
Techem hat im Geschäftsjahr 2001/2002 seine internationale Expansion fortgesetzt

Horst Enzelmüller

Vorsitzender des Vorstands
der Techem AG
in der Hauptversammlung am 21. März 2003



Meine sehr geehrten Damen und Herren,

verehrte Aktionäre,

ich darf Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – sehr herzlich zur Hauptversammlung der Techem AG im Jahr 2003 begrüßen. Die Hauptversammlung ist für ein börsennotiertes Unternehmen immer ein besonderer Tag. Sie ist zum einen eine wichtige Standortbestimmung mit Blick zurück auf ein abgeschlossenes Geschäftsjahr. Und zum anderen ermöglicht die Veranstaltung einen Ausblick in das laufende Geschäftsjahr und die nahe Zukunft mit der Einschätzung von Chancen und Risiken für das Unternehmen und seine Märkte.

Meine Damen und Herren, ich freue mich sehr, dass Sie heute nach Frankfurt gekommen sind, und wir freuen uns auf den Meinungs- und Gedankenaustausch mit Ihnen. Erlauben Sie mir – bevor ich zu den Einzelheiten des Geschäftsberichts komme – einige grundsätzliche Bemerkungen. Sie alle wissen, dass ich

seit 1. Januar als Vorstandsvorsitzender den Konzern führe. Mittlerweile sind erst oder schon 3 Monate seit meinem Amtsantritt vergangen. Mit Hilfe meiner Vorstandskollegen traue ich mir aber eine Standortbestimmung zu und komme zu folgenden Kernaussagen:

Das Geschäftsmodell von Techem ist mittel- und langfristig von gesellschaftspolitischer Bedeutung.

1. Techem ist ein fantastisches Unternehmen. Wir haben ein intelligentes, zukunftsweisendes Geschäftsmodell, um das uns viele börsennotierte Unternehmen beneiden. Der sparsame Umgang mit den Ressourcen Primärenergie und Wasser wird immer wichtiger. Sparsamkeit wird man aber nur erreichen, wenn man misst und berechnet. Insofern ist das Geschäftsmodell von Te-

chem mittel- und langfristig von gesellschaftspolitischer Bedeutung.

2. Langfristige Verträge mit unseren Kunden geben unserem Geschäft Stabilität und Berechenbarkeit. Dies ist ein unschätzbare Vorteil für unsere Arbeit und gibt uns Planungssicherheit.
3. Techem hat moderne und innovative Produkte. Hier liegt ein wesentliches Geheimnis unseres Erfolges: Mit soliden Standardprodukten einerseits und neuen innovativen Produkten andererseits wurde Techem zu Recht Marktführer und Vorreiter neuer Technologien.
4. Techem hat ein nationales und internationales Geschäft, das weitgehend konjunkturunabhängig ist. Wir sind führend in Deutschland und in den meisten europäischen Nachbarländern. Der Konzern ist in 15 Ländern vertreten und kooperiert in weiteren 9 Ländern mit Handelspartnern.
5. Techem hat qualifizierte Mitarbeiter. Nur deshalb konnte das Unter-

nehmen sich eine solche Marktstellung erarbeiten. Egal ob im technischen oder kaufmännischen Bereich, im Innendienst oder in Kundennähe: Mitarbeiter von Techem gelten als hoch qualifiziert und bestens ausgebildet.

Meine Damen und Herren, verehrte Aktionäre,

diese Standortbestimmung ist realistisch und spiegelt meine Eindrücke und Erfahrungen in den ersten 3 Monaten meiner Tätigkeit wider. Sie gibt mir – und Ihnen, unseren Aktionären – die Gewissheit, dass das Unternehmen eine gute Marktposition hat und über eine gute Kernsubstanz verfügt. Aber – und damit komme ich zur Kehrseite der Medaille – es gibt auch einige Schwachstellen und Korrekturbedarf. Das ist sicher für Sie keine Überraschung und das Gute daran ist, dass das Unternehmen die Fähigkeit und die finanzielle Möglichkeit zur Korrektur hat.

Die Standortbestimmung gibt mir die Gewissheit, dass das Unternehmen eine gute Marktposition hat und über eine gute Kernsubstanz verfügt.

In der Pressekonferenz im Januar haben wir unsere Ziele griffig formuliert: Techem soll schneller und flexibler werden. Was meine ich damit? Techem ist ein gesundes und hervorragendes Unternehmen, an dessen Grundstruktur man nichts ändern muss. Sie alle können das beurteilen: Bis Anfang 2002 war Techem ein gutes Beispiel für Zielerfüllung und Berechenbarkeit. Daran hat sich auch durch die Turbulenzen im zweiten Halbjahr 2002 nichts geändert, Techem ist und bleibt solide. Was wir aber brauchen, ist eine Aufbruchstimung, eine neue Dynamik, eine neue Offensive. Ich möchte die Kernkompetenzen stärker herausarbeiten, Bürokratie abbauen, Entscheidungsprozesse beschleunigen und Kostenstrukturen verbessern. Jedem Unterneh-

men tut es gut, wenn man es von Zeit zu Zeit auf den Prüfstand stellt, wenn man Abläufe, Prozesse und Entscheidungswege kritisch unter die Lupe nimmt. Mein Eindruck ist: Der Konzern hat überdimensionierte Strukturen, zum Teil festgefahrene Prozesse und ist zu langsam. Wir haben zu viele Führungsebenen und zu lange Entscheidungswege. Deshalb durchleuchten wir alles und setzen auf Optimierung. Schon im laufenden Jahr werden Erfolge sichtbar sein. Wichtiger Bestandteil dabei ist ein Kostenoptimierungs-Programm mit dem Namen Fokus. Das Projekt soll bis zum 31. März 2003 in der Detailanalyse abgeschlossen sein. In den letzten Wochen wurden die vier Bereiche Unternehmenszentrale, Außenorganisation in Deutschland, Einkauf / Logistik / Sachkosten und Projektmanagement untersucht. Nach meiner Auffassung werden die daraus resultierenden Maßnahmen das Unternehmen „besser“ machen. Sachkosten und – leider – auch Personalkosten können und müssen reduziert werden, ohne dabei negative Auswirkungen auf das Geschäft und die wichtigen, überaus sensiblen, Kundenbeziehungen zu haben. Gemeinsam mit den Führungskräften und Mitarbeitern des Konzerns werden wir Schwachstellen eliminieren und ein neues Leistungsprofil erarbeiten.

Gemeinsam mit den Führungskräften und Mitarbeitern des Konzerns werden wir Schwachstellen eliminieren und ein neues Leistungsprofil erarbeiten.

Das Geschäftsjahr 2001/2002

Meine Damen und Herren, dass unser Unternehmen eine im Kern gesunde Struktur hat, beweisen die Zahlen des vergangenen Jahres. Im Geschäftsjahr 2001/2002 erzielte der Konzern einen Umsatz von rund 379 Mio. EUR und ein EBIT von knapp

39 Mio. EUR. Mit insgesamt 2.918 Mitarbeitern betreute Techem rund 565.000 Kunden, 6,6 Mio. Wohnungen und 36,5 Mio. installierte Geräte. Das zeigt: Unsere Marktposition ist hervorragend. Mit den jetzt eingeleiteten Maßnahmen werden wir Techem für die Herausforderungen der nächsten Jahre fit machen.

Im Geschäftsjahr 2001/2002 erzielte der Konzern einen Umsatz von rund 379 Mio. EUR und ein EBIT von knapp 39 Mio. EUR.

Ich komme nun zum operativen Geschäft und beginne mit dem Ausland. Techem hat auch im Geschäftsjahr 2001/2002 seine internationale Expansion fortgesetzt. Ich sagte es bereits: Der Konzern ist in 15 Ländern vertreten und kooperiert in weiteren 9 Ländern mit Handelspartnern.

Der Umsatz im Ausland betrug 48 Mio. EUR und konnte damit erneut deutlich um knapp 28 Prozent zulegen.

Zu den wichtigsten Ereignissen im zurückliegenden Geschäftsjahr gehörten die Akquisition des belgischen Handelspartners und Marktführers Caloribel S.A. und die Neugründung der Tochtergesellschaft Techem Energy Services S.R.L in Rumänien.

Die westeuropäischen Märkte (ohne Deutschland) trugen mit einem Wachstum von knapp 19 Prozent auf 26,5 Mio. EUR zum Auslandswachstum bei. Mit einem Umsatzplus von 40,5 Prozent auf 21,5 Mio. EUR konnten wir unsere Marktposition in Osteuropa noch einmal deutlich steigern.

Meine Damen und Herren, aus den zurückliegenden Hauptversammlungen wissen Sie, wie wichtig das Auslandsgeschäft und die weitere Expansion jenseits des deutschen Marktes für unser Unternehmen ist. Hier ist Techem „voll im Plan“.

Ich komme nun zu den einzelnen Geschäftsfeldern. Auch im Geschäftsjahr 2001/2002 war das Kerngeschäft

Energy Services mit rund 90 Prozent Anteil der Hauptumsatzträger.

Knapp 167 Mio. EUR Umsatz haben wir mit den Ables- und Abrechnungsdienstleistungen erzielt, rund 103 Mio. EUR mit Erlösen aus der Vermietung von Messgeräten. Die Umstellung von konventionellen Verdunstungsgeräten auf leistungsstärkere elektronische und funkgesteuerte Messsysteme garantiert den dauerhaften Erfolg dieses Geschäftsbereichs. Knapp 550.000 Haushalte waren per 30.09.2002 mit diesen modernen Funksystemen ausgestattet. Zum 31. Dezember 2002 waren es bereits knapp 600.000 Haushalte. Weiterhin wurden knapp 42 Mio. EUR im Verkauf und 23,5 Mio. EUR in der Wartung erzielt.

Das auf Funk basierende Home Automation-System *assisto* zur Einzelraum-Temperaturregelung und Verbrauchserfassung wurde um weitere Komponenten erweitert. Neben der Regelung der Fußbodenheizung ist nun auch die bedarfsgeführte Kesselsteuerung möglich. Zusätzlich werden die Module Sicherheit (Alarm) und Fernzugriff per Mobiltelefon angeboten.

Auch im Geschäftsjahr 2001/2002 war das Kerngeschäft Energy Services mit rund 90 Prozent Anteil der Hauptumsatzträger.

Im Geschäftsfeld *Energy Contracting* stellt Techem Energie aus eigenen oder angemieteten Energieerzeugungsanlagen bereit und bietet maßgeschneiderte Energiedienstleistungen für alle Immobilienbereiche. Der Umsatz erhöhte sich um rund 14 Prozent auf 31,6 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anteil von 8,3 Prozent am Gesamtumsatz. Bereinigt um die Effekte aus dem sinkenden Energiepreisniveau betrug die Umsatzsteigerung ca. 20,5 Prozent.

Im Geschäftsfeld *IT Services* bündelt Techem eine Reihe von software-

basierten Anwendungen und Beratungsdienstleistungen für die Wohnungswirtschaft. Der Umsatz stieg deutlich von 2,3 Mio. EUR auf 6,8 Mio. EUR, beinhaltet aber 4,8 Mio. EUR der im Geschäftsjahr 2001/2002 akquirierten WODIS wohnungswirtschaftliche Software GmbH (ehemals Computer Wolff Gruppe). Insgesamt blieb die Entwicklung in diesem Bereich unter unseren Erwartungen. Maßgeblich dafür waren vor allem nicht vorhersehbare Integrations-schwierigkeiten und -kosten aus der Akquisition.

Der Jahresüberschuss fiel von 13,1 Mio. EUR auf 12,4 Mio. EUR.

Meine Damen und Herren, im abgelaufenen Geschäftsjahr 2001/2002 konnte der Konzern seinen Umsatz um 6,8 Prozent auf 379,3 Mio. EUR steigern.

Das EBIT ging um 26,9 Prozent auf 38,9 Mio. EUR zurück.

Der Jahresüberschuss fiel von 13,1 Mio. EUR auf 12,4 Mio. EUR.

Die Gründe für diesen deutlichen Rückgang bei EBIT und Jahresüberschuss kennen Sie alle, wir haben die Ursachen in einer Pressekonferenz im August und in darauffolgenden Erklärungen ausführlich erläutert, ich gehe deshalb im Detail darauf nicht mehr ein.

Lassen Sie mich noch einige Schlüsselzahlen hervorheben.

▷ Die Abschreibungen auf Sachanlagen, vermietete Anlagen und Finanzierungsleasing stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 45,7 Mio. EUR.

▷ Der Konzern tätigte Investitionen in Höhe von knapp 129 Mio. EUR. Diese setzen sich zusammen aus: 55,3 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte, 21,2 Mio. EUR in Sachanlagen, 45,5 Mio. EUR in vermietete Anlagen, 6,2 Mio. EUR in geleaste Vermögensgegenstände und 0,7 Mio. EUR in Finanzanlagen.

▷ Der operative Cashflow betrug 91,3 Mio. EUR.

▷ Das Eigenkapital ist um über 13 Prozent von 98,4 Mio. EUR auf 111,5 Mio. EUR gestiegen, die Eigenkapitalquote von 21,7 Prozent auf 19,9 Prozent gesunken. Dieser Rückgang begründet sich durch die Erstkonsolidierung der Gesellschaft BAR (Best Accounts Receivable Inc., George Town, Grand Cayman Islands) zum 30.9.2002. Die BAR wurde zum Ankauf von Forderungen der Techem gegründet. Die Konsolidierung gründet sich auf einer Änderung der Vorschriften in US-GAAP.

Der Konzern tätigte Investitionen in Höhe von knapp 129 Mio. EUR.

Die Aktie

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich ein paar Worte zum Aktienkurs und dessen Entwicklung in den vergangenen Monaten sagen. Der Kurs der Techem-Aktie liegt deutlich unter unseren Erwartungen und natürlich sind wir damit keinesfalls zufrieden.

Im Geschäftsjahr 2001/2002 verzeichnete die Techem-Aktie einen Kursverlust von rund 66 Prozent. Im gleichen Zeitraum verlor der DAX knapp 35 Prozent und der MDAX gut 28 Prozent. Zur Zeit liegt der Kurs der Techem-Aktie um die 6 Euro. Meine Damen und Herren, diese Kursentwicklung entspricht – trotz der Plankorrekturen im letzten Jahr – in keiner Weise der Performance des Unternehmens und der Werthaltigkeit unseres Konzerns. Hier haben Investoren Techem für die Turbulenzen und Irritationen in der Führung abgestraft. Ein EBIT von fast 40 Mio. EUR bei einem Umsatz von rund 380 Mio. EUR verdient eine bessere Beurteilung an der Börse. Aber: Börse hat sehr viel mit Psychologie zu tun und im Augenblick müssen wir offensichtlich mit diesem Malus leben.

Wir sind zuversichtlich, die Investoren und Analysten relativ schnell von der Attraktivität der Techem-Aktie überzeugen zu können, sobald wir den Konzern wieder zu alter Stärke zurück geführt haben und unser Kostenoptimierungs-Programm umgesetzt ist.

**Ein EBIT von
fast 40 Mio. EUR bei
einem Umsatz von rund
380 Mio. EUR verdient
eine bessere Beurteilung
an der Börse.**

Ich versichere Ihnen, dass wir in unserer Informations- und Investor Relations-Arbeit alles tun, um die Investoren und Analysten von der Seriosität und Solidität unseres Geschäfts zu überzeugen.

Wie Sie sicher alle wissen, wird ab 24. März 2003 die neue Aktienmarktsegmentierung der Deutschen Börse in Kraft treten. Auch in der neuen Index-Struktur ist Techem im M-DAX vertreten. Dadurch stehen wir weiterhin im Scheinwerferlicht und werden auch in Zukunft von der Investorengemeinde aufmerksam beobachtet und von Analysten begleitet. Es liegt an uns, diese Aufmerksamkeit positiv zu nutzen.

Sehr verehrte Damen und Herren, an dieser Stelle erwarten Sie zu Recht eine Anmerkung zur Dividendenpolitik. Natürlich wissen wir um den Wunsch vieler Aktionäre – vor allem der Privatanleger – nach einer Ausschüttung. Im vergangenen Jahr haben wir die vorhandenen liquiden Mittel für umfangreiche Investitionen genutzt. Erinnerung sei hier beispielhaft an den Kauf der WODIS und Caloribel, deren Umsatz sich heute positiv niederschlägt. Auch wurden umfangreiche Investitionen im Bereich des Kerngeschäfts getätigt, um hier unsere führende Marktstellung weiter ausbauen zu können. Auch für das Geschäftsjahr 2002 haben wir den Verzicht auf eine Dividende empfohlen, weil wir in die Expansion und

Fortentwicklung der Gesellschaft investieren möchten und vor allem den Schuldenabbau vorantreiben werden. Glauben Sie mir: Mit diesem konsequenten kostenbewussten Wachstumskurs nützen wir Ihnen, den Aktionären der Techem AG mittel- und langfristig weit mehr als mit einer kurzfristigen Dividendenzahlung. Ich versichere Ihnen, Ihr Geld ist im Unternehmen gut angelegt. Wir werden gemeinsam jedes Jahr neu entscheiden, welcher Weg der richtige ist.

Das erste Quartal 2002/2003

Meine Damen und Herren, soweit die Einzelheiten zum Geschäftsjahr 2001/2002. Kommen wir nun zum ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres. Techem konnte das EBIT um 32,5 Prozent auf 5,3 Mio. Euro steigern. Hier ist zu erwähnen, dass seit dem laufenden Geschäftsjahr keine regelmäßige Goodwill-Abschreibung mehr erlaubt ist, sondern der so genannte Impairment Test regelmäßig zur Anwendung kommt, um die Werthaltigkeit des Goodwill zu überprüfen. Der Jahresüberschuss stieg von 0,6 Mio. EUR auf 1 Mio. EUR.

**Wir haben den Verzicht auf
eine Dividende empfohlen,
weil wir in die Expansion
und Fortentwicklung der
Gesellschaft investieren
möchten und vor allem
den Schuldenabbau
vorantreiben werden.**

Der Umsatz erhöhte sich gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 10,2 Prozent auf 87,3 Mio. Euro.

Ebenfalls positiv entwickeln sich die Marktdaten: Die installierten Geräte erhöhten sich um 6,4% auf rund 36,5 Mio. Die Anzahl der betreuten Wohnungen stieg um 8,2% auf rund 6,6 Mio., die Zahl der Kunden um 45,9 Prozent auf ca. 607.000.

Ausblick

Neben unseren bekannten Stärken im Kerngeschäft und unserer besonderen Marktstellung in Deutschland und Europa wird auch das Optimierungs- und Restrukturierungsprogramm, das im Frühjahr umgesetzt wird, zu einer Verbesserung unserer Performance führen. Jedoch bleibt auch festzuhalten, dass spürbare Ertragsverbesserungen sicher nicht vor dem neuen Geschäftsjahr 2003/2004 zu erwarten sind.

**Jedoch bleibt auch festzuhalten,
dass spürbare Ertragsverbesserungen
sicher nicht vor dem
neuen Geschäftsjahr
2003/2004 zu erwarten
sind.**

Aus heutiger Sicht erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr einen Umsatz von ca. 406 Mio. EUR und einen EBIT von ca. 52 Mio. Euro. Zur Zielerreichung werden jedoch größte Anstrengungen nötig sein.

Die detaillierten Auswirkungen des Fokus-Programms werden wir erst im April mitteilen können. Eine Beeinflussung unserer prognostizierten Zahlen ist nicht auszuschließen.

Meine Damen und Herren,

wenn wir über den Geschäftsverlauf und die Erwartungen im laufenden Geschäftsjahr 2002 sprechen, so kommt man an dem Thema Irak-Krieg nicht vorbei. Die ganze Welt schaut in diesen Tagen in den Nahen Osten, wir alle machen uns Sorgen über die Entwicklung in dieser Krisenregion. Obwohl Techem ein weitgehend konjunkturunabhängiges Unternehmen ist, können auch wir Auswirkungen eines möglicherweise länger andauernden Krieges im Irak nicht ausschließen. Niemand weiß, wie sich die Vorgänge in und um Bagdad auf das Verhalten angelsächsischer Investoren auswirken, niemand kann die Entwicklung des Ölpreises vorhersehen und einschätzen, niemand

ist in der Lage, die tatsächlichen Einflüsse auf die Weltkonjunktur und das Wirtschaftsklima in Deutschland zu kalkulieren. Insofern bleibt bei all unseren Diskussionen über ein Umsatz- und Ergebniswachstum der Techem AG im Jahr 2003 das große Fragezeichen „Irak“. Bitte verstehen Sie mich nicht falsch: Der Vorstand hat solide

geplant, wir arbeiten systematisch an der Restrukturierung und Optimierung des Konzerns. Aber: Zur seriösen Information unserer Aktionäre und zur verantwortungsvollen Beurteilung der Gesamtsituation gehört dieses Thema und ich fühle mich verpflichtet es heute anzusprechen. Wir gehen fest davon aus, dass wir keine

ernsthaften Konsequenzen im Tagesgeschäft daraus tragen müssen, aber es bleibt ein gewisser Unsicherheitsfaktor für das laufende Jahr.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe das Wort an meinen Kollegen Walter Schmidt, der noch einige Erläuterungen zum Tagesordnungspunkt 8 vortragen wird.

