

Sondersperrfrist: 17. Mai 2013
Beginn Rede Dr. Willibald Späth

Hauptversammlung euromicron AG

Frankfurt am Main
17. Mai 2013

Rede zur Hauptversammlung
am 17. Mai 2013 in Frankfurt am Main

Dr. Willibald Späth
Vorstandsvorsitzender
euromicron AG

– Es gilt das gesprochene Wort –

Guten Tag, meine Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

guten Morgen und herzlich willkommen auf unserer Hauptversammlung.
Ich danke Ihnen für Ihr Interesse an der euromicron AG.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, im vergangenen Jahr hatte ich
Ihnen an dieser Stelle berichtet, dass wir durch den vorgezogenen Kauf

der telent GmbH frühzeitig in die nächste Phase unserer Unternehmensstrategie eingestiegen sind.

Wie wiederholt erwähnt, war der Kauf eines Unternehmens von der Größe einer telent ursprünglich erst im Jahr 2013 geplant – das heißt nach Abschluss der für diesen Zweck geplanten Kapitalerhöhung und weiteren Finanz-, Strukturierungs- und Integrationsmaßnahmen.

Doch wie Sie wissen, kam es anders. Mit dem Kauf der telent fügten wir der bereits 2009 beendeten Buy-and-Build Phase frühzeitig den ersten großen Wachstumsschritt unserer auf 15 Jahre angelegten Unternehmensstrategie hinzu.

Demzufolge markierte das Geschäftsjahr 2012 für uns den Start in die erste Stufe der Build-and-Integrate Phase. Unser Unternehmen wird nicht nur in finanzieller, sondern auch in struktureller und organisatorischer Hinsicht schnellstmöglich an die neuen Rahmenbedingungen angepasst. Wir stellen die euromicron auf eine neue Basis. Für diese „Vorbereitungs- und Anpassungsphase“ haben wir 2 bis 3 Jahre eingeplant.

Wir wollen schwerpunktmäßig das in den letzten 10 Jahren Geschaffene ordnen und absichern und die euromicron für die nächste Wachstumsphase professionell vorbereiten und aufstellen. Eine Wachstumsphase, die unser Unternehmen im Rahmen der Realisierung der letzten Stufe unserer 15-Jahresstrategie auf einen annualisierten Umsatz von 500 Millionen Euro im Jahr 2015 führen soll.

Um diesen anspruchsvollen zweiten großen Wachstumsschritt zu bewältigen, haben wir mit der „Agenda 500“ den Schwerpunkt unserer Aktivitäten für 2 bis 3 Jahre auf die Optimierung und Konsolidierung unserer Unternehmensstrukturen und -prozesse gelegt. Die im Jahr 2010 gestarteten ersten kleineren Integrationsmaßnahmen, die durch den Kauf

der talent unterbrochen wurden, werden nun seit 2012 auf einer breiteren Basis fortgesetzt und forciert.

Die in 2012 initiierten, realisierten und noch laufenden Integrationsmaßnahmen reichen von Standortoptimierungen, dem Umbau der Führungs- und Managementstrukturen in unseren operativen Gesellschaften, über den Ausbau und die Modernisierung unserer IT-Landschaft, Investitionen in Produktinnovationen und die Professionalisierung unserer Vertriebsmannschaft, der Initiierung von Competence-Centern und Shared Service Einheiten, der Einrichtung von operativen Steuerungseinheiten bis zur Etablierung einer nachhaltigen Compliance Organisation.

Meine Damen und Herren, wir haben somit im ersten unserer „Kernintegrationsjahre“ konsequent daran gearbeitet, unser Unternehmen auf eine neue Basis zu stellen und mit den für das weitere Wachstum notwendigen tragfähigen Fundamenten auszustatten. Neben der Anpassung der Strukturen unseres Unternehmens haben wir darüber hinaus begonnen, Prozesse und Kosten zu optimieren, Geschäfte neu zu ordnen und die Organisation weiter zu professionalisieren; zusammengefasst: wir haben eine Reihe von Voraussetzungen für das weitere werthaltige Wachstum der euromicron – wie in den ersten 10 Jahren der Unternehmensentwicklung – geschaffen.

Die Wachstumsziele unseres Unternehmens wurden im ersten unserer Kernintegrationsjahre und damit zu Beginn der letzten 5-Jahres-Phase der Unternehmensstrategie auf Basis eines operativ stabilen Geschäfts im Jahr 2012 voll umfänglich erreicht. Erwartungsgemäß sind wir 2012 mit dem eingeplanten Investment von jährlich ca. 3 bis 5 Millionen Euro zurechtgekommen. Die euromicron hat diese Struktur- und Integrationsmaßnahmen wirtschaftlich gut verarbeitet und respektable Zahlen erwirtschaftet, die ich Ihnen nachfolgend vorstellen möchte:

Die Bilanzsumme unseres Konzerns hat sich im Vergleich zum Vorjahr um 7,1 % auf 283,9 Millionen Euro erhöht. Unser Eigenkapital befindet sich mit rund 120 Millionen Euro auf Vorjahresniveau. Vor dem Hintergrund der erneut gestiegenen Bilanzsumme liegt unsere Eigenkapitalquote mit rund 42 % weiterhin auf einem sehr stabilen Niveau – deutlich über dem Durchschnitt des deutschen Mittelstands, der im Jahr 2012 bei rund 27 % lag. Wir verfügen somit über ein ausgereiftes Fundament für die zukünftige Unternehmensentwicklung.

Die euromicron konnte im Jahr 2012 einen Umsatz von 330 Millionen Euro erzielen und den außergewöhnlich starken Vorjahreswert erneut um rund 8 % übertreffen. Die Gesamtleistung stieg sogar um rund 10 % auf 329,8 Millionen Euro.

Wir haben damit trotz Integrationsfokus das anvisierte Wachstumsziel auf der Umsatzseite erreicht. Dies zeigt, dass wir nach wie vor mit unseren Produkten und Dienstleistungen im Markt hervorragend aufgestellt sind, um die vorhandenen Potenziale auszuschöpfen.

Die Umsätze außerhalb des deutschen Marktes liegen vor dem Hintergrund der international schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Jahr 2012 – vor allem in Südeuropa – bei respektablen 31,1 Millionen Euro. Insgesamt haben unsere ausländischen Engagements also fast 10 % zum Erfolg des euromicron Konzerns beigesteuert. Den überwiegenden Teil unserer Umsätze realisieren wir aber nach wie vor in Deutschland.

Meine Damen und Herren, besonders wichtig ist es mir, Ihre Aufmerksamkeit nochmals auf die EBIT-Entwicklung zu konzentrieren. Mit Blick auf den erwarteten, deutlich geringeren Anteil des margenstarken Herstellergeschäfts am Konzern-EBIT nach dem Kauf der telent, hatten wir einen temporären Rückgang unserer EBIT-Qualität in den Folgejahren also

bis ca. 2015 auf unter 7 % eingeplant und Ihnen mit dem Kauf der telent im Jahr 2011 angekündigt.

Zwei Effekte haben jedoch in 2012 zu einer geringeren EBIT-Qualität geführt. Erstens – die Investitionen für Integration und Strukturveränderungen wurden planmäßig laufend aus dem EBIT finanziert, die dafür eingesetzten 4,5 Millionen Euro waren im Rahmen unserer Planung. Zweitens jedoch – und dies war leider nicht vorhersehbar – aufgrund von Investitionsverschiebungen insbesondere in der Telekommunikationsindustrie verloren wir Umsatz und rund 5 Millionen EBIT. Damit lag unser Ergebnis vor Zinsen und Steuern nach Integrationsaufwand nicht wie erwartet bei 21 bis 22 Millionen Euro sondern bei 17,1 Millionen Euro. Dies entspricht dennoch einer Konzern-EBIT-Marge von 5,2 %.

Wir haben trotz der ungünstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen seit dem zweiten Halbjahr 2012 und dem damit verbundenen Rückgang unserer Ergebnisqualität die Geschwindigkeit der Umsetzung der geplanten Integrationsmaßnahmen im Jahresverlauf nicht zurückgenommen, weil wir davon überzeugt sind, dass dies der richtige Schritt zum jetzigen Zeitpunkt der Unternehmensentwicklung ist. Wir investieren damit in die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens, von der wir langfristig gemeinsam, meine Damen und Herren – wie in den ersten 10 Jahren des Unternehmensaufbaus – profitieren werden.

Bevor ich mit Ihnen den Blick auf die Entwicklung unserer Segmente werfen möchte, gestatten Sie mir, kurz auf die Rechts- und Beratungskosten einzugehen. Sie haben sich im Vergleich zum Vorjahr von 4,3 Millionen Euro auf 4,1 Millionen Euro reduziert. Auch die Prüfungskosten haben sich von 1,03 Millionen Euro auf 925 Tausend Euro reduziert. Dieses Aufwandsniveau erwarten wir auch für 2013.

Bei der Entwicklung unserer Segmente im Jahr 2012 zeigt sich klar, meine Damen und Herren, wie intensiv wir konzernweit an der Integration und Neuausrichtung der euromicron arbeiten:

Im Nordsegment wurden infolge der umfangreichen Projektverschiebungen im Bereich Telekommunikations- und Infrastrukturprojekte mit dem zweiten Halbjahr 2012 ergebniswirksame Maßnahmen zur Anpassung von Kapazitäten notwendig. Der Umsatz des Segmentes Nord betrug 111,7 Millionen Euro, das EBIT lag bei 14,5 Millionen Euro.

Für die kommenden beiden Geschäftsjahre gehen wir im Bereich Telekommunikations- und Infrastrukturprojekte von einer konstruktiven Entscheidung der Regulierungsbehörden und damit von einer zumindest teilweisen Auflösung der Investitionsverschiebungen aus. Wir rechnen darüber hinaus mit zusätzlichen Wachstumsimpulsen durch unser seit 2011 gestartetes umfassendes Investitionsprogramm in neue Produkte mit entsprechend positiver Ergebnisauswirkung im Nordsegment.

Im Segment Süd lag der Schwerpunkt ebenfalls auf der Integration und Neuausrichtung der Geschäftsfelder und -aktivitäten. Hier belasteten die Aufwendungen das EBIT besonders stark. Es konnten lediglich 0,5 Millionen Euro erwirtschaftet werden. Der Umsatz erreichte dagegen mit 131,5 Millionen Euro nahezu den Vorjahreswert.

Auch das aktuelle Geschäftsjahr ist in beiden Segmenten durch die Fortsetzung der umfangreichen Integrationsmaßnahmen geprägt, um die Voraussetzungen für eine stabile, positive Entwicklung der Ertragsqualität in den Folgejahren zu schaffen.

Das Segment WAN Services konnte nach der Bündelung der euromicron Aktivitäten im Bereich der Planung, der Errichtung und dem Service von

überregionalen Netzwerkinfrastrukturen – der so genannten „Wide Area Networks“ – deutlich profitieren und einschließlich aller Sondereffekte ein hervorragendes EBIT in Höhe von 8 Millionen Euro erzielen. Der Segmentumsatz konnte auf ein Niveau von 102,8 Millionen Euro ausgebaut werden. Wir erwarten für die beiden kommenden Jahre eine stabile Marktentwicklung, die auch eine stabile Unternehmensentwicklung ermöglichen wird. Zusätzliche Wachstumseffekte versprechen wir uns von der Integration der RSR-Gruppe.

Meine Damen und Herren, dass wir parallel zu den laufenden umfangreichen Integrationsmaßnahmen auch unseren Marktzugang deutlich ausbauen und die Basis für nachhaltiges operatives Wachstum schaffen, zeigen unsere Auftragsbücher:

Wir starten mit einem soliden Auftragsbestand in Höhe von 125,2 Millionen Euro in das neue Geschäftsjahr und gehen deshalb davon aus, dass nach der Optimierung der Strukturen und der Phase der strategischen Erweiterung des Konzerns unser Geschäft auf der wirtschaftlich gewohnt starken Basis laufen wird. Unser Auftragseingang befindet sich im ersten Quartal 2013 mit rund 82,4 Millionen Euro auf einem guten, stabilen Niveau.

Um unsere anerkannte Technologiekompetenz zu erhalten und zu erweitern, haben wir zu Beginn des Geschäftsjahres 2012 eine gruppenweite Innovationsinitiative gestartet. Im Rahmen dieser Initiative haben wir parallel zur Integration verschiedene Produkte, wie z.B. den Glasfaser-Installationsswitch und den SFP-Transceiver von MICROSENS für explosionsgefährdete Umgebungen, das Arbeitsplatzsystem Primus One unserer Tochter ELABO oder das kupferbasierte K6A-Modul der SKM Skyline neu entwickelt und erfolgreich in den Markt eingeführt.

Wir profitieren heute von den langfristigen Entwicklungstätigkeiten und dem Know-how, das wir im Rahmen der 10jährigen Aufbauphase unseres Konzerns in den einzelnen Unternehmen etabliert haben. In der Integrationsphase arbeiten wir daran, die einzelnen Entwicklungsprozesse noch stärker miteinander zu verzahnen und diese in einen einheitlichen Innovationsprozess zu überführen.

Flankiert werden die Maßnahmen zur Marktentwicklung durch einen intensivierten kontinuierlichen Verbesserungs-Prozess, der ein permanentes Monitoring der Kostenstrukturen und Geschäftsprozesse durch unsere Geschäftsführer, Niederlassungsleiter und Führungskräfte zugrunde legt. **Wir arbeiten gemeinsam daran, die euromicron noch effizienter und schlagkräftiger zu machen.** Dass dies gerade vor dem Hintergrund des Transformationsprozesses, den unsere Organisation aktuell durchläuft, eine herausfordernde Aufgabe für unsere Führungskräfte darstellt, können Sie sich vorstellen, meine Damen und Herren. Aus diesem Grund möchte ich den Leistungsträgern – auch in Ihrem Namen – an dieser Stelle unseren herzlichen Dank aussprechen, dass Sie diesen Weg mit uns gehen und ihn aktiv und mit aller Kraft begleiten.

Mit unserer auf langfristiges Wachstum angelegten Unternehmensstrategie befinden wir uns auf dem richtigen Weg und reihen uns ein in den Kreis der erfolgreichsten Mittelständler in Deutschland. Die Auszeichnungen, die wir im Jahr 2012 bei Hoppenstedt und MSG erreichen konnten, bestätigen uns in unserer ehrgeizigen Philosophie. Hierüber freuen wir uns besonders.

Im Rahmen unserer Personalpolitik haben wir uns im Geschäftsjahr 2012 insbesondere mit der Frage beschäftigt: Wie verbinden wir die Vorteile unseres Mittelstandsmodells mit den Strukturen, die unser Konzern heute

und in Zukunft braucht, und wie statten wir unser Unternehmen mit den für das weitere Wachstum notwendigen personellen Qualifikationen aus?

Zu diesem Zweck haben wir auch in 2012 wieder aktiv nach Bewerberinnen und Bewerbern gesucht, die gemeinsam mit uns an der Zukunft unseres Unternehmens arbeiten wollen. Es freut uns zu sehen, dass wir durch den gestiegenen Bekanntheitsgrad der euromicron auch zunehmend qualifizierte Initiativbewerbungen erhalten und somit den Mitteleinsatz für Personalbeschaffung in einem guten Verhältnis halten können.

Auf die Qualifikation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben wir im Jahr 2012 wiederholt einen deutlichen Fokus gelegt. Unsere Ausbildungsquote liegt bei starken 6 %. Verschiedene Weiterbildungsprogramme tragen zur Professionalisierung von Führungskräften, Vertrieb und Projektmanagement bei. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Technik und Service spezialisieren wir anhand von verschiedenen Zertifizierungsprogrammen und -schulungen, um diese „fit“ für die Arbeit mit unseren Kunden zu machen.

Wir haben im vergangenen Jahr in einigen Gesellschaften einen Umbau der Führungs- und Managementstrukturen vorgenommen, um auch dort über die richtigen Personen an den richtigen Stellen zu verfügen, die in der Lage sind, den Transformationsprozess im Rahmen der Entwicklung unserer Organisation zu unterstützen, aktiv zu begleiten und mit der notwendigen Nachhaltigkeit voranzutreiben und umzusetzen. Ein solcher Transformationsprozess lässt sich nicht auf die Schnelle realisieren und erfordert viel Sensibilität, damit die Menschen und die Organisation nicht auf der Strecke bleiben.

Wir haben darüber hinaus begonnen, in die Optimierung der gesellschaftsübergreifenden Abläufe in unserem Unternehmen zu

investieren. Hierzu gehören einheitliche Vorgehensweisen beispielsweise im Projektmanagement, im Vertrieb, im Einkauf und in der IT. Wir wollen auf diese Weise Synergiepotenziale erschließen und die Zusammenarbeit über die Unternehmensgrenzen hinweg vereinfachen und kostengünstiger anlegen.

Mit Blick auf die gesetzlichen und ethischen Rahmenbedingungen ist es uns wichtig, dass das Verhalten jedes einzelnen unserer Mitarbeiter unsere Unternehmenswerte widerspiegelt. Aus diesem Grund haben wir zu Beginn des Jahres einen Verhaltenskodex veröffentlicht und eine Compliance-Struktur etabliert. So stellen wir sicher, dass die Geschäfte und Handlungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit den geltenden Gesetzen und Unternehmenswerten im Einklang stehen.

Meine Damen und Herren, die Vielzahl an Herausforderungen insbesondere in dieser Phase unserer Unternehmensentwicklung zeigt – das Arbeiten in einem Mittelstandskonzern verlangt Bodenständigkeit, Flexibilität, Kreativität und vor allem viel Engagement jedes Einzelnen. Wir bedanken uns bei allen unseren rund 1.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Beitrag zur Umsetzung unserer Unternehmensstrategie.

Die nachhaltige Ausgestaltung der Build-and-Integrate Phase verlangt neben der Weiterentwicklung der Personalressourcen auch eine ausgewogene und der Größe des Unternehmens angemessene Finanzierungsstruktur. In diesem Zusammenhang stellt das Kapital, Ihr Kapital, Ihr Investment, meine Damen und Herren, eine wichtige Stütze für uns alle dar.

Wir haben im Geschäftsjahr 2012 gewohnt aktiv an der Optimierung der Kapital- und Finanzierungssituation unseres Unternehmens gearbeitet. Stand heute stehen unserem Konzern deshalb nahezu unverändert

gegenüber dem Vorjahr freie, zugesagte Linien von rund 40 Millionen Euro zur Verfügung. Unser Konzern verfügt damit über die nötige Flexibilität im Hinblick auf die weitere Unternehmensentwicklung, für eine schnelle Integration der Geschäftsfelder sowie für die Finanzierung des operativen Wachstums.

Als besonders wertvoll erwies sich hierbei einmal mehr, dass unsere Partnerbanken auch im Geschäftsjahr 2012 das Geschäftsmodell und die Unternehmensstrategie der euromicron unterstützt und sich dabei als starke und verlässliche Partner gezeigt haben. Alle Finanzhäuser äußerten ihr Interesse dahingehend, ihr Engagement bei der euromicron parallel mit dem Wachstum ausbauen zu wollen. Für die stets professionelle und zuverlässige Unterstützung, sowie für das ausgeprägte Verständnis für die jeweiligen Phasen der strategischen Unternehmensentwicklung, möchte ich allen unseren Banken und Finanzpartnern an dieser Stelle meinen herzlichen Dank aussprechen.

Meine Damen und Herren, wir haben auch im Geschäftsjahr 2012 Ihrem Wunsch Rechnung getragen, die mittel- bis langfristige Finanzierung unseres Konzerns zu stärken und haben aus diesem Grund zwei Tilgungsdarlehen in Höhe von insgesamt 20 Millionen Euro aufgenommen und damit die Umschichtung unserer finanziellen Mittel vom Kurz- in den Langfristbereich realisiert.

Durch die nachhaltige, ausgewogene und kontinuierliche Finanzpolitik, der wir uns konsequent verschrieben haben, ist es uns einmal mehr gelungen, den Investment Grade Status der euromicron zu sichern. Dieser ermöglichte uns, zum Stichtag einen durchschnittlichen Zinssatz im kurzfristigen Bereich inklusive Marge der Banken in Höhe von insgesamt rund 1,15 % für 35 Millionen Euro in Anspruch genommene kurzfristige Linien zu realisieren und bildet somit einen wesentlichen Erfolgs- und

Wirtschaftlichkeitsfaktor für die Finanzierung unserer Unternehmensstrategie.

Wir sind davon überzeugt, mit der vorhandenen stabilen Finanzierungsbasis, unserer unverändert soliden Eigenkapitalquote von 42 % und unserem nachhaltigen und vorsichtigen Wirtschaften mit allen – aber insbesondere mit Ihren Ressourcen, meine Damen und Herren, gerüstet zu sein, um die euromicron durch die strukturellen Veränderungen der Integrationsphase wie auch im Kapitalmarkt auf ihrem Weg zum 500 Millionen Unternehmen durch zu steuern.

Das Börsenjahr 2012 war insgesamt geprägt von Schwankungen und Unsicherheiten an den Kapitalmärkten. Für unsere Aktie begann das Jahr mit der Aufnahme in den TecDax sehr positiv. Nach kontinuierlicher Entwicklung des Aktionärskreises in den letzten Jahren und ungebrochener Nachfrage potenzieller Investoren erfolgte der Start unserer Aktie im TecDax auf Basis eines nahezu 100 Prozent Freefloat bei 16,20 Euro. Analysten sind sich einig, dass sich dadurch der Unsicherheitsabschlag, der noch vor wenigen Jahren wegen der Anteile kritischer Fonds auf der euromicron Aktie lastete, nunmehr vollständig abgebaut hat.

In der Folge kletterte die Aktie im ersten Quartal 2012 kurzzeitig auf einen Spitzenwert von 23 Euro. Die verhaltene Entwicklung im operativen Geschäft insbesondere seitens der Telekommunikationsindustrie führte im weiteren Jahresverlauf zwar auch zu temporären Schwankungen beim Kurs, insgesamt zeigte sich die euromicron Aktie mit einem Kurs größtenteils um die 20-Euro-Marke vor dem Hintergrund der gesteigerten Aufmerksamkeit am Kapitalmarkt aber als stabiler Wert. **Wir wollen mit der euromicron nachhaltig wirtschaftlich überzeugen, um dauerhaft am Kapitalmarkt positive Resonanzen zu erzielen.**

Unsere nachhaltige Strategie, sowie die weitere Abrundung der technologischen und personellen Kompetenzen unseres Unternehmens im Rahmen der ersten Stufe der Build-and-Integrate Phase wurden vom Kapitalmarkt über das Jahr 2012 durchwegs honoriert. Wie schon seit Jahren lautete die Empfehlung der Analysten für die euromicron Aktie deshalb konstant: Kaufen.

Unsere Aktie erreichte zum Stichtag 31. Dezember 2012 mit 120,9 Millionen Euro eine deutlich gewachsene Marktkapitalisierung und verzeichnete mit 7,4 Millionen Stück ein um rund 30 % höheres Handelsvolumen als im Vorjahr – beides, meine Damen und Herren, Ausdruck für den gestiegenen Bekanntheitsgrad und die gewachsene Akzeptanz unserer Aktie im Markt aber auch für die kontinuierliche und intensive Investor Relations Arbeit im Jahr 2012, mit dem Ziel, unseren Aktionärskreis qualitativ weiterzuentwickeln.

Wie auch in den vergangenen Jahren, meine Damen und Herren, wollen wir Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, am Erfolg unseres Unternehmens teilhaben lassen und Ihnen eine der Unternehmenssituation angemessene Verzinsung Ihres Kapitals anbieten. Gleichwohl wollen wir auf der gewohnt vorsichtigen Basis den Weg zum 500 Millionen Euro Unternehmen bis 2015 weiterverfolgen und wir haben uns aus diesem Grund entschlossen, der Hauptversammlung vorzuschlagen, eine gegenüber den Vorjahren reduzierte Dividende von 0,30 Euro je Stückaktie für das Geschäftsjahr 2012 auszuschütten. Dies entspricht dennoch rund 50 % des AG-Gewinns und trägt den erforderlichen Investitionen in der Integrationsphase Rechnung.

Diese Empfehlung folgt dem im Rahmen unserer Unternehmensstrategie verankerten Anspruch an eine solide, konservative Finanzpolitik, die unserem Unternehmen die notwendige Flexibilität im Rahmen der Strukturierungs- und Integrationsjahre 2012 bis 2014 sicher stellt. Wir

sind davon überzeugt, mit diesem Weg den Interessen des Unternehmens und den Interessen unserer Aktionärinnen und Aktionäre bestmöglich gerecht zu werden.

Meine Damen und Herren, wir werden auch in den kommenden Jahren alles dafür tun, dass Ihr Unternehmen den vielfältigen Anforderungen aus dem Aktionärskreis gerecht wird und ein attraktives Investment für Sie bleibt.

Einen wesentlichen Beitrag zur Attraktivität unseres Unternehmens im Kunden- und folglich auch im Kapitalmarkt leisten die hohe technologische Kompetenz und die flächendeckende Präsenz unseres Unternehmens. Unser Anspruch ist es, jedem Kunden alle verfügbaren Technologien flächendeckend zur Verfügung zu stellen.

Wir haben deshalb auch im Geschäftsjahr 2012 wieder unsere Chancen ergriffen, um qualifizierte Teams, Technologien, Marktzugänge oder Patente zu übernehmen und in unseren Konzern zu integrieren und auf diese Weise unsere technologischen und regionalen Kompetenzen in bestimmten, vordefinierten Nischen abzurunden:

Zu Jahresbeginn 2012 haben wir eine Reihe von hochqualifizierten Mitarbeitern aus der ANS Gruppe übernommen und in das Systemgeschäft unseres Konzerns eingegliedert. Die technologischen Schwerpunkte der ANS-Experten liegen im Bereich der Gebäudeautomation sowie der Netzwerk- und Sicherheitstechnik und ergänzen das Engagement unseres Südverbands bei der Entwicklung, der Installation sowie der Wartung von zuverlässiger und hochmoderner Gefahrenmeldetechnik in idealer Weise.

Im Oktober 2012 haben wir die Spezialistenbasis und den Applikationsrahmen unseres Unternehmens im Bereich von hochwertigen und robusten Akustik- und Beschallungsanlagen und dem dazugehörigen

Hersteller Know-how durch den Erwerb der RSR Datacom sowie deren Tochtergesellschaft ProCom erfolgreich verbreitert.

Mit der Übernahme der Stark- und Schwachstrommontage GmbH im Dezember 2012 haben wir das Systemgeschäft des Nordverbundes in den Großstädten Hamburg und Berlin gestärkt und unser Know-how im Bereich ITK-Systemlösungen, Stark- und Schwachstrom, Sicherheitssysteme und Gebäudetechnik erweitert.

Diese gezielten Akquisitionen ergänzen mit ihren qualifizierten Mitarbeitern, hervorragenden Kunden- und Marktzugängen, regionalen Schwerpunkten und ihrem Spezialisten Know-how das Portfolio und die Spezialistenbasis unserer Systemhäuser nachhaltig.

Zudem haben wir über die Planung hinaus die Aufwendungen für Entwicklungen gesteigert, um einzelne Komponenten und Produktsysteme zu kompletten Lösungen für den nationalen und internationalen Einsatz weiterzuentwickeln. Dies trägt dazu bei, an vorderster Front der Marktentwicklung mitzuwirken, alle Vorreiter im Netzwerkmarkt als Partner zu begleiten und sowohl bestehende Technik, wie auch modernste Zukunftstechnologie professionell zu installieren. Wir werden uns auch in Zukunft so aufstellen, dass wir es unseren Kunden ermöglichen, stets mit den technologischen Herausforderungen ihres Geschäfts Schritt zu halten.

Vor diesem Hintergrund haben wir in 2012 das im Konzern vorhandene technologische Know-how gebündelt und Competence Center für strategisch wichtige, konzernübergreifende Produkte und Lösungen initiiert.

Eine solche Lösung ist unser Glasfaserverkabelungssystem URM für Rechenzentren. Das im Jahr 2012 initiierte Competence Center URM bündelt nun konzernübergreifend alle Kompetenzen rund um das System

und stellt das vorhandene technologische Know-how als Dienstleister sowohl unseren eigenen Unternehmen als auch unseren Kunden zur Verfügung. Dieses Modell steht exemplarisch für eine Vielzahl an Lösungen, für die wir umfassendes Know-how besitzen. Wir können damit das gesamte Leistungsspektrum von Planung, Beratung, Installation, Wartung und Service inklusive der Herstellung hochwertiger und innovativer Produkte abbilden. Unsere Kunden profitieren von der Vollständigkeit solcher Lösungsketten. Im Rahmen der Integrationsmaßnahmen wollen wir deshalb diese konzernübergreifenden Produkte und Lösungen mit Nachdruck vorantreiben und weitere Competence Center, wie z.B. für das Thema „Aktivtechnik“ oder „Rechenzentren“ etablieren.

Wir profitieren bereits jetzt von Effizienzsteigerungen und Vereinheitlichungen der Prozesse. Wir sind heute in der Lage, jeden Kunden zu bedienen und jeden Auftrag abzuwickeln, unabhängig von Größe und Umfang. Uns stehen bereits nach den ersten Integrationsmaßnahmen sehr effiziente Strukturen für die Bearbeitung von Großaufträgen und Großkunden zur Verfügung. Als Mittelstandskonzern wollen wir dennoch auch ein idealer Partner für kleine und mittlere Unternehmen bleiben, die anspruchsvolle, maßgeschneiderte Lösungen suchen. Dabei spielen wir bei so wichtigen Themen wie Wartung und Service aller verfügbaren Technologien weitreichende Stärken aus, die aus der Kompetenzvielfalt und der speziellen Struktur unserer Gruppe resultieren.

Unser Erfolgsmodell ist und bleibt die Mittelstandsstruktur. Dennoch haben wir mittlerweile eine Größenordnung erreicht, die ein stärkeres Maß an übergreifenden Funktionen und Prozessen verlangt. Aus diesem Grund haben wir im Jahr 2012 zur übergeordneten Strukturierung des Geschäfts unserer Systemhäuser die euromicron networks GmbH als operative Steuerungseinheit eingerichtet. Wir unterstützen auf diese Weise jede

einzelne unserer Systemgesellschaften bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Ziele und machen unser Know-how dem Systemgeschäft übergreifend verfügbar. Kernaufgaben dieser Einheit sind die Steuerung der networks-Gesellschaften in Bezug auf ein wirtschaftliches Ergebnis, die Durchführung von Maßnahmen zur Verbesserung der operativen Effizienz sowie die Erarbeitung und Implementierung eines zukunftsorientierten Produkt- und Leistungsportfolios.

Lassen Sie uns noch einen Blick auf die Entwicklung unserer internationalen Engagements werfen, meine Damen und Herren:

Neben unseren existierenden Gesellschaften und Niederlassungen in Italien, Österreich, Polen, den Benelux und Frankreich, haben wir mit dem Erwerb der RSR Datacom und deren Tochtergesellschaft ProCom ein weiteres Unternehmen im Konzern hinzugewonnen, das den internationalen Markt, insbesondere China und Russland, bedient. Das Interesse an den Produkten unserer Herstellerbetriebe „Made in Germany“ vor allem im Nahen und Mittleren Osten entwickelt sich positiv.

Auf der Beschaffungsseite sourcen wir mit unserer Distributionssparte Produkte für unsere Kunden auch auf den internationalen Märkten. Insgesamt gehen wir alle unsere internationalen Aktivitäten unverändert mit der notwendigen Vorsicht im Rahmen einer sicherheitsorientierten Strategie an.

Im österreichischen Markt konnten wir im Jahr 2012 unsere Marktposition stabilisieren, indem wir unser in Deutschland erfolgreiches Geschäftsmodell auf den österreichischen Markt adaptiert haben. Unsere polnische Niederlassung entwickelte sich im vergangenen Geschäftsjahr sehr erfreulich und konnte einige schöne Projekterfolge verzeichnen.

Besonders stolz waren die Mitarbeiter der polnischen Niederlassung unserer Tochter MICROSENS, die anlässlich der EM 2012 ein neu gebautes Fußballstadion in Polen für sportliche Großereignisse mit Aktiv-Komponenten für Kommunikations- und Sicherheitsverbindungen ausrüsteten.

Bei dem EM-Stadion handelt es sich um ein modernes Mehrzweckobjekt für 42.000 Personen, das seinen Besuchern jeglichen Komfort bietet – überdachte Tribünen, großräumige VIP-Logen und neben dem Pressezentrum einen exklusiven Businessclub.

Doch wer von Ihnen bereits ein großes Stadion besucht hat, und sich gemeinsam mit mehreren tausend Personen auf engstem Raum befunden hat, der weiß, dass es neben der Exklusivität vor allem darauf ankommt, die Sicherheit der Besucher vor, während und nach der Veranstaltung zu gewährleisten.

Aus diesem Grund ist eines der wichtigsten Elemente des neuen Stadions das dort installierte hochmoderne Überwachungs- und Zugangskontrollsystem. Das System basiert auf 365 IP-Kameras, die in das Netzwerk der Zugangskontrollanlagen integriert wurden. Und dieses Netzwerk, meine Damen und Herren, wird zum Großteil durch die robusten Industrie-Switches unserer Tochter MICROSENS verbunden und gesteuert.

Wir gehen davon aus, dass der Bedarf nach ausfallsicheren und zuverlässigen Industrienetzwerken mit dem Anstieg der Qualität und Quantität der zu übertragenden Daten weiter ansteigen wird. Denn Kommunikationsinfrastrukturen bilden insbesondere in sicherheitskritischen Bereichen, wie es Stadien nun einmal sind, eine entscheidende Rolle, um auf ungeplante, gefährliche oder gar lebensbedrohliche Ereignisse schnellstmöglich reagieren zu können.

Auch ein chemischer Großbetrieb muss infolge des dort vorherrschenden Gefährdungspotenzials über eine entsprechende Infrastruktur verfügen, um die Sicherheit der Mitarbeiter, der Kunden, der Nachbarschaft und den sicheren Betrieb der Produktionsstätten im Stör- oder Havariefall gewährleisten zu können. Ein solcher Kunde ist die Dow GmbH in Mitteldeutschland.

euromicron ist als langjähriger Rahmenvertragspartner der Dow ausgewiesener Experte in der „Königsdisziplin“ der Entwicklung und Umsetzung von Sicherheitskonzepten auf dem Campus der Dow GmbH. In der Folge war es nur die logische Konsequenz, dass unsere Tochter SSM euromicron auch mit der Realisation der Sicherheitsleitstelle zur Steuerung von Gefahrenmelde- und Gebäudetechnik auf dem Campus beauftragt wurde.

Dies erfordert, dass unsere Mitarbeiter die Gegebenheiten vor Ort kennen und alle technischen Applikationen beherrschen müssen, um modernste Gefahrenmeldetechnik in das bestehende Gebäude-Steuerungs- und Managementsystem integrieren zu können. Die Verantwortlichen der Dow trauten dies erneut dem Team der euromicron zu, das bereits seit vielen Jahren für hochverfügbaren Bündelfunk auf dem Campusgelände sorgt.

Meine Damen und Herren, ich habe es an der einen oder anderen Stelle wiederholt angesprochen, der Breitbandausbau ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Deutschland und ein wichtiger Bestandteil unseres Geschäftes.

Im Rahmen der aktuellen Entwicklungen und Diskussionen rund um das Thema „Vectoring“ oder „VDSL2“ scheint die weitere Digitalisierung über den Ausbau schneller Telekommunikationsnetze jetzt in greifbare Nähe zu rücken: Wir gehen jedoch nicht von einer endgültigen Entscheidung der Regulierungsbehörden vor dem zweiten Halbjahr 2013 aus und haben,

entgegen 2012, keine Umsätze und Erträge aus diesem Geschäft in die Planung 2013 aufgenommen. Unser Geschäft mit regionalen Anbietern, die heute schon in schnelle Breitbandnetze investieren, läuft unverändert auf dem geplanten Niveau. Hierfür bildet die dezentrale Struktur der euromicron die ideale Voraussetzung.

Die NeckarCom, eine Tochter des Energiekonzerns EnBW, als Beispiel für solche regionale Anbieter, hat sich für die euromicron als strategischen Partner für den Breitbandausbau entschieden.

Wir übernehmen in diesem Projekt die Planung, Lieferung und Inbetriebnahme der passiven und aktiven Netzkomponenten sowie den kompletten After-Sales-Support. Dazu gehören der „Rund-um-die-Uhr-Betrieb“ sowie die gesamte Netzentstörung, die durch unser Network Operation Center (NOC) in Backnang sichergestellt wird.

Meine Damen und Herren, wie Sie sehen, haben wir im Rahmen unserer langfristig orientierten Unternehmensstrategie im vergangenen Jahr planmäßig in allen Bereichen daran gearbeitet, die Voraussetzungen zu schaffen, um die „Agenda 500“ – d.h. den Ausbau unseres Unternehmens auf einen annualisierten Umsatz von 500 Millionen Euro im Jahr 2015 – auf einer soliden, wirtschaftlich stabilen Basis voranzutreiben.

Wir wollen uns auch in den nächsten zwei Jahren auf die Integration unseres Unternehmens konzentrieren, um die euromicron schnellstmöglich auf eine neue professionelle Basis zu stellen und für die nächste Dimension mit tragfähigen Strukturen und der notwendigen Flexibilität auszustatten.

Unser primäres Ziel besteht darin, im Rahmen der Agenda 500 unser Mittelstandsmodell im Sinne von dezentraler Verantwortung, von

Flexibilität, von Innovation und von Kundennutzen und Kundennähe weiter zu entwickeln.

Parallel dazu prüfen wir im Rahmen der strategischen Konzernintegration sämtliche Organisations-, Verantwortungs- und Kostenstrukturen einschließlich aller Prozesse, um die Chancen der aktuellen Veränderungsphase im Vorfeld des weiteren Unternehmenswachstums vollständig zu erschließen. Einsparprogramme mit einem Volumen von bis zu 10 Millionen Euro über die Integrationsphase bis Ende 2014 tragen dabei zur Absicherung unserer Ertragsqualität bei.

Als zweiten Schwerpunkt der Agenda 500, meine Damen und Herren, wollen wir uns in den Integrationsjahren auf die organische Entwicklung unseres Geschäfts und die strategische Abrundung unserer Fähigkeiten im Markt sowie unserer regionalen Aktivitäten konzentrieren.

Hierzu gehören neben dem Ausbau und der Qualifikation unserer Vertriebs- und Führungsmannschaft die Entwicklung der gesamten Belegschaft vor allem in qualitativer Hinsicht. Dabei sind wir von dem Ziel geleitet, in allen Bereichen stets „noch besser zu werden“.

Mit Blick auf die Abrundung unseres Know-hows im Markt und unsere regionale Präsenz werden wir auch weiterhin die sich uns bietenden Akquisitionschancen ergreifen, um qualifizierte Teams, Technologien, Marktzugänge oder Patente in unseren Konzern zu integrieren. Hierzu haben wir 3 bis 4 kleinere Unternehmen in den Fokus genommen, deren Leistungsfähigkeit wir derzeit beobachten und die mit ihren Kompetenzen und Produkten unser Portfolio sinnvoll ergänzen.

Für die Jahre 2013 und 2014 planen wir ein organisches Umsatzwachstum von jeweils 5 bis 10 %, bevor wir nach Abschluss der Phase der

operativen Strukturierung und strategischen Integration des Konzerns in den nachfolgenden Jahren die 500 Millionen Euro Umsatzmarke anstreben.

Die EBITDA-Rendite soll auf Konzernebene in der Integrationsphase bis in das Jahr 2014 hinein in einem Korridor zwischen 8 und 11 % liegen. Ab dem Jahr 2015 soll diese dann wieder nachhaltige 10 bis 13 % betragen.

Um diese anspruchsvollen Ziele zu erreichen, werden wir die Konsolidierung und Optimierung unserer internen Prozesse und Strukturen sowie die Abrundung unserer Fähigkeiten und Kompetenzen im Rahmen der Integrationsphase unseres Konzerns mit Nachdruck fortsetzen.

Wir sind davon überzeugt, mit diesem Weg den Interessen des Unternehmens und Ihren Interessen, meine Damen und Herren, bestmöglich gerecht zu werden. An diesen Interessen werden wir uns auch in Zukunft orientieren und an deren Umsetzung konzentriert arbeiten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.