mit vorsichtigeren Zahlen gerechnet, das Marktwachstum wird in den kommenden Jahren nach unserer Überzeugung aber deutlich 2-stellig sein. Die konjunkturelle Komponente des aktuellen Marktwachstums

wird dabei unseres Erachtens von der strukturellen Komponente nachhaltig übertroffen. Verglichen mit dem Ausland hat Deutschland mit 1,2% Zeitarbeitskräften bezogen auf die Gesamtzahl erwerbstätig gemeldeter Arbeitnehmer deutliches Aufholpotential im europäischen Vergleich. Großbritannien z.B. ist mit 5,1% hier führend, interessanter Weise ist aber auch in diesem reiferen Markt trotz der schon höheren Quote die Zahl an Zeitarbeitskräften nach wie vor ähnlich steigend wie in Deutschland.

In den beiden interessanten Märkten IT und Personal Services haben wir in den Jahren 2004 und 2005 eine erste Marktposition aufgebaut, die wir im letzten Jahr deutlich weiter ausgebaut haben.

2006 konnten wir im Bereich IT Services drei Firmen erwerben: Die U.N.P.-Software GmbH aus Düsseldorf zu 100%, die mgm technology partners GmbH aus München zu 80% und die Goetzfried AG aus Wiesbaden zu 100%.

Den Geschäftsbereich Personal Services haben wir in 2006 durch 90%-Beteiligungen an der Esterbauer & Windisch Personalservice GmbH aus Straubing, der Tiempo Personal Leasing GmbH aus Ahrensburg und der ANDERS Gruppe aus Bückeburg ausgebaut.

Auch im diesem Jahr haben wir bereits drei Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von ca. 30 Mio. EUR im Geschäftsbereich Personal Services für die Gruppe gewinnen können, wie Sie unseren Pressemitteilungen entnehmen konnten. Ich möchte nun nicht auf jede einzelne Akquisition eingehen, ich verweise diesbezüglich auf die ausführlichen Darstellungen im Geschäfts- und Quartalsbericht.

Erlauben Sie mir nun drei Seiten mit Zahlen-Darstellungen, die den Erfolg unserer Strategie aufzeigen. Der Umsatz ist in 2006 im Geschäftsbereich IT Services um über 100% auf 93 Mio. EUR gestiegen, im Geschäftsbereich Personal Services um über 400% auf 74 Mio. EUR. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die in 2006 erworbenen Gesellschaften aufgrund der Konsolidierungszeitpunkte August und Ende Dezember nur einen verhältnismäßig geringen Umsatzbeitrag in 2006 leisten. Bei einer „Als-ob“ Betrachtung unter Berücksichtigung der gesamten Jahresumsätze der in 2006 erworbenen Unternehmen stieg der Umsatz im Geschäftsbereich IT Services auf 120 Mio. EUR, im Geschäftsbereich Personal Services auf 111 Mio. EUR. Das organische Wachstum betrug 23% bei IT und rund 40% bei Personal Services. Ich bitte diese Zahlen in Ruhe auf sich wirken zu lassen – wir sprechen hier von einem Wachstum aus eigener Kraft, also ohne Zukäufe, von 23 bzw. 40%. Das zeigt die Exzellenz unseres Portfolios.

Die signifikante Umsatzsteigerung wirkte sich für den Konzern sogar überproportional auf die Ertragslage aus. Zur besseren Vergleichbarkeit und Steuerung der operativen Leistung des Konzerns verwenden wir intern als zentrale Steuerungsgröße ein operatives Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA operativ), das um Sondereffekte aus Erstkonsolidierungen (dies sind IFRS bedingte Abschreibungen für im Rahmen der Kaufpreisallokation aktivierte immaterielle Vermögensgegenstände und Goodwill) bereinigt ist.

Dieses operative EBITDA wuchs in 2006 im Geschäftsbereich IT Services um knapp 100% auf 9,2 Mio. EUR, im Geschäftsbereich Personal Services um über 450% auf 6,5 Mio. EUR. Die „Als-ob“ Betrachtung zeigt wie auf der Vorderseite die interne Wachstumskraft aller zum 31.12.2006 zum Konzern gehörenden Unternehmen. Das

organische Wachstum über die letzten Jahre betrug folglich durchschnittlich 25% pro Jahr, von 2005 auf 2006 sogar ca. 37%. In 2006 konnten wir folglich auf eine Ergebniskraft nach Holdingkosten von knapp 18 Mio. EUR zurückgreifen. In beiden Geschäftsbereichen haben wir damit unsere Erwartungen übertroffen.

Die positive Entwicklung setzte sich im auch im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres fort. Das operative EBITDA vor Holdingkosten ist bei der Betrachtung nach IFRS um 187% verglichen zum Vorjahreszeitraum gestiegen. Das organische Wachstum der Gesellschaften, das auf der rechten Seite der Grafik dargestellt ist, betrug +29%.

Auch im zweiten Quartal erwarten wir verglichen zum Vorjahr einen deutlichen Umsatz- und Gewinnsprung. Umsatz und operatives Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) werden nach vorläufiger Rechnung ähnlich deutlich über dem Vorjahr liegen. Die genauen Zahlen für das erste Halbjahr 2007 werden wir im August veröffentlichen.

Und nun meine Damen und Herren, was haben wir uns für die kommenden Jahre vorgenommen? Zusammengefasst fünf Punkte:

1. Wir wollen unseren Wachstumskurs fortsetzen. Als Zielgröße für internes Wachstum haben wir im Bereich IT Services 10-12% pro Jahr festgesetzt und 15-25% Wachstum für den Bereich Personal-Services. Das interne Wachstum werden wir versuchen auch weiterhin durch wertschaffende Akquisitionen in beiden Geschäftsbereichen zu unterstützen.
2. Synergiepotentiale zwischen unseren Beteiligungen sollen weiter erschlossen werden. Zu diesen zählen wir vor allem die gemeinsame Nutzung von Führungs- und IT-Systemen, die optimierte Mitarbeiter-Disposition und das gemeinsame Profitieren von Kundenbeziehungen, von Brand-Synergien sowie von Finanzierungsmaßnahmen.
3. Full Service und Selling up: Durch unsere erzielte Größe und unser breites Service-Portfolio wollen wir neue Kunden- und Tätigkeitsfelder besetzen, die unseren einzelnen Beteiligungen alleingestellt bisher verschlossen waren. Im Bereich Expert-Leasing und Outsourcing planen wir hierzu einen starken Ausbau.
4. Ausbau der Flächenpräsenz: Durch die Eröffnung weiterer Standorte und den 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 Key Success Faktoren.
5. Die Qualifizierung unserer Führungskräfte und Mitarbeiter und ihre Zusammenarbeit im Team wird bereits mittelfristig eines der entscheidenden Erfolgskriterien im Wettbewerb. Die Qualifizierung unserer Mitarbeiter haben wir deshalb als fünftes strategisches Ziel für die nächsten Jahre auf die Vorstandsagenda gesetzt.

Basierend auf der dargestellten Geschäftsentwicklung, den erfreulichen Marktaussichten und einem klar definierten Maßnahmenprogramm haben wir mit der Ad-hoc Mitteilung vom gestrigen Tage zum zweiten Mal in diesem Jahr unsere Guidance angehoben.

Zunächst ein paar erläuternde Worte zum Thema Guidance vorweg – Was verstehen wir unter Guidance: Unsere Guidance für Umsatz und EBITDA ist als eine grobe Zielgröße des Managements zu verstehen, die wir uns vorgenommen haben zu erreichen. Darin fließen unter anderem Markt- und Wettbewerbsanalysen, unser Maßnahmenprogramm und die erwartete Performance der Gruppenunternehmen aber auch unsere strategischen Ziele, die wir uns für dieses Jahr gesetzt haben, ein. Zur Klarheit deshalb ausdrücklich: Die Guidance ist nicht gleich der Planung unserer Gruppenunternehmen.

Für das Jahr 2007 geben wir neu eine Umsatz-Guidance von 295 Mio. EUR an, 77% über dem Vorjahr. Das Ergebnis vor Abschreibungen und Zinsen (EBITDA) erwarten wir in einer Höhe von 26 Mio. EUR, das Ergebnis vor Zinsen (EBIT) in einer Höhe von 16,5 Mio. EUR. Wie Sie sehen können, wollen wir unser Ergebnis vor Abschreibungen und Zinsen erneut mehr als verdoppeln.

Erstmalig geben wir auch eine Guidance auf Ebene der Geschäftsbereiche: Für den Geschäftsbereich IT beziffern wir die Umsatz-Guidance mit 125 Mio. EUR und die EBITDA-Guidance mit 11 Mio. EUR. Für den Geschäftsbereich Personal Services geben wir eine Umsatz-Guidance von 170 Mio. EUR und eine EBITDA-Guidance von 19 Mio. EUR an.

Zum Schluss meine Damen und Herren, etwas Bedenkliches im Sinne des Wortes, also etwas das wir bedenken müssen.

Das Wohin-wollen-wir ist nicht ohne das Wo-stehen-wir zu denken: eine immer wieder neue, bewusste und kritische Standortbestimmung ist regelmäßig sinnvoll, ja notwendig. Wo stehen wir also; und hier einmal aus Sicht unserer Aktionäre, aus Sicht des Kapitalmarkts.

Allgeier ist mit der neuen Strategie seit 2005 sehr weit gekommen. Unsere Strategie „dezentrales mittelständisches Unternehmertum in einem starken und großen Verbund, angewendet in Wachstumsmärkten, und heute konkret in den Wachstumsmärkten IT und Zeitarbeit hat uns auf einen wertschaffenden Weg gebracht, auf dem wir bereits recht weit nach vorne gekommen sind. Wir wachsen und sind wieder profitabel.

Aber, aus dem Blickwinkel eines Außenstehenden, insbesondere aus dem Blickwinkel des Kapitalmarkts sind wir letztlich eine untypisch aufgestellte Gesellschaft geworden, eine Gesellschaft, die erklärungsbedürftig erscheint und wohl auch ist. Unser Portfolio vereint Serviceleistungen und Gesellschaften, die am Kapitalmarkt so nicht als Verbund auftreten. Wir sind schwer zuordenbar.

An der Börse müssen wir uns gegen zwei sehr unterschiedliche Gruppen von Wettbewerber sog. Peergroups vergleichen.

Zum einen gibt es die Gruppe von IT Dienstleistern, gegen die wir unsere Einheit IT vergleichen können. Auf Chart 15 sehen Sie eine Wettbewerbsumgebung von Allgeier im IT Sektor, soweit es sich um börsennotierte Unternehmen handelt. Wie Sie sehen

werden in der Peer-Group EBITDA-Multiplikatoren auf das erwartete Ergebnis 2007 von durchschnittlich dem circa 7-fachen bezahlt. Und dabei ist zu betonen, dass nicht ein Unternehmen die Wachstumskraft wie unser Geschäftsbereich IT Services aufweist. Trotz hervorragender Vergleichszahlen bei Umsatz und Ergebnis bleibt die Bewertung der Allgeier Holding AG am Kapitalmarkt hier deutlich hinter den Wettbewerbern zurück.

Zum anderen gibt es die Gruppe von Zeitarbeitsunternehmen, gegen die wir unsere Einheit Personalservices vergleichen können. Auf Chart 16 sehen Sie die Wettbewerbsumgebung im Sektor Zeitarbeit. Hier werden EBITDA-Multiplikatoren von ca. 11-12 bezahlt.

Die beiden Segmentbetrachtungen zeigen auf, dass wir ohne ersichtlichen Grund mit einer deutlich niedrigeren Bewertung abschneiden.

Wir müssen leider zur Kenntnis nehmen, dass wir mit unserem aktuellen Portfolio an Firmen und Leistungen, als zusammengesetzte und leider als schwer zu verstehende Einheit angesehen werden. Wir stimmen zwar aus unserem Business-sense nicht zu – unsere Tätigkeit in zwei Geschäftsbereichen erzeugt interessante Synergiepotentiale, wir müssen aber die Fakten, die der Kapitalmarkt schafft, zur Kenntnis nehmen. Die Zusammengesetztheit, die Erklärungsbedürftigkeit oder nur der Mangel an Einfachheit im Verstehen kostet uns wichtige Punkte in der Bewertung. Am Kapitalmarkt bedeutet unsere Portfoliozusammensetzung offensichtlich, dass wir einen Bewertungsnachteil hinnehmen müssen.

Das gibt uns schwer zu denken, meine Damen und Herren. Wir sehen uns veranlasst, unsere Positionierung am Kapitalmarkt grundsätzlich zu hinterfragen.

Unser Wertpotential ist nicht ausgeschöpft. Unsere Geschäftseinheit IT sollte bei der aktuellen Lage nach Größe, Wachstum und Ertrag einen eigenständigen Wert von gerundet circa 50-70 Mio. EUR haben. Wir glauben diesen Wert im Falle einer hypothetischen Platzierung am Markt Erlösen zu können. Der analoge Bewertungsansatz führt im Geschäftsbereich Personalservices zu einem Teilunternehmenswert von ca. 100 bis 200 Mio. EUR.

Wir müssen erkennen, dass der Kapitalmarkt uns einen Bewertungsabschlag beimisst und – wie wir glauben – auch weiterhin beimessen wird.

Wir haben deshalb nachhaltig begonnen zu prüfen, welche Maßnahmen geeignet sind, eine faire Bewertung zu erfahren. Wir weisen Sie deshalb bereits heute darauf hin, dass wir daran arbeiten, uns zu verändern, dass sich unser „Gesicht“, wenn ich so sagen darf, nochmals deutlich ändern kann.

Wir sind fest entschlossen, die nachteilige Bewertung unserer Aktie als Problem aufzufassen, das es zu lösen gilt. Wir müssen versuchen, unser Portfolio einfacher zuordenbar zu machen, wir brauchen mehr leichte Verständlichkeit, wenn wir zu einer klaren Verbesserung unserer Bewertung kommen wollen.

Seien Sie deshalb versichert, dass wir Schritte aller Art sorgfältig im Sinne unserer Aktionäre prüfen. Dies haben wir auch in der Ad-hoc Mitteilung von gestern mitgeteilt.

Noch haben wir unsere Prüfungen nicht abgeschlossen und auch unsere Führungsmannschaft nicht in diese Prüfungen einbezogen. Das wird noch kommen. Wir setzen bei all unseren strategischen Überlegungen weiterhin auf eine vertrauensvolle und professionelle Zusammenarbeit mit dem Management unserer Gruppengesellschaften.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, Sie können davon ausgehen, dass wir die Strategie der Allgeier Group, unsere Strategie, eine Strategie, die uns zurück auf den Erfolgsweg gebracht hat, nicht verwässern oder gar ändern werden. Sie können davon ausgehen, dass wir den eingeschlagenen Weg weiter gehen werden. Wir werden aber zusätzlich prüfen, wie wir auch die Beachtung am Kapitalmarkt erhalten, die uns im Vergleich mit unseren Wettbewerber als angemessen erscheint.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, lassen Sie mich abschließend noch auf ausgewählte Punkte der Tagesordnung eingehen.

TOP 2 beinhaltet die Beschlussfassung über den Vorschlag der Verwaltung zur Verwendung des Bilanzgewinns. Wir freuen uns, Ihnen in diesem Jahr einen Bilanzgewinn in dieser Höhe präsentieren zu können. Der Vorschlag, diesen in die Gewinnrücklagen einzustellen, erfolgt vor dem Hintergrund der weiterhin verfolgten Wachstumsstrategie des Unternehmens. Die Gesellschaft benötigt die erwirtschafteten Mittel zur Investition in das weitere Wachstum und den weiteren Ausbau des Beteiligungsportfolios der verschiedenen Geschäftsbereiche.

TOP 5 beinhaltet die Beschlussfassung über eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln durch die Ausgabe von neuen Aktien im Verhältnis von 1 : 1 zu der Anzahl der bestehenden Aktien. Jeder Aktionär erhält durch diese Maßnahme eine neue Aktie der Gesellschaft für jede von ihm gehaltene bestehende Aktie. Eine Gegenleistung ist für die neuen Aktien nicht zu zahlen. Die Maßnahme erfolgt auf Empfehlung der Kapitalmarktberater der Gesellschaft mit dem Ziel, die Anzahl und Stückelung der Aktien und damit deren Liquidität im Kapitalmarkt zu erhöhen. Die Beteiligungsverhältnisse ändern sich durch die Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln nicht. Bestehende bedingte Kapitalia erhöhen sich gemäß den gesetzlichen Vorschriften im gleichen Verhältnis.

TOP 6 beinhaltet die Beschlussfassung über die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals. Hintergrund ist, dass sich das bestehende genehmigte Kapital im Zuge der Durchführung der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln gemäß TOP 5 nicht automatisch erhöht. Aus diesem Grund schlägt die Verwaltung die Schaffung eines ergänzenden genehmigten Kapitals vor, damit die Gesellschaft auch nach der Durchführung der Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln gemäß TOP 5 über ein genehmigtes Kapital in der gesetzlich vorgesehenen Höhe der Hälfte des Grundkapitals verfügt. TOP 6 enthält damit eine Folgeanpassung zu dem Beschlussvorschlag in TOP 5. Weitere Erläuterungen finden Sie in dem in der Einladung abgedruckten Bericht des Vorstands zu diesem Tagesordnungspunkt.

TOP 7 beinhaltet die Verlängerung der Ermächtigung des Vorstands zum Erwerb eigener Aktien unter gleichzeitiger Aufhebung der in der Hauptversammlung vom 28. August 2006 beschlossenen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien. Die Ermächtigung des Vorstandes zum Erwerb eigener Aktien läuft am 27. Februar 2008 aus. Vor dem Hintergrund, schnell, flexibel, und kostengünstig bei dem Erwerb von Unternehmen oder der Beteiligung an Unternehmen handeln zu können und sich dafür eine weitere „Akquisitionswährung“ zu schaffen, bittet der Vorstand um eine Verlängerung dieser Ermächtigung um 18 Monate.

An der Stelle möchte ich der Pflicht des Vorstandes gemäß § 71 Absatz 3 des Aktiengesetzes nachkommen und Sie über die Ausübung der Ermächtigung gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 Aktiengesetz zum Erwerb eigener Aktien unterrichten.

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2006 zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen oder der Beteiligung an Unternehmen Stück 69.227 eigene Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 € je Aktie zu einem durchschnittlichen Kurs von 7,996 € erworben. Der Erwerb ist über die Börse erfolgt. Der für die einzelnen Aktien bezahlte Kaufpreis hat sich in den Grenzen der dem Vorstand von der Hauptversammlung erteilten Ermächtigung gehalten. Von den gehaltenen eigenen Aktien hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2006 Stück 93.458 eigene Aktien als Gegenleistung im Rahmen des Erwerbs der Goetzfried AG eingesetzt. Weitere Stück 15.000 eigener Aktien hat die Gesellschaft im Rahmen des Erwerbs von Minderheitsanteilen an der GFU Kiefer + Partner GmbH durch die Allgeier IT Services AG als Gegenleistung eingesetzt.

Insgesamt hält die Gesellschaft momentan Stück 46.795 eigene Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1,00 € je Aktie. Der aktuelle Bestand eigener Aktien macht somit 1,03 % des Grundkapitals der Gesellschaft aus. Weitere Angaben finden Sie an den entsprechenden Stellen des Geschäftsberichts.

TOP 8 beinhaltet die Beschlussfassung über die Zustimmung zu einem Gewinnabführungsvertrag mit der 4 TEKK Software AG. Die 4 TEKK Software AG ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Allgeier Holding AG und ist die Bereichsholding für den Geschäftsbereich IT Solutions, der sich sehr positiv entwickelt hat und entsprechend profitabel ist. Ziel ist die Begründung einer steuerlichen Organschaft zwischen den beiden Gesellschaften, um noch bestehende steuerliche Verlustvorträge der Gesellschaft nutzen zu können.

TOP 9 beinhaltet die Zustimmung zur Möglichkeit der elektronischen Übermittlung von Informationen an die Aktionäre. Die Neufassung des Wertpapierhandelsgesetzes durch das Gesetz zur Umsetzung der europäischen Transparenzrichtlinie sieht eine entsprechende grundsätzliche Zustimmung der Hauptversammlung zu dieser Art der Informationsübermittlung für die Zeit nach dem 31. Dezember 2007 vor. Wir möchten Ihnen, unseren Aktionären, diese moderne und effiziente Art der Information nicht vorenthalten und bitten deshalb um die Erteilung dieser grundsätzlichen Zustimmung. Die Gesellschaft hat dann auch ab dem 1. Januar 2008 weiterhin die Möglichkeit, Aktionären, die dies möchten, Informationen zum Beispiel per E-Mail zuzusenden.

Seite 9

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

Bleiben Sie uns treu und sprechen Sie nur Gutes von uns.

Vielen Dank.