

Rede von

**Michael Schmidt**

Sprecher des Vorstands

anlässlich der

(virtuellen) ordentlichen Hauptversammlung der

**3U HOLDING AG**

am 25. Mai 2022 in Marburg

Entwurf des Redemanuskripts

Stand: 20. Mai 2022

**– Es gilt das gesprochene Wort –**

Sehr geehrte Damen und Herren,

liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

ich heiße Sie zu unserer diesjährigen Hauptversammlung herzlich willkommen.

In unserem Anschreiben zum diesjährigen Geschäftsbericht haben wir über die externen Faktoren gesprochen, die unser Geschäft im vergangenen Jahr gebremst haben.

Und tatsächlich sind wir mit externen Einflussfaktoren konfrontiert, die nicht nur Ihrer 3U zu schaffen machen, sondern uns allen – als Menschen und als Bürgerinnen und Bürgern Deutschlands, Europas, dieses Planeten.

Wenn ich Ihnen heute von positiven Aussichten für unser Unternehmen berichte, dann im Bewusstsein der Risiken von Inflation, Zinswende, Krieg, und ja, immer noch der Corona-Pandemie.

Wir hatten uns gewünscht, Sie zu dieser Hauptversammlung wieder persönlich begrüßen zu dürfen. Aber als wir, Vorstand und Aufsichtsrat, die Einberufung verabschiedeten und damit die definitiven Festlegungen für das Format trafen, da hatten die Inzidenzen neue Höchstwerte erreicht.

Wir hielten es nach sorgfältiger Abwägung für nicht absehbar, ob sich eine Präsenz-HV Ende Mai vertreten ließe, und entschieden uns zu Ihrer und unserer Sicherheit erneut für den virtuellen Weg.

Daher begrüße ich Sie alle nach 2020 und 2021 nun zum dritten Mal über das Internet: unsere alten und neuen Anteilseignerinnen und Anteilseigner, die Vertreterinnen und Vertreter von Aktionärsvereinigungen, von Banken und Medien sowie unsere Analytinnen und Analysten.

Das Geschäftsjahr 2021, so sagten wir im Anschreiben zum Geschäftsbericht, war ein Jahr mit Licht und Schatten.

2021: MEHRJAHRESHOCH UND KORREKTUR

3U  HOLDING



Zu den Schattenseiten zählt sicherlich die Kursentwicklung, wie Sie wissen, hat sich der Preis der 3U-Aktie seit dem Höchststand vor rund einem Jahr mehr als halbiert.

Konnte man vor einem Jahr fast schon von großem Optimismus der Anleger sprechen, so notiert die Aktie heute schon wieder unter dem Buchwert.

Den Ausschlägen in beide Richtungen – nach oben und derzeit nach unten – liegen entsprechende Entscheidungen von Anlegern zugrunde.

Der rasante Kursanstieg war getrieben von der Aussicht auf einen baldigen Börsengang unserer Tochtergesellschaft weclapp SE. Gewinnmitnahmen markierten den Wendepunkt, und als sich das Kapitalmarktumfeld einzutrüben begann, sahen viele frühzeitig die Chancen auf dieses Ereignis schwinden.

Wir haben die Vorbereitungen für den geplanten Börsengang mit hoher Energie beziehungsweise hohem Einsatz von Geld und Zeit vorangetrieben.

Das weclapp-Management hat neben der ebenfalls aufwendigen Verfolgung der M&A-Projekte fast ein halbes Jahr lang einen großen Teil seiner Zeit mit der Ausarbeitung und Bereitstellung umfangreicher Dokumente und Zahlen, mit Briefings für Anwälte, Analysten, Sales Teams der Banken und mit Diskussionen über Strategie und Taktik des Börsengangs verbracht.

Und nach in Summe 113, teils mehrstündigen Präsentationen vor Investoren aus einem Dutzend Ländern hatten wir, hatte weclapp ein rundum positives Feedback erhalten und eine grundsätzliche Investitionsbereitschaft signalisiert bekommen.

Zwei Fassungen des Prospekts für die Börsenzulassung hatte die Bafin bereits mit nur wenigen Anmerkungen retourniert, die dritte Entwurfsfassung lag zur finalen Genehmigung bereit. Weitere Jahres- und Zwischenabschlüsse der weclapp SE waren ebenso wie ein pro-forma-Abschluss des weclapp Konzerns erstellt, durch den Wirtschaftsprüfer geprüft und bestätigt worden.

Umfangreiche Analystenreports waren geschrieben. Die Termine für die Analysten- und die Management-Roadshow waren geblockt. Die Mitteilung des bevorstehenden IPO, die so genannte „Intention to Float“ war abgestimmt und für Mitte Januar zur Veröffentlichung vorgesehen.

Denn wir hatten das Vorhaben nicht aufgegeben – obwohl seit November 2021 die Börsenbewertungen für Technologiewerte rückläufig waren!

Denn das erwartete Bewertungsspektrum für den Börsengang wurde uns durch die begleitenden Banken weiterhin in Aussicht gestellt.

Aber: Nach intensiven Diskussionen mit den Banken und den Anwälten am Freitag, den 14. Januar, und Sonntag, den 16. Januar, mussten wir uns am späten Sonntagabend der Einsicht stellen, dass diese Erwartungen nicht mehr erfüllt werden konnten, und wir mussten die „Intention to Float“ in der Schublade lassen.

Die Tech-Investoren waren offenbar vollauf damit beschäftigt, ihre Portfolios weg von Technologiewerten umzuschichten, und sie waren demnach für entsprechende Börsenneulinge nicht mehr ansprechbar.

Und wie Sie wissen, standen wir mit dieser Entscheidung nicht allein da. Mehrere für Januar und das erste Quartal bereits fest angekündigte Börsengänge mussten bekanntlich auf Eis gelegt werden.

Wie waren zu diesem Zeitpunkt unsere Aussichten? Für die Osterzeit, so schätzten es die Banken ein – und wir folgten dieser Einschätzung – könnte eine Erholung, könnte wieder Investitionsbereitschaft sichtbar sein.

Wir hielten somit das Vorhaben aufrecht, also den Dampf im Kessel, bis Ende Februar die russische Armee in die Ukraine einfiel.

Am 16. März gab es dann keinen Zweifel mehr: Der geplante Börsengang würde nicht mehr im ersten Halbjahr stattfinden können. Wir haben diesen Entschluss folglich schweren Herzens gefällt und Ihnen unverzüglich mitgeteilt.

In der Kursentwicklung der 3U-Aktie haben sich so mehrere Aspekte überlagert und einen Trend begründet, der bisher noch nicht nachhaltig gestoppt zu sein scheint:

- die Gewinnmitnahmen nach dem rasanten Anstieg,
- die allgemein schwache Entwicklung der Börsen
- und offenbar hatten viele Aktionäre Ihre Entscheidung für den Kauf von 3U-Aktien einzig auf die Aussicht eines Börsengangs der weclapp gegründet.

Gerne wollen wir Ihnen, diesen „Ein-Punkt-Anlegern“, wie ich sie nennen möchte, Folgendes erläutern:

Der Wert der 3U gründet sich auf weit mehr als nur auf eine Hoffnung auf einen Börsengang.

Die 3U hat Substanz!

Die 3U ist erfolgreich in drei Megatrends!

Die 3U schafft Werte für ihre Aktionäre!

Und die 3U-Aktie kann aus diesen Gründen einen Kauf wert sein.

Dies finden jedenfalls derzeit unsere Analysten, deren Berichte Sie auf unserer Internetseite auch in historischer Abfolge gerne studieren können.

Manche Verkaufsentscheidung könnte also voreilig gewesen sein.

Lassen Sie mich Ihnen daher nun vorstellen, wie erfolgreich wir 2021 waren und was wir für das laufende Jahr vorhaben.

Unsere laufende Berichtserstattung haben Sie sicherlich verfolgt, den Geschäftsbericht kennen Sie – daher darf ich mich im Folgenden auf die wesentlichen Schlaglichter beschränken.

Es gehört zu unserem satzungsmäßigen Geschäftsmodell, Vermögensgegenstände zu kaufen, betreiben und zu veräußern.

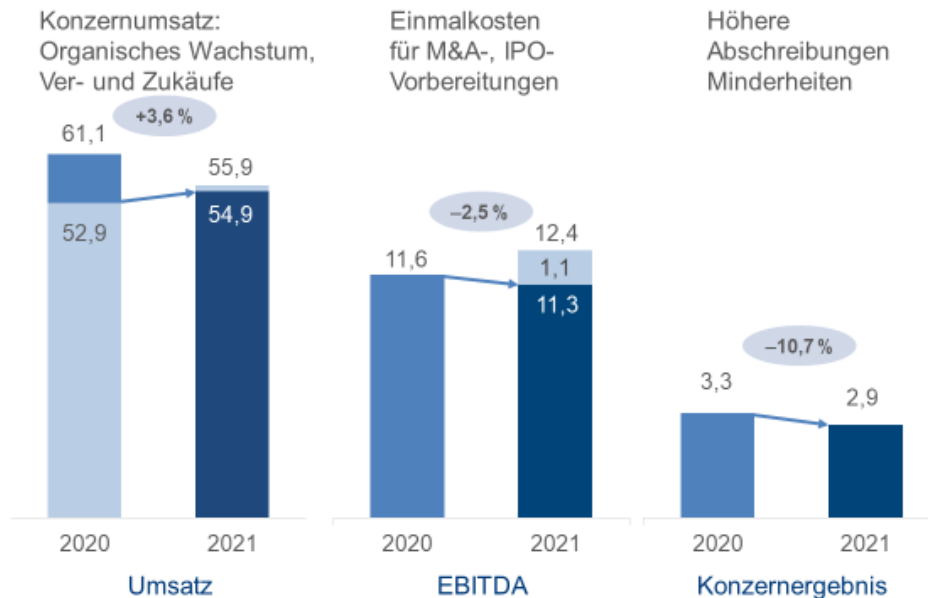
Sie erinnern sich, dass wir Ende des vierten Quartals 2020 zwei größere Einheiten mit Gewinn verkauft hatten – insbesondere mit dem Ziel, uns noch stärker auf unsere strategischen Geschäftsfelder in den beiden Megatrends Cloud Computing und Onlinehandel zu fokussieren.

Dies hieß aber auch, auf rund acht Millionen Euro Umsatz zu verzichten.

Uns war das bewusst, und wir haben die Konsequenzen mit Ihnen vor einem Jahr ausführlich diskutiert.

Unsere Prognose für 2021 ging von der Erwartung aus, das weitere organische Wachstum der verbleibenden Bereiche werde nicht ausreichen, um den ausbleibenden Umsatz der Veräußerungen zu kompensieren.

TRANSAKTIONEN UND EINMALAUFWENDUNGEN:  
WEICHENSTELLUNGEN FÜR DIE ZUKUNFT



6

Vor diesem Hintergrund sage ich: Ja, wir haben unsere Prognose erreicht: Beim Umsatz eher knapp, beim bereinigten Ergebnis am oberen Ende unserer Erwartungen.

Das organische Wachstum um 3,6 % ist ein Zeichen, dass das Kerngeschäft in allen Segmenten erfolgreich vorankommt. Dies gilt umso mehr, als sich diverse externe Einflussfaktoren hemmend bemerkbar machten. Ich komme darauf sofort noch detaillierter zu sprechen.

Beim operativen Ergebnis bitte ich Sie zu berücksichtigen, dass unsere Akquisitionsvorhaben und das „Projekt X“, der Börsengang weclapp, uns nicht nur Zeit und Energie gekostet haben, sondern auch erhebliche Ausgaben verursachten.

Rund 1,1 Millionen Euro haben wir hierfür aufgewandt, die wir Ihnen transparent ausgewiesen haben. Ohne diese außerordentlichen Aufwendungen hätten wir auch beim EBITDA einen ordentlichen Zuwachs verzeichnen können.

Die gegenüber dem Vorjahr um rund 1,5 Millionen Euro höheren sonstigen Erträge haben dazu das ihre beigetragen.

Sie resultieren aus dem Abschluss des Verkaufs von Teilen der Liegenschaft Adelebsen und dem Verkauf von Flächen im Neubaukomplex InnoHubs. Das Bauträgerprojekt InnoHubs haben wir erst 2019 begonnen und in kurzer Zeit erfolgreich vorangetrieben. Die Erträge aus der Errichtung und dem Verkauf von Teilflächen des InnoHubs. werden als sonstige Erträge, insofern sie nicht aus unserer originären Geschäftstätigkeit resultieren.

Der Anstieg der Abschreibungen ist wesentlich auf die Akquisition der ITscope GmbH zurückzuführen. Mit der Transaktion wurden stille Reserven in der Bilanz der neuen Tochtergesellschaft aufgedeckt, die künftig abgeschrieben werden müssen. Dies wirkt sich andererseits tendenziell steuermindernd aus.

Auch partizipieren die neuen Gesellschafter der weclapp SE, also die Verkäufer der ITscope GmbH, sowie die Mitgesellschafter in der InnoHubs GmbH jetzt als Minderheiten vom Geschäftserfolg. Unter

dem Strich haben wir so ein – auf Sie als unsere Aktionäre entfallendes – Konzernergebnis von 2,9 Millionen Euro erzielt, ganz entsprechend der Jahresprognose 2021.

Obwohl wir bekanntlich manchen Widrigkeiten ausgesetzt waren, obwohl die Segmente sich daher unterschiedlich stark entwickelt haben: Wir sind mit dem Verlauf des Geschäftsjahrs 2021 im Großen und Ganzen zufrieden. Wir sind organisch gewachsen. Wir haben erneut einen Gewinn erzielt – und wir werden Sie als unsere Aktionäre daran teilhaben lassen.

Getreu unserer erklärten Dividendenpolitik schlagen wir Ihnen vor, eine Dividende in Höhe von 5 Cent pro Aktie auszuschütten.

INNOHUBS: EIN WEITERES BEISPIEL FÜR  
ERFOLGREICHE WERTSTEIGERUNG

3U  HOLDING



6

Wie eben erwähnt, trug das Bauvorhaben in Würzburg nicht unwesentlich zum Erfolg des Jahres 2021 bei. InnoHubs ist ein gutes Beispiel dafür, wie wir unserem Unternehmenszweck gerecht werden, Werte zu schaffen für unsere Aktionäre, Beschäftigten und alle Stakeholder.

Bevor ich auf die bilanziellen Auswirkungen des Baufortschritts in Würzburg zu sprechen komme, hier ein paar Worte zum Stand dieses Projekts.

In unmittelbarer Nähe der Universität Würzburg, auf dem Campus Hubland haben wir uns ein Filetgrundstück sichern können, und errichten dort – wo vor einem Jahr noch eine Brache war – einen sogenannten Innovation Hub.

Auf rund 12.000 m<sup>2</sup> Bürofläche können dort bis zu 800 Arbeitsplätze entstehen.

Wir waren nach sorgfältiger Prüfung zu dem Schluss gekommen, dass die erwartete Nachfrage interessierter Unternehmen dieses Vorhaben rechtfertigt. Und damit lagen wir wieder einmal richtig: Unser Kerngedanke fand und findet großen Anklang: Innovative Unternehmen siedeln sich in der Nähe von universitären Einrichtungen an, die ihrerseits an hochinnovativen Technologien wie künstlicher Intelligenz forschen. Und wir bieten ihnen im InnoHubs eine exzellente Gelegenheit zum gegenseitigen Austausch.

Das Projekt läuft wie geplant, es liegt erfreulicherweise unverändert im Zeit- und Budgetrahmen. Am 28. April 2022 fand das Richtfest statt. Auf unserer Homepage können sie den Fortgang der Arbeiten anhand von Fotos der Baukamera verfolgen.

Aber auch der Verkauf der Flächen schreitet erfolgreich voran. Der Einzug der ersten Eigentümer und Mieter ist für Ende dieses Jahres geplant. Auch die weclapp SE hat dort Büros erworben.

Der Baufortschritt wirkt sich aber auch an vielen Stellen unserer Bilanz und bei den Finanzkennzahlen aus. Soweit er Flächen betrifft, die einer künftigen Vermietung zugeführt werden sollen, führt er zum Anstieg der Sachanlagen.

## BILANZVERLÄNGERUNG UND STÄRKUNG EIGENKAPITAL



In Mio. EUR / %	31.03.2022	31.12.2021	31.12.2020
Bilanzsumme	130,9	119,0	85,9
Vorräte	12,1	13,6	8,6
Liquide Mittel	22,1	12,7	26,4
Eigenkapital	64,0	62,1	52,0
Eigenkapitalquote	48,9 %	52,2 %	60,5 %
Verschuldungsgrad (Fremdkapital / Eigenkapital)	104,5 %	91,7 %	65,2 %
Netto-Cashposition/ Nettoverschuldung (-) (Liquide Mittel – Finanzverbindlichkeiten)	16,7	18,2	-9,3

7

Die Unternehmen, die Flächen erwerben, leisten ihre Baufortschrittszahlungen auf ein gesondertes, verfügungsbeschränktes Bauträgererlöskonto, dessen Stand in der Konzernbilanz unter den liquiden Mitteln gezeigt wird.

Wir als Bauträger entrichten die Baufortschrittszahlungen an den Generalübernehmer hingegen aus einem Darlehenskonto. Die aus geschlossenen Verträgen noch geschuldeten Zahlungen und unsere Leistungsverpflichtungen finden sich als Teil der kurzfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten.

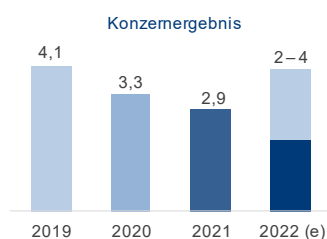
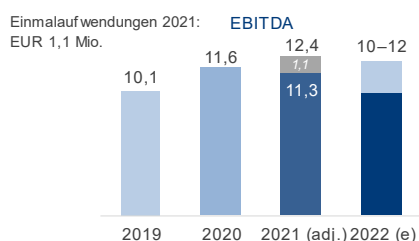
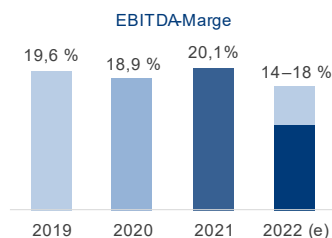
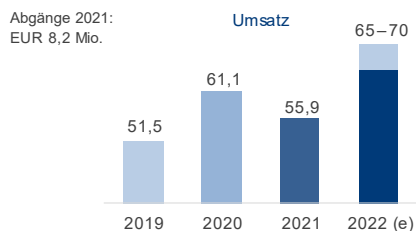
So steigt unsere Bilanzsumme in gleichem Maße, wie der Bau wächst. Das führt dazu, dass die Eigenkapitalquote leicht rückläufig ist, obwohl das Konzernergebnis das Eigenkapital erneut gestärkt hat.

Mit aktuell fast 50 % liegt die Eigenkapitalquote aber weiter auf einem sehr zufriedenstellenden Niveau.

Mit dem Übergang der Einheiten auf die Erwerber werden voraussichtlich zum Ende dieses Jahres diese Positionen überwiegend glattgestellt.

Schon jetzt wird deutlich, unter anderem an den bisher ausgewiesenen sonstigen Erträgen von rund 6,7 Millionen Euro: Dieses Vorhaben wird sich für die 3U und für Sie als Aktionäre auszahlen.

Konzernkennzahlen in EUR Mio.: 2019–2022 (e)



8

Der weitere Fortschritt ist in unsere Planung und in unsere Prognose eingegangen, die wir Anfang April veröffentlicht und vor wenigen Tagen bestätigt haben. Wir erwarten für das laufende Geschäftsjahr 2022 einen zweistelligen Anstieg des Konzernumsatzes, der sich aus dem starken organischen Wachstum der operativen Unternehmensbereiche speisen wird.

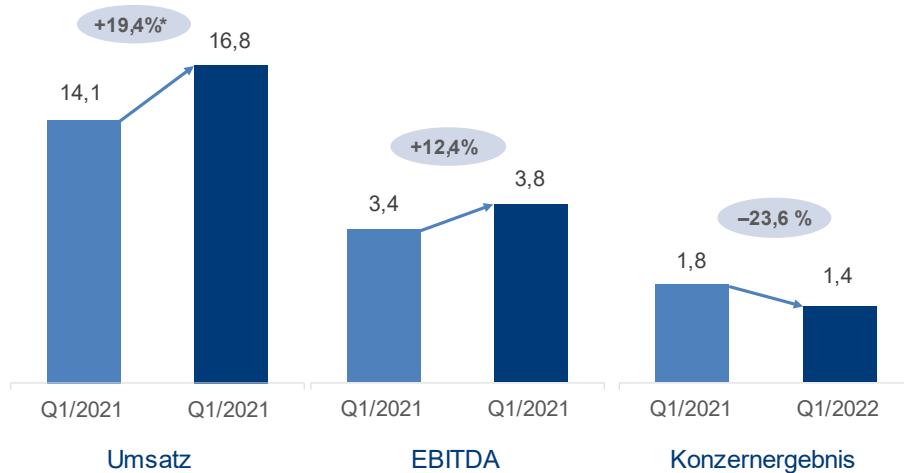
Außerdem sind Erträge im einstelligen Millionenbereich aus der Veräußerung von Vermögenswerten in die Planung eingeflossen.

Beim EBITDA rechnen wir mit einem stabilen Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen zwischen 10 und 12 Millionen Euro. Das führt zu einer Ergebniserwartung für den 3U Konzern von voraussichtlich zwischen 2 und 4 Millionen Euro.

Der Verlauf des ersten Quartals zeigt, dass wir bislang auf einem guten Weg sind, diese Ziele zu erreichen. Ja, wir sind stolz, sagen zu können, dass wir 2022 den besten Jahresbeginn seit zehn Jahren hingelegt haben.



ITK-Segment wächst um 29,2 %,

Ergebnistreiber:  
Erneuerbare Energien  
InnoHubsHöhere Abschreibungen  
Steuern, Minderheiten

\* Hier und im folgenden prozentuale Veränderung des Umsatzes

9

Ein Umsatzwachstum im Quartalsvergleich um 19,4 % ist beachtlich. Die neu in den Konzernverbund einbezogene ITscope trägt zum Umsatz von 16,8 Millionen Euro rund 1,2 Millionen Euro bei. Aber auch ohne diesen Beitrag wäre ein zweistelliges Umsatzwachstum erreicht worden – alles andere als selbstverständlich in diesen schwierigen Zeiten.

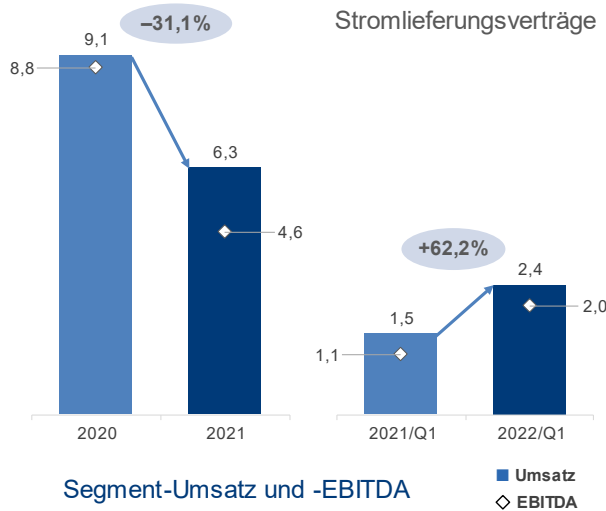
Auf der Ergebnisseite kompensiert das erfreuliche EBITDA aus dem Segment Erneuerbare Energien die Aufwendungen, die wir für das weitere Wachstum im Cloud Computing tätigen, so dass auch das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen höher liegt als im ersten Quartal des Vorjahrs.

Höhere Abschreibungen und Minderheitenanteile hingegen machen sich erwartungsgemäß in einem leicht geringeren Konzernergebnis bemerkbar. Kurz: Das erste Quartal 2022 zeigt, dass wir auf einem guten Weg sind.

Lassen Sie mich jetzt einige wesentliche Aspekte in der Entwicklung unserer drei Segmente ansprechen. Ich beginne mit unserem kleinsten Segment: Erneuerbare Energien.

Wenig Wind und Sonne  
Verkauf Lüdersdorf

Sonnenreichster  
Jahresbeginn  
Gute Konditionen der  
Stromlieferungsverträge



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

10

Stromerzeugung aus der Kraft der Sonne und des Windes ist bekanntlich witterungsabhängig. 2021 nun waren Sonneneinstrahlung und Windaufkommen in ganz Deutschland außerordentlich niedrig. Und nach Veräußerung des Windparks Lüdersdorf im Vorjahr fehlten bekanntlich auch dessen Erlöse. Beide Effekte ersehen Sie aus der rückläufigen Entwicklung von Umsatz und Ergebnis im Geschäftsjahr 2021.

Demgegenüber lässt sich das laufende Jahr äußerst positiv an. Wir verzeichneten das sonnenreichste erste Quartal seit Inbetriebnahme des Solarparks Adelebsen und auch ein überdurchschnittliches Windaufkommen. Aber wir verlassen uns nicht nur auf die Wettergötter. Seit absehbar wurde, dass die Energiepreise in Bewegung kamen, haben wir für unsere Windparks neue, höchst attraktive Stromlieferverträge mit den Abnehmern ausgehandelt.

Die Abgabepreise liegen heute teilweise und zukünftig durchgängig um einiges über der früheren Einspeisevergütung nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz!

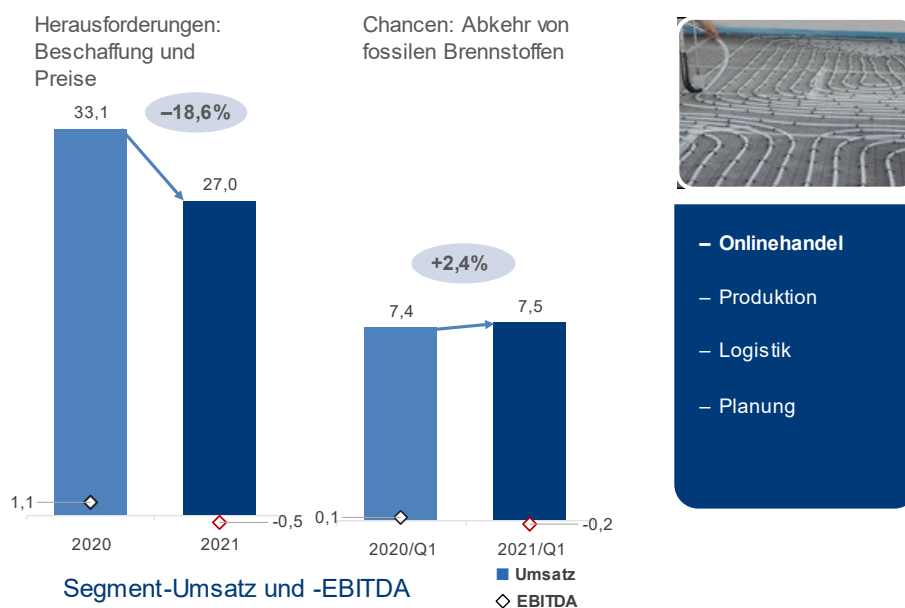
Ein Großvorhaben wie das Repowering unseres Windparks Langendorf wird sich dank des positiven Umfelds möglicherweise schneller realisieren lassen als geplant. Die Voraussetzungen für einen entsprechenden Antrag sind im Wesentlichen geschaffen.

Bedenken Sie aber, dass bis zur Umsetzung eines solchen Projekts wohl anschließend noch zwölf bis 24 Monate ins Land gehen können. Einige weitere Details hierzu finden Sie in den Frage- und Antwort-Dokumenten auf unserer Internetseite.

Begrüßenswerte Initiativen der neuen Bundesregierung wie das sogenannte „Osterpaket“ mit Sofortmaßnahmen und ein weiterführendes „Sommerpaket“ könnten eventuell auch Rückenwind für die Entwicklung unserer Projekte in Brandenburg mit sich bringen.

Aber dazu gibt es noch keine belastbaren neuen Erkenntnisse.

Kurz, die Aussichten für dieses Segment sind aktuell attraktiver als vor einem Jahr.



11

Zu unserem Onlinehandel: Eine Spätfolge der Lockdowns zur Bekämpfung der COVID-19-Pandemie traf nicht nur unser Segment SHK, sondern die gesamte Weltwirtschaft: Unterbrochene Lieferketten und exorbitante Preissteigerungen bei Industriegütern, Bauteilen und Komponenten.

Die Lieferschwierigkeiten in der Baubranche haben unserem Segment SHK zugesetzt. Höhere Preise konnten wir nicht vollumfänglich weitergeben, manche Aufträge mussten liegen bleiben. Erstmals seit Beginn ist unser Onlinehandel in der Selfio GmbH im Geschäftsjahr 2021 nicht gewachsen. Unsere Maßnahmen haben diese Effekte nicht gänzlich abfedern können. Die anfängliche, positive Ergebnisentwicklung dank unserem 12-Punkte-Plan aus dem Jahr 2020 wurde von den externen Einflüssen überlagert.

Was haben wir getan, was tun wir aktuell, um dieses Segment zu Wachstum und wieder besseren Erträgen zu führen?

Lassen Sie mich drei Aspekte erwähnen:

Zur Erhöhung des Umsatzes haben wir weitere Verbesserungen in der Verzahnung von Beschaffung und Vertrieb initiiert. Erfreulicherweise bietet das neue Lager- und Logistikzentrum die Möglichkeit, den Lagerbestand für Kernprodukte hochzufahren, wenn sie verfügbar sind, um eine möglichst hohe Lieferbereitschaft sicherzustellen.

Die Weitergabe der Preissteigerungen im Einkauf an die Kunden betrachten wir als tägliche Herausforderung. Wir setzen hier auf permanente Marktbeobachtung und flexible Preisanpassung.

Beachten Sie aber, dass vereinbarte Preise aus Kundenprojekten kaum nachträglich erhöht werden können, und dass die verlängerten Laufzeiten die Schere zwischen Einkauf und Umsatz tendenziell weiter öffnen.

Und drittens sind interne Effizienzsteigerungen und Kostendisziplin laufend auf der Agenda. Unter anderem wurde zwischenzeitlich die Zahl der Geschäftsführer im Onlinehandel reduziert.

Wie sehen die Perspektiven in diesem Segment aus? Das erste Quartal zeigte wieder leichtes Umsatzwachstum gegenüber einem starken ersten Quartal 2021.

Ergebnisseitig gibt es weiter Aufholpotenzial. Das globale Umfeld ist uns allerdings – wie der gesamten Wirtschaft – nicht günstig gewogen.

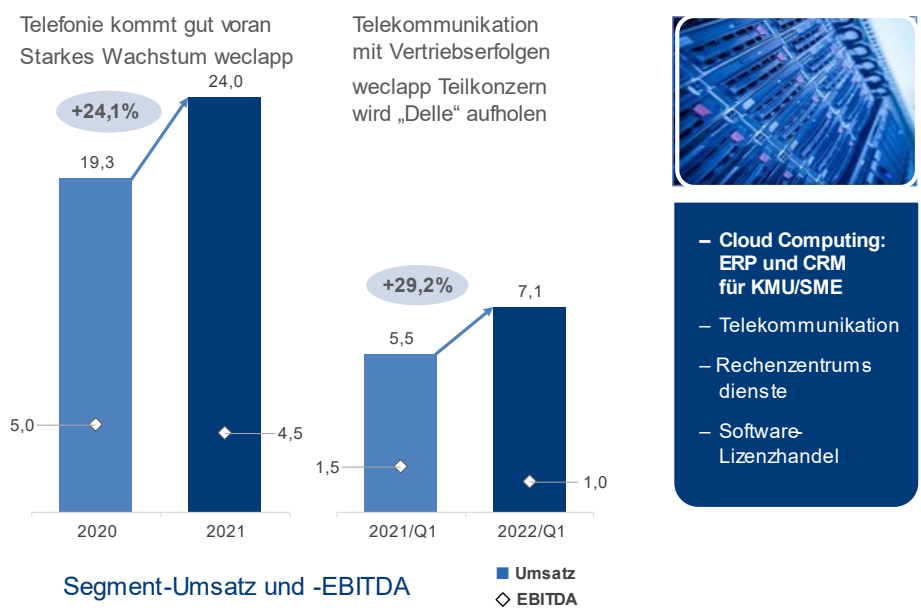
Werden wir im Laufe des Jahres erleben, dass sich die Lieferstaus auflösen, die globalen Lieferketten neu knüpfen? Dem fortwährenden Krieg in der Ukraine zum Trotz? Wir bleiben, wie die Branchenverbände, mittel- und langfristig optimistisch.

Und schließlich: Kann unser Onlinehandel von den Trends zur Abkehr von fossilen Energieträgern, zum Energiesparen und zu innovativen Technologien profitieren?

Wir führen unser langjähriges, praxisbewährtes Know-how ins Feld: Wir beherrschen die Technologien zur Steigerung der Energieeffizienz in Wohngebäuden, wir verstehen die Sorgen und Ambitionen unserer Kunden und nehmen sie bei der Umsetzung ihrer Projekte bei der Hand. Denn gerade im Bereich des Wohnklimas gilt es, vielfältige bauliche Besonderheiten zu berücksichtigen. Fast jeder Kunde benötigt ein individuelles, auf seine Situation zugeschnittenes Konzept. Gerade hierfür sind wir dank unserer Beratungs- und Planungskompetenz gut aufgestellt.

Unser Ziel muss es also sein, lieferfähiger als der Wettbewerb zu sein und uns durch verlässliche und innovative Konzepte für unsere Kunden auszuzeichnen. Dann schaffen wir damit die Grundlagen, um die angestrebte Position als führender – und profitabler – Onlinehandel schrittweise zu erreichen.

ITK: WECLAPP-KONZERN TREIBT WACHSTUM VORAN 3U  HOLDING



12

Kommen wir zum Segment ITK. Unsere beiden großen Geschäftsbereiche in diesem Segment haben 2021 nennenswerte Erfolge zu verzeichnen, die sich im Umsatz- und Ergebniswachstum niedergeschlagen haben.

„Alles im Lot in unserem Geschäftsbereich Telekommunikation!“, möchte ich Ihnen zurufen.

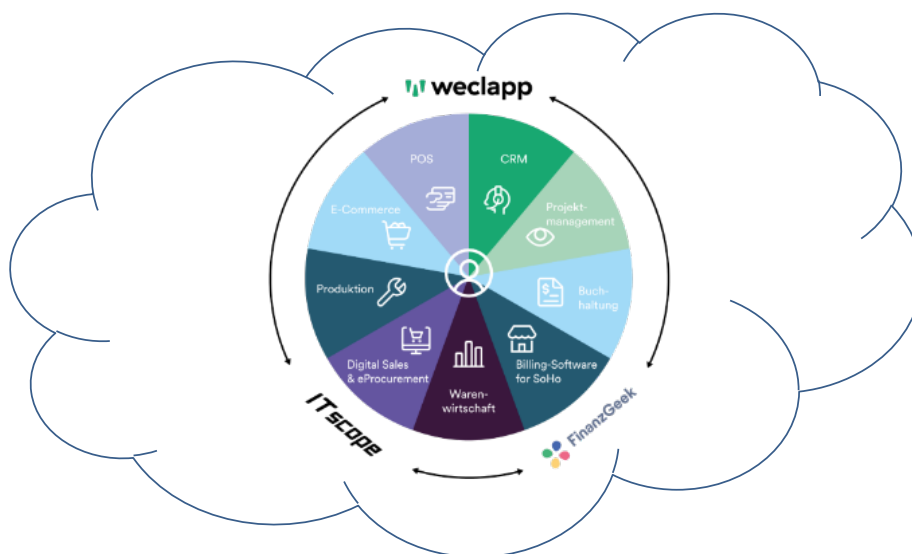
Gab es im ersten Pandemiejahr 2020 eine unerwartet starke Nachfrage nach unseren Call-by-Call-Nummern, ist der Bereich Voice Retail 2021 wieder auf seinen früheren Kurs zurückgefallen und trägt aktuell nur noch rund 18 % zum Umsatz des Geschäftsbereichs bei.

Dass dieses Geschäft rückläufig ist, ja sogar durch das Auslaufen der zugrundeliegenden Vereinbarung unseres Branchenverbands VATM mit der Telekom Deutschland GmbH auf Ende dieses Jahres befristet ist – das wissen Sie, das haben wir mit Ihnen schon mehrfach diskutiert.

Das Management verfolgt daher die Strategie, die zu erwartenden Rückgänge in dem Geschäftsbereich Voice Retail durch Zuwachs in anderen Teilbereichen zu kompensieren, und kann – unter anderem dank dem Aufbau eines eigenen Vertriebs, bereits auf einige Erfolge verweisen: Im Geschäftsbereich Data Center Services (DCS) haben 2021 größere Kunden neue Kapazitäten angemietet und so die Auslastung der Rechenzentrumsflächen in Berlin und Hannover von rund 50 % auf mehr als 80 % gesteigert.

Und auch unser Next Generation Network zieht weiter neue Kunden an: 2021 konnten neue Verträge mit insgesamt 14 Netz- und Diensteanbietern geschlossen werden.

Der insgesamt stabile Umsatz ist die wichtige Grundlage der erfreulichen Ergebnisentwicklung in diesem Geschäftsbereich, der auf seinem Weg kontinuierliche Fortschritte macht.



Umwälzende Ereignisse hingegen haben unser Cloud Computing auch ohne Börsengang und jenseits der kontinuierlichen Fortschritte neu aufgestellt.

Die weclapp SE ist seit wenigen Monaten Muttergesellschaft eines Konzerns. Im Geschäftsjahr 2021 haben wir ein lange angekündigtes Vorhaben in die Tat umsetzen können: Wir haben zwei Unternehmen zugekauft, die das gleiche Geschäftsmodell wie die weclapp verfolgen. Sie bringen

neue Zielkundensegmente und Technologien mit. Sie ergänzen das Spektrum der weclapp-Plattform in hervorragender Weise.

Beide betreiben cloudbasierte Softwarelösungen für Unternehmenskunden und bieten diesen – wie weclapp – gegen Vorauszahlung die Nutzungsrechte für eine bestimmte Vertragsdauer an.

Zusammen mit der weclapp SE, die wir im 3U Konzern gegründet, aufgebaut und erfolgreich gemacht haben, bilden sie den weclapp Konzern beziehungsweise die weclapp-Plattform.

ITscope betreibt eine leistungsfähige, cloudbasierte B2B-E-Commerce-Softwarelösung als SaaS-Lösung, die es IT-Dienstleistern, wie zum Beispiel IT-Systemhäusern, ermöglicht, ihren Verkauf und Einkauf zu digitalisieren und automatisierte Verkaufs- und Einkaufsprozesse für Kunden und Lieferanten zu etablieren.

Der Kundenproduktkatalog hält Artikelstammdaten für mehrere Millionen IT-Produkte für ihre Nutzer bereit. Hersteller von Technologieprodukten und Content-Anbieter liefern hochauflösende Bilder, detaillierte technische Daten und Marketingtexte selbständig zu.

Andererseits können Onlinehändler auf diese Daten im E-Commerce zugreifen und damit ihre Effizienz und Profitabilität erhöhen.

Direkt aus der Cloud können so kundenindividuelle Portale mit benutzerdefinierten Produkten, Preisen und CI-Elementen erzeugt werden.

Die FinanzGeek GmbH bietet Selbstständigen und Kleinstunternehmen wesentliche Vorteile einer umfassenden Unternehmenssoftware. Sie steht vor dem Markteintritt, ist auf den Bedarf dieses Marktsegments ausgerichtet und branchenunabhängig einsetzbar. FinanzGeek-Kunden erhalten einen detaillierten Überblick über ihre Kennzahlen im Bereich Finanzen, Projekte, Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit. So können die Geschäftsprozesse digital und effektiv abgewickelt werden.

Mit FinanzGeek erschließt der weclapp Konzern Potenziale auf einem großen, bisher nicht adressierten Teilmarkt des Mittelstands.

Für den weclapp Konzern erwarten wir für 2022 ein Umsatzwachstum um mehr als 60 % auf zwischen 18 und 20 Millionen Euro mit einer EBITDA-Marge von 10 bis 15 %!

Was aber hat es mit den rückläufigen Erträgen in diesem Segment im ersten Quartal 2022 auf sich? Wie geht es weiter im Bereich Cloud Computing?

Zunächst darf man nicht übersehen, dass unser Start-up FinanzGeek in der derzeitigen Anlaufphase vorerst noch Verluste schreibt. Das soll sich so bald als möglich ändern, am Markteintritt wird mit Hochdruck gearbeitet.

Insbesondere aber hatte ich Ihnen bereits geschildert, mit welchem großem Aufwand an Zeit und Geld wir das Projekt X vorangetrieben haben. Wir haben Ihnen die Kosten namhaft gemacht, die sich im Ergebnis niedergeschlagen haben, und verdeutlicht, in welchem erheblichem Umfang Management-Kapazitäten in den Vorbereitungen der Unternehmenskäufe und des möglichen Börsengangs gebunden waren. Dies hat dazu geführt, dass wichtige Wachstumsinitiativen nicht so intensiv entwickelt werden konnten, wie wir uns das gewünscht und wie wir das geplant und vorbereitet hatten.

Die laufende Umstellung des Vertriebs zielt auf eine intensivere Marktdurchdringung und eine Phase beschleunigten Wachstums. Der damit verbundene massive Personalaufbau führt selbstverständlich zu einer vorübergehenden Beeinträchtigung der Margen. Wir brauchen die zusätzlichen Beschäftigten für Innovationen in den Produkten, für die Stärkung des Vertriebs, für intensivere Betreuung von Bestandskunden.

Ergebnisseitig erwarten und planen wir daher eine gewisse Delle im Jahr 2022, die wir im „eingeschwungenen“ Zustand, wie man sagt, spätestens Ende 2022 überwunden haben wollen.

Indessen wächst der Kundenstamm Monat für Monat, steigen dadurch die jährlich wiederkehrenden Umsätze. Sie sind das sichere Fundament des laufenden und kommenden Wachstums. Zum Ende des ersten Quartals beliefen sie sich auf rund 15,4 Millionen Euro.

Wie können wir das Wachstum beschleunigen?

Nun, Hintergrund und Zweck des geplanten Börsengangs war und ist die Einwerbung zusätzlicher Mittel, unter anderem für weitere Zukäufe von Kundenstämmen und Wettbewerbern.

Warten wir damit, bis sich ein nächstes günstiges Fenster für den IPO auftut?

Nein, wir führen die Gespräche mit interessierten Investoren fort.

Auch dabei gilt allerdings: Die Konditionen müssen stimmen, denn wir werden Anteile an der weclapp nicht zu beliebigen Preisen verschleudern. Das sind wir Ihnen als unseren Aktionären schuldig.

Sie sehen, es liegt erneut ein äußerst spannendes und ereignisreiches Jahr vor uns, über dessen Fortgang wir Sie wie immer auf dem Laufenden halten werden.

Lassen Sie mich Ihnen nun noch einige Hinweise zur heutigen Tagesordnung geben.

## 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 2022**
- 6 ✦ **Beschlussfassung über die Billigung des Vergütungsberichts für Vorstand und Aufsichtsrat**
- 7 ✦ **Beschlussfassung über eine Satzungsänderung zur Erweiterung des Aufsichtsrats**
- 8 ✦ **Ergänzungswahl eines Aufsichtsratsmitglieds**

## TOP 1

Die Ergebnisse des Jahres 2021 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 Entwicklung und am Geschäftserfolg des Jahres 2021 wollen wir Sie getreu unserer aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik partizipieren lassen und schlagen daher vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2021 in Höhe von 1.851.143,68 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 30. Mai 2022 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 2021 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 2022 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 fünften Mal mandatiert werden soll.

## TOP 6

Wir legen Ihnen heute erstmals den Vergütungsbericht zur Billigung vor. Dies entspricht den neuen Regelungen im Aktiengesetz und dem Grundsatz des sogenannten „Say on pay“, demzufolge die Aktionäre ein entscheidendes Wort bei Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat mitzureden haben.

Der Vergütungsbericht nimmt insbesondere Bezug auf das von Ihnen im vergangenen Jahr beschlossene neue Vergütungssystem und legt ihnen transparent alle Komponenten und Erwägungen nach Aktiengesetz und Deutschem Corporate Governance Kodex dar.

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen Ihnen vor, den nach § 162 Aktiengesetz erstellten und geprüften Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2021 zu billigen.

## TOP 7 und TOP 8

Diese beiden Tagesordnungspunkte stehen in einem engen Zusammenhang. Nach rund 25 Jahren in der operativen Führung der 3U habe ich mich schweren Herzens entschlossen, mein Amt im Vorstand niederzulegen.



Nach gut überstandener Erkrankung erscheint es dennoch ratsam, beruflich kürzer zu treten.

In enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat bin ich jedoch bereit, meine langjährige Erfahrung und Vertrautheit mit Märkten, Geschäftsmodellen und Umständen weiter in den Dienst des Unternehmens zu stellen, Rat zu erteilen und Aufsicht zu üben.

Um andererseits das eingespielte Team im Aufsichtsrat nicht auseinanderzureißen, soll das Gremium um einen vierten Sitz erweitert werden. Wenn Sie der dazu erforderlichen Satzungsänderung zustimmen, dann werde ich – Ihr positives Votum vorausgesetzt – die Wahl für diesen vierten Sitz annehmen.

Als größter Einzelaktionär will ich meine Verbundenheit mit der 3U auch in diesem Amt tatkräftig unter Beweis stellen.

Der Aufsichtsrat bittet Sie zu beiden Punkten um Ihre Zustimmung.

Mit der Zustimmung zu unseren Anträgen leisten Sie einen wichtigen Beitrag zur weiteren Beschleunigung unseres Wachstumskurses, den wir konsequent weiterverfolgen werden.

---

## Strategie 2022: Technologien innovativ weiterentwickeln, Wachstumshemmnisse beseitigen, neue Potenziale erschließen!

Michael Schmidt  
(Sprecher des Vorstands)

*„2022 wird ein gutes Jahr!“*

15

Wir haben in der vergangenen Woche die Prognose für 2022 bekräftigt. Wir stellen uns den Herausforderungen, vor die das politische und weltwirtschaftliche Umfeld uns stellt. Wir treffen nach unternehmerischem Ermessen Entscheidungen und ergreifen Maßnahmen, die unserem Unternehmenszweck, der Wertsteigerung, verpflichtet sind.

Wir sind der festen Überzeugung: „2022 wird ein gutes Jahr!“

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 daraufhin, den erfolgreichen Weg unserer operativen Geschäftsbereiche fortzusetzen und weiter zu befördern.

Wir sind insbesondere unseren Beschäftigten, die mit hohem Einsatz an der Erreichung unserer gemeinsamen Ziele arbeiten, zu großem Dank verpflichtet.

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

\* \* \*