

Abschrift der Vorstandsrede von Bettina Meyer und Jürgen Hansjosten anlässlich der Hauptversammlung 2017 der euromicron AG

- Es gilt das gesprochene Wort -

Bettina Meyer:

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie auch im Namen meines Kollegen herzlich auf der heutigen ordentlichen Hauptversammlung unserer Gesellschaft.

Wir bewegen uns derzeit in einem Umfeld, in dem Begriffe wie der „Megatrend Digitalisierung“ oder das „Internet der Dinge“ in aller Munde sind. Dies betrifft auch den euromicron-Konzern, der einen umfassenden strukturellen Wandel zum Spezialisten für digitale Infrastrukturen vollzieht. Am Beispiel der Video-Umrüstung von Bahnhöfen lässt sich besonders gut veranschaulichen, was die „neue euromicron“ ausmacht:

Wir haben schon in der Vergangenheit Netze gebaut, in die auch Videokameras integriert wurden. Aufgrund der deutlich gestiegenen Sicherheitsanforderungen im öffentlichen Raum können Kameras heute jedoch viel mehr als früher.

Sie übertragen nicht nur Bilder, sondern detektieren beispielsweise auch Gegenstände, die länger als üblich an einem Ort am Bahnhof stehen. Dann wird der Leitstand alarmiert und der Gegenstand auf den Bildschirm gezoomt, um den Verantwortlichen die Möglichkeit zu geben, die Situation richtig einzuschätzen. Diese smarten Kameras benötigen smarte Netze und Schnittstellen, für die die euromicron sorgt.

Sie sehen an diesem Beispiel: Die Digitalisierung ist ein Megatrend unserer Zeit und entfaltet eine zunehmende Dynamik. Dies gilt nahezu für alle Lebensbereiche.

Unsere Kunden aus dem Mittelstand stellt diese Entwicklung vor neue Herausforderungen. Eine aktuelle Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC zeigt, dass bei deutschen Mittelständlern das Bewusstsein für die Notwendigkeit zur Digitalisierung bereits stark ausgeprägt ist. Neun von zehn befragten Unternehmensvertretern sehen die Digitalisierung als den Trend für 2017. Die Hälfte der befragten Unternehmen will ihre Produkte und Prozesse digitalisieren. Dies bedeutet ein enormes Potential für den euromicron Konzern.

Diese Veränderungsbereitschaft ist für uns schon heute deutlich spürbar: Ein zunehmender Anteil unseres Auftragseingangs stammt aus Digitalisierungsprojekten. Als mittelständisch geprägter Technologie-konzern schaffen wir damit für unsere Kunden die Basis für die digitale Transformation ihrer Unternehmen.

In unseren Zielmärkten „Digitalisierte Gebäude“, „Industrie 4.0“ und „Kritische Infrastrukturen“ sind wir aktuell mit 16 operativen Tochtergesellschaften tätig, die digitalisierte Infrastrukturen planen, realisieren, betreiben und absichern.

Bevor wir Ihnen aber unsere Strategie und Wachstumsperspektiven weiter erläutern, lassen Sie uns zunächst einen Blick auf das zurückliegende Geschäftsjahr 2016 werfen:

Im Geschäftsjahr 2016 haben wir den euromicron Konzern kontinuierlich weiterentwickelt. Dabei haben wir, aufbauend auf unserem soliden Basisgeschäft, in unsere Zielmärkte investiert, das Produkt- und Beteiligungsportfolio um nicht strategische Bereiche bereinigt und effiziente Strukturen im Konzern etabliert.

Was haben wir in 2016 umgesetzt?

Unter dem Dach der euromicron AG, die wir von einer reinen Finanzholding zu einer strategischen Führungsholding umgebaut haben, arbeiten die Konzerngesellschaften in der neuen Segmentstruktur nun immer besser zusammen. Besonderes Augenmerk haben wir dabei darauf gelegt, weitere Synergien zwischen den Konzerngesellschaften zu realisieren. Denn gerade in diesen Möglichkeiten liegt eines der wesentlichen Alleinstellungsmerkmale des euromicron-Konzerns mit seinem Portfolio aus Technologieunternehmen und Systemintegratoren. Um diesen Prozess weiter zu forcieren, haben wir insbesondere unsere Aktivitäten im Beteiligungsmanagement deutlich intensiviert.

Dies umfasst auch die Steuerung des konzernweiten Programms zur Optimierung des Working Capitals, um die Kapitalbindung im Konzern zu reduzieren. Hier haben wir im Geschäftsjahr 2016 gute Fortschritte erzielt.

Daneben haben wir ein zentrales Innovationsmanagement eingerichtet. Hierdurch wird sichergestellt, dass alle Innovationsprojekte konzernweit abgestimmt und gesteuert umgesetzt werden, so dass hiervon alle Konzerngesellschaften profitieren und der größtmögliche wirtschaftliche Erfolg aus diesen Innovationen erzielt werden kann.

Auch unsere Aktivitäten im Bereich der Personalentwicklung haben wir im Geschäftsjahr 2016 ausgebaut. Der Erfolg unseres Geschäftes, das insbesondere durch Projektgeschäft gekennzeichnet ist, ist untrennbar mit der Qualifikation unserer Mitarbeiter verbunden.

Daher betrachten wir die Investitionen in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter auch als unsere wichtigste Zukunftsinvestition.

Ich möchte an dieser Stelle unseren Mitarbeitern auch im Namen meines Kollegen unseren Dank für ihren unermüdlichen Einsatz für unseren Konzern aussprechen. Egal ob auf der Baustelle, im Vertrieb oder in der Verwaltung - in allen Bereichen wird die euromicron durch engagierte Mitarbeiter getragen. Dies ist keineswegs selbstverständlich, dafür unseren herzlichsten Dank!

Mein Dank gilt auch den Arbeitnehmervetretern, die den notwendigen Umbau des Konzerns konstruktiv und sachlich begleiten und damit einen wesentlichen Beitrag zur erfolgreichen Weiterentwicklung des euromicron-Konzerns leisten.

Hervorheben möchte ich hier insbesondere den Umbau der euromicron Deutschland:

Nach der erfolgreichen Reorganisation ist in der euromicron Deutschland das nationale Systemhausgeschäft für den Zielmarkt „Digitalisierte Gebäude“ nun deutschlandweit gebündelt. Die Zeiten, in denen unsere Kunden für Projekte im Norden Deutschlands mit einer euromicron systems, für Projekte im Süden Deutschlands aber mit einer euromicron solutions zusammenarbeiten mussten, gehören damit der Vergangenheit an. Das Systemhaus euromicron Deutschland bietet jetzt Beratung rund um die Gebäudetechnik, mit Schwerpunkt im Gefahrenmanagement und Videokompetenz, deutschlandweit aus einer Hand. Dies kommt am Markt sehr gut an, was sich auch in den steigenden Auftragseingängen widerspiegelt.

Daneben haben wir auch unsere Portfoliobereinigung im nicht-strategischen Bereich fortgesetzt:

Hierzu haben wir den Verkauf des Geschäftsbereichs Telekommunikation der euromicron Deutschland eingeleitet, der Ende April 2017 erfolgreich abgeschlossen wurde. In diesem Zusammenhang wurden das Avaya- und das NEC-Geschäft mit rund 70 Mitarbeitern veräußert. Ich wurde hierzu gelegentlich gefragt, ob der euromicron Konzern damit nicht ein strategisch wichtiges Geschäftsfeld abgegeben hat.

Dies ist nicht der Fall. Zum einen steht das Telekommunikationsgeschäft nicht im Mittelpunkt unserer Strategie, da es sich um einen rückläufigen, sehr wettbewerbsintensiven Markt handelt. Zum anderen wären wir nur durch umfassende Investitionen in der Lage gewesen, die notwendige Größe zu erreichen, um in diesem Geschäftsfeld mittelfristig profitabel zu werden. Wir werden unsere Mittel aber für Investitionen in strategische Zukunftsmärkte einsetzen, die eine höhere Profitabilität versprechen. Da der Erwerber dieses Geschäft zudem ausbauen und weiterentwickeln will, war der Verkauf sowohl für den euromicron-Konzern als auch für die Mitarbeiter die beste und wirtschaftlichste Entscheidung.

Wir haben des Weiteren entschieden, den Geschäftsbereich „Glasfaserinfrastruktur“ der RSR aufzugeben, da dieser ebenfalls nicht strategisch und durch niedrige Margen sowie erhöhte Projektrisiken gekennzeichnet ist.

Daneben wurde im Jahr 2016 die Produktlinie „Optische Trackingsysteme“ der SIM eingestellt, da es sich dabei um ein Produktportfolio am Ende seines technischen Lebenszyklusses handelte.

Auf der anderen Seite haben wir aber auch investiert, um unsere Geschäftsmodelle an den Anforderungen unserer Zielmärkte auszurichten:

Neben Investitionen in hochqualifiziertes Personal und in neue Geschäftsfelder, insbesondere in unseren Innovationsgesellschaften, haben wir auch unser Beteiligungsportfolio ergänzt.

Wir haben im Februar 2016 die SIM Asia mit Sitz in Singapur gegründet, damit diese als Vertriebsgesellschaft den asiatischen Markt weiter für die Produkte und Dienstleistungen der SIM erschließt.

Daneben haben wir im August 2016 die Netzikon gegründet, die in Deutschland kundenspezifische Sensor-Funknetze basierend auf dem Technologiestandard LoRa™ errichtet und vertreibt. Die Netze sind dafür konzipiert, bei geringem Stromverbrauch und hoher Reichweite eine sehr hohe Anzahl von Sensoren und Aktoren anzubinden. Damit profitieren unsere Kunden von den Potenzialen des „Internet der Dinge“.

Im Januar 2017 haben wir dann den auf IT-Sicherheitsthemen spezialisierten Dienstleister Koramis erworben. Aufgrund aktueller Änderungen in der Gesetzgebung sind Kompetenzen im Bereich „Cybersecurity“, insbesondere für den Ausbau des Geschäfts unserer telent, ein ganz wichtiges Thema. Auf diese Akquisition wird mein Kollege Herr Hansjosten aber später noch detaillierter eingehen.

Die operative Reorganisation des Konzerns wurde in 2016 damit weitgehend abgeschlossen. Mit 2017 schließt sich jetzt ein Jahr der Transformation an.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns nun auf die wesentlichen Kennzahlen des Geschäftsjahres 2016 blicken.

Die Umsatzerlöse beliefen sich auf 325,3 Mio. Euro und lagen damit leicht unterhalb des angepassten Prognose-Korridors von 330 bis 350 Mio. Euro.

Besonders ausgeprägt war dabei im vergangenen Jahr der traditionell zyklische Charakter unseres Geschäfts, gemäß dem wesentliche Teile des Umsatzes und Ergebnisses im vierten Quartal erzielt werden.

Insgesamt konnte durch das sehr starke vierte Quartal die unterjährig verhaltene Umsatzentwicklung zwar teilweise wieder aufgeholt, nicht aber vollständig kompensiert werden.

Das operative EBITDA, d.h. das EBITDA vor Sondereffekten der Reorganisation, lag mit 13,2 Mio. Euro trotz des geringeren Umsatzes nur leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Mit 4,0 % ergab sich eine operative EBITDA-Marge, die am oberen Rand der angepassten Prognose von 2,0 % bis 4,0 % lag.

Der Konzernjahresfehlbetrag belief sich auf minus 12,5 Mio. Euro. Dieses Ergebnis ist auch für uns nicht zufriedenstellend. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass das Ergebnis durch Sonderfaktoren beeinflusst war:

Zum einen belasteten Reorganisationskosten das Ergebnis noch mit 7,3 Mio. Euro. Hiervon entfielen 5,8 Mio. Euro auf EBITDA-wirksame Reorganisationskosten und 1,5 Mio. Euro auf Abschreibungen und das Finanzergebnis.

Daneben haben auch steuerliche Sondereffekte das Ergebnis mit 6,6 Mio. Euro belastet. Der Haupteffekt von 3,4 Mio. Euro ergibt sich dabei aus der Erfassung steuerlicher Risiken aus Wertpapierleihe-geschäften der Jahre 2010 bis 2012. Die Wertpapierleihegeschäfte wurden bis zum Jahr 2012 unter der Ägide des alten Vorstands durchgeführt. Aufgrund eines Urteils des Bundesfinanzhofs zur Frage des wirtschaftlichen Eigentums bei Wertpapierleihegeschäften, wurde dieser Sachverhalt im Dezember 2016 in der laufenden Betriebsprüfung der Jahre 2010 bis 2012 aufgegriffen. Infolge dessen haben wir die erforderliche Risikovorsorge im Konzernabschluss vorgenommen. Auf Einzelheiten hierzu gehe ich bei Bedarf gerne in der anschließenden Aussprache ein.

Ein besonderer Schwerpunkt war es, die Maßnahmen zur Reduzierung des Working Capitals konsequent fortzusetzen. So ist es uns gelungen, die Working Capital Ratio des Konzerns von 17,8 % deutlich auf 11,8 % zu reduzieren.

Um die Umsatzentwicklung des Konzerns zu erläutern, ist ein Blick auf die einzelnen Segmente erforderlich. Dabei wird deutlich, dass der Umsatzrückgang um 19,6 Mio. Euro zu mehr als der Hälfte, nämlich zu 10,6 Mio. Euro, aus dem planmäßigen Wegfall von Umsatzerlösen aus nicht strategischen Geschäftsbereichen resultiert.

Der verbleibende Umsatzrückgang aus den fortgeführten Geschäftsbereichen des Konzerns beläuft sich auf 9,0 Mio. Euro. Dieser ergibt sich mit 7,4 Mio. Euro hauptsächlich aus den niedrigeren Umsätzen des Segments „Kritische Infrastrukturen“. Dabei sind 1,7 Mio. Euro auf den Umsatzrückgang aus der Einstellung des Geschäftsbereichs Glasfaserinfrastruktur der RSR zurückzuführen, wodurch wir als Konzern künftig keine risikobehafteten Tiefbauprojekte mehr durchführen.

Der restliche Umsatzrückgang ergibt sich zum einen aus niedrigeren Umsätzen durch ausstehende Exportgenehmigungen im Produktgeschäft. Zum anderen ergaben sich auch Veränderungen im Umsatzmix dieses Segments. Dabei wurden verstärkt Umsätze mit niedrigerem Volumen, aber höherer Marge realisiert, was zwar zu einem Umsatzrückgang aber zu keiner Ergebnisauswirkung führte.

Der Umsatz im Segment „Intelligente Gebäudetechnik“ hingegen hat sich nur leicht um 1,2 % auf 191,2 Mio. Euro vermindert.

Im Segment „Distribution“ konnte der Umsatz sogar auf 20,7 Mio. Euro gesteigert werden; eine aus unserer Sicht sehr erfreuliche Entwicklung.

Das operative EBITDA des Konzerns hat sich leicht um 0,6 Mio. Euro auf 13,2 Mio. Euro vermindert. Dabei ergaben sich innerhalb der Segmente die folgenden wesentlichen Effekte:

Im Segment „Intelligente Gebäudetechnik“ hat sich das operative EBITDA deutlich um 4,1 Mio. Euro auf 6,0 Mio. Euro vermindert, obwohl der Umsatz nur moderat zurückgegangen ist. Dies ist insbesondere auf die Ergebnisentwicklung der euromicron Deutschland zurückzuführen, bei der erhöhte Blindleistungen zur Fertigstellung von Altprojekten das Ergebnis belastet haben. Die operative Bearbeitung der wesentlichen Altprojekte wurde bis zum Ende des Geschäftsjahres 2016 abgeschlossen, sodass daraus künftig keine nennenswerten operativen Ergebniseffekte mehr zu erwarten sind.

Anders stellte sich die Ergebnisentwicklung im Segment „Kritische Infrastrukturen“ dar: Hier hat sich das operative EBITDA nur leicht um 0,9 Mio. Euro auf 7,2 Mio. Euro vermindert, obwohl ein deutlicherer Umsatzrückgang zu verzeichnen war. Hier glich die positive Ergebnisentwicklung im Systemhausgeschäft den Ergebnisrückgang aus fehlenden Exportumsätzen zum Teil aus. Daneben ergab sich ein positiver Effekt aus Rückgriffsansprüchen gegen Altgesellschafter einer Konzerngesellschaft aufgrund von Steuernachzahlungen aus der Zeit vor Erwerb der Gesellschaft durch die euromicron AG.

Erfreulich entwickelte sich das operative EBITDA des Segments „Distribution“: Dieses konnte deutlich um 0,6 Mio. Euro gesteigert werden, was insbesondere auf die verbesserte Rohertragsmarge des abgesetzten Produktmixes zurückzuführen ist.

Auch die Entwicklung des operativen EBITDA der sonstigen Segmente stellte sich positiv dar: Hier war in 2016 eine Verbesserung des negativen operativen EBITDA um 3,8 Mio. Euro auf minus 3,1 Mio. Euro zu verzeichnen. Der Großteil dieser Ergebnisverbesserung resultiert aus dem Wegfall der Ergebnisbelastung der nicht strategischen Geschäftsfelder, deren Geschäftsbetriebe Ende 2015 eingestellt wurden.

Meine Damen und Herren, wie bereits dargestellt wurde das Konzernergebnis in 2016 maßgeblich durch Reorganisationskosten belastet. Dabei fielen die EBITDA-wirksamen Reorganisationskosten mit 5,8 Mio. Euro höher aus als in der zum Halbjahr korrigierten Prognose, in der noch mit Kosten von 3,0 Mio. bis 4,0 Mio. Euro gerechnet wurde. Ursächlich hierfür waren Entscheidungen zum Verkauf bzw. zur Einstellung von Geschäftsbereichen, die erst in der zweiten Jahreshälfte getroffen wurden.

Dabei fiel der Großteil dieser Reorganisationskosten im Segment „Intelligente Gebäudetechnik“ und in den „Sonstigen Segmenten“ an.

Die Reorganisationskosten von 1,8 Mio. Euro im Segment „Intelligente Gebäudetechnik“ entfallen ausschließlich auf die euromicron Deutschland. Hiervon resultiert ein Teilbetrag von 1,0 Mio. Euro aus Wertminderungen aufgrund des Verkaufs des Geschäftsbereiches Telekommunikation. Diese waren somit nicht zahlungswirksam.

In den „Sonstigen Segmenten“ ergaben sich Reorganisationskosten von 3,4 Mio. Euro, die mit 2,9 Mio. Euro im Bereich der zentralen Dienste anfielen. Hierbei handelte es sich insbesondere um Kosten für Rechtsberatung, Finanzierungsberatung und für sonstige mit der Reorganisation in Zusammenhang stehende Beratungsleistungen.

Kommen wir nun zu ausgewählten Kennzahlen der Bilanz.

Die Bilanz des euromicron-Konzerns zum 31. Dezember 2016 schließt mit einer Bilanzsumme von rund 245 Mio. Euro.

Auf der Aktivseite machen die langfristigen Vermögenswerte mit etwa 141 Mio. Euro rund 58 % der Bilanzsumme aus. Hierin enthalten sind Geschäfts- oder Firmenwerte von 108 Mio. Euro, die sich damit nahezu unverändert auf dem Vorjahresniveau bewegen.

In der letzten Hauptversammlung sind von Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, insbesondere auch Fragen im Hinblick auf die Werthaltigkeit der Firmenwerte gestellt worden. Sie können sich sicher sein, dass dieses Thema auch für uns als Vorstand, der ja für die Aufstellung der Bilanz verantwortlich ist, höchste Priorität genießt. Gleiches gilt auch für den Aufsichtsrat.

Für den Konzernabschluss 2016 wurde daher zwischen dem Aufsichtsrat und unserem Abschlussprüfer die Prüfung der Geschäfts- oder Firmenwerte als ein wesentlicher Prüfungsschwerpunkt vereinbart. Dabei wurden sowohl die Planungsrechnungen, die dem Impairment-Test zugrunde gelegt wurden, als auch das Bewertungsmodell und die Bewertungsparameter zur Ermittlung des Diskontierungssatzes umfassenden Prüfungen unserer Abschlussprüfer unterzogen. Hierbei wurden auch Bewertungsspezialisten von PwC einbezogen.

Die Prüfungshandlungen und das Prüfungsergebnis wurden dem Aufsichtsrat durch PwC in der Bilanzsitzung präsentiert und umfassend diskutiert. Im Ergebnis wurde die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte uneingeschränkt bestätigt.

Die kurzfristigen Vermögenswerte haben sich in 2016 um rund 22 Mio. Euro auf 96,5 Mio. Euro vermindert und machen damit etwa 40 % der Bilanzsumme aus. Hauptsächlich hierfür ist der Rückgang der Working Capital-Komponenten.

Die Eigenkapitalquote beträgt 33,7 % und liegt damit trotz des Konzernfehlbetrags des Geschäftsjahres 2016 unverändert auf hohem Niveau.

Die langfristigen Schulden belaufen sich auf gut 48 Mio. Euro und beinhalten im Wesentlichen die langfristigen Fremdfinanzierungskomponenten des Konzerns.

Wir hatten im Geschäftsbericht bereits ausführlich dargelegt, dass die aktuelle Finanzierungsvereinbarung am 31. März 2018 ausläuft.

Wir sind bereits in Gesprächen mit unseren Kernbanken hinsichtlich der Anschlussfinanzierung und gehen derzeit davon aus, dass bis Jahresende eine tragfähige Lösung gefunden ist, die nicht nur die erforderliche Liquidität sicherstellt, sondern auch das geplante Wachstum und den damit verbundenen Finanzbedarf berücksichtigt.

Die kurzfristigen Schulden betragen zum 31. Dezember 2016 114 Mio. Euro und haben sich im Vorjahresvergleich um knapp 29 Mio. Euro reduziert. Dieser Rückgang resultiert mit rund 22 Mio. aus niedrigeren Verbindlichkeiten von im Rahmen des Factorings weiterzuleitenden Kundengeldern. Dies ist durch die in 2016 geänderte Praxis zur Rückführung von Kundenzahlungen an den Factorer bedingt.

Wie bereits dargestellt, war ein wesentlicher Schwerpunkt des Geschäftsjahrs 2016 die Verbesserung der Working-Capital-Struktur des Konzerns. So konnte das Working Capital (vor Factoring) um 8,5 Mio. Euro reduziert werden. Nach Berücksichtigung der Effekte aus dem Factoring ergibt sich sogar ein noch deutlicherer Rückgang um 22,9 Mio. Euro.

Wie Sie der Segmentdarstellung entnehmen können, ist es uns dabei in 2016 gelungen, in allen Segmenten sowohl das absolute Working Capital zu reduzieren, als auch die Working Capital Ratio zu verbessern. Konzernweit haben wir diese um 6 Prozentpunkte auf 11,8 % gesenkt.

Lassen Sie mich jetzt noch einige Ausführungen zu laufenden Prozessen bzw. rechtlichen Risiken des Konzerns machen:

Unter Tagesordnungspunkt 3a schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, die Entlastung der drei ehemaligen Aufsichtsratsmitglieder zu vertagen. Die Gesellschaft macht gegenwärtig gegen diese Aufsichtsratsmitglieder Schadensersatzansprüche geltend. Hintergrund der Ansprüche sind aus Sicht der Gesellschaft Pflichtverletzungen bei Abschluss und der nachfolgenden gerichtlichen Abwicklung eines Dienstvertrages. Die Gesellschaft hatte die Schadensersatzansprüche mit ausstehenden Vergütungsansprüchen der ehemaligen Aufsichtsratsmitglieder nachdem diese Klage auf Zahlung der Vergütung eingereicht haben, im März 2017 aufgerechnet und Widerklage erhoben. Erst im Anschluss an das Verfahren soll eine Entlastungsentscheidung erfolgen, um dem Gericht hier nicht vorzugreifen.

Des Weiteren hat der amtierende Aufsichtsrat inzwischen die Prüfung der Umstände, die in der Vergangenheit zu den Ihnen bekannten Bilanzkorrekturen geführt haben, weitgehend abgeschlossen. Als ersten Schritt hat die Gesellschaft Anfang Mai 2017 Klage gegen den ehemaligen Vorstandsvorsitzenden auf Rückzahlung von Tantiemen erhoben. Die für die Geschäftsjahre 2012 und 2013 gezahlten Tantiemebeträge beruhten auf Ergebniszahlen, die im Zuge der Aufarbeitung der Bilanzierungsfehler korrigiert werden mussten.

Diese Tantiemerückforderung wurde bereits in Vorjahren im Zuge der Verarbeitung der Fehlerfeststellung in den Konzernabschluss eingestellt, was auch im Rahmen der Prüfung durch die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung bestätigt wurde. Eine entsprechende Geltendmachung von Rückzahlungsansprüchen gegen das weitere Vorstandsmitglied ist durch zwischenzeitlich erfolgte Aufrechnungen bereits erledigt.

Im Übrigen hat die Gesellschaft vertreten durch den Aufsichtsrat eine im Wirtschaftsrecht ausgewiesene Sozietät mit der Prüfung beauftragt, ob der Gesellschaft Schadensersatzansprüche gegen die ehemaligen Vorstandsmitglieder zustehen. Nach dem gegenwärtigem Stand der Untersuchung kommen die Berater zu der Einschätzung, dass dem Vorstand Organisationsfehler und Verstöße gegen zwingendes Bilanzrecht vorzuwerfen sind. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die Prüfung des Sachverhalts in diesem Geschäftsjahr abgeschlossen werden wird. Der Aufsichtsrat wird nach Abschluss der Untersuchung pflichtgemäß prüfen, ob und in welcher Höhe Schadensersatzansprüche gegen die ehemaligen Vorstandsmitglieder geltend gemacht werden.

Rechtliche Risiken aufgrund anhängiger Gerichtsverfahren gegen die euromicron AG, die über das Ausmaß des laufenden Geschäfts hinausgehen und Rückstellungen erforderlich machen würden, bestehen im Übrigen derzeit nicht. Insbesondere liegen die bei der euromicron AG anhängigen Passivprozesse neben den bereits genannten Organhaftungsfällen insgesamt unter einem Streitwert von 10.000 Euro.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns nun noch kurz auf das erste Quartal 2017 schauen.

Der euromicron Konzern ist positiv in das Geschäftsjahr 2017 gestartet. Dabei freut es uns besonders, dass die Maßnahmen zum Umbau des Konzerns Früchte tragen.

Aufgrund des zyklischen Geschäfts mit dem Ergebnisschwerpunkt im vierten Quartal laufen die Geschäfte in den ersten Quartalen traditionell eher langsam an. Dennoch konnten wir im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres alle wesentlichen Kennzahlen verbessern.

Die Umsatzerlöse konnten deutlich um 10,3 Mio. Euro auf 75,5 Mio. Euro gesteigert werden.

Vor einmaligen Sondereffekten der Reorganisation in Höhe von 0,9 Mio. Euro konnten wir ein leicht positives operatives EBITDA von 0,1 Mio. Euro erzielen, nachdem dieses im ersten Quartal 2016 noch bei minus 1,0 Mio. Euro lag. Dies bedeutet eine Verbesserung um 1,1 Mio. Euro.

Positiv entwickelt haben sich auch die Auftragseingänge: Diese konnten um rund 10,0 Mio. Euro auf 94,6 Mio. Euro gesteigert werden und beinhalten zunehmend auch Auftragseingänge aus Digitalisierungsprojekten.

Der Auftragsbestand lag zum 31. März 2017 bei 142,0 Mio. Euro und damit um rund 22,0 Mio. Euro über dem Vorjahreswert.

Des Weiteren zeigte auch das konzernweite Programm zur Optimierung des Working Capitals weitere Erfolge: Die Working Capital Ratio lag mit 15,1 % um 8 Prozentpunkte unter dem Vergleichswert vom 31. März 2016.

Auch der operative Cashflow, um Factoring-Effekte bereinigt, konnte deutlich um 13,3 Mio. Euro auf minus 1,3 Mio. Euro verbessert werden.

Hier noch einmal die positiven Entwicklungen des ersten Quartals 2017 in einer etwas anderen Darstellung. Sie sehen, dass sich alle wesentlichen Kennzahlen in die richtige Richtung bewegt haben.

Mein Kollege Jürgen Hansjosten wird Ihnen im Folgenden unsere Strategie näher erläutern, bevor ich Ihnen abschließend einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2017 geben werde.

Jürgen Hansjosten: Strategie und Zielmärkte

Vielen Dank, Frau Meyer.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Gäste,

auch ich heiÙe Sie herzlich willkommen zu unserer diesjähri-gen Hauptversammlung und freue mich, dass Sie den Weg zu uns nach Frankfurt gefunden haben.

Unser Zielmarkt ist das Internet der Dinge.

Im Markt „Internet der Dinge“ mit seinem enormen Marktpotential wollen wir uns bereits zu Beginn seiner Wachstumsphase frühzeitig in Position bringen.

Denn, meine Damen und Herren, das Potential in diesem Zukunftsmarkt ist enorm. Frau Meyer hatte es zu Beginn anhand der fortschreitenden Digitalisierung ja bereits dargestellt.

Lassen Sie mich dazu zwei beeindruckende Zahlen nennen, die das Ausmaß der Digitalisierung verdeutlichen.

- 50 Mrd. vernetzte Geräte wird es Studien zufolge bis 2020 geben.
- 40 Zettabytes Daten – das ist eine Zahl mit 21 Nullen – werden dann weltweit erstellt, geteilt und konsumiert werden.

Diese wachsende Vernetzung und Digitalisierung von Informationen bietet ein enormes Marktpotenzial. Und aufgrund unserer strategischen Konzentration auf den Zukunftsmarkt „Internet der Dinge“ eröffnet sich für die euromicron Gruppe ein nahezu unlimitierter Markt mit attraktiven Wachstumschancen.

Die Zielmärkte der euromicron Gruppe stellen dabei die Geschäftsfelder „Digitalisierte Gebäude“, „Industrie 4.0“ sowie „Kritische Infrastrukturen“ dar, die bereits heute Kernmärkte der euromicron sind.

Umso mehr können wir hier von unserer langjährigen Erfahrung und unseren Technologien im Bereich IT-, Netzwerk- und Sicherheitsinfrastrukturen profitieren. Mit unserem Portfolio an Know-how und Technologien können wir innovative Lösungen für das Internet der Dinge entwickeln.

Die Prozessdigitalisierung erfordert komplexere ganzheitliche Lösungen, um die bisher meist unabhängigen Technologien und Infrastrukturen miteinander zu vernetzen.

Durch die Verfügbarkeit von Echtzeitinformationen können unsere Kunden Effizienz- und Kostenvorteile entlang der gesamten Wertschöpfungskette generieren.

Ein Blick auf die einzelnen Zielmärkte verdeutlicht das enorme Marktpotential:

- Digitalisierte Gebäude: 60 Mrd. Euro wurden 2015 in Deutschland 4 in Gebäudetechnik investiert.
- Industrie 4.0: 40 Mrd. Euro will die deutsche Industrie bis 2020 in Industrie 4.0 investieren
- Kritische Infrastrukturen: 20 Mrd. Euro betrug 2015 die ICT-Ausgaben im öffentlichen Sektor
- Smart Services: Um 15 % wächst der Markt für IoT-Lösungen jedes Jahr.

Wir verfolgen die klare Zielrichtung, Kunden auf Basis digitaler Infrastrukturen Smart Services anzubieten und zusätzliche Daten bereitzustellen, die für sie von Nutzen sind. Dadurch können wir uns sowohl von unseren Wettbewerbern differenzieren als auch eine nachhaltige Kundenbindung fördern.

Im IoT-Markt verfolgen wir eine lösungsorientierte Differenzierungsstrategie.

Dabei unterscheiden wir zwischen dem Basis- und dem Innovationsgeschäft. Das Standard-Hardwaregeschäft ist durch einen Preisverfall geprägt. Höhere Margen und Differenzierung sind nur noch über produktrelevante Services möglich.

Innovative neue Geschäftsmodelle zeichnen sich hingegen durch einen hohen Serviceanteil aus. Durch das Angebot von Smart Services wollen wir uns hier mittelfristig von unseren Wettbewerbern differenzieren und die Profitabilität steigern. Zugleich können wir mit dem Angebot von zusätzlichen Smart Services langfristig hohe Margen erzielen.

Unsere Kunden in den einzelnen Zielmärkten haben spezifische Anforderungen in ihrem jeweiligen Bereich, denen wir mit maßgeschneiderten IoT-Lösungen gerecht werden.

Diese setzen sich aus Technologie, Integrationsleistungen und Smart Services zusammen.

Wie eine solche Lösung in der Praxis aussehen kann, verdeutlicht Ihnen unsere Lösung für SPIER Fahrzeugwerk.

Die Herausforderung war

- die Geolokation äußerlich gleich aussehender Fahrzeuge und LKW (ohne Nummernschild) auf dem Betriebsgelände
- sowie Geofencing zur Diebstahlsicherung

Unser Kunde benötigt:

- eindeutig und schnell lokalisierbare Fahrzeuge,
- dass der Fahrzeugstandort auf dem Smartphone angezeigt,
- und möchte insgesamt die Betriebsabläufe optimieren.

Bezüglich der Infrastruktur:

- wurde ein strahlungsarmes IoT-Funknetz mit geringem Energiebedarf und hoher Reichweite geplant und errichtet
- und die Fahrzeuge mit mobilen Sensoren ausgestattet.

Technologiepartner:

- LoRa, m2m Germany, Netzikon, telent

Unsere Strategie im IoT-Markt: Lösung für SPIER Fahrzeugwerk

Die IoT-Lösung „Asset Tracking“ ist ein gutes Beispiel für die Umsetzung unserer IoT-Strategie:

Aufbauend auf dem Basisgeschäft, bestehend aus dem Produkt „LoRa-Funknetz“, und den zugehörigen Service-Dienstleistungen lieferte euromicron den innovativen Smart Service „Asset Tracking“. Dieser besteht aus der Softwareplattform EvalorIQ und einer Geolokations-Applikation. Die Kombination von Basisgeschäft und innovativem Smart Service ergibt damit die spezifisch auf den Kunden zugeschnittene euromicron-IoT-Lösung.

Die Transformation der euromicron in einen innovativen Technologie-konzern im Zielmarkt IoT lässt sich anhand des folgenden Drei-Phasen-Modells darstellen:

- Im Zuge der Neuausrichtung der Strategie wurden im Jahr 2015 notwendige Reorganisationsmaßnahmen umgesetzt, die in den operativen Gesellschaften in wesentlichen Teilen bis zum Ende des Geschäftsjahres 2016 abgeschlossen wurden.
- Diese Maßnahmen haben mehr Zeit in Anspruch genommen als ursprünglich erwartet – insbesondere bei der Neustrukturierung der euromicron Deutschland. Dies hat dazu geführt, dass sich die Umsetzung der Strategie der euromicron Gruppe zeitlich um ein Jahr verschoben hat.
- Die Transformation der euromicron zu einem Lösungsanbieter mit signifikantem Umsatzbeitrag aus dem IoT-Markt ist zentraler Bestandteil der Strategie für die Geschäftsjahre 2017 und 2018.

Den Markt- und Kompetenzaufbau wollen wir einerseits durch Investments in die strategischen Geschäftsfelder vorantreiben.

Ergänzend sind gezielte, strategische M&A-Aktivitäten vorgesehen, um das Portfolio um komplementäre Lösungen und Technologien zu erweitern und die Wettbewerbsfähigkeit im IoT-Markt zu erhöhen.

- Ab 2019 soll eine Phase von Wachstum und Innovation eingeleitet werden, in der die IoT-Strategie fortgeführt wird.

Meine Damen und Herren, wie ich bereits ausgeführt hatte, planen wir das Engagement im IoT-Markt durch strategische M&A-Maßnahmen zu intensivieren.

Frau Meyer hatte ja bereits dargestellt, dass wir im Januar 2017 die KORAMIS erworben und damit die Wertschöpfungskette um Cybersecurity für Kritische Infrastrukturen und industrielle Infrastrukturen erweitert haben.

Sie sehen, dass wir unsere Digitalisierungsstrategie konsequent fortsetzen und unsere Kompetenzen durch die Weiterbildung der Mitarbeiter als auch durch Zukäufe stetig erweitern.

Gut ausgebildete Fachkräfte, die wir für unsere Geschäftstätigkeit in den Zielmärkten benötigen, sind am Markt nur schwer zu finden. Hier helfen uns M&A-Aktivitäten.

So sorgen nun 32 Spezialisten für IT-Sicherheit der KORAMIS dafür, dass wir noch besser am Markt positioniert sind.

euromicron fokussiert sich auf die Digitalisierung von Infrastrukturen in den drei Zielmärkten Digitalisierte Gebäude, Industrie 4.0 und Kritische Infrastrukturen.

Im Zielmarkt Digitalisierte Gebäude erbringt euromicron intelligente Lösungen wie z. B. „Smart Office“, „Smart Energy“ oder „Smart Lighting“. Das heißt, es werden Leistungen rund um Gebäude- oder Prozessautomatisierung, Lichtsteuerung, Zutrittskontrolle, Videoüberwachung oder Brandschutz im Rahmen eines effizienten Energie- und Gebäudemanagements geplant, realisiert und betrieben.

Im Zielmarkt Industrie 4.0 stehen die Digitalisierung und Vernetzung der Entwicklungs-, Produktions- und Serviceprozesse in der Industrie im Mittelpunkt. Wir entwickeln für unsere Kunden ganzheitliche Ansätze sowie die dazugehörigen Prozesse und setzen diese investitionssicher um.

Im Zielmarkt Kritische Infrastrukturen befassen wir uns mit geschäftssensiblen Infrastrukturen, deren Ausfall hochproblematisch ist. Solche Infrastrukturen können beispielsweise der Betriebsfunk eines Flughafens oder das Kommunikationsnetzwerk der Deutschen Bahn oder eines Energieversorgers sein.

Ebenso gehören in diesem Zielmarkt professionelle Video-, Audio- und Sondertechniklösungen für sensible Sicherheitsbereiche zu unserem Portfolio.

Wie unsere Lösungen in den einzelnen Zielmärkten aussehen, möchte ich Ihnen nun anhand von ausgewählten Beispielen verdeutlichen.

Beispiel Digitalisierte Gebäude „Hier schlägt ein smartes Herz“

Herausforderung:

- Neubau eines Bürogebäudes in Berlin
- 30.000 m² auf 7 Etagen mit 120 TG-Stellplätzen
- Planung und Errichtung innovativer Technologien

Kunde:

- Nutzung hocheffizienter Büroarbeitsplätze durch Smart Building Lösung
- Energieeffizienz, Komfort und Sicherheit durch zukunftsweisende Errichtung

Infrastruktur:

- Einbruchmeldeanlage, Rettungswegtechnik, Videoüberwachung, Zutrittskontrolle, Gefahrenmeldesystem, Netzwerktechnik

Technologiepartner:

- Axis, Honeywell, Interflex, SeeTec

Beispiel Industrie 4.0 „Leistung reloaded“

Herausforderung:

- Fehlerfreie Produktion mobiler Ladegeräte für E-Autos
- Ausrichtung der Produktion an das sehr hohe Qualitäts- und Leistungsniveau der Automobilbranche

Kunde:

- Höchste Prozesssicherheit dank Automatisierung
- Digitale Dokumentation jedes Fertigungsschrittes
- Voll vernetzte, flexibel erweiterbare Fertigung

Infrastruktur:

- Lieferung einer digitalen Prozessstrecke
- Werkerführung, Prüfvorgänge, Qualitätskontrolle und Datenmanagement aus einer Hand

Technologiepartner:

- Elabo, Bosch Rexroth, Kurtz Ersa, Smart Tec

Beispiel Kritische Infrastrukturen „Die Weichen stehen auf „Fahren“

Herausforderung:

- Vermeidung von Ausfällen im Netzbetrieb durch Weichenstörungen
- Sicherstellung des Betriebsablaufs – bei jedem Wetter

Kunde:

- Vorausschauende Wartung (Predictive Maintenance) sorgt für störungsfreien Betrieb im Schienenverkehr
- Betroffene Weichenteile können frühzeitig und geplant getauscht werden

Infrastruktur:

- Dauerhafte Messung des Stromimpulses am Stellwerk der Weichen
- Proaktive Meldung bei Abweichungen vom Referenzwert

Technologiepartner:

- telent
- Strukton Systems

Ich hoffe, ich konnte Ihnen unsere Strategie anhand dieser konkreten Projekte verdeutlichen.

Wir sind davon überzeugt, dass wir mit diesem Ansatz ein profitables Wachstumsmodell in einem dynamischen Zukunftsmarkt etablieren und euromicron den Marktanforderungen entsprechend weiterentwickeln können.

Frau Meyer wird Ihnen nun noch einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2017 geben.

Bettina Meyer: Ausblick und Dank

Besten Dank, Herr Hansjosten!

Abschließend möchte ich Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2017 geben. Wie die Zahlen für das erste Quartal bereits gezeigt haben, sind wir positiv in das aktuelle Geschäftsjahr gestartet.

Wir sehen uns deshalb auf einem guten Weg, wenn es auch noch einiger Anstrengungen bedarf, um nachhaltig profitabel zu wachsen.

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2017 einen Konzernumsatz zwischen 330 und 350 Mio. Euro. Dabei gehen wir in allen drei operativen Segmenten von einem organischen Umsatzwachstum im fortgeführten Kerngeschäft des euromicron-Konzerns aus.

Die operative EBITDA-Marge wird im Geschäftsjahr 2017 voraussichtlich zwischen 4,0 % und 5,0 % liegen. Dabei wird das operative EBITDA insbesondere durch positive Effekte aus der euromicron Deutschland gesteigert werden. Andererseits werden wir aber auch in 2017 einen Teil des operativen Ergebnisses in den weiteren Konzernausbau, insbesondere zur Erschließung unserer neuen Geschäftsfelder in den Zielmärkten, reinvestieren. Hierbei werden wir unsere Innovationsbereiche auch weiter durch den Aufbau von hochqualifiziertem Personal verstärken.

Der Nachlauf der Reorganisationsmaßnahmen und Kosten im Zusammenhang mit der Neustrukturierung der Finanzierung werden das operative EBITDA in 2017 voraussichtlich noch mit rund 2-3 Mio. Euro belasten. Hierbei wird der Hauptteil dieser Kosten im Bereich der „Zentralen Dienste“ anfallen. In den kommenden Jahren wollen wir dann in einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess übergehen und damit keine gesonderten Reorganisationskosten mehr ausweisen.

Für das Jahr 2017 rechnen wir zudem mit einer weiteren Reduzierung der Working Capital Ratio um 1,8 Prozentpunkte.

Meine Damen und Herren, wir sind davon überzeugt, dass wir mit den umgesetzten Maßnahmen den richtigen Weg eingeschlagen haben und euromicron als Spezialist im Mittelstand für digitalisierte Infrastrukturen auf einen profitablen Wachstumskurs führen werden.

Die aufgezeigten Chancen, die sich für unsere Gruppe aus der zunehmenden Digitalisierung ergeben, lassen uns optimistisch in die Zukunft schauen.

Um die euromicron nach abgeschlossener Transformation ab 2019 in eine Phase des Wachstums zu führen, bedarf es vor allem eins – Teamgeist und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Darum möchte ich mich – im Namen des Vorstands – nochmals bei allen Geschäftsführern und Mitarbeitern herzlich für ihr großes Engagement bedanken. Denn letztlich liegt es an jedem einzelnen, die Strategie für die „neue“ euromicron mit Leben zu füllen.

Auch den hier anwesenden Mitgliedern des Aufsichtsrats möchte ich auch in Namen meines Kollegen für die konstruktive Zusammenarbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr danken.

Und Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, gilt unser besonderer Dank für Ihr Engagement und das Vertrauen in unser Unternehmen.

Unterstützen Sie auch weiterhin unseren Weg in eine erfolgreiche Zukunft.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.