

Rede des Vorstandes
Herr Oliver Zimmermann

anlässlich der
Hauptversammlung der
3U HOLDING AG

am 28. August 2009 in Marburg

- es gilt das gesprochene Wort -

Folie 1 – Deckblatt

Sehr geehrte Damen und Herren,

von Seiten des Vorstandes heiÙe ich Sie herzlich Willkommen zu unserer diesjähri-gen ordentlichen Hauptversammlung in Marburg.

Wir begrüÙen 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.

In meinen Ausführungen werde ich Ihnen über das Geschäftsjahr 2008 und auch über das 1.Halbjahr 2009 Bericht erstatten.

Nach einigen Informationen zur 3U-Aktie werde ich Ihnen dann die wesentlichen Punkte der Tagesordnung erläutern, die heute zur Abstimmung stehen.

Abschließend werde ich Ihnen einen Ausblick auf das Gesamtjahr 2009 geben.

Folie 2 – Wichtige Ereignisse 2008/2009 (1)

Meine Damen und Herren,

2008 war ein Jahr der Konzentration — geprägt von einer zielgerichteten und umfassenden Weiterentwicklung der 3U HOLDING AG.

Unser Beteiligungsportfolio stellt sich heute anders dar, als wir es bei der letzten Hauptversammlung in 2008 prognostiziert hatten.

Auf der einen Seite war es uns nicht möglich, den Verkaufsprozess für die LambdaNet und die 3U Österreich zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen.

Infolge der Verschärfung der Banken- und Kreditkrise hatten sich die Möglichkeiten der Kaufpreisfinanzierung durch potenzielle Erwerber zunehmend verschlechtert.

Hinzu kam, dass die Kaufpreiserwartungen der potentiellen Erwerber mit der Marktentwicklung sanken.

So konnte kein angemessener, dem tatsächlichen Wert der Gesellschaft entsprechender Kaufpreis erzielt werden.

Mit der Einstellung der aktiven Verkaufsverhandlungen wurde der „held-for-sale“-Status dieser Gesellschaften aufgehoben.

Während die Gesellschaften in der „held-for-sale“-Phase nur mit ihren Ergebnissen ohne Abschreibungen in den Konzern eingeflossen sind, fließen die Gesellschaften seit der Wiedereingliederung wieder mit allen Umsatz- und Ergebnisgrößen in die Gewinn- und Verlustrechnung der 3U HOLDING AG ein.

Darüber hinaus mussten die für die Zeit des „held-for-sale“-Status ausgesetzten Abschreibungen auf Konzernebene nachgeholt werden.

Auf der anderen Seite konnten wir unsere US-amerikanische Tochtergesellschaft im Rahmen eines Management Buyouts veräußern und einen außerordentlichen Ertrag erzielen.

Im September 2008 wurde die 3U Solarkraft Friedrichstraße GmbH, als 100%ige Tochtergesellschaft, der 3U HOLDING AG gegründet.

Mit ihr wollen wir die Chancen im Bereich regenerative Energien aktiv nutzen.

Auf das erste Projekt der Gesellschaft gehe ich in meinen Ausführungen später noch einmal ein.

Die SEGAL Systems ist eine neugegründete 100%ige Tochtergesellschaft der 3U HOLDING AG.

Sie ist im Oktober 2008 aus der „Abspaltung zur Neugründung“ des Betriebsteils „Systementwicklung“ der 3U TELECOM GmbH entstanden.

Ziel der SEGAL Systems ist es, das firmeninterne IT-Know How sowie eigenentwickelte Software-Lösungen extern zu vermarkten.

Langjährige Erfahrung und umfassendes Know How der Mitarbeiter bilden dabei eine hervorragende Basis, um erfolgreich am Markt tätig zu sein.

Weitere Tätigkeitsschwerpunkte der SEGAL Systems werden IT-Consulting sowie das Angebot von Web-Services sein.

Darüber hinaus wird die SEGAL Systems – wie bereits in der Vergangenheit – für informationstechnische Themenstellungen im Konzern verantwortlich bleiben.

Folie 3 – Wichtige Ereignisse 2008/2009 (2)

Der geplante Ausbau unseres Beteiligungsportfolios hat nach außen sicherlich keinen sichtbaren Erfolg gezeigt.

Wir haben potentielle Unternehmensbeteiligungen kritischen Prüfungen unterzogen und hierbei konservative Bewertungen angesetzt.

Die gesunde Skepsis gegenüber den Businessplänen kapitalsuchender Unternehmen und den darin zum Ausdruck gebrachten Zukunftserwartungen war aus heutiger Sicht mehr als richtig.

Unsere Zurückhaltung bei Neu-Investitionen hat sich entsprechend ausgezahlt, da nahezu jedes Investment, das wir 2008 eingegangen wären, heute an Wert verloren hätte.

Insbesondere, da weiterhin mit sinkenden Kaufpreisen bei einem sich hoffentlich schon bald verbessernden Marktumfeld zu rechnen ist.

Nichtsdestotrotz haben wir die letzten Quartale intensiv dazu genutzt, unser Netzwerk im Beteiligungsbereich weiter auszubauen.

Wir haben uns bei Insolvenzverwaltern und M&A-Boutiquen als potentieller Partner bei der Übernahme von Unternehmen positionieren und unseren Dealflow weiter erhöhen können.

Wir sind daher sicher, ausgezeichnet positioniert zu sein, um bei den richtigen Beteiligungen im Spiel zu sein, sobald sich das gesamtwirtschaftliche Umfeld und damit auch die Unternehmensaussichten wieder verbessern.

Im Bereich Festnetztelefonie haben wir uns in einer attraktiven Nische hervorragend positioniert und setzten dort weiterhin konsequent auf Ergebnis- statt Umsatzmaximierung.

Das heißt für uns, dass wir in einem sehr preisaggressiven Wettbewerb nicht jede Preisreduzierung mitgehen und damit auch gezielt auf Umsatzbeiträge verzichten, wenn uns dies aus ertragswirtschaftlicher Sicht sinnvoll erscheint.

Trotzdem ist es uns – bei einem insgesamt sinkenden Marktvolumen – gelungen, den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr nahezu konstant zu halten.

Das hat in der Konsequenz dazu geführt, dass wir unseren Marktanteil im Bereich Call-by-Call – bei gleichzeitiger Erhöhung der Marge – weiter steigern konnten.

Hierbei verfügen wir im Call-by-Call über eine relativ stabile Stammnutzerschaft.

Monatlich nutzt uns nach wie vor eine 7-stellige Kundenzahl.

Die erfolgreiche Positionierung am Markt ist darauf zurückzuführen, dass bereits frühzeitig – in 2006 – die Strategie im Call-by-Call auf ausgewählte internationale Lokationen gerichtet und diese Position konsequent ausgebaut wurde.

Bereits zu diesem Zeitpunkt zeichnete sich ab, dass Flatrates im Fest- und Mobilnetz das bestehende Inlandsgeschäft bei Fern- und Mobilfunkgesprächen angreifen werden und das Auslandsgeschäft die größte Konstanz aufweisen wird.

Durch unsere Mehr-Marken-Strategie ist eine optimale Ansprache unterschiedlicher Zielgruppen unter Ausnutzung multipler Informations- und Vertriebskanäle möglich.

Diese differenzierte Ansprache wird fortwährend durch die 3U genutzt, um adäquat im Wettbewerb positioniert zu sein.

Darüber hinaus haben wir uns als zuverlässiger und angesehener Key Player im Bereich Wholesale mit weitreichenden Zusammenschaltungen im Carrier-to-Carrier-Bereich etabliert.

Damit einhergegangen ist die Steigerung der Wholesale Ergebnisse aufgrund größerer Minutenvolumina.

Auch wenn wir mit dem Erreichten im Bereich Festnetztelefonie mehr als zufrieden sein können, arbeiten wir weiterhin kontinuierlich an der Verbesserung der Geschäftsabläufe unter konsequenter Berücksichtigung von Kosten-/Nutzen-Aspekten.

Folie 4 – Wichtige Ereignisse 2008/2009 (3)

Der Erfolg eines Unternehmens – und damit auch der LambdaNet – ist maßgeblich vom Vertrieb abhängig.

Im Bereich Corporate Sales konnte eine leichte Steigerung der Umsatzerlöse erzielt werden.

Gelungen ist dies vor allem dadurch, dass das Vertriebsteam im Bereich Corporate Sales im 3. und 4.Quartal 2008 ausgebaut werden konnte.

Mit der Einführung des Geschäftsbereiches „Managed Services“ ist die LambdaNet einen weiteren konsequenten Schritt auf dem Weg zum Full Service Provider für Geschäftskunden gegangen.

Auf Basis unseres modernen Hochleistungsnetzes – mit mehr als 25 eigenen Rechenzentren und einem 24 Stunden besetzten Network Management Center – baut die LambdaNet Netzwerk-, Infrastruktur- und Serviceleistungen auf.

Im 4.Quartal 2008 hat die LambdaNet ein Netzausbauprogramm gestartet, bei dem eine flächendeckende Anbindung der LambdaNet Standorte mit mindestens 20 Gbit/s geschaffen wurde.

Darüber hinaus wurden die Rechenzentrumsflächen in München und Stuttgart erweitert.

Nichtsdestotrotz muss berücksichtigt werden, dass sich die Krise im Segment Breitband/IP mit Verzögerung bemerkbar macht und auch das Marktwachstum im Bereich VPN deutlich zurückgegangen ist.

Fachkreise erwarten frühestens Mitte 2010 eine Entspannung der Lage.

Am 31.Oktober 2008 beschloss der Vorstand der 3U HOLDING AG mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zu 10% des Grundkapitals der Gesellschaft zurückzukaufen.

Im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms wurden über die Börse rund 846 Tsd. Aktien zu einem Durchschnittskurs von 41,82 Cent erworben.

Aufgrund des relativ geringen Rückkaufvolumens, wurde das Aktienrückkaufprogramm mit der Unterbreitung eines öffentlichen Rückkaufangebots beendet.

Hierüber wurden der 3U HOLDING AG rund 2,4 Mio. Aktien angedient und zum Angebotspreis von 45 Cent je Aktie erworben.

Insgesamt hält die 3U HOLDING AG nun rund 3,2 Mio. Aktien als eigene Anteile.

Das entspricht 6,93 % des Grundkapitals der Gesellschaft.

Folie 5 – Konzern Umsatz/EBITDA/Ergebnis 2006-2008

Bei der nun folgenden Darstellung des Geschäftsverlaufs 2008 sowie des 1.Halbjahres 2009 ist zu berücksichtigen, dass die Vorjahreszahlen aufgrund der Reklassifizierung „held-for-sale“ angepasst wurden.

Dies bedeutet, dass durch den bis zum 3.Quartal 2008 erfolgten Ausweis der LambdaNet und der 3U Österreich als „held-for-sale“-Gesellschaften, die per 31.Dezember 2008 ausgewiesenen Zahlen mit denen im Jahresverlauf 2008 kommunizierten Zahlen nur bedingt vergleichbar sind.

In der Darstellung des Geschäftsverlaufs wurden die Zahlen daher so aufbereitet, als ob nie eine „held-for-sale“-Stellung existiert hätte.

Dadurch werden die Zahlen der jeweiligen Perioden vergleichbar gemacht und der tatsächliche Geschäftsverlauf transparenter dargestellt.

Insbesondere wurden die, während der „held-for-sale“-Phase ausgesetzten Abschreibungen, den Quartalen zugeordnet, denen sie wirtschaftlich zuzurechnen sind.

Die Zahlen der zum Jahresende 2008 veräußerten 3U USA sind in der Betrachtung nicht berücksichtigt.

Während in 2007 noch ein starker Umsatzrückgang von fast 20 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr zu verzeichnen war, konnte der Konzernumsatz in 2008 annähernd konstant gehalten werden.

Der Umsatz ging nur leicht – von 108,3 Mio. EUR in 2007 auf 107,3 Mio. EUR in 2008 zurück.

Nachdem bereits im Vorjahr ein Anstieg des Ergebnisses vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, dem so genannten EBITDA, zu verzeichnen war, ist es in 2008 nochmals leicht um 0,2 Mio. EUR auf nunmehr 10,2 Mio. EUR gesteigert worden.

Auch das Jahresergebnis konnte über die letzten 3 Jahre kontinuierlich verbessert werden.

Nach deutlichen Fehlbeträgen in den Vorjahren konnte das Ergebnis in 2008 um 2,4 Mio. EUR gesteigert und ein nahezu ausgeglichenes Ergebnis ausgewiesen werden.

Folie 6 – Festnetztelefonie Umsatz/EBITDA/Ergebnis 2006-2008

Ein Blick auf die Zahlen des Segmentes Festnetztelefonie zeigt, dass die Entscheidung, die Beteiligungen ergebnisorientiert auszurichten und auch als Management- und Beteiligungsgesellschaft fortzuführen, die absolut richtige war.

Trotz des erwarteten Umsatzrückgangs haben wir das Ergebnis in 2008 nochmals deutlich gegenüber den Vorjahren verbessert und ein Rekordergebnis erzielen können.

Nachdem in 2006 erstmals wieder ein positives EBITDA von 0,5 Mio. EUR erzielt wurde, konnten wir dieses von 3,1 Mio. EUR in 2007 auf nun 6,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2008 steigern.

Auch das Ergebnis haben wir gegenüber 2007 stark verbessert:

Nach einem Jahresüberschuss von 2,8 Mio. EUR in 2007, haben wir den Jahresüberschuss in 2008 um 132% auf nunmehr 6,5 Mio. EUR erhöhen können.

Gegenüber 2006 ist dies eine Ergebnisverbesserung von fast 7 Mio. EUR.

Diese positive Richtungsweisung setzt sich auch in 2009 nachhaltig fort, wie ich Ihnen später berichten werde.

Folie 7 – Breitband/IP Umsatz/EBITDA/Ergebnis 2006-2008

Das Segment Breitband/IP, für das die LambdaNet verantwortlich zeichnet, hat sich nicht so positiv entwickelt wie das Segment Festnetztelefonie.

Das Kundensegment der Netzbetreiber entwickelt sich rückläufig, was zur Folge hat, dass die fortschreitende Konsolidierung in diesem Markt, einen Rückgang der Nachfrage nach Bandbreite mit sich bringt.

Die Preise verfallen in diesem Segment.

Dem entgegen wirkend haben wir den Fokus unserer Aktivitäten, wie bereits in der Einleitung angesprochen, auf den Ausbau des Bereiches Corporate Sales und die Entwicklung neuer Produkte und Services gelegt.

Jedoch ist auch hier zu berücksichtigen, dass das Marktwachstum im Bereich VPN deutlich zurückgegangen ist.

In Folge der ergriffenen Aktivitäten konnte der Umsatz in 2008 wieder moderat auf nun 34,4 Mio. EUR gesteigert werden.

Jedoch sank das EBITDA im abgelaufenen Geschäftsjahr von 6,9 Mio. EUR auf 4,1 Mio. EUR.

Verantwortlich für diesen Rückgang war zum einen das margenschwächere Corporate Geschäft als auch die notwendigen Investitionen, die getätigt werden mussten, um die zukünftigen Umsatz- und Ergebnissteigerungen erzielen zu können.

Hierzu zählen unter anderem Kostensteigerungen in Verbindung mit dem Ausbau des Sales Teams im Bereich Corporate Sales.

Darüber hinaus ist im EBITDA des Vorjahres ein außerordentlicher positiver Sondereffekt aus der Vertragsauflösung mit Verizon in Höhe von 1,1 Mio. EUR enthalten.

Der EBITDA-Entwicklung folgend hat sich auch der Jahresfehlbetrag in 2008 auf minus 6,8 Mio. EUR verschlechtert, nachdem im Vorjahr noch ein minus von 5,6 Mio. EUR ausgewiesen wurde.

Folie 8 – Konzern Bilanz per 31.12.2007/2008

Wie bereits angesprochen, wurden die LambdaNet und die 3U Österreich per 31. Dezember 2008 nicht mehr – wie zum Jahresende 2007 – als sogenannte „held-for-sale“-Gesellschaften geführt.

Dies hat zur bilanziellen Folge, dass deren Vermögenswerte und Schulden – nicht wie in 2007 – als „Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Schulden“ geführt werden, sondern wieder in den originären Bilanzpositionen ausgewiesen werden.

Als Resultat dieser Umgliederung haben sich die Bilanzrelationen in 2008 deutlich verändert und stellen sich – bis auf die Bilanzsumme sowie die Position „Eigenkapital“ – als nicht mehr vergleichbar dar.

Die Bilanzsumme des Konzerns hat sich per 31. Dezember 2008 um 13,9 Mio. EUR auf 86,0 Mio. EUR verkürzt.

Die Ursachen für den Rückgang liegen im Wesentlichen in der Reduzierung von Bank- und Leasingverbindlichkeiten bei der LambdaNet, dem Rückgang von „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen“ sowie dem – bedingt durch das negative Jahresergebnis – niedrigeren „Eigenkapital“.

Auf Grund der Rücknahme der „held-for-sale“-Darstellung sind die „Langfristigen Vermögenswerte“ von 3,8 Mio. EUR in 2007 deutlich auf 34,3 Mio. EUR in 2008 angestiegen.

Gleichzeitig haben sich die „Kurzfristigen Vermögensgegenstände“ um über 44 Mio. EUR auf 51,7 Mio. EUR reduziert.

Das „Eigenkapital“ ist zum 31. Dezember 2008 um 3,4 Mio. EUR auf 38,6 Mio. EUR zurückgegangen.

Wesentlich hierfür waren die – bedingt durch die „held-for-sale“-Auflösung – nachzuholenden Abschreibungen aus dem Geschäftsjahr 2007.

Wirft man jedoch einen Blick auf die Eigenkapitalquote, so ist diese um rund 3 %-Punkte von 42,1% auf 44,9% angestiegen.

Die „Langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten“ haben sich zum 31. Dezember 2008 – nach nur 0,1 Mio. EUR zum 31. Dezember 2007 – auf 15,4 Mio. EUR erhöht.

Hierbei handelt es sich vorwiegend um Leasingverbindlichkeiten der LambdaNet, die zuvor in der Bilanzposition „Zur Veräußerung gehaltene Schulden“ enthalten waren.

Die „Kurzfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten“ sind gegenüber dem Vorjahr von 57,8 Mio. EUR auf 32 Mio. EUR zurückgegangen.

Der starke Rückgang ist darin begründet, dass zum 31. Dezember 2007 die gesamten Passiva der in 2007 als „held-for-sale“ gehaltenen Gesellschaften in der Position „Zur Veräußerung gehaltene Schulden“ und damit in der Position „Kurzfristige Rückstellungen und Verbindlichkeiten“ ausgewiesen wurden.

Folie 9 – Konzern Cash-Flow 2007-2008

Nachdem der operative Cashflow in 2007 um über 5 Mio. EUR auf 8,3 Mio. EUR gesteigert wurde, konnte er in 2008 mit 8,0 Mio. EUR nahezu auf diesem hohen Niveau gehalten werden.

Der Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit lag in 2008 bei minus 1,1 Mio. EUR.

Er resultiert aus Investitionen in das Sachanlagevermögen in Höhe von 3,4 Mio. EUR sowie Einzahlungen aus Abgängen des Sachanlagevermögens und dem Verkauf konsolidierter Unternehmen in Höhe von 2,2 Mio. EUR.

Der hohe positive Cashflow aus der Investitionstätigkeit im Jahr 2007 resultierte im Wesentlichen aus Nettozuflüssen aus dem Verkauf von Fondsanteilen, die – vor dem Hintergrund des volatilen Börsenumfeldes – Ende 2007 umgeschichtet wurden.

Durch die planmäßige Rückführung von Kreditverbindlichkeiten bei der LambdaNet in Höhe 5,0 Mio. EUR sowie die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 2,8 Mio. EUR ergab sich ein negativer Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von minus 8,0 Mio. EUR.

Folie 10 – Weitere Kennzahlen 2007-2008

Wichtig für die Stabilität des Unternehmens ist die Eigenkapitalquote, die wir in 2008 erneut steigern konnten.

Per 31.Dezember 2008 betrug diese 44,9% und wurde damit um 7% gegenüber dem Vorjahr verbessert.

Nach 4,5 Mio. EUR im Vorjahr, betrug das Investitionsvolumen in 2008 3,4 Mio. EUR, wobei der Rückgang ausschließlich auf geringere Investitionen im Segment Festnetztelefonie zurückzuführen ist.

Bei der LambdaNet wurde schwerpunktmäßig in den Ausbau des IP-Netzes, die Erweiterung der Rechenzentrumsfläche sowie in neue Anlagen zur Anschaltung von Kunden investiert.

Im Segment Festnetztelefonie wurde – wie bereits im vergangenen Jahr – vornehmlich in Vermittlungs- und Übertragungstechnik investiert.

Mit diesen Investitionen haben wir konzernweit alle notwendigen Erhaltungs- und Erweiterungsinvestitionen durchgeführt und unsere Wettbewerbsposition weiter gestärkt.

Per 31.Dezember 2008 waren im 3U-Konzern 156 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt, was einem Rückgang von 1% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

66 Personen waren im Segment Festnetztelefonie und 90 Personen bei der LambdaNet tätig.

Folie 11 – Konzern Umsatz/EBITDA/Ergebnis 1.HJ 2008/2009

Auch bei meinen Ausführungen für das 1.Halbjahr 2009 verweise ich darauf, dass die Darstellung bereinigt um „held-for-sale“-Effekte erfolgt.

Die Ergebnisentwicklung der 3U HOLDING AG zeigt noch einmal deutlich, dass sich die positive Geschäftsentwicklung aus 2008 auch im 1.Halbjahr 2009 fortsetzt.

Zwar ist der Umsatz im 1.Halbjahr 2009 erwartungsgemäß von 52,9 Mio. EUR auf 48,4 Mio. EUR zurückgegangen, jedoch war es uns möglich, das EBITDA um über 20% auf 6,6 Mio. EUR zu steigern.

Das Konzernergebnis stellt sich im 1.Halbjahr 2009 mit plus 0,3 Mio. EUR ebenfalls positiv dar.

Gegenüber dem 1.Halbjahr 2008 zeigt sich damit eine Ergebnisverbesserung von 0,5 Mio. EUR.

Folie 12 – Festnetztelefonie Umsatz/EBITDA/Ergebnis 1.HJ 2008/2009

Mit unserer konsequenten Ergebnisorientierung waren wir im Segment Festnetztelefonie auch im 1.Halbjahr 2009 wieder sehr erfolgreich.

Während der Umsatz im 1.Halbjahr 2009 erwartungsgemäß gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 30,5 Mio. EUR zurückgegangen ist, konnte das EBITDA weiter gesteigert werden.

Im Vergleich zum bereits sehr erfolgreichen 1.Halbjahr 2008, haben wir das EBITDA nochmals um 0,8 Mio. EUR auf nun 4,3 Mio. EUR gesteigert.

Der Erfolg zeigt sich auch in der EBITDA-Marge. Diese wurde um über 4%-Punkte auf 14% verbessert.

Trotz der deutlichen Steigerung des EBITDAs blieb der Periodenüberschuss im 1.Halbjahr 2009 mit 3,0 Mio. EUR nahezu konstant, da das Ergebnis in 2009 durch Ertragssteuern belastet ist.

Diese waren in 2008 – aufgrund nutzbarer Verlustvorträge – noch nicht in dieser Höhe zu leisten.

Folie 13 – Breitband/IP Umsatz/EBITDA/Ergebnis 1. HJ 2008/2009

Umsatz, EBITDA und Ergebnis der LambdaNet konnten im 1.Halbjahr 2009 – trotz der sich auch in diesem Bereich bemerkbar machenden Krise – gesteigert werden.

Der Umsatz lag im 1.Halbjahr 2009 mit 17,8 Mio. EUR um 1,1 Mio. EUR höher als im Vorjahreszeitraum.

Auch das EBITDA konnte im Vergleich zum 1.Halbjahr 2008 um 0,2 Mio. EUR auf nun 2,3 Mio. EUR gesteigert werden.

Der Periodenfehlbetrag konnte deutlich um 0,7 Mio. EUR auf minus 2,7 Mio. EUR reduziert werden.

Folie 14 – Konzern Cash-Flow 1.HJ 2008/2009

Die Verbesserung des operativen Cashflows belegt die Fortschritte in der Entwicklung des Konzerns.

Er lag im 1.Halbjahr 2009 mit 4,8 Mio. EUR um 3,1 Mio. EUR respektive 167% höher als im 1.Halbjahr 2008.

Der Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit lag im 1.Halbjahr 2009 mit minus 1,4 Mio. EUR unter dem Vorjahresniveau von minus 0,8 Mio. EUR.

Investiert wurde vorwiegend in den Ausbau von Technikstandorten sowie die Anbindung neuer Kunden bei der LambdaNet.

Der negative Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit von minus 6,7 Mio. EUR resultiert aus der Rückführung von Kredit- und Leasingverbindlichkeiten bei der LambdaNet sowie dem Aktienrückkaufprogramm der 3U HOLDING AG.

Minus 4,4 Mio. EUR stammen dabei aus der Rückführung von Kreditverbindlichkeiten der LambdaNet, die damit bis auf einen Restbetrag im sechsstelligen Bereich getilgt worden sind.

Bis zum 1. Oktober 2009 wird der Kredit vollständig zurückgezahlt werden.

Die Tilgung der Leasingverbindlichkeiten der LambdaNet betrug im 1. Halbjahr 2009 1,1 Mio. EUR und im Rahmen des Aktienrückkaufs wurde für den Erwerb eigener Aktien 1,2 Mio. EUR aufgewendet.

Folie 15 – Konzern Eigenkapitalquote 31.12.2005-30.06.2009

Die wachsende Stabilität des Unternehmens zeigt sich deutlich an der Entwicklung der Eigenkapitalquote.

In den letzten 3 ½ Jahren hat es die 3U HOLDING AG geschafft, die Eigenkapitalquote stetig um rund 30% auf stattliche 47% zu verbessern.

Hiermit hat sich die 3U HOLDING AG eine substanzielle Basis für die Zukunft geschaffen, die nur wenige Wettbewerber aufweisen können.

Folie 16 – Aktienkurs/Handelsvolumen 01.01.2009-27.08.2009

Liebe Aktionärinnen,
liebe Aktionäre,

nach einer langen Durststrecke können wir mit der Aktienkursentwicklung in 2009 zufrieden sein.

Der Aktienkurs konnte – nach einem Durchhänger zum Ende des 1. Quartals 2009 – massiv zulegen und notiert heute rund 55% über dem Niveau zum Jahresanfang.

Damit konnte sich die 3U-Aktie in diesem Zeitraum deutlich besser entwickeln, als die meisten deutschen Aktien.

Betrachtet man den Prime All Share Index, so konnte dieser im Vergleichszeitraum nur um rund 16% zulegen.

Nach Meinung von Vorstand und Aufsichtsrat spiegelt der aktuelle Kurs jedoch nicht den wahren Wert des Unternehmens wider.

Berücksichtigt man unsere vorhandenen liquiden Mittel, den Erfolg des Segmentes Festnetztelefonie, das Asset LambdaNet sowie unsere Aktivitäten im Beteiligungsgeschäft, so müsste der Kurs über dem liegen, wie die Aktie aktuell gehandelt wird.

Folie 17 – Aktien-Rückkaufprogramm

Aus diesem Grund hat der Vorstand der 3U HOLDING AG am 31. Oktober 2008 beschlossen, bis zu 10% der Aktien der Gesellschaft über die Börse zurückzukaufen.

Die Landesbank Baden-Württemberg wurde mit dem Rückkauf beauftragt und hat bis zum 6. Februar 2009 rund 846 Tsd. Aktien zu einem Durchschnittskurs von 41,82 Cent erworben.

Während des Aktienrückkaufs wurde von verschiedenen Aktionären Unverständnis geäußert, warum an einigen Tagen nur relativ wenige Aktien zurückgekauft wurden.

Dies geschah jedoch aufgrund gesetzlicher Vorgaben.

Aufgrund des relativ geringen Rückkaufvolumens, beschloss der Vorstand der 3U HOLDING AG am 7. Februar 2009, das über die Börse laufende Aktienrückkaufprogramm zu beenden und ein öffentliches Rückkaufangebot mit einem Angebotspreis von 45 Cent je Aktie zu unterbreiten.

Bis zum Ablauf der Angebotsfrist wurden rund 2,4 Mio. Aktien angedient.

Insgesamt hat die 3U HOLDING AG damit rund 3,2 Mio. Aktien als eigene Anteile erworben, was 6,93 % des Grundkapitals der Gesellschaft entspricht.

Dass die Entscheidung einen Aktienrückkauf durchzuführen die richtige war, zeigt sich unter anderem daran, dass das Aktienpaket bereits eine Wertsteigerung von rund 700 Tsd. EUR erzielt hat.

Folie 18 – Analysten-/Pressemeinungen

Die aktuelle Wirtschaftskrise hat auch vor den Finanzmedien nicht halt gemacht.

Eine Vielzahl von Redaktionen wurde geschlossen, Resorts downgestriped und zusammengelegt und auch die Anzahl der Analysten ist deutlich zurückgegangen.

Betrachtet man darüber hinaus die Berichterstattung in den Finanzmedien, so sieht man, dass sich Journalisten und Analysten seit Ausbruch der Finanzkrise besonders schwer tun, klare Empfehlungen auszusprechen.

Nichtsdestotrotz wurde in deren Berichterstattung auf die positive Entwicklung der 3U HOLDING AG eingegangen, was sich nicht zuletzt auch im starken Kursanstieg der 3U-Aktie widerspiegelt.

Wir sind davon überzeugt, dass sich der seit März vollziehende Aufwärtstrend in der Aktienkursentwicklung fortsetzen wird und unterstützen dies weiterhin durch einen intensiven Dialog mit Analysten und Pressevertretern.

Folie 19 – Tagesordnungspunkte Hauptversammlung 28. August 2009 (1)

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 kurz eingehen.

TOP 1: Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses sowie des Lageberichtes

Mit den Unterlagen zu TOP 1 haben Sie auch den erläuternden Bericht des Vorstands zu den Angaben im Lagebericht nach § 289 Absatz 4, § 315 Absatz 4 Handelsgesetzbuch erhalten.

Im erläuternden 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 gem. § 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 Deutsche Warentreuhand AG – wie auch im letzten Jahr – zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2009 zu bestellen.

Folie 20 – Tagesordnungspunkte Hauptversammlung 28. August 2009 (2)
--

TOP 5: Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

und

TOP 6: Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien auch im Wege des außerbörslichen Rückerwerbs

Mit der Tagesordnung haben Sie einen ausführlichen Bericht des Vorstands zu TOP 5 und TOP 6 erhalten.

Beide Tagesordnungspunkte haben die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien zum Gegenstand.

Die vorgeschlagene Ermächtigung soll Ihr Unternehmen in die Lage versetzen, bis Ende Februar 2011 eigene Aktien, jedoch maximal 10% der ausgegebenen Aktien, zu erwerben.

Dies ermöglicht der 3U HOLDING AG – u. a. im Beteiligungsgeschäft – flexibel zu agieren.

Eigene Aktien können dabei als Zahlungsmittel zum Erwerb von Unternehmen bzw. Unternehmensbeteiligungen eingesetzt werden.

Bei Tagesordnungspunkt 5 bitten wir um Zustimmung zu einem „klassischen“ Aktienrückkaufprogramm.

Darüber hinaus soll die Gesellschaft gemäß der Ermächtigung in Tagesordnungspunkt 6 auch zu einem außerbörslichen Erwerb ermächtigt werden.

Zur Zulässigkeit dieser Erwerbsart liegt noch keine gesicherte, höchstrichterliche Rechtsprechung vor.

Wir sind aber der Auffassung, dass diese Erwerbsart nicht nur sinnvoll, sondern auch rechtlich zulässig ist.

Im Falle einer Anfechtung dieses Tagesordnungspunktes wäre die Gesellschaft dann nicht hinsichtlich der unbestritten zulässigen Erwerbsarten bis zur nächsten Hauptversammlung blockiert.

TOP 7: Beschlussfassung über die Aufhebung des bisherigen genehmigten Kapitals und Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals und entsprechende Satzungsänderungen

Die Satzung enthält in § 3 Absatz 4 ein genehmigtes Kapital, das den Vorstand ermächtigte, das Grundkapital in Höhe von bis zu 23.421.120 EUR durch Ausgabe von neuen Stückaktien gegen Bareinlage und/oder Sacheinlage zu erhöhen.

Von dieser Ermächtigung wurde kein Gebrauch gemacht und sie ist am 12.Mai 2009 ausgelaufen.

Um der Gesellschaft kursschonende Reaktionsmöglichkeiten auf Marktgegebenheiten zu gewähren, soll der Vorstand erneut ermächtigt werden, das Grundkapital der Gesellschaft, durch die Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien, zu erhöhen.

TOP 8: Beschlussfassung über Satzungsänderungen

Das Gesetz zur Umsetzung der Aktionärsrichtlinie liegt derzeit als Regierungsentwurf vor und soll im Laufe des Jahres 2009 in Kraft treten.

Um eventuelle Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Einberufung der Hauptversammlung im Jahr 2010 zu vermeiden, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat entsprechende Satzungsänderungen vor.

Folie 21 – Neue Konzern-Zentrale

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

wie bereits im Quartalsbericht veröffentlicht, hat die 3U HOLDING AG in Marburg ein Grundstück erworben, auf dem ein Bürogebäude mit integriertem Solarheizkraftwerk errichtet werden soll.

Unsere Motivation für diesen Schritt möchte ich Ihnen gerne näher erläutern:

Wie bereits auf der letzten Hauptversammlung verkündet, hat die 3U HOLDING AG Erneuerbare Energien als wesentliche Fokus-Branche definiert.

Die Umsetzung von SHKW-Projekten stellt dabei ein besonders aussichtsreiches Betätigungsfeld dar.

Nachdem mehrere interessante Projekte intensiv vorbereitet wurden und kurz vor dem Abschluss standen, scheiterte die letztendliche Umsetzung an einem fehlenden Referenz-Projekt Seitens der 3U.

Ein Referenzobjekt stellt eine wesentliche Bedingung für eine erfolgreiche Bewerbung um ein kommunales Solarheizkraftwerk-Projekt dar.

Mit der opportunistischen Möglichkeit eines günstigen Grundstückserwerbs, kam die Überlegung auf, eine neue Konzern-Zentrale – verbunden mit einem Referenzprojekt SHKW – zu realisieren.

Vor diesem Hintergrund wurde beschlossen, das Grundstück zu erwerben, auf dem eine neue Konzern-Zentrale errichtet und dabei das Konzept SHKW umgesetzt werden soll.

Der Grundstückserwerb stellt somit einen wichtigen Schritt in der Weiterentwicklung des Bereiches Erneuerbare Energien dar.

Darüber hinaus bietet das Grundstück die Möglichkeit weitere Test- und Erprobungsfacilitäten für den Bereich Erneuerbare Energien aufzubauen.

Ungeachtet dessen rechnet sich der Neubau wirtschaftlich, was – aus kaufmännischer Sicht – als wesentlicher Punkt herauszustellen ist.

Aufgrund des äußerst attraktiven Kaufpreises, den vielseitigen Nutzungsmöglichkeiten des Geländes und den derzeit sehr günstigen Zinskonditionen, wird die neue Konzern-Zentrale eine attraktive Investition darstellen.

So wird es mit der Einsparung unserer aktuellen Mietkosten möglich sein, das Objekt langfristig zu finanzieren respektive zu erwerben.

Aufgrund der geplanten Niedrigenergiebauweise wird der Energieverbrauch drastisch reduziert werden können.

Dies bringt nicht nur eine finanzielle Ersparnis – insbesondere in Bezug auf zukünftige Energiekostensicherheit – mit sich, sondern schlägt sich auch positiv in unserer CO₂-Bilanz nieder.

Darüber hinaus bietet das neue Objekt die Möglichkeit flexibel aufgestellt zu sein und entsprechend wachsen zu können.

Hier ist insbesondere nochmals auf den Bereich Erneuerbare Energien zu verweisen, da die örtlichen Gegebenheiten es ermöglichen, weitere Geschäftsaktivitäten – wie beispielsweise einen Systemhandel – zu entwickeln.

Mit der Errichtung der neuen Konzern-Zentrale gehen wir den entscheidenden Schritt unsere Kompetenz im Bereich Erneuerbare Energien zu belegen und können strategische mit wirtschaftlichen Interessen verbinden.

Folie 22 – Konzernstruktur

Die 3U HOLDING AG ist als Management- und Beteiligungsgesellschaft aufgestellt.

Optimieren, Ausbauen und Akquirieren – das sind unsere anstehenden strategischen Aufgaben.

Optimieren

Während wir im letzten Jahr bereits alle Festnetz-Beteiligungen im Segment Festnetztelefonie zusammengefasst haben, wurde in 2009 eine weitere Gesellschaft – die Spider TELECOM – gegründet, um ein zusätzliches Geschäftsfeld zu erschließen.

Sie soll mit dazu beitragen die äußerst positive Entwicklung im Segment Festnetztelefonie auch in Zukunft sicherzustellen.

Bereits vor die Entscheidung getroffen wurde, die LambdaNet im Beteiligungsportfolio zu halten, wurden eine Vielzahl von Umsatzsteigerungs- und Kostensenkungsmaßnahmen eingeleitet.

Diese Optimierung wird auch weiterhin mit hoher Priorität vorangetrieben, wobei zu berücksichtigen ist, dass sich das Marktumfeld der LambdaNet – aufgrund der aktuellen Wirtschaftslage – als äußerst schwierig darstellt.

Ausbauen/Akquirieren

Die SEGAL Systems haben wir in 2009 neu gegründet, um das firmeninterne IT-Know How sowie eigenentwickelte Software-Lösungen besser extern vermarkten zu können.

Vor allem der Ausbau der Bereiche IT-Consulting sowie Web-Services stellt sich als sehr aussichtsreich dar und wird entsprechend vorangetrieben.

Im Bereich Erneuerbare Energien werden wir – im Rahmen der Errichtung unseres neuen Bürogebäudes – unser erstes Projekt und damit das Referenzobjekt der 3U Solarkraft realisieren.

Darüber hinaus führen wir aktuell intensive Gespräche mit potenziellen Interessenten und nehmen spätestens mit der Realisierung des Referenzprojektes eine wichtige Hürde für die Akquisition weiterer Kundenprojekte.

Wie bereits erläutert, sind wir der Auffassung, dass wir mit unserer konservativen und zurückhaltenden Herangehensweise an das Eingehen neuer Beteiligungen genau richtig gehandelt haben.

Wir haben die Zeit genutzt unser Netzwerk im Beteiligungsbereich weiter auszubauen und uns als potenzieller Partner für die Übernahme von Unternehmen zu positionieren.

Hiermit haben wir eine exzellente Basis dafür geschaffen, um – mit dem Auslaufen des wirtschaftlichen Abschwungs – lukrative Einstiegschancen nutzen zu können.

Folie 23 – Konzern Ausblick 2009

Im Rahmen des Jahresabschlusses 2008 haben wir für das Segment Festnetztelefonie einen Umsatz von 60 Mio. EUR und ein EBITDA von 1,5 Mio. EUR für 2009 prognostiziert.

Für das Segment Breitband/IP wurden ein Umsatz von 36 Mio. EUR und ein EBITDA von 5 Mio. EUR kommuniziert.

Konzernübergreifend bedeutete das ein Umsatz-Ziel von 96 Mio. EUR und ein EBITDA-Ziel von 6,5 Mio. EUR.

Nach einem vielversprechenden Jahresauftakt wurde – im Rahmen des Berichtes zum 1.Quartal 2009 – die Prognose in Bezug auf das EBITDA im Segment Festnetztelefonie um rund 3 Mio. EUR auf 4-5 Mio. EUR angehoben.

Nach dem ebenfalls sehr positiv verlaufenen 2.Quartal 2009 sind wir zuversichtlich, dieses EBITDA nochmals übertreffen zu können und heben die EBITDA-Prognose für das Segment Festnetztelefonie auf nun 7-9 Mio. EUR an.

Dass wir die Ergebnis-Prognose im Segment Festnetztelefonie Quartal für Quartal angehoben haben, hängt mit unserer konservativen Bewertung des sehr volatilen Marktumfeldes sowie der Abhängigkeit von externen Faktoren – wie der Regulierungsbehörde – zusammen.

Konzernübergreifend rechnen wir damit mit einem Umsatz von 96 Mio. EUR und einem EBITDA von 12-14 Mio. EUR für 2009.

Hiermit würde das – bereits in den beiden letzten Jahren gesteigerte EBITDA – nochmals deutlich verbessert.

Folie 24 – Zusammenfassung und Fazit

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Abschluss nochmals die wesentlichen Ereignisse der letzten 12 Monate zusammenfassen.

Wir haben die strategische Neuausrichtung der 3U HOLDING AG zielgerichtet vorangetrieben.

Während wir den Verkaufsprozess für unsere Tochtergesellschaften LambdaNet und 3U Österreich – aufgrund der Verschärfung der Banken- und Kreditkrise – einstellen mussten, konnte unsere amerikanische Tochtergesellschaft mit Veräußerungsgewinn verkauft werden.

Hier haben wir uns von einer Randaktivität getrennt.

Im Gegenzug haben wir mit der Gründung der 3U Solarkraft sowie der SEGAL Systems neue Geschäftsfelder betreten.

Bei beiden Gesellschaften sind wir zuversichtlich, dass diese das Potenzial haben, zukünftig einen bedeutenden Anteil zum Konzernerfolg beizutragen.

Blickt man auf das Beteiligungsgeschäft, so haben wir unser Netzwerk ausgebaut und unseren Dealfow erhöht.

Bei einer Verbesserung des Marktumfeldes sind wir damit bestens positioniert.

Das Segment Festnetztelefonie wurde erfolgreich positioniert.

Im Geschäftsjahr 2008 konnte ein Rekordergebnis von 6,5 Mio. EUR erwirtschaftet werden und auch im 1.Halbjahr 2009 wurde das Ergebnis mit 3 Mio. EUR auf dem Niveau des Vorjahrs gehalten.

Hier haben wir gezeigt, dass wir uns in einem schwierigen Marktumfeld bestens positioniert haben und unsere fortlaufende Optimierung dauerhaft Früchte trägt.

Die Restrukturierung des Segments Breitband/IP wird weiter mit Nachdruck vorangetrieben.

So wurde bei der LambdaNet – neben der personellen Verstärkung des Vertriebs im Bereich Corporate Sales – der Bereich Managed Service neu aufgebaut und wichtige Investitionen getätigt.

Darüber hinaus wurden und werden fortlaufend Kostensenkungsmaßnahmen in die Umsetzung gebracht.

Im Ergebnis konnten im 1.Halbjahr 2009 die relevanten Kennzahlen Umsatz, EBITDA und Ergebnis leicht gesteigert werden.

Nichtsdestotrotz muss berücksichtigt werden, dass sich die Krise im Segment Breitband/IP mit Verzögerung bemerkbar macht und das Marktwachstum im Bereich VPN – neben dem bereits rückläufigen Markt der Netzbetreiber – deutlich zurückgegangen ist.

Der Hauptversammlungsbeschluss zum Aktienrückkauf wurde erfolgreich umgesetzt.

So konnten rund 3,2 Mio. Aktien – entsprechend 6,93% des Grundkapitals – im Rahmen des Aktienrückkaufs zu einem Durchschnittskurs von rund 44 Cent erworben werden.

Dass die Entscheidung einen Aktienrückkauf durchzuführen die richtige war, zeigt sich unter anderem daran, dass das Aktienpaket zum heutigen Zeitpunkt bereits eine Wertsteigerung von rund 700 Tsd. EUR erzielt hat.

Betrachtet man den Aktienkurs der 3U HOLDING AG, so sieht man, dass sich dieser seit Jahresanfang um rund 55% verbessert und damit um ein vielfaches positiver entwickelt hat, als die Vergleichsindizes.

Die Ursachen für diese Entwicklung liegen – neben dem Aktienrückkauf – sicherlich auch in der erfolgreichen Geschäftsentwicklung der 3U HOLDING AG.

Ich denke, ich spreche für alle hier Anwesenden, wenn ich sage:

So darf es weitergehen!

Folie 25 – Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich danke Ihnen sehr herzlich für Ihre Aufmerksamkeit!