

Rede von
Herrn Michael Schmidt
Sprecher des Vorstands

anlässlich der
Hauptversammlung der
3U HOLDING AG

am 3. Mai 2018 in Marburg

– Es gilt das gesprochene Wort –

Folie 1 – WILLKOMMEN

Sehr geehrte Damen und Herren,

von Seiten des Vorstands heiÙe auch ich Sie herzlich willkommen zu unserer diesjähri-gen ordentlichen Hauptversammlung in Marburg.

Wir begrüÙen sehr herzlich unsere Aktionäre, *Vertreter der Aktionärsvereinigungen*, die Pressevertreter sowie die anwesenden Gäste.

Folie 2 – UNSERE HEUTIGE AGENDA

Ich werde in meinen Ausführungen auf die Entwicklung des 3U Konzerns im abgelaufenen Geschäftsjahr eingehen.

Nach einem Rückblick auf das erfolgreiche Jahr 2017 werde ich einige Ausführungen zu unserer strategischen Weiterentwicklung machen.

Im Anschluss werde ich mich zur Entwicklung der 3U-Aktie äußern um Ihnen dann die wesentlichen Punkte der Tagesordnung zu erläutern.

Meine Ausführungen schließen werde ich mit einem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr.

Folie 3 – UNSER UNTERNEHMEN BEFINDET SICH AUF ERFOLGSKURS: HIGHLIGHTS 2017

In den letzten Jahren habe ich immer wieder ausgeführt, dass sich die 3U in einem Transformationsprozess befindet und dabei vieles im Umbau oder sogar erst im Aufbau ist.

2017 war das erste Jahr in dem unsere vor vielen Jahren eingeschlagene Strategie zahlreiche Früchte trug.

Zum einen lässt sich das an den reinen Finanzkennzahlen ablesen:

Der Konzernumsatz konnte um 7 %, das EBITDA um 42 % und das Konzernergebnis sogar um 65 % im Jahresvergleich gesteigert werden.

Gleichzeitig gab es in allen drei Segmenten sehr positive Entwicklungen und die Perspektiven sind heute besser als je zuvor.

Seit dem letzten Jahr erfreuen wir uns einer verstärkten Aufmerksamkeit des Kapitalmarkts.

Abzulesen ist das nicht zuletzt an der sehr erfreulichen Entwicklung des Aktienkurses.

Die Grundlagen für den heutigen Erfolg, haben wir uns in den zurückliegenden Jahren mit viel Einsatz erarbeitet.

Lange mussten wir uns zurückhalten und konnten nur immer wieder auf den Transformationsprozess sowie die damit einhergehenden Verbesserungen hinweisen und in den Konzernzahlen war diese Entwicklung nur teilweise erkennbar.

Heute dagegen handeln wir nach der Devise: Tue Gutes und rede darüber.

Folie 4 – 3U AUF NACHHALTIG PROFITABLEM WACHSTUMSKURS

Die Veröffentlichung unseres Geschäftsberichts erfolgte vor rund 6 Wochen.

Ich gehe davon aus, dass Ihnen die wesentlichen Kennzahlen und die zugrundeliegenden Entwicklungen bekannt sind.

Deshalb will ich nur kurz auf die wichtigsten Entwicklungen eingehen.

Der Konzernumsatz ist im letzten Jahr nur moderat angestiegen, während EBITDA und Konzernergebnis überproportional zulegen konnten.

Diese Kennzahlen sind das Ergebnis einer recht heterogenen Entwicklung in den unterschiedlichen Segmenten und der Muttergesellschaft.

Während sich die Finanzkennzahlen bei der Muttergesellschaft und dem Segment ITK nur moderat im Jahresvergleich veränderten, sahen wir in den Segmenten Erneuerbare Energien und SHK deutlich größere Schwankungen.

Folie 5 – SEGMENT ITK: POSITIVE IMPULSE DURCH CLOUD COMPUTING

Im Segment ITK haben wir eine gegenläufige Bewegung.

Während die Umsätze aus dem Bereich Telefonie weiter gesunken sind, konnte der Umsatz im Bereich der cloudbasierten Lösungen deutlich ausgeweitet werden.

Vor allem die sehr positive Entwicklung im Cloud-Computing-Bereich führte auch zu der erfreulichen Ergebnisentwicklung.

Folie 6 – SEGMENT ERNEUERBARE ENERGIEN: HOHE WACHSTUMSDYNAMIK

Zum starken Umsatzanstieg im Segment Erneuerbare Energien hat insbesondere der Verkauf des Windparks Schlenzer beigetragen.

Auch die Einspeisevergütungen aus der Stromerzeugung im Bereich der Windenergie haben sich im Geschäftsjahr 2017 positiv entwickelt.

Beide Entwicklungen waren auch maßgeblich für den starken Ergebnisanstieg.

Folie 7 – SEGMENT SHK: FORTSETZUNG DER EXPANSION

Der Umsatzanstieg im Segment SHK ist auf den Bereich Onlinehandel zurückzuführen.

Der Rückgang des EBITDA resultiert aus geringeren margenreichen Umsätzen im Bereich der Montage und der bewussten Umsatz- und damit Marktanteilfokussierung zur Ausweitung der Marktdurchdringung im Bereich des Onlinehandels.

Folie 8 – VERBESSERTERTE BILANZQUALITÄT UND SOLIDER CASHFLOW SICHERN UMSETZUNG DES GEPLANTEN WACHSTUMS

Unsere Bilanz zum 31. Dezember 2017 war wie schon in den Vorjahren grundsolide.

Zum 31. Dezember 2017 verfügten wir im Konzern über rund EUR 11,3 Mio. liquide Mittel; ähnlich viel wie im Vorjahr.

Aufgrund der deutlich reduzierten Bilanzsumme ist die Eigenkapitalquote mit 49,2 % gegenüber dem Vorjahr wieder stark angestiegen und der Verschuldungsgrad ist entsprechend zurückgegangen.

Der operative Cashflow lag im abgelaufenen Geschäftsjahr bei EUR 6,6 Mio. und damit EUR 8,3 Mio. über dem Vorjahreswert.

Wesentlichen Einfluss auf diese Entwicklung hatte das positive Periodenergebnis, erhöht um Abschreibungen des Geschäftsjahres.

Der Free Cashflow lag um EUR 17,8 Mio. über dem Vorjahreswert.

Wesentliche Ursache für den negativen Wert im Vorjahr war der deutliche Aufbau der Vorräte im Rahmen der Windpark-Projektentwicklung, und hier vor allem für den Windpark Schlenzer und die Investitionen in den Windpark Lüdersdorf.

Folie 9 – UNSERE HEUTIGE AGENDA

Lassen Sie mich nun auf das Herzstück meiner Präsentation kommen: Die Antwort auf die Frage wie sich die 3U strategisch weiterentwickelt.

Folie 10 – STRATEGISCHE WEITERENTWICKLUNG SEGMENT ITK: ERFOLGREICH IM MEGATREND CLOUD COMPUTING

Das Segment ITK wird zunehmend von der Entwicklung im Cloud Computing bestimmt.

Unser anfängliches Kerngeschäft Call-by-Call schrumpft weiter und verliert dadurch immer mehr an Bedeutung für die Entwicklung des 3U Konzerns.

Gleichwohl lässt sich auch weiterhin in den Geschäftsfeldern Voice Retail, Voice Business Customer und Data Center Services Geld verdienen.

Wir sind jedoch schon längst für die Zeit gewappnet, wenn das ursprüngliche Geschäftsfeld Telefonie nicht mehr profitabel betrieben werden kann.

Egal ob dies in 12 Monaten, in 2 Jahren oder auch erst später der Fall sein wird.

Die Zukunft gehört aber dem Cloud Computing, auf das ich im Folgenden näher eingehen werde.

Folie 11 – SEGMENT ITK: ERFOLGSSTORY WECLAPP GEHT WEITER

Diejenigen, die im letzten Jahr auf der Hauptversammlung waren bzw. sich unsere jüngst veröffentlichte Unternehmenspräsentation angeschaut haben, kennen die zwei nächsten Folien bereits.

Da natürlich die Erfolgsgeschichte über die letzten 12 Monate fortgeschrieben wurde, haben wir diese aussagekräftigen Charts einfach nochmals aktualisiert.

Wie sie an der Entwicklung der Webseiten-Besucher erkennen können, hat sich die Besucheranzahl auf der weclapp-Webseite nochmals deutlich erhöht.

Während wir vor einem Jahr stolz berichten konnten, dass die weclapp auf Ihrer Webseite mehr als 100.000 Besucher im Monat hatte, hat sich dieser Wert nochmals deutlich erhöht.

Durch die zunehmend größere Anzahl an Webseiten-Besuchern steigt auch die Anzahl der Anfragen potentieller Kunden entsprechend an.

Darauf haben wir mit einem Ausbau unserer personellen Ressourcen in der Kundenbetreuung reagiert.

Doch an dieser Stelle will ich nicht verhehlen, dass wir heute schon gerne deutlich mehr weclapp-Mitarbeiter hätten, nicht nur in der Kundenbetreuung.

Es wird Sie jedoch nicht überraschen, dass die Mitarbeitergewinnung für die weclapp sehr schwierig ist, da seit Jahren in Deutschland in diesem Bereich Fachkräftemangel herrscht und demnach gute IT-Mitarbeiter sich ihren Job aussuchen können.

Wir haben darauf mit ganz unterschiedlichen Rekrutierungsstrategien reagiert und dabei auch vorzeigbare Erfolge.

Es bleibt jedoch auf absehbare Zeit so, dass wir unseren Mitarbeiterbedarf bei der stark wachsenden weclapp naturgemäß nicht vollständig decken können.

Die Rahmendbedingungen, die der Markt uns im Cloud Computing vorgibt, könnten von der Nachfrageseite kaum besser sein.

Der unsererseits bereits vor Jahren erkannte Trend weg von On-Premises-Lösungen, also dem Einsatz von eigenen Servern im eigenen Gebäude, hin zu Cloud-Lösungen spielt uns natürlich zunehmend in die Karten.

Und neben dem allgemeinen Trend in die Cloud, kommt hinzu, dass gerade unsere Kernzielgruppe der kleinen und mittleren Unternehmen einen hohen Nachholbedarf hat.

Folie 12 – SEGMENT ITK: ERFOLGSSTORY WECLAPP WÄCHST WEITER DYNAMISCH

Auch bei der Kunden- und Umsatzentwicklung kann man die Wachstumsstory der weclapp gut erkennen.

Zwischenzeitlich haben wir den nächsten Meilenstein bei der weclapp erreicht: Mehr als 2.000 Kunden und 8.000 Nutzer setzen tagtäglich auf weclapp.

Ich gebe zu, dass wir auf diese Entwicklung ziemlich stolz sind.

Die Umsatzentwicklung ist sogar noch dynamischer als das Kundenwachstum.

Das liegt daran, dass es uns zunehmend besser gelingt, größere Unternehmen von dem Leistungsportfolio der weclapp zu überzeugen.

Damit steigt die Anzahl der Lizenzen überproportional und entsprechend auch die Erlöse pro Kunde.

Mit dieser sehr erfreulichen Entwicklung bei der Neukundengewinnung einher geht auch eine deutlich verbesserte Ertragslage.

Nachdem schon in der zweiten Jahreshälfte 2016 der Break-Even-Point auf Monatsbasis wie geplant erreicht wurde, ist die weclapp seitdem dauerhaft positiv.

In 2017 erzielte die weclapp einen Überschuss in Höhe von knapp EUR 300.000.

Obwohl die Marktanteilmaximierung zukünftig im Vordergrund steht, gehen wir trotzdem davon aus, dass sich der Überschuss im laufenden Jahr mindestens verdoppeln wird.

Sie sehen also, dass wir mit der weclapp eine wahre Perle im 3U Konzern haben, die uns zukünftig noch sehr viel Freude bereiten wird.

Folie 13 – STRATEGISCHE WEITERENTWICKLUNG IM SEGMENT ERNEUERBARE ENERGIEN (EE)

Das Segment Erneuerbare Energien wird maßgeblich geprägt von den Windenergie-Aktivitäten des 3U Konzerns.

Zum einen generieren wir Erträge aus der Stromerzeugung, zum anderen Veräußerungserlöse durch den Verkauf von Windpark-Projekten.

Prägend für das Geschäftsjahr 2017 war der Verkauf des Windparks Schlenzer I.

Im aktuellen Geschäftsjahr ist der Verkauf des anderen selbst entwickelten Windparks, Lüdersdorf II, geplant.

Der Grund warum wir uns mit Green City Energy, ebenfalls Käufer des Windparks Schlenzer I, für einen Optionsvertrag entschieden hatten, war, dass wir die Entscheidung in einem anhängigen Rechtsmittelverfahren, das auf die Einschränkung der Betriebsgenehmigung abzielt, abwarten wollen.

Es ist davon auszugehen, dass über dieses Rechtsmittel bis zum Ende des Optionsausübungszeitraums entschieden wurde.

Die Option kann von der Käuferin erstmals im Zeitraum vom 1. Mai 2018 bis zum 30. Juni 2018 ausgeübt werden.

Sollte während dieses Ausübungszeitraums über das Rechtsmittel noch nicht entschieden worden sein, steht dem Käufer im Zeitraum vom 1. September 2018 bis zum 30. September 2018 ein weiterer Ausübungszeitraum zur Verfügung.

Wir gehen weiterhin davon aus, dass die Option gezogen wird; erwarten aber aus heutiger Sicht, dass der Käufer diese jedoch erst im zweiten Optionszeitraum ziehen wird.

Während wir aktuell bei unseren neuen Windparks auf der Verkäuferseite stehen, investieren wir gleichzeitig in ältere Windparks.

Aus unserer Sicht bieten diese ein attraktives Chancen-/Risiko-Verhältnis.

Entsprechend haben wir kürzlich einen kleinen Windpark in der Nähe von Oldenburg erworben, den Windpark Klostermoor mit einer Gesamtnennleistung von 6 MW.

Es ist eines unserer strategischen Ziele, unsere Erzeugungskapazitäten weiter auszubauen.

Als mittelfristiges Ziel haben wir uns Erzeugungskapazitäten von rund 100 MW vorgenommen.

Aktuell liegen wir inklusive des zum Verkauf vorgesehenen Windparks Lüdersdorf II bei knapp der Hälfte.

**Folie 14 – STRATEGISCHE WEITERENTWICKLUNG IM SEGMENT SHK:
ZUKUNFTSMARKT ONLINEHANDEL**

Wie sie sicherlich alle bestätigen können, ist der Onlinehandel produktübergreifend auf dem Vormarsch.

Neben dem Internetgiganten Amazon und einigen anderen Generalisten haben sich viele Unternehmen auf einzelne Nischen spezialisiert.

Mit unseren Onlinehandelsaktivitäten wollen wir zu einer der führenden und profitablen Onlinehandels-Plattformen für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik werden.

Hier verfolgen wir sowohl interne als auch externe Wachstumsstrategien.

Wir haben uns diese Nische ausgesucht, weil wir davon überzeugt sind, dass diese Onlinehandelsaktivitäten neben den angesprochenen großen Playern sehr wohl ihre Daseinsberechtigung haben.

Natürlich ist der Onlinehandel durch seine große Transparenz einem ständigen Preisdruck bzw. Wettbewerb ausgesetzt.

Wer nur über den Preis verkauft, muss möglichst groß sein, um entsprechende Einkaufskonditionen zu bekommen.

Hier haben wir in der Vergangenheit schon große Fortschritte verzeichnen können, jedoch sehen wir hier auf jeden Fall noch Potenzial.

Aber unser Hauptunterscheidungsmerkmal gegenüber Wettbewerbern und den großen Generalisten und damit unser größter Wettbewerbsvorteil, liegt in der Beratungsqualität unserer Mitarbeiter.

Sicherlich gibt es auch im SHK-Bereich eine Vielzahl von 08/15-Produkten, die nur über den Preis verkauft werden.

Jedoch viele der SHK-Onlinehandels-Kunden benötigen Beratung, bei der Planung bzw. Auslegung ihres Projekts, bei der Auswahl und Zusammenstellung der benötigten Komponenten oder bei der Installation der Systeme.

Hier unterstützt die Selfio ihre Kunden und bietet diese Beratungsleistung in einer Qualität an, die es ermöglicht, dass selbst Laien relativ komplexe Projekte selbständig realisieren können.

Das ist die Daseinsberechtigung der Selfio und wir gehen fest davon aus, dass wir damit auch weiterhin am Markt überzeugen können.

Folie 15 – SEGMENT SHK: INVESTMENT STORY SELFIO

Die Selfio entwickelt sich weiterhin auf einem erfreulichen Wachstumspfad.

Nicht erst heute zeigt sich, wie gut die Entscheidung des Jahres 2015 war, die im Onlinehandel tätige Selfio GmbH vollständig zu übernehmen. Der Kaufpreis für die 40 % der Geschäftsanteile betrug damals EUR 2 Mio. Und heute kann man sich sicher sein, dass dieses Investment mehr wert ist.

Wie Sie der Graphik entnehmen können, war die Entwicklung in den letzten Monaten nicht ganz so dynamisch wie zuvor.

Dies hatte zum einen mit sehr preisaggressiven Wettbewerbern zu tun, gepaart mit unserem Wunsch nach dem Rückgang der Margen in 2017 wieder höhere Margen in 2018 zu erzielen.

Hier haben wir zwar Fortschritte erzielt, aber sind noch nicht wieder dort, wo wir gerne wären.

Durch eine Sortimentsausweitung und die Ansprache weiterer Kundensegmente werden wir sicherlich weiter wachsen.

Unser Mittel- bis Langfristziel ist es, unter die Top 100 der umsatzstärksten Onlineshops Deutschlands in den nächsten 2-4 Jahren zu kommen.

Hierzu ist wahrscheinlich ein Umsatz größer EUR 50 Mio. notwendig.

Dieses Ziel werden wir durch organisches Wachstum alleine im geplanten Zeitraum nicht erreichen können.

Deshalb gehört es zu unserer Expansionsstrategie auch, uns nach geeigneten Partnern umzuschauen, mit denen wir gemeinsam dieses Ziel erreichen wollen.

Wir haben schon einige potenzielle Kandidaten identifiziert, mit denen wir uns eine Zusammenarbeit gut vorstellen können.

Wir sind zuversichtlich, dass wir im laufenden Jahr hier zu einer ersten entsprechenden Vereinbarung kommen werden.

Folie 16 – UNSERE HEUTIGE AGENDA

Lassen Sie mich im Folgenden kurz auf die Kursentwicklung der 3U-Aktie, die Tagesordnungspunkte der heutigen Hauptversammlung und zu guter Letzt auf die vielversprechenden Perspektiven der 3U eingehen.

Folie 17 – ZUNEHMENDES VERTRAUEN IN PROFITABLES WACHSTUM ZEIGT SICH AUCH IM AKTIENKURS

Seit dem Jahresanfang 2017 hat sich die 3U-Aktie bis heute nahezu verdoppelt.

Auch in dem kürzeren Zeitraum seit der letzten Hauptversammlung kann sich die Kursentwicklung durchaus sehen lassen; vor allem wenn man berücksichtigt, dass sich die deutschen Aktien im Durchschnitt nur seitwärts entwickelt haben.

Neben den guten Geschäftszahlen des Jahres 2017 und der damit möglichen Auszahlung einer Dividende von 2 Eurocent, haben sicherlich vor allem die guten Perspektiven für den 3U Konzern, insbesondere was die Entwicklung der weclapp, der Selfio und der Windenergie-Projekte angeht, dazu beigetragen.

Und diese guten Perspektiven kommunizieren wir seit einigen Monaten verstärkt dem Kapitalmarkt.

Folie 18 – VERSTÄRKTE IR- UND FINANZ-PR-AKTIVITÄTEN TRAGEN FRÜCHTE

Seit Anfang des Jahres haben wir unsere Investor-Relations- und Finanz-PR-Aktivitäten plangemäß deutlich verstärkt.

Wie schon vorhin ausgeführt, haben wir in den vergangenen Jahren unsere Hausaufgaben gemacht sowie uns kontinuierlich weiterentwickelt und verbessert.

Dadurch haben wir heute eine attraktive Equity Story zu erzählen. Und dadurch haben wir zunehmend wieder interessierte Zuhörer, sowohl unter den Finanzjournalisten als auch zunehmend unter institutionellen Investoren.

Daher ist es auch nicht überraschend, dass nahezu unisono die 3U-Aktie zum Kauf empfohlen wird und die Aussichten gelobt werden.

Natürlich wollen wir mit unserer heute mehr denn je attraktiven Equity Story die Aufmerksamkeit auch zukünftig erhöhen und dazu haben wir eine Reihe von Maßnahmen geplant, die sich teilweise auch schon in unserem Finanzkalender widerspiegeln.

**Folie 19 – AKTIVE KOMMUNIKATION MIT KAPITALMARKT UND MEDIEN
WIRD FORTGESETZT**

Noch bevor wir in wenigen Tagen unsere Quartalsmitteilung veröffentlichen, wird ein renommiertes Analystenhaus eine weitere Studie zur 3U veröffentlichen.

Mitte Mai haben wir dann die Gelegenheit uns auf der DVFA-Frühjahrskonferenz zu präsentieren.

Neben dem Vortrag am Dienstag in großer Runde ist das Management an zwei Tagen fast vollständig mit Terminen für One-on-Ones beschäftigt.

Auch hier erfreuen wir uns größerer Aufmerksamkeit.

Ende Mai bzw. Anfang Juni geht das Management auf Investoren-Roadshow in Deutschland und im Juni werden wir nach langer Zeit mal wieder einen Capital Markets Day in Marburg durchführen.

Auch für die zweite Jahreshälfte ist eine Vielzahl von Aktivitäten in der Vorbereitung.

Folie 20 – ERLÄUTERUNG 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 21 – TAGESORDNUNGSPUNKTE I

TOP 1: Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses sowie des zusammengefassten Lageberichts

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und Konzernabschluss in seiner Bilanzsitzung vom 15. März 2018 gebilligt; der Jahresabschluss war damit festgestellt.

Eine Feststellung des Jahresabschlusses bzw. eine Billigung des Konzernabschlusses durch die Hauptversammlung ist in diesem Fall durch das Gesetz nicht vorgesehen.

Vielmehr waren die vorgenannten Unterlagen der Hauptversammlung nach der gesetzlichen Regelung zugänglich zu machen.

Entsprechend erfolgt zu Tagesordnungspunkt 1 keine Beschlussfassung der Hauptversammlung.

TOP 2: Verwendung des Bilanzgewinns

Maßgeblich für die Ausschüttung einer Dividende ist nicht der nach IFRS aufgestellte Konzernabschluss, sondern der Bilanzgewinn der 3U HOLDING AG nach dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB).

Entsprechend lautet der Vorschlag von Vorstand und Aufsichtsrat, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2017 in Höhe von EUR 663.488,56 wie folgt zu verwenden:

Ausschüttung einer Dividende von EUR 0,02 je Stückaktie
auf 33.130.376 dividendenberechtigte Stückaktien,
in Summe ergibt das:..... EUR 662.607,52
Einstellung in die Gewinnrücklagen: EUR 0,00
Gewinnvortrag: EUR 881,04

Gemäß § 58 Abs. 4 Satz 2 AktG ist der Anspruch auf die Dividende am dritten auf den Hauptversammlungsbeschluss folgenden Geschäftstag und somit am 8. Mai 2018 fällig.

**TOP 3: Entlastung der Mitglieder des Vorstandes
und**

TOP 4: Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrates

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

Folie 22 – TAGESORDNUNGSPUNKTE II

TOP 5: Wahl des Abschlussprüfers

Der Aufsichtsrat schlägt vor, die Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Bonn, für das Geschäftsjahr 2018 zum Abschlussprüfer der 3U HOLDING AG und des Konzerns sowie zum Prüfer für den Halbjahresfinanzbericht, sofern dieser einer prüferischen Durchsicht unterzogen wird, zu wählen.

Der Aufsichtsrat hatte im ersten Quartal 2018 ein Auswahlverfahren im Sinne der EU-Verordnung Nr. 537/2014 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 16. April 2014 durchgeführt.

Dabei hatte er die Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Bonn, und die BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Essen, in eine abschließende Auswahl einbezogen und präferiert dabei die Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Bonn.

Damit folgt der Aufsichtsrat der Verordnung, die grundsätzlich einen Wechsel des Abschlussprüfers nach 10 Jahren vorsieht.

TOP 6: Wahlen zum Aufsichtsrat

Die Mandate der amtierenden Aufsichtsratsmitglieder enden mit Abschluss dieser Hauptversammlung. Deshalb sind die Mitglieder neu zu wählen. Der Aufsichtsrat setzt sich nach §§ 96 Abs. 1, 101 Abs. 1 AktG und § 7 Abs. 1 der Satzung aus drei Vertretern der Aktionäre zusammen.

Die Hauptversammlung ist an Wahlvorschläge nicht gebunden.

Der Aufsichtsrat schlägt vor, folgende Mitglieder zu wählen:

- a) Herrn Rechtsanwalt Ralf Thoenes, Mitglied der Sozietät Altenburger Rechtsanwälte, Düsseldorf
- b) Herrn Dipl.-Kfm. Stefan Thies, geschäftsführender Gesellschafter der Thies & Thies Steuerberatungsgesellschaft mbH, Heinsberg
- c) Herrn Dipl.-Ing. (FH) Jürgen Beck-Bazlen, Bauphysiker, Ostfildern

Die vorgeschlagenen Mitglieder haben folgende Mandate in anderen gesetzlich zu bildenden Aufsichtsgremien sowie in vergleichbaren in- und ausländischen Kontrollgremien von Wirtschaftsunternehmen:

- a) Herr Ralf Thoenes
 - Aufsichtsratsvorsitzender der 3U ENERGY AG, Marburg
- b) Herr Stefan Thies
 - Keine weiteren Mandate
- c) Herr Jürgen Beck-Bazlen
 - Aufsichtsratsmitglied der Sanierungs- und Entwicklungsgesellschaft Ostfildern mbH, Ostfildern

Die Bestellung erfolgt jeweils bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das vierte Geschäftsjahr nach Beginn der Amtszeit beschließt.

Das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird nicht mitgerechnet.

Es ist beabsichtigt, die Wahlen zum Aufsichtsrat im Wege der Einzelwahl durchzuführen.

TOP 7: Beschlussfassung über die Änderung der Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstands, Führungskräfte und Mitarbeiter im Rahmen des Aktienoptionsplans sowie Beschlussfassung über die Änderung des bestehenden bedingten Kapitals gemäß § 3 Abs. 5 der Satzung (Bedingtes Kapital 2016/I) und Satzungsänderung

Die auf der Hauptversammlung vor 2 Jahren mit deutlicher Zustimmung von 81 % angenommene Beschlussfassung über die Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen und entsprechende Änderung des bedingten Kapitals enthielt keine Befristung der Ermächtigung.

Heute soll eine solche Befristung bis zum 24. Mai 2021 der im Übrigen inhaltsgleichen Beschlüsse aus dem Jahr 2016 unter TOP 7 erfolgen.

Die Ausgabe von Aktienoptionen an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Führungskräfte des 3U Konzerns dient deren Bindung an das Unternehmen und bietet einen zusätzlichen Leistungsanreiz zur Steigerung des Unternehmenswertes.

Außerdem profitiert das Unternehmen bei Ausübung der Optionen nicht zuletzt wegen des auf den Basispreis zu zahlenden Aufschlags von 20 Prozent von einer entsprechenden Stärkung des Eigenkapitals.

Folie 23 – PROFITABLES WACHSTUM SETZT SICH IN 2018 FORT

Lassen Sie mich nun kurz einen Ausblick nach vorne werfen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

in der am 20. April 2018 veröffentlichten Insiderinformation haben wir darüber berichtet, dass wir aufgrund des geplanten Verkaufs der Gewerbeimmobilie in Hannover unsere Prognose für das laufende Jahr erhöht haben.

Mittlerweile ist dieser Verkauf erfolgt, so dass bezüglich des Verkaufs und des damit verbundenen positiven Ergebniseffekts auf die Geschäftszahlen des laufenden Jahres keine Unsicherheit mehr besteht.

Für das Geschäftsjahr 2018 sind wir zuversichtlich gestimmt und so übertrifft die Prognose für 2018 die Geschäftszahlen von 2017 deutlich.

So erwarten wir Umsätze zwischen 46 und 50 Millionen Euro, ein EBITDA zwischen 8,0 und 9,5 Millionen Euro sowie ein positives Konzernergebnis zwischen 2,5 und 3,5 Millionen Euro.

**Folie 24 – RESÜMEE: DIE ZUKUNFT UNSERES UNTERNEHMENS
WACHSTUM – PROFITABILITÄT – WERTE SCHAFFEN**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir haben lange darauf hingearbeitet um dort zu sein, wo wir heute stehen.

Aber das ist nur ein Zwischenschritt.

2017 war ein gutes Geschäftsjahr, 2018 wird noch besser!

Mit 3U investieren Sie in ein Unternehmen mit gesunder Bilanz, und profitieren davon, dass wir in drei Wachstumsfeldern aussichtsreich positioniert sind.

Mit den Töchtern Selfio und weclapp partizipieren wir an zwei sehr dynamischen Trends, dem Übergang ins Cloud-Computing-Zeitalter und dem anhaltend starken Wachstum im E-Commerce-Bereich.

Mit unserem Windenergie-Engagement sind wir darüber hinaus auch sehr aussichtsreich positioniert um von der weiter fortschreitenden Energiewende zu profitieren.

Folie 25 – DANKSAGUNG

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 als Aktionäre begleiten.

Vielen Dank.