

Rede von  
**Herrn Michael Schmidt**  
Sprecher des Vorstands

anlässlich der  
Hauptversammlung der  
**3U HOLDING AG**

am 29. Mai 2013 in Marburg

- Es gilt das gesprochene Wort -

**Folien 1&2 – Deckblatt**

Sehr geehrte Damen und Herren,

von Seiten des Vorstandes heiÙe auch 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.

**Folie 3 – Agenda**

Ich werde in meinen Ausführungen auf die Konzernstrategie intensiv eingehen und Ihnen über das Geschäftsjahr 2012 und auch über das 1. Quartal 2013 Bericht erstatten.

Nach einigen Informationen zur verfolgten Investmentstrategie werde ich Ihnen dann die wesentlichen Punkte der Tagesordnung erläutern, die heute zur Abstimmung stehen.

Abschließend werde ich Ihnen einen Ausblick auf das laufende und das kommende Jahr geben.

**Folie 4 – Konzernstruktur zur Hauptversammlung 2012**

**Folie 5 – Konzernstruktur aktuell**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

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

Während vor 1 Jahr den 13 Beteiligungen im Segment Telefonie 11 Beteiligungen aus den Segmenten Services und Erneuerbare Energien gegenüberstanden, sind es heute 16.

In der Darstellung sehen Sie die aktuelle Konzernstruktur mit der Aufteilung der Gesellschaften auf die drei Segmente Telefonie, Services und Erneuerbare Energien. Unschwer zu erkennen ist vor allem der Ausbau des Segments Erneuerbare Energien.

Später werde ich auf einige dieser Gesellschaften noch intensiver eingehen.

**Folie 6 – Konzernstrategie**

Immer wieder werden wir gefragt, wie unsere Konzernstrategie aussieht und was wir in den drei Segmenten Telefonie, Services und Erneuerbare Energien vorhaben.

Heute möchte ich die Gelegenheit nutzen, Ihnen diese Strategie nochmals näher zu bringen.

Da wir die Präsentation sowie meine Rede nach der heutigen Hauptversammlung auf unserer Webseite veröffentlichen, und diese dort - wie auch schon in den Vorjahren praktiziert - dauerhaft zur Verfügung stellen werden, ist es mir wichtig, dass diejenigen unserer Aktionäre, die heute nicht hier sein können, nicht nur die Bullet Points unserer Strategie lesen werden.

- Wie Sie mitlesen können, befindet sich der 3U Konzern in einem Transformationsprozess von einem reinen Telekommunikationsanbieter zu einem Mischkonzern, mit dem strategischen Ziel, möglichst viele Dienstleistungen rund um die Infrastruktur von Gebäuden anzubieten.
- Für die 3U HOLDING AG zählt dabei nicht der schnelle Erfolg, sondern langfristiges Wachstum und eine daraus resultierende Wertsteigerung des Unternehmens. Strategische Anpassungen auf diesem Weg sind unternehmerisch notwendig und auch üblich, da sich Rahmenbedingungen und Marktsituationen verändern, heute schneller als noch vor einigen Jahren.
- Wir gehen in voller Überzeugung zum Wohle des Unternehmens und zum Wohle der Aktionäre diesen Weg. Wir sind uns sicher, dass wir mit unserer Strategie richtig liegen.
- Die wesentlichen Punkte unserer Zielerreichungs-Strategie 2013 sind:
  - Stabilisierung des Segmentes Telefonie als profitable Säule durch ein Kostensenkungs- und Margensteigerungsprogramm
  - Wachstums-Chancen im Bereich „Heizen-Kühlen-Lüften“ nutzen sowie Kostenoptimierungs- und Effizienzsteigerungsprogramm im Segment Erneuerbare Energien
  - Ein Beschleunigungsprogramm zur Markteinführung unserer weclapp Produkte, intensive Suche eines strategischen Partners
  - Ein Kostenstabilisierungsprogramm für das Projektentwicklungsgeschäft

**Folie 7 – Konzernstrategie Telefonie**

- Im Rahmen unserer Segment-Strategie verfolgen wir seit Jahren konsequent unseren eingeschlagenen und erfolgreichen Weg.
- Telefonie ist kein Wachstumsmarkt mehr. Dennoch wissen wir um die Bedeutung dieses „Brot-und-Butter-Segments“, auch für die Investitionsmöglichkeiten in die neuen Segmente.

- Im Segment Telefonie verfolgen wir nach wie vor eine klare Nischenstrategie mit der Fokussierung auf Call-by-Call, Preselection und Wholesale; Letzteres sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk. In Kürze ist die Umsetzung eines Rechenzentrumsbetreiber-Geschäftsmodells geplant.
- Zusätzlich verfolgen wir konsequent alle Möglichkeiten der Kostensenkung und Effizienzsteigerung. Hier sei beispielhaft der Netzbau genannt, deren voller Ergebnisbeitrag erst ab 2014 zu erwarten ist und der das Resultat der jüngsten Auswirkungen einer weiterhin ausgeprägten Konkurrenzsituation sowie regulatorischer Vorgaben ist.

#### **Folie 8 – Konzernstrategie Telefonie**

- Kontinuierlich andauernde Maßnahmen zur Margensteigerung und die Einführung neuer Nischenprodukte sind weitere im Fokus stehende Aktivitäten.
- Trotz schwieriger Rahmenbedingungen und Gesetzesänderungen ist es uns aufgrund unserer strategischen Maßnahmen gelungen, im Segment Telefonie nach wie vor positive Ergebnisbeiträge für den 3U Konzern zu realisieren.

#### **Folie 9 – Konzernstrategie Erneuerbare Energien**

- Im Segment Erneuerbare Energien hat die bereits auf der letzten Hauptversammlung vorgestellte 5-Säulen-Strategie mit den Säulen Produktion, Handel, Service, Beratung/Planung und Projektentwicklung nach wie vor Gültigkeit.
- Dennoch war es unternehmerisch notwendig, aufgrund der sich massiv veränderten Rahmenbedingungen und der im Markt vorhandenen Unsicherheiten, während der vergangenen 15 Monate im Wesentlichen ausgelöst durch die andauernden politischen Querelen zum Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), ein Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsprogramm zu etablieren.
- Erfreulich ist die Entwicklung der jüngsten Konzerngesellschaften Selfio (im Direktvertrieb bzw. im Online-Handel) und KlimaLevel (im indirekten Vertrieb), die bereits in 2012 ihre Umsatzziele übertreffen konnten und weiteres Wachstumspotenzial bei unserer Umsatz- und Margenentwicklung mit den Produkten Heizen-Kühlen-Lüften versprechen.
- Das erste Großprojekt innerhalb der Säule „Projektentwicklung“, unser Solarpark Adelebsen, erzielt bereits seit August 2012 Erträge aus der Einspeisevergütung. Auch hier verfolgen wir mit weiteren Projekten, aufgrund der oben genannten politischen Querelen nunmehr mit einem Schwerpunkt „Windkraft“, intensiv den eingeschlagenen Weg, um weitere ertragreiche Projekte aufzubauen.

**Folie 10 – Konzernstrategie Services**

- Mit unserem SaaS-Suite-Ansatz unserer Cloud-Produkte bei der weclapp befinden wir uns in einem Megatrend.
- Auszeichnungen wie „Cloud Newcomer des Jahres 2012“ durch die Experton Group zeigen, dass wir mit der Entwicklung dieser browserbasierten Softwarelösungen richtig liegen.
- Um einen möglichst schnellen und erfolgreichen Marktzugang zum relevanten internationalen SaaS-Markt erreichen zu können, haben wir die Suche nach einem strategischen Partner während der vergangenen 7 Monate intensiviert. Unsere damit verfolgten Interessen reichen von einem anteiligen bis hin zu einem vollständigen Verkauf der weclapp.
- Im Bereich Unternehmensberatung/IT-Security konnte die RISIMA Consulting nennenswerte Beratungsaufträge mit festen Mindestlaufzeiten im Bankenumfeld und auch anderen Neukunden realisieren. Auch diesen Wachstumsweg werden wir konsequent weiterverfolgen und unterstützen.

**Folie 11 – Agenda**

Kommen wir nun zu den Unternehmenskennzahlen 2012.

**Folie 12 – Konzern – Schwierige Rahmenbedingungen**

Änderungen im Telekommunikationsgesetz führten im Geschäftsjahr 2012 zu nochmals verstärktem Wettbewerb mit der Konsequenz, dass die Margen in diesem Bereich weiter gesunken sind.

Im Segment Erneuerbare Energien hat der Gesetzgeber mit der Einleitung der Energiewende auf der einen Seite und der fortlaufenden Überarbeitung des Erneuerbaren Energien Gesetzes auf der anderen Seite, für eine totale Marktverunsicherung insbesondere im Bereich der Photovoltaik beigetragen.

Kurz zur zeitlichen Abfolge der Änderungen des EEG:

- Zum 1. Januar 2012 ist das EEG umfassend novelliert worden
- Bereits Mitte Februar wurde über eine weitere drastische Absenkung der Vergütungssätze diskutiert
- Die endgültige Veröffentlichung der Gesetzesänderung erfolgte am 23. August 2012

- Am 28. August - nur 5 Tage später - fordert Wirtschaftsminister Rösler: "Wir brauchen eine Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes und zwar möglichst bald."

Die Verunsicherung des Marktes hält weiter an.

Investitionssicherheit war und ist weiterhin nicht gegeben.

Viele Unternehmen aus dem Bereich Photovoltaik mussten sich zwischenzeitlich aufgrund der bestehenden Marktverunsicherung aus diesem Geschäftsfeld zurückziehen oder im schlimmsten Fall sogar Insolvenz anmelden.

Auch der 3U Konzern hat sich in diesem Segment auf die weiterhin ertragreichen Bereiche abseits der Photovoltaik ausgerichtet.

### **Folie 13 – Konzern Umsatz/EBITDA/Ergebnis 2012 vs. 2011**

Der Konzernumsatz ist gegenüber dem Vorjahr um EUR 16,29 Mio. von EUR 77,27 Mio. auf EUR 60,98 Mio. deutlich zurückgegangen.

Hierfür zeichnet vor allem der Umsatzwegfall aus den nicht fortgeführten Aktivitäten Breitband/IP verantwortlich, auf die in den ersten fünf Monaten des Geschäftsjahres 2011 noch ein Umsatz (inkl. Intersegmentvereinigungen) von EUR 13,95 Mio. entfallen war.

Gleichzeitig konnten die Umsätze in den fortgeführten Aktivitäten im Geschäftsjahr 2012 gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum nicht vollständig gehalten werden.

Die Umsätze in den fortgeführten Aktivitäten gingen um EUR 2,34 Mio. von EUR 63,32 Mio. auf EUR 60,98 Mio. zurück.

Dabei konnte das Segment Telefonie den Umsatzrückgang aus dem Segment Erneuerbare Energien nicht vollständig kompensieren.

Im Vorjahr war die Ertragslage maßgeblich durch den Verkauf der LambdaNet bestimmt.

Aus der LambdaNet und dem Verkauf der Gesellschaft resultierte ein Ergebnisbeitrag von rund EUR 28,34 Mio. aus nicht fortgeführten Aktivitäten.

Das EBITDA hat sich entsprechend deutlich gegenüber dem Vorjahr verringert.

Konnte im Vorjahr noch ein positives EBITDA in Höhe von EUR 28,47 Mio. erzielt werden, beträgt das EBITDA im Geschäftsjahr 2012 EUR -9,93 Mio.

In der Folge liegt auch das Konzernergebnis in 2012 mit EUR -9,38 Mio. um EUR 36,02 Mio. unter dem Konzernergebnis des Geschäftsjahres 2011 (mit EUR 26,64 Mio.).

Auf Ebene der fortgeführten Aktivitäten beträgt der Rückgang EUR 7,68 Mio. gegenüber dem Vorjahresergebnis von EUR -1,7 Mio.

Lassen sie mich im Folgenden auf die einzelnen Segmente eingehen. Der Konzern besteht aus den Segmenten Telefonie, Services und Erneuerbare Energien sowie den Bereich Holding/Konsolidierung.

Im Folgenden werden die Segmente mit ihren intersegmentären Umsätzen dargestellt.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag - soweit Organschaftsverhältnisse bestehen - vom Organträger, der 3U HOLDING AG, getragen werden.

Auf HOLDING-Ebene werden neben den erzielten Umsätzen z.B. aus Vermietung und Planungsleistungen auch die Umsatzkonsolidierungen, die vor allem aus der Konsolidierung der intersegmentären Umsätze sowie aus der Konsolidierung konzerninterner Dienstleistungen resultieren, ausgewiesen.

#### **Folie 14 – Telefonie**

##### **Umsatz/EBITDA/Ergebnis 2011 Vs. 2012 [Mio. EUR]**

Der Umsatz im Segment Telefonie stieg im Berichtszeitraum gegenüber dem Vergleichszeitraum 2011 von EUR 37,5 Mio. auf EUR 47,65 Mio.

Das Marktumfeld bleibt weiterhin sehr schwierig, da eine ausgeprägte Konkurrenzsituation besteht, die sich im Geschäftsjahr 2012 nochmals verschärft hat, und der Markt des offenen Call-by-Call auch weiterhin schrumpfen wird.

In diesem Bereich gingen die Umsätze von EUR 18,04 Mio. im Geschäftsjahr 2011 auf EUR 11,4 Mio. im Geschäftsjahr 2012 zurück.

Im Bereich Wholesale/Mehrwertdienste stieg der Umsatz von EUR 18,33 Mio. im Geschäftsjahr 2011 auf EUR 34,44 Mio. im Geschäftsjahr 2012.

Hierbei handelt es sich in der Regel jedoch um Geschäfte mit geringen Margen.

Die geringeren Margen führten zu einem EBITDA von EUR 0,03 Mio. und einem Ergebnis von EUR 0,04 Mio.

**Folie 15 – Services****Umsatz/EBITDA/Ergebnis 2011 Vs. 2012 [Mio. EUR]**

Die in diesem Segment ausgewiesenen Umsätze des Jahres 2012 von EUR 4,68 Mio. (im Vorjahr EUR 4,34 Mio.) wurden überwiegend noch konzernintern generiert.

In 2012 wurde vor allem der Bereich IT personell weiter verstärkt, um das Thema Cloud Computing erfolgreich voranzutreiben.

Der Personalausbau führte zu einem Anstieg des Personalaufwands von EUR 3,72 Mio. auf EUR 5,13 Mio.

Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich gegenüber dem Vorjahr um EUR 0,5 Mio. auf EUR 1,49 Mio. erhöht.

Das EBITDA lag bei EUR -1,85 Mio.

Hierzu haben insbesondere die höheren Personalaufwendungen sowie die höheren sonstigen betrieblichen Aufwendungen und die Umstrukturierungsaufwendungen beigetragen.

Das Ergebnis war mit EUR -1,5 Mio. negativ.

Neben den erwähnten Effekten ist zu berücksichtigen, dass die nicht aktivierungsfähigen Entwicklungskosten im IT-Bereich in Höhe von EUR 1,22 Mio., die notwendig waren, um die bestehenden Produkte zur Marktreife zu entwickeln und weitere Produktentwicklungen vorantreiben zu können, das Ergebnis belastet haben.

**Folie 16 – Erneuerbare Energien****Umsatz/EBITDA/Ergebnis 2011 Vs. 2012 [Mio. EUR]**

Im Geschäftsjahr 2011 hatte die Erweiterung des Produktportfolios u. a. um den Handel mit PV-Modulen zu einem deutlichen Umsatzzanstieg im Segment Erneuerbare Energien geführt.

Vor dem Hintergrund der Kürzungen der Einspeisevergütung nach dem EEG und der bestehenden Marktunsicherheit ist der Umsatz im Bereich der Photovoltaik von EUR 19,18 Mio. im Geschäftsjahr 2011 auf EUR 2,63 Mio. im Geschäftsjahr 2012 zurückgegangen.

Wesentliche Ressourcen waren im Geschäftsjahr 2012 in die Errichtung eines eigenen Solarparks in Adelebsen mit einer elektrischen Leistung von mehr als 10 MWp eingebunden.

Die Umsätze im Bereich der Solarthermie konnten von EUR 1,99 Mio. im Vorjahr auf EUR 3,23 Mio., und in den sonstigen Produktbereichen von EUR 3,87 Mio. auf EUR 7,02 Mio. gesteigert werden.

Hierzu haben insbesondere die Ausweitung des Onlinehandels und die Vermarktung des innovativen Fußbodensystems beigetragen.



Trotz einem um EUR 1,1 Mio. gestiegenen Personalaufwand konnte das EBITDA um EUR 0,64 Mio. gesteigert werden.

Gegenüber dem Vorjahr um EUR 0,32 Mio. höhere Abschreibungen auf Sachanlagen und ein höheres negatives Finanzergebnis - beides ist ins besondere auf die planmäßigen Abschreibungen und den Finanzierungsbedarf im Projekt Adelebsen zurückzuführen - haben dazu beigetragen, dass das Ergebnis des Segments Erneuerbare Energien mit EUR -2,94 Mio. nahezu auf dem gleichen negativen Vorjahresniveau lag.

**Folie 17 – Nicht fortgeführte Aktivitäten:**

**Umsatz/EBITDA/Ergebnis 2011 Vs. 2012 [Mio. EUR]**

Das Segment Breitband/IP setzte sich aus der LambdaNet Communications Deutschland AG, deren Tochtergesellschaften und der Exacor GmbH zusammen.

Nach dem Verkauf der LambdaNet zum 31. Mai 2011 wurde dieses Segment letztmalig im Geschäftsbericht 2012 als nicht fortgeführte Aktivitäten ausgewiesen.

In den nicht fortgeführten Aktivitäten Breitband/IP wurde in den ersten fünf Monaten des Geschäftsjahres 2011 ein Umsatz von EUR 13,95 Mio. erzielt. Das EBITDA lag bei EUR 30,94 Mio.

Darin ist vor allem der Entkonsolidierungseffekt aufgrund des Verkaufs der LambdaNet enthalten.

Für das Geschäftsjahr 2012 resultierten keine Aufwendungen/Erträge mehr aus den nicht fortgeführten Aktivitäten Breitband/IP.

**Folie 18 – Konzern Bilanz per 31.12.2011/2012**

Die Bilanzsumme per 31. Dezember 2012 belief sich auf EUR 61,56 Mio. gegenüber EUR 75,48 Mio. im Vorjahr und ist damit EUR 13,92 Mio. niedriger.

Die Ursachen für die Veränderungen gegenüber dem 31. Dezember 2011 liegen im Wesentlichen in dem Rückgang der liquiden Mittel infolge der vorwiegenden Eigenfinanzierung der Anlageinvestitionen im Berichtsjahr.

Das Anlagevermögen in Höhe von EUR 42,47 Mio. enthält neben den immateriellen Vermögenswerten, Sachanlagen in Höhe von EUR 29,66 Mio., Finanzanlagen von EUR 6,86 Mio. und erstmals auch Anlageimmobilien in Höhe von EUR 5,11 Mio.

Die Letztgenannten betreffen die zur Vermietung vorgesehenen Teile der Liegenschaften in Adelebsen und Montabaur.

Die Finanzanlagen bestehen mit EUR 6,26 Mio. aus einem Darlehen gegenüber der ehemaligen Tochtergesellschaft LambdaNet, welches jährlich in Teilbeträgen getilgt wird.

Die kurzfristigen Vermögenswerte liegen zum 31. Dezember 2012 rund EUR 30 Mio. unter denen des Vorjahres.

Während diese im Vorjahr noch durch die liquiden Mittel dominiert wurden, beträgt der Anteil der liquiden Mittel an den kurzfristigen Vermögenswerten im Geschäftsjahr 2012 36,5%.

Weiterer wesentlicher Bestandteil der kurzfristigen Vermögenswerte sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die gegenüber dem Vorjahr um 32,5% auf EUR 6,27 Mio. zurückgegangen sind.

Auf der Passivseite haben sich neben der deutlichen Verringerung des Eigenkapitals durch den Verlust des Geschäftsjahres 2012 sowie der Ausschüttung an die Aktionäre, die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 46,3% auf EUR 3,20 Mio. vermindert.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich durch die Aufnahme von zwei Darlehen zur Finanzierung des Standortes Montabaur auf EUR 3,41 Mio.

#### **Folie 19 – Konzern Cash-Flow 2011 - 2012**

Der operative Cashflow lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei EUR -9,69 Mio.

Wesentliche Ursache hierfür ist das negative Periodenergebnis.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit ist geprägt durch die Ausgaben für die Investitionen in das Sachanlagevermögen, sowie aus den Auszahlungen für den Erwerb der Anlageimmobilien.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von EUR -17,28 Mio. liegt um EUR 29,87 Mio. über dem des Vorjahres.

Im Vorjahr waren die Investitionen ins Sachanlagevermögen durch die Desinvestitionen aus dem Verkauf der LambdaNet überkompensiert worden.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ist mit EUR 0,34 Mio. leicht positiv.

Er resultiert im Wesentlichen aus dem Mittelzufluss aus der planmäßigen Darlehenstilgung durch die LambdaNet und dem Mittelabfluss aus der diesjährigen Dividendenzahlung.

#### **Folie 20 – Weitere Kennzahlen 2011 - 2012**

Die 3U HOLDING AG verfügt weiterhin über eine außerordentlich solide Eigenkapitalquote.

Aufgrund der gesunkenen Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote mit 82,41% trotz des deutlich geringeren Eigenkapitals nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr.

Der Fremdkapitalanteil beträgt lediglich 17,59% gegenüber 17,51% zum Vorjahreszeitpunkt.

In 2012 wurden im Konzern Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen und in Sachanlagen sowie Anlageimmobilien in Höhe von EUR 20,22 Mio. getätigt.

Im Segment Telefonie wurden EUR 0,34 Mio. (im Vorjahr EUR 0,13 Mio.) investiert.

Die Investitionen in den Segmenten Services und Erneuerbare Energien betragen EUR 0,13 Mio. respektive EUR 10,28 Mio. nach EUR 0,07 Mio. bzw. EUR 7,95 Mio. im Vergleichszeitraum 2011.

Die Investitionen in das Sachanlagevermögen und Anlageimmobilien der Holding in Höhe von EUR 9,40 Mio. im Berichtsjahr 2012 sind überwiegend in den Solarpark Adelebsen, in das Logistikzentrum in Montabaur und in die Gewerbeimmobilie in Adelebsen geflossen.

Der 3U Konzern beschäftigte im Jahresdurchschnitt 176 Mitarbeiter, im Vorjahr waren es 147.

Der Anstieg der Mitarbeiteranzahl in 2012 ist vor allem auf den Ausbau in den Segmenten Services und Erneuerbare Energien zurückzuführen.

Damit wurde der Mitarbeiterrückgang, der mit der Nichtfortführung des Segments Breitband/IP nach dem Verkauf der Tochtergesellschaft LambdaNet zum 31. Mai 2011 einherging, mehr als kompensiert.

**Folie 21 – Agenda: Unternehmenskennzahlen Q1/2013 vs. Q1/2012**

**Folie 22 – Unternehmenskennzahlen Q1/2013 vs. Q1/2012**

Der Konzernumsatz ist gegenüber dem Vorjahreszeitraum um EUR 14,66 Mio. von EUR 23,20 Mio. auf EUR 8,54 Mio. deutlich zurückgegangen.

Hierfür zeichnet vor allem der Umsatzrückgang im Segment Telefonie verantwortlich.

In diesem Segment sind die Umsätze um EUR 15,15 Mio. gegenüber dem Vergleichszeitraum zurückgegangen, während im Segment Erneuerbare Energien der Umsatz gegenüber dem ersten Quartal 2012 um EUR 0,68 Mio. ausgebaut werden konnte.

Im Segment Telefonie waren es im Wesentlichen die Umsätze im Bereich Wholesale/Mehrwertdienste, die deutlich zurückgegangen sind.

Die Ertragslage des ersten Quartals wird maßgeblich durch das gegenüber dem Vergleichszeitraum deutlich geringere Rohergebnis geprägt.

Im Vorjahreszeitraum wurde dieses Rohergebnis im Wesentlichen durch einmalige sonstige betriebliche Erträge in Höhe von EUR 1,36 Mio. positiv beeinflusst, während im ersten Quartal 2013 lediglich sonstige betriebliche Erträge in Höhe von EUR 0,4 Mio. angefallen sind.

Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen liegen mit EUR 4,39 Mio. leicht über dem Niveau des ersten Quartals 2012 mit EUR 4,18 Mio.

Gegenüber dem vierten Quartal 2012 konnten diese Aufwandspositionen jedoch bereits deutlich reduziert werden.

Dies resultiert insbesondere aus der Mitte November 2012 eingeleiteten 4-Punkte-Zielerreichungs-Strategie 2013, deren vollständiges Kostensenkungspotenzial erst im Laufe des Jahres 2013 greifen wird.

Das EBITDA des ersten Quartals 2013 hat sich mit EUR -1,61 Mio. gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres nochmals verringert.

Im Vergleich zu den letzten beiden Quartalen des Jahres 2012 ist jedoch eine deutliche Steigerung und insgesamt eine Trendwende festzustellen.

In der Folge liegt das Konzernergebnis in den ersten drei Monaten des Jahres 2013 mit EUR -1,73 Mio. um EUR 0,96 Mio. unter dem Konzernergebnis der ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2012.

Im Folgenden werden die Segmente - analog zur Darstellung in den vorangegangenen Berichten - mit ihren intersegmentären Umsätzen dargestellt.

Darüber hinaus ist auch hier zu beachten, dass die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag - soweit Organschaftsverhältnisse bestehen - vom Organträger, der 3U HOLDING AG, getragen werden.

#### **Folie 23 – Telefonie Umsatz/EBITDA/Ergebnis Q1 2011/2012**

Der Umsatz im Segment Telefonie stieg im Berichtszeitraum gegenüber dem vierten Quartal 2012 von EUR 4,87 Mio. auf EUR 6,09 Mio.

Das Marktumfeld bleibt weiterhin sehr schwierig, da eine ausgeprägte Konkurrenzsituation besteht, die sich im Geschäftsjahr 2012 nochmals verschärft hat, und der Markt des offenen Call-by-Call auch weiterhin schrumpfen wird.

Die gegenüber dem vierten Quartal 2012 höheren Margen führten zu einem Rohergebnis, das mit EUR 1,84 Mio. nahezu auf dem Niveau des Vorjahresquartals (mit EUR 1,95 Mio.) lag.

Der leichte Rückgang wurde durch deutlich geringere sonstige Aufwendungen mehr als kompensiert.

Es verbleibt mit EUR 0,64 Mio. ein um EUR 0,44 Mio. höheres EBITDA.

Das Ergebnis stieg im Vergleich zum ersten Quartal 2012 sogar um EUR 0,49 Mio. von EUR 0,08 Mio. auf EUR 0,57 Mio. im ersten Quartal 2013.

**Folie 24 – Services Umsatz/EBITDA/Ergebnis Q1 2012/2013**

Die in diesem Segment ausgewiesenen Umsätze der ersten drei Monate des Geschäftsjahres 2013 von EUR 0,68 Mio. wurden überwiegend noch konzernintern generiert.

Der Rückgang gegenüber der Vergleichsperiode resultiert insbesondere aus der Reduzierung konzerninterner Dienstleistungen dieses Segmentes.

In 2012 wurde vor allem der Bereich IT personell weiter verstärkt, um das Thema Cloud Computing erfolgreich voranzutreiben.

Der gegenüber dem Vorjahresquartal insbesondere im Bereich der internen Konzerndienstleistungen erfolgte Personalabbau führte zu einem Rückgang des Personalaufwands von EUR 1,12 Mio. auf EUR 1 Mio.

Die Ende des Jahres 2012 in diesem Segment eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen haben sich bisher nur teilweise in den Aufwendungen niedergeschlagen.

Das EBITDA lag bei EUR -0,68 Mio.

Hierzu haben insbesondere die geringeren Umsatzerlöse bei weiterhin hohen Personalaufwendungen sowie die höheren sonstigen betrieblichen Aufwendungen beigetragen.

Das Ergebnis war mit EUR -0,53 Mio. negativ.

Gegenüber dem letzten Quartal des Jahres 2012 sind trotz der deutlich geringeren Umsatzerlöse die Auswirkungen der Kostenreduzierungen bereits erkennbar.

**Folie 25 – Erneuerbare Energien Umsatz/EBITDA/Ergebnis Q1 2012/2013**

Im Segment Erneuerbare Energien konnte der Umsatz - ohne großvolumiges Handelsgeschäft mit PV-Modulen - von EUR 1,88 Mio. in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2012 auf EUR 2,56 Mio. im ersten Quartal 2013 gesteigert werden.

Das Rohergebnis im Segment Erneuerbare Energien ist mit EUR 0,91 Mio. um EUR 0,59 Mio. über dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

Die gestiegenen Personalaufwendungen sowie die höheren sonstigen betrieblichen Aufwendungen führten zu einem EBITDA, das noch um EUR 0,22 Mio. über dem des Vergleichszeitraums lag.

Gegenüber dem Vorjahr um EUR 0,24 Mio. höhere Abschreibungen auf Sachanlagen und ein höheres negatives Finanzergebnis - beides ist insbesondere auf die planmäßigen Abschreibungen und den Finanzierungsbedarf im Projekt Adelebsen zurückzuführen - haben dazu beigetragen, dass das Ergebnis des Segments Erneuerbare Energien in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2013 mit EUR -0,8 Mio. um EUR -0,24 Mio. unter Vorjahresniveau liegt.

**Folie 26 – Konzern Cash-Flow Q1 2012/2013**

Der operative Cashflow lag im abgelaufenen Quartal bei EUR -2,26 Mio.

Wesentliche Ursache hierfür ist das negative Periodenergebnis.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit ist geprägt durch die Ausgaben für die Investitionen in das Sachanlagevermögen.

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit in Höhe von EUR -0,21 Mio. liegt um EUR 9,41 Mio. unter dem des Vergleichszeitraums.

Im Vorjahreszeitraum waren die Investitionen ins Sachanlagevermögen durch die Investitionen in den Solarpark Adelebsen geprägt.

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit ist mit EUR 0,24 Mio. leicht positiv.

Er resultiert im Wesentlichen aus dem Mittelzufluss aus der Darlehensaufnahme für die Immobilie am Standort in Linz am Rhein.

**Folie 27 – Konzern Eigenkapitalquote 31.12.2005 - 31.03.2013**

Die Eigenkapitalquote ist bis zum Verkauf der Tochtergesellschaft LambdaNet von Bilanzstichtag zu Bilanzstichtag kontinuierlich angestiegen.

Seitdem verharrt sie auf sehr hohem Niveau.

Zum 31. März 2013 liegt die Eigenkapitalquote bei 81,6% und damit 0,8%-Punkte unter dem Stand vom 31. Dezember 2012.

**Folie 28 – Entwicklung der Mitarbeiterzahl 2010 bis Mitte 2013<sup>(e)</sup>**

An der Entwicklung der Mitarbeiterzahl lässt sich deutlich die wachsende Bedeutung der neueren Segmente Services und Erneuerbare Energien ablesen, aber auch die einschneidenden Personalmaßnahmen, die wir seit dem 4. Quartal 2012 umgesetzt haben.

Vor allem der Bereich Erneuerbare Energien wurde neu aufgestellt. Hier kam es zu Personalfreisetzungen sowohl im Segment Erneuerbare Energien aber auch bei dem in der Holding angesiedelten Kompetenz-Team für Erneuerbare-Energien-Projekte.

Im laufenden Quartal kommt es zu weiteren Einschnitten, so dass die Mitarbeiterzahl zum 30. Juni 2013 unter dem Stand zum 31. März 2013 sein wird.

**Folie 29 – Agenda: Investmentstrategie**

Im Folgenden möchte ich Ihnen gerne die Investmentstrategie der 3U kurz vorstellen.

**Folie 30 – Investmentstrategie**

Die Investmentstrategie der 3U lässt sich im Wesentlichen in drei Phasen einteilen.

Die 1. Phase beinhaltet die Gründung von Unternehmen oder den Erwerb vielversprechender junger Beteiligungen.

Die 2. Phase beinhaltet den Aus- und Aufbau dieser Unternehmen und damit die Schaffung von Vermögenswerten.

Die mit diesem Aus- und Aufbau verbundenen Investitionen bzw. Kosten wirken sich in der Regel negativ auf das Konzernergebnis aus.

Die 3. Phase beinhaltet die Veräußerung von Anteilen an diesen Unternehmen oder die Fortführung dieser Unternehmen im 3U Konzern.

Die damit verbundenen Erträge führen zu deutlichen Ergebnisbeiträgen im Konzern.

Ein Beispiel hierfür ist die Veräußerung der Tochtergesellschaft LambdaNet im Geschäftsjahr 2011.

**Folie 31 – Investmentstrategie - Buchwertentwicklung**

Ein guter Maßstab für die Beurteilung einer erfolgreichen Investmentstrategie ist die Entwicklung des Buchwerts pro Aktie.

Wenn man sich die letzten 4 Jahre anschaut, so kann man feststellen, dass nach 3 Jahren der Buchwertsteigerung in 2012 ein Rückgang zu verzeichnen war.

Im betrachteten Zeitraum konnte der Buchwert um 81% gesteigert werden; trotz des verlustreichen Geschäftsjahres 2012.

Sehr unerfreulich ist es, dass die 3U Aktie dagegen, nahezu auf dem Niveau vom Jahresende 2008 notiert.

**Folie 32 – Investmentstrategie – Schaffung von Vermögenswerten**

Dargestellt sehen Sie vier Beteiligungen, bei denen sich die 3U aktuell in der Aufbauphase befindet oder diese gerade abgeschlossen hat.

**Folie 33 – Investmentstrategie am Beispiel weclapp**

Die weclapp GmbH ist die IT-Entwicklungsgesellschaft im 3U Konzern.

Sie verfügt aktuell über sechs verschiedene Business Apps, die vorwiegend für kleine und mittelständische Unternehmen entwickelt wurden. Diese umfassen die Themen:

- Vertragsmanagement
- Warenwirtschaft
- Projektmanagement
- CRM
- Helpdesk
- Mobile Device Management

Im Geschäftsjahr 2012 wurde die weclapp GmbH durch die experton Group zum Cloud-Newcomer des Jahres 2012 gewählt.

**Folie 34 – Investmentstrategie am Beispiel weclapp**

Häufig werden wir gefragt, warum wir uns mit der weclapp in diesem Bereich engagieren.

Die Antwort ist simpel: Wir haben die Chancen schon vor vielen Jahren erkannt und begonnen durch selbstentwickelte Software die Grundlage für einen erfolgreichen Markteintritt zu schaffen.

Dem Markt mit Software-as-a-Service-Produkten wird in Deutschland und weltweit ein großes Wachstum vorhergesagt.

Die Wachstumsrate in diesem Bereich liegt in Deutschland bei 47,7%.

Bis 2025 soll der Markt in Deutschland ein Volumen von 11 Mrd. Euro erreicht haben.

**Folie 35 – Investmentstrategie am Beispiel Selfio**

Das Investment in die Selfio macht uns große Freude.

Bevor wir uns mit den Gründern zusammentaten um die Selfio aus der Taufe zu heben, war die Vorgängergesellschaft bereits ein erfolgreicher Online-Shop für Fußbodenheizungs-Systeme mit einer noch verbesserungswürdigen Webseite.

Der Umsatz belief sich auf ca. EUR 1,2 Mio. im Jahr 2010.

Doch die beiden Unternehmer wollten mehr und fanden in der 3U einen Partner, der sie bei ihrer Wachstumsstory unterstützen wollte.

So kam es im Juni 2011 zur Gründung der Selfio GmbH



**Folie 36 – Investmentstrategie am Beispiel Selfio**

Mit der Unterstützung der 3U Konzern-Ressourcen konnte die Selfio in 2011 durchstarten:

- Wir launchten eine neue Shop-Website mit erweiterten Möglichkeiten.
- Wir erweiterten die Zahlungsmodalitäten, vor allem um die Rechnungszahlung.
- Wir vergrößerten das Produktportfolio um Solarthermie, Lüftung und andere Produkte.
- Ebenfalls erweiterten wir die Serviceleistungen um Montagen für Fußbodenheizungen, Estrich und Solarthermie.
- Wir gestalteten einen eigenen Video-Kanal auf youtube und setzten verstärkt Social-Media-Aktivitäten zu Sales-Zwecken ein.

Mit welchem Erfolg fragen Sie?

**Folie 37 – Investmentstrategie am Beispiel Selfio - Umsatzentwicklung**

Ich glaube die Umsatz- und Ergebnisentwicklung seit der Gründung der Selfio kann man sicherlich als großen Erfolg werten.

**Folie 38 – Investmentstrategie am Beispiel Solarpark Adelebsen**

Ein weiteres Beispiel ist der Solarpark Adelebsen

(Animation 1)

Im November 2011 hat die 3U ein Gewerbegrundstück mit einer Fläche von 260.000 qm in Niedersachsen erworben.

Bereits Ende 2011 erfolgte die Realisierung des Aufdach-Solarparks.

(Animation 2)

Der Baubeginn für den Solarpark auf den Freiflächen erfolgte ebenfalls in relativ kurzer Zeit im ersten Quartal 2012.

(Animation 3)

Insgesamt wurden rund 44.000 Module mit einer Leistung von rund 10,1 MWp verbaut.

(Animation 4)

Die Investitionssumme für den Solarpark beträgt rund EUR 17 Mio.

Der erwartete durchschnittliche Jahresertrag beträgt rund 9.000.000 kWh oder 9 GWh.

Dies entspricht dem durchschnittlichen Jahresverbrauch von 3.000 Haushalten.

(Animation 5)

Das Grundstück hat außerdem Potential durch den größten Bahnanschluss in Südniedersachsen

(Animation 6)

und Hallenflächen in einer Größe von rund 27.000 qm.

(Animation 7)

Die offizielle Einweihung des Solarparks erfolgte am 29. November 2012.

Seit August 2012 erhalten wir eine Einspeisevergütung.

Der Ertrag aus der Einspeisevergütung wird in einem durchschnittlichen Jahr rund EUR 1,7 Mio. betragen.

Ich denke es wäre in unser aller Interesse - nicht nur, aber auch aufgrund der dann erzielten Einspeisevergütung - wenn die Sonne in den nächsten Tagen, Wochen und Monaten mal wieder etwas intensiver scheinen würde.

### **Folie 39 – Investmentstrategie am Beispiel ClimaLevel**

Ein Beispiel der 3U Investmentstrategie ist auch die ClimaLevel GmbH.

Die Gesellschaft ist im Januar 2012 gegründet worden und konnte ihre Umsätze bis zum Oktober 2012 auf monatlich über EUR 0,5 Mio. ausbauen.

Kernkomponente des ClimaLevel Angebotes ist der ClimaLevel Multiboden HKL.

Angepasst an die moderne Bautechnik erfüllt das System die Funktionen Heizen-Kühlen-Lüften und ermöglicht außerdem die Elektro-Verkabelung in der Bodenkonstruktion.

Dieses System bildet die ideale Ergänzung zu einer Regenerativen Energieerzeugungsanlage für Wärme und Kälte.

(Animation)

Und auch die ClimaLevel hat bisher eine sehr erfreuliche Geschäftsentwicklung hinter sich, auch wenn sie im 1. Quartal 2013 aufgrund des strengen Winters etwas hinter unseren Planungen zurückblieb.

**Folie 40 – Investmentstrategie am Beispiel ClimaLevel: Referenzen**

Dargestellt sehen Sie im Folgenden einige Referenzen der ClimaLevel GmbH.

(4 Animationen)

Als Referenzen für die ClimaLevel Hohlbodenplatte sind beispielsweise folgende Projekte zu nennen:

- Das Airrail-Center Frankfurt;
- die Kranbauten Köln
- und das Kameha Hotel in Bonn

(2 Animationen)

Die ClimaLevel GmbH unterstützt die TU Wien bei der Entwicklung eines energieautarken Wohngebäudes.

Die TU Wien ist unter den Top 20 beim Solar Decathlon einem weltweiten Wettbewerb im Bereich nachhaltiges solares Bauen.

**Folie 41 – Agenda: Erklärungen zur Tagesordnung**

Sehr geehrte Aktionärinnen,

sehr geehrte Aktionäre,

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

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

**Folie 42 – Tagesordnungspunkte Hauptversammlung 29. Mai 2013 (1)****TOP 1: Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses sowie des Lageberichtes**

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

Im erklärenden Vorstandsbericht haben wir - wie gesetzlich vorgegeben - bestimmte Angaben gemacht.

Diese umfassen u. a. Angaben zur Zusammensetzung unseres Grundkapitals sowie zu den Vorschriften, nach denen sich die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Vorstandes sowie die Änderungen der Satzung der Gesellschaft richten.

Ferner ist in dem Bericht auch angegeben, welche Befugnisse der Vorstand mit Blick auf die Ausgabe und den Rückkauf von Aktien hat.

Bezug genommen wird hier auf das in der Satzung vorgesehene genehmigte Kapital sowie die Ermächtigung des Vorstands zum Erwerb eigener Aktien gemäß § 71 Absatz 1 Nummer 8 Aktiengesetz.

In beiden Fällen handelt es sich um Regelungen, die in der Unternehmenspraxis häufig anzutreffen sind.

Einzugehen war schließlich noch auf wesentliche Vereinbarungen und Entschädigungszusagen mit Vorstandsmitgliedern oder Mitarbeitern, die für den Fall eines Übernahmeangebotes getroffen worden sind.

Solche Vereinbarungen bestehen bei der 3U HOLDING AG nicht.

**TOP 2: Entlastung der Mitglieder des Vorstandes**

und

**TOP 3: Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrates**

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

**TOP 4: Wahl des Abschlussprüfers**

Der Aufsichtsrat schlägt vor, die BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Essen - wie auch im letzten Jahr - zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013 zu bestellen.

<b>Folie 43 – Tagesordnungspunkte Hauptversammlung 29. Mai 2013 (2)</b>
---

**TOP 5: Abwahl der Aufsichtsratsmitglieder**

Der Aktionär Roland Thieme schlägt vor, sämtliche Aufsichtsratsmitglieder mit Wirkung zum Ende dieser Hauptversammlung abzuwählen.

**TOP 6: Wahlen zum Aufsichtsrat**

Der Aktionär Roland Thieme schlägt vor, die folgenden Personen als Vertreter der Aktionäre in den Aufsichtsrat zu wählen:

1. Herrn Rechtsanwalt Ralf Thoenes, Partner der Rechtsanwaltskanzlei Altenburger, Düsseldorf
2. Herrn Dipl.-Wirtsch.-Ing. Gerd Simon, selbstständiger Unternehmensberater, Bad Homburg v. d. H.
3. Herrn Dipl.-Kfm. Stefan Thies, geschäftsführender Gesellschafter der Thies & Thies Steuerberatungsgesellschaft mbH, Heinsberg.

#### **TOP 7: Liquidation der Gesellschaft**

Der Aktionär Matthias Zettler hat den Tagesordnungspunkt „Liquidation der Gesellschaft zum frühestmöglichen Zeitpunkt und bedeutet die Auflösung der Gesellschaft zum baldmöglichsten Termin“ gefordert.

#### **Folie 44 – Agenda: Ausblick**

Bevor ich zum Ausblick komme, lassen Sie mich noch kurz auf zwei Sachverhalte eingehen, zu dem wir eine Reihe von Fragen unserer Aktionäre in den letzten Wochen erhalten haben.

#### **Folie 45 – Agenda: Kauf der 3U ENERGY Anteile**

Wir hatten im Geschäftsbericht mitgeteilt, dass sich am 18. Februar 2013 die Gesellschafter der 3U ENERGY AG auf einen Aktienkauf- und Übertragungsvertrag geeinigt hatten.

Inhalt der Vereinbarung war der Erwerb von 12.500 Stückaktien, dies entspricht 25% der Aktien des Unternehmens, nebst sämtlicher Nebenrechte, zu einem Kaufpreis in Höhe von insgesamt EUR 1 durch die 3U HOLDING AG.

Damit stieg der Anteil der 3U HOLDING AG an der 3U ENERGY AG auf 99,998%.

Durch den Erwerb von 25% der Aktien an der 3U ENERGY AG konnten die steuerlichen Verlustvorträge der Gesellschaft nahezu vollständig für die Aktionäre der 3U HOLDING AG gesichert werden.

Eine Nachschusspflicht besteht nicht, so dass kein Nachteil für die 3U HOLDING AG aus dem Erwerb der Anteile entstanden ist.

**Folie 46 – Aktienrückkaufprogramm**

Am 22. April 2013 hat der Vorstand auf Grundlage der durch die Hauptversammlung vom 31. Mai 2012 erteilten Ermächtigung beschlossen, in der Zeit vom 1. Mai 2013 bis längstens zum 30. Mai 2017 bis zu 10% der eigenen Aktien, bis zu

Stück 3.531.401 Aktien, über die Börse zurückzukaufen.

Innerhalb der Laufzeit des Aktienrückkaufprogramms behält sich der Vorstand vor, im Einklang mit den einzuhaltenden rechtlichen Vorgaben den Rückkauf jederzeit auszusetzen und wieder aufzunehmen.

Die Aktien können zu allen im Ermächtigungsbeschluss der Hauptversammlung vom 31. Mai 2012 vorgesehenen Zwecken verwendet werden.

In den letzten 12 Monaten wurden wir immer wieder von Aktionären gefragt, warum wir nicht endlich das uns genehmigte Aktienrückkaufprogramm starten.

Kaum hatte der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats den Beschluss zum Aktienrückkauf gefasst, war auf einmal eine Vielzahl von Kritikern zu hören.

Warum haben wir uns nun zu einem erneuten Aktienrückkauf entschlossen?

Ein wesentlicher Grund warum der Aktienrückkauf erst kürzlich und nicht schon im Jahr 2012 begonnen wurde, ist darin zu sehen, dass sich der Vorstand nicht dem Vorwurf aussetzen wollte, durch „kosmetische Maßnahmen“ - als die ein Aktienrückkauf in 2012 sicherlich wahrgenommen worden wäre - von den schlechten Geschäftszahlen ablenken zu wollen.

Für ein Aktienrückkaufprogramm spricht sicherlich auch die starke Unterbewertung, die durch den drastischen Kursrückgang der letzten Wochen, weiter zugenommen hat.

Außerdem sollte der finanzielle Handlungsspielraum des Konzerns nicht durch ein Aktienrückkaufprogramm beeinträchtigt werden.

Durch den Abschluss des Rahmenkreditvertrages für die Finanzierung des Solarparks Adelebsen ist der finanzielle Handlungsspielraum trotz Aktienrückkaufprogramm ungefährdet.

Zum 31. März 2013 entfiel auf jede Aktie ein Buchwert von rund EUR 1,41.

Mit anderen Worten: Beim Kauf einer 3U Aktie zahlt man nur ca. 30 Cent für EUR 1 Buchwert!

**Folie 47 – (Erwartete) Umsatzverteilung auf die Segmente 2006 - 2015**

Ich habe in meinen Ausführungen ausführlich darauf hingewiesen, dass die 3U HOLDING weiterhin in einem Transformationsprozess ist.

Graphisch wird das eindrucksvoll deutlich, wenn man sich die erwartete Umsatzverteilung anschaut; woher wir kommen, wo wir jetzt stehen und wohin wir uns entwickeln werden.

Anhand dieser Darstellung wird es vielleicht auch etwas transparenter, warum uns eine Prognose für die Geschäftsentwicklung in der Vergangenheit schwer fiel und es auch in der Zukunft nicht leichter wird.

**Folie 48 – Konzern Ausblick 2013, 2014 & 2015**

Dies vorausgeschickt, rechnet der Vorstand der 3U HOLDING AG für das Geschäftsjahr 2013 im Konzern mit Umsätzen zwischen EUR 45 Mio. und EUR 50 Mio., einem EBITDA zwischen EUR -1 Mio. und EUR 1 Mio. und einem Konzernergebnis zwischen EUR -3 Mio. und EUR -1 Mio.

Für 2014 rechnet der Vorstand mit Umsätzen zwischen EUR 50 Mio. und EUR 55 Mio., einem EBITDA zwischen EUR 2 Mio. und EUR 5 Mio. sowie einem Konzernergebnis zwischen EUR 0 Mio. und EUR 2 Mio.

**Folie 49 – Finanzkalender**

Die nächsten geplanten Daten von größerer Relevanz sind:

der 15. August 2013 mit der Veröffentlichung des Quartalsberichts 2/2013,

der 11. November 2013 mit der Veröffentlichung des Quartalsbericht 3/2013 und

im November 2013 wird es eine Analystenkonferenz in Frankfurt am Main geben.

**Folie 50 – Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2012 war sicherlich ein sehr schwieriges Jahr, für Sie als Aktionäre der 3U.

Aber seien Sie versichert: Wir sitzen im gleichen Boot.

Keiner hier im Saal hat ein größeres Interesse als ich daran, die 3U wieder auf Erfolgskurs segeln zu lassen.

Wir haben schon deutliche Fortschritte bei unserer 4-Punkte-Zielerreichungs-Strategie 2013 erzielen können und sind damit auf einem guten Weg, den geplanten Turnaround im laufenden Jahr zu schaffen.

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

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich danke Ihnen sehr herzlich für Ihre Aufmerksamkeit!

**Folie 51 – Abschlussfolie**