



Horst Enzelmüller

Vorsitzender des Vorstands
der TECHEM AG

in der Hauptversammlung am 18. März 2004

Meine Damen und Herren,

ich darf Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – sehr herzlich zur Hauptversammlung der Techem AG hier in Frankfurt begrüßen. Mir ist unsere erste Begegnung im vergangenen Jahr noch gut im Gedächtnis: zum damaligen Zeitpunkt war ich gerade drei Monate im Unternehmen, die Stimmung war schlecht, die Unternehmenskennzahlen mittelmäßig und der Aktienkurs enttäuschend. Zu Recht hat man damals von mir klare Positionen und schnelle Maßnahmen gefordert. Heute, zwölf Monate nach unserem Treffen und 15 Monate nach meinem Amtsantritt kann ich eine erste Bilanz ziehen und eine Reihe konkreter Umsetzungen präsentieren. Erlauben Sie mir die Zusammenfassung in fünf Punkten:

1. Techem hat wieder festen Boden unter den Füßen und eine für alle Experten nachvollziehbare Unternehmensstrategie.
2. Techem hat gute Bilanzkennzahlen im abgelaufenen Geschäftsjahr: Nicht nur Umsatz und Ergebnis ha-

ben sich planmäßig gut entwickelt, sondern wir haben auch den Abbau der Nettoverschuldung schneller vorangebracht als erwartet.

3. Techem hat wieder einen angemessenen Börsenwert. Die Aktie hat sich fantastisch entwickelt und ist ein Spiegelbild unseres Erfolges im Markt.
4. Techem hat bei Anlegern, Analysten und Medien Vertrauen zurück gewonnen und ist wieder ein verlässlicher Partner für den Finanzmarkt.
5. Techem hat wieder eine schlagkräftige und hochmotivierte Mitarbeiter-Mannschaft. Die Zeiten der Verunsicherung und Demotivation sind vorbei, in Eschborn und in allen Niederlassungen arbeiten wieder alle mit Begeisterung und Zuversicht im Team.

Meine Damen und Herren, soweit meine Vorbemerkungen, ich komme jetzt zu den Kennzahlen des Geschäftsjahres 2002/03. Man kann festhalten, dass wir alle wesentlichen

Eckdaten deutlich verbessern konnten:

Techem betreut 605.000 Kunden mit 6,7 Mio. Wohnungen und 36,6 Mio. installierten Geräten. Im Vorjahr waren es 565.000 Kunden mit 6,6 Mio. Wohnungen und 36,4 Mio. installierten Geräten. Wir beschäftigen derzeit rund 2.200 Mitarbeiter. Anfang Oktober waren es rund 2.300. Techem konnte den Umsatz um 7,5% auf rund 407 Mio. Euro steigern und erzielte ein EBIT von 44 Mio. Euro, ein Plus von rund 13%. Wir weisen einen Jahresüberschuss von knapp 15 Mio. Euro aus, ein Plus von 18,5%. Techem hat im vergangenen Jahr Investitionen von rund 54,2 Mio. Euro getätigt gegenüber 129,1 Mio. im Jahr davor. Der operative Cashflow lag bei rund 102 Mio. Euro und damit 11% über dem Vorjahr. Besonders bemerkenswert: Der freie Cashflow konnte nach 3 Jahren wieder positiv gestaltet werden und lag bei rund 53 Mio. Euro gegenüber minus 14 Mio. Euro im Vorjahr. Das Eigenkapital betrug zum Bilanzstichtag 126 Mio. Euro, ein Plus von 13%. Damit ist die Ei-

genkapitalquote von 19,9% auf 23,3% gestiegen.

Verehrte Aktionäre, im Wesentlichen können sich diese Zahlen sehen lassen und ich hoffe, dass Sie mir da zustimmen. Bei dieser Gelegenheit möchte ich mich vor allem bei unseren Mitarbeitern für die aktive und engagierte Verwirklichung unserer Ziele bedanken. Natürlich danke ich auch unseren Kunden und vor allem auch Ihnen, unseren Aktionären.

Meine Damen und Herren, gestatten Sie mir, dass ich nun unser Geschäft zunächst nach Geographie und dann nach Geschäftsfeldern betrachte. Zunächst also die Geographie:

Wir sind in 14 Ländern vertreten und erreichen ein Umsatzvolumen von gut 59 Mio. Euro. Das entspricht einem Zuwachs von ca. 23%. Auf Westeuropa ohne Deutschland entfallen rund 35 Mio. Euro, ein Zuwachs von ca. 33%. Besonders hervorzuheben ist die Übernahme der restlichen 51% der Techem Energy Services in den Niederlanden. Große Aufmerksamkeit widmen wir dem Thema Osteuropa, nicht zuletzt aufgrund der bevorstehenden EU-Erweiterung. Im vergangenen Jahr haben wir in Osteuropa einen Umsatz von 24 Mio. Euro erzielt, knapp 12% mehr als 2001/02.

Mein Fazit: Das Auslandsgeschäft ist ein wichtiger Baustein in der Strategie des Konzerns und hat hohe Priorität im Vorstand. Neue Gesellschaften werden gegründet, sobald die gesetzlichen Rahmenbedingungen ein Investment als lohnend erscheinen lassen.

Meine Damen und Herren, ich komme zum operativen Geschäft im Inland und damit zum Herzstück unseres Konzerns.

Auch in Deutschland ist der Umsatz gestiegen, und zwar um rund 5% von 331 Mio. auf 348 Mio. Euro. In Deutschland wird unser Geschäft jedoch von rückläufigen Neubaufertigstellungen sowie dem weiteren Rückbau im Osten beeinflusst. Dieses hat sich bereits in unseren Absatzzahlen im ersten Quartal des laufenden Jahres gezeigt.

Jetzt eine kurze Betrachtung der Geschäftsfelder:

Unser Kerngeschäft ist nach wie vor Energy Services und bleibt auch Hauptumsatzträger mit knapp 88%. In Zahlen: der Umsatz beträgt 360 Mio. Euro, ein Plus von 5,6%. Rund 179 Mio. Euro Umsatz erzielen wir mit Ablese- und Abrechnungsdienstleistungen (Vorjahr rund 167 Mio. Euro), knapp 108 Mio. Euro in der Miete (Vorjahr gut 103 Mio. Euro), knapp 45 Mio. Euro im Verkauf (Vorjahr ca. 42 Mio. Euro) und 24,5 Mio. Euro Umsatz in der Wartung (Vorjahr 23,5 Mio. Euro). Wir arbeiten konsequent an der weiteren kontinuierlichen Umrüstung auf Funkgeräte: rund 743.000 Haushalte mit dem Funksystem data sind bereits ausgestattet – gegenüber knapp 550.000 im letzten Geschäftsjahr. Der Funkanteil am Gesamtabrechnungsbestand lag am Ende der Berichtsperiode bei 8,7% gegenüber 6,9% im Vorjahr.

Ein wichtiges Geschäftsfeld ist das Energy Contracting mit knapp 10% Beitrag am Gesamtumsatz, also rund 39 Mio. Euro, ein Plus von rund 24%. Hierbei handelt es sich um die Lieferung von Wärme, Kälte und Strom auf Basis von Contracting Verträgen. Das Angebot richtet sich an die Immobilienwirtschaft, also Eigentümer oder Verwalter von Wohn- und Gewerbeimmobilien, eine Zielgruppe, die uns kennt und bei der Techem einen sehr guten Namen hat und bei der wir ein hervorragendes Standing genießen. Techem bietet hier ein modulares Leistungsspektrum: Planung, Finanzierung, Installation und Betrieb der Anlage einschließlich Wartung, Instandhaltung und Verbrauchsabrechnung.

Als dritter Bereich ist IT Services mit einem Anteil von rund 2% am Gesamtumsatz zu nennen. 2002/03 konnten wir den Umsatz um rund 23% auf 8,4 Mio. Euro steigern. Wir sind in der Lage, unseren Kunden hochspezialisierte Softwarelösungen und Beratungsleistungen für die Immobilienwirtschaft zu offerieren – ein wichtiges Angebot, mit dem wir unser Dienstleistungsspektrum für den

Kunden komplettieren. Die Wodis GmbH wurde zu Beginn des Geschäftsjahres 2003/04 in Techem IT Services umfirmiert. Das Unternehmen hat zur Zeit ca. 300 Kunden, bei denen an ca. 6000 Arbeitsplätzen mit der Software wodis gearbeitet wird. Seit Dezember 2002 ist auch eine ASP-Version verfügbar.

Meine Damen und Herren, verehrte Aktionäre, erlauben Sie mir einige grundsätzliche Anmerkungen, auf die wir in der Generaldebatte sicher noch zurück kommen werden. Ich bin mit dem Ziel angetreten, die Stärken des Techem Konzerns wieder in den Vordergrund treten zu lassen. Einen Anfang haben wir mit dem Restrukturierungsprogramm Fokus, das im letzten Geschäftsjahr bereits abgeschlossen wurde, gemacht. Das Unternehmen ist heute hervorragend positioniert, hat ein unschlagbares Geschäftsmodell und alle Chancen, seine Marktposition in Deutschland und Europa auszubauen und zu festigen.

Im Rahmen von Fokus

- ▷ hat Techem den Wandel vom Familienbetrieb zum modernen und serviceorientierten Unternehmen vollzogen;
- ▷ mussten wir leider den Personalbestand in einem sozial verträglichen Rahmen reduzieren, um wettbewerbsfähig und kostenbewusst im Markt agieren zu können;
- ▷ operieren wir inzwischen nur noch mit 5 statt 7 Regionalleitungen;
- ▷ haben wir Kosteneinsparungen auf der Sachebene realisiert;
- ▷ und die externe Beratung drastisch reduziert;
- ▷ konnten wir das Kostenbewusstsein bei Mitarbeitern schärfen und
- ▷ den Servicegedanken in den Vordergrund stellen. Damit hat der Konzern die wichtigsten Grundlagen für weiteres profitables Wachstum geschaffen.

Ich komme zur Techem-Aktie: Ich glaube, wir alle können stolz auf die Entwicklung unseres Unternehmens an der Börse sein: Im Jahr 2003 zeigte die Techem-Aktie die zweitbeste Performance im M-DAX. Von

Anfang Oktober 2002 bis Ende letzter Woche erlebten wir eine Steigerung des Aktienkurses um 166%. Wir konnten Analysten und Investoren auf zahlreichen Roadshows und in vielen Einzelgesprächen wieder von der Attraktivität der Aktie überzeugen. Unterstützt wurde dies von einer hervorragenden Berichterstattung in der Presse.

Verehrte Aktionäre, ich komme zum Thema Dividendenpolitik, das sicher auf jeder Hauptversammlung eine zentrale Rolle spielt. Die langjährigen Begleiter des Konzerns kennen unsere Position: Wir wollen für unsere Aktionäre statt kurzfristiger Freude über eine Ausschüttung eine langfristige Wertsteigerung des Unternehmens und ihrer Aktien. Ich möchte diese Position heute mit guten Argumenten erneuern:

Wir haben den freien Cashflow zur Rückführung der Nettoverschuldung genutzt. Dies steht weiter an oberster Stelle in unserer Strategie.

Wir wollen vorhandene Mittel zum weiteren Ausbau der Geschäftsfelder im Unternehmen belassen. Ein Beispiel dafür ist der Austausch auf Funktechnologie und damit notwendige Investitionen in IT, außerdem die Expansion in ausländische Märkte, wenn sich die Gelegenheit bietet.

Wir sind davon überzeugt, dass die weitere Wertsteigerung der Aktie mittel- und langfristig wichtiger und auch für Sie als Aktionäre interessanter ist als eine Dividende.

Sie werden sich erinnern: Schon letztes Jahr – nach gerade einmal 100 Tagen im Amt – habe ich Ihnen versichert, dass Ihr Geld gut im Unternehmen angelegt ist: Die Früchte der Arbeit zeigen sich jetzt bereits, der Aktienkurs der letzten Monate ist eine schöne Belohnung für dieses Konzept. Das heißt jedoch nicht, dass wir die Zahlung einer Dividende grundsätzlich für die Zukunft ausschließen. Das Thema steht auf der Agenda von Vorstand und Aufsichtsrat und wird in jedem Geschäftsjahr neu – auch vor

dem Hintergrund sinnvoller alternativer Verwendungsmöglichkeiten des freien Cashflow – diskutiert und entschieden.

Dass wir nicht nachlassen in unseren Bemühungen zeigt auch das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2003/2004: Wir setzen den konsequenten Kurs fort, achten beinhaltet auf die Kosten, forcieren den Vertrieb, konzentrieren uns auf die Kerngeschäftsfelder und erhöhen die Wertschöpfung. In Zahlen bedeutet dies:

Wir haben ein EBIT von 9,4 Mio. Euro erzielt, ein Plus von 84,3%. Wir konnten den Umsatz um 1,1% auf 88,3 Mio. Euro steigern. Der Umsatz in Deutschland stieg um knapp 6%. Im Ausland verzeichneten wir ein Minus von knapp 22%. Das soll und darf Sie nicht beunruhigen, wir haben darüber bereits in der letzten Berichtsperiode informiert. Der Grund dafür liegt in Bulgarien. Dort ist die Erstausrüstung des Marktes weitgehend beendet, wodurch es im laufenden Jahr zu einem rückläufigen Geräteabsatz kommt.

Meine Damen und Herren, ich komme zum Ende meiner Ausführungen und damit zum Ausblick: Die gesamte Führungsmannschaft des Konzerns ist für die Zukunft sehr optimistisch gestimmt. Ein gutes Stück von dieser Begeisterung möchten wir Ihnen heute auf dieser Hauptversammlung mit auf den Weg geben:

1. Wir haben das Optimierungsprogramm „Fokus“ erfolgreich abgeschlossen und damit gute Erfolge erzielt.
2. Wir werden die Servicequalität für unsere Kunden weiter verbessern.
3. Wir wollen und müssen im Konzern weitere Effizienzsteigerungen verfolgen und realisieren.
4. Auch aus diesem Grund haben wir eine Verschmelzung der Techem International und der Techem Development auf die Techem Energy Services GmbH & Co. KG beschlossen.

5. Wir bauen systematisch unsere Nettoverschuldung ab, diese soll am Ende des Geschäftsjahres bei 250 bis 255 Mio. Euro liegen.
6. Wir erwarten einen Umsatz zwischen 427 und 432 Mio. Euro mit einem EBIT von 67 bis 70 Mio. Euro.
7. Wir werden Kosteneinsparungen von mind. 12 Mio. Euro ab diesem Geschäftsjahr realisieren und auch weiterhin eine konsequente und kontinuierliche Kosteneinsparung betreiben.
8. Unsere Eigenkapitalquote soll mittelfristig auf 25% anwachsen.
9. Wir konzentrieren uns auf bestehende Geschäftsfelder.
10. Wir betreiben mit großer Dynamik die Umstellung der Erfassungsgeräte auf Funk.
11. Wir werden sich bietende Gelegenheiten nutzen, um unser Geschäft auf den internationalen Märkten auszubauen.

Zusammenfassend hat Techem folgende Positionierung:

Wir sind Marktführer in Deutschland mit 27% Marktanteil. Wir sind mit der Funktechnologie und Ablese-technik Technologieführer. Wir sind in Bezug auf Profitabilität wahrscheinlich die Nummer 2 – noch! Unser Ziel ist es, auch hier die Nummer 1 zu werden. Wir streben die Kostenführerschaft an. Wir sind in Bezug auf Qualität die Nummer 1. Diese ist aber immer zu verbessern. Wir sind der einzige Wärmemessdienstleister, der seinen Kunden aus einer Hand 3 Produkte bzw. Dienstleistungen anbieten kann: Wärmemessdienst und Abrechnung, Energy Contracting und Softwarelösungen für die Betriebskostenabrechnung.

Das gibt uns die Chance für eine erhebliche Steigerung der Kundenbindung, die bei dem beginnenden Verdrängungswettbewerb eine wesentliche Rolle spielen wird.

Meine Damen und Herren, ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

