Erfolgreich in Megatrends

Hauptversammlung | 15. Mai 2023 in Marburg

Rede des Vorstands der 3U HOLDING AG

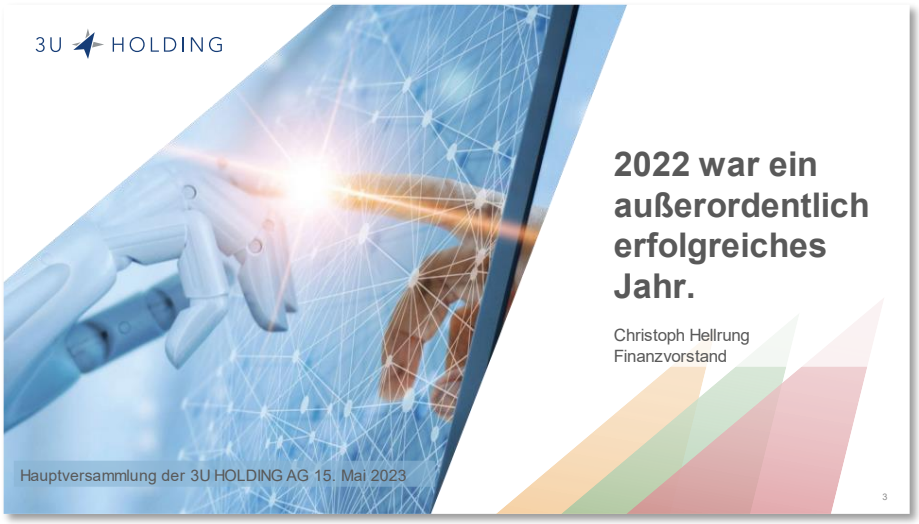
Uwe Knoke, Vorstand Strategie und Geschäftsentwicklung

Christoph Hellrung, Finanzvorstand

Sperrfrist bis 15. Mai 2023, 12:00 Uhr

Es gilt das gesprochene Wort.

3U HOLDING AG
Investor Relations
35039 Marburg
Deutschland
Tel.: +49 6421 999-1200
ir@3u.net
www.3u.net



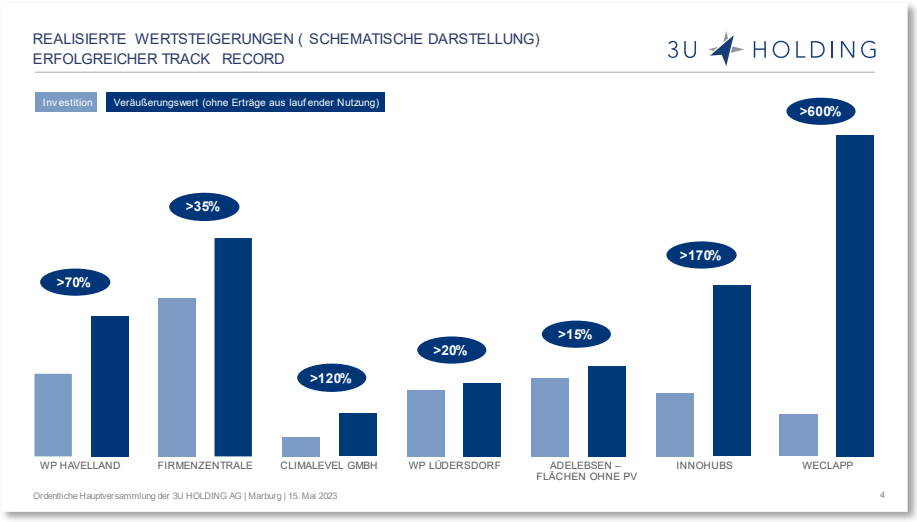
Auch im Namen meiner Vorstandskollegen: Herzlich willkommen, sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Auf der heutigen Hauptversammlung berichten wir Ihnen über das vergangene Jahr. Als Ihr Finanzvorstand freue ich mich, Ihnen dessen Ereignisse und Ergebnisse vorzustellen. Und wir werden Ihnen aktuelle Einblicke in unsere strategischen Überlegungen geben.

Wie geht es weiter mit der 3U HOLDING AG? Welche Ziele haben wir für 2023, welche Weichen stellen wir für den mittel- und langfristigen Erfolg? Zur Beantwortung dieser Fragen übergebe ich später meinem Kollegen Uwe Knoke das Wort.

Meine Damen und Herren,

der Geschäftszweck unseres Unternehmens ist das Eingehen und die Veräußerung von Beteiligungen sowie die Verwaltung des eigenen Vermögens. Die Wertsteigerungen hieraus, die wir im Interesse aller Stakeholder in den zurückliegenden Jahren erzielt haben, können sich durchaus sehen lassen.



Wir haben durch Gründung und Aufbau von Geschäftsfeldern und durch deren Veräußerung, durch Bau, Kauf und Verkauf von Immobilien, durch die Entwicklung von Windparks und deren Abtretung an neue Betreiber in erheblichem Umfang Wertsteigerungen realisiert, und wir haben Sie als unsere Aktionärinnen und Aktionäre an diesen Erfolgen durch unsere Dividenden teilhaben lassen.

Das Geschäftsjahr 2022 nun war in dieser Hinsicht das erfolgreichste unserer Unternehmensgeschichte!

Im Verlauf des Geschäftsjahrs 2021 hatten wir alle Voraussetzungen für den Börsengang der weclapp SE geschaffen, IPO-konforme Struktur eines Konzerns für cloudbasierte ERP-Plattformen, ein absehbarer Jahresumsatz von rund 20 Millionen Euro, profitabel, schnell wachsend, mit hohem Anteil wiederkehrender Umsätze. Mögliche Investoren zeigten sich fasziniert. Alle Vorbereitungen für den angekündigten Börsengang der weclapp SE waren weit fortgeschritten. Dann aber, im Spätherbst 2021 trübte sich das Börsenumfeld ein: Insbesondere Techwerte, zu denen ja auch die weclapp zählt, wurden deutlich niedriger bewertet als noch Wochen zuvor.

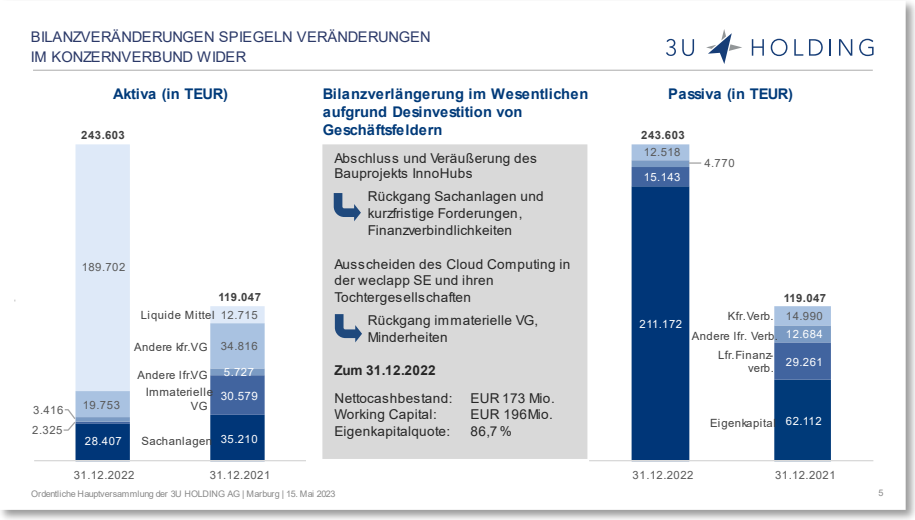
Zum wiederholten Male analysierten wir Mitte Januar 2022 die aktuelle Kapitalmarktentwicklung. Auch auf Anraten der Emissionsbanken und Berater kamen wir zu einem bedauerlichen, aber nötigen Schluss: Das aktuelle Börsenumfeld ließ nicht erwarten, dass der angestrebte Emissionserlös erzielt werden könne, nicht einmal mit hohen Abschlägen. Fünf Wochen später, nach dem Einmarsch russischer Truppen in die Ukraine, war klar, dass es mittelfristig keinen Börsengang geben würde, - so wie er ursprünglich geplant war.

Alternativ starteten wir ein Private-Equity-Projekt. Mit dem Ziel, das für die Umsetzung unserer Wachstumsstory erforderliche Eigenkapital auf diesem Wege einzuwerben, entsprechend dem ursprünglich vorgesehenen Weg über einen IPO.

Daraus ergab sich dann: Der Ihnen bekannte vollständige und äußerts erfolgreiche Verkauf unserer weclapp-Anteile. Der mächtige US-Finanzinvestor KKR als Mehrheitsgesellschafter der Exact Group aus den Niederlanden zeigte sich von unserer weclapp absolut überzeugt und griff für den Erwerb tief in die Tasche.

Während wir so über den Verkauf der weclapp verhandelten, konnten wir fast gleichzeitig das Projekt InnoHubs erfolgreich abschließen. Unsere Anteile an der InnoHubs GmbH übernahm die Mitgesellschafterin WüWi GmbH. So konnte die 3U HOLDING AG auch in diesem Fall ihrem Unternehmenszweck der ausgesprochen profitablen Wertsteigerung gerecht werden.

Beide Transaktionen führten zu hohen Erträgen, Mittelzuflüssen und selbstverständlich zu maßgeblichen Veränderungen in der Bilanz des 3U Konzerns.



Die beherrschenden Positionen fallen sofort ins Auge: Das Eigenkapital von 211 Millionen und ein Kassenbestand von rund 190 Millionen Euro. Die Auszahlung der Dividende, auf die wir uns alle freuen, wird beide Posten natürlich entsprechend mindern.

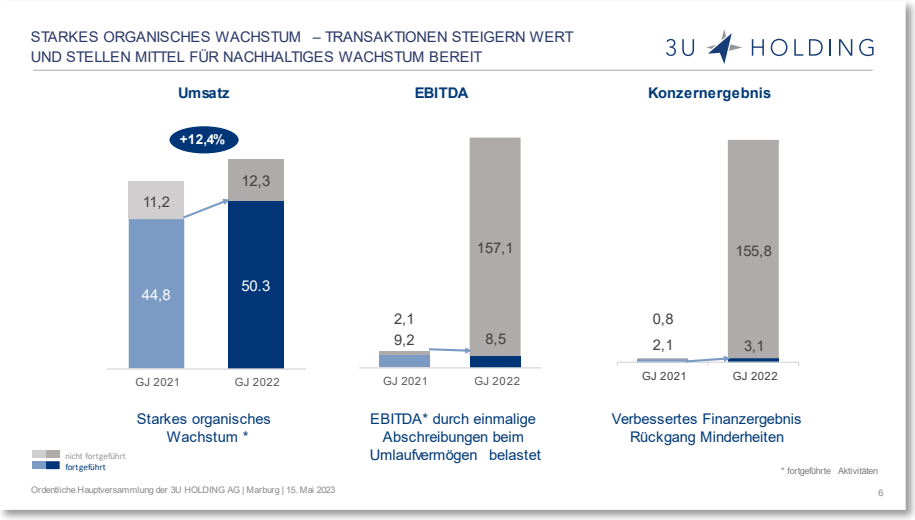
Die weiteren Veränderungen sind ebenfalls im Wesentlichen den beiden Transaktionen geschuldet. So führte das Ausscheiden des Bauprojekts InnoHubs aus dem Konzern zu einem Rückgang der Sachanlagen und der kurzfristigen Forderungen sowie auf der Passivseite zu einem signifikanten Abbau der Finanzverbindlichkeiten. Die Veräußerung von unserem Cloud-Computing-Geschäft reduzierte insbesondere die immateriellen Vermögenswerte und die Anteile nicht-beherrschender Gesellschafter.

Auch auf Ebene der AG, die Eigentümerin der Anteile an der weclapp SE war, machte sich die Veräußerung im Jahresabschluss überaus positiv bemerkbar. Wir haben den entstandenen hohen Jahresüberschuss von rund 162 Millionen Euro dazu genutzt, um das Eigenkapital nachhaltig zu stärken, indem wir die Gewinnrücklagen auf 45 Millionen Euro aufgestockt haben. Das Eigenkapital der Gesellschaft übersteigt den Wert von 200 Millionen Euro, die Eigenkapitalquote erreicht fast 90 Prozent.

Wie Sie heute sehen, ermöglicht uns der verbleibende Bilanzgewinn, mehr als 117 Millionen Euro als Dividende an Sie, unsere Anteilseigner auszuschütten. Aber auch nach der Dividendenzahlung blicken wir auf einen der höchsten Kassenbestände in der gut fünfundzwanzigjährigen Geschichte der 3U. Und auch für diese Mittel werden wir Ihnen Einsatzmöglichkeiten vorstellen, die unserem Unternehmenszweck, der weiteren Wertsteigerung, zugutekommen.

Lassen Sie mich den Blick daher nun auf die bestehenden operativen Einheiten in unseren drei Segmenten richten: Nach den erfolgreichen Transaktionen der Vergangenheit, stehen diese operativen Einheiten für unsere zukünftigen Erfolge.

Um Ihnen und dem Kapitalmarkt insgesamt einen klaren Blick auf genau deren Fortschritte zu ermöglichen, weisen wir im Konzernabschluss die fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten separat aus. Die nicht fortgeführten Aktivitäten umfassen sowohl alle Geschäftsvorfälle, die unmittelbar auf das Geschäft im Teilkonzern der weclapp SE zurückgehen, als auch alle Erträge und Aufwendungen, die mit den Bestrebungen zur Vorbereitung des Börsengangs und der Verkaufsverhandlungen zusammenhängen. Die Details finden Sie im Geschäftsbericht transparent beschrieben. Ich möchte mich hier auf die Ergebnisse unserer fortgeführten Aktivitäten konzentrieren.



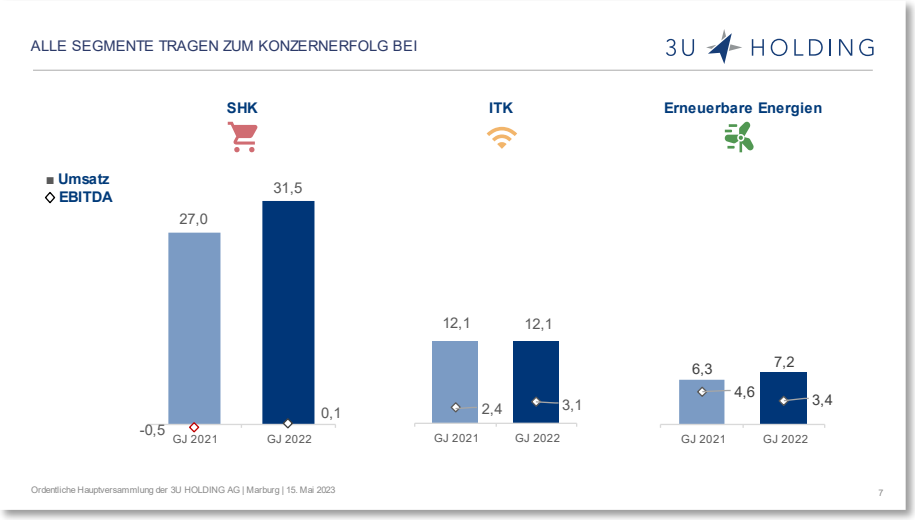
Alle drei Segmente trugen zu dem starken organischen Wachstum des 3U Konzerns bei. Um zwölf Prozent oder 5,6 Millionen Euro konnten wir die Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahr steigern!

Welche Einflussfaktoren prägen die Ertragslage? Die sonstigen betrieblichen Erträge waren im Vorjahr dank dem Verkauf von Flächen unserer Liegenschaft in Adelebsen sowie aus dem Bauträgergeschäft in der InnoHubs erhöht. Sie fielen im Geschäftsjahr 2022 trotz der Erträge aus dem Abschluss des Bauträgergeschäfts InnoHubs niedriger aus.

Während der Materialaufwand – insbesondere aufgrund des starken Wachstums unseres Onlinehandels – deutlich anstieg, ging der Personalaufwand auch in absoluten Zahlen leicht zurück. Auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen waren leicht verringert. Ohne eine Abschreibung auf das Umlaufvermögen wäre der Rückgang noch stärker ausgefallen. Diese Abschreibung hatten wir im Zuge einer neuen Priorisierung innerhalb unserer Windparkprojekte vorgenommen.

Das EBITDA der fortgeführten Aktivitäten lag also auf den ersten Blick niedriger als im Vorjahr. Die im Geschäftsjahr 2022 erzielten 8,5 Millionen Euro entsprachen einer operativen EBITDA-Marge von 16,9 %. Ohne die erwähnte Abschreibung wäre ein bereinigtes EBITDA der fortgeführten Aktivitäten in Höhe von 10,08 Millionen Euro entstanden, entsprechend einer bereinigten EBITDA-Marge von 20,0 %, und damit auf gleichem Niveau wie im Vorjahr.

Ein positives Finanzergebnis, geringerer Steueraufwand und ein geringerer Anteil nicht beherrschender Gesellschafter führen unter dem Strich zu einem Konzernergebnis der fortgeführten Aktivitäten von 3,1 Millionen Euro, fast 30 Prozent mehr als 2021.

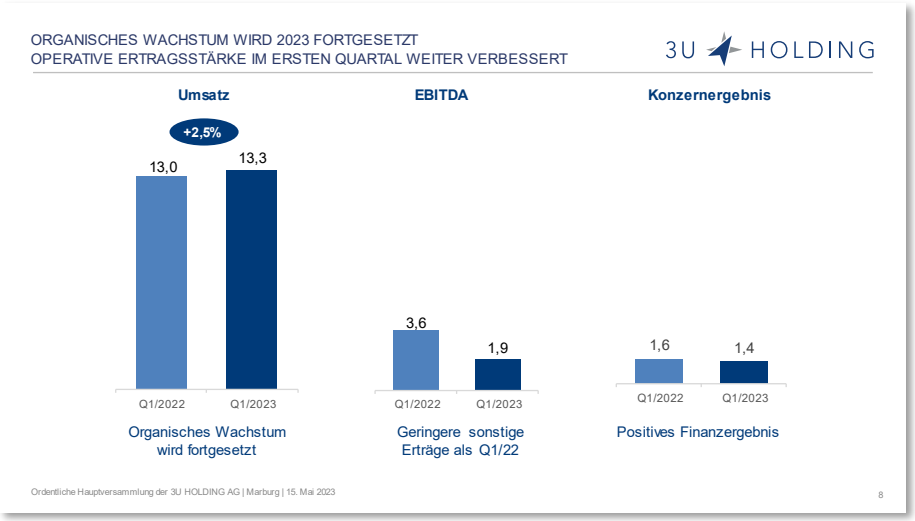


Wenn man sich den Geschäftsverlauf der Segmente anschaut, dann ist eines festzustellen: Wieder einmal haben wir unsere Ankündigungen erfüllt.

Unser Onlinehandel im Segment SHK hat sich 2022 trotz saisonaler Schwankungen weiter auf dem Wachstumspfad entwickelt – dabei konnte auch die Ertragskraft verbessert werden.

Die Stromerzeugung der Windparks lag nach starkem ersten Quartal im langjährigen Mittel; die starke Sonneneinstrahlung der Sommermonate brachte überdurchschnittliche Erlöse. Auch die verbesserten Konditionen unserer Stromlieferverträge für die Windparks Klostermoor und Roge trugen zum Umsatzwachstum des Segments Erneuerbare Energien bei. Auf der Ertragsseite belastete hingegen die erwähnte Abschreibung auf das Umlaufvermögen.

Die fortgeführten Aktivitäten im Segment ITK erzielten insgesamt ein leichtes Umsatzwachstum. Erfreulicherweise gelingt es uns in diesen Geschäftsfeldern zunehmend, die Geschäftstätigkeiten in Richtung unserer gehobenen Dienstleistungen zu verlagern. Neben internen Effizienzverbesserungen trägt dies zu dem deutlich verbesserten EBITDA bei.



Ich möchte nicht schließen, ohne Ihnen auch die Ergebnisse des ersten Quartals des laufenden Geschäftsjahrs kurz zu kommentieren.

In der Quartalsmitteilung haben wir ihnen in der vergangenen Woche die ersten drei Monate 2023 dargestellt. Und gerne bestätige ich Ihnen: Ihre 3U HOLDING AG setzt ihren Wachstumskurs unbeirrt fort. Mit einem organischen Umsatzwachstum von 2,5 % im Konzern bewegen wir uns konsequent auf dem Pfad, den wir Ihnen mit unserer Prognose vorgestellt haben.

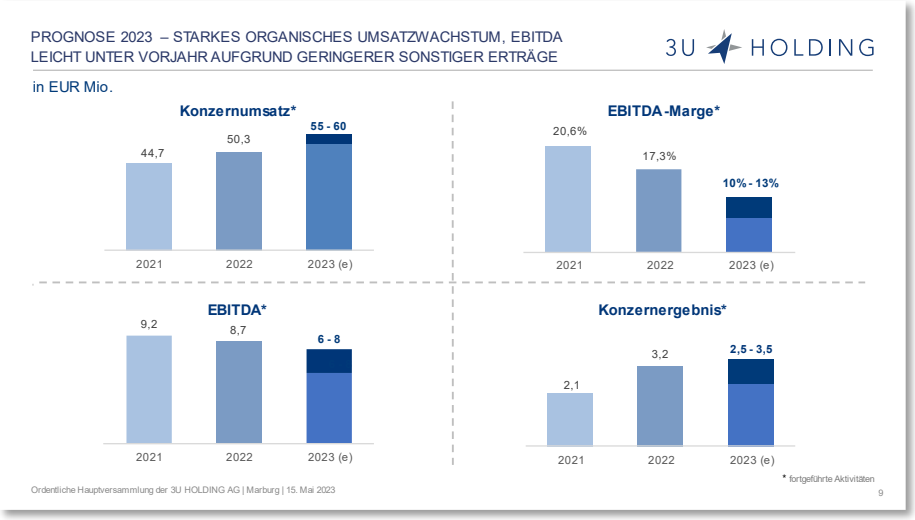
Einer unserer Erfolgsfaktoren im Segment Erneuerbare Energien ist die hohe technische Verfügbarkeit insbesondere unserer Windenergieanlagen. Aber auch sorgfältige Überwachung und regelmäßige Wartung können keine hundertprozentige Sicherheit bieten: Eine Anlage im Windpark Roge musste nach Ausfall eines Generators repariert werden und fiel für einige Wochen aus. Dennoch haben unsere Bestandsanlagen bei durchschnittlichem Windertrag und geringerer Sonneneinstrahlung einen ordentlichen Stromertrag abgeliefert. Und dank unserer vorteilhaften Abnahmekonditionen wuchs der Umsatz dieses Segments um 5,4 %.

Das traditionsreiche Segment ITK hat eines der besten Quartale seit vielen Jahren hingelegt. Sie fragen sich vielleicht: Wie kann das sein ohne Umsatzwachstum? Lassen Sie mich das kurz erklären: Nach wie vor macht der Bereich Voice fast 75 Prozent des Umsatzes im Segment aus. Seine Höhe wird beeinflusst durch von der Bundesnetzagentur festgelegte Entgelte, welche kontinuierlich gesenkt werden. Das erklärt, warum sich auch ein wachsendes Telefoniegeschäft nicht auf der Umsatzzeile widerspiegelt, sondern erst nach Abzug dieser direkten Kosten. Und da zeigt sich, wie stark wir das Ergebnis steigern konnten: Eine EBITDA-Marge von fast 30 Prozent in unserem Telefoniegeschäft ist mittlerweile außerordentlich gut. Wie schaffen wir das? Zum einen durch interne Prozessverbesserungen, zum andern durch den Wandel hin zum zwar personalintensiven, aber profitablen und nachhaltigen Dienstleistungsgeschäft.

Interne Prozessverbesserungen sind auch im Segment SHK ein wichtiger Hebel zur Ertragsstärkung. Und auf EBITDA-Ebene verzeichnen wir erneut einen weiteren Schritt nach vorn. Skaleneffekte aber können hier noch zusätzlich helfen. Gerade in diesem Segment streben wir substanzielles Wachstum an. Sind 2,7 Prozent Umsatzzuwachs da bereits zufriedenstellend? Ja, denn man muss berücksichtigen, dass unser Onlinehandel dieses Wachstum an den Tag legt – in einem Quartal, in dem der deutsche Onlinehandel insgesamt, und gerade auch der im Do-it-Yourself-Sektor, zweistellige Rückgänge zu verkraften hat.

Im Konzern liegt das EBITDA in Summe niedriger als im ersten Quartal 2022 – das liegt aber im Wesentlichen daran, dass 2022 noch sonstige Erträge aus dem Bauträgerprojekt InnoHubs angefallen waren. Die im Q1 erzielte EBITDA-Marge von 14 Prozent ist jedenfalls mehr als zufriedenstellend, und ein Konzernperiodenergebnis je Aktie von vier Eurocent ebenso.

Kurz: Auf allen Ebenen, in allen Segmenten sehen wir weitere Fortschritte! Wir haben keinen Anlass, von der Prognose für das Geschäftsjahr 2023 abzuweichen.



Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2023 ein starkes organisches Umsatzwachstum. 2023 sollen die Umsatzerlöse zwischen 55,0 Millionen und 60,0 Millionen Euro liegen. Beim EBITDA rechnen wir angesichts der erwartungsgemäß niedrigeren anderen Erträge und dem deutlich höheren Anteil des margenschwächeren Handelsgeschäfts mit einem Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern in einer Bandbreite von 6,0 Millionen bis 8,0 Millionen Euro. Das führt zu einer Ergebniserwartung für den 3U Konzern von voraussichtlich 2,5 bis 3,5 Millionen Euro

Wir sind auf gutem Weg! Und damit übergebe ich das Mikrophon meinem Vorstandskollegen Uwe Knoke.

Danke, Christoph,

das Geschäftsjahr Zweitausendzweiundzwanzig war in der Tat ein außerordentlich erfolgreiches Jahr für die 3U HOLDING AG! Und wir haben indessen bereits die Weichen gestellt für den Weg zu weiteren erfolgreichen Jahren! Wir können und werden unseren Erfolg in drei Megatrends weiter verstetigen. Die Veräußerung der weclapp hat uns dazu Mittel an die Hand gegeben sowie strategische Handlungsspielräume eröffnet.

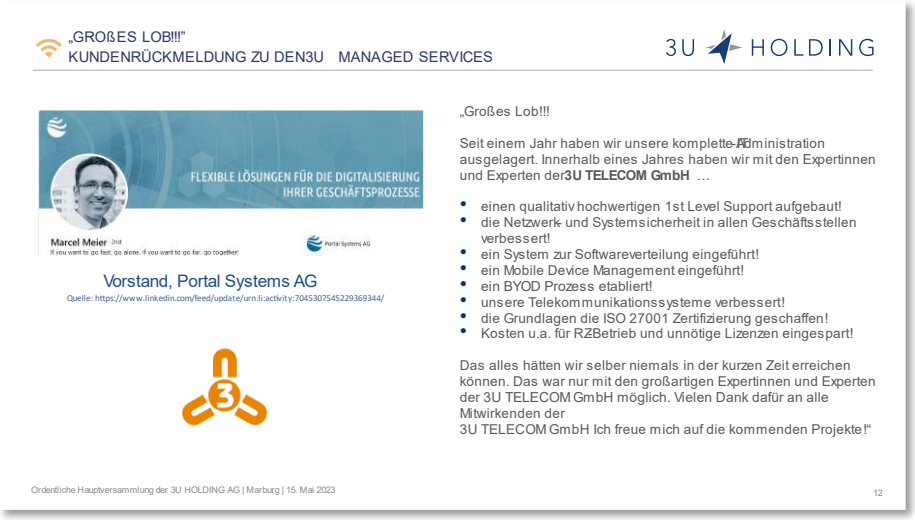
Was das für uns alle bedeuten kann, sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, das will ich Ihnen jetzt gerne erörtern. Es bedeutet vor allem eines: Der gesamte Konzern ist auf weiteres Wachstum getrimmt, ohne dabei die Verbesserung der Ertragsstärke zu vernachlässigen. Die drei Megatrends, in denen wir seit Jahren erfolgreich sind, geben uns weiter Rückenwind!

Lassen Sie mich zunächst zu einem kurzen Ausflug in die Digitalwüste-Deutschland starten. Deutschland hinkt im europäischen Vergleich bei der Digitalisierung um Jahre hinterher. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen versäumen dadurch Chancen.

Liebe Aktionäre und Aktionärinnen, Sie erinnern sich: Auch die weclapp hatte ihren Schwerpunkt und ihr Nutzenversprechen in der Digitalisierung und in der Unterstützung kleiner und mittelständischer Unternehmen. Die benötigen für ihren nachhaltigen Geschäftserfolg ein hohes Niveau an professioneller Informations- und Telekommunikationstechnik. Aber sie finden meist weder die Zeit noch die Fachkräfte für die vielen damit verbundenen Aufgaben:

Laufende Wartung von Hard- und Software, zuverlässiger Zugriff auf Daten und Programme, auch von unterwegs oder aus dem Home-Office, Beschaffung und Einführung aktueller Systeme, Migration auf Cloud-Lösungen, und zu guter Letzt von täglich zunehmender Bedeutung: Cybersicherheit! Wie soll das mittelständische Handwerks-, Handels-, Produktions- oder Dienstleistungsunternehmen alle diese elementaren Aufgaben im Auge behalten – ohne sein eigentliches Geschäft zu vernachlässigen?

Und genau dafür bieten wir Abhilfe mit unserem neuen Leistungsangebot Managed Services! Die 3U TELECOM GmbH verfügt über die technischen und personellen Kapazitäten, die Erfahrung und das Know-how. Wir können dieser Klientel die „Rundum-sorglos-Betreuung“ auf dem Weg zur ihrer individuellen Digitalisierung bieten.



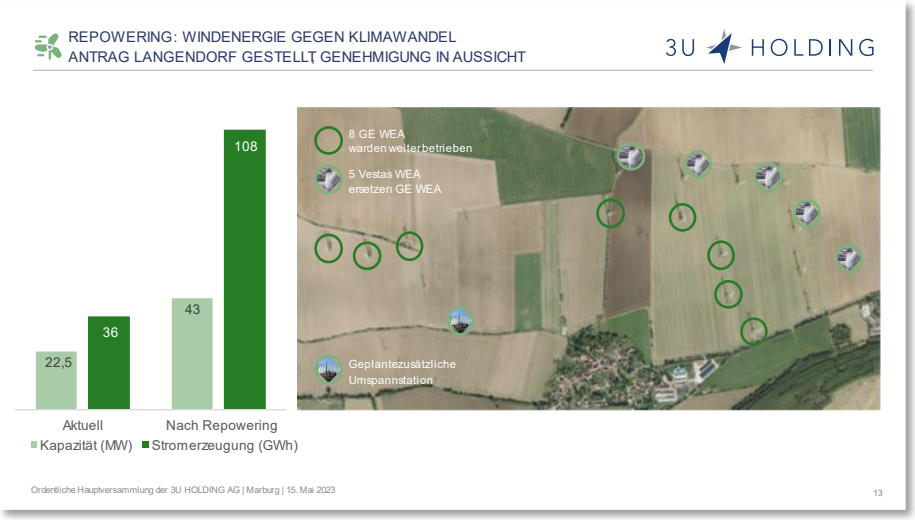
Die Lobeshymne eines zufriedenen Kunden auf LinkedIn haben wir nicht bestellt, aber höchst erfreut zur Kenntnis genommen. << ggf. Auszüge vorlesen>> Sie sehen: Wir treffen hier einen Nerv!

Lassen wir dafür unser traditionelles Telefoniegeschäft, unser Geschäft mit unserem Next Generation Network schleifen? Keineswegs. In den letzten Jahren ist es uns gelungen, die Rückgänge im Voice Retail auf Segmentebene zu kompensieren. Und mehr noch: Wir haben trotz stabiler Umsätze die Ertragsstärke signifikant gesteigert. Heute erzielt das fortgeführte Geschäft im Segment ITK bereits fast die EBITDA-Margen, die Sie von der weclapp kannten. Christoph Hellrung hat Ihnen die Daten für das erste Quartal 2023 ja vorgestellt.

Das Bewährte also bauen wir aus, mit dem neuen Leistungsangebot fangen wir an. Wir sehen darin große Potenziale und wir sind entschlossen, sie zu ergreifen.

Neben der Digitalisierung aber wird die Reaktion auf den Klimawandel zum beherrschenden Thema. Die Konsequenzen des Klimawandels prägen zunehmend unseren Alltag. Nicht erst die Aufregung um die Beschaffung von Erdgas im Jahr 2022 machte schlagend deutlich: Strom- und Wärmeerzeugung durch Verbrennung fossiler Rohstoffe hat keine Zukunft!

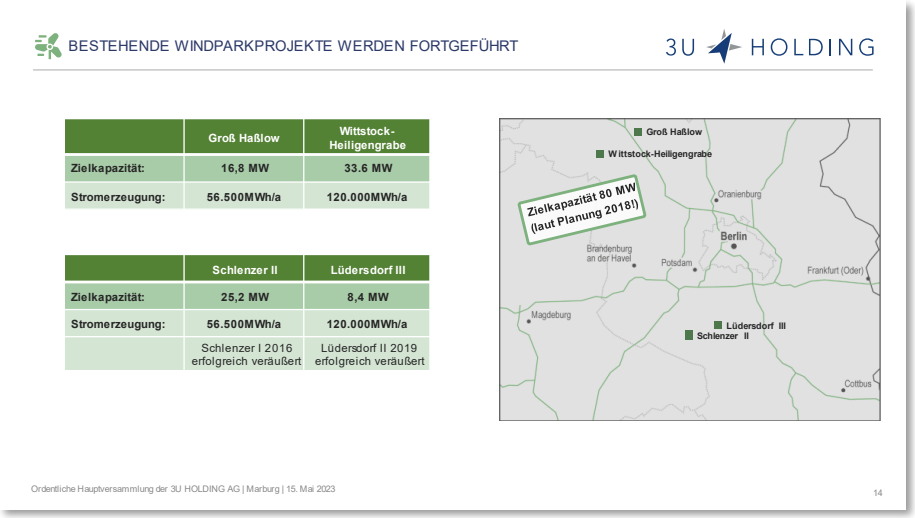
Das beflügelt unser Geschäft in mehrerlei Hinsicht, das eröffnet uns erhebliche Chancen. Die Nachfrage nach Strom aus Wind und Sonne wird weiter steigen. Dem kommen wir entgegen, indem wir die Erzeugungskapazität in unserem Segment Erneuerbare Energien massiv ausbauen. In vier bis sechs Jahren streben wir dabei basierend auf unseren Bestandsparks mittels Repowering und unseren bereits laufenden Windpark-Projektentwicklungen eine Nennleistung von 150 bis 200 MW über all unsere Energieparks an.



Das Repowering im Windpark Langendorf ist erst der Anfang. Mit einem Mitteleinsatz von rund 40 Millionen Euro können wir die Stromerzeugung des gesamten Parks verdreifachen. Zugleich winkt eine Eigenkapitalrendite von 15 Prozent. Für die Windparks Roge und Klostermoor haben wir die Fühler ausgestreckt, um die Möglichkeiten eines Repowering der dortigen Standorte auszutesten.

Die Erfolgsaussichten sind hoch – denn um die gesetzlichen Zielvorgaben zu erreichen, werden auch viele Körperschaften es vorziehen, bestehende Standorte zu repowern statt neue Flächen zu erschließen.

Mit dem „Windenergie-an-Land-Gesetz“ wird den Bundesländern vorgegeben, 2 Prozent ihrer Landesfläche für die Windenergie auszuweisen. Und da muss auch Brandenburg noch nachlegen! Ende 2022 waren es erst 1,4 Prozent. Und bei der Aufholjagd können wir der Landesregierung ein wenig helfen.



Seit zwei Wochen haben wir unser Team um einen ausgewiesenen Fachmann für Projektentwicklung ergänzt. Er hat in Thüringen und Brandenburg bereits eine ganze Reihe von Windparkprojekten begleitet und erfolgreich umgesetzt. Seine erste Aufgabe ist es, die bestehenden Projekte schrittweise voranzutreiben.

Sie wissen ebenso wie wir, dass derartige Vorhaben nicht übers Knie gebrochen werden können. Aber Sie sehen auch: Mit einem Zeithorizont von zwei bis sechs Jahren tun sich für unser Segment Erneuerbare Energien große Chancen auf. Wir halten Sie dazu weiter auf dem Laufenden!

Auf der „Makroebene“ der nationalen Stromerzeugung und -versorgung tragen wir so unser Scherflein zum Megatrend „Kampf dem Klimawandel“ bei.

Aber auch auf der „Mikroebene“, bei Wärmeverteilung und Wärmeerzeugung im Haushalt leisten wir unseren Beitrag.

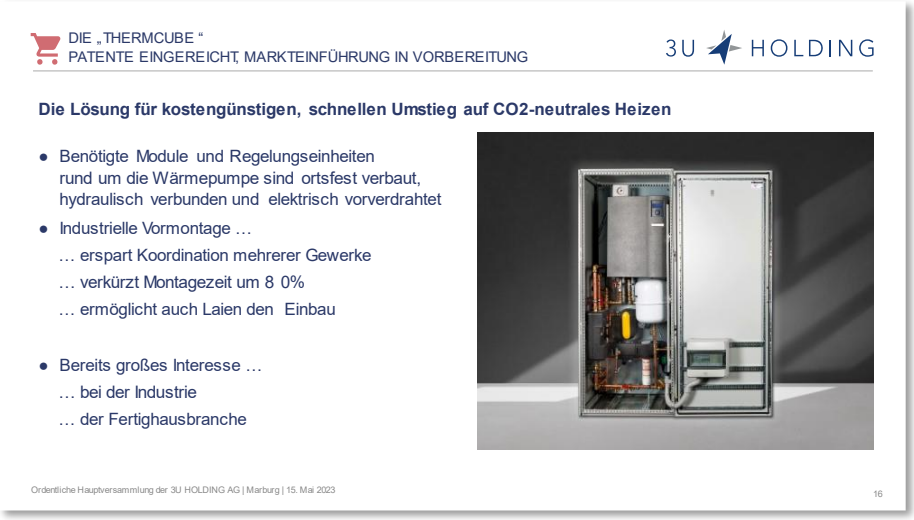
Unser Haupt- und Stammprodukt im Onlinehandel ist nach wie vor die Fußbodenheizung. Sie wissen sicher, dass schon deren Einsatz für die Energieeinsparung in Haus und Wohnung von großem Nutzen ist. Sie benötigt nur eine erheblich geringere Vorlauftemperatur als traditionelle Heizkörper und sind damit ideal für Wärmepumpen. Aber auch Produkte wie zum Beispiel Lüftungssysteme sind im Zuge energetischer Sanierungen von zentraler Bedeutung. Unser Onlinehandel hat als einer der ersten Anbieter solche Systeme auch den Heimwerkern und Selberbauern hochwertig, günstig und kompetent zugänglich gemacht. Das konsequente, rasche Wachstum der vergangenen Jahre ist auf unser hervorragendes Produktangebot, vor allem aber auch unsere durchgängige Kundenorientierung zurückzuführen. Wir nehmen die Kunden bei der Hand und ermöglichen es ihnen dank unserer online-Beratung auf YouTube und dank unserer offline-Betreuung bei Planung und Umsetzung, ihre Bau- und Renovierungsprojekte in Eigenregie zuverlässig und kostengünstig umzusetzen.

Aber jetzt gehen wir noch einen Schritt darüber hinaus. Unsere Kolleginnen und Kollegen im Onlinehandel kennen, die Bedürfnisse und Herausforderungen unserer Kunden ganz genau. Sie registrieren die Nachfrage nach klimaneutralen Systemen zur Wärmeerzeugung und die Herausforderungen, denen Häuslebauer und Renovierer ausgesetzt sind.

Die aktuelle Gesetzgebung zur Gebäudeenergie wird die Nachfrage nach Wärmepumpen massiv vorantreiben. Aber nach wie vor sind die Hersteller mit dem Ausbau der Kapazitäten noch nicht nachgekommen. Lange Lieferzeiten verzögern die Umbauvorhaben. Auch bei der Installation einer Wärmepumpe kann selbstverständlich Eigenleistung nützlich sein, aber die Komplexität der Anschlüsse an das Stromnetz, an Wasser- und Wärmeverteilung, der Anbindung des Außenmoduls ist aufwändig und zeitraubend. Selbst Fachbetriebe benötigen bis zu zehn Tage, um eine Wärmepumpe im Haus zu installieren und in Betrieb zu nehmen, zumal unterschiedliche Gewerke koordiniert

werden müssen. Nicht einmal jeder zweite Fachbetrieb im SHK-Handwerk verfügt über die nötige Kenntnis und das Fachpersonal, um überhaupt eine Wärmepumpe zu installieren.

Kurz: Dem geforderten Umstieg auf Heizen aus erneuerbaren Energiequellen stehen drei große Hindernisse im Weg: Lieferprobleme der Industrie, Komplexität der Vorhaben und Fachkräftemangel. In dieser Lage – davon gehen wir aus – kommt Selberbauern und Handwerkern unser innovatives Produkt wie gerufen: Die ThermCube! Sie hilft, alle drei Hindernisse zu überwinden!



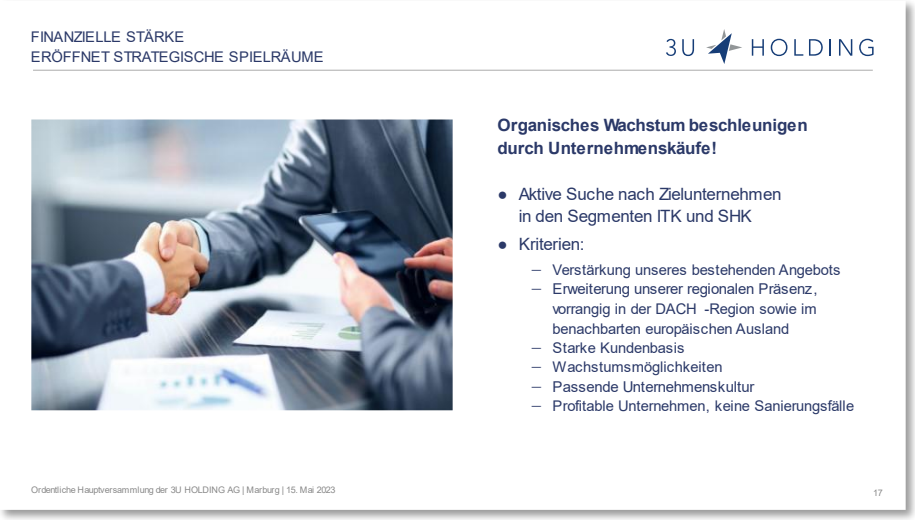
Dies ist gewissermaßen eine Weltpremiere, denn dieser Prototyp wurde noch nicht öffentlich präsentiert.

Kernelement der ThermCube ist eine Wärmepumpe. Alle zu deren Betrieb benötigten Hydraulikmodule und Regelungseinheiten sind hier bereits ortsfest verbaut, hydraulisch verbunden und elektrisch vorverdrahtet. Der Einsatz eines derart vormontierten Komplettsystems reduziert die Einbauzeit der Heizung auf einen Bruchteil der bisherigen Installationsdauer. Auch der Aufwand für Planung, Konfiguration und Beschaffung bei Bauherren und Handwerkern kann drastisch gesenkt werden. Dadurch machen wir den Umstieg auf klimaneutrales Heizen erheblich einfacher und günstiger.

Nicht nur unserer traditionellen Kundschaft machen wir damit ein attraktives Angebot. Auch Handwerkern werden wir vermitteln, dass sie mit dem gleichen Personalstand und in gleicher Zeit mehr ThermCube installieren können als Wärmepumpen in konventioneller Weise mit Beschaffung und Montage unterschiedlichster Komponenten. Und dieses bahnbrechende Produkt erschließt uns möglicherweise Großkunden in der Fertigbauindustrie.

Wir setzen große Hoffnung in dieses Produkt. Auf unserem Weg zu einer marktführenden Position, auf dem Weg zu 100 Millionen Euro Jahresumsatz kann es uns einen großen Schritt voranbringen. Und ja, genau darum geht es: Wir haben vor, den Umsatz im Segment SHK auch mit innovativen Ansätzen wie diesem binnen kurzem zu verdreifachen!

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre!



Eingangs erwähnte ich bereits: Die hervorragende finanzielle Ausstattung eröffnet uns strategische Spielräume: Die habe ich Ihnen hier skizziert! Sie hat uns, und auch das erwähnte ich zu Beginn, zugleich die Mittel an die Hand gegeben, diese Spielräume auch zu nutzen.

An die Seite des organischen Wachstums stellen wir das Wachstum durch Unternehmenszukäufe. Wir haben bereits mehrfach bewiesen, dass wir unsere erfolgreichen Geschäftsbereiche auch auf diese Weise stärken können. Denn als Management- und Beteiligungsholding ist dies Teil unserer Unternehmens-DNA. Und so konnten wir auch in den vergangenen sechs Monaten die Gespräche mit einigen hoch interessanten Unternehmen intensivieren, die in den gleichen Megatrends erfolgreich sind und die hervorragend zu unseren Geschäftsmodellen passen.

Aktuell sprechen wir mit interessanten Kandidaten für unsere Segmente ITK und SHK! Bei der Konsolidierung der SHK-Branche wollen wir eine führende Rolle einnehmen, unter anderem um den intensiven Preiskampf zu dämpfen, verstärkt Kunden zu gewinnen und nicht zuletzt, um Standorte zu erschließen.

Unser Distributionszentrum in Koblenz ist, wie Sie wissen, auf Wachstum ausgelegt. Schon dort sind wir in der Lage, auch erheblich größere Umsatzvolumina ohne weiteres zu bewältigen. Aber auch der Onlinehandel lebt von der physischen Bewegung von Waren und gewinnt in den Augen der Kunden durch kurze Lieferzeiten. Räumliche Nähe und kurze Lieferwege sind auch im E-Commerce von Vorteil für die Kunden und für die Anbieter. Die Großen wie Amazon machen das vor. Insofern prüfen wir sorgfältig, welche Chancen uns die laufenden Gespräche mit diversen Wettbewerbern bieten, und ob und zu welchen Konditionen wir übereinkommen.

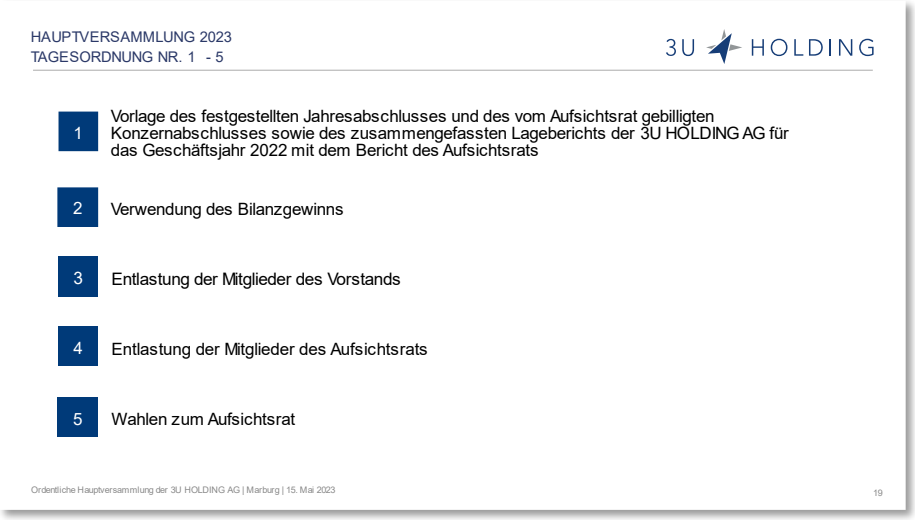
Kurz: Unser nachhaltiges, profitables, organische Wachstum gilt es also auch weiterhin auf diese Weise zu beschleunigen!

Wenn ich das große Bild einer starken und stark wachsenden 3U noch einmal überblicke, dann tritt eines klar hervor: Unser Onlinehandel hat in den nächsten zwei bis drei Jahren das größte Wachstumspotenzial! Der Weg zu den 100 Millionen Euro Umsatz in unserem SHK-Segment, von denen ich sprach, mag weit erscheinen. Aber mit gezielter Erweiterung des Produktportfolios, mit neuen Vertriebsansätzen im B2B-Geschäft, mit einer erfolgreichen Markteinführung der ThermCube und mit strategisch erfolgreichen Zukäufen haben wir die entscheidenden Ansätze identifiziert, um das Ziel schneller zu erreiche, als mancher denken mag.

Und wenn wir dort an Tempo zulegen? Wenn es uns gelingt, auch die sich abzeichnenden Ertragsverbesserungen zu verstetigen? Wie attraktiv wird Selfio dann werden? Attraktiv selbstverständlich nicht nur für Beschäftigte, Kunden, Lieferanten, sondern für den Kapitalmarkt?

Sie wissen es bereits, und Sie können es in der Einladung zu dieser Hauptversammlung nachlesen: Ein Börsengang in diesem Segment ist für uns absolut denkbar. Wir werden ihn mit der gleichen Sorgfalt angehen, wie zuletzt bei der weclapp SE. Die Chancen werden wir genau eruieren, das Börsenumfeld im Blick behalten und die Investorenstimmung sondieren. Wenn wir uns bereit fühlen und wenn das Umfeld passt, dann mag die Gelegenheit kommen, diese Vision zu konkretisieren.

Können wir also mit Selfio die Erfolgsgeschichte weclapp wiederholen? Ich will Ihnen hier nicht zu viel versprechen. Aber ich kann Ihnen eines versprechen: Wir haben Ziele und wir arbeiten konsequent darauf hin, sie zu erreichen. Messen Sie uns auch weiter daran, wie wir unserem Unternehmenszweck gerecht werden: Wertsteigerung im Interesse der Aktionäre und aller Stakeholder!



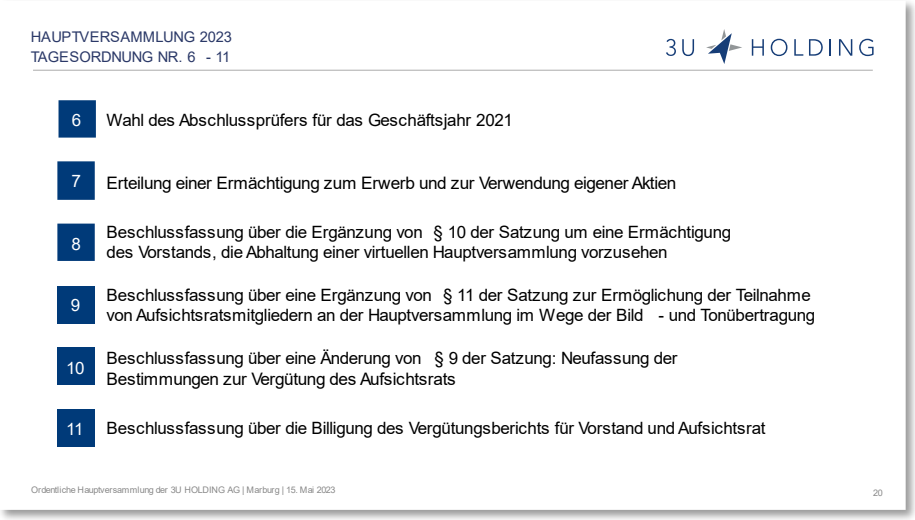
Lassen Sie mich Ihnen nun abschließend noch einige Hinweise zur heutigen Tagesordnung geben.

TOP 1) Die Ergebnisse des Jahres 2022 in Konzern und Gesellschaft haben wir Ihnen im Geschäftsbericht detailliert vorgestellt. Stand und Aussichten, Herausforderungen, Ziele und Strategie haben wir Ihnen in unseren Ausführungen soeben erläutert.

TOP 2) Am außerordentlichen Geschäftserfolg des Jahres 2022 wollen wir Sie getreu unserer aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik und getreu unserer Ankündigung vom September 2022 angemessen partizipieren lassen und schlagen daher vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2022 in Höhe von 117.482.181,29 Euro für die Ausschüttung einer Dividende von 3,20 Euro je Stückaktie zu verwenden und den verbleibenden Betrag auf neue Rechnung vorzutragen. Der Anspruch auf die Dividende ist am 18. Mai 2022 fällig. Wir haben mit der Zahl- und Hinterlegungsstelle die nötigen Maßnahmen getroffen, um wie in den Vorjahren eine pünktliche Auszahlung zu ermöglichen. Da die Dividende vollständig aus dem steuerlich ausschüttbaren Gewinn gezahlt werden muss, ist sie beim Empfänger grundsätzlich steuerpflichtig.

TOP 3) und TOP 4) Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands für das Geschäftsjahr 2022 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) sieht die Neuwahl der Mitglieder für das Kontrollgremium des 3U-Konzerns vor, da die Mandate der amtierenden Aufsichtsratsmitglieder mit Abschluss dieser Hauptversammlung enden. Die Amtszeit, der neu zu wählenden Aufsichtsratsmitglieder, erstreckt sich erwartungsgemäß bis zur Beendigung der Ordentlichen Hauptversammlung 2028.



TOP 6) Der Aufsichtsrat schlägt vor, die Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Bonn, für das Geschäftsjahr 2023 zum Abschlussprüfer der 3U HOLDING AG und des Konzerns sowie zum Prüfer für den Halbjahresfinanzbericht, sofern dieser einer prüferischen Durchsicht unterzogen wird, zu wählen. Ich weise hierzu noch darauf hin, dass Ebner Stolz von Ihnen erstmals zum Abschlussprüfer für das Jahr 2018 gewählt worden war, also nunmehr zum sechsten Mal mandatiert werden soll. Ebner Stolz hat uns mitgeteilt, dass sie eine interne Rotation vornehmen werden. Bei den folgenden Abschlussprüfungen werden also andere Wirtschaftsprüfer für die Prüfungen verantwortlich zeichnen.

TOP 7) Von einigen Investoren wurden wir darauf angesprochen, ob nicht ein Aktienrückkaufprogramm und dessen Umsetzung eine für die Aktionär geeignete Mittelverwendung darstellen könne. Wir hatten uns seit einiger Zeit kein Aktienrückkaufsprogramm mehr genehmigen lassen. Wir bitten aber heute um Ihre Zustimmung. Betrachten Sie es als einen Vorratsbeschluss. Denn in meiner Rede habe ich hoffentlich verdeutlichen können, dass wir für den hohen Kassenstand durchaus nachhaltige und auch für Sie vorteilhafte Einsatzmöglichkeiten haben.

TOP 8) Die virtuellen Hauptversammlungen der Jahre 2020 bis 2022 hatten eine höhere Beteiligung Ihrerseits als manche Präsenz-HV. Um künftig flexibel handeln zu können, wollen wir die gesetzliche Möglichkeit zur Einberufung einer virtuellen HV gerne eröffnen, ohne uns für die Zukunft auf ein Format festzulegen.

TOP 9) Auch die virtuelle Teilnahme von Aufsichtsratsmitgliedern (außer dem Versammlungsleiter) hat sich in den letzten Jahren bewährt. Auch hier bitten wir um Ihre Zustimmung zu der entsprechenden Satzungsänderung. Es handelt sich auch hier um eine Möglichkeit, noch ist nicht absehbar, ob von dieser Regelung auch Gebrauch gemacht werden wird.

TOP 10) Mit der Satzungsänderung zur Vergütung des Aufsichtsrats passen wir lediglich die von Ihnen bereits 2021 gebilligte Regelung an die geänderte Sachlage nach dem Verkauf der weclapp an einen strategischen Investor an.

TOP 11) Wir legen Ihnen heute auch den Vergütungsbericht über das Geschäftsjahr 2022 zur Billigung vor. Sie haben bereits festgestellt, dass sich an den Grundsätzen des Vergütungssystems für den Vorstand nichts geändert hat. Am Erfolg der Veräußerung der weclapp partizipieren auch Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat im Rahmen des von Ihnen 2021 gebilligten Vergütungsschemas. Im Bericht selbst finden Sie hierzu umfangreiche Erläuterungen, deren Wiederholung ich Ihnen erspare.

Ich freue mich auf eine fruchtbare Diskussion zu Bericht, Ausblick und Tagesordnung.

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Wir haben in der vergangenen Woche die Prognose für 2023 bekräftigt. Die Ergebnisse des ersten Quartals zeigen, dass wir auf einem guten Weg sind. Aus unseren drei Megatrends verspüren wir ordentlich Rückenwind. Unsere Wachstumsstrategie ist unserem Geschäft, unseren Märkten, unseren Wettbewerbsvorteilen und unseren Technologien angemessen – sie ist umsetzbar.

Sie merken: Wir arbeiten mit Hochdruck weiter daran, den erfolgreichen Weg unserer operativen Geschäftsbereiche fortzusetzen und die avisierten Wertsteigerungen zu realisieren. Zur Erinnerung: Im ITK-Segment setzen wir mit dem Ausbau unseres Managed-Services-Portfolio künftig verstärkt auf ein höherwertiges Angebot. Im Segment Erneuerbare Energien verfügen wir mittelfristig über ein enormes Energiepark-Potenzial von bis zu 200 MW Nennleistung. Und für den Onlinehandel im Segment SHK treffen wir alle notwendigen Vorbereitungen für einen Börsengang. Das ist die strategische Stoßrichtung für die kommenden Jahre und damit sind wir insbesondere auch unseren Beschäftigten, die mit hohem Einsatz an der Erreichung unserer Ziele arbeiten, zu großem Dank verpflichtet.

Wir sind hier und heute der festen Überzeugung: „2023 wird ein gutes Jahr!“ Wir sind und wir bleiben: Erfolgreich in drei Megatrends!

Ich danke Ihnen und übergebe wieder an den Versammlungsleiter.

* * *