

**Abschrift der Vorstandsrede
von Bettina Meyer und Jürgen Hansjosten
anlässlich der Hauptversammlung 2016
der euromicron AG**

- Es gilt das gesprochene Wort -

Bettina Meyer:

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

ich begrüße Sie im Namen des Vorstands herzlich auf der heutigen ordentlichen Hauptversammlung 2016 unserer Gesellschaft. Vielen Dank für Ihr großes Interesse an der euromicron AG, die Sie als Aktionäre zum Teil schon seit vielen Jahren begleiten.

Im vergangenen Jahr haben mein Kollege Jürgen Hansjosten und ich uns Ihnen zum ersten Mal als neuer Vorstand der euromicron AG vorgestellt.

Heute blicken wir gemeinsam mit Ihnen auf das Geschäftsjahr 2015 zurück und werden Ihnen ausführlich darlegen, was wir bislang bewegt haben.

Mit unserem Amtsantritt haben wir die Geschäftsbereiche des Konzerns einer intensiven Analyse unterzogen, für einzelne Konzerntöchter grundlegende Reorganisationsmaßnahmen beschlossen und die strategische Neuausrichtung des euromicron Konzerns formuliert. Das Ergebnis fasst unser Leitbild zusammen:

Der euromicron-Konzern hat großes Potenzial, im Zukunftsmarkt der Digitalisierung einen profitablen Teilbereich abzudecken. Voraussetzung dafür ist die erfolgreiche Umsetzung unserer Mitte des Jahres 2015 begonnenen umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen. Außerdem müssen die Töchter ausgerichtet werden am strategischen Gesamtziel: der Digitalisierung von Infrastrukturen für den Markt des Internet der Dinge.

Meine Damen und Herren, mir ist es extrem wichtig eines klarzustellen: Nach Abgang des ehemaligen Managements haben Herr Hansjosten und ich eine intensive Bestandsaufnahme der gesamten euromicron-Gruppe vorgenommen. Und glauben Sie mir, nicht alles was wir gesehen haben, hat Begeisterungstürme hervorgerufen.

Wir haben in einigen Bereichen Defizite identifiziert, die den Reorganisationsprozess zum Teil länger belasten werden als wir ursprünglich angenommen hatten.

Und genau aus diesem Grund, haben wir in 2015 eine mehrjährige Phase des Umbruchs mit Transformationsjahren in 2016 und 2017 eingeläutet.

Ziel ist die operative Ertragskraft der Gesellschaften im Einzelnen und als Gruppe wieder herzustellen und euromicron zu profitablen Wachstum zu führen. An unseren ambitionierten Zielen, verehrte Damen und Herren, haben wir, die Geschäftsführungen und alle Mitarbeiter mit Hochdruck gearbeitet und auf diesem Weg bereits wichtige Meilensteine erreicht. Es liegen jedoch noch einige schwierige Aufgaben vor uns. Die notwendig gewordenen

Maßnahmen haben Umsatz und Ertrag im Geschäftsjahr 2015 belastet. Auch in 2016 werden weiterhin Restrukturierungskosten anfallen und sich Effekte aus den Reorganisationsmaßnahmen im Umsatz und Ertrag bemerkbar machen.

Hierauf werde ich später noch einmal ausführlich eingehen.

Lassen Sie uns zunächst einen Blick auf die einzelnen Maßnahmen der strategischen Neuausrichtung werfen.

Vor dem Hintergrund einer direkten und effizienten Steuerung des Konzerns, haben wir die Konzernstruktur verschlankt. Als ersten Schritt haben wir deshalb die Zwischenholdings euromicron international services und euromicron networks aufgelöst. Zudem wurden die Systemhäuser euromicron solutions und euromicron systems zur neuen euromicron Deutschland verschmolzen. Damit können wir unseren Konzern heute direkter führen als in der Vergangenheit und haben gleichzeitig Kosteneinsparungen realisiert.

Die euromicron AG wurde so in eine strategische Führungsholding umgebaut, um den Konzern marktgerecht besser steuern zu können.

Dazu wurde der Bereich Bilanzierung und Controlling erheblich ausgebaut. Insgesamt wurde das Beteiligungsmanagement, das heute auch Innovationsmanagement und Corporate Development beinhaltet, professionalisiert, eine interne Revision installiert und der Zentraleinkauf und die zentrale IT neu aufgesetzt.

Daneben waren im Konzern Geschäftsführungspositionen in drei Tochtergesellschaften neu zu besetzen.

Die größten Einschnitte in Organisation und Ausrichtung ergaben sich aber in der neugegründeten euromicron Deutschland.

Hier wurden zunächst die Geschäftsbereiche neu strukturiert, um die Gesellschaft marktgerecht auszurichten und effizient steuern zu können. Während der frühere Ansatz den Schwerpunkt auf die flächenmäßige Umsetzung diverser Kompetenzbereiche in jeder Niederlassung legte, haben wir die vorhandenen Kompetenzen in bundesweiten Geschäftsbereichen zusammengefasst. So gibt es heute je einen bundesweiten Kompetenzbereich Telefonie, Data Networking und Gebäudetechnik, um die Ertragskraft der einzelnen Geschäftsbereiche transparent zu machen.

Daneben wurden Niederlassungen zusammengefasst: allein im Rhein-Main Gebiet wurden fünf Geschäftsstellen in Neu-Isenburg am Sitz der Gesellschaft konzentriert. Die neue Gesellschaft hatte bis heute 155 Einzelpersonalmaßnahmen zu verkräften. Ich darf mich an dieser Stelle auch ganz herzlich beim Gesamtbetriebsrat der euromicron Deutschland bedanken, der umsichtig und konstruktiv den Umbau der euromicron Deutschland begleitet.

Die Umstrukturierung in marktgerechte Geschäftsbereiche erhöhte die Transparenz ab April 2016 deutlich, so dass wir heute sehen, wo wir Geld verdienen und wo nicht und entsprechend gegensteuern können.

Daneben wurde in innovative Technologien investiert, um für den IoT-Markt gerüstet zu sein und Smart Office Projekte künftig umfassend bearbeiten zu können.

Ein weiteres großes Projekt, das noch einige Zeit in Anspruch nehmen wird, ist die Vereinheitlichung der IT-Landschaft in der euromicron Deutschland.

Die hohe Heterogenität innerhalb des Unternehmens, bedingt durch den Zusammenschluss mehrerer Tochtergesellschaften mit deutlich unterschiedlichen Strukturen und Systemen, wird die strukturellen Maßnahmen teilweise verzögern, mit entsprechendem Effekt auf den Turn-around der euromicron Deutschland und damit auch auf das Gesamtergebnis des Konzerns

Zudem haben wir in 2015 im Rahmen unserer Analyse nicht-strategische Geschäftsfelder identifiziert und diese aufgegeben. Dazu zählen die Geschäftsbereiche der Avalan und der euromicron NBG Fiber Optics. Beide Geschäftsbereiche wurden 2015 geschlossen.

Die verbleibenden 14 operativen Tochtergesellschaften haben wir nach Maßgabe ihrer strategischen Ausrichtung in den Berichtssegmenten „Digitalisierte Gebäude“, „Kritische Infrastrukturen“ und „Distribution“ gebündelt.

2015 sind wir also einen wichtigen ersten Schritt gegangen und haben die strukturelle Grundlage für einen erfolgreichen Umbau des Konzerns gelegt. Wie Sie anhand der Darstellung sehen können, verfolgen wir langfristig ein dreistufiges Transformationsmodell. Die erste Stufe – die „Reorganisation“ – haben wir bereits erfolgreich bewältigt. Nun gilt es in den Jahren 2016 und 2017 die Transformation zu vollziehen.

Ziel der Transformationsphase, meine Damen und Herren, ist die Umsetzung der neuen Konzernstrategie und der Innovationen. Daher gilt es nun mehr denn je, die Kernkompetenzen des Konzerns zu nutzen, zu kombinieren und ganzheitliche individuelle Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln.

Insbesondere auf die ganzheitlichen Lösungen, in denen Synergien unserer Technologie- und Systemhäuser gezielt gefördert werden sollen, wird mein Kollege später noch eingehen.

Wir werden keine Geschäftsabschlüsse mehr tätigen, nur um ein Umsatzziel zu erreichen.

Neben den strategischen und wirtschaftlichen Aspekten, meine Damen und Herren, ist es umso wichtiger, die Mitarbeiter durch offene Kommunikation und Transparenz für unsere Ziele zu gewinnen. Wie sieht das in der Praxis aus: Neben den regelmäßigen Gesprächen mit den Geschäftsführern der Töchter, besuchen mein Kollege und ich regelmäßig betriebliche Veranstaltungen in den Einheiten vor Ort. Allein in diesem Jahr waren mein Kollege und/oder ich auf nahezu allen Betriebsversammlungen, um das Gespräch zu suchen und den Mitarbeitern die neue Ausrichtung des Konzerns zu erläutern, denn jeder einzelne Mitarbeiter spielt in der operativen Umsetzung eine wichtige Rolle.

Wir sind der festen Überzeugung, dass unser Weg, der insbesondere auch einen kulturellen Neuanfang bedeutet, nur mit den Mitarbeitern gemeinsam gegangen werden kann. Entsprechend setzen wir uns dafür ein.

Allerdings muss uns allen auch bewusst sein, dass ein solcher Wandel seine Zeit braucht. Gerade da, wo er Menschen betrifft, sie wissen wie das ist, lässt sich nicht jede Veränderung zeitlich planen.

Blicken wir etwas weiter in die Zukunft. Bis 2018 werden wir die Phase der Transformation abschließen. Bis dahin gilt es, ein solides marktgerechtes Fundament im Wachstumsmarkt „Internet der Dinge“ aufzubauen. In den Jahren ab 2018, die wir mit „Innovation und Wachstum“ überschreiben, wird dieses Fundament dann umso stärker zum wirtschaftlichen Erfolg der euromicron beitragen. Meine Damen und Herren, unser unbedingtes Ziel ist es, euromicron zu nachhaltiger Profitabilität zu führen.

Insgesamt sind die Geschäftsjahre 2015/2016 mit Sicherheit die schwierigsten in der Unternehmensgeschichte der euromicron. Die im vergangenen Jahr durchgeführte, umfassende Umstrukturierung und Reorganisation der Gruppe war aber unumgänglich.

Es ist richtig, dass die Transformation um einiges komplexer und aufwendiger ausfällt, als die erste ursprüngliche Analyse erwarten ließ. Dennoch sind wir für die weiteren Schritte gut aufgestellt und auf dem richtigen Weg.

Das, was wir bereits erreicht haben, sehr verehrte Damen und Herren, ist der Anfang einer weitreichenden Gesamtstrategie, die mein Kollege Jürgen Hansjosten Ihnen im Folgenden gerne näher erläutern wird, bevor ich Ihnen das Geschäftsjahr 2015 in Zahlen darstelle.

Jürgen Hansjosten: Strategie und Beispiele

Vielen Dank Frau Meyer.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Gäste,

auch ich heiÙe Sie herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung und freue mich, dass Sie den Weg zu uns nach Frankfurt gefunden haben.

Lassen Sie mich zunächst noch einmal näher auf das „Warum“ der strategischen Neuausrichtung eingehen. Ein zentraler Bestandteil unserer Strategie ist die Weiterentwicklung der euromicron zu einem mittelständischen Technologiekonzern. Ziel dieser Strategie ist es, uns auf dem Markt „Internet der Dinge“ mit seinem enormen Marktpotential bereits zu Beginn seiner Wachstumsphase zu positionieren.

„Internet der Dinge“, das ist die zunehmende Vernetzung und Digitalisierung von Informationen. In unserer tagtäglichen Lebens- und Arbeitswelt nimmt diese Entwicklung einen immer größeren Stellenwert ein. Natürlich werden die meisten von Ihnen ein Smartphone und einen Internetzugang haben. Das ist aber lediglich ein kleiner Teilaspekt der Vernetzung und Digitalisierung – das „Internet der Dinge“ geht noch ein ganzes Stück weiter. Hier können künftig Maschinen, Haushaltseinrichtungen, ja sogar Kleidungsstücke oder ganze Gebäude miteinander kommunizieren. Diese Kommunikation der Geräte untereinander funktioniert mit Hilfe von Sensoren, Aktoren und Netzwerken.

Die Digitalisierung von Infrastrukturen (Mission Statement) ermöglicht die Digitalisierung von Geschäfts- und Produktionsprozessen. Dies ist ein Trend, der insbesondere im vergangenen Jahr deutlich an Dynamik gewonnen hat und unsere Kunden branchenübergreifend betrifft.

Früher fragten unsere Kunden einzelne Kommunikationsinfrastrukturen oder einzelne Produkte aus der Gebäudetechnik nach.

Dies verändert sich: Die Prozessdigitalisierung erfordert komplexere ganzheitliche Lösungen, um die bisher meist unabhängigen Technologien und Infrastrukturen miteinander zu vernetzen. Bisher autarke Arbeits- und Produktionsprozesse werden dank der fortschreitenden Digitalisierung miteinander interagieren. Durch die Verfügbarkeit von Echtzeitinformationen generieren unsere Kunden Effizienz- und Kostenvorteile entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Derzeit steht die Digitalisierung von Prozessen im deutschen Mittelstand noch ganz am Anfang. Der Trend hin zur Digitalisierung wird jedoch in den kommenden Jahren kontinuierlich weiter an Dynamik gewinnen. Das bietet uns enormes Potenzial, um von diesem Marktwachstum profitieren zu können.

Schauen wir einmal auf die Marktdaten, um Ihnen ein Gefühl für die Dimensionen zu geben: Bis 2020 sollen bis zu 50 Milliarden Geräte und Sensoren miteinander vernetzt sein. Studien gehen dabei von einem globalen Marktwachstum von 15 bis 20 Prozent jährlich aus.

Unsere Hauptgeschäftstätigkeit liegt in Deutschland – auch hier soll der IoT-Markt beachtlich wachsen. Prognosen zufolge wächst der für euromicron adressierbare IoT-Markt jährlich mit 10 bis 15 Prozent bis 2021. Das bedeutet für euromicron ein Marktvolumen von rund 9 Milliarden Euro.

Und daran wollen wir selbstverständlich partizipieren!

Bereits seit vielen Jahren unterstützen wir unsere Kunden beim Aufbau von Netzwerkinfrastrukturen. Jetzt begleiten wir als deutscher Spezialist für das Internet der Dinge unsere Kunden aus dem gehobenen Mittelstand und der öffentlichen Hand bei der Vernetzung ihrer Geschäfts- und Produktionsprozesse.

Dieser Schritt ist für uns die logische Konsequenz, die sich aus unserem starken Basisgeschäft und einer breiten Kundenbasis ergibt. Ich bin daher davon überzeugt, dass wir mit unserem technologischen Know-how ausgezeichnete Voraussetzungen haben, um diese Chancen nutzen zu können.

Die euromicron AG hat sich in den vergangenen Jahren zu einem führenden Spezialisten für Netzwerkinfrastrukturen entwickelt. Aufbauend auf diesem starken Fundament haben wir unter Berücksichtigung des technologischen Wandels im Markt den nächsten Entwicklungsschritt für die euromicron AG eingeleitet.

Als mittelständischer Technologiekonzern fokussieren wir uns auf die Planung, Realisierung und den Betrieb von digitalen Infrastrukturen im Markt „Internet der Dinge“. Dafür kombinieren wir Technologien und Lösungen unserer eigenen Hersteller sowie von externen Partnern zu ganzheitlichen Lösungskonzepten in den Zielmärkten „Digitalisierte Gebäude“, „Industrie 4.0“ und „Kritische Infrastrukturen“. Als zuverlässiger Partner erschließen wir für unsere Kunden damit den Nutzen digitalisierter Infrastrukturen. Smart Services entstehen aus den Informationen die die digitalen Infrastrukturen bereitstellen.

Unsere Strategie bedeutet Differenzierung durch Lösungen. Konkret bedeutet das, dass wir Technologie- und Systemintegrationskompetenz zu ganzheitlichen Lösungen kombinieren. Denn wir sind überzeugt, dass es uns nur durch eine verzahnte Zusammenarbeit der beiden Bereiche Technologie und Systemintegration gelingt, das Know-how unserer Gesellschaft zu bündeln und Synergien zu realisieren. Begleitend wollen wir unseren Kunden künftig Smart Services für alle Zielmärkte im Internet der Dinge anbieten und uns damit erheblich vom Wettbewerb absetzen!

Um Ihnen das Prinzip noch etwas näher zu erklären möchte ich einmal auf die Technologiehersteller sowie die Systemintegration eingehen. Unsere Technologielieferanten entwickeln und produzieren unter anderem Netzwerkkomponenten, hochwertige Verkabelungssysteme, Beschallungsanlagen und -systeme oder auch vernetzte Arbeitsplatzsysteme.

Gleichzeitig fungiert die euromicron aber auch als Systemintegrator. Dabei übernehmen wir die komplette Projektverantwortung – also die Beratung, Planung, Systemtechnikauswahl und Projektrealisierung sowie den Service. Die Kombination von eigener Technologie und Systemintegrationskompetenz ermöglicht eine deutlich verbesserte Differenzierung im Wettbewerb. Dies wird mittelfristig zu einer deutlich stabileren Profitabilität führen. In jedem der drei strategischen Zielmärkte verfügen wir bereits heute über eine hohe Technologie- und Systemintegrationskompetenz.

Um die Zusammenarbeit der in der Vergangenheit stark separiert geführten Tochtergesellschaften zu fördern, haben wir ein Innovationsmanagement und ein Corporate Development eingerichtet.

Um uns vom Markt und den Wettbewerbern abheben zu können, fokussieren wir unser Know-how auf drei Bausteine. Zum einen verstehen wir uns als mittelständischer Lösungsanbieter. Das heißt wir konzentrieren uns auf Kunden aus dem gehobenen Mittelstand. Grund dafür ist, dass wir als mittelständisch geprägte Unternehmensgruppe die Ansprüche und Herausforderungen, die das Internet der Dinge insbesondere an Mittelständler stellt, verstehen. Zudem haben wir im Bereich der kritischen Infrastrukturen diverse Großkunden, denen wir spezielle IT- und TK-Lösungen anbieten. Damit sind individuelle Speziallösungen gemeint, die euromicron auch bei Großkunden implementiert.

Daneben setzen wir ganz klar auf die Digitalisierung von Infrastrukturen. Als zuverlässiger Partner entwickeln und realisieren wir maßgeschneiderte und zukunftsfähige digitale Infrastrukturen. Dazu ergänzen wir unsere eigenen Technologien durch die Technologien von marktführenden Partnern. Mit diesen drei Bausteinen versetzen wir unsere Kunden in die Lage, ihre bereits vorhandenen Infrastrukturen schrittweise in das digitale Zeitalter zu migrieren.

Sehr verehrte Damen und Herren, noch einmal kurz zusammengefasst: Die Möglichkeiten der Digitalisierung sind schier unbegrenzt. Unternehmen, die diesem Trend folgen und sich schon heute mit diesen Themen befassen, werden aus meiner Sicht die Schrittmacher von morgen sein. Genau für diese Unternehmen ist die euromicron Gruppe mit den Kompetenzbereichen „Digitalisierte Gebäude“, „Kritische Infrastrukturen“ und „Industrie 4.0“ der Ansprechpartner. Wir operieren hier zentral koordiniert, operativ vernetzt und flexibel. Und bieten unseren Kunden für alle Bereiche darüber hinaus Smart Services an.

Im Folgenden möchte ich Ihnen einige Praxisbeispiele vorstellen.

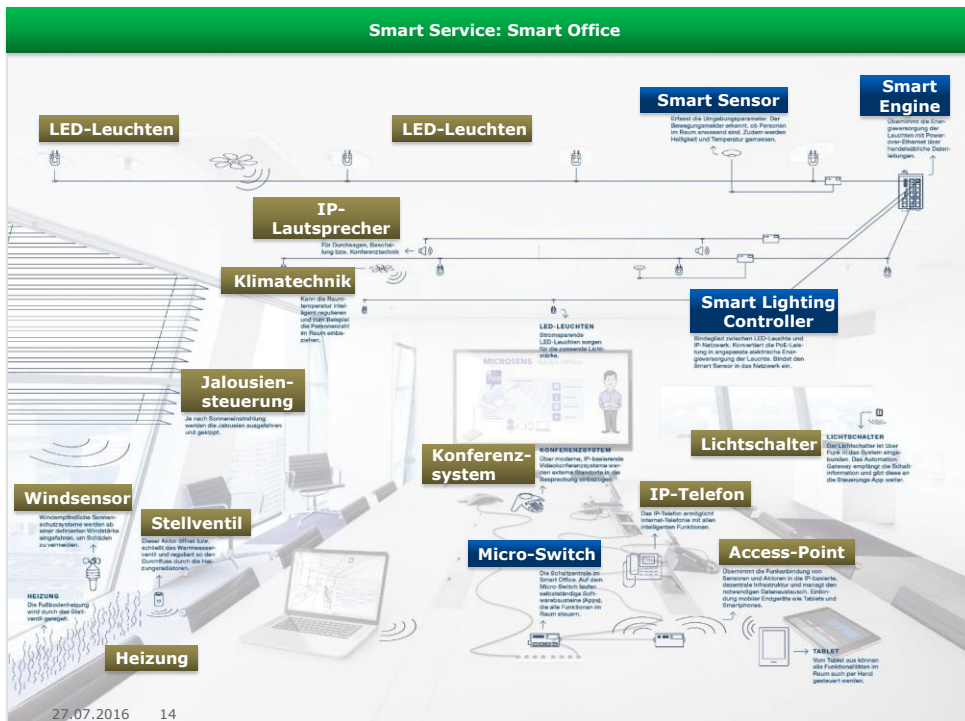
Im Rahmen unseres Innovationsprozesses wurden innovative Lösungen entwickelt, die dann im Zusammenwirken mit unserem Kunden finalisiert werden. Somit können wir die Ziele und Ansprüche des Kunden berücksichtigen und ein individuelles Lösungskonzept anbieten.

Im Folgenden werde ich Ihnen unsere Lösungskonzepte Smart Lighting im Geschäftsfeld Digitalisierte Gebäude, Vernetzte Test- und Produktionstrecken im Geschäftsfeld Industrie 4.0 und das IoT-Funknetz LPWAN (auf Basis der LORA-Technologie) im Geschäftsfeld Kritische Infrastrukturen erläutern und die Nutzeneffekte für unsere Kunden darstellen.

Im Geschäftsfeld digitalisierte Gebäude bietet die euromicron mit ihren Töchtern euromicron Deutschland GmbH und Microsens ein Smart Lighting-Konzept an. Microsens produziert dabei das Steuerungselement, einen Switch mit rund 250 Anwendungsapplikationen. Die euromicron Deutschland übernimmt Systemintegration der Komplettlösung.

Wir verbinden intelligente Netzwerktechnologie und LED-Technik und schaffen somit mehr Komfort und eine höhere Kosteneffizienz für den Nutzer.

Aktuell implementieren wir diese Technik in einem Büroprojekt in der Schweiz. In den Büroräumen werden die Beleuchtung, die Heizkörper, die Thermostate und die Jalousien installiert und intelligent miteinander vernetzt.



Nutzeneffekte durch Smart Lighting

Kosteneinsparung:

- Umrüstung auf LED: 35 bis 50 Prozent
- Energieeinsparung durch Nutzung intelligenter Sensorik und Dimming: 25 bis 30 Prozent

Komfort:

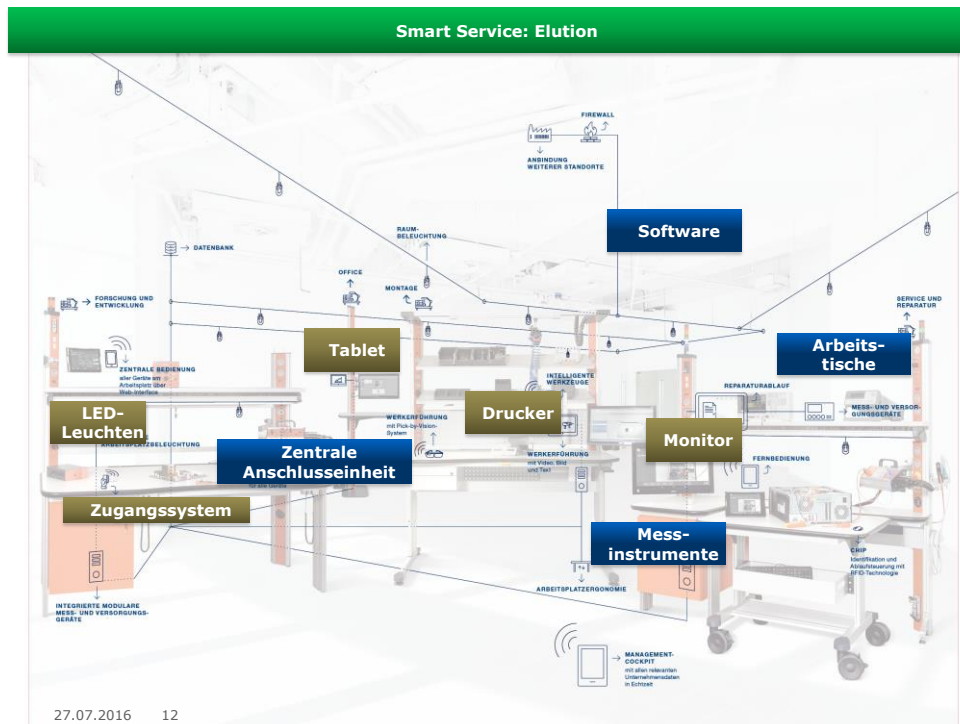
- Automatische Schaltung des Lichts (bei Raumnutzung) incl. Anpassung an das aktuelle Umgebungslicht (dimming)
- Wartungseffizienz signifikant erhöht durch laufende Überwachung und vorausschauende Wartung

Sicherheit:

- Dezentrale Architektur beschränkt Ausfälle auf ein Minimum

Industrie 4.0 ist ein Synonym für die Verzahnung der industriellen Produktion „mit modernster Informations- und Kommunikationstechnik“. Unsere Tochtergesellschaft elabo hat eine Lösung entwickelt, die eine komplette Montagestrecke, einen Qualitätssicherung oder auch eine Ausbildungswerkstatt miteinander vernetzt. Das bedeutet dass z. B. die komplette Montagestrecke interaktiv gesteuert wird. Daten werden erfasst, ausgewertet und bei Bedarf zur Anwendung gebracht, z.B. im Prüfverfahren nach der Produktion. Die Anwendung kann den kompletten Produktions- und Prüfvorgang eines industriellen Betriebs bis hin zur Verpackung und Etikettierung abbilden und virtuell unterstützen.

Unserer Software elution kommt bereits in diversen Projekten erfolgreich zum Einsatz. So nutzt z.B. ein großer KFZ-Zulieferer die Software zur Steuerung seiner Montagestrecke. Zudem wird sie von einem großen Hersteller von Kaffee-Vollautomaten sowie in einem Pilotprojekt für die gewerbliche Ausbildung eingesetzt.



Nutzeneffekte durch vernetzte Produktions- und Teststrecken

Effizienz:

- Zentrales Erfassungs- und Informationsmanagement incl. Archivierung

Komfort/Flexibilität:

- Systemlösung aus einer Hand
- Direkte SAP-Anbindung möglich
- Modularität ermöglicht Flexibilität und Wandelbarkeit
- zentrale Bereitstellung eines vollständigen Montage- und Prüfplans je Produkt für eine Vielzahl von Produktvarianten
- Datenanalyse / Statistiken für Produkttest und Weiterentwicklung jederzeit nutzbar/auswertbar

Sicherheit:

- Mehrstufiges Fehlermanagement
-

Von kritischen Infrastrukturen sprechen wir zunächst bei Kommunikationsnetzwerken die z.B. für Energieversorger, Verkehrsinfrastrukturprojekten, oder Infrastrukturen für Staat und Verwaltung, die heutzutage überlebenswichtig sind. Die telent GmbH – ein Tochterunternehmen der euromicron Gruppe – bietet eben diese Lösungen für kritische Infrastrukturen an.

Die Digitalisierung dieser Infrastrukturen erfordert die Anbindung von Endgeräten (Sensoren / Aktoren) über ein hocheffizientes und ressourcenschonendes Funknetz. Zu diesem Zweck errichtet und betreibt die telent über ihre jüngst gegründete Tochter Netzikon ein solches IoT-Funknetz auf Basis des neuen LORA-Standards in Deutschland.

Das Netz ist dafür konzipiert, bei geringem Stromverbrauch eine sehr hohe Anzahl von Endgeräten anzubinden. Diese Netzinfrastruktur ermöglicht es, Smart-City-Lösungen, Machine-to-Machine-Vernetzungen und neue digitale Anwendungen - z.B. in der Landwirtschaft und im Umweltschutz - effizient zu realisieren, um von den Potenzialen des Internet der Dinge zu profitieren.

Eine erste Anwendung ist bereits im Betrieb. Im Raum Thüringen werden die Blitzeinschläge in den Rotorblättern von Windkraftanlagen überwacht. Die über Sensoren gesammelten Daten werden an eine IoT-Plattform übertragen. So kann der Windparkbetreiber potentielle Schäden an den Anlagen schneller identifizieren und die Sicherheit der Windkraftanlagen gewährleisten.



Nutzeneffekte durch Netzikon – IoT-Funknetz

Kosteneinsparung:

- Überwachungs- und Meßsystem führt zu minimierten Ausfallraten und Wegezeiten
- Abwendung von Folgeschäden

Effizienz:

- Höhere Ablese- und Überwachungsintervalle ohne zusätzlichen Personalaufwand
- Steigerung der Verfügbarkeit

Komfort:

- Hohe Netzabdeckung auch in unwegsamem Gelände oder Untergeschossen
- Individualisierung z.B. von Alarmierungsmöglichkeiten durch Anbindung einer IoT-Plattform
-

Ich hoffe, ich konnte Ihnen, meine Damen und Herren, die Schwerpunkte unserer Strategie sowie die Anwendungsmöglichkeiten näher bringen. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit diesem Ansatz ein profitables Wachstumsmodell etablieren und euromicron den zukünftigen Marktanforderungen entsprechend weiterentwickeln können.

Frau Meyer wird Ihnen nun noch einen Einblick in unsere Finanzkennzahlen geben. Ich bedanke mich herzlich bei Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Bettina Meyer: Finanzkennzahlen

Besten Dank Herr Hansjosten.

Lassen Sie mich noch einmal auf das vergangene Geschäftsjahr 2015 eingehen.

Meine Damen und Herren, ich hatte es vorhin bereits gesagt. Nach umfassender Analyse der Unternehmenssituation war es aus unserer Sicht aufgrund von Versäumnissen in der Vergangenheit unumgänglich, umfassende Reorganisationsmaßnahmen einzuleiten, die sich auch in den Geschäftszahlen für das Jahr 2015 widerspiegeln.

Es ist uns gelungen, gemeinsam mit Geschäftsführern und Mitarbeitern, das Geschäftsjahr im Rahmen der Erwartungen abzuschließen. Der Konzernumsatz von rund 345 Mio. Euro liegt im Rahmen der prognostizierten Bandbreite. Operativ, also vor Belastungen aus der Reorganisation, erreichten wir eine EBITDA-Marge von 4 Prozent. Diese EBITDA-Marge ist durch die notwendigen Reorganisationsmaßnahmen mit rund zwei Prozentpunkten belastet.

Wie einleitend bereits erwähnt, haben wir im letzten Jahr unsere Konzernstruktur deutlich verschlankt. Mit Schließung der strategisch nicht relevanten Beteiligungen - der Avalan GmbH und der euromicron NBG – haben wir die Anzahl der Tochtergesellschaften auf 14 reduziert. Mit Ausnahme der sich weiterhin in Reorganisation befindlichen euromicron Deutschland GmbH arbeiteten alle Tochtergesellschaften profitabel.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns noch einmal die Auswirkungen der Reorganisation auf das EBITDA des Geschäftsjahres 2015 betrachten. Das operative EBITDA betrug in 2015 13,8 Mio. Euro. Abzüglich der Reorganisationskosten von 6,8 Mio. Euro reduzierte sich das ausgewiesene EBITDA auf rund 6,9 Mio. Euro. In den Reorganisationskosten enthalten sind zum einen Reorganisations-aufwendungen für unsere fortgeführten Geschäftsaktivitäten, aber auch Kosten aus der Aufgabe verlustbehafteter und strategisch nicht relevanter Geschäftsfelder.

Um die freie Liquidität zu erhöhen, haben wir bereits in 2015 Maßnahmen zur Optimierung des Working Capitals eingeleitet. Daneben haben wir bis heute im Konzern zwei Working Capital Manager eingestellt, die diese Maßnahmen intensiv nachhalten.

Erste positive Auswirkungen haben sich im Geschäftsjahr 2015 bereits gezeigt. So wurde die Working Capital Ratio um 1,4 Prozentpunkte auf 17,8 Prozent verbessert. Auch unseren operativen Cashflow konnten wir deutlich verbessern: Um Factoring-Effekte bereinigt belief sich der operative Cashflow auf 6,1 Mio. Euro nach 3,0 Mio. Euro im Vorjahr.

Bevor wir zu den Zahlen in den Berichtssegmenten kommen, möchte ich Ihnen, meine Damen und Herren, einen kurzen Überblick über unsere neuen Berichtssegmente und deren aktuelle Marktpositionierung geben.

Im Rahmen der strategischen Neuaufstellung haben wir unsere Konzernstruktur in 3 Berichtssegmente aufgeteilt. Ziel war es, einen möglichst transparenten Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung in unseren Kerngeschäftsfeldern zu geben.

Wir haben uns insgesamt für 3 operative Berichtssegmente entschieden.

Intelligente Gebäudetechnik – hier finden sich alle Aktivitäten zu den Geschäftsfeldern Digitalisierte Gebäude und Industrie 4.0.

Kritische Infrastrukturen – dieses Segment ist identisch mit dem gleichnamigen Geschäftsfeld und

Distribution – hier finden sich maßgeblich unsere italienische Tochtergesellschaft Qubix und die deutsche Tochter SKM Skyline wieder.

Mit der Zuordnung zu den Segmenten ist selbstverständlich ein entsprechender strategischer Auftrag an die Tochterunternehmen verbunden. So ist die telent Flaggschiff für Kritische Infrastrukturen, die elabo Treiber für Industrie 4.0 und die euromicron Deutschland im Zusammenwirken mit der Microsens Treiber für die intelligente Gebäudetechnik.

Die neue strategische Ausrichtung beinhaltet nicht nur die konzeptionelle und organisatorische Umsetzung. Vielmehr kommt es auch darauf an, hierfür Akzeptanz – intern und extern – zu erreichen. Wie zu Beginn meiner Rede bereits berichtet, waren und sind hierfür viele Gespräche notwendig.

Wir verfügen über die Technik, das Know-how und einen ausgeprägten Kundenstamm. Das Umdenken auf Kundenseite hin zu neuen, digitalisierten Produkten mit Smart Service-Charakter erfolgt zunehmend. Das Marktinteresse ist groß und die Nachfrage nimmt stetig zu. Dabei überzeugen wir mit Qualität, Zuverlässigkeit und Mehrwert. Wir sehen uns auf einem guten Weg.

Nachfolgend möchte ich Ihnen die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der einzelnen Segmente im Geschäftsjahr 2015 darstellen:

Der Umsatz im Segment Intelligente Gebäudetechnik belief sich auf 197,9 Mio. Euro und lag damit um 5,2 Mio. Euro über dem Vorjahresumsatz. Das operative EBITDA hingegen hat sich von 12,8 Mio. Euro auf 10,1 Mio. Euro verringert. Für den Margenrückgang war einerseits die Bearbeitung von Altprojekten ursächlich, aus deren Umsätzen aufgrund der verlustfreien Bewertung kein Deckungsbeitrag mehr erzielt werden konnte. Hierdurch waren zudem personelle Kapazitäten gebunden, die nicht für die Bearbeitung von profitablen Neuaufträgen eingesetzt werden konnten. Zum anderen ergab sich in Teilen des Produkt- und Lösungsgeschäfts ein im Vergleich zum Vorjahr ungünstiger Margenmix.

Das Segment Kritische Infrastrukturen verzeichnete gegenüber dem Vorjahr um 5,9 Prozent niedrigere Umsätze von 121,4 Mio. Euro. Das operative EBITDA des Segments verringerte sich um 6,3 Mio. Euro auf 8,1 Mio. Euro. Damit beläuft sich die operative EBITDA-Marge auf 6,7 Prozent.

Der Rückgang des Umsatzes und des operativen EBITDA ist zum Teil auf den Wegfall bestimmter besonders margenstarker Produktlieferungen und Projekte des Jahres 2014 zurückzuführen, die Einmalcharakter hatten. Daneben wirkten auch Umsatz- und EBITDA-Effekte aus Investitionen in strategisch neu zu erschließende Geschäftsfelder. Zudem hat sich die operative EBITDA-Marge dieses Segments im Jahr 2015 auch durch den Wegfall eines Großauftrags rückläufig entwickelt, für den bereits erforderliche Strukturen aufgebaut waren, deren Kosten das Ergebnis des Segments bis zu deren Abbau temporär belastet haben.

Der Umsatz im Segment Distribution liegt mit 22,6 Mio. Euro zwar um 2,0 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert, entspricht damit aber genau dem Planwert für das Geschäftsjahr 2015. Das operative EBITDA liegt bei 2,5 Mio. Euro, die operative EBITDA-Marge beläuft sich auf 11,3 Prozent und liegt damit nahezu auf dem Vorjahresniveau von 11,6 Prozent. Ursächlich für den bereits in der Planung berücksichtigten Umsatzrückgang war die im Jahr 2015 erfolgte Übertragung eines Teil-Geschäftsbereichs auf eine Schwestergesellschaft, die im Wege eines Asset Deals erfolgt ist.

Im Segment Nicht strategische Geschäftsfelder wurden die in 2015 geschlossenen Geschäftsbetriebe zusammengefasst. Der Umsatz der strategisch nicht relevanten Geschäftsfelder beträgt 10,9 Mio. Euro und liegt damit auf dem Niveau des Vorjahres. Das negative operative EBITDA erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr auf -3,2 Mio. Euro. Ursächlich hierfür war einerseits die erhöhte Inanspruchnahme von Fremdleistungen, um die bestehenden Projekte der Avalan abzuwickeln. Daneben wurden in den Gesellschaften in den letzten Monaten des Geschäftsjahres keine weiteren Aufträge angenommen, wodurch notwendige Deckungsbeiträge fehlten, um die noch bestehenden Strukturkosten zu decken.

Das negative operative EBITDA der zentralen Dienste hat sich von -7,3 Mio. Euro deutlich auf -4,7 Mio. Euro reduziert. Die Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr ist insbesondere auf den Rückgang des Tantieme-Aufwands um 1,1 Mio. Euro zurückzuführen. Daneben konnten auch die laufenden Personalaufwendungen aufgrund der angepassten Personalstruktur und die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduziert werden.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns noch gemeinsam auf das erste Quartal 2016 schauen.

Wir arbeiten auch in 2016 weiterhin daran, unser Kerngeschäft auf die Zielmärkte auszurichten. Das operative Geschäft zeigte sich im ersten Quartal mit unterschiedlichen Tendenzen. Erste Projekte im IoT Markt in den jeweiligen Geschäftsfeldern hat Ihnen mein Kollege Herr Hansjosten gerade vorgestellt.

Der Umsatz lag bei 65,2 Mio. Euro. Das sind rund 9 Mio. Euro weniger als im Vorjahresquartal. Dabei war der Konzernumsatz im Vergleich mit dem 1. Quartal 2015 durch die entfallenen Umsatzbeiträge der aufgegebenen Geschäftsfelder mit 3,4 Mio. Euro belastet. Daneben werden Großprojekte aufgrund des erhöhten Risikoprofils nur sehr restriktiv angenommen, was ebenfalls zu einem Rückgang der Umsatzerlöse führt.

Das operative EBITDA liegt mit -1,0 Mio. Euro im Rahmen der geplanten Erwartung. Reorganisationskosten fielen in Höhe von 1,1 Mio. Euro an. Die hohe Saisonalität in unserem Geschäft führt – wie jedes Jahr - zu einem relativ schwachen Ergebnisausweis im 1. Quartal. Bedingt durch den hohen Kundenanteil aus Verwaltung und öffentlicher Hand, erwirtschaftet die euromicron traditionell ihren Hauptergebnisbeitrag im 4. Quartal.

Sehr erfreulich zeigte sich die Auftragsentwicklung im ersten Quartal. Im fortgeführten Kerngeschäft erhöhte sich der Auftragseingang um 12 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, der Auftragsbestand lag 4 Prozent über Vorjahr.

Bereinigt um Factoringeffekte ergibt sich im ersten Quartal 2016 ein operativer Cashflow von -14,7 Mio. Euro gegenüber einem Mittelabfluss von -14,5 Mio. Euro im ersten Quartal 2015. Somit lag der bereinigte operative Cashflow in etwa auf dem Vorjahresniveau. Auch die Working Capital Ratio liegt mit 23,1 Prozent nahezu unverändert auf Vorjahresniveau.

Das Eigenkapital liegt zum 31. März 2016 mit 92,3 Mio. Euro um 4,7 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert. Dieser Rückgang resultiert maßgeblich aus dem Konzernperiodenfehlbetrag von 4,4 Mio. Euro des ersten Quartals 2016.

Lassen Sie uns nun noch einen kurzen Blick auf die Geschäftsentwicklung in den Segmenten im 1. Quartal 2016 werfen.

Das Segmentergebnis zum 1. Quartal fällt traditionell durch den Effekt der Saisonalität deutlich geringer aus als auf Gesamtjahressicht.

In den Segmenten Kritische Infrastrukturen und Distribution wurde ein höheres Margenniveau gegenüber Vorjahr erreicht, bei leicht geringerem Umsatz. Das Segment Intelligente Gebäudetechnik zeigt bei Umsatz und Ertrag noch sehr deutlich die Auswirkungen der laufenden Reorganisationsmaßnahmen in der euromicron Deutschland GmbH

Für das 2. Quartal können wir Ihnen leider heute noch keine Zahlen präsentieren. Wir befinden uns derzeit in der Erstellung des Halbjahresabschlusses, dessen Veröffentlichung am 9. August erfolgen wird. Es zeigt sich eine Tendenz, die wohl zu einem Ergebnis hinter dem des Vorjahres führen wird. Die Zahlen liegen jedoch noch nicht validiert vor. Gleichzeitig ist auch der Prozess der zweiten Erwartungsrechnung für die Tochtergesellschaften nicht abgeschlossen, so dass wir heute auch keine weitere Aussage zur Prognose für das Gesamtgeschäftsjahr treffen können.

Es gibt positive Entwicklungen in den Gesellschaften der Segmente Kritische Infrastrukturen und Distribution. Hier sehen wir wie im ersten Quartal leicht niedrigere Umsätze, aber prinzipiell verbesserte Margen.

Bei den zentralen Diensten werden die Strukturkosten wohl in etwa auf Vorjahresniveau liegen.

Es zeichnet sich jedoch auch ab, dass die Reorganisation das Segment Intelligente Gebäudetechnik stärker belastet als ursprünglich geplant. Effekte auf die Ertragsituation sind dabei spürbar.

Bei der euromicron Deutschland rechnen wir aufgrund des Verzichts auf risikobehaftete Großprojekte mit einem Umsatzrückgang, der wegen der Umstrukturierung des Vertriebs wohl im zweiten Halbjahr nicht kompensiert werden kann. Aus den Umsatzerlösen fehlen dann Ergebnisbeiträge.

Daneben sind noch immer Blindleistungen auf Altprojekte in großem Umfang zu verarbeiten. Diese Projekte müssen fertiggestellt werden, um das darin gebundene Cash zu generieren. Die damit beschäftigten Mitarbeiter verursachen Kosten und können nicht in anderen ergebnisbringenden Projekten eingesetzt werden.

Hervorzuheben ist, dass wir im 2. Quartal eine Anschlussfinanzierung von fälligen Geldern im Gesamtvolumen von 19,5 Mio. Euro abgeschlossen haben. Darunter fiel die Refinanzierung eines Schuldscheindarlehens über 14,5 Mio. Euro, das am 15. Juli zurückgezahlt wurde. Diese Anschlussfinanzierung erfolgte zu nahezu den gleichen Konditionen wie in der Vergangenheit.

Gleichzeitig wurde eine Vereinbarung mit allen Finanzierungspartnern bis Ende März 2018 abgeschlossen.

Die Zinssätze im kurzfristigen Bereich bewegen sich derzeit um 2,1 Prozent, im langfristigen Bereich um rund 3 Prozent. Dadurch ergibt sich ein gemittelter Durchschnittzinssatz von 2,45 Prozent.

Meine Damen und Herren, wir sind davon überzeugt, dass wir mit den berichteten Maßnahmen den richtigen Weg eingeschlagen haben und euromicron auf einen profitablen Wachstumskurs führen werden.

Zum Abschluss meiner Rede lassen Sie mich noch kurz über die unter TOP 7 und unter TOP 9 der Tagesordnung vorgeschlagenen Beschlüsse berichten. Wir möchten Sie heute bitten, unter TOP 7 der Tagesordnung dem Antrag über die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zuzustimmen.

Zum Erwerb eigener Aktien bedarf die Gesellschaft, soweit nicht gesetzlich ausdrücklich zugelassen, einer besonderen Ermächtigung durch die Hauptversammlung. Da die von der Hauptversammlung im Geschäftsjahr 2011 beschlossene Ermächtigung am 9. Juni 2016 ausgelaufen ist, schlagen wir heute der Hauptversammlung vor, der Gesellschaft erneut eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien zu erteilen. Die neue Ermächtigung soll eine Laufzeit von fünf Jahren haben.

Es handelt sich hierbei um einen bei börsennotierten Gesellschaften üblichen Vorratsbeschluss. Der Umfang darf maximal 10 Prozent des ausgegebenen Grundkapitals umfassen. Dies gilt sowohl für das zum Zeitpunkt der Beschlussfassung als auch für das zum Zeitpunkt einer etwaigen Ausübung der Ermächtigung ausgegebene Grundkapital.

Die vorgeschlagene Ermächtigung sieht vor, dass der Vorstand Aktien der Gesellschaft, die aufgrund dieser Ermächtigung erworben werden, mit Zustimmung des Aufsichtsrats zu allen gesetzlich zugelassenen Zwecken verwenden kann.

Die vorgeschlagene Ermächtigung des Vorstands sieht unter anderem vor, dass der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Veräußerung der eigenen Aktien gegen Barzahlung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre auch in anderer Weise als

über die Börse oder über ein Angebot an alle Aktionäre vornehmen kann. Hierdurch soll für die Gesellschaft die Möglichkeit geschaffen werden, Aktien zum Beispiel an institutionelle Anleger, Finanzinvestoren oder sonstige Kooperationspartner auszugeben. Dies ermöglicht der Gesellschaft jederzeit zu angemessenen Bedingungen Eigenkapital am Markt aufnehmen zu können und ggf. eigene Aktien in dem genannten Rahmen flexibel zu veräußern. Hierdurch wird der Gesellschaft die Möglichkeit eingeräumt, weitere Investorengruppen zu erschließen.

Darüber hinaus soll die Gesellschaft mit der Ermächtigung zum Bezugsrechtsausschluss die Möglichkeit erhalten, eigene Aktien zur Verfügung zu haben, um diese als Gegenleistung beim Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen, also eigene Aktien als Akquisitionswährung, anbieten zu können.

Mit dem Beschluss geben Sie der euromicron die Flexibilität und Handlungsfreiheit, ihre strategische Ausrichtung im Rahmen taktischer und strategischer Akquisitionen zu stärken.

Soweit der Vorstand von dieser Ermächtigung Gebrauch macht, wofür die Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich ist, werden wir hierüber berichten.

Im Übrigen verweise ich auf den hierzu zugänglich gemachten Bericht über den Ausschluss des Bezugsrechts, der in der Einberufung zur Hauptversammlung enthalten und auf unserer Internetseite veröffentlicht ist. Er liegt darüber hinaus am Wortmeldetisch zu Ihrer Einsicht aus.

Ich würde mich freuen, meine Damen und Herren, wenn Sie zu diesem Punkt der Tagesordnung Ihr Einverständnis geben, ebenso wie zu Top 9, in welchem wir Sie um Ihre Zustimmung zum Antrag für den Gewinnabführungsvertrag zwischen der euromicron Aktiengesellschaft und der euromicron Deutschland GmbH bitten.

Durch den Abschluss des Gewinnabführungsvertrags wird die steuerliche Struktur des euromicron Konzerns optimiert. Der Gewinnabführungsvertrag ermöglicht es, durch die Verrechnung von Gewinnen und Verlusten der beiden Gesellschaften steuerliche Gewinne bzw. Verluste der euromicron AG mit steuerlichen Verlusten bzw. Gewinnen der euromicron Deutschland zu verrechnen.

Sowohl in Vorjahren als auch für das Geschäftsjahr 2016 wurden jeweils bereits Vereinbarungen über eine Übernahme von Verlusten der euromicron Deutschland durch die euromicron AG abgeschlossen. Somit wurden auch bislang schon handelsrechtlich bei der euromicron Deutschland entstandene Verluste durch die euromicron AG übernommen.

Durch den geplanten Abschluss des Gewinnabführungsvertrags ergeben sich im Verlustfall somit keine anderen Auswirkungen auf den handelsrechtlichen Jahresabschluss der euromicron AG als in der derzeit bestehenden Vertragskonstellation.

Die Vorteile des Gewinnabführungsvertrags im Vergleich zur aktuellen Vertragskonstellation liegen insbesondere in dessen steuerlichen Auswirkungen, die ich Ihnen kurz erläutern möchte.

Gemäß der Konzernsteuerplanung für die Jahre 2016 bis 2018 wird für den Organkreis der euromicron AG in seiner bisherigen Struktur jeweils ein positives zu versteuerndes Einkommen erwartet. Trotz bestehender Verlustvträge würden aufgrund der Regelungen zur Mindestbesteuerung hierauf Steuerzahlungen zu leisten sein.

Für die euromicron Deutschland wird für das Jahr 2016 mit einem negativen zu versteuernden Einkommen gerechnet. Durch den Abschluss des Gewinnabführungsvertrags könnte entsprechend der Planung für den Organkreis in seiner neuen Struktur für die Jahre 2016 und 2017 eine cash-wirksame Belastung mit Ertragsteuern vollständig vermieden werden. Dies würde einen Liquiditätsvorteil für den Konzern in einer Größenordnung von rund 1,0 Mio Euro bedeuten.

Ergänzend möchte ich in diesem Zusammenhang auf den der Hauptversammlung vorliegenden Vertragsentwurf sowie den gemeinsamen Unternehmensvertragsbericht des Vorstands der euromicron AG und der Geschäftsführung der euromicron Deutschland GmbH verweisen. Beide Dokumente sind auch auf unserer Homepage seit Einberufung der Hauptversammlung abrufbar. Sie liegen zudem auch am Wortmeldetisch zu Ihrer Einsicht aus.

Meine Damen und Herren, ich bin mir sicher, dass wir gemeinsam mit unseren Mitarbeitern die Transformation der euromicron meistern werden. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie uns auf diesem spannenden Weg begleiten und uns auch weiterhin ihr Vertrauen schenken!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!