

Rede von
Michael Schmidt
Sprecher des Vorstands

anlässlich der
Hauptversammlung der
3U HOLDING AG

am 23. Mai 2019 in Marburg

– Es gilt das gesprochene Wort –

**Strategie 2019:
Technologien innovativ weiterentwickeln,
Wachstumshemmnisse beseitigen,
neue Potenziale erschließen!**

Michael Schmidt
(Sprecher des Vorstands)

„2018 war ein gutes Jahr – 2019 wird noch besser!“

3

Meine Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

herzlich willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung der 3U Holding AG.

Die Hauptversammlung im vergangenen Jahr hatten wir unter das Motto gestellt: „2017 war ein erfolgreiches Jahr, 2018 wird noch besser“, das hatte ich Ihnen versprochen – und das haben wir wahr gemacht. Zum dritten Mal in Folge haben wir das Konzernergebnis gesteigert, zum dritten Mal in Folge schütten wir Ihnen eine Dividende aus – die auch in diesem Jahr höher liegt als im Vorjahr.

Ihr Unternehmen, unser Unternehmen schaut nach vorne, hat eine klare Wachstumsstrategie und setzt sie konsequent um. Und diese Konsequenz zeigt sich darin, dass wir fast alles gehalten haben, was wir Ihnen vor einem Jahr versprochen hatten.

2018 war ein gutes Jahr!

HV-REDE 2018

ENTWICKLUNG 2018

- | | |
|--|---|
| ➤ Geld verdienen mit der Telekommunikation | ✓ |
| ➤ Margen SHK verbessern | ✓ |
| ➤ Ausbau Investor Relations | ✓ |
| ➤ Mehr Kunden für die weclapp | ✓ |
| ➤ Mehr Leute für die weclapp | ✓ |
| ➤ Überschuss bei weclapp verdoppeln | ✓ |
| ➤ Windpark Lüdersdorf verkaufen | ✗ |
| ➤ Projektentwicklung zum Erfolg führen | ○ |

4

Ich habe mir meine letztjährige Rede noch einmal angeschaut, und lassen Sie mich kurz skizzieren, welche zentralen Punkte wir erreicht haben:

Ich hatte angekündigt, dass wir im Bereich Telekommunikation auch weiterhin Geld verdienen werden.

Ja, dieser Bereich hat die Ertragswende geschafft! Dank unserer hervorragenden Position bei den Next Generation Networks und unserer guten Vermarktung unserer Rechenzentrumskapazitäten sehen wir hier weiteren Ertragsverbesserungen entgegen.

Ich hatte Maßnahmen angekündigt, um die Margen im Segment SHK weiter zu verbessern.

Ja, wir sind in diesem Segment ein Stück weit vorangekommen – aber zufrieden sind wir noch nicht. Wir haben in der letzten Woche mitgeteilt, dass wir gerade das bedeutende Thema Lager und Logistik nach sorgfältiger Vorbereitung jetzt und in den kommenden Monaten zukunftsweisend ausbauen und deshalb darin weiter investieren werden.

Ich hatte einen Ausbau der Investor-Relations-Aktivitäten in Aussicht gestellt.

Ja, wir haben an mehr Konferenzen teilgenommen, haben unsere Kontakte auch zu institutionellen Investoren ausgebaut, und wir intensivieren – wie Sie vielleicht schon festgestellt haben – in diesem Jahr auch die Kommunikation mit Ihnen und der allgemeinen Öffentlichkeit.

Gerade die Aktivitäten der weclapp stehen bei uns klar im Fokus. Ich hatte Ihnen gesagt, dass wir die Zahl der Kunden laufend weiter steigern.

Ja, seit der letzten HV ist der Kundenstamm um 25 % auf 2.500 gestiegen. Der Umsatz wuchs um 50 % und die EBITDA-Marge liegt trotz aller Wachstumsinvestitionen wie im Jahr 2018 bei 25 %.

Ich hatte Ihnen gesagt, dass wir gerade in der weclapp intensiv den Personalstamm ausbauen müssen und werden.

Und ja, das ist trotz allgemeinem Fachkräftemangel gelungen, wir konnten den Personalstand auf fast 50 Personen aufstocken.

Und ich hatte Ihnen gesagt, dass sich der Überschuss in der weclapp 2018 mehr als verdoppeln werde.

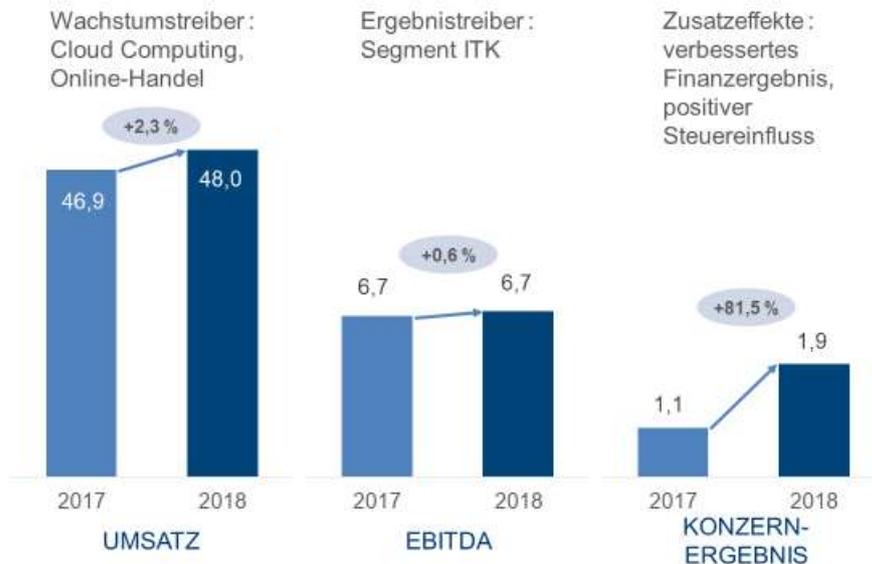
Ja, das ist gelungen: Der Überschuss der weclapp GmbH stieg von weniger als EUR 0,3 Mio. auf über EUR 0,7 Mio. Wir sind und bleiben damit auf dem richtigen Weg!

Allerdings mussten wir 2018 auch erfahren, dass nicht alle Vorhaben allein von unserem Wollen und Können abhängig sind. Es hat uns und Ihnen nicht gefallen, dass der Verkauf des Windparks Lüdersdorf in letzter Sekunde noch abgeblasen wurde. Der Ausbau der Erzeugungskapazität schreitet langsamer voran, als wir uns das wünschen. Die Windausbeute lag im vergangenen Jahr unter dem langjährigen Durchschnitt. Und auch die Politik hat uns in diesem Segment nicht gerade unterstützt. Die Projektentwicklung im Land Brandenburg mussten wir vorerst zurückfahren, bis die dortigen Regionalplanbehörden die Fortführung der Projekte wieder genehmigen. Bis zu diesem Zeitpunkt fokussieren wir uns in diesem Bereich auf Bestandsanlagen.

Dieser Gegenwind in einem Segment hat uns nicht davon abgehalten, alle wesentlichen Kennzahlen im Konzern erneut zu verbessern.

Alle Kennzahlen verbessert

3U  HOLDING



6

Sie haben den Geschäftsbericht gelesen. Ich beschränke mich daher auf die Eckdaten:

3U erzielte einen Konzernumsatz in Höhe von EUR 48,0 Mio., ein Wachstum um 2,3 %. 2017 lag der Konzernumsatz bei EUR 46,9 Mio. Hauptwachstumstreiber waren, wie nicht anders zu erwarten, die Geschäftsfelder Cloud Computing und Onlinehandel. Sie machten 2018 zusammen bereits mehr als 40 % der Umsätze im Konzern aus – und dieser Trend setzt sich Monat für Monat fort.

Die Personalaufwendungen sind gestiegen. Das ist für uns geradezu eine gute Nachricht. Denn es zeigt, dass wir in der Lage sind, gute, junge Leute zu finden, die sich in unseren Gesellschaften für unsere Strategie begeistern und ins Zeug legen. Das sind notwendige Wachstumsinvestitionen, die sich laufend bereits auszahlen und künftig steigende Ergebnisse generieren.

Daher wuchs das EBITDA nicht in gleichem Tempo, erreichte aber mit EUR 6,7 Mio. und einem leichten Plus das Vorjahrsniveau. Verbesserungen im Zinsergebnis und ein verbessertes Steuerergebnis führten zu einem Anstieg des Konzernergebnisses um mehr als 70 %, von EUR 1,1 Mio. auf EUR 1,9 Mio. An dieser guten Geschäftsentwicklung lassen wir Sie als unsere Aktionäre gerne partizipieren und schlagen Ihnen heute die Ausschüttung einer Dividende von 3 Eurocent vor.

Wie können wir uns weiter verbessern? Wie werden wir Umsatz und Ertrag weiter steigern? Wie schaffen wir es, unser Kernziel zu erreichen: Marktführende Positionen zu erringen?

Wie zuletzt in unserer Pressemitteilung vom 15. Mai ausgeführt, gilt es nach wie vor, „unsere Technologien innovativ weiterzuentwickeln, Wachstumshemmnisse zu beseitigen und neue Potenziale zu erschließen: Darauf liegt 2019 unser Hauptaugenmerk.“



Im Kern der Technologieentwicklung steht ein Begriff, der derzeit überall Konjunktur hat: Künstliche Intelligenz. Ja, wir investieren in die Forschung und Entwicklung „Künstlicher Intelligenz“. Und ja, damit entsteht ein Gravitationszentrum, von dessen vielfältigem Nutzen alle Geschäftsfelder profitieren werden.

Was verstehen wir unter diesem schillernden Begriff? Was tun wir konkret?

Nun, wir machen klare Vorgaben: KI wird bei uns kein Selbstzweck, und bei jedem Schritt stellen wir uns die Frage: „ist das, was faszinierend und machbar zu sein scheint, auch wirtschaftlich?“ Also: Es geht um smarte Lösungen. Und was wir mit herkömmlichen IT-Methoden einfach und effizient lösen können, dafür bauen wir keine aufwändigen neuronalen Netze.

Maschinelles Lernen als effizienter und aktuell schon anwendbarer Teilbereich der KI steht daher im Fokus. Die Programmierung solcher Algorithmen also, die Routineaufgaben durch maschinelle Verfahren ablösen und ersetzen, die die Automatisierung von Geschäftsprozessen beschleunigen, die sichere Vorhersagen und Prognosen ermöglichen. Mit ihrer Hilfe und auf der Grundlage großer Datenmengen lassen sich – für uns und für unsere Kunden – Wettbewerbsvorteile generieren, Alleinstellungsmerkmale etablieren, Mehrwerte schaffen.

Wozu genau kann das dienen? Selbstverständlich verbessern wir damit unser eigenes Angebot – vor allem für die Kunden der weclapp, die dadurch Effizienzvorteile realisieren. Wir stärken unseren Wettbewerbsvorsprung und schreiten tendenziell fort vom Angebot des „Software as a Service“ zu „Artificial Intelligence as a Service“. Damit rücken wir auch technologisch noch weiter nach vorn und verschaffen uns eine exzellente Ausgangsposition auf dem Weg zur Marktführerschaft.

Aber auch intern generieren wir mit diesem innovativen Ansatz und zielgenauer Forschung und Entwicklung ein hohes Maß an Synergien und neuen Nutzenpotenzialen.

Im E-Commerce bei der Selfio können wir neue Benchmarking-Funktionen einführen. Wir können Warnanzeigen etwa für Retourenwahrscheinlichkeit oder für die Wahrscheinlichkeit von Forderungsausfällen generieren und so unseren Geschäftserfolg weiter steigern.

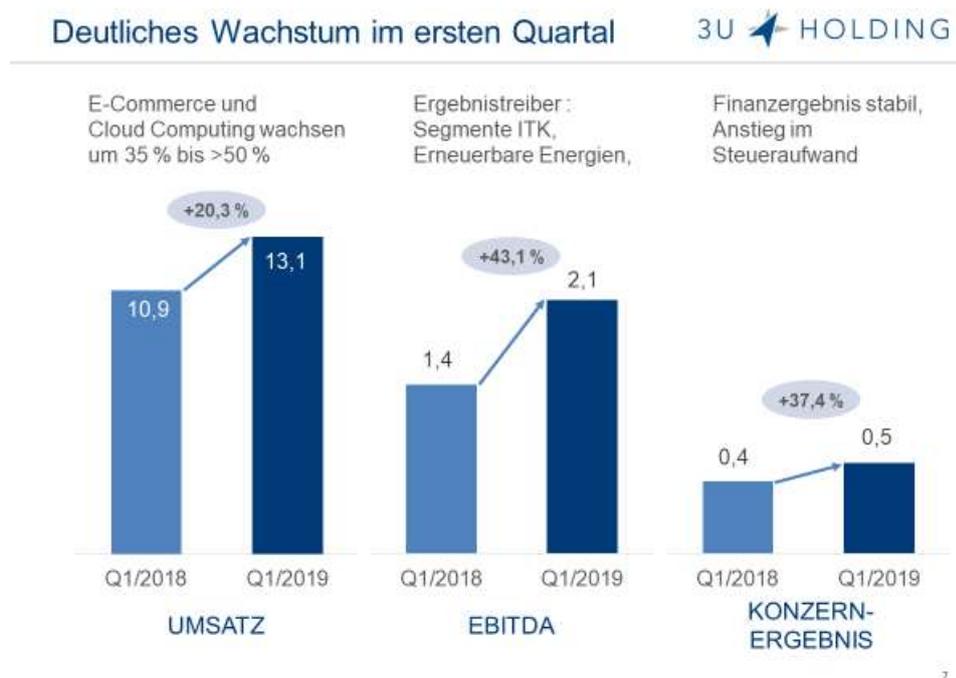
Wir können konzernweit das Online-Marketing weiter automatisieren, Tools entwickeln, die unsere Mitarbeiter entlasten und ihnen Zeit für die direkte Kundenbetreuung verschaffen.

Im Bereich Erneuerbare Energien können Algorithmen zum Beispiel zur Überwachung von Maschinenzuständen beitragen, Wartungsintervalle optimieren usw.

Und last not least unterstützt weclapp, unterstützt der zunehmende KI-Anteil uns beim Vorantreiben unserer kontinuierlichen Verbesserungsprozesse. Ziel unserer Forschung und Entwicklung ist es also wie bisher auch, unter Verwendung modernster Technologien die Technologieführerschaft zu übernehmen.

Kurzum: Um unsere Technologien weiter innovativ weiterzuentwickeln bahnen wir jetzt bereits Veränderungen in unseren Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten an. Gehen Sie davon aus, dass Sie zu diesen spannenden Themen im Laufe des Jahres noch einige Neuigkeiten erfahren werden.

Nach diesem Blick in unsere Zukunftswerkstatt, und diese Zukunft hat schon begonnen – schauen wir wieder auf die Fortschritte in unserem Alltag, im operativen Geschäft: Was tun wir konkret, um Ihnen und uns weiteres Wachstum und weitere Ertragssteigerungen zu verschaffen, was tun wir, um Wachstumshemmnisse zu beseitigen und Wachstumspotenziale zu erschließen.



Dass die eingeleiteten Maßnahmen bereits einiges gebracht haben, das haben Sie bereits den Ergebnissen des ersten Quartals entnehmen können: Das deutliche Wachstum, das wir für 2019

geplant haben, stellt sich ein. Dass in Teilen unseres Telekommunikationsgeschäfts die Umsatzvolumina stetig sinken, haben wir Ihnen schon seit längerem berichtet, im Geschäftsbericht offengelegt und in unserer Planung berücksichtigt. Die gute Nachricht aus diesem Geschäftsbereich: Es zeichnet sich ab, dass wir dort die Erträge weiter stabilisieren können. Unsere innovative ITK-Netztechnologie verschafft uns Geschäftsmöglichkeiten, um die Rückgänge in athergebrachten Teilbereichen abzumildern. Auch darüber haben wir in den letzten Wochen einiges berichten können.

Bevor ich auf die strategisch zentralen Hoffnungsträger Selfio und weclapp näher eingehe, gestatten Sie mir, mit dem Segment Erneuerbare Energien zu beginnen, das uns unverändert mit seinen hohen Deckungsbeiträgen viel Freude bereitet. In diesem Segment hängt der Geschäftserfolg bekanntlich zu einem guten Teil von der Witterung ab, während wir gerade nicht dadurch wachsen können, dass wir neue Kunden gewinnen. Vielmehr trägt hier die technische Exzellenz essenziell zur Wertsteigerung und zur Stromausbeute bei. 2019 konzentrieren wir uns, nach dem Brandenburger Moratorium, vor allem auf den Ausbau unseres Portfolios an Bestandwindparks. Auch dabei machen wir Fortschritte, und Sie werden im Lauf des Jahres noch von uns hören. In der Planung haben wir für dieses Segment ein Investitionsvolumen von rund 12 Millionen Euro vorgesehen. Das Know-how im Betrieb von Anlagen haben wir, die Erfahrung im Zukauf von Windparks haben wir, die Projektfinanzierungen können wir in bewährter Form darstellen. Daher gehen wir davon aus, dass wir in diesem Segment eine weitere Wertsteigerung für Sie als unsere Aktionäre schaffen können.



Wie geht es bei der Selfio weiter? Schon jetzt lässt sich sagen, dass wir eine führende Position bei den spezialisierten SHK-Online-Händlern einnehmen. Das Umsatzwachstum setzt sich Monat für Monat fort. Und die Potenziale haben wir dabei noch längst nicht ausgeschöpft. Es gibt mehrere Wachstumstreiber, die wir aktiv nutzen, um das Kundengeschäft kontinuierlich auszubauen. Zum einen setzen wir unsere exzellente Online-Marketingstrategie fort, bauen den Content um innovative

Angebote weiter aus: Gerätetestberichte, Konfigurationsangebote werden dazu beitragen, die Online-Sichtbarkeit der Selfio und damit den Traffic auf unseren Seiten weiter zu erhöhen. Nicht nur hier werden die neu zu entwickelnden KI-Applikationen wesentlich zum Erfolg beitragen. Zugleich erweitern wir laufend das Angebot der verfügbaren Produkte, indem wir zum Beispiel Kooperationen mit Herstellern eingehen. Sie haben die Mitteilung gesehen, dass wir jetzt eng mit inVENTer, dem führenden Anbieter von dezentralen Lüftungssystemen, zusammenarbeiten. Das ist nur ein Beispiel. Und: wir schaffen ein Angebot für Kunden, die eben nicht alles selbst machen wollen. Wir suchen die Zusammenarbeit mit Partnern, die sich auf Dienstleistungen spezialisieren und ihrerseits Kundenzugang und Produktbeistellung zu schätzen wissen.

Dies alles vollzieht sich vor dem Hintergrund kontinuierlicher Verbesserungsprozesse. Wir optimieren laufend unsere Applikationen und arbeiten an Methoden, um die von den Kunden wissentlich und freiwillig zur Verfügung gestellten Daten noch intensiver und fruchtbarer zu nutzen. Und wir haben Projekte gestartet, um unser Supply-Chain-Management stetig zu optimieren und zukunftsfähig neu aufzustellen.

Hierzu ein paar gesonderte Worte: Sie haben bereits erfahren, dass wir unser Lager- und Logistikzentrum in Montabaur verkauft haben und an anderer Stelle einen deutlich größeren Standort beziehen werden. Die diesbezüglichen bisherigen Strukturen und Abläufe haben die Verzehnfachung des Umsatzes in den vergangenen Jahren erst möglich gemacht. Jetzt kommen Kapazitätsgrenzen in Sicht und die bestehenden Verfahren sind kostenintensiver geworden, als uns lieb sein kann. Mit Unterstützung externer Berater und mit einem neuen Leitungsteam bereiten wir derzeit den Umzug in optimierte Strukturen und Abläufe vor, die von vornherein einen höheren Automatisierungsgrad und effizientere Prozesse gewährleisten werden. Wir gehen davon aus, dass spätestens mit dem Umzug in der ersten Jahreshälfte 2020 auch die Margen im Segment SHK nach oben tendieren werden. Dazu tragen schon jetzt laufende Optimierungsmaßnahmen bei den Tochtergesellschaften bei.



Was macht die weclapp? Auch hier sehen wir uns unverändert auf gutem Wege! Marktführerschaft heißt unser Fernziel und jeden Monat machen wir die richtigen Schritte auf dem Weg dorthin. Die Zahl der Bestandskunden erhöht sich Monat um Monat, Monat für Monat steigen die Umsätze mit unserem Cloud Computing. Die Bedienfreundlichkeit, einfache Erreichbarkeit und Zuverlässigkeit, mobile Nutzung, wo immer Netzzugang besteht, mit welchem Gerät auch immer, die umfassenden Funktionalitäten, die es möglich machen, auch vielfältige Geschäftsprozesse aus einer Applikation abzubilden, das sind Wettbewerbsvorteile, mit denen wir uns schon heute vor dem Gros der Anbieter auszeichnen.

Ein kritischer Faktor ist allerdings die Entwicklerkapazität. Um unsere Ziele zu erreichen und stets an der Spitze der Technologie mithalten zu können, müssen und werden wir unsere Entwicklung weiter ausbauen. Wir arbeiten daran, künftig rund um die Uhr entwickeln zu können. Vielleicht schaffen wir es schon bald, neben den Teams in Indien und Deutschland auch eines in anderen Ländern, zum Beispiel in den USA aufzubauen. In jedem Falle haben wir die wachsende weclapp-community mit im Boot.

Grundlage ist unsere offene Handelsplattform, die es Unternehmen ermöglicht, sogar über die eigenen Unternehmensgrenzen hinaus miteinander zu kooperieren. weclapp ist als eines von ganz wenigen umfassenden ERP-Systeme von Anfang an auf dieser Grundlage entwickelt worden. Wir bieten unserer Community die Möglichkeit, einfach und effizient, auf Basis unserer offenen Handelsplattform, eigene Erweiterungen und Lösungen zu entwickeln. Auch dadurch multiplizieren wir unsere Entwicklerkapazität und schließen uns dem allseits dominierenden Netzwerkkonzept an.

Zugleich setzen wir neben dem weiterhin erfolgreichen Online-Marketing neue Vertriebskonzepte um: Dazu gehört sowohl die Intensivierung des Aufbaus eines Netzwerks von Vertriebspartnern als auch der Besuch einschlägiger Messen und Kongresse.

Und – last but not least – wir verfolgen weiter unsere Absicht, neue Wachstumsimpulse auch durch Zukäufe zu setzen. Wir haben zu diesem Zweck mit einem Marktforscher eine Shortlist möglicher Targets aufgestellt und arbeiten diese systematisch und mit großer Sorgfalt ab. Gehen Sie davon aus, dass wir gründlich prüfen, ob und wie ein Unternehmen zu uns passt, und ob die Konditionen einen geeigneten, positiven Wertbeitrag auch für die 3U HOLDING und ihre Aktionäre erwarten lassen.

Zu Recht stellen Sie die Frage, wie sich diese brillanten Aussichten in einer Bewertung der weclapp niederschlagen, und wie wir diese Wachstumsschritte finanzieren werden. Es ist kein Geheimnis, dass wir mit Blick auf unsere Wachstumsstrategie kontinuierlich diverse zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten prüfen, und dabei insbesondere auf einen Börsengang hinarbeiten – als eine wesentliche Option zur Finanzierung der weiteren, auch internationalen, auch anorganischen Expansion der weclapp.

Denn der beträchtliche Wert der weclapp resultiert aus unserer von Beginn an internationalen Ausrichtung: Zum Beispiel funktioniert ein Onlineshop in Deutschland genauso wie in den USA oder China und wir werden mit unserer cloudbasierten ERP-Suite die zunehmenden Anforderungen im Onlinehandel an ein innovatives, selbststeuerndes, mit KI-Technologien unterstütztes ERP 4.0-

System, das möglichst automatisiert komplexe Unternehmensprozesse managt, aufgrund unserer angestrebten Technologieführerschaft international erfüllen können.

Stand heute, wird weclapp von unseren Kunden bereits in 35 Ländern in 7 Sprachen eingesetzt, in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch, Polnisch und Türkisch – weitere werden sukzessive folgen.

Ein Aktionär war indessen so freundlich, uns darauf aufmerksam zu machen, dass versehentlich – und kurzzeitig – eine Präsentation auf unserer Internetseite zu finden war, die dazu ausführliche interne Gedankenspiele und Rechenmodelle enthielt, die so umfassend nicht zur Veröffentlichung gedacht waren. Wird es aber so kommen, wie es in der Präsentation geschrieben stand?

Fakt ist, wir haben eine Wachstumsstrategie! Fakt ist: Wir arbeiten genau in diese Richtung!

Und wo wir aktuell stehen und was wir jetzt tatsächlich umsetzen, haben wir im Rahmen der gleichlaufenden Intensivierung unserer Kommunikation in der jüngsten diesbezüglichen Pressemitteilung vom vergangenen Samstag zum Ausdruck gebracht.

Wir haben Sie am Samstag darüber informiert, dass wir eine Verschmelzung der weclapp GmbH auf eine Societas Europaea (SE) durchführen, um im Hinblick auf einen Börsengang jederzeit handlungsfähig zu sein.

Das zuständige Gericht hat, wie ebenfalls mitgeteilt, einen Wirtschaftsprüfer mit der Erstellung eines Wertgutachtens beauftragt. Wir halten eine Bewertung der weclapp GmbH von bis zu EUR 75 Mio., basierend auf anspruchsvollen Annahmen für das Kunden- und Umsatzwachstum, für denkbar. Wir können derzeit aber keine belastbare Aussage darüber treffen, ob ein solcher Unternehmenswert der weclapp GmbH realisierbar ist

Die Verschmelzung ist ein wichtiger Zwischenschritt auf dem Weg an die Börse. Auf ihrer Grundlage eröffnen sich Möglichkeiten, die weclapp weiter zu stärken. Auf diesem Wege eröffnen wir der weclapp die Möglichkeit, eine nochmals höhere Börsenbewertung zu erzielen.

Ist das nun eine verlässliche Prognose? Nein. Es ist ein Ziel, auf das hinarbeiten sich lohnen wird.

Der mögliche Börsengang bleibt also unverändert fest im Blick. Die Anbahnung eines solchen Schritts ist allerdings kein Selbstläufer, sondern erfordert einen langen Atem und gute Vorbereitung. Vieles können wir selbst schaffen, für anderes sind wir auf die Unterstützung von Banken angewiesen, und die frühzeitige Gewinnung möglicher Investoren ist eine laufende Aufgabe, der wir uns derzeit mit Engagement widmen. Eines kann ich Ihnen in jedem Fall versprechen: Wir werden Sie über unsere erzielten Fortschritte auf diesem Weg zeitnah informieren.

Im Übrigen nutzen wir wie gewohnt den laufenden Cashflow, interne Finanzierungsmöglichkeiten und Fremdkapital, um unser organisches und anorganisches Wachstum wie geplant voranzutreiben.

Eine wichtige Voraussetzung für die Realisierung von Schritten zur Eigenkapitalfinanzierung ist in jedem Fall die Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals, und damit komme ich zu einigen Ausführungen zur heutigen Tagesordnung.

TOP 1) Die Ergebnisse des Jahres 2018 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 und freue mich auf die Diskussion mit Ihnen.

TOP 2) An der guten Entwicklung und am Geschäftserfolg des Jahres 2018 wollen wir Sie getreu unserer Dividendenpolitik partizipieren lassen und schlagen daher vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2018 in Höhe von EUR 1.014.142,18 für die Ausschüttung einer Dividende von EUR 0,03 je Stückaktie zu verwenden und den verbleibenden Betrag auf neue Rechnung vorzutragen. Der Anspruch auf die Dividende ist am 28. Mai 2019 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 4) Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands für das Geschäftsjahr 2018 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) Wahl des Abschlussprüfers. Der Aufsichtsrat schlägt vor, die Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Bonn, für das Geschäftsjahr 2019 zum Abschlussprüfer der 3U HOLDING AG und des Konzerns sowie zum Prüfer für den Halbjahresfinanzbericht, sofern dieser einer prüferischen Durchsicht unterzogen wird, zu wählen.

TOP 6) Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals. Wie in anderen Gesellschaften auch, handelt es sich hierbei um einen Vorratsbeschluss, der der 3U HOLDING die nötige Flexibilität verschaffen soll, neue Wachstumsschritte zu finanzieren. Aus meinen Ausführungen sollte deutlich geworden sein, dass wir diesen Spielraum tendenziell auch nutzen wollen – vorrangig als Beitrag zur Finanzierung von Unternehmenskäufen im Umfeld des Cloud Computing. Anders als andere Gesellschaften nutzen wir mit unserem Vorschlag nicht den gesamten gesetzlich zulässigen Rahmen aus, sondern beschränken uns auf Beantragung eines Genehmigten Kapitals im Umfang von 20 % des Grundkapitals. Wir nehmen damit Rücksicht auf mögliche Bedenken bezüglich einer adäquaten Mittelallokation, versichern Ihnen aber auch, dass die benannten Zwecke der Mittelverwendung die einzigen sind, die Vorstand und Aufsichtsrat im Rahmen der Strategie verfolgen.

Mit der Zustimmung zu unseren Anträgen leisten Sie einen Beitrag zur Fortsetzung unseres Wachstumskurses, der in den vergangenen Jahren erfolgreich war und den wir konsequent weiter verfolgen werden. Wir haben in der vergangenen Woche die Prognose für 2019 bekräftigt. Es gilt: „2018 war ein gutes Jahr, 2019 wird noch besser!“

2018 war ein gutes Jahr –
2019 wird noch besser!

Entwicklung in Mio. EUR : 2016 – 2019 (e)



Meine Ausführungen und die Ergebnisse des ersten Quartals zeigen, woher wir die Zuversicht nehmen, diese Ziele, die für 2020 und darüber hinaus, auch zuverlässig zu erreichen:

Unsere Wachstumsstrategie ist unserem Geschäft, unseren Märkten, unseren Wettbewerbsvorteilen und Technologien angemessen – sie ist umsetzbar: Wir werden unsere Technologien innovativ weiterentwickeln, Wachstumshemmnisse beseitigen und neue Potenziale erschließen.

Wir sind – und wir bleiben! – erfolgreich in Megatrends!

