

**Abschrift der Vorstandsrede
von Bettina Meyer und Dr. Frank Schmitt
anlässlich der Hauptversammlung 2019
der euromicron AG**

- Es gilt das gesprochene Wort -

Bettina Meyer:

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie im Namen des Vorstands herzlich auf der heutigen ordentlichen Hauptversammlung 2019 unserer Gesellschaft. Ich bedanke mich für Ihr Interesse an der euromicron AG und freue mich, dass Sie sich trotz des späten HV-Termins im Jahr die Zeit für uns genommen haben.

Seit der letzten Hauptversammlung haben wir im euromicron Konzern weitere wesentliche Meilensteine der Konzernentwicklung erfolgreich umgesetzt. So wurden z.B. das baunahe Geschäft neu ausgerichtet, weitere Strukturkostenanpassungen vorgenommen und richtungsweisende innovative Projekte für den Konzern gewonnen. Hierauf werde ich im Anschluss noch ausführlicher eingehen.

Daneben haben wir im Geschäftsjahr 2018 auch unseren Auftragsbestand um 17 % auf rund 150 Mio. Euro gesteigert und unseren bereinigten operativen Cashflow 2018 deutlich um 7,1 Mio. Euro auf 7,5 Mio. Euro verbessert.

Der Blick auf den vorliegenden Konzernabschluss zeigt auch, dass sich die Ertragslage im Geschäftsjahr 2018 noch nicht zufriedenstellend entwickelt hat.

Dies ist maßgeblich darauf zurückzuführen, dass das operative EBITDA im Segment „Intelligente Gebäudetechnik“ durch Einmaleffekte der Neuausrichtung mit 9,5 Mio. Euro belastet war. Daneben entfalten die im Geschäftsjahr 2018 umgesetzten Maßnahmen erst ab 2019 positive Ergebniswirkung. Dies spiegelt sich nunmehr aber in unseren aktuellen Halbjahreszahlen wider: Im ersten Halbjahr 2019 konnte das EBITDA des Konzerns deutlich um 3,8 Mio. Euro verbessert werden, was sich maßgeblich aus der Ergebnissteigerung im Segment „Intelligente Gebäudetechnik“ ergibt.

Ich werde Ihnen gleich noch detaillierter erläutern, wie sich der euromicron Konzern in 2018 und im ersten Halbjahr 2019 entwickelt hat.

Im Anschluss erläutere Ihnen mein Vorstandskollege, Herr Dr. Frank Schmitt, den weiteren operativen und strategischen Fahrplan und verdeutlicht Ihnen anhand von Beispielen, wohin wir unser Geschäft entwickeln werden. Abschließen werde ich mit einem Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2019 und auf unsere Unternehmensziele.

Kapitalerhöhung 2019 erfolgreich abgeschlossen

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns aber zunächst gemeinsam auf den Meilenstein der letzten Wochen blicken, der für den euromicron Konzern von größter Bedeutung war: Den erfolgreichen Abschluss der Kapitalerhöhung.

Im Rahmen der Kapitalerhöhung haben 72 %, das heißt rund Dreiviertel unserer Aktionäre ihr Bezugsrecht ausgeübt und neue Aktien gezeichnet – eine sehr hohe Bezugsquote! Ich möchte mich an dieser Stelle herzlich für Ihr großes Vertrauen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, bedanken. Das gibt uns zusätzlichen Ansporn, die Entwicklung der euromicron weiter konsequent voranzubringen.

Im Zuge der Kapitalerhöhung hat die Funkwerk AG als strategischer Investor über 15 % des Grundkapitals der euromicron AG erworben. Tochtergesellschaften der euromicron und Funkwerk haben in der Vergangenheit auf operativer Ebene bereits punktuell erfolgreich zusammengearbeitet.

Wir beabsichtigen, diese Zusammenarbeit auszubauen und weitere gemeinsame Potenziale auf dem Gebiet der Kritischen Infrastrukturen sowie Synergien in den Bereichen „Smart Building Solutions“ und „IoT-Lösungen“ zu erschließen. Damit ergeben sich aus der Kapitalerhöhung auch wesentliche positive Impulse auf das operative Geschäft der euromicron.

Die Kapitalerhöhung hat in Form von Barkapitalerhöhungen in zwei Tranchen stattgefunden. Der Platzierungspreis lag jeweils bei 3,40 Euro. Insgesamt konnten wir mit der Kapitalerhöhung einen Bruttoemissionserlös von knapp 9,8 Mio. Euro erzielen. Nach Abzug der Kosten der Kapitalerhöhung floss dem Konzern hierdurch Liquidität von rund 9,2 Mio. Euro zu.

Damit haben wir die Eigenkapitalausstattung und die Finanzkraft der euromicron gestärkt und so einen finanziellen Spielraum geschaffen, um in Zukunftsfelder zu investieren und neue Geschäftsmodelle weiterentwickeln zu können. Im Rahmen unserer Strategie beabsichtigen wir, insbesondere in die Digitalisierung von Serviceprozessen und in den weiteren Aufbau von digitalen Geschäftsmodellen für unsere Kunden zu investieren.

Der erfolgreiche Abschluss der Kapitalerhöhung hat in den letzten Wochen eine große positive Resonanz in den Print- und Online-Medien erfahren. Auch in den vielen Gesprächen, die ich mit unseren Kunden, Lieferanten und Finanzierungspartnern geführt habe, wurde diese Maßnahme einhellig begrüßt und hat das Vertrauen in die strategische Entwicklung der euromicron gestärkt. Die positive Entwicklung des Aktienkurses seit Bekanntgabe der Kapitalerhöhung und die damit verbundene Steigerung des Unternehmenswertes zeigen ebenfalls, dass wir hiermit auch im Sinne unserer Aktionäre Mehrwert geschaffen haben.

Die jetzige Kapitalerhöhung und die so wichtige Unterstützung durch den neuen Investor waren aber nur möglich, weil Sie als Aktionäre in der letzten Hauptversammlung den Beschluss über die Schaffung eines Genehmigten Kapitals gefasst haben.

Mit Blick auf den heutigen Tagesordnungspunkt 8 appelliere ich daher an Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, auch dieses Mal der Schaffung eines neuen Genehmigten Kapitals zuzustimmen. Das verleiht uns im Vorstand und im Aufsichtsrat auch in Zukunft den notwendigen Handlungsspielraum, um das Unternehmen im Sinne der Aktionäre weiterzuentwickeln, wenngleich es aktuell keine konkreten Pläne für eine weitere Kapitalerhöhung gibt.

Denjenigen, die die euromicron noch nicht näher kennen, möchte ich an dieser Stelle einen kurzen Überblick über unser Unternehmen geben.

Wer wir sind

Wir sind ein mittelständisch geprägter Technologiekonzern. Als deutscher Spezialist für das Internet der Dinge unterstützen wir unsere Kunden bei der Vernetzung ihrer Geschäfts- und Produktionsprozesse und legen damit die Basis für deren weitere Digitalisierung. Aktuell besteht die euromicron Gruppe aus 16 operativen Unternehmen.

Mit Lösungen für Digitalisierte Gebäude, Industrie 4.0, Kritische Infrastrukturen sowie den dazugehörigen Smart Services sind wir sowohl Partner des Mittelstands, als auch von Großunternehmen und von Organisationen der öffentlichen Hand.

Seit 1998 – also nunmehr 21 Jahren – ist die euromicron börsennotiert. Über 1.900 Mitarbeiter sind an 28 Standorten in Deutschland und auch international im Einsatz.

Lassen Sie uns nun gemeinsam einen Blick auf das Geschäftsjahr 2018 werfen und mit der positiven Entwicklung der Auftragslage beginnen.

euromicron hat im Geschäftsjahr 2018 bei vielen attraktiven Projekten dank ihres ausgewiesenen Know-hows den Zuschlag erhalten. Lassen Sie mich dies an einigen Beispielen aus dem vergangenen Jahr verdeutlichen:

Meilensteine 2018 – richtungsweisende Projekte

- Wir haben die europaweite Richtfunk-Ausschreibung des **Südwestrundfunks** gewonnen, der für die Ausstrahlung der Fernsehsignale weiterhin auf die Programmverteilung mithilfe von Richtfunk setzt. In den nächsten drei Jahren modernisieren und erweitern wir das Richtfunknetz des SWR und tragen damit zum sicheren Betrieb der Netze bei. Wir kümmern uns um die Planung und Implementierung der kompletten Richtfunkstrecken – der Umbau erfolgt dabei unterbrechungsfrei während des laufenden Betriebs.
- Auch im hochsensiblen Bereich der Sicherheitstechnik ist euromicron aktiv und leistet einen wichtigen Beitrag zur Sicherheit der Bevölkerung. Wir werden die **Deutsche Bahn** weiterhin bei der bundesweiten Umsetzung ihres Sicherheitskonzepts unterstützen und die Videoüberwachung an Fernbahnhöfen optimieren.

euromicron hat von der zuständigen Bahn-Tochter „DB Station & Service“ den Zuschlag für einen Rahmenvertrag für Lösungen zur Videoüberwachung erhalten. Somit unterstützen wir das Sicherheitskonzept der Deutschen Bahn auch in den kommenden Jahren.

Konkret heißt das: Wir kümmern uns bundesweit um die Planung, Lieferung, Installation, Konfiguration und Systemintegration von Videoüberwachungs- und Analysesystemen an Bahnhöfen. Entsprechende Projekte haben wir unter anderem an den hochfrequentierten Hauptbahnhöfen in Bremen, Hamburg, Hannover, Köln und Nürnberg im Auftrag der Deutschen Bahn erfolgreich realisiert.

- euromicron ist Spezialist für intelligente Gebäudetechnik, das haben wir auch bei der „**Coreum Baumaschinenwelt**“ zeigen können.

Der im Oktober 2018 eröffnete Coreum Campus ist ein Ausstellungs-, Ausbildungs-, und Konferenzzentrum auf einem 160.000 Quadratmeter großen Areal. Herzstück ist ein Forum, das neben Tagungs- und Veranstaltungsräumen samt Gastronomie auch ein technisches Dienstleistungszentrum beherbergt. Diesen Campus haben wir für unseren Kunden mit modernster Netzwerk- und Sicherheitstechnik ausgestattet.

In diesem Projekt realisierten wir zusammen mit unserem Technologiepartner Cisco eine cloudbasierte Netzwerk- und Sicherheitslösung. Diese zeichnet sich durch intuitive Bedienbarkeit aus und ermöglicht die zentralisierte Einrichtung und Verwaltung von Büros und Liegenschaften.

Insgesamt konnte der **Auftragsbestand** zum Ende des Geschäftsjahres 2018 um 22 Mio. Euro auf 149,1 Mio. Euro gesteigert werden.

Auch wenn der höhere Auftragsbestand eine gute Basis für die weitere Geschäftsentwicklung bildet: für uns ist entscheidend, dass sich die euromicron zunehmend in höhermargige, innovative Geschäftsbereiche entwickelt und hier erfolgreich Aufträge akquiriert, wie an den geschilderten Beispielen dargestellt.

Denn auch für den Auftragsbestand gilt: Qualität vor Quantität. Am Ende zählt die Margenqualität der Aufträge und nicht das Auftragsvolumen. Dies war auch der Hauptgrund, weshalb wir im Geschäftsjahr 2018 das Segment „Intelligente Gebäudetechnik“ neu ausgerichtet haben.

Neuausrichtung im Segment „Intelligente Gebäudetechnik“

Kernpunkt dieser Neuausrichtung war, dass wir das baunahe Geschäft umstrukturiert haben. Dabei wurde das Volumengeschäft reduziert, so dass wir uns in Zukunft auf margenstarke Projekte und den Ausbau des Servicegeschäfts konzentrieren. Konkret bedeutet dies, dass wir in bestimmten Regionen keine Großprojekte mit geringer Marge und höherem Risikoprofil mehr annehmen und abwickeln werden. Stattdessen erfolgt eine Konzentration auf die vorhandenen Kernkompetenzen.

In diesem Zusammenhang wurde das operative EBITDA im Geschäftsjahr 2018 mit Einmaleffekten von 9,5 Mio. Euro belastet. Diese sind zum einen im Zusammenhang mit der Abwicklung von Altforderungen durch die Beendigung von Gerichtsverfahren und durch den Abschluss von Vergleichen mit Kunden entstanden. Zum anderen ergaben sich auch Ergebnisbelastungen aus der Finalisierung dieser Großprojekte.

Auch wenn diese Ergebnisbelastung schmerzt: diese Maßnahmen waren unumgänglich, um das baunahe Geschäft zukunftsfähig und profitabel auszurichten. Daneben ist es durch diese Maßnahmen gelungen, die Vorfinanzierung im Projektgeschäft deutlich zu reduzieren, was sich bereits in 2018 in der Verbesserung der Working Capital-Kennzahlen und in einem deutlich verbesserten operativen Cashflow niederschlägt. Im Geschäftsjahr 2019 werden die Effekte dieser Maßnahmen dann auch im Ergebnis sichtbar. Dies zeigt sich bereits in dem deutlich verbesserten EBITDA des ersten Halbjahres 2019.

Zudem konnten wir den Umbau des Geschäftsbereichs „Netzwerktechnik“ im vergangenen Geschäftsjahr erfolgreich abschließen. In diesem Bereich haben wir neue Organisations- und Vertriebsstrukturen implementiert und die Gemeinkosten signifikant reduziert.

Zu Beginn des dritten Quartals 2019 haben wir diesen Geschäftsbereich aus der euromicron Deutschland in die telent übertragen und in die dortige Organisationsstruktur integriert. Aufgrund der hohen Synergien dieses Geschäftsbereichs mit dem Geschäft der telent werden sich hieraus weitere positive Impulse auf die Geschäftsentwicklung ergeben.

Des Weiteren haben wir auch in anderen Geschäftsbereichen dieses Segments umfassende Kostenreduzierungen umgesetzt: Overhead- bzw. Gemeinkostensenkungen führten zu Sonderkosten von 1,4 Mio. Euro. In den Jahren 2018 und 2019 ergeben sich hieraus Kosteneinsparungen von rund 3,5 Mio. Euro – dies entspricht einem hervorragenden „Return on Investment“.

Daneben haben wir damit begonnen, eigene Montagekapazitäten aufzubauen, die wir weiter ausbauen werden. Damit verfolgen wir das Ziel, einen Teil der Fremdleistungen, die wir für unsere Tätigkeiten benötigen, durch günstigere und qualitativ hochwertigere Eigenleistung zu ersetzen.

In Zukunft werden die sinkende Abhängigkeit von der Preisentwicklung auf dem Subunternehmermarkt und die Qualitätssteigerung - durch das Fachwissen unserer eigenen Mitarbeiter - zu einer verbesserten Margenqualität führen.

Geschäftsjahr 2018

Meine Damen und Herren, durch die gerade dargestellte Einmalbelastung von 9,5 Mio. Euro spiegeln sich die durchgeführten Maßnahmen und die dadurch erzielten Fortschritte im euromicron Konzern noch nicht in den Ergebniszahlen für das Geschäftsjahr 2018 wider, so wie wir es uns alle gewünscht und auch erwartet haben.

Wir haben in 2018 ein **operatives EBITDA** von 6,5 Mio. Euro erzielt im Vergleich zu 13,5 Mio. Euro im Vorjahr. Dies entspricht einer operativen EBITDA-Marge von 2,0 %.

EBITDA-wirksame Sonderkosten von EUR 4,6 Mio. belasteten in 2018 die EBITDA-Marge noch mit 1,4 Prozentpunkten. Davon entfielen 2,9 Mio. Euro auf die „Zentralen Dienste“, was insbesondere auf Rechtsberatungskosten, Kosten der Finanzierungsberatung, sonstige Beratungskosten und Kosten aus Personalmaßnahmen, Gerichts- und Prozesskosten sowie auf Interimsmanagement zurückzuführen ist.

1,4 Mio. Euro der Sonderkosten entfielen auf das Segment „Intelligente Gebäudetechnik“, was im Wesentlichen durch die bereits beschriebene Optimierung der Personalstruktur bedingt war. Zugleich fielen in den „Nicht strategischen Geschäftsfeldern“ noch Sonderkosten in Höhe von 0,3 Mio. Euro an, die aus Nachlaufkosten der Schließung dieser Gesellschaften resultierten.

Im Geschäftsjahr 2018 haben wir einen **Konzernumsatz** von 318 Mio. Euro erwirtschaftet nach rund 333 Mio. Euro im Vorjahr. Der Rückgang resultiert maßgeblich aus den um 18,2 Mio. Euro niedrigeren Umsatzerlösen des Segments „Intelligente Gebäudetechnik“. Hierfür ist insbesondere die Neuausrichtung des baunahen Geschäfts verantwortlich, die ich Ihnen eben erläutere habe.

In Bezug auf die cashorientierte Unternehmensführung haben wir gute Fortschritte gemacht: Im Geschäftsjahr 2018 konnten wir einen bereinigten operativen Cashflow von EUR 7,5 Mio. erzielen, der damit im Vergleich zum Vorjahr um 7,1 Mio. Euro verbessert wurde.

Auf die positive Entwicklung des Auftragsbestands bin ich bereits eingegangen. Hervorheben möchte ich hierbei aber noch, dass alle drei operativen Segmente höhere Auftragsbestände als im Vorjahr ausweisen.

Geschäftsjahr 2018 - Working Capital

Meine Damen und Herren, wir arbeiten kontinuierlich daran, die Kapitalbindung im Working Capital zu reduzieren, um die Liquiditätsspielräume für Investitionen in die weitere Konzernentwicklung zu erhöhen.

Dies hat sich auch im Berichtsjahr 2018 spürbar bemerkbar gemacht. Wir haben das Working Capital im Vergleich zum 31. Dezember 2017 deutlich von 43,0 Mio. Euro um 14,3 Mio. Euro auf 28,7 Mio. Euro verringert.

Folglich konnten wir die Working Capital Quote spürbar auf 9,0 % senken; im Vorjahr hatte sie noch bei 12,9 % gelegen.

Geschäftsjahr 2018 - Konzern-Cashflow

Trotz des niedrigeren EBITDA konnten wir den um Factoring-Effekte bereinigten operativen Cashflow im Geschäftsjahr 2018 um 7,1 Mio. Euro steigern. Hier zeigen sich insbesondere die Fortschritte beim Abbau des Working Capitals.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit hat sich 2018 um 5,7 Mio. Euro auf -7,8 Mio. Euro reduziert. Der Rückgang resultierte mit 3,4 Mio. Euro aus niedrigeren Auszahlungen für Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie mit 2,3 Mio. Euro aus niedrigeren Auszahlungen für Unternehmenstransaktionen.

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2018 6,1 Mio. Euro nach 13,1 Mio. Euro im Vorjahr und zeigt damit eine rückläufige Entwicklung des externen Finanzierungsbedarfs der euromicron.

Geschäftsjahr 2018 / Bilanz

Meine sehr verehrten Damen und Herren, auch schwierige Punkte möchte ich an dieser Stelle offen ansprechen. Unsere Achillesferse ist nach wie vor die aus der Buy-and-Build-Strategie der Vergangenheit resultierende Verschuldung.

Die Bilanz zeigt, dass sich die **Nettoverschuldung des Konzerns** im abgelaufenen Geschäftsjahr erhöht hat. Zum 31. Dezember 2018 belief sich die Nettoverschuldung auf 92,2 Mio. Euro nach 87,3 Mio. Euro im Vorjahr.

Der Anstieg um 4,9 Mio. Euro ist mit 4,2 Mio. Euro nahezu vollständig auf Effekte aus dem Factoring-Programm zurückzuführen. Dabei wirkte insbesondere das zum 31. Dezember 2018 niedrigere Volumen an verkauften Forderungen.

Insgesamt reduzierte sich die **Bilanzsumme** des euromicron Konzerns zum 31. Dezember 2018 im Vergleich zum Vorjahr von 252,2 Mio. Euro um 3,4 % auf 243,7 Mio. Euro.

Der handelsrechtliche **Jahresabschluss der euromicron AG** zum 31. Dezember 2018 wies einen erhöhten Bilanzverlust von rund 70 Mio. Euro aus nachdem sich dieser zum Ende des Vorjahres auf rund 43 Mio. Euro belief.

Damit können wir nicht zufrieden sein!

Zu den Maßnahmen zur Verbesserung des operativen Ergebnisses wird Ihnen mein Kollege nachher noch weitere Erläuterungen geben.

Soweit es die Finanzierungsseite anbelangt, haben wir mit der erfolgreich durchgeführten Kapitalerhöhung den ersten Schritt getan.

Die weitere Planung in diesem Bereich sieht nun die Fokussierung auf das Kerngeschäft der euromicron vor. Zum einen versprechen wir uns hiervon transparentere Konzernstrukturen und eine damit verbundene bessere Umsetzung von Synergiepotenzialen im Kerngeschäft. Zum anderen steht nach der operativen Restrukturierung die Verbesserung der Passivseite unserer Bilanz an.

Wir beabsichtigen, durch gezielte Desinvestments eine Verbesserung der Bilanzrelation zu erreichen und die Voraussetzung für die zum 31. Januar 2020 anstehende Rückführung der Kreditlinie um 25 Mio. Euro zu schaffen. Details hierzu werden wir zu gegebener Zeit veröffentlichen.

Zahlen zum 1. Halbjahr 2019

Lassen Sie uns nun gemeinsam auf das laufende Geschäftsjahr 2019 blicken.

Meine Damen und Herren, es ist uns im ersten Halbjahr 2019 gelungen, die Margenqualität in unserem Geschäft weiter zu verbessern.

Ein Blick auf die Zahlen für die ersten sechs Monate 2019 zeigt:

- Wir haben das **EBITDA** – die Ergebniskennzahlen zeigen im Folgenden den Stand vor IFRS 16, dem neuen Leasing-Standard – deutlich um 3,8 Mio. Euro auf 2,1 Mio. Euro verbessert. Die **EBITDA-Marge** des Konzerns lag damit bei 1,4 % nach -1,1 % im Vorjahr. Auch im zweiten Quartal haben wir uns vor allem im Segment „Intelligente Gebäudetechnik“ positiv entwickelt. Dieses trug wesentlich zu der deutlichen Margensteigerung bei.
- Insgesamt belief sich das **Konzernergebnis** zum 30. Juni 2019 auf -4,6 Mio. Euro nach -6,9 Mio. Euro zum Vorjahr.
- Im ersten Halbjahr 2019 erreichte euromicron einen **Konzernumsatz** von 146,7 Mio. Euro nach 150,6 Mio. Euro im Vorjahr. Der leichte Umsatzrückgang war insbesondere auf eine gegenüber dem Vorjahr veränderte Saisonalität der Umsätze im Segment „Kritische Infrastrukturen“ zurückzuführen, die sich im Jahresverlauf aber erwartungsgemäß wieder ausgleichen wird.
- Unseren **operativen Cashflow** haben wir im Vergleich zum Vorjahreszeitraum erneut um 1,5 Mio. Euro verbessert.
- Auch die Anstrengungen zur Reduzierung der Kapitalbindung im Working Capital tragen weiter Früchte. Das **Working Capital** (nach Factoring) haben wir im Vergleich zum 30. Juni 2018 merklich reduziert: zum Halbjahr 2019 lag es bei 33,2 Mio. Euro nach 41,4 Mio. Euro im Vorjahr. Auf dieser Basis konnten wir auch die **Working Capital Quote** (nach Factoring) auf 10,6 % verbessern, nach 12,6 % im Vorjahr.
- Der **Auftragsbestand** erhöhte sich zum Stichtag um 18,2 Mio. Euro auf 157,9 Mio. Euro. Dies ist für die euromicron Gruppe eine gute Basis für die Erreichung der Umsatz- und Ergebnisziele im zweiten Halbjahr.

Wichtige strategische Meilensteine

Meine Damen und Herren, ich hatte es eben schon erwähnt: Für uns ist ausschlaggebend, dass wir uns auf unser Kerngeschäft fokussieren und zugleich den euromicron Konzern in neue digitale Geschäftsfelder entwickeln.

Dies ist nach der Kapitalerhöhung der zweite strategische Schritt, der auch mit Desinvestments in nicht strategischem Geschäft einhergeht.

Einige wichtige Etappen haben wir bereits gemeistert. Gleichzeitig sehen wir aber weiteren Handlungsbedarf, um uns in strategischen Zukunftsfeldern gut zu positionieren und dafür die notwendigen Strukturen zu schaffen. Mit den eingeleiteten Maßnahmen und unserem Ankerinvestor haben wir mittelfristig die Basis für solides Wachstum gelegt.

Wir befinden uns also mitten in der Umsetzung unserer Strategie.

Folgende Punkte möchte ich noch einmal hervorheben:

- Hierbei geht es insbesondere um die **Ausrichtung auf das Kerngeschäft** und die **Optimierung des Portfolios**. Im Zuge von Investments – ich darf an den Zukauf des Cybersecurity-Spezialisten KORAMIS in 2017 erinnern – und Desinvestments – beispielsweise durch die Trennung vom Geschäftsbereich Telekommunikation – haben wir bereits erfolgreich daran gearbeitet, den euromicron Konzern besser auf das Kerngeschäft auszurichten. Die noch geplanten Desinvestments in diesem Zusammenhang hatte ich bereits erwähnt.

Wir werden unser Portfolio weiter dahingehend auf den Prüfstand stellen, wie wir uns noch besser auf unsere Zielmärkte ausrichten und die Performance verbessern können.

- Mit der Schaffung eines **Digital Hub** haben wir im August einen weiteren wichtigen strategischen Schritt unserer Digitalisierungsstrategie eingeleitet.

Dadurch bündeln wir die digitalen Kompetenzen des Konzerns in einer Organisationseinheit unter dem Dach des Cybersecurity-Spezialisten KORAMIS und können auf diese Weise den Aufbau digitaler Geschäftsmodelle vorantreiben. Software und digitale Services sind für uns strategische Eckpfeiler, um das margenstarke Servicegeschäft auszubauen.

Ich gebe nun das Wort an meinen Vorstandskollegen Dr. Frank Schmitt. Er wird Ihnen erläutern, wie wir den euromicron Konzern operativ ausrichten und zu einem digitalen Lösungsanbieter weiterentwickeln werden.

Dr. Frank Schmitt:

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Gäste,

Meine Kollegin hat es gerade angesprochen: wir entwickeln uns als digitaler Lösungsanbieter kontinuierlich weiter! Den Plan, wie wir das tun wollen, werde ich Ihnen jetzt näher erläutern. Im Kern geht es darum, wie wir unsere Konzernstrukturen auf die Zukunftsfelder optimal ausrichten und welchen Mehrwert wir unseren Kunden in den nächsten Jahren bieten werden.

Auch wenn unsere Kunden in unterschiedlichen Branchen unterwegs sind, haben sie eines gemeinsam: Sie entwickeln digitale Geschäftsmodelle. Wir als euromicron wollen der zuverlässige Partner sein, der sie auf dem Weg in die Digitalisierung vollumfänglich begleitet und unterstützt.

Bereit für die Digitalisierung

Wir bei euromicron sind überzeugt, dass der Kunde bzw. der Nutzer im Mittelpunkt stehen muss. Bevor man sich auf eine Technologie festlegt, muss man herausfinden, was sie ihren Nutzern bringt. Hier bieten wir unseren Kunden sichere Lösungen an und werden in diesem Zusammenhang auch unser Beratungsangebot kontinuierlich ausbauen.

Wir richten unsere Lösungen immer auf die Geschäftsmodelle unserer Kunden aus und danach handeln wir auch! Bereits heute setzten wir zahlreiche digitale Lösungen um und bringen in unseren Projekten unsere spezifischen Kompetenzen ein. Das reicht aber noch längst nicht aus!

Um auch in Zukunft unsere Kunden weiter erfolgreich auf dem Weg in die Digitalisierung zu unterstützen, werden wir ein umfassendes kundenorientiertes Selbstverständnis entwickeln.

Auf der Folie sehen Sie, welche konkreten Maßnahmen wir dazu in den letzten Monaten aufgesetzt haben und wo wir bereits gute Fortschritte bei der Umsetzung gemacht haben:

- **Portfolio-Management:** Wir haben ein bereichsübergreifendes Portfolio-Management eingeführt, um Synergien zwischen den Kompetenzbereichen zu heben und die Zusammenarbeit im Konzern effizienter und vor allem marktorientiert zu gestalten. Ziel ist eine performance-orientierte Zukunftsgestaltung unseres Portfolios.
- **Vertrieb:** Dazu werden wir im Vertrieb die Beratung für digitale Geschäftsmodelle ausbauen und insbesondere die digitale Transformation unserer Kunden aktiv unterstützen. Was können Sie sich darunter vorstellen? Die Datenmengen, die heute generiert werden, sind gigantisch. Und sie werden weiter anwachsen. Es ist wichtig, zunächst Zugriff auf diese Daten zu bekommen. Aber damit ist es noch nicht getan. Um zum Beispiel ein intelligentes Gebäude zu realisieren, müssen die Daten aufbereitet und analysiert werden. Erst dadurch kann ein Gebäude für Nutzer und Betreiber flexibler, persönlicher und letztlich auch produktiver gestaltet werden. Und dies sind genau die Szenarien, mit denen wir unsere Kunden beraten möchten.
- **Cloud First:** Darüber hinaus investieren wir im Sinne des „Cloud first“-Gedanken in die eigene interne Digitalisierung, um mit unseren Kunden schnell und effizient zusammenarbeiten zu können. Interne Prozesse und Tools werden dazu überprüft, vereinheitlicht und konzernweit ausgerollt. Die interne Digitalisierung ist eine wichtige Voraussetzung für weiteres Wachstum und vor allem eine nachhaltige Margensteigerung unserer Projekte.

- **Digitale softwarebasierte Services:** Zudem bündeln wir die digitalen Kompetenzen des Konzerns in einer Organisationseinheit – einem Digital Hub - unter dem Dach unseres Cybersecurity-Spezialisten KORAMIS.

Der Vorteil: Wir können unseren Kunden in Zukunft eine noch individuellere und prozessübergreifende Unterstützung bieten und stehen ihnen als zentraler Ansprechpartner für das Thema Digitalisierung beratend zur Seite. Durch den Digital Hub nutzen wir unsere konzernweiten Synergien im Bereich der digitalen Plattformen und der Automatisierungslösungen optimal.

Zusammenfassend ist festzuhalten: Der Digital Hub eröffnet uns die Möglichkeit **ganzheitliche digitale Services** bereitzustellen. Durch die Nutzung unserer Services können unsere Kunden ihre Effizienz steigern und ihr eigenes Geschäftsmodell weiterentwickeln!

Das euromicron Wertschöpfungskonzept

Kommen wir nun zum Wertschöpfungskonzept der euromicron: Grundsätzlich sind wir in den richtigen Marktsegmenten unterwegs und sehen derzeit auch keine negativen konjunkturellen Auswirkungen in diesen Märkten.

Auf der Folie sehen Sie die Unterteilung in **Physische Systeme** – Infrastruktur, Sensor & Endgeräte – sowie die **Digitalen Systeme**, die die Bereiche Plattform, Applikation und („digitaler“) Service umfassen.

Aktuell konzentriert sich unser Geschäft schwerpunktmäßig auf die **physischen Systeme**, sprich: Technologie, wie Sensoren und Endgeräte sowie ergänzende Infrastrukturen. „Wir sind der Maschinenraum der Digitalisierung“

Im Bereich der **Digitalen Systeme** lassen sich dagegen mit kundenorientierten Anpassungen und Serviceleistungen deutlich höhere Margen erzielen. Unser Ziel ist dabei, einen konkreten Mehrwert für unsere Kunden herauszuarbeiten. Dieses Geschäft wollen wir in Zukunft noch stärker adressieren.

Das heißt: In vielen Fällen stellen wir Netzwerkinfrastrukturen, Sensoren und Endgeräte zur Verfügung, die für unseren Kunden die Basis ihrer Geschäftsmodelle bilden. Darin sind wir seit vielen Jahren im Markt sehr erfolgreich – und in diesem Jahr von Focus Money auch als „Digital Champion“ ausgezeichnet worden.

Auf der Grundlage dieses starken Basisgeschäfts, mit dem wir in sämtlichen Branchen vertreten sind, „Vorteil: Kundenportfolio“, wollen wir in Zukunft verstärkt digitale Services erbringen und das Geschäft am Kunden weiterentwickeln. Dadurch entsteht einerseits eine noch engere Verzahnung mit dem Kunden und dessen Bedürfnissen – andererseits resultiert daraus auch eine stärkere Kundenbindung.

Alle Ebenen einer digitalen Lösung

Über unsere bisherigen Schwerpunkte „Infrastruktur“ und „Sensorik“ hinaus wollen wir alle Ebenen einer digitalen Lösung konsequent abbilden. Ein besonderes Augenmerk werden wir, wie bereits ausgeführt, in Zukunft auf die Ebenen „Applikation“ und „Plattform“ legen, um den Serviceanteil am Geschäft zu erhöhen.

Das Angebot solcher ganzheitlichen Lösungen ist ein klares Differenzierungsmerkmal im Vergleich zu unserem Wettbewerb.

Lassen Sie mich Ihnen anhand zweier Beispiele verdeutlichen, welchen unterschiedlichen Anteil die einzelnen Ebenen an unserem Geschäft haben.

Im **Tunnelgeschäft** beispielsweise stellen wir unseren Kunden „Infrastruktur“ und „Sensorik“ bereit – im konkreten Fall Beschallungsanlagen und Funktechnologie für die Kommunikation („IP-basiert“). Das Servicegeschäft spielt hier bislang eine untergeordnete Rolle. Hier haben wir also ein großes Upselling-Potential in unserem Bestandsgeschäft.

Anders stellt sich dies bei der **Videoüberwachung auf Bahnhöfen** dar. Dort realisieren wir bereits digitale Komplettlösungen und bieten softwarebasierte Services für die Überwachung und Wartung der Systeme an.

Dabei arbeiten wir eng mit dem Kunden, der Deutschen Bahn und den Sicherheitsbehörden zusammen. Dieses Geschäft zeichnet sich durch eine tiefere Wertschöpfung und höhere Margen aus. Derartiges Geschäft wollen wir in Zukunft forcieren!

Entscheidend ist: Indem wir das Geschäft noch stärker mit digitalen Services bedienen, schaffen wir **Optimierungspotentiale** für unsere Kunden und helfen ihnen selbst und wiederum im Geschäft mit ihren Kunden besser zu werden.

Wie wir für unsere Kunden, durch den Einsatz unsere Lösungen, Mehrwerte und Optimierungspotentiale generieren, zeige ich Ihnen jetzt am Beispiel unseres Bestandsgeschäfts.

Fokussierung der Digitalisierung im Bestandsgeschäft

Auf der Folie sehen Sie unsere Lösungen **Smart Building** und **Security Building Solutions**: Für uns ist ein Gebäude intelligent, wenn es nicht nur passiv dasteht, sondern seine Umgebung versteht, kommuniziert, lernt und sich anpasst.

Ein **Smart Building** schafft auch für den Betreiber des Gebäudes einen Mehrwert. Zum Beispiel, indem es Feedback gibt, mit dem sich der Gebäudebetrieb optimieren lässt. Oder indem es Störungen frühzeitig meldet, um Ausfälle zu verhindern. Damit tragen intelligente Gebäude dazu bei, Betriebskosten zu senken und Produktivität zu steigern.

Unsere Kunden erwarten von Gebäuden, dass sie möglichst komfortabel und sicher und zudem möglichst ökologisch sind.

Ein intelligentes Gebäude weiß, wann wie viele Menschen vor Ort sind und schützt vor Gefahren, etwa bei Feuer und Einbruch. Darüber hinaus bietet es eine ideale Raumtemperatur, eine optimale Luftqualität und eine dynamische Beleuchtung.

An diesen Beispielen sehen Sie, wie wir unsere Erfahrung aus mehr als 20 Jahren Netzwerk- und Sicherheitstechnik auf die Gebäudeautomation übertragen. Wir sorgen für die Digitalisierung der Prozesse im ganzen Gebäude. Dabei profitieren wir davon, dass wir mit „Smart Lighting“ und „Smart Office“ Lösungen bereits erfolgreich im Automationsbereich tätig sind.

Die einzelnen Systeme wie Videoüberwachung, Zutrittskontrolle und Brandmeldeanlagen stehen nicht mehr unverbunden nebeneinander.

Alle Prozesse der Gebäudeautomation tauschen Informationen untereinander aus und kommunizieren miteinander. Und der Kunde profitiert durch Einsparungen in Betrieb, Verwaltung und Personal.

Konsequente Ausrichtung auf den Kundenmehrwert

Bisher unterstützen wir unsere Kunden in den klassischen Prozessschritten „**Plan, Build, Run**“. Um Ihnen dieses Prinzip kurz zu erläutern:

- Phase **Plan**: Zu Beginn müssen in der Planungsphase die Netzwerkinfrastrukturen sorgfältig geplant werden. Dies beinhaltet die Erstellung von Konzepten, Budgetplanung oder auch eine Bedarfsanalyse.
- Dann werden im nächsten Schritt – **Build** – die Leistungen implementiert, d.h. die Netzwerkinfrastrukturen werden in Betrieb genommen.
- Im nächsten Schritt unterstützen wir unseren Kunden beim Betrieb und Wartung der Infrastruktur – das fällt unter den 3. Schritt: **Run**.

Dieses Vorgehen werden wir nun um einen neuen Prozessschritt **Optimize** ergänzen. Dabei geht es um eine proaktive Beratung. Das heißt, wir werden unseren Kunden Optimierungspotenziale aufzeigen, wie sie ihre Geschäfts- und Prozessabläufe verbessern können.

Mit digitalen Services wollen wir unsere Kunden dabei unterstützen

- 1) Kosteneinsparungen zu realisieren;
- 2) die Geschäftsprozesse zu optimieren und
- 3) neue Geschäftsmodelle für ihre eigenen Kunden entwickeln zu können.

Mit unserem Digital Hub können wir diese Beratung am Kunden in Zukunft in die Tat umsetzen.

Etablierung eines „Digital Hub“

Dazu jetzt im Detail:

Wir bündeln die **digitalen Kompetenzen** des Konzerns ab sofort in unserem Digital Hub unter dem Dach der **KORAMIS**. Mit Fokus auf digitale Plattformen und Services umfasst das Portfolio zukünftig auch „Smart IoT“, „Smart Building“ sowie „Data Management“.

Sie sehen: Durch die Zusammenführung schaffen wir wertvolle **Synergien** bei den digitalen Plattformen und Automatisierungslösungen.

Für uns als euromicron ist es entscheidend, dass wir mit dem Digital Hub das Portfolio der **digitalen Lösungs- und Sicherheitskompetenz** gezielt verbessern. Wir gewinnen an Know-how für die Beratung und schaffen damit die Basis, um den Kunden hinsichtlich der Optimierung seines Geschäfts vollumfänglich beraten zu können. Das wollen wir – wie ich bereits erwähnt hatte – deutlich ausbauen!

Auf den folgenden Folien stelle ich Ihnen nun ausgewählte Beispiele vor, die wir im ersten Halbjahr 2019 gewinnen konnten. Sie spiegeln sehr gut unsere strategische Ausrichtung wieder und verdeutlichen, welchen Mehrwert wir für unsere Kunden erbringen.

Systemtechnik für das Glasfasernetz der Stadt Münster

euromicron ist beim Glasfaserausbau ein zuverlässiger Partner für Städte und Kommunen. Aktuell unterstützen wir die Stadtwerke Münster bei ihren Plänen zum Breitbandausbau. In der Praxis übernimmt dies in den nächsten acht Jahren unsere Tochter telent als Systemintegrator und Servicepartner.

Die Aufgabe: 60.000 Wohn- und Geschäftsgebäude an das Highspeed-Glasfasernetz anzuschließen „FttH“. Die Münsteraner werden dann mit Datenraten surfen, die bundesweit zu den schnellsten zählen.

Wir haben dazu den Auftraggeber individuell beraten und liefern für das Projekt innovative und sichere Netzwerktechnik. Dazu verwenden wir hochwertige Systemtechnik unseres Technologiepartners Huawei. Dieses Projekt haben wir also vor allem durch die hervorragende Kundenorientierung und einen effektiven Best-of-Breed-Ansatz gewonnen.

Neues Field Service Agreement mit Colt bis 2023

Im nächsten Beispiel geht es um den Telekommunikationsanbieter Colt, ansässig in Frankfurt und Spezialist für Standortvernetzung und schnelles Internet. Wir arbeiten bereits seit 2007 erfolgreich mit Colt zusammen. Im Januar konnten wir die Zusammenarbeit mit einem neuen Rahmenvertrag um weitere fünf Jahre verlängern.

Was macht das Projekt so besonders, meine Damen und Herren? Nun, wir sind vollintegriert in die Kundensysteme und Plattformen von Colt und bieten hier echte Managed Services an. Das heißt, wir verwalten mit Colt gemeinsam Kundentickets auf einer effizienten und sicheren Workflow-Plattform.

Mit unseren Lösungen schaffen wir für Colt so einen echten Mehrwert, zum Beispiel durch kurze Servicezeiten und eine hohe Netzqualität. Grundvoraussetzung dafür ist unsere interne – auf den Kunden zugeschnittene – Digitalisierung.

Zuschlag für TGA-Großprojekt in Hannover

Meine Damen und Herren, wir sind Spezialist für die Digitalisierung von Gebäuden. Aus diesem Bereich stammt der nächste Auftrag. Im ersten Halbjahr haben wir den Zuschlag für die elektro-, netzwerk- und sicherheitstechnische Revitalisierung eines siebengeschossigen Gebäudekomplexes in Hannover erhalten – die Brutto-Grundfläche: 22.000 m².

Der Zuschlag für dieses Projekt war nur dank unseres verbesserten Portfoliomanagements möglich, da wir in diesem Projekt Know-how und Leistungen mehrerer Tochtergesellschaften effizient bündeln konnten.

Über unsere beiden Systemhäuser ssm euromicron und euromicron Deutschland decken wir in diesem Projekt alle Aspekte einer Technischen Gebäudeausstattung ab und kümmern uns neben der grundlegenden Stark- und Schwachstrommontage auch um die innovative Sicherheitstechnik. Dies sind zum Beispiel

- die Brandmeldeanlage,
- das Notbeleuchtungssystem oder
- die Notschaltung für die Aufzugsanlage.

Nach der geplanten Fertigstellung des Projekts im Jahr 2021 konnten wir mit dem Bauherrn parallel einen Wartungsvertrag über weitere 5 Jahre abschließen.

Neues Serviceangebot: Managed Cybersecurity

Die von uns eingeleiteten strategischen Veränderungen im euromicron Konzern tragen Früchte. Mit unseren im Digital Hub gebündelten Fähigkeiten können wir Industrieunternehmen und Betreibern Kritischer Infrastrukturen jetzt ein Cybersecurity-Gesamtpaket anbieten. Hierzu führen wir bereits mehrere aussichtsreiche Verhandlungen mit potentiellen Kunden.

Bei dieser Cybersecurity-Lösung bündeln wir Komponenten unserer Technologiepartner für die Sicherheit von IT- und Betriebsnetzen und veredeln diese zu einem digitalen Full-Service-Angebot, u.a. durch ein 24/7-Security-Operation-Center. Dabei gewährleisten wir durch einen Remote-Zugriff eine Echtzeit-Überwachung der Betriebsnetze unserer Kunden.

Bei möglichen Anomalien können wir so unverzüglich und proaktiv Maßnahmen in Absprache mit dem Kunden einleiten. Diese Lösung ist hochinnovativ und basiert auf u.a. auf den Verfahren der künstlichen Intelligenz und Machine Learning.

In dem entsprechenden Markt entstehen für uns große Potenziale. Das neue IT-Sicherheitsgesetz 2.0 wird voraussichtlich noch in diesem Jahr in Kraft treten und für Betreiber eine Verschärfung der Maßnahmen mit sich bringen. Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage hier deutlich zunehmen wird und wollen hier wichtige Aufträge für uns gewinnen!

Meine Damen und Herren, das war in Kürze unsere Strategie sowie einige ausgewählte Projekte aus der Praxis. Wir werden den eingeschlagenen Kurs konsequent fortführen und daran arbeiten, die Position von euromicron in den einzelnen Märkten zu stärken.

Ich gebe nun zurück an Frau Meyer für den Ausblick auf das Geschäftsjahr 2019.

Bettina Meyer:

Ausblick 2019

Meine Damen und Herren, von der Strategie, die Ihnen mein Kollege eingehend erläutert hat, möchte ich den Fokus abschließend auf unsere Unternehmensziele für 2019 richten. Die Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr hat uns in unserer Einschätzung bestätigt, dass wir für das Gesamtjahr 2019 insgesamt im Plan liegen.

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2019 unverändert einen Konzernumsatz in einer Bandbreite zwischen 325 und 345 Mio. Euro sowie eine EBITDA-Marge zwischen 4,0 % und 5,5 %.

Was die kommenden Jahre betrifft, so setzen wir weiter auf einen profitablen Wachstumskurs:

Wir streben eine kontinuierliche Verbesserung der Profitabilität an und gehen davon aus, die EBITDA-Marge in den Folgejahren um rund einen Prozentpunkt pro Jahr zu steigern, so dass euromicron mittelfristig eine EBITDA-Marge größer 8 Prozent erreichen wird.

Dank an Mitarbeiter und Aktionäre

Wir alle, meine Damen und Herren, erleben gerade durch die zunehmende Digitalisierung einen Wandel, der sämtliche gesellschaftliche und wirtschaftliche Bereiche erfasst. Unternehmen benötigen maßgeschneiderte und innovative Technologielösungen – sie müssen sozusagen digital werden.

Unsere Strategie ist klar: Durch die konsequente Ausrichtung auf den Digitalisierungsmarkt entwickeln wir uns von einem Systemintegrator und Hersteller technischer Komponenten hin zu einem Anbieter digitaler softwarebasierter Lösungen mit Fokus auf das Servicegeschäft.

Um euromicron auf einen nachhaltig profitablen Wachstumskurs zu führen, bedarf es vor allem Teamgeist und vertrauensvolle Zusammenarbeit und natürlich Mitarbeiter, die uns auf diesem Weg unterstützen.

Darum möchte ich mich – auch im Namen meines Kollegen – bei allen **Mitarbeitern** herzlich für ihr großes Engagement bedanken. Hervorheben möchte ich auch die stets konstruktive Zusammenarbeit mit dem Konzernbetriebsrat, den ich an dieser Stelle begrüße.

Auch den hier anwesenden **Mitgliedern des Aufsichtsrats** möchte ich gemeinsam mit meinem Vorstandskollegen für die konstruktive Zusammenarbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr und darüber hinaus danken.

Und Ihnen, liebe **Aktionärinnen und Aktionäre**, gilt nochmals unser besonderer Dank für Ihr Engagement und das unverändert große Vertrauen in unser Unternehmen. Begleiten Sie uns auch weiterhin auf unserem Weg in eine erfolgreiche Zukunft.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!