

Rede von

Michael Schmidt

Sprecher des Vorstands

anlässlich der

(virtuellen) ordentlichen Hauptversammlung der

3U HOLDING AG

am 20. Mai 2021 in Marburg

Entwurf des Redemanuskripts

Stand: 19. Mai 2021

– Es gilt das gesprochene Wort –

Strategie 2021: Technologien innovativ weiterentwickeln, Wachstumshemmnisse beseitigen, neue Potenziale erschließen!

Michael Schmidt
(Sprecher des Vorstands)

„2020 war ein gutes Jahr – 2021 wird noch besser!“

3

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich heiße Sie an den Bildschirmen – wo auch immer Sie uns gerade zuschauen – zu unserer diesjährigen Hauptversammlung herzlich willkommen. Mein Gruß gilt den alten und den neuen Anteilseignerinnen und Anteilseignern, den Vertreterinnen und Vertretern von Aktionärsvereinigungen, von Banken und Medien sowie unseren Analytinnen und Analysten.

Dass wir uns zum zweiten Mal nur auf digitalem Wege zusammenfinden können – das hätten wir vor einem Jahr nicht erwartet. Zweite Welle, dritte Welle, Lockdown und Ausgangssperre: Die Pandemie bringt vielen Menschen schweres Leid, und die Pandemiebekämpfung belastet die Wirtschaft, die öffentlichen Haushalte und lastet vielen auf der Seele, die körperlich nicht beeinträchtigt sind.

Ich darf Ihnen nochmals versichern: Wir bei 3U haben von Anfang an alles darangesetzt, um die Gesundheit unserer Beschäftigten nach besten Kräften zu schützen und um gleichwohl im Interesse unserer Kunden und unseres Geschäftserfolgs den Konzern weiter voranzubringen auf unserem Pfad profitablen Wachstums. Heute stellen wir fest: Das ist uns auch gelungen. Nicht zuletzt, weil wir keinen schweren Coronafall im Konzern zu verzeichnen hatten, weil unsere Geschäftsmodelle sich dauerhaft als weitgehend virenresistent erweisen, weil vieles, was wir anbieten und tun, den Menschen hilft, Wege und Auswege in der Krise zu finden.

Jenseits dieser kritischen Umstände bringe ich Ihnen heute wieder einmal gute und spannende Nachrichten von Ihrer 3U. Zunächst einmal: Was wir versprochen und angekündigt haben, das haben wir gehalten. In allen Vorhaben, die wir Ihnen vorgestellt haben, gibt es Fortschritte – Fortschritte, die

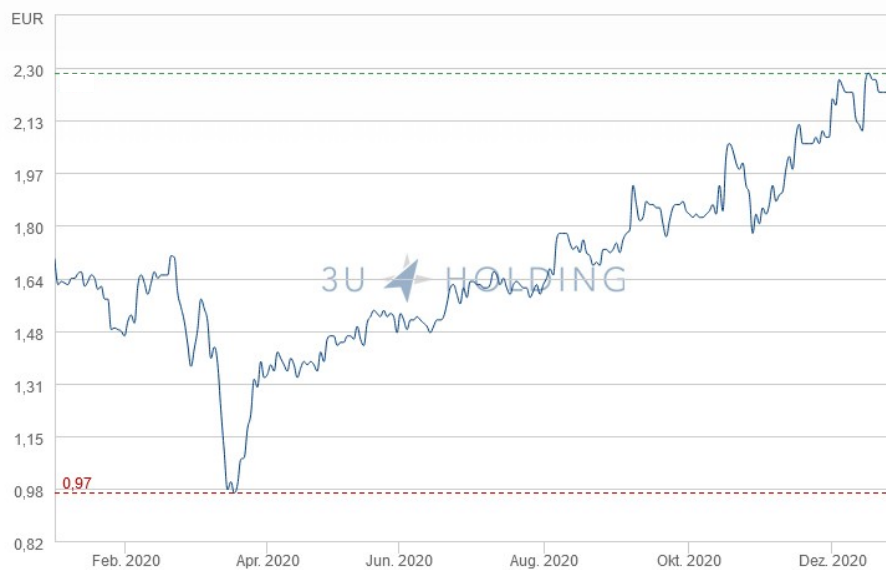
uns vor wenigen Jahren niemand zugetraut hätte – Fortschritte, die Ihnen und uns neue Perspektiven eröffnen.

Zugleich zeichnen sich wieder einmal Umbrüche ab, Veränderungen im geschäftlichen Umfeld, die wir uns zunutze machen und in denen wir uns weiter zukunftsorientiert aufstellen, Fokussierungen in unserer Strategie und Ausrichtung, die wir zielbewusst vornehmen, Meilensteine auf unserem Weg, die zur weiteren Wertsteigerung Ihrer 3U führen werden.

Sie werden sehen: „Wir sind und wir bleiben – erfolgreich in Megatrends!“

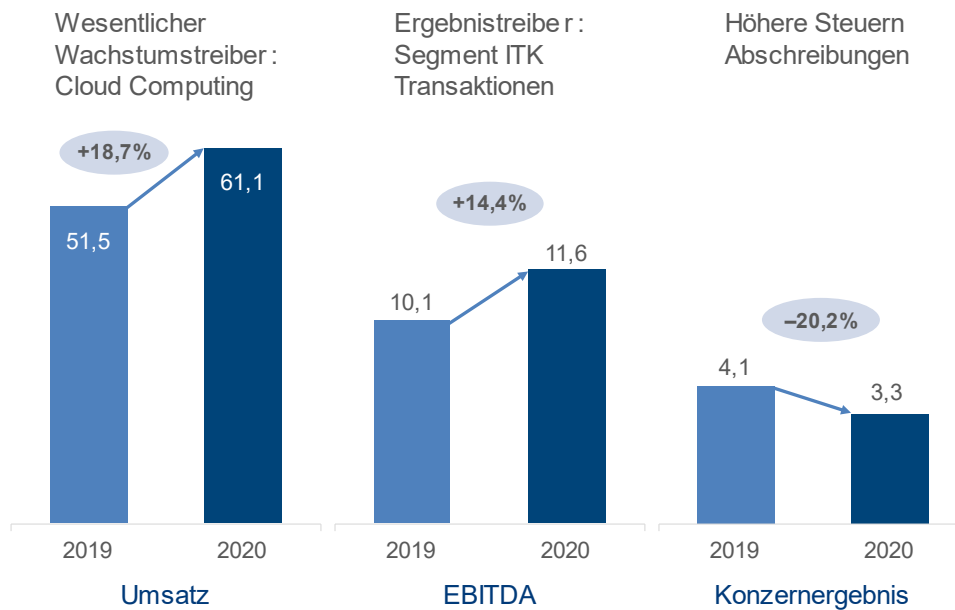
2020 WAR EIN GUTES JAHR!

3U  HOLDING



4

Das nimmt zunehmend auch der Kapitalmarkt wahr: Der Kurs der 3U-Aktie hat sich im Geschäftsjahr 2020 weiter gut entwickelt – und das war selbstverständlich auch Ihr Werk, die Sie heute als neue Aktionärinnen und Aktionäre an der virtuellen Hauptversammlung teilnehmen. Mit dem Kapitalmarkt haben wir intensiv kommuniziert. Das Interesse an 3U, das Interesse auch an der weclapp ist weiter stark gewachsen. Mehr Menschen und Institutionen nehmen wahr, dass der 3U Konzern interessante Wertpotenziale aufweist, von denen auch sie möglicherweise profitieren können. Auch Fonds aus dem europäischen Ausland sind jetzt bei 3U engagiert und verbreitern den Kreis der Aktionäre. Diesen Kurs setzen wir weiter fort. Er dient dem Kurs der 3U-Aktie. Er unterstützt auch die Vorbereitung des möglichen Börsengangs der weclapp.



5

Lassen Sie mich aber nun zunächst die wesentlichen Ergebnisse des Geschäftsjahrs 2020 zusammenfassen. Sie alle haben den Geschäftsbericht gelesen. Ich fasse mich also kurz.

Das Wachstumstempo des 3U Konzerns hat sich im Geschäftsjahr 2020 weiter beschleunigt. Der Umsatz stieg um 18,7 % auf 61,1 Millionen Euro. Alle drei Segmente trugen zum starken Wachstum bei, wobei der Umsatz im Segment ITK um 37,4 % anstieg, während der Zuwachs im Segment SHK 9,1% erreichte. Der Anstieg im Segment Erneuerbare Energien um 26,4 % ist auch auf die erstmalige Einbeziehung des zum Jahresbeginn erworbenen Windparks Roge zurückzuführen.

Das EBITDA konnten wir um 14,4 % auf 11,6 Millionen Euro steigern.

Welche Entwicklungen trugen dazu bei?

Schon im vergangenen Jahr hatte ich einen Aspekt besonders herausgestellt. Unser Unternehmenszweck ist die Wertsteigerung im Interesse der Anteilseigner, Beschäftigten und aller Stakeholder. Diesen Zweck erreichen wir auch durch das originäre, satzungsmäßige Geschäftsmodell der 3U HOLDING AG: Kauf, Betrieb und Verkauf von Vermögensgegenständen. Oder, wie ich es damals pointiert genannt habe: An- und Verkauf von Tafelsilber. Solche Transaktionen sind also Teil des Geschäftsmodells, aber – das versteht sich von selbst – der Höhe und dem Zeitpunkt nach nicht exakt planbar. Was haben wir im Geschäftsjahr 2020 erreicht?

Zunächst gab es Zu- und Abgänge im Segment Erneuerbare Energien: Seit Anfang 2020 ist der Windpark Roge Teil unseres Segments Erneuerbare Energien – während der Windpark Lüdersdorf mit einem erfreulichen Mittelzufluss und Ergebnisbeitrag Ende des Jahres veräußert werden konnte.

Sodann: Sie haben auf früheren Hauptversammlungen immer wieder nach der Verwendung der nicht selbst genutzten Teile der Liegenschaft in Adelebsen gefragt. Nun, wir haben mittlerweile wie geplant den Schnitt gemacht und uns von diesem Teil getrennt. Dessen Veräußerung hat ebenfalls in nennenswertem Umfang Wertpotenziale gehoben. Im vergangenen Jahr vereinbart, im ersten Quartal 2021 abgeschlossen, hat sie nennenswerte Ertragsbeiträge und Mittelzuflüsse generiert.

Der weiteren Stärkung unseres strategischen Schwerpunkts Onlinehandel diene die vierte wesentliche Veränderung bei Anlagevermögen und im Konsolidierungskreis: Wir haben uns von unseren Anteilen an der KlimaLevel Energiesysteme GmbH getrennt, der Beteiligung, die sich der Montage von Klimatisierungstechniken widmete. Nunmehr resultieren im Segment SHK fast alle Umsätze aus unseren Onlineaktivitäten.

Aber neben diesen einmaligen Ereignissen gab es auch bei verschiedenen Kostenpositionen die geplanten positiven Entwicklungen: Dem rasanten Wachstum im Cloud Computing haben wir durch Einstellung weiterer Personen in Forschung und Entwicklung sowie im Kundenkontakt gebührend Rechnung getragen. Dennoch konnte der Anteil des Personalaufwands am Umsatz 2020 zurückgeführt werden. Auch der sonstige betriebliche Aufwand war gegenüber dem Vorjahr reduziert. Nach Abschreibungen und Steuern erzielten wir so unter dem Strich ein Konzernergebnis von 3,3 Millionen Euro. Das ist etwas mehr als wir prognostiziert hatten.

Das solide Konzernergebnis des Jahres 2020 entspricht einer Nettorendite von mehr als 5%! Das ist Anlass, Ihnen heute erneut eine höhere Dividende vorzuschlagen. Wenn Sie dem zustimmen, können wir Ihnen nach den 4 Eurocent im vergangenen Jahr in diesem Jahr 5 Eurocent je Aktie ausschütten. Wir bitten Sie um Ihre Zustimmung.

GUTE BILANZQUALITÄT UND SOLIDER CASHFLOW,
ALLE FINANZKENNZAHLEN WEITER VERBESSERT

3U  HOLDING

In Mio. EUR / %	31.03.2021	31.12.2020	31.12.2019
Bilanzsumme	88,6	85,9	80,5
Vorräte	9,0	8,6	7,8
Liquide Mittel	30,5	26,4	20,6
Eigenkapital	54,0	52,0	46,5
Eigenkapitalquote	60,9%	60,5%	57,8%
Verschuldungsgrad (Fremdkapital / Eigenkapital)	64,1%	65,2%	73,0%
Netto-Cashposition/ Nettoverschuldung (-) (Liquide Mittel– Finanzverbindlichkeiten)	13,8	9,3	2,8

Wie schlägt sich dieser erfolgreiche Geschäftsverlauf bilanziell nieder? Auch hier stellen wir fest: Die Bilanz ist stabil, alle Finanzkennzahlen konnten noch weiter verbessert werden.

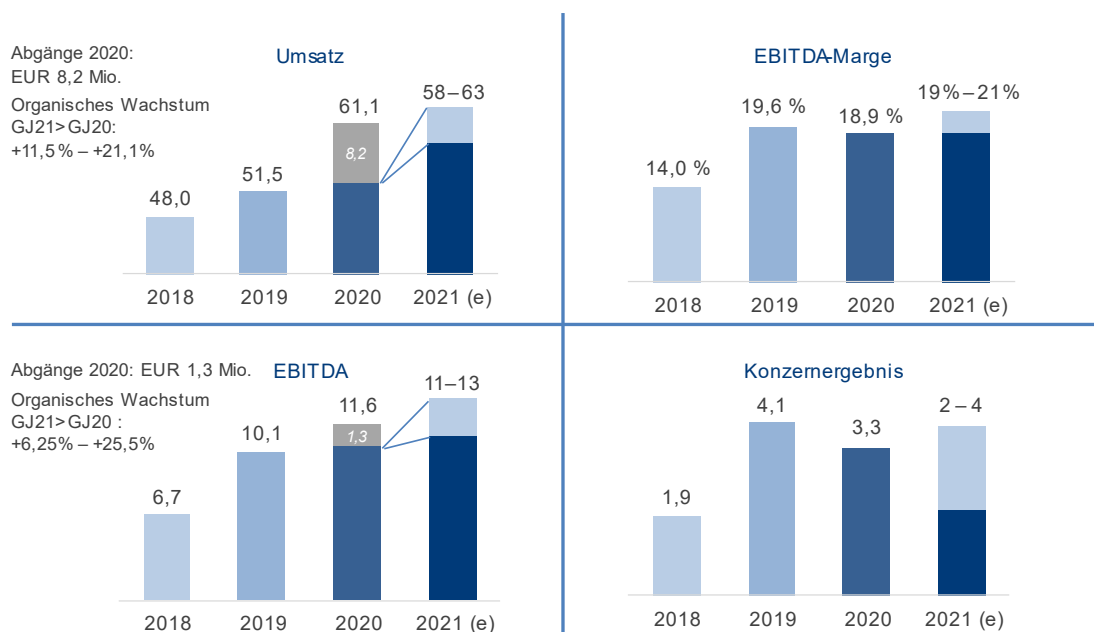
Die Kasse ist gut gefüllt. Zum 31. Dezember 2020 beliefen sich die liquiden Mittel auf 26,4 Millionen Euro. Sie überstiegen die Finanzverbindlichkeiten damit um 9,3 Millionen Euro. Bei den Verbindlichkeiten gab es unterschiedliche Effekte: Der Ausbuchung von Verbindlichkeiten für den Windpark Lüdersdorf stand die Aufnahme von Darlehen für den Erwerb des Windparks Roge sowie für den Bau des neuen Lager- und Logistikzentrums in Koblenz gegenüber. Daher lagen die lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2020 in Summe mit 17,1 Millionen Euro nur wenig unter dem Wert zum 31. Dezember 2019. Der Verschuldungsgrad ging jedoch von 73,0 % zum Bilanzstichtag 2019 auf 65,2 % zurück.

Mit einer Eigenkapitalquote von mehr als 60 % präsentieren wir uns Ihnen zum Abschluss des Geschäftsjahrs 2020 als ein finanziell rundum gesundes Unternehmen.

PROGNOSE 2021: WEITER STARKES ORGANISCHES WACHSTUM



Konzernkennzahlen in EUR Mio.: 2018– 2021 (e)



7

Lassen Sie mich Ihnen nun direkt die Prognose für das Geschäftsjahr 2021 vorstellen. Wer nicht genau hinschaut, denkt vielleicht: „Kein Umsatzwachstum?“ Aber genaues Hinschauen lohnt sich. Die nachdrückliche Fokussierung auf strategische Schwerpunkte hat eben auch ihre Auswirkungen. Damit wir im Segment SHK nunmehr die volle Konzentration auf Onlinehandel schaffen, mussten wir auf jährlich gut 7 Millionen Euro Umsatz verzichten. Die vorübergehenden Umsatzeinbußen nehmen wir allerdings in Kauf, denn wir sind überzeugt: Die Entscheidung war und ist richtig, sie stärkt unsere Wachstumsstrategie und erweitert unsere Handlungsmöglichkeiten.

Wenn wir also für 2021, wie schon für 2020, Umsätze in einem Korridor zwischen 58 und 63 Millionen Euro prognostizieren, dann ist das kein Stillstand, sondern signalisiert deutliches organisches Wachstum der strategischen Kernbereiche. Ähnliches gilt für das EBITDA: Vor allem dank dem plangemäß wachsenden Anteil des margenstarken Cloud Computing sehen wir hier sogar zusätzliche Potenziale für eine höhere EBITDA-Marge als im Jahr 2020. Wenn wir diese Potenziale erfolgreich heben, dann steigern wir auch das Konzernergebnis und damit die Nettorendite.

Auch in diesem Jahr ergänzen wir die Prognose um den kleinen, aber wichtigen Vorbehalt: „Die tatsächlichen Geschäftsergebnisse können aufgrund von Akquisitionen von Unternehmen im Umfeld des Cloud Computing oder durch Veräußerung von operativen Einheiten des Konzerns höher oder niedriger ausfallen als hier prognostiziert.“ Ich komme darauf gleich ausführlicher zu sprechen.

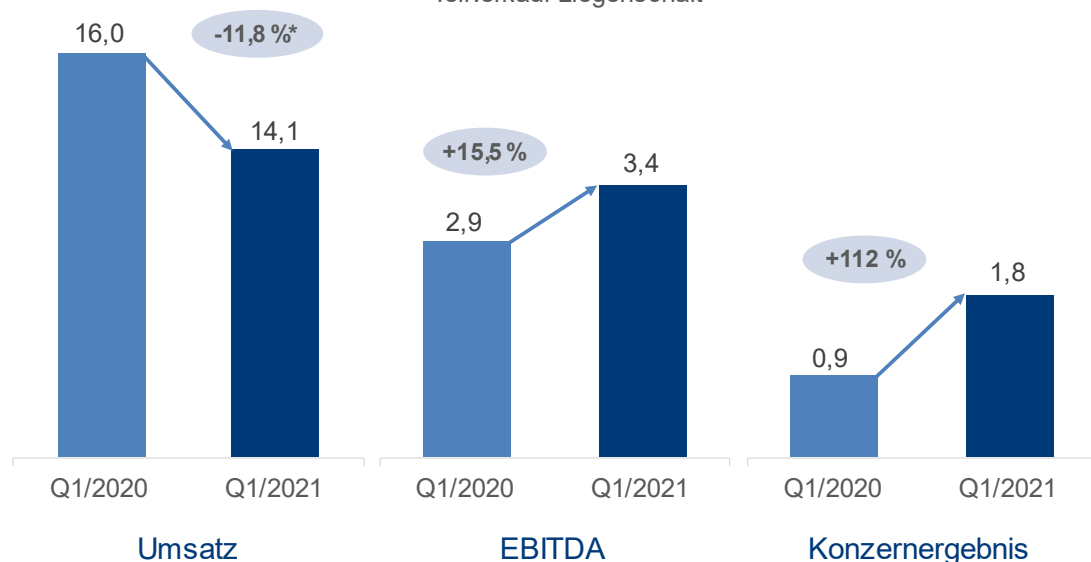
ORGANISCHES WACHSTUM IM ERSTEN QUARTAL



ITK-Segment wächst um 25,5 %,

Ergebnistreiber:
Cloud Computing
Abschluss
Teilverkauf Liegenschaft

Abschreibungen,
Steueraufwand
auf Vorjahresniveau



* hier und im folgenden prozentuale Veränderung des Umsatzes

8

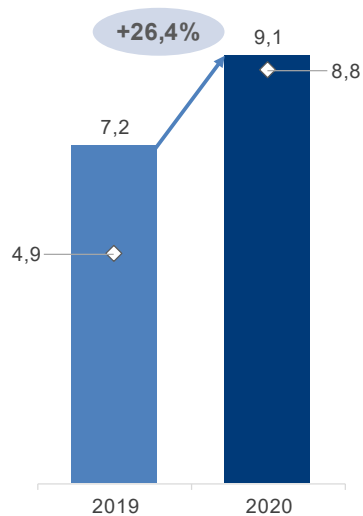
Meine Ausführungen zur Prognose lassen sich bereits an den erfreulichen Ergebnissen des ersten Quartals 2021 verifizieren. Sie haben am 12. Mai unsere Quartalsmitteilung sicherlich gesehen. Das organische Wachstum kompensiert noch nicht die Einbußen aus den Veräußerungen. Daher berichten wir einen um 11,8 % niedrigeren Umsatz. Für ein realistisches Bild der Leistungsfähigkeit der 3U lohnt sich ein genauer Blick auf die Entwicklung der operativen Einheiten.

Das Segment ITK – wo 2020 keine Desinvestitionen stattfanden – setzt seinen Expansionskurs mit einem Umsatzplus von 25,5 % ungebrochen fort. Stärkster Wachstumstreiber war wie erwartet das Cloud Computing in der weclapp SE, die 51,9 % mehr Umsatz generierte als vor einem Jahr. Aber auch der Telekommunikationsbereich zeigte ein Wachstum um 10,9 %. Das EBITDA wurde durch den

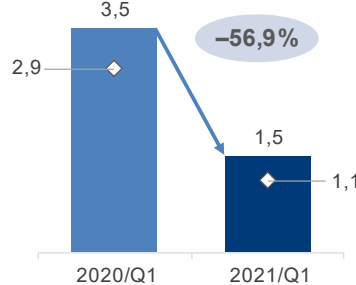
Abschluss des teilweisen Verkaufs der Liegenschaft Adelebsen positiv beeinflusst und erreichte 3,4 Millionen Euro, das Konzernergebnis konnten wir so auf 1,8 Millionen Euro mehr als verdoppeln. Der Kassenbestand ist zum 31. März 2021 nochmals gestiegen, auf jetzt 30,5 Millionen Euro.

Das sind gute Voraussetzungen für ein weiteres erfolgreiches Jahr. Welche Perspektiven bieten dafür unsere drei Segmente? Wo setzen wir Schwerpunkte? Was dürfen Sie erwarten?

Erstkonsolidierung Roge,
Ertrag Verkauf Lüdersdorf



Rückgang wegen
Verkauf Lüdersdorf,
Witterung,
Umstellung auf
Stromlieferungsverträge



- Stromerzeugung
- Projekt-
An- und -Verkauf
- Projektentwicklung

Segment-Umsatz und -EBITDA

■ Umsatz
◇ EBITDA

Sie haben der Quartalsmitteilung entnommen, dass sich der Anteil des Segments Erneuerbare Energien am Konzernumsatz im ersten Quartal 2021 gegenüber dem Vorjahresquartal halbiert hat. Und Sie erwarten zu Recht unsere Erläuterungen zum „Warum“ und „Wie weiter“. Zum einen, und das hatte ich bereits erwähnt, fehlen in diesem Jahr die Erlöse aus dem Windpark Lüdersdorf – den wir ja äußerst erfolgreich veräußern konnten. Zum zweiten, und das ist die vertraute Entwicklung im Geschäft mit Erneuerbaren Energien, war uns Petrus im ersten Quartal nicht günstig. Dieses Geschäft ist witterungsabhängig und die ersten drei Monate dieses Jahres waren außerordentlich windschwach und sonnenarm. Während sich das Wetter im Lauf des Jahres noch ändern wird, bleibt uns ein anderer Sachverhalt dauerhaft erhalten. Zum dritten sind erste Windräder nach Ablauf der Förderungsdauer aus der EEG-Vergütung ausgeschieden.

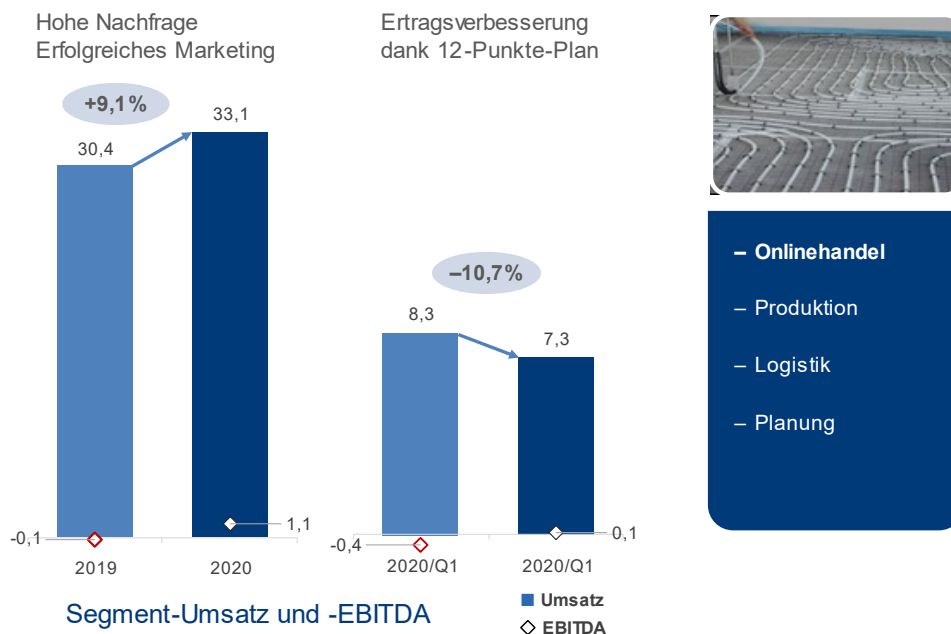
Das war Ihnen und uns selbstverständlich bekannt. Es ist einer der Umbrüche, von denen ich eingangs sprach. Wir sind allerdings gut darauf vorbereitet. Denn wir haben die daraus resultierenden Effekte in der Planung längst adäquat berücksichtigt. Was tun wir dort? Kernaufgabe bleibt die Sicherstellung der hohen technischen Verfügbarkeit der bestehenden Anlagen. Aber es kommt eine

neue Aufgabe hinzu, der wir uns professionell widmen. Wir verhandeln und vereinbaren Stromabnahmeverträge, sogenannte PPA, Power Purchase Agreements, mit Versorgungsunternehmen, Verträge, die sich an der Marktentwicklung orientieren und uns die bestmöglichen Konditionen sichern. Heute kann ich deshalb sagen, dass wir für die Zeit nach der EEG-Vergütung sehr gut gerüstet sind.

Was bedeutet das für die strategische Ausrichtung? Die erwartete Lebensdauer der Windenergieanlagen reicht weit über die Förderungsdauer hinaus. Wir können also nachhaltig weiter auf Umsätze auch der nicht mehr geförderten Parks bauen – auch wenn Sie niedriger ausfallen als zuvor. Der Weiterbetrieb sichert somit auch künftig erfreuliche Ergebnisbeiträge und Cashflows.

Strategisch gesehen, bieten sich uns darüber hinaus verschiedene Optionen, die Sie bereits kennen und die wir flexibel umsetzen können. Nach wie vor ist der Zukauf eines weiteren Windparks nicht ausgeschlossen. Kaufinteressenten für die bestehenden Energieparks gibt es. Sobald die politischen Rahmenbedingungen sich ändern, werden wir die aktuell gezwungenermaßen auf Eis gelegten Entwicklungsprojekte weiter vorantreiben. Entscheidungen sind noch nicht gefallen – unsere strategischen Schwerpunkte sind und bleiben dennoch: Onlinehandel und Cloud Computing!

SHK: KLARER FOKUS ONLINEHANDEL



10

Unser Segment SHK und darin unser Onlinehandel haben seit der letzten Hauptversammlung erhebliche Fortschritte erzielt. Bevor ich Ihnen das an drei Schwerpunkten näher vorstelle, ein Wort zu unserer Marktposition. Der Erfolg unseres Onlinehandels lässt sich nicht nur an den Finanzdaten ablesen. Er schlägt sich auch nieder in hoher Kundenzufriedenheit und in den Auszeichnungen, die selfio.de wieder und wieder erhält. Seit der letzten Hauptversammlung sind zum Beispiel die Aufnahme unter Deutschlands beste Onlineshops zu nennen oder jüngst die Auszeichnung als Top

Shop durch Computerbild und statista. Unsere hohe Beratungskompetenz, technische, Produkt- und Servicequalität finden Resonanz bei Kunden und Experten.

Aber auch strukturell und im Hintergrund tun wir einiges – wir kommen also zu den Fortschritten des Segments SHK durch Fokussierung, durch Optimierung der Ertragsstärke, durch Optimierung der Logistik.

Viele Jahre lang hat uns die ClimaLevel begleitet und ihre Kompetenz in der Gebäudeklimatisierung hat uns gute Dienste geleistet. Indessen hat sich der strategische Fokus der 3U klar auf diejenigen Kernbereiche verschoben, wo wir unsere Stärke, unser exzellentes Onlinemarketing besonders gut ausspielen können. Und das ist im Segment SHK selbstverständlich der Onlinehandel. Unser Geschäft, unsere Kundenkontakte sind in diesem Segment mit der Trennung von der ClimaLevel jetzt fast ausschließlich online. Das setzt auch intern Ressourcen frei, die wir zur weiteren Stärkung des Onlinehandels nutzen.

Und Stärkung bedeutet in dieser Phase vorrangig Stärkung der Ertragskraft. Dass das umsatzstärkste Segment des Konzerns nicht in der Gewinnzone ist, haben wir zur Erzielung schnelleren Wachstums eine Zeitlang in Kauf genommen. Im vergangenen Sommer haben wir dann – auch mit einer Neubesetzung im Management – neue Akzente gesetzt. Unser 12-Punkte-Plan zur Ertragsstärkung sieht ein ganzes Paket an Maßnahmen vor. Das reicht von der Optimierung beim Vertriebswegemix bis zu Effizienzthemen im Marketing.

Wenn Sie sich die Ergebnisse der letzten beiden Quartale anschauen, dann stellen Sie fest: Hier stellen sich bereits wichtige Erfolge ein. Im ersten Quartal 2021 berichtete Selfio als Einzelgesellschaft eine EBITDA-Marge von 4,2 % – das ist für ein Onlinehandelsunternehmen bereits sehr beachtlich. Allerdings – dessen sind wir uns bewusst – hat auch dieser Maßnahmenplan eine Kehrseite. Wenn wir zum Beispiel auf margenschwache Vertriebswege verzichten, dann geht dies nicht spurlos am Umsatzwachstum vorbei. Wir werden künftig auch umsatzseitig wieder Gas geben. Einstweilen hat die Ertragsoptimierung Priorität. Und wir gehen davon aus, dass das auch in Ihrem Sinne ist.

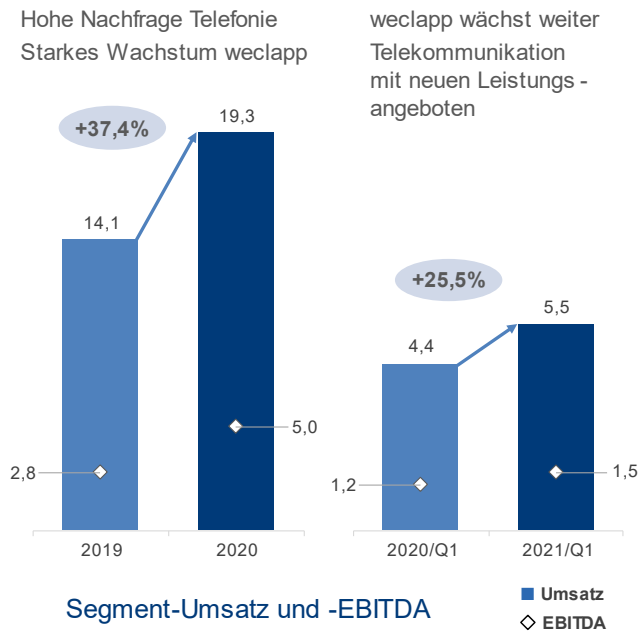
Und ich kann nicht verhehlen, dass es uns in einer Hinsicht nicht besser geht als dem Handwerk und der Industrie insgesamt. Es zeichnet sich mehr und mehr ab, dass die COVID-19-Pandemie bei manchen Herstellern zeitweise zu Produktionsausfällen, zu Lieferschwierigkeiten und somit zu Engpässen führt, die auch mit empfindlichen Preiserhöhungen über alle Produktgruppen einhergehen. Diese Tendenz beobachten wir natürlich aufmerksam und treffen geeignete Maßnahmen, um das Angebot für unsere Kunden bestmöglich aufrechterhalten oder erweitern zu können. Wo wir unsererseits mit gleichlaufenden Preisanpassungen bereits reagiert haben, da wurde das von den Kunden auch akzeptiert.



11

Zur Optimierung unserer Supply Chain haben wir Sie stets umfassend informiert. Sie wissen, dass wir in Koblenz ein neues Lager- und Logistikzentrum gebaut haben, und Sie konnten den Baufortschritt auf unserer Internetseite verfolgen.

Unser Dank gilt diesbezüglich ganz besonders unserem Planungsteam und unserem Bauunternehmen! Und damit nicht genug: Heute können wir mit einer sehr erfreulichen Erfolgsmeldung aufwarten: Seit wenigen Tagen beliefern wir unsere SHK-Kunden vom neuen Lager- und Logistikzentrum in Koblenz aus. Der Umzug unserer mehr als 150.000 aktiven Artikel und die Inbetriebnahme der neuen Infrastruktur nahmen nicht mehr als drei Tage in Anspruch. Ich möchte hiermit unserem Team bei unserer Tochtergesellschaft PELIA nochmals ein großes Lob für diese Meisterleistung aussprechen! Wir gehen davon aus, dass der neue Standort unseren Onlinehandel beflügeln und neue Potenziale erschließen wird.



- Cloud Computing: ERP und CRM für KMU/SME
- Telekommunikation
- Rechenzentrumsdienste
- Software-Lizenzhandel

12

Neue Potenziale erschließt derzeit auch unser Geschäftsbereich Telekommunikation. Und damit kommen wir zu einem nicht minder spannenden Segment: ITK Informations- und Telekommunikationstechnik.

Im ersten Quartal 2021 trug der Bereich Voice Retail immerhin rund 17 Prozent zum Umsatz des Geschäftsbereichs Telekommunikation bei.

Sie wissen allerdings, dass auch dieses Telefoniegeschäft vor einem Einschnitt steht. Die Vereinbarung mit der Telekom Deutschland GmbH, die privatrechtliche Grundlage unseres Voice-Retail-Geschäfts, läuft am 31. Dezember 2022, also in 19 Monaten, aus.

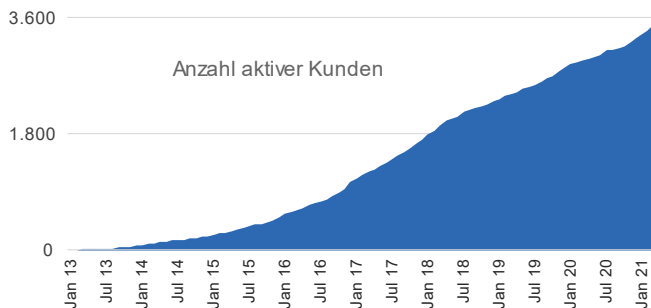
Frühzeitig arbeiten wir jetzt bereits an neuen Initiativen, mit denen wir die Umsätze kompensieren und die Ertragskraft, wie schon in den jüngsten Quartalen, weiter festigen werden.

Technische Grundlage für diese neuen Angebote ist unser führendes Next-Generation-Network, strategische Grundlage ist unser gutes Verständnis für die Interessen und Bedürfnisse von Geschäftskunden und Interessenten. Infrastructure as a Service ist eines der Stichworte, Dienstleistungen gegenüber Geschäftskunden und Geschäftspartnern im Netzbetrieb ein anderes. Insbesondere die unter den Mehrwertdiensten angebotenen Servicrufnummern treffen derzeit auf eine starke Nachfrage.

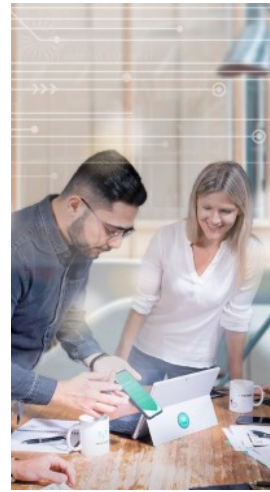
Nach Jahren rückläufigen Geschäfts hat unser Geschäftsbereich Telekommunikation 2020 eine Wende geschafft. Im Wettbewerb der alternativen Telekommunikationsanbieter haben wir die Nase vorn. Mit innovativen Geschäftsmodellen wollen wir diese Position stärken und ausbauen.

Kundenaktivitäten auf der weclapp Plattform seit Markteintritt

- > 930.000 Angebote versandt
- > EUR 25 Mrd. Angebotswert
- > 8,1 Mio. Rechnungen versandt
- > EUR 8,5 Mrd. Rechnungswert
- > EUR 2 Mrd. Warenbeschaffungswert
- > 6 Mio. Warenausgangsendungen



 weclapp



13

Innovativ per se ist unsere cloudbasierte ERP-Plattform weclapp. Mit ihr treffen wir die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen nach schlanken und effizienten Prozessen, die zugleich Teamarbeit und eine neue kooperative und kreative Unternehmenskultur begünstigen, die unseren Kunden also spürbare Wettbewerbsvorteile einbringt.

Weil weclapp genau das bietet, hat weclapp seit der letzten Hauptversammlung weitere Auszeichnungen erfahren, vom ERP-System des Jahres über Top-Positionen in der viel beachteten Trovarit-Studie „ERP in der Praxis“.

Weil weclapp ihren Kunden hohen Nutzen stiftet, steigert weclapp den Umsatz kontinuierlich um mehr als 50 Prozent pro Jahr. Das prognostizieren wir auch für 2021, für das wir Umsatzerlöse von mehr als 11 Millionen Euro erwarten. Dass dieses Ziel zuverlässig erreichbar sein wird, liegt an dem hohen Anteil wiederkehrender Umsätze und den Vorauszahlungen der Kunden. Hohe Planungssicherheit ist eine Eigenschaft, die von Investoren sehr geschätzt wird.

weclapp ist unverändert hoch profitabel. Dafür will ich die zwei wichtigsten Gründe anführen: weclapp ist vollständig selbst entwickelt, wir brauchen also keinem Dritten Provisionen zu zahlen, und: Unser hervorragendes Online-Marketing ist außerordentlich effizient und kann mit vergleichsweise niedrigen Kosten eine hohe Kundenresonanz erzeugen.

Hier einige Kennzahlen. Seit Markteintritt haben unsere Kunden Angebote im Umfang von mehr als fünfundzwanzig Milliarden Euro über unsere cloudbasierte ERP-Plattform unterbreitet und Umsätze in Höhe von achteinhalb Milliarden Euro darüber fakturiert. Aktuell haben wir rund 3.600 aktive Unternehmenskunden und täglich arbeiten mehr als 14.000 User mit dem weclapp-ERP-System.

Die technologisch führende Position der weclapp und ihre wachsende Bedeutung im Markt unterstreichen wir aber auch durch weitere Initiativen. Über unsere Zielsetzungen bei der Entwicklung von Komponenten der Künstlichen Intelligenz und des Machine Learning habe ich Ihnen bereits berichtet. Hier sind wir einen großen Schritt vorangekommen. Seit Q3 2020 verantwortet ein junger Wissenschaftler dieses spannende Gebiet, den wir nach seiner Promotion an der Universität Cambridge für uns gewinnen konnten. Er baut ein entsprechendes Team auf und hat bereits die ersten konkreten Umsetzungsvorhaben angestoßen. Mit ihren Initiativen zu Machine Learning stößt weclapp jetzt die Tore zu einer neuen Generation von ERP-Systemen auf und sucht den intensiven Austausch mit den führenden Wissenschaftlern auf diesem Gebiet.

BAUGENEHMIGUNG WIRD ZEITNAH ERWARTET –
GENERALÜBERNEHMER BEAUFTRAGT

3U  HOLDING



14

Diesem Austausch verschafft 3U einen besonderen Ort. Sie wissen, dass wir in unmittelbarer Nähe zur Uni Würzburg den Gebäudekomplex „InnoHubs“ errichten werden. Er wird nicht nur unseren Forschungsvorhaben im Bereich der Künstlichen Intelligenz dienen, sondern übergreifend der Kooperation und dem Austausch zwischen Forschung und Wirtschaft. Denn hier in Würzburg, nur wenige Schritte von InnoHubs entfernt, siedelt die Bayerische Staatsregierung ihren Forschungsschwerpunkt KI an, hier entstehen derzeit sechs neue Lehrstühle für Künstliche Intelligenz.

Für InnoHubs haben wir bereits – wie geplant – eine Reihe interessierter Wirtschaftsunternehmen für Kauf oder Anmietung von Flächen im InnoHubs gewinnen können. Das war und ist die Grundlage für die nächsten konkreten Schritte: Die Baugenehmigung wird in Kürze erteilt werden. Die Verträge mit dem Generalübernehmer sind unterzeichnet. Auch hier gilt wieder: Wir machen unsere Ankündigungen wahr.

Höchsten Stellenwert hat für die weclapp aber auch das wichtige Thema Daten- und Informationssicherheit. Auch hierfür wurden Verantwortlichkeiten geschaffen und kompetent besetzt. Seit kurzem ist weclapp Mitglied im IT-Branchenverband Bitkom. Unsere Kollegen haben dort bereits in Arbeitsgruppen und mit einem Beitrag über Daten- und Informationssicherheit in ERP-Systemen an einem zukunftsweisenden Sammelband des Verbands mitgewirkt. Das nützt nicht nur unserer Reputation, sondern unmittelbar auch unseren Kunden.

WECLAPP BÖRSENGANG
RÜCKT IN GREIFBARE NÄHE

3U  HOLDING



15

Dies sind nur einige der Highlights der Entwicklung seit der letzten Hauptversammlung. Alle Erfolge und alle Aktivitäten laufen jetzt konsequent auf ein Ziel zu, den Börsengang der weclapp. Er soll ein wesentlicher Meilenstein sein. Er soll keinen Endpunkt darstellen, sondern wird den Start für eine neue Phase der internationalen Expansion markieren.

Und neben dem rasanten Wachstum, neben der Sicherstellung hoher Margen, neben dem Aufbau einer weit reichenden und wahrnehmbaren Reputation der weclapp und ihres CEOs Ertan Özdil, neben der Entwicklung innovativer Technologien, neben der fortschreitenden Internationalisierung, neben allen Initiativen im Markt und in der Öffentlichkeit arbeiten wir intern bereits intensiv an der Börsenreife der weclapp SE. Ein weiterer wichtiger Schritt war die frühzeitige Etablierung einer prozessorientierten Organisation, deren flexible Strukturen auf weiteres organisches und anorganisches Wachstum ausgelegt sind. Es gibt also keine inhärenten Wachstumsgrenzen unserer ERP-Plattform und der weclapp als Unternehmen.

Das wollen und werden wir – wie mehrfach angekündigt – auch durch Zukäufe von Kundenstämmen und ganzen Wettbewerbsunternehmen unter Beweis stellen. Gerade im Vorfeld des Börsengangs sehen wir erfolgreiche Akquisitionen als eine wichtige strategische Voraussetzung für eine signifikante

Börsenbewertung an, eine Börsenbewertung, wie Sie unseres Erachtens nach ein schnell wachsendes und hoch profitables Unternehmen wie die weclapp SE verdient. Gehen Sie davon aus, dass wir uns mit aller gebotenen Sorgfalt geeignete Unternehmen anschauen, um den Kundenkreis und die technologische Reichweite der weclapp sinnvoll zu erweitern.

Vor dem Hintergrund einer rasanten und weiter vielversprechenden Entwicklung, vor dem Hintergrund aktueller Gespräche mit Übernahmekandidaten spüren wir auch ein zunehmendes Interesse von Investoren, sich an der weclapp-Story aktiv zu beteiligen. Mehrfach hatten wir die Option eines möglichen Börsengangs diskutiert und angedeutet. Sie rückt nun in greifbare Nähe.

Vergangenen April haben wir uns von mehreren Banken ihre Positionen und Überlegungen zum Vorgehen und zu einer möglichen Bewertung der weclapp vorstellen lassen. Über eine konkrete Mandatierung für die Vorbereitung eines IPO verhandeln wir gerade.

Ein erfolgreicher Börsengang wird die finanziellen Voraussetzungen schaffen, um weclapp auf dem Weg zur Markführerschaft ein ganzes Stück voranzubringen. Wir erschließen damit Potenziale, die auch Ihnen als unseren Anteilseignern und -eignern einen signifikanten Wertzuwachs verheißen.

Auch in dieser Hinsicht liegt also ein ereignisreiches Jahr vor uns. Wir halten Sie auf dem Laufenden!

Tagesordnungspunkte

- 1 ✦ **Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses sowie des zusammengefassten Lageberichts**
- 2 ✦ **Verwendung des Bilanzgewinns**
- 3 ✦ **Entlastung der Mitglieder des Vorstands**
- 4 ✦ **Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats**
- 5 ✦ **Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2021**

Lassen Sie mich Ihnen nun noch einige Hinweise zur heutigen Tagesordnung geben. Die ist mit ihren neun Punkten um einiges länger als im vergangenen Jahr.

TOP 1) Die Ergebnisse des Jahres 2020 in Konzern und Gesellschaft haben wir Ihnen im Geschäftsbericht detailliert vorgestellt. Stand und Aussichten, Herausforderungen, Ziele und Strategie habe ich Ihnen in meinen Ausführungen soeben erläutert.

TOP 2) An der guten Entwicklung und am Geschäftserfolg des Jahres 2020 wollen wir Sie getreu unserer aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik partizipieren lassen und schlagen daher vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2020 in Höhe von 1.782.583,38 Euro für die Ausschüttung einer Dividende von 0,05 Euro je Stückaktie zu verwenden und den verbleibenden Betrag auf neue Rechnung vorzutragen. Der Anspruch auf die Dividende ist am 25. Mai 2021 fällig. Wir haben mit der Zahl- und Hinterlegungsstelle die nötigen Maßnahmen getroffen, um wie in den Vorjahren eine pünktliche Auszahlung zu ermöglichen. Da die Dividende aus dem steuerlichen Einlagenkonto gezahlt wird, erfolgt sie grundsätzlich ohne Abzug von Kapitalertragssteuer oder Solidaritätszuschlag. Beachten sie aber bitte, dass dieser Steuervorteil bei einem späteren Verkauf der Aktien auf den Anschaffungspreis angerechnet wird.

TOP 3) und TOP 4) Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands für das Geschäftsjahr 2020 Entlastung zu erteilen. Ich weise darauf hin, dass die Mitglieder der Organe, soweit sie auch Aktionäre sind, an der Abstimmung über ihre eigene Entlastung nicht teilnehmen.

TOP 5) Der Aufsichtsrat schlägt vor, die Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Bonn, für das Geschäftsjahr 2021 zum Abschlussprüfer der 3U HOLDING AG und des Konzerns sowie zum Prüfer für den Halbjahresfinanzbericht, sofern dieser einer prüferischen Durchsicht unterzogen wird, zu wählen. Ich weise hierzu noch darauf hin, dass Ebner Stolz von Ihnen erstmals zum Abschlussprüfer für das Jahr 2018 gewählt worden war, also nunmehr zum vierten Mal mandatiert werden soll.

Tagesordnungspunkte

- 6** ✦ **Beschlussfassung über die Billigung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder**
- 7** ✦ **Beschlussfassung über die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats und Änderung der Satzung**
- 7A** ✦ **Beschlussfassung zur Änderung der Satzung**
- 7B** ✦ **Beschlussfassung über die Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder**
- 8** ✦ **Beschlussfassung über die Aufhebung des bestehenden und die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals (Genehmigtes Kapital 2021) gegen Bar- und/oder Sacheinlage mit und ohne Bezugsrecht und entsprechende Satzungsänderung**
- 9** ✦ **Beschlussfassung über die Änderung von § 11 Abs. 3 der Satzung in Anpassung an die Änderungen durch das Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie (ARUG II)**

17

TOP 6) Zum neuen System der Vorstandsvergütung wird Ihnen Herr Thoenes als Aufsichtsratsvorsitzender anschließend noch ausführlich berichten. Lassen Sie mich aber eines vorausschicken. Der Gesetzgeber hat zuletzt mit der zweiten Aktionärsrechterichtlinie und deren Umsetzung in deutsches Recht die Rahmenbestimmungen für die Ausgestaltung von Vergütungssystemen grundlegend neu gefasst. Es war daher zwingend erforderlich, das Vergütungssystem für den Vorstand neu zu fassen. Dieser Aufgabe hat sich der Aufsichtsrat mit aller Sorgfalt und unter Hinzuziehung externer Berater unterzogen und legt Ihnen heute dieses Vergütungssystem zur Billigung vor. Sie haben vielleicht schon festgestellt, dass das Vergütungssystem den einschlägigen Anforderungen des § 87 a Aktiengesetz entspricht und sich eng an die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex anlehnt.

TOP 7) Die gleichen Gesetzesänderungen machen es auch erforderlich, dass Sie heute über die Vergütung für den Aufsichtsrat beschließen. Der Aufsichtsrat repräsentiert Sie als die Anteilseignerninnen und Anteilseigner der Gesellschaft. Ihnen obliegt es, die Vergütung Ihrer Repräsentanten festzusetzen. Bei 3U ist die Vergütung des Aufsichtsrats in § 9 der Satzung geregelt.

Sofern die vorgeschlagene Satzungsänderung unter Tagesordnungspunkt 7 A Ihre Zustimmung findet, wird unter Tagesordnungspunkt 7 B der Beschluss über die so geänderte Fassung gefasst. Sofern die Satzungsänderung nicht die erforderliche Mehrheit findet, dann wird unter Tagesordnungspunkt 7 B der Beschluss über die Vergütung des Aufsichtsrats in der unveränderten Fassung der Satzung vom 23. Mai 2019 gefasst.

TOP 8) Das Genehmigte Kapital, das Sie im Jahr 2019 bereitgestellt haben, läuft am 22. Mai 2024 aus. Sie wissen, dass der Ausschluss des Bezugsrechts auf 10 % des Kapitals und auf bestimmte

genau beschriebene Fälle beschränkt ist. Die Ermächtigung zur Erhöhung des Kapitals unter Ausschluss des Bezugsrechts wurde seit Ihrer Genehmigung wesentlich geschmälert. Wie Sie wissen, gelang es uns, sämtliche Aktien aus Eigenbestand an interessierte Investoren zu veräußern. Diese Platzierungen sind auf die Ermächtigung des Vorstands anzurechnen, so dass seither für mögliche Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage unter Ausschluss des Bezugsrechts nurmehr 3,82 %, also rund 1,35 Millionen Aktien zur Verfügung stehen. Wir bitten Sie daher, den Verfügungsrahmen des Vorstands heute wieder auf den vorigen Stand zu bringen, den Sie ja vor zwei Jahren mit großer Mehrheit bestätigt hatten.

TOP 9) Der Tagesordnungspunkt 9 betrifft schließlich eine eher formale Änderung der Satzung. Es gibt einen weiteren gesetzlich vorgeschriebenen Übermittlungsweg für den Nachweis Ihres Aktienbestands bei der Anmeldung zur Hauptversammlung. Diesen Übermittlungsweg wollen wir nun auch in der Satzung verankern. Auch für diese vorgeschlagene Satzungsänderung ist eine Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlußfassung vertretenen Grundkapitals erforderlich. Wir bitten Sie auch hierfür um Ihre Zustimmung.

Mit der Zustimmung zu unseren Anträgen leisten Sie einen wichtigen Beitrag zur Fortführung unseres Wachstumskurses, der in den vergangenen Jahren erfolgreich war und den wir konsequent weiterverfolgen werden.

Wir haben in der vergangenen Woche die Prognose für 2020 bekräftigt. Wir sind der festen Überzeugung: „2020 war ein gutes Jahr, 2021 wird noch besser!“

Dabei gilt unverändert: Wir werden unsere Technologien innovativ weiterentwickeln, Wachstumshemmnisse beseitigen und neue Potenziale erschließen. Wir sind erfolgreich in Megatrends!

Unsere Wachstumsstrategie ist unserem Geschäft, unseren Märkten, unseren Wettbewerbsvorteilen und unseren Technologien angemessen – sie ist umsetzbar.

Wir arbeiten mit Hochdruck weiter darauf hin, nicht nur den erfolgreichen Weg unserer operativen Geschäftsbereiche fortzusetzen und weiter zu befördern. Wir setzen jetzt alle Hebel in Bewegung, um die Voraussetzungen zu schaffen für einen erfolgreichen Börsengang der weclapp zum nächstmöglichen Zeitpunkt.

Und Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre rufe ich zu: Bleiben Sie gesund, bleiben Sie uns gewogen!
