

Rede von
Herrn Michael Schmidt
Sprecher des Vorstands

anlässlich der
Hauptversammlung der
3U HOLDING AG

am 21. Mai 2015 in Marburg

- Es gilt das gesprochene Wort -

Folien 1&2 – Deckblatt

Sehr geehrte Damen und Herren,

von Seiten des Vorstandes heiße auch ich Sie herzlich Willkommen zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung in Marburg. Wir begren sehr herzlich die Aktionärinnen und Aktionäre der 3U HOLDING AG, die Vertreterinnen und Vertreter der Aktionärsvereinigungen, die Damen und Herren von der Presse sowie die anwesenden Gäste.

Folie 3 – Agenda

Ich werde in meinen Ausführungen auf die Entwicklung des 3U Konzerns im abgelaufenen Geschäftsjahr 2014 und auch auf das 1. Quartal 2015 eingehen. Nach einigen Informationen zur Entwicklung der relevanten Märkte und den wichtigsten Konzernkennzahlen werde ich Ihnen dann die wesentlichen Punkte der Tagesordnung erläutern, die heute zur Abstimmung stehen. Meine Ausführungen schließen werde ich mit einem Ausblick auf das laufende und das kommende Jahr.

Folie 4 – Konzernstruktur zur Hauptversammlung 2014

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

fast schon traditionell beginne ich meine Ausführungen mit einem Überblick der Konzernstruktur, wie sie sich zum Zeitpunkt der letzten Hauptversammlung im August 2014 dargestellt hat und ziehe den Vergleich zum Status Quo.

Folie 5 – Konzernstruktur aktuell

Die 3U HOLDING AG befindet sich weiterhin in einem Transformationsprozess. Wie Sie wissen, ist die 3U eine ursprünglich aus der Telekommunikationsbranche stammende, börsennotierte Management- und Beteiligungsgesellschaft.

In der Darstellung sehen Sie die aktuelle Konzernstruktur mit der Aufteilung der Gesellschaften auf die drei Segmente Telefonie, Services und Erneuerbare Energien. Im Vergleich zum Vorjahr hat es zwei wesentliche Veränderungen gegeben, auf die ich hier nun eingehen möchte. Während die Segmente Telefonie und Services im Vergleich zum Vorjahr unverändert sind, hat es im Segment Erneuerbare Energien einen erheblichen Zuwachs an Gesellschaften gegeben, die unter der 3U ENERGY AG angesiedelt sind. Darüber hinaus kam es zur Umbenennung der EuroSun Vacuum Solar-Systems GmbH in 3U Euro Energy Systems GmbH.

Lassen Sie mich an dieser Stelle auf beide Veränderungen eingehen, auch wenn ich in meinen späteren Ausführungen nochmals auf unsere Windkraftaktivitten im Einzelnen intensiv zu sprechen komme.

Was hat es mit der Umbenennung der EuroSun Vacuum Solar-Systems GmbH auf sich?

Dazu lassen Sie mich ein wenig ausholen: Im Jahr 2009 startete die strategische Neuausrichtung der 3U HOLDING AG mit dem Einstieg in das Segment Erneuerbare Energien. In dem Jahr konnten deutsche Solarthermie-Hersteller ihre Umsätze auf 2 Mrd. Euro verdoppeln. Der 3U Konzern wollte an diesem Wachstumspotenzial partizipieren und entwickelte daher das Geschäftsfeld Solarthermie durch den Erwerb von rund 75 % der Anteile an der Gesellschaft EuroSun Vacuum-Solar-Systems GmbH im Jahr 2010. Die restlichen Anteile an diesem Gemeinschaftsunternehmen verblieben bei dem Unternehmensgründer Herrn Zangl, der auch als Geschäftsführer für das Unternehmen tätig blieb.

Helmut Zangl war seit 1988 erfolgreich in den Bereichen „Produktion und Vertrieb von Solarkollektoren“ zur Nutzung thermischer Solarenergie tätig. Auf dem Gebiet der Vakuumröhrenkollektoren zählt Herr Zangl zu den Pionieren. In den Jahren 2002 bis 2007 produzierte Herr Zangl in eigener Produktionsstätte mit 180 Mitarbeitern technisch erstklassige Produkte in der Nähe von Peking in China. Das unter dem Namen EUROCON in China und EUROCOL in Europa firmierende Unternehmen wurde von Herrn Zangl aufgrund eines sehr lukrativen Angebotes der Firma Viessmann im Jahre 2007 an selbige veräußert.

Bei der Übernahme der Geschäftsanteile an der EuroSun Vacuum Solar-Systems GmbH war es uns darüber hinaus wichtig, Herrn Zangl langfristig an das Unternehmen zu binden, da er über langjährige Kontakte, ein sehr umfangreiches Wissen und große Branchenerfahrung im Bereich der Herstellung und Vermarktung von Vakuumröhrenkollektoren in das Unternehmen einbringen konnte. Außerdem konnte er einen bestehenden Vertrag mit den Viessmann Werken in China als Basis für die Lieferung von sog. White Label-Produkten und den Vertrieb über den Handel mit einbringen. In der Folgezeit wurden zwei chinesische Tochtergesellschaften gegründet um der erwarteten Nachfrage nachkommen zu können.

Trotz der zunächst hervorragenden Prognosen muss man heute konstatieren, dass sich der Markt Solarthermie enttäuschend entwickelt hat. Seit 2009 - mit Ausnahme des durch den Reaktorunfall in Fukushima geprägten Jahres 2011 - geht die jährlich neuinstallierte Kollektorfläche stetig zurück. Auch die EuroSun Vacuum-Solar-Systems GmbH blieb von diesen externen Einflüssen nicht verschont. Als Folge wurden im Jahr 2013 tiefgreifende Restrukturierungen durchgeführt, die zu einer starken Reduktion der Mitarbeiter und zur weitestgehenden Einstellung aller Aktivitäten bei den chinesischen Tochtergesellschaften geführt haben. Im Jahr 2014 konnte durch diese Maßnahmen das Defizit merklich reduziert werden; jedoch ist ein dauerhafter Erfolg innerhalb des 3U Konzerns nicht absehbar.

Aufgrund dieser anhaltend negativen Aussichten hat der Vorstand der 3U HOLDING AG im Oktober 2014 beschlossen, den Bereich Solarthermie innerhalb der EuroSun Vacuum-Solar-Systems GmbH zu veräußern. Der Mitgesellschafter und bisherige Geschäftsführer wird in diesem Bereich weiterhin tätig sein und hat das mit dem Geschäftsbereich verbundene Anlage- und Umlaufvermögen der EuroSun Vacuum-Solar-Systems GmbH übernommen. Im Rahmen der Trennung von dem Geschäftsbereich

wurde die EuroSun Vacuum-Solar-Systems GmbH auch in 3U Euro Energy Systems GmbH umbenannt.

Der Grund warum wir die Assets und nicht die Gesellschaft verkauft haben, ist in dem Umstand begründet, dass wir zukünftig gewinnträchtiges Geschäft in die Gesellschaft einbringen wollen - dies kann beispielsweise auch ein Windpark sein - um die in der Gesellschaft schlummernden steuerlichen Verlustvorträge nutzen zu können.

Der Kaufpreis für das Anlage- und Umlaufvermögen ergab sich aus dem Buchwert zum 30. November 2014. Die Zahlung des Kaufpreises in Höhe von rund 1 Mio. Euro erfolgte durch Gewährung eines verzinslichen Darlehens über vier Jahre, das in 48 Monatsraten seit dem 1. Januar 2015 zurückgeführt wird.

Bei der Vielzahl der Windparkgesellschaften, die Sie unterhalb der 3U ENERGY AG sehen können, handelt es sich um Projektgesellschaften für bestehende oder zukünftige Windparkprojekte. Wie Sie wissen haben wir im August 2014 eine Windpark-Projektentwicklungsgesellschaft übernommen, und dabei auch das Portfolio an bestehenden Windparkprojekten. Hierauf werde ich im weiteren Verlauf meiner Präsentation ausführlicher eingehen.

Aus den Gesprächen mit unseren Aktionären wissen wir, dass die Konzernstruktur häufig als etwas komplex wahrgenommen wird und wir immer wieder mit der Frage konfrontiert werden, warum es notwendig sei, so viele Gesellschaften unter dem Dach des 3U Konzerns zu vereinen. Deshalb möchte ich im Folgenden darauf eingehen, und die Komplexität ein wenig verringern.

Vorab zwei grundsätzliche Bemerkungen: Die Vielzahl der Telefoniegesellschaften ist dem regulatorischen Umfeld geschuldet. Aufgrund der Zulassungsbedingungen der Bundesnetzagentur war es zum Gründungszeitpunkt notwendig, für jeden Verbindungsnetzbetreiber - also Call-By-Call-Anbieter - eine eigene Gesellschaft zu gründen. Außerdem hat es durchaus auch Vorteile eine Reihe von Call-By-Call-Anbieter-Gesellschaften zu haben.

Ein wichtiger Grund warum wir weiterhin so erfolgreich in dieser Marktnische sind, liegt darin begründet, dass wir ein ausgeklügeltes Tarifmanagementsystem für alle Telefoniegesellschaften einsetzen, das sehr flexibel auf das schwankende Nachfrageverhalten der Telefonie-Kunden reagiert sowie die Einkaufskonditionen laufend berücksichtigt.

Außerdem erscheint es aus unserer Sicht unter Risikogesichtspunkten vernünftig, eine gute Diversifikation der geschäftlichen Aktivitäten zu betreiben. Dazu gehört selbstverständlich auch, dass das Segment Telefonie und das Segment Services, in denen unsere langjährigen Aktivitäten gebündelt sind, weiterhin möglichst erfolgreich entwickelt und betrieben werden.

Der Schwerpunkt unserer jüngsten und zukünftigen Investitionen liegt gleichwohl auf dem Segment Erneuerbare Energien, wo wir uns nach wie vor sehr gute Wachstumsaussichten versprechen.

Folie 6 – Konzernstruktur aktuell – Aktive Gesellschaften

Gegenüber der vorausgegangenen Folie haben wir nun die Gesellschaften ausgeblendet, die derzeit inaktiv sind. So fallen dadurch 4 Gesellschaften im Segment Telefonie, 1 Gesellschaft im Segment Services und 5 Gesellschaften im Segment Erneuerbare Energien weg.

Bei der Entscheidung, ob wir eine inaktive Gesellschaft abwickeln oder als inaktive Gesellschaft weiterführen, lassen wir uns davon leiten, ob der aktuelle Wert der Gesellschaft höher ist, als die Abwicklungskosten und laufenden Kosten. Das ist vor allem dann der Fall, wenn in der Gesellschaft Verlustvorträge noch zu nutzen sind und/oder eine Reaktivierung der Gesellschaft in absehbarer Zeit geplant ist.

Folie 7 – Konzernstruktur aktuell – Umsatzgenerierende Gesellschaften

Noch übersichtlicher wird die Konzernstruktur wenn man sich nur die umsatzgenerierenden Unternehmen anschaut, da dann ebenfalls die Windparkprojektgesellschaften, in denen die Projekte derzeit entwickelt werden, wegfallen. Wenn man dann noch berücksichtigt, dass in den Telefoniegesellschaften mit Ausnahme der 3U TELECOM GmbH kein eigenes Personal für ihre Geschäftstätigkeiten beschäftigt wird, was genauso auch für den Solarpark Adelebsen und den Windpark Langendorf gilt, so stellt sich die ganze Konzernstruktur wesentlich weniger komplex dar. Bevor ich auf die Konzernkennzahlen zu sprechen komme, möchte ich kurz auf die Marktbedingungen eingehen, die die Märkte prägen, in denen wir aktiv sind.

Folie 8 – Marktumfeld Telefonie

Mit unserem Segment Telefonie befinden wir uns weiterhin in einem sehr wettbewerbsintensiven Marktumfeld. Der Umsatz im Telekommunikationsmarkt als Ganzes stagniert bestenfalls in Deutschland. Eine Konsolidierung hat gerade auch in den letzten 12 Monaten stattgefunden. Trotzdem kann man nicht davon sprechen, dass Angebotskapazitäten in den verschiedenen Teilmärkten zurückgegangen sind. Diese aus Kundensicht erfreuliche Entwicklung ist für die Telekommunikations-Anbieter eine große Herausforderung.

In dem für uns besonders relevanten Teilmarkt Call-By-Call-Telefonie sind wir schon seit Jahren von Umsatzrückgängen betroffen. Von den durchschnittlich rund 228 Mio. Minuten täglich, die Kunden der Wettbewerber der Deutschen Telekom 2014 vom Festnetz aus telefoniert haben, wurden für ca. 22 Mio. Minuten Call-by-Call -Nummern gewählt. Auch wenn der jährliche Rückgang sich in den letzten Jahren bei rund 3 Mio. Verbindungsminuten am Tag eingependelt hat, ist das Marktvolumen in den letzten Jahren dramatisch geschrumpft. Im Vergleich zum Jahr 2009 ist ein Rückgang von knapp 70 % zu verzeichnen.

Folie 9 – Marktumfeld Telefonie: Wachstumsmarkt Rechenzentrumsfläche

Diesen Umsatz und damit einhergehenden Ergebnisrückgang im Call-By-Call versuchen wir mit dem Aufbau neuer Produktbereiche zu kompensieren. Neben dem Produktbereich Voice Business - dazu zählt das Wholesale-Geschäft und der Umsatz mit Service-Nummern - ist dies vor allem auch der Produktbereich DCS & Operation. Hinter dieser Abkürzung versteckt sich der Begriff Data Center Services bzw. Rechenzentrumsleistungen.

Es ist kein Geheimnis, dass die gespeicherte Datenmenge alljährlich stark zunimmt. Aufgrund von immer leistungsfähigeren Rechnern wird zwar nicht im gleichen Ausmaß zusätzliche Rechenzentrumsfläche benötigt. Jedoch steigt die Nachfrage kontinuierlich an; insbesondere auch nach mittelgroßen und großen Rechenzentren.

Folie 10 – Marktumfeld Telefonie: Cloud Computing mit hohen Wachstumsraten

Der Rechenzentrumsmarkt ist im ständigen Wandel. Trends wie Konsolidierung von Rechenzentren, Virtualisierung und Cloud Computing oder die Zunahme der Nutzung von Colocation-Angeboten führen dazu, dass sich die Struktur der Rechenzentren mehr und mehr verändert. Eine wesentliche Folge dieser Trends ist auch, dass immer mehr Unternehmen und andere Organisationen ihre Informations- und Kommunikationstechnik nicht mehr im eigenen Hause betreiben. Die Nachfrage nach Infrastructure as a Service oder auch kurz IaaS ist ein wichtiger Treiber für das Cloud Computing. Mit unserem Geschäftsfeld DCS & Operation adressieren wir diese Nachfrage.

Folie 11 – Marktumfeld Services: Cloud Computing mit hohen Wachstumsraten

Natürlich ist das große Wachstum von Cloud Computing auch für unsere Tochtergesellschaft weclapp von größter Bedeutung. In einem Markt, der in den letzten Jahren zwischen 26 % und 68 % expandiert hat, ist das enorme Wachstum, das die weclapp in den letzten beiden Jahren erzielt hat, wesentlich leichter möglich als in einem weniger dynamisch wachsenden Marktumfeld. Mit ihren Business Apps für die Cloud bzw. Software as a Service bietet die weclapp genau die Produkte für die Cloud an, die besonders stark nachgefragt werden.

Folie 12 – Marktumfeld Erneuerbare Energien: HKL

HKL ist die Abkürzung für Heizen, Kühlen und Lüften und wird als Begriff verwendet um die Aktivitäten unserer Tochtergesellschaften Selfio, KlimaLevel und PELIA im Segment Erneuerbare Energien zusammenzufassen. Nach einer Roland-Berger-Studie aus Oktober 2013 hatte der HKL- und Sanitär-Markt allein in Deutschland ein Volumen von rund 14 Mrd. Euro in 2012. Dabei entfielen auf den Markt für Sanitär- und Installationsbedarf ca. 9,8 Mrd. Euro und ca. 4,2 Mrd. Euro auf den HKL-Markt, in dem wir mit unseren Tochtergesellschaften hauptsächlich aktiv sind. Mit unserem Fußbodenheizungssystemen und den anderen Produktkategorien, die wir vor allem auch über den

Online-Handel anbieten, decken wir jedoch nur einen Teilbereich innerhalb dieses Marktes ab. Demzufolge bestehen hier nach wie vor gute Expansionsmöglichkeiten.

Folie 13 – Marktumfeld Erneuerbare Energien: HKL II

Wenn man den relevanten Markt nicht nach Produktgruppen sondern nach Nachfragern sortiert, stellt man fest, dass die Umsätze bei Reparaturen, Instandhaltungen und Modernisierung mehr als doppelt so hoch sind, wie die im Neubau. Während wir mit unseren Fußbodenheizungssystemen vor allem den Neubau adressieren, sprechen wir mit dem Online-Handel beide Marktsegmente an.

Folie 14 – Marktumfeld Erneuerbare Energien: HKL III

Während in der Vergangenheit der dreistufige Vertriebsweg unangefochten dominierte, verliert er aktuell zunehmend an Bedeutung. Immer mehr Installateure bekennen sich dazu, ihre Bedarfe auch im Direkt-Vertrieb über Hersteller oder Online-Shops sowie Baumärkte zu decken. Zwischen 2011 und 2013 ist der Anteil des dreistufigen Vertriebsweges im spezialisierten Großhandel und allgemeinen Baustofffachhandel von rund 95 Prozent auf 69 Prozent geschmolzen.

Wie in vielen anderen Branchen auch, gewinnt der Vertriebsweg Online-Handel zunehmend an Bedeutung, auch wenn die Produkte im HKL-Bereich etwas komplexer sind als bspw. Schuhe oder Tierfutter. Im Jahr 2012 kam der Vertriebsweg Online-Handel trotz eines prozentualen Wachstums von ca. 30-40 % in Deutschland erst auf einen Umsatz-Anteil am Gesamtmarkt von rund 2 % über alle Sparten. Entsprechend attraktiv wird dieser Markt von uns eingeschätzt.

Folie 15 – Marktumfeld Erneuerbare Energien

Ein anderer hochattraktiver Bereich bleibt die Nutzung von Windkraft. Der Ausbau der erneuerbaren Energien in Deutschland - als auch weltweit - schreitet mit großen Schritten voran. Der Anteil der erneuerbaren Energien an der Brutto-Stromerzeugung in Deutschland ist im vergangenen Jahr auf den Rekordwert von 25,8 % gestiegen. Während die Potenziale bei der Stromerzeugung aus Wasserkraft und Biomasse in Deutschland im Wesentlichen ausgeschöpft sind, wird die Stromerzeugung durch Sonnen- und vor allem Windenergie immer wichtiger. Dies wird sehr deutlich an dem rasanten Aufbau der entsprechenden Kapazitäten.

Nach dem aktuellen Stand des EEGs weisen vor allem Windkraftprojekte an attraktiven Standorten weiterhin ein gutes Chancen-/Risiko-Profil auf, während die Rahmenbedingungen für Photovoltaik-Projekte sich zuletzt deutlich verschlechtert haben, so dass in Zukunft hier nur mit einem gedämpften Zubau zu rechnen ist.

Folie 16 – Agenda: Konzernkennzahlen

Kommen wir nun zum Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2014 und das erste Quartal 2015.

Folie 17 – Konzern Umsatz/EBITDA/Ergebnis

Der Konzernumsatz ist in den letzten Quartalen auf relativ konstantem Niveau geblieben. Dabei haben sich zwei gegenläufige Entwicklungen in den Segmenten nahezu kompensiert. Während die Umsätze im Segment Telefonie rückläufig waren, konnten die Umsätze im Segment Erneuerbare Energien deutlich gesteigert werden. Im laufenden Jahr werden die im Segment Erneuerbare Energien erzielten Umsätze erstmals größer sein als im Segment Telefonie.

Das EBITDA im ersten Quartal 2015 hat sich gegenüber dem Vorjahresquartal deutlich verbessert und konnte auch gegenüber dem letzten Quartal des Geschäftsjahres 2014 erheblich gesteigert werden. Musste im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2014 noch ein negatives EBITDA hingenommen werden, beträgt das EBITDA im ersten Quartal 2015 0,95 Mio. Euro.

Das Konzernergebnis lag im ersten Quartal mit -0,36 Mio. Euro um 0,53 Mio. Euro über dem Konzernergebnis des Vergleichs quartals. Auch gegenüber dem vierten Quartal des Geschäftsjahres 2014 konnte eine erhebliche Ergebnisverbesserung erzielt werden.

Lassen sie mich im Folgenden auf die einzelnen Segmente Telefonie, Services und Erneuerbare Energien eingehen.

Folie 18 – Telefonie Umsatz/EBITDA/Ergebnis 2013 vs. 2014 [Mio. EUR]

Der Umsatz im Segment Telefonie reduzierte sich in den letzten Quartalen um sich zuletzt auf niedrigerem Niveau zu stabilisieren.

Durch die weitere Fokussierung sowie Optimierung der Prozesse und Organisationseinheiten auf die Produktbereiche Voice Retail, Voice Business und Data Center Services konnte das EBITDA und das Ergebnis, mit Ausnahme des vierten Quartals 2014, auf hohem Niveau gehalten werden.

Folie 19 – Services Umsatz/EBITDA/Ergebnis

Wie im Vorjahr wurde auch im ersten Quartal 2015 im Wesentlichen das Thema Cloud Computing und der Handel mit IT-Lizenzen vorangetrieben. Die Umsatzerlöse erhöhten sich sukzessive, während der Personalaufwand nochmals leicht rückläufig war. Dies resultiert vor allem aus einer geringeren Beschäftigtenzahl im Bereich der IT-Security und des Handels mit IT-Lizenzen.

Das EBITDA und das Ergebnis verbesserten sich daher und lagen im ersten Quartal 2015 bei nur noch -0,07 Mio. Euro bzw. -0,08 Mio. Euro.

Eine Entwicklung, die uns optimistisch für die zukünftige Entwicklung stimmt.

Folie 20 – Erneuerbare Energien Umsatz/EBITDA/Ergebnis

Im Segment Erneuerbare Energien konnte der Umsatz kontinuierlich gesteigert werden. Dieser Umsatzanstieg resultiert im Wesentlichen aus dem Umsatzanstieg im Bereich Heizen, Kühlen und Lüften sowie aus den Umsätzen aus der Einspeisevergütung des erworbenen Windparks Langendorf.

Der Personalaufbau in den Bereichen der Windparkprojektentwicklung sowie im Bereich HKL hat zu einem leichten Anstieg der Personalaufwendungen geführt. Trotzdem konnte das EBITDA und das Ergebnis, mit Ausnahme des von Sondereffekten betroffenen vierten Quartals 2014, deutlich gesteigert werden.

Mit 0,04 Mio. Euro konnte im ersten Quartal 2015 erstmals ein positiver Ergebnisbeitrag des Segments Erneuerbare Energien für den 3U Konzern erzielt werden.

Folie 21 – Konzern Eigenkapitalquote 31.12.2005 - 31.03.2015

Die Eigenkapitalquote, die durch den Verkauf der Tochtergesellschaft LambdaNet deutlich angestiegen war, reduzierte sich durch die Fremdkapitalfinanzierungen des Solarparks Adelebsen, der Immobilie in Hannover und des Windparks Langendorf. Gleichwohl verfügt die 3U mit einer aktuellen Eigenkapitalquote von rund 49 % immer noch über eine überdurchschnittliche Eigenkapitalquote.

Vor dem Hintergrund weiterhin historisch günstiger Refinanzierungskosten streben wir mittelfristig eine geringere Eigenkapitalquote als die Aktuelle an, wobei sie allerdings dauerhaft überdurchschnittlich bleiben soll.

Folie 22 – Agenda: Erklärungen zur Tagesordnung

Sehr geehrte Aktionärinnen,

sehr geehrte Aktionäre,

mit der Einladung zur Hauptversammlung haben Sie auch die Tagesordnung erhalten.

Auf die einzelnen Punkte der Tagesordnung möchte ich nun kurz eingehen.

Folie 23 – Tagesordnungspunkte Hauptversammlung 21. Mai 2015 (1)**TOP 1: Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses sowie des Lageberichtes**

Mit den Unterlagen zu TOP 1 haben Sie auch den erklärenden Bericht des Vorstandes zu den Angaben im Lagebericht nach

§ 289 Absatz 4 und § 315 Absatz 4 Handelsgesetzbuch erhalten. Im erklärenden Vorstandsbericht haben wir - wie gesetzlich vorgegeben - bestimmte Angaben gemacht. Diese umfassen u. a. Angaben zur Zusammensetzung unseres Grundkapitals sowie zu den Vorschriften, nach denen sich die

Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstandes sowie die Änderungen der Satzung der Gesellschaft richten. Ferner ist in dem Bericht auch angegeben, welche Befugnisse der Vorstand mit Blick auf die Ausgabe und den Rückkauf von Aktien hat. Bezug genommen wird hier auf das in der Satzung vorgesehene genehmigte Kapital sowie die Ermächtigung des Vorstands zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Absatz 1 Nummer 8 Aktiengesetz. In beiden Fällen handelt es sich um Regelungen, die in der Unternehmenspraxis häufig anzutreffen sind.

Einzugehen war schließlich noch auf wesentliche Vereinbarungen und Entschädigungszusagen mit Vorstandsmitgliedern oder Mitarbeitern, die für den Fall eines Übernahmeangebotes getroffen worden sind. Solche Vereinbarungen bestehen bei der 3U HOLDING AG nicht.

TOP 2: Entlastung der Mitglieder des Vorstandes

und

TOP 3: Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrates

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Mitgliedern des Vorstandes und des Aufsichtsrates Entlastung zu erteilen.

TOP 4: Wahl des Abschlussprüfers

Der Aufsichtsrat schlägt vor, die BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Essen - wie auch im letzten Jahr - zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2015 zu bestellen.

Folie 24 – Tagesordnungspunkte Hauptversammlung 21. Mai 2015 (2)

TOP 5: Abwahl eines Aufsichtsratsmitglieds

Über diesen Tagesordnungspunkt wird heute nicht abgestimmt. Der Aufsichtsrat hat Ihnen heute berichtet, dass Herr Simon sein Amt als Aufsichtsrat der 3U HOLDING AG zum heutigen Tag niedergelegt hatte. Mit diesem Schritt ermöglicht er es, dem Wunsch der Aktionäre, die das Ergänzungsverlangen für die heutige Hauptversammlung formuliert haben, einen von Ihnen vorgeschlagenen Aktionärsvertreter in den Aufsichtsrat zu entsenden, entsprechen zu können.

Lassen Sie mich hierzu und zu TOP 6 Folgendes festhalten und verzeihen sie mir, wenn ich mich hier als größter Aktionär der 3U HOLDING AG und nicht als Vorstand dazu äußere.

Ich respektiere die Entscheidung von Herrn Simon und bedauere diesen Schritt zugleich. Mit Herrn Simon verliert die 3U HOLDING AG einen Aufsichtsrat, der sich immer für die Belange der 3U interessiert und sich nach besten Kräften für das Wohlergehen der Gesellschaft eingesetzt hat. Ich werde die konstruktive Zusammenarbeit mit ihm vermissen und bin mir sicher, dass seine Aufsichtsratskollegen dies genauso sehen.

TOP 6: Wahlen zum Aufsichtsrat

Die Aktionäre Matthias Zettler und planen-center.com GmbH, letzterer vertreten durch den Geschäftsführer Thomas Fichte, haben im Wege eines Ergänzungsverlangens vorgeschlagen, als Vertreter der Aktionäre Herrn Dipl.-Ing. Jürgen Beck-Bazlen, Bauphysiker aus Ostfildern in den Aufsichtsrat zu wählen.

Ich habe Herrn Beck-Bazlen als kompetenten Gesprächspartner in den letzten Jahren kennenlernen dürfen und bin überzeugt, dass auch er einen wertvollen Beitrag zur Fortentwicklung der 3U HOLDING AG beisteuern wird.

Folie 25 – Agenda: Ausblick

Lassen Sie mich nun kurz einen Ausblick nach vorne werfen.

Folie 26 – Telefonie-Folie

Beginnen möchte ich mit der Telefonie.

Folie 27 – Ausblick - Telefonie

In den zurückliegenden Jahren hat vor allem das Segment Telefonie immer wieder zu überzeugen gewusst. Auch in jüngster Zeit war die Ergebnisentwicklung vielversprechend, selbst wenn die Umsätze unter Schwankungen zurückgingen. Die Margen in den einzelnen Produktparten konnten nahezu gehalten werden und auch zukünftig gehen wir davon aus, dass wir über das gesamte Segment die Ertragslage halten werden. Dabei wird der Ergebnisanteil in dem Produktbereich Voice Retail sicherlich weiter abnehmen. Wir sind aber zuversichtlich, dass wir dies durch die anderen Produktbereiche weitestgehend kompensieren können.

Folie 28 – Services-Folie**Folie 29 – Cloud Computing: Auch zukünftig mit hohen Wachstumsraten**

Zu Beginn meiner Ausführungen zeigte ich Ihnen eine Folie, die das Wachstum von Cloud Computing von 2011 bis 2015 zeigte. Auch wenn die Wachstumsraten in den Jahren höher waren, wird zukünftig in absoluten Zahlen mit einem deutlich höheren Wachstum gerechnet. Davon wird sicherlich auch der DCS & Operations-Bereich im Segment Telefonie profitieren aber vor allem auch unsere Tochter weclapp, die ihr rasantes Wachstum fortsetzen wird.

Folie 30 – Ausblick - weclapp profitiert vom „Trend in die Wolke

Das Kundenwachstum bei der weclapp beschleunigt sich. Während im Jahr 2013 durchschnittlich rund 6 Unternehmen monatlich gewonnen wurden, konnte diese Zahl in 2014 auf rund 15 pro Monat gesteigert werden. Aktuell gewinnt die weclapp ca. 25 Unternehmen monatlich. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass es sich dabei um Nettozuwächse handelt. Die sehr geringe Anzahl an Unternehmen, die die weclapp als Kunden verliert, wird im entsprechenden Monat abgezogen.

Ich denke, Sie werden nachvollziehen, warum wir mit der Entwicklung der weclapp zunehmend zufriedener werden.

Folie 31 – Erneuerbare Energien-Folie**Folie 32 – Ausblick Windkraft**

Wir haben mit dem Kauf der 3U ENERGY PE GmbH - damals bei Übernahme als Aufwind & Orbis Havelland GmbH & Co. KG firmierend - im August 2014 eine sehr wichtige strategische Entscheidung getroffen. Das übernommene Windpark-Projektportfolio stellt sich in Bezug auf die geographische Lage als vorteilhaft dar. Sämtliche Windpark-Projekte liegen im Bundesland Brandenburg. Die Flächen sind gekennzeichnet durch eine große Weitläufigkeit sowie weitgehend bebauungsfreie Landschaften bei relativ hohen Winderträgen. Dies führt zu einer erfreulichen Windertragssituation. Auch unter dem Aspekt der gesetzlichen Rahmenbedingungen ist das Bundesland Brandenburg für die Planung von Windparks prädestiniert.

In Brandenburg wurden seit Beginn des EEG bis Ende 2014 rund 5.456 MW an Windenergieleistung installiert. Somit wird gut ein Drittel des Strombedarfs aus Wind gewonnen und ist damit nach Niedersachsen der zweitwichtigste Windenergiestandort Deutschlands. Die installierte Leistung hat sich in den letzten 10 Jahren verzehnfacht. Laut Energiestrategie 2020 strebt die Landesregierung einen weiteren Ausbau der Erneuerbaren Energien an. Ende des Jahrzehnts soll ein Fünftel des Primärenergieverbrauchs damit gedeckt werden; durch Windenergie davon die Hälfte!

Die installierte Leistung soll auf 15.300 GWh im Jahr 2020 steigen.

Der Aufbruch ins post-fossile Zeitalter prägt dort auch zunehmend den Arbeitsmarkt. Die Windbranche vor Ort beschäftigt schon heute 6.100 Personen; dazu kommen weitere bei Zulieferern, Planungsbüros, Beratungs- sowie Service- und Baufirmen.

Folie 33 – Das Planungsgebiet Havelland-Fläming (Brandenburg)

Unsere gesamten Windpark-Projekte liegen im Bundesland Brandenburg. Zur Risikominimierung verteilen sind die Projekte in zwei Planungsgebiete mit jeweils mehreren Gemeinden; teilweise angrenzend oder nahe an bestehenden Windparks. Somit können wir in einigen Bereichen auf Erfahrungs- und Referenzwerte zurückgreifen. Bei der Planung werden nur technisch ausgereifte Windenergieanlagen mit einer Nennleistung von 2,5 bis 3,5 MW renommierter Anlagenhersteller wie Vestas, GE oder Nordex berücksichtigt. Mit den Anlagenherstellern werden langjährige Vollwartungsverträge mit Hochverfügbarkeitsgarantien abgeschlossen. Unsere Erfahrungen bestätigen, dass im Einvernehmen mit den Gemeinden konstruktive bauleitplanerische Ziele umgesetzt werden können, die uns als Projektentwickler eine verlässlichere Planungsgrundlage verschaffen.

Folie 34 – Phasen eines Windpark-Projektes

Mit dem Kauf der 3U ENERGY PE hatten wir ein Windpark-Projektportfolio von bis zu 40 Windenergieanlagen mit einer Gesamtleistung von mehr als 100 MW erworben. Innerhalb dieses seit 2009 entwickelten Windpark-Projektportfolios befinden sich aktuell Windparks in unterschiedlichen Stadien der Projektentwicklung, die in den Jahren 2015 bis 2017 in Betrieb genommen werden sollen.

Der erste sich in der Genehmigungsphase nach Bundes-Immissionsschutzgesetz befindliche Windpark Lüdersdorf, nahe der Stadt Trebbin im Kreis Teltow-Fläming in Brandenburg, wird mit insgesamt 7 Windenergieanlagen geplant. Für 5 Windenergieanlagen im 1. Bauabschnitt, davon 2 im Besitz der 3U ENERGY PE GmbH, wird in Kürze die Genehmigung erteilt werden. Kurz danach wird der Windpark errichtet, so dass dieser nach aktueller Planung im ersten Quartal 2016 in Betrieb genommen werden kann. Mit dem Erhalt der Genehmigung der 2 Windenergieanlagen im 2. Bauabschnitt, davon 1 im Besitz der 3U ENERGY PE GmbH, rechnen wir Ende 2015 und mit einer Inbetriebnahme bis Ende 2016.

In der Vergangenheit wurden wir häufig gefragt, warum es so schwer ist, einen genauen Zeitplan für eine Windpark-Projekt zu erstellen. Ich möchte im Folgenden versuchen, Ihnen die Komplexität eines solchen Projekts zu verdeutlichen, damit Sie einen Eindruck davon gewinnen können, wie schwierig es ist, hier genau Prognosen anzustellen. Die Planung eines Windparks oder die Errichtung einzelner Windenergieanlagen ist eine sehr vielseitige und zwischen 4 bis 6 Jahre andauernde Herausforderung bis zur Umsetzung des Projektes.

Hierzu möchte ich an dieser Stelle kurz auf die unterschiedlichen Phasen eines Windpark-Projekts eingehen:

Ein Windpark-Projekt kann grob in drei Phasen eingeteilt werden:

- die Planung,
- den Bau und
- den Betrieb der Windenergieanlagen

In jeder Phase gibt es folgende drei Gesichtspunkte zu beachten:

1. Technische Aspekte, bei der Planung insbesondere Abschätzung der Windverhältnisse, erste Abschätzung der installierten Leistung und des Energieertrages, Entwurf des Windpark-Layouts, örtliche Rahmenbedingungen;
2. genehmigungsrechtliche Aspekte, in der Planungsphase vor allem ökologische Auswirkungen von Windenergieanlagen, Schallimmissionen von Windenergieanlagen, Schattenwurf von Windenergieanlagen;
3. wirtschaftliche Aspekte, insbesondere das Verhältnis Investitionskosten und Betriebskosten zu Windertrag

Die Planungsphase selbst gliedert sich in die Abschnitte:

- Die Vorklärung,
- die Standortanalyse sowie
- die eigentliche Planung

Noch kurz eine Erläuterung vorab: Für den Betrieb, die Netzanbindung und die Einspeisevergütung ist das Erneuerbare Energien Gesetz (kurz: EEG) ausschlaggebend, für das Planen von Windparks jedoch das Bundes-Immissionsschutzgesetz (kurz: BImSchG) und das Baugesetzbuch. In diesen sind unter anderem die Abstände von Windenergieanlagen zu Wohngebieten, Verkehrswegen, Naturschutzgebieten oder auch Gewässern festgelegt.

Zusätzlich kann jedes Bundesland noch zusätzliche Bedingungen für den Standort von Windenergieanlagen festlegen. Um letztendlich einen Windpark errichten zu dürfen, müssen verschiedene Gutachten zu Schallentwicklung, Schattenwurf, Sichtbarkeit und Auswirkungen auf das Landschaftsbild sowie zu ökologischen Einflüssen des Projekts vorlegt werden.

In der Planungsphase wird im Rahmen der Vorklärung die grundsätzliche Eignung des gewählten Gebietes und die Realisierbarkeit des Vorhabens mittels sogenannten Restriktions- und Potentialanalysen geprüft, bevor mit weiteren formalen und kostenbehafteten Schritten die Standortanalyse und die Planung begonnen werden kann. Hierbei erfolgt die erste Festlegung der zu beplanenden Flächen und die erste Chancen-Risiko- und Aufwandsanalyse.

Im Zuge der Standortanalyse werden in einer Reihe von gemeinsamen Terminen mit diversen Behörden und Beteiligten die im Zuge der Vorklärung grob abgeklärten Punkte genauer betrachtet und

evaluiert und die weitere Vorgehensweise abgestimmt. Insbesondere das Windregime, die lokalen Rahmenbedingungen wie Abstände zu Naturschutzgebiete, Vogelschutzgebiete, Luftfahrt, Forst, interne Schall und Schattenberechnungen, bauplanungsrechtliche Belange und Interessen der Gemeinden sowie die möglichen Netzeinspeisepunkte und die Netzkapazitäten werden hierbei erörtert. Auf Basis der Ergebnisse der Standortanalyse wird ein erster Entwurf eines möglichen Parklayouts erstellt und die Wirtschaftlichkeit berechnet sowie die zu sichernden Flurstücke evaluiert, so dass im nächsten Schritt mit der Grundstückssicherung in Form von Abschluss von langfristigen Nutzungsverträgen begonnen werden kann. Die Grundstücksakquisition sowie die Klärung der grundbücherlichen Eintragungen sind zentrale Punkte für die Umsetzung eines Projektes, die sehr zeitintensiv und zeitlich schwer planbar sind.

Wichtig ist bei der Planung vor allem, dass die Gemeinde und die Anwohner des geplanten Standortes einbezogen und aufgeklärt werden um bereits im Vorfeld eine hohe Akzeptanz zu schaffen.

Im Zuge der **konkreten Planung** werden ab einem gewissen Stand der Grundstückssicherung die zeit- und kostenintensive artenschutzrechtliche Prüfung inklusive den ornithologischen Gutachten und der Landschaftsplanung bei externen Gutachtern beauftragt. Diese artenschutzrechtliche Begutachtung (z. B. für Vögel, Fledermäuse, Hamster, Salamander etc.) für das Plangebiet dauert gesetzlich vorgeschrieben mindestens ein Jahr. Anhand der Auswertungen der Gutachten, die zudem laufend mit den Behörden abgestimmt werden, sowie der Ergebnisse der Grundstückssicherung müssen das Parklayout und die Planung mehrfach angepasst werden. Zur Entwicklung einer genehmigungsfähigen Windpark-Konfiguration ist schlussendlich eine technische Feinplanung zu schaffen, bei der Schall, Schatten, Turbulenzen, Abstandsflächen, Parkwirkungsgrad und naturräumliche und topografische Bedingungen Berücksichtigung finden.

Erst wenn alle Unterlagen mit den beteiligten Behörden abgestimmt sind und alle Gutachten positiv vorliegen sowie ein Netzeinspeisepunkt feststeht, wird der eigentliche BImSchG-Antrag beim zuständigen Ministerium - in Brandenburg ist es das Landesamt für Umwelt, Gesundheit und Verbraucherschutz (kurz: LUGV) - gestellt. Der vollständige Antrag beinhaltet unter anderem eine Vorhabenbeschreibung, technische Unterlagen, Karten, Bauvorhaben, Abfallbeseitigung, Liste gefährlicher Stoffe, Gutachten.

Bis zum Erhalt der Genehmigung dauert es jedoch noch einige Zeit, da das LUGV den Antrag an alle zu beteiligenden Träger der öffentlichen Belange - je nach Projektgröße bis zu 26 Behörden - zur Prüfung und offiziellen Stellungnahme sendet und auch diverse öffentliche Auslegungsfristen beachtet werden müssen.

Auch in der Phase der Prüfung des Antrags kann eine nochmalige Anpassung der Planung notwendig sein, z. B. durch Überschneidungen mit anderen Anträgen, differenzierenden Auslegungen von Gutachten etc. Des Weiteren können die betroffenen Gemeinden durch eine zeitlich befristete Verhängung einer Veränderungssperre ihre planungsrechtliche Hoheit wahren und damit die Erteilung

der Genehmigung verzögern. Dementsprechend wichtig ist, die frühzeitige Einbindung der beteiligten Behörden und die Interessen der Gemeinde zu berücksichtigen sowie eine kontinuierliche Kommunikation mit allen Beteiligten.

Nach intensiver Prüfung und Stellungnahmen der zuständigen Ämter und Behörden sowie aller Träger öffentlicher Belange mit entsprechenden Kommentierungen und Vorgaben für die Erteilung der Genehmigung fasst die Genehmigungsbehörde dies in der sogenannten BlmSchG-Genehmigung zusammen. Grundsätzlich wird mit der Bauplanung, der Leistungsausschreibung für den Bau der Infrastruktur wie Zuwegung, Kranstellflächen und Verkabelung, den Verhandlungen mit den Lieferanten der Windenergieanlagen über die Lieferung und den Bau der Windenergieanlagen sowie des Vollwartungsvertrages inklusive Verfügbarkeitsgarantien und den finanzierenden Banken mit positivem Erörterungstermin durch das LUGV begonnen, da nach diesem Termin mit einem baldigen Erhalt der Genehmigung gerechnet werden kann. Mit dem Erhalt der Genehmigung und der Zusage der finanzierenden Banken kann die Umsetzung eines Projektes beginnen, wobei hierbei bei der Erstellung des jeweiligen Bauzeitenplans wieder auf Auflagen der Behörden (Brutzeiten der Vögel etc.), Lieferzeit der Windenergieanlagen sowie eventuell auch auf das Wetter Rücksicht genommen werden muss. Generell kann man anhand der heutigen Lieferzeiten der Windenergieanlagen von einer Zeitspanne von 9 bis 12 Monaten von Erhalt der Genehmigung bis zur Inbetriebnahme rechnen.

Nach der erfolgreichen Inbetriebnahme einer Windenergieanlage erfolgt zunächst ein Probetrieb bevor der Windpark in den Vollbetrieb übergeht. Dies war nur in aller Kürze die Darstellung der einzelnen Phasen eines Windpark-Projekts und eines Teils der zu berücksichtigenden Punkte, so dass Sie einen Eindruck von der Komplexität eines solchen Vorhabens gewinnen konnten, und dass vor allem anhand der Vielzahl an Beteiligten eine taggenaue Planung der Umsetzung nicht möglich ist.

Gleichwohl ist all dies heutzutage Standard, da zwischenzeitlich alleine in Deutschland 24.867 Windenergieanlagen mit einer Gesamtleistung von 38.115 MW stehen.

Durch Genauigkeit, fachspezifische und strukturierte Ausarbeitung im Vorfeld und konsequente Bearbeitung durch unser erfahrenes Team ist eine optimierte Windpark-Planung gewährleistet, so dass wir positiv den Erträgen aus der Umsetzung der Projekte im renommierten Windgebiet Brandenburg entgegenblicken.

Folie 35 – Ausblick Erneuerbare Energien: Online-Handel

Während das Thema Windpark-Projektentwicklung noch ganz am Anfang seiner Entwicklung steht, sind wir mit unseren Tochtergesellschaften Selfio und PELIA schon heute extrem erfolgreich im zukunftssträchtigen Bereich Online-Handel tätig.

Wie ich vorhin schon ausgeführt hatte, kam der Vertriebsweg Online-Handel im HKL- und Sanitär-Markt in Deutschland erst auf einen Umsatz-Anteil von rund 2 % über alle Sparten im Jahr 2012. Bis 2017 soll sich dieser Anteil auf 7 % erhöhen. Das entspricht einem Wachstum von knapp 30 % im Jahr.

Getrieben wird diese Entwicklung vor allem durch die Preistransparenz im Internet. Die größten Wachstumsraten sind in den Bereichen Sanitär und HKL zu verzeichnen, während der Online-Handel beim Installationsbedarf weiterhin nur eine untergeordnete Rolle spielen wird.

Folie 36 – Ausblick Entwicklung HKL-Bereich

Angetrieben vom starken Wachstum der Selfio gehen wir davon aus, dass sich das Geschäftsfeld HKL weiterhin sehr dynamisch entwickeln wird. Neben der Selfio entwickeln sich auch die ClimaLevel und die PELIA zunehmend zu bedeutenderen Marktteilnehmern. Dies ist wichtig, da sich dadurch leichter neue Teil-Märkte erschließen lassen als auch bessere Einkaufskonditionen durch die größere Marktmacht erzielen lassen.

Folie 37 – Ausblick

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit dem jüngst vorgelegten Quartalsbericht konnten wir Ihnen aufzeigen, dass wir unmittelbar davor stehen, wieder in die Gewinnzone zurückzukehren. Im Segment Telefonie erzielen wir unverändert ordentliche Erträge, das Segment Erneuerbare Energien erzielte erstmals einen Überschuss und im Segment Services wurde nur noch ein kleines Minus ausgewiesen. Daher bestätige ich die mit Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2014 abgegebene Prognose für 2015 und stelle für 2016 einen Umsatzanstieg von mind. 10 %, ein EBITDA-Anstieg von mind. 40 % und ein deutlich positives Konzernergebnis in Aussicht.

Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir unsere hier beschriebenen Ziele erreichen werden.

Folie 38 – Finanzkalender

Das nächste geplante Datum von größerer Relevanz ist die Veröffentlichung des Quartalsberichts 2/2015 am 14.08.2015. Im November erfolgt dann die Veröffentlichung des Quartalsberichts 3/2015 sowie die ebenfalls im November 2015 stattfindende Analystenkonferenz.

Folie 39 – Abschlussfolie

Ich danke Ihnen auch im Namen meiner Vorstandskollegen und des Aufsichtsrats, dass Sie uns in der Vergangenheit Ihr Vertrauen geschenkt haben, und ich würde mich sehr freuen, wenn Sie uns noch lange als Aktionäre begleiten.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich danke Ihnen sehr herzlich für Ihre Aufmerksamkeit!