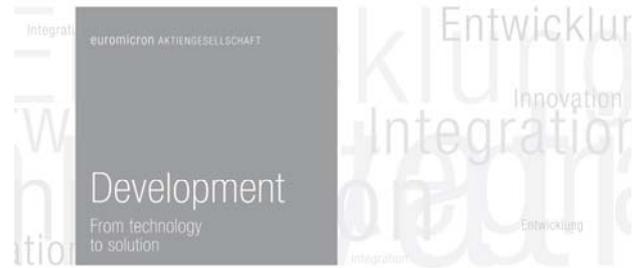


Rede zur Hauptversammlung
Dr. Willibald Späth, Vorsitzender
des Vorstandes



Frankfurt am Main, 17. Juni 2010 (es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Gäste,

herzlich willkommen auf der Hauptversammlung der euromicron AG. Ich freue mich, dass Sie da sind und danke Ihnen für Ihr Interesse an unserem Unternehmen. Ihr Interesse ist, so denken wir, gerechtfertigt – denn trotz enorm schwieriger wirtschaftlicher Rahmenbedingungen haben wir ein überwiegend erfolgreiches Jahr hinter uns gebracht, von dem ich Ihnen gerne berichte.

Die Schwerpunkte der Unternehmensentwicklung des vergangenen Jahres lassen sich am besten als Verknüpfung von drei wesentlichen Bausteinen darstellen: Technik, Strategie und Ergebnis.

Was hat sich im Bereich der Technik getan? Wir haben im vergangenen Jahr unser Spezialwissen, unsere Systemkompetenz und unsere Herstellerkompetenz in allen Bereichen, aber besonders in unserem Kernbereich der Lichtwellenleitertechnik konsequent ausgebaut. Dabei werden die sogenannten FTTX-Anwendungen, die erstmals auf der CeBIT 2009 eine Rolle gespielt haben und die ich Ihnen im Folgenden weiter erläutern werde, einen Schwerpunkt unseres zukünftigen

Produktgeschäfte bilden. Aber wir haben auch – beispielsweise mit unserem neuentwickelten Hauptverteilerschrank „eFOS“ – unsere Kompetenz als Lösungsanbieter für Produktsysteme unter Beweis gestellt.

Der Kernbaustein - die Strategie - war auch im Jahr 2009 bestimmend für unser Handeln: Wir haben die Integration als aktuellen Schwerpunkt der Konzernstrategie erfolgreich vorangetrieben, durch spezifische Akquisitionen unser Profil nochmals deutlich geschärft und ein hervorragendes organisches Wachstum von rund 10 Prozent erreicht. Auch die Konsequenz aus dem aktuellen Marktumfeld, keine der geplanten 20 – 30 Mio. Euro Akquisitionen zu realisieren, war prägend für unser striktes Handeln nach unseren wirtschaftlich-strategischen Grundsätzen. Auch dazu später mehr.

Die ersten beiden Elemente stellen die Basis dar für die Ihnen bekannte euromicron-Philosophie: **wir wollen gute Ergebnisse erzielen, in den Prozessen und in der Bilanz.** Da es uns gelungen ist, mit den ersten beiden Bausteinen erfolgreich vorwärts zu kommen, konnten wir auch ein gutes wirtschaftliches Ergebnis erreichen. Mit einem Umsatz von 187 Millionen Euro, einem Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 18 Millionen Euro, und einem Ergebnis je Aktie von 2,39 Euro haben wir die operativen Ziele, die wir uns gesteckt hatten, erreicht. Eine gelungene Phase unserer Unternehmensentwicklung.

Wir empfinden diese Entwicklung 2009 hinsichtlich Technik, Umsetzung der Strategie, den erzielten Ergebnissen und das Geschäftsjahr insgesamt als eine Bestätigung für unsere Politik der langfristigen Ausrichtung unseres Konzerns, die wir in den vergangenen Jahren entschlossen und engagiert verfolgt haben, ohne uns von turbulenten Aktienmärkten oder kriselnden Volkswirtschaften aus der Ruhe oder aus dem Konzept bringen zu lassen.

Hier nun für Sie die Zusammenfassung der Kennzahlen aus dem Jahr 2009.

Die Bilanzsumme unseres Konzerns ist um 8 Prozent auf rund 186 Millionen Euro gestiegen. Dieser Anstieg resultiert hauptsächlich aus Zugängen im Konsolidierungskreis. Unser Eigenkapital ist um 8,8 Prozent auf 80 Millionen Euro gestiegen. Unsere Eigenkapitalquote beträgt trotz der höheren Bilanzsumme nunmehr 43,2 Prozent, über die Ausnutzung des genehmigten Kapitals im Mai 2010 steigt die Eigenkapitalquote auf rund 47 Prozent an – ein solider Puffer in unruhigen Zeiten, da uns eine höhere Eigenkapitalquote unabhängiger macht von Unruhen und Unsicherheiten an den Kapitalmärkten.

Auch unsere Umsätze haben trotz der wirtschaftlichen Turbulenzen des Jahres 2009 zugelegt. Sie sind um 14 Prozent auf 187 Millionen Euro gestiegen. Das ist insofern besonders bemerkenswert, als die von uns im Geschäftsjahr akquirierten Unternehmen gerade einmal 5,6 Millionen Euro an Umsätzen beigesteuert haben. Dies bedeutet ein organisches Wachstum von 10,6 Prozent. Um es konkret zu sagen: Wir sind aus eigener Kraft um stolze zehn Prozent gewachsen, und das in einem Jahr, in dem die deutsche Wirtschaft um mehr als 5 Prozent geschrumpft ist. Der Auslandsanteil an diesem Umsatzwachstum belief sich auf 13 Prozent – rund 25 Millionen Euro Umsatz haben unsere internationalen Engagements zum Konzernernfolg beigesteuert.

Auch unser Ergebnis kann sich sehen lassen, wir haben das EBIT im vergangenen Jahr um 12,5 Prozent auf 18 Millionen Euro gesteigert. Unsere 2009 akquirierten Unternehmen haben zu diesem Ergebnis 1,8 Millionen Euro beigesteuert. Bezogen auf den Umsatz liegt unsere EBIT-Marge bei 9,8 Prozent und damit exakt im Rahmen unseres langfristig geplanten Ertrags-Horizonts von 8 bis 11 Prozent.

Auch auf Segment-Ebene wird die gute Entwicklung deutlich. Die euromicron Nord hat ihre Umsätze um rund 15 Prozent auf 92,5 Millionen Euro gesteigert – hier waren wir stark am Ausbau des Hochgeschwindigkeitsnetzes der Deutschen Telekom beteiligt. Auch das Ergebnis des Nordsegments hat sich mitentwickelt und ist um 4,8 Prozent gestiegen. Die euromicron Süd hat trotz des schwachen Auslandsgeschäfts ihre Umsätze um 13 Prozent auf 102 Millionen Euro gesteigert. Bemerkenswert dabei ist, dass das Ergebnis vor Zinsen und Steuern gegenüber dem Umsatz überproportional angestiegen ist, nämlich um 50 Prozent – wir haben bei einem Umsatzwachstum von 13 Prozent das Ergebnis um 50 Prozent gesteigert, was zeigt, dass die Optimierungen des Jahres 2009 erfolgreich waren. Die Hauptursache für diese erfreuliche Entwicklung war die Neuausrichtung unseres Geschäftes in Österreich, die ich Ihnen später näher erläutern werde.

Die Stärke der Segmente unseres Unternehmens geht vor allem auf den breiten Mix aus Produkten und Systemleistungen zurück: Unsere Geschäftsfelder bauen aufeinander auf und bilden die komplette Wertschöpfungskette zum Bau von Informations- und Kommunikationsnetzen ab. Wir fertigen Präzisionskomponenten für Netze, wir planen, installieren, warten, überwachen und modernisieren komplette Netzwerke aus einer Hand. Planung, Installation, Systemintegration, Projektmanagement, Wartung und Service rund um die Uhr – unser Unternehmen ist ein anerkanntes Systemhaus mit Herstellerkompetenz geworden und steht damit auf einem breiten Fundament, das einen guten Schutz gegen aktuelle und zukünftige Unwägbarkeiten bietet.

Meine Damen und Herren, in den vergangenen Monaten hat sich im Kapitalmarkt eine Entwicklung eingestellt, die beispiellos in der Geschichte Europas ist. Bisher waren die deutsche Wirtschaft und auch die euromicron stark genug, um damit zurechtzukommen. Sie fragen sich

sicherlich, ob z.B. die griechische Tragödie oder andere Länderprobleme ihre Schockwellen bis in unser Zahlenwerk hineinragen werden.

Bisher, meine Damen und Herren, gibt es dafür wenig Anhaltspunkte: Die Auftragsbestände zu Jahresbeginn liegen auf dem guten Vorjahresniveau, und die bisherigen Auftragseingänge für das laufende Jahr stimmen uns – wie im Vorjahr – optimistisch. Der Konzern verbucht aktuell einen Auftragsbestand von rund 90 Mio. Euro.

Besonders positiv an dieser Entwicklung ist, dass vor allem unsere großen Systemhäuser bereits jetzt auf gut gefüllte Auftragsbücher zurückgreifen können. Damit, meine Damen und Herren, ist ein wesentlicher Teil der Umsätze für das laufende Jahr bereits vertraglich fixiert. Wir gehen ähnlich wie im Vorjahr mit Optimismus in die kommenden Monate.

Trotz dieser guten Aussichten werden wir auch in diesem Jahr unser Sparprogramm weiter verfolgen, das ich Ihnen im vergangenen Jahr erläutert hatte. Das Programm hat bereits erste Erfolge gezeigt, wir haben unsere Materialquote um einen Prozentpunkt gesenkt. Das mag nicht sonderlich beeindruckend klingen, wenn Sie aber wissen, dass unser Materialaufwand fast die Hälfte unserer Umsätze ausmacht, so ist der Rückgang um einen Prozentpunkt in absoluten Zahlen ausgedrückt, 1,8 Millionen Euro, also eine stattliche Summe. Weitere Einsparpotentiale werden sich im Zuge einer fortschreitenden Integration zwischen den einzelnen Konzerngesellschaften, den Niederlassungen und der Zentrale ergeben – und wo wir diese erkennen, werden wir sie realisieren.

Nicht sparen hingegen wollen wir an unserem wertvollsten Produktionsfaktor, unserem Personal. **Wir haben** im vergangenen Jahr antizyklisch in den Vertrieb, die Ausbildung und die Schulung unserer Mitarbeiter investiert. **Wir haben** unseren Vertrieb deutlich gestärkt und hoch qualifiziertes Personal in der Projektsteuerung und –überwachung

eingestellt. **Wir haben** vielfältige Qualifizierungsprogramme für unsere Mitarbeiter aufgelegt, um den stetig wachsenden Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern auch aus eigenen Reihen abdecken zu können. Leistungsstarke und überzeugte Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg. Das Engagement unserer Mitarbeiter zeigt sich deutlich in unseren Geschäftserfolgen – dafür möchte ich unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an dieser Stelle ausdrücklich danken – sie sind eine der wichtigsten Stützen unseres Unternehmens.

Die zweite wichtige Stütze unseres Unternehmens, meine Damen und Herren, ist natürlich das Kapital, Ihr Kapital, Ihr Investment. Aus diesem Grund ist es für uns unerlässlich, permanent an einer möglichst sparsamen und value orientierten Verwendung dieser Ressource zu arbeiten. Auch im vergangenen Jahr haben wir kontinuierlich unsere Finanzierungsstruktur optimiert. Wie Sie sich sicherlich erinnern, haben wir an dieser Stelle bereits ausführlich einmal über den Anteil der kurzfristigen Finanzierung unseres Unternehmens gesprochen. In den vergangenen Jahren war es unsere Absicht, den Anteil der kurzfristigen Finanzierung zugunsten langfristiger Verschuldung zu reduzieren – aber im zurückliegenden Jahr sind wir von dieser Strategie abgewichen. Hierzu einige Erläuterungen:

Der Grund, warum wir von unseren Zielen abgewichen sind, liegt in der deutschen und europäischen Zinslandschaft des Jahres 2009: Die Zinssätze für Refinanzierung waren noch nie so gering wie im vergangenen Jahr und es war und ist auf absehbare Zeit keine Änderung zu erwarten. Diese Situation mussten wir nutzen. Der durchschnittliche Zinsaufwand, den wir für in Anspruch genommene Darlehen gezahlt haben, belief sich auf 1,7 bis 2 Prozent. Dadurch haben wir, dank einer außergewöhnlich günstigen Zinssituation und unseres unverändert guten Ratings rund 1,2 Millionen Euro Zinsaufwand gespart.

Ein Wort des Dankes möchte ich an dieser Stelle an unsere Banken und Finanzpartner richten, die uns bei der Steuerung unserer Finanzierung, bei der Aufnahme von Fremdkapital, wie auch bei Sondermaßnahmen aktiv begleitet haben. Ob im Rahmen von Bürgschaften für unsere Projekte im Kosovo oder in Dubai, bei der Professionalisierung unseres Cash-Pools, mit dessen Hilfe wir alle unsere Konzerngesellschaften mit Liquidität versorgen oder bei steuergünstigen Wertpapierleihegeschäften - sie waren bei der Optimierung unserer Kapitalstruktur und unserer Beziehungen zu den Kapitalmärkten stets ein professioneller und zu verlässlicher Partner.

Die Optimierung unserer Kapitalstruktur, meine Damen und Herren, ist laufend und damit auch in diesem Jahr eines unserer wichtigsten strategischen und operativen Ziele. Einen weiteren Schritt dazu haben wir vor wenigen Wochen erfolgreich umgesetzt. Wir haben das in der Hauptversammlung 2005 genehmigte Kapital realisiert, d.h. eine Kapitalerhöhung durchgeführt und unserem Unternehmen rund 7,7 Millionen Euro frisches Eigenkapital zugeführt. Mit der Kapitalmaßnahme haben wir unsere Eigenkapitalquote auf rund 47 Prozent erhöht und zudem wichtige neue, renommierte Investoren für unser Unternehmen gewonnen. Auf diesem Weg stärken wir die Kapitalstruktur der euromicron und erhöhen unsere finanzielle Flexibilität für die nächste Stufe unserer Unternehmensstrategie.

Der Zeitpunkt für diese Maßnahme war zu günstig, als dass wir an dieser Gelegenheit hätten vorbei gehen können – unsere Aktie hat sich zuletzt – vor allem aufgrund der Veröffentlichung unserer Geschäftszahlen 2009 großer Aufmerksamkeit erfreut. Der wachsende Bekanntheitsgrad der euromicron im Kapitalmarkt und in der Wirtschaft hat zudem die Nachfrage nach Aktienpaketen deutlich ansteigen lassen – der richtige Zeitpunkt für eine Kapitalerhöhung, die durch die große Nachfrage um 100 % überzeichnet war.

Diese Aufmerksamkeit der Kapitalmärkte für unsere Aktie, meine Damen und Herren, ist auch für Sie als Aktionäre eine gute Sache, hat sie doch den Kurs unserer Aktie deutlich beflügelt. Nachdem das Jahr 2008 mit Blick auf den Aktienkurs bereits erfreulich war, hat unsere Aktie auf Jahresfrist rund 50 Prozent zugelegt. Auf die vergangenen 12 Monate gerechnet hat unsere Aktie sowohl den Dax, als auch den M-Dax und den Tec-Dax geschlagen. Wir werten das als Beweis dafür, dass der Markt die Ertragsstärke unseres Unternehmens ebenso wie die Kontinuität in der Umsetzung der Unternehmensstrategie honoriert. Das Bankhaus Lampe beispielsweise empfiehlt unsere Aktie zum Kauf mit einem Kursziel von 24 Euro, die Börse online hat die euromicron als eines von fünf renditestarken Small Cap-Unternehmen empfohlen, die Zeitschrift „Der Aktionär“ spricht von einem „klaren Kauf“.

Was Analysten zufolge unserer Aktie ebenfalls geholfen hat, war die Änderung des Gesellschafterkreises: Einige unserer Großaktionäre wie die NORD/LB oder die VATAS Belgien haben ihr Engagement zum Vorteil der Gesellschaft reduziert oder ihre Aktien komplett an den Markt abgegeben. Das erhöht den Streubesitz auf mittlerweile 70 Prozent und macht unsere Aktie liquider. Analysten und Experten konstatieren, dass durch den erhöhten Streubesitz der Unsicherheitsabschlag, der auf der euromicron Aktie lastete, deutlich geringer geworden ist.

Neben dem Erfolg unserer Aktie, meine Damen und Herren, wollen wir Dividenden-Kontinuität wahren und erneut bis zu 50 Prozent des operativen Ergebnisses je Aktie an unsere Aktionäre ausschütten. Das Ergebnis je Aktie belief sich im vergangenen Jahr rein rechnerisch auf 2,39 Euro. Mit 2,00 Euro je Aktie hatten wir bereits unser operatives Ziel für 2009 erreicht. Der darüber hinausgehende Betrag basiert zum Teil auf einmaligen steuerlichen Effekten und ist somit nicht nachhaltig. Diesen Teil des Gewinns wollen wir im Sinne eines vorsichtigen Kaufmanns als Reserve im Unternehmen belassen.

Vorstand und Aufsichtsrat der euromicron AG schlagen heute der Hauptversammlung vor, eine Dividende von einem Euro je Stückaktie für das Geschäftsjahr 2009 auszuschütten. Rein rechnerisch ergibt das eine Dividendenrendite von rund sechs Prozent – in einer Zeit, in der deutsche Staatsanleihen eher weniger als drei Prozent abwerfen. Sie sehen, unsere Aktie ist ein lohnendes Investment – sowohl mit Blick auf die Kursgewinne als auch auf die Dividendenrendite.

Meine Damen und Herren, wir werden auch in den kommenden Jahren alles dafür tun, dass dies so bleibt.

Lassen Sie mich nun erläutern, wie wir uns die Zukunft des Unternehmens vorstellen – was also sind die nächsten Schritte im Rahmen der Strategie der euromicron AG?

2008 haben wir den aktiven Teil der Buy-and-build-Strategie, die wir seit 2001 konsequent verfolgt haben, abgeschlossen. Im Rahmen der kontinuierlichen Unternehmensentwicklung und aufgrund eines günstigen Angebotes haben wir dann nochmals vier kleinere Übernahmen getätigt, die inhaltlich eng zusammenhängen und unsere Herstellerunabhängigkeit in der Sprachübertragungstechnik ausbauen. Mit der SSM Service GmbH, der FED Gesellschaft für Fernmeldetechnik und Datentechnik mbH, der Engel Vermietungs- und Servicegesellschaft und der Skyline Communications GmbH haben wir die NEC-Philips-Kompetenzen im Bereich Sprachübermittlungstechnik übernommen, sind damit bundesweit einziger autorisierter Partner für VOICE-Anlagen via NEC-Philips-Technik und können unseren Kunden nun Sprachübertragungssysteme aller namhaften Hersteller anbieten und bestmögliche kundenspezifische Lösungen herausarbeiten.

So war es an der Zeit, meine Damen und Herren, an der nächsten Stufe unserer Unternehmensstrategie zu arbeiten, die wir mit Build-and-Integrate bezeichnet haben. Was haben wir im vergangenen Jahr auf dieser Stufe der Strategie erreicht?

Was die Integration der vielen Konzerngesellschaften angeht, so sind wir gut vorangekommen: Wir haben weitere Verschmelzungen vollzogen, unsere Mitarbeiter auf größere Aufgaben vorbereitet, neue Führungskräfte für die Niederlassungen benannt, die Kundenbetreuung in den verschiedenen Regionen und aus verschiedenen Einzelunternehmen zu einer gemeinsamen kundennahen Organisation zusammengeführt und uns als großes, überregional agierendes Unternehmen mit Mittelstandscharakter etabliert.

Wir haben Prozesse vereinheitlicht und begonnen, erste Integrationsschritte zu einer konzerneinheitlichen IT zu realisieren.

Obwohl wir also mit der Integration deutliche Fortschritte gemacht haben, konnten wir, allerdings wollten wir auch den zweiten Teil der Zielsetzung für 2009 nicht realisieren. Unsere Akquisitionsziele, Unternehmen mit 20 bis 30 Millionen Euro Einzelumsatz, die uns zu 200 bis 215 Millionen Euro führen sollten, konnten ihre Pläne aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Situation nicht realisieren. Nach gründlicher Vorprüfung dieser Unternehmen haben wir uns gegen einen Kauf entschieden. Hier sind wir bei unserem Vorsatz geblieben: Keine Akquisitionen um jeden Preis oder um des Umsatzes willen.

Wäre die wirtschaftliche Entwicklung im europäischen Ausland wie geplant verlaufen, hätte der Beitrag unserer internationalen Unternehmen gereicht, unser anspruchsvolles Umsatzziel von bis zu 210 Millionen Euro ohne zusätzliche Akquisitionen zu realisieren.

Insbesondere die Märkte in Österreich, Italien, Polen und Frankreich entwickelten sich deutlich schwächer als der deutsche Markt. Bei einer Erholung der gesamtwirtschaftlichen Situation erwarten wir auch wieder bessere Erträge aus unserem internationalen Geschäft.

Ein Sonderfall allerdings – das wissen die meisten von Ihnen noch aus dem vorherigen Jahr – ist unverändert unser Engagement in Österreich. Während die Umsatzeinbußen in den anderen Ländern – wir sprechen hier von etwa 5 Millionen Euro – durch konjunkturelle Schwäche bedingt waren, liegt der Fall in Österreich etwas anders. Dort hat sich im Mobilfunkgeschäft der ruinöse Preiskampf fortgesetzt, dem wir uns nicht anschließen wollten. Auch das ist einer unserer Grundsätze, der sich bewährt hat: Kein Umsatz um jeden Preis! Aus diesem Grund haben wir unser Geschäft in Österreich neu ausgerichtet, haben uns nur noch bei technisch anspruchsvollen Mobilfunkthemen engagiert und bieten vor allem Speziallösungen sowie Wartung und Servicedienstleistungen an. Das bringt zwar keine spektakulären, aber profitable Umsätze. Unter dem Strich haben wir 2009 in Österreich Umsatzverluste in Höhe von rund 10 Millionen Euro hingenommen – eine wenig befriedigende Situation.

Mittel- und langfristig aber sehen wir unser Engagement in Österreich positiv: Wir haben die euromicron austria seit dem 3. Quartal 2009 als kompetenten Anbieter für Netzwerktechnologie etabliert und bereits erste interessante Aufträge wie z.B. bei *Wienstrom* und *Siluet* akquiriert. Wir haben auf Basis der regionalen Präsenz neue Verbindungen in Nicht-Mobilfunk-Märkte aufgebaut und uns den Zugang zu neuen Geschäftsfeldern eröffnet. Wir erwarten, dass sich unser Investment in Österreich in den nächsten zwei bis drei Jahren sehr positiv entwickeln wird.

Positiv entwickelt hat sich auch unser Investment in Italien, die Qubix S.p.A.: Zwar sind die Umsätze marktberieingt leicht gesunken, die Erträge jedoch deutlich gestiegen. Auch das Jahr 2010 hat in Italien erfreulich gut begonnen. Sollte sich dieser positive Trend fortsetzen, so wird sich das Investment in zwei bis drei Jahren vollständig amortisiert haben.

Da Qubix bereits ein etablierter Anbieter von Netzwerklösungen in Osteuropa ist, betrachten wir dieses Investment auch als einen ersten Schritt gen Südosten. Aber solche Schritte, meine Damen und Herren, die uns beispielsweise nach Tschechien, Slowenien, Ungarn, aber auch Albanien oder auf den Kosovo führen könnten, werden wir mit äußerster Vorsicht unternehmen, indem wir zuerst internationale Projekte in diesen Ländern realisieren, ohne gleich eigene Unternehmen zu gründen oder zu akquirieren. Diese Strategie erlaubt es uns, zunächst den Markt vor Ort, die rechtlichen Gegebenheiten, die Kundenwünsche und die Konkurrenz zu studieren und zu entscheiden, ob dies ein dauerhaft lukrativer Markt für uns ist.

Aber trotz aller internationaler Strategien, Phantasien oder Chancen, meine Damen und Herren, ist und bleibt der Heimatmarkt die wichtigste und vor allem die gesunde Basis für unser Business und für unser Unternehmen, von dem aus wir den Sprung ins Ausland wagen können.

Unser nächstes Ziel für den Heimatmarkt ist es, Kunden, die wir aktuell nur in Teilregionen oder bei ausgewählten Fragestellungen bedienen, in ganz Deutschland, gegebenenfalls auch im Ausland und bei allen Themen zu betreuen; wenn sie so wollen, ein **one-stop-shopping** bei der euromicron AG. Um das einmal anschaulich zu machen: Bei der Daimler AG beispielsweise haben wir bisher im Wesentlichen die Südwerke betreut, sind jetzt aber auch für die Nordwerke gelistet. Der nächste Schritt muss folgerichtig darin bestehen, dem Unternehmen nicht nur ausgewählte Netzwerktechnik anzubieten, sondern unser ganzes Leistungsspektrum. Das heißt: Für jedes Unternehmen alle Leistungen in jeder Region.

Dank unserer konsequenten Unternehmens- und Akquisitionspolitik der vergangenen Jahre, meine Damen und Herren, sind wir heute in der Lage, diese Philosophie umzusetzen – ein Unternehmen, alle Technologien an allen Standorten.

Doch diese Technologien wandeln sich rasch, so dass wir unser Leistungsspektrum beständig anpassen und erweitern müssen. Lassen Sie mich zum Ende meiner Ausführungen einen Blick darauf werfen, wie die Zukunft der Netzwerktechnologie, die Zukunft unserer Branche und damit auch die Zukunft unseres Unternehmens aussieht.

Meine Damen und Herren, wenn ich den Blick in die Zukunft mit einem Bild illustrieren sollte, so würde ich ein Bild aus der Vergangenheit bemühen, das einigen von Ihnen noch bekannt sein dürfte, das legendäre **Raumschiff Orion**, eine Science-Fiction-Serie aus den sechziger Jahren. Der Kommandeur des Raumschiffes konnte mit wenigen Handgriffen auf seiner **Monitoringstation** alles überprüfen, was im Weltall oder in seinem Raumschiff vor sich ging, alle Funktionen seines Raumschiffes vernetzt und intelligent kontrollieren und steuern, **Videokonferenzen** mit anderen Menschen im Raumschiff, auf der Erde oder mit fremden Kulturen führen – alles von einem **Leitstand** aus, über einen riesigen **Flachbildschirm**. Diese Fiction aus den 60er Jahren, meine Damen und Herren, ist heute dabei, Realität zu werden, und diese Realität schafft unsere Branche.

Mittlerweile hat diese damalige Vision auch Namen –man spricht vom Gigabit-Zeitalter, von Triple Play, von Video on demand oder von Green IT. Wir stehen vor einer Zeit, in der die zu übermittelnden Datenmengen förmlich explodieren – in fast allen Bereichen unseres Lebens werden die Datenmengen, die es zu übermitteln gilt, immer größer, und diese Datenmengen erfordern bessere, leistungsfähigere Netzwerke – Netzwerke, deren Komponenten wir herstellen, die wir planen, errichten, betreuen, warten oder modernisieren, egal welche Technologie, egal welcher Hersteller. Lassen Sie mich Ihnen anhand von ein paar Beispielen zeigen, wie wir mit unserem Unternehmen die Vision in Realität umwandeln.

Wir verändern mit modernsten Glasfasernetzwerken das Leben und Arbeiten in einer Klinik: Wir unterstützen die patientennahen Anwendungen wie den Schwesternnotruf, die Übermittlung von Patientendaten oder Röntgenbildern, Video-Konferenzen bei komplizierten Operationen; wir verbessern den Betrieb einer Klinik, indem über unsere Netze Sicherheitssysteme, Kühlsysteme für wichtige Medikamente oder Blutkonserven, das Brandmeldesystem und die komplette Technik überwacht werden – das alles wird in Zukunft über ein Netzwerk abgewickelt. Mit unserem mobile care-Center haben wir einen Dienst entwickelt, der es älteren Menschen ermöglicht, weiterhin zu Hause sicher leben. Ein kleines Gerät überträgt Sprach-, Daten- und Ortungsinformationen per Mobilfunk zu einer Leitstelle. Der Gesundheitsmarkt wird in den kommenden Jahren ein riesiges Wachstumsfeld für die Netzwerktechnologie sein – und wir sind in diesem Markt präsent.

Aber nicht nur Krankenhäuser werden in Zukunft immer vernetzter sein, auch andere große, komplexe Institutionen müssen große Datenmengen bewältigen: Auf den Azoren beispielsweise sind wir dabei, die Infrastruktur für den dortigen Flughafen auszubauen und die Kommunikation zu modernisieren – vom Tower zu den Wartungshallen, zu den Versorgungsgebäuden über die tank farm bis hin zum eigenen Hafen vernetzen wir alle Schaltstellen des einzigen außeramerikanischen Flughafens, auf dem sogar ein Space Shuttle landen kann.

Nicht nur auf den Azoren, auch in Apulien finden Sie unsere Technologie: Dort haben wir das Netzdesign und die Komponenten für die Fernüberwachung einer Photovoltaik-Anlage geliefert – eine für viele Wind- und Sonnenparks wichtige Anwendung zu deren Schutz und Funktionssteuerung.

Aber wir müssen gar nicht so exotische Anwendungen wie Space-Shuttle-Flughäfen oder Solarparks bemühen, und wir müssen auch nicht ins Ausland schauen, um Ihnen die Vielfalt der Einsatzmöglichkeiten für unsere Produkte zu demonstrieren: Öffentliche Plätze, Flughäfen, Bahnhöfe, Strafvollzugsanstalten, Stadien und andere Plätze sind Einsatzmöglichkeiten für unsere Systeme der Datenübertragung und der Überwachung.

Einer unserer wichtigsten Kunden beispielsweise ist die Deutsche Bahn, für die wir an 1000 S-, U- und Hauptbahnhöfen beim Neubau und Austausch von Fahrgast-Informationsanlagen, der Alarmsysteme für Reisende und dynamischen Überwachungslösungen beteiligt waren. Falls Sie mit dem Zug zu dieser Hauptversammlung gekommen sind, stehen die Chancen gut, dass Sie auf Ihrem Weg heute bereits von unseren Leistungen profitiert haben.

Doch nicht nur Bahnhöfe und öffentliche Plätze sind ein Einsatzfeld für moderne Glasfasertechnologie. In den kommenden Jahren werden auch Unternehmen und unser aller Zuhause von den neuen Technologien profitieren – als Fachbegriff für diese Entwicklung steht das Kürzel FTTH, Fiber to the Home. FTTH bedeutet, Glasfasernetze bis in die Gebäude oder gleich in die Wohnung zu verlegen, so wie es manche Stadtnetzbetreiber bereits realisieren. Auch die Deutsche Telekom sieht in der FTTH-Technik die Zukunft: Schon bis 2012 will sie 10 Prozent aller deutschen Haushalte mit FTTH erschlossen haben –neben der Breitbandtechnik eine weitere glänzende Perspektive für unser Geschäft.

Einfache Beispiele zeigen Ihnen, was solche Netze im Alltag leisten können: Sie sind von einer Urlaubsreise auf dem Weg nach Hause und schalten über das Netz frühzeitig die Heizung an, so dass Sie bei Ankunft Ihr Zuhause warm vorfinden. Selbstverständlich können Sie Ihr Zuhause – ob Wohnung oder eigenes Haus – per Netz überwachen, Fensterläden

herunterlassen, den Stromverbrauch beobachten oder Geräte an- und ausschalten. Oder aber Sie planen vom heimischen Fernseher aus eine Reise nach Mallorca, schauen nach dem dortigen Wetter, lassen sich die Hotels anzeigen, die Sie selbstverständlich direkt vom heimischen Sofa aus buchen können, während Sie auf dem gleichen Bildschirm die Dias vom letzten Mallorca-Urlaub anschauen. Das alles und noch viel mehr wird mit einer FTTH-Ausstattung möglich sein.

Doch die Anwendung der modernen Glasfasertechnik ist nicht auf das „H“, also das Zuhause beschränkt, hier gibt es noch eine Vielfalt weiterer Anwendungen, auf die ich hier nicht näher eingehen möchte. Das Bild zeigt Ihnen die wichtigsten Schlagworte:

- Fiber to the **Security** steht für Netzinfrastrukturen, die Raum-, Gebäude- und Geländeüberwachung ermöglichen
- Fiber to the **Industry** beschreibt Lösungen für den mobilen Einsatz unserer Technologie in rauer Umgebung – ob auf Feldern, im Baucontainer oder in der Produktionshalle.
- Fiber to the **Building** beschreibt den Anschluss von Gebäuden an ein Glasfasernetzwerk.
- Fiber to the **Office** stellt auf die intelligente Nutzung der Glasfaser im Büro-Bereich ab.
- Mit Fiber to the **Unified Communication** bezeichnen wir Lösungen für integrierte Kommunikationsinfrastrukturen.
- Fiber to the **Media** sind stör- und abhörsichere Videoüberwachungssysteme.
- Fiber to the **Data Center** – hier geht es um Verkabelungssysteme höchster Qualität für Rechenzentren und störungsfreien Datentransfer.

Meine Damen und Herren, Sie sehen, wie vielfältig die Einsatzmöglichkeiten für Glasfasernetze sind, und wir sind auf diesem

Markt flächendeckend für alle Technologien mit eigenen Produkten und Lösungen und auch mit allen Herstellern vertreten. Wir bieten maßgeschneiderte und zukunftssichere Datennetzwerke für alle verfügbaren Übertragungsmedien, alle Technologien und alle Anwendungsbereiche.

Auch unsere Kompetenz als Lösungsanbieter stellen wir immer wieder unter Beweis, zuletzt durch unseren neuentwickelten Hauptverteilerschrank „eFOS“ (**euromicron Fiber Office System**) für die FTTH-Verkabelung, eine Eigenentwicklung die mehr Flexibilität, Bedienkomfort und Funktionalitäten bei der Implementierung von Glasfaseranschlüssen bietet.

Meine Damen und Herren, wie Sie sehen, bleibt die Technik nicht stehen, und unsere Aufgabe wird es sein, mit ihr Schritt zu halten. Wir werden uns jeden Tag aufs Neue fragen, ob wir alle Technologien und Anbieter beherrschen, und wo wir Defizite feststellen, werden wir handeln. Die Technik und das Marktwachstum werden unseren Konzern in den kommenden Jahren prägen, und wenn unsere aktuelle Strategiephase - Build-and-Integration - abgeschlossen ist, werden wir unseren Konzern weiter ausbauen, die 300-Millionen-Marke für die Umsätze dabei fest im Blick. Diese Marke werden wir durch organisches Wachstum, durch gezieltes Wachstum im Inland und international, durch Kooperationen und Partnerschaften, durch Zusammenschlüsse oder durch weitere Übernahmen erreichen.

Aktuell sind wir bereits dabei, die ersten Schritte auf dieses Ziel hin vorzubereiten: Wir prüfen fünf Unternehmen in der Größenordnung zwischen 50 und 80 Millionen Euro hinsichtlich einer Übernahme. Allerdings liegen hier noch keine konkreten Ergebnisse vor. Sinnvollerweise werden wir eine größere Firmenübernahme auch mit einer

großen Kapitalerhöhung verbinden, damit der Eigenkapitalmantel unseres Unternehmens nicht zu eng und die Fremdkapitaldecke nicht zu dick wird.

Meine Damen und Herren, nach diesem Ausblick in die Technik, in die Strategie und in die Marschroute der kommenden Jahre komme ich zum Ende meiner Ausführungen.

Ich hoffe, unsere Ergebnisse, die erneut starke Rendite, aber auch unser Ausblick haben Sie zufrieden gestellt, in Ihrem Engagement bestätigt und neugierig auf die weitere Entwicklung der euromicron gemacht.

Vielen Dank, meine Damen und Herren.