



## Horst Enzelmüller

Vorsitzender des Vorstands  
der TECEM AG

in der Hauptversammlung am 3. März 2005

Meine Damen und Herren, ich darf Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – sehr herzlich zur Hauptversammlung der Techem AG hier in Frankfurt begrüßen.

Hinter uns liegt ein fantastisches Geschäftsjahr 2003/2004. Es hat sich gezeigt, dass der Konzern gestärkt aus dem harten Restrukturierungsprogramm hervor gegangen ist. Unsere Mitarbeiter sind in keiner Weise demotiviert, wir haben vielmehr eine engagierte und schlagkräftige Mannschaft. Wir konnten im letzten Jahr erstmals die Früchte eines intensiven, bisweilen schmerzhaften Prozesses ernten.

Weder unsere Mitarbeiter noch der Vorstand nehmen diesen Erfolg zum Anlass, die Hände in den Schoß zu legen. Ganz im Gegenteil. Wir haben uns sortiert, jetzt stimmt unsere Aufstellung, und wie eine gute Fußballmannschaft schalten wir sofort um auf Angriff. Übersetzt in die Techem-Sprache heisst das:

▷ Wir nutzen die Potenziale, die sich aus dem Zusammenspiel unserer drei Geschäftsfelder ergeben.

- ▷ Wir gehen zügig und zielstrebig neue Märkte im Ausland an.
- ▷ Wir arbeiten systematisch an Servicequalität und Schnelligkeit.
- ▷ Wettbewerbsverdrängung ist nicht nur ein Schlagwort: Wir kämpfen um jeden einzelnen Kunden.

Meine Damen und Herren, ich hoffe, Sie können mir das anmerken, obwohl das Rednerpult uns trennt: Es macht mir persönlich viel Freude, zusammen mit den anderen „Techemianern“ an der Zukunft unseres Unternehmens zu arbeiten. Es ist ein tolles Unternehmen, das den Anspruch verinnerlicht hat, die „Nr. 1“ zu sein; und wir sind in einer spannenden Branche tätig, die nach ganz eigenen Gesetzmäßigkeiten tickt. Es ist mir eine Freude, die nächsten Jahre aktiv zu gestalten.

Soweit meine Vorbemerkungen, ich komme jetzt zum Abschluss des Geschäftsjahres 2003/04. Zunächst die Eckdaten:

▷ Techem betreut 611.000 Kunden mit 6,7 Mio. Wohnungen und 37 Mio. installierten Geräten. Das ent-

spricht einem moderaten Mengenwuchs im Kerngeschäft. Ein klarer Erfolg angesichts des stagnierenden Neubaus, teilweise sogar Rückbaus von Wohnungen in Deutschland.

- ▷ Wir beschäftigen derzeit 2.174 Mitarbeiter. Mit diesem Mitarbeiterstamm sind wir nicht nur zahlenmäßig, sondern vor allem auch qualitativ für das geplante Wachstum der nächsten Jahre gerüstet.
- ▷ Techem konnte den Umsatz um 5,8% auf rund 432 Mio. Euro steigern und erzielte ein EBIT von 85,9 Mio. Euro, ein Plus von rund 92%.
- ▷ Wir weisen einen Jahresüberschuss von 44,3 Mio. Euro aus, der sich damit fast verdreifacht hat.
- ▷ Techem hat im vergangenen Jahr Investitionen von rund 59,9 Mio. Euro getätigt, gegenüber 54,2 Mio. im Jahr davor. Davon entfiel der Löwenanteil erneut auf die vermieteten Anlagen (29,6 nach 35,1 Mio. Euro). In immaterielle Vermögenswerte – das sind überwiegend Soft-

ware und Lizenzen - haben wir 15,9 Mio. Euro investiert, 10 Mio. Euro mehr als im Vorjahr, in Sachanlagen 14,4 Mio. Euro, ein Plus von 1,4 Mio.

- ▷ Beim Working Capital möchte ich hervorheben, dass wir unsere Lagerhaltung optimiert haben, die Vorräte gingen dadurch von 21,2 auf 17,6 Mio. Euro zurück. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen blieben (netto) mit 38,3 Mio. Euro bei gestiegenem Umsatz praktisch konstant, die Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung stiegen von 11,1 auf 16,4 Mio. Euro.
- ▷ Das höhere Investitionsvolumen spiegelt sich naturgemäß im Cashflow wieder:
- ▷ Der operative Cashflow lag bei rund 108 Mio. Euro nach 102 Mio. Euro im Vorjahr, für Investitionen setzten wir 59,2 nach 49,3 Mio. Euro ein.
- ▷ Der freie Cashflow hat sich deshalb etwas reduziert, war allerdings erneut deutlich positiv mit 49,4 Mio. Euro. Im Vorjahr: 52,8 Mio. Euro.
- ▷ Das Eigenkapital betrug zum Bilanzstichtag 166 Mio. Euro, ein Plus von 32%.
- ▷ Damit ist die Eigenkapitalquote von 23,5% auf 31% gestiegen.
- ▷ Umgekehrt ist die Nettoverschuldung um 49 Mio. Euro auf 216 Mio. Euro zurückgeführt worden. Unsere Zielmarke von 235 Mio. Euro haben wir also weit übertroffen.

Diese Zahlen können sich in jeder Hinsicht sehen lassen und sind ein belastbares Fundament für die zukünftige Entwicklung der Techem Gruppe. Bei dieser Gelegenheit möchte ich mich vor allem bei unseren Mitarbeitern für ihr großes Engagement bedanken; natürlich auch bei unserem Betriebsrat, der manche schwierige Entscheidung zum Wohl des Unternehmens mitgetragen hat. Ebenso danke ich unseren Kunden und vor allem auch Ihnen, unseren Aktionären, für das entgegengebrachte Vertrauen.

Bevor ich das Ergebnis näher erläutere, möchte ich kurz auf die Umstellung unserer Rechnungslegung hinweisen. Wir haben den vorliegenden Abschluss von US-GAAP auf IAS/IFRS, also nach den Regeln der International Accounting Standards und der International Financial Reporting Standards, umgestellt. Ebenso wurde der Vorjahresabschluss auf IFRS übergeleitet.

Durch die Umstellung ergibt sich insbesondere beim EBIT ein einmaliger positiver Effekt. Aufgrund unterschiedlicher Vorschriften und Abgrenzungen bei Wartungsdienstleistungen, Pensionsrückstellungen und Aktienoptionen bzw. Stock Appreciation Rights liegt das EBIT um 5,2 Mio. Euro höher als unter US-GAAP. Ähnlich verhält es sich beim Jahresüberschuss, der sich durch die Umstellung um 2,7 Mio. Euro auf 44,3 Mio. Euro erhöht. Um Ihre Frage vorweg zu nehmen, ob das eine Art „Vorschuss“ auf das laufende Jahr ist: Nein, wir machen einfach auf dem höheren Niveau weiter.

Ich betrachte nun unser Geschäft zunächst nach Geographie und dann nach Geschäftsfeldern.

Zunächst also die geographische Verteilung:

- ▷ Wir sind jetzt in 15 Ländern außerhalb Deutschlands mit eigenen Gesellschaften vertreten und erreichen ein Umsatzvolumen von 54,4 Mio. Euro. Das entspricht einem Rückgang von ca. 8%. In Westeuropa ohne Deutschland konnten wir den Umsatz um rund 5% auf 36,9 Mio. Euro steigern; in Osteuropa ging er von 24 auf 17,5 Mio. Euro zurück.
- ▷ Der Rückgang erklärt sich durch den von uns so genannten „Bulgarien-Effekt“. Durch unser erfolgreiches Verkaufsgeschäft in Bulgarien im Jahr davor haben wir einen Marktanteil von 53% erreicht. Jedoch ist die Erstausrüstung des Marktes abgeschlossen, so dass sich diese Umsätze nicht wiederholen ließen.
- ▷ Große Aufmerksamkeit widmen wir weiterhin dem Thema Osteu-

ropa. Nach der Einführung einer entsprechenden Gesetzgebung entwickelt sich das Geschäft in Rumänien sehr erfreulich. Ich möchte an dieser Stelle noch keine Marktanteilsprognose abgeben, aber darauf hinweisen, dass das Potenzial in Rumänien mit 2,1 Mio. Wohnungen fast vier Mal so groß ist wie in Bulgarien.

- ▷ Unsere Politik der umsichtigen Expansion führen wir auch in anderen Ländern Europas durch, wobei wir – das hat sich in der Vergangenheit als ein klarer Wettbewerbsvorteil erwiesen – jede Nation individuell betrachten und angehen. So sind wir vor kurzem in Serbien aktiv geworden. Im Laufe des Jahres soll Norwegen folgen.
- ▷ Im November 2004 haben wir eine Tochtergesellschaft in China gegründet. „China“ ist in der Öffentlichkeit ein Zauberwort, und unser Engagement findet insbesondere in den Medien einen überproportionalen Widerhall. Wir haben in zwei chinesischen Städten Pilotanlagen mit unseren Heizkostenverteilern ausgestattet. Das ist zweifelsohne ein wichtiger Schritt. Aber der Markt wie auch die Institutionen in China brauchen noch Zeit zur Reife. Andererseits wäre es unternehmerisch grob fahrlässig, die Chance in China nicht zu suchen. Unser Risiko liegt bei höchstens 500.000 Euro, der Markt hingegen ist zehn Mal so groß wie der deutsche.

Mein Fazit: Wir verfolgen das Auslandsgeschäft im Vorstand mit einer hohen Priorität. Zwei grundlegende und mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht umkehrbare Entwicklungen machen wir uns dabei zu Nutze: Die Erweiterung der Europäischen Union, die eine Gesetzgebung bezüglich Energieerfassung und -abrechnung in allen Beitrittsländern nach sich ziehen wird, und das dauerhaft gestiegene Energiepreisniveau, das selbst rohstoffreiche Länder zum sorgsamem Umgang mit den Ressourcen zwingt. Das Techem Geschäftsmodell liegt

langfristig in einem positiven Aufwärtstrend. Denn:

Techem spart Energie und Kosten!

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 8,1% auf 377,6 Mio. Euro.

▷ Wie eingangs erwähnt, wird unser Geschäft in Deutschland jedoch vom stagnierenden Neubau sowie dem weiteren Rückbau im Osten, zum Teil auch im Westen beeinflusst.

▷ Wachstum in Deutschland ist daher nur durch höherwertige Produkte möglich oder durch Wettbewerbsverdrängung. Hier ist eindeutig festzustellen, dass das Klima in unserer Branche rauer geworden ist.

Jetzt eine kurze Betrachtung der Geschäftsfelder:

▷ Unser Kerngeschäft und wichtigster Umsatzträger im In- und Ausland ist nach wie vor Energy Services mit einem Anteil von rund 87%.

▷ In Zahlen: der Umsatz beträgt 376,7 Mio. Euro, ein Plus von 4,4%.

▷ 190 Mio. Euro Umsatz erzielen wir mit Ables- und Abrechnungsdienstleistungen (Vorjahr rund 180,7 Mio. Euro),

▷ knapp 119 Mio. Euro in der Miete (Vorjahr 107,7 Mio. Euro),

▷ knapp 42 Mio. Euro im Verkauf (Vorjahr 48 Mio. Euro) und

▷ 26 Mio. Euro Umsatz in der Wartung (Vorjahr 24,5 Mio. Euro).

▷ Wir sind Marktführer in der zukunftsweisenden Funktechnologie. 80% aller in Deutschland für die Verbrauchserfassung eingesetzten Funkgeräte stammen von Techem.

▷ Der Funkanteil am Gesamtabrechnungsbestand in Europa lag am Ende der Berichtsperiode bei 12,2% gegenüber 8,7% im Vorjahr.

▷ *Energy Contracting* ist nach wie vor unser am schnellsten wachsen-

des Geschäftsfeld und trägt jetzt 11% zum Gesamtumsatz bei, das sind 47,8 Mio. Euro, ein Plus von rund 22%.

▷ Hierbei handelt es sich um die Lieferung von Wärme, Kälte und Strom auf Basis von langfristigen Contracting Verträgen.

▷ 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 knapp 2% am Gesamtumsatz zu nennen.

▷ Der Umsatz ging von 8,4 Mio. Euro auf 7,5 Mio. Euro zurück. Der Rückgang hängt mit dem Verkauf einer kleinen Softwaretochter, der „HausPerfekt“, zusammen.

▷ 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.

▷ Mit dem Kernprodukt, der immobilienwirtschaftlichen Software wodis arbeiten ca. 300 Kunden. Wodis steht sowohl als inhouse wie auch als ASP-Lösung über unser Rechenzentrum in Eschborn zur Verfügung.

▷ Mit dem Release wodis 4.0, das bereits von einigen Kunden erfolgreich eingesetzt wird und ab Sommer zur Standardversion wird, untermauern wir unseren Anspruch, der Immobilienwirtschaft eine Unternehmenssoftware mit voller Funktionalität auf dem neuesten Stand der Technik offerieren zu können, die sofort einsetzbar ist. Das ist in der Softwarebranche nicht immer üblich, wenn Sie mir diese Anmerkung gestatten.

Erlauben Sie mir nun einige grundsätzliche Anmerkungen.

Zu Beginn meiner etwas mehr als zweijährigen Tätigkeit für Techem stand das Thema „Kostensenkung“

im Vordergrund. Es ist uns gelungen, die Kostenbasis nachhaltig abzusinken, indem wir sowohl bei den Personal- wie auch bei den Sachkosten konsequente Einschnitte vorgenommen haben. Was aber fast noch wichtiger ist: Wir haben durch gezielte Investitionen in die Informationstechnologie die Voraussetzung dafür geschaffen, künftiges Wachstum mit unterproportionaler Kostensteigerung realisieren zu können.

Für Sie als Aktionäre schließt sich die logische Frage an, wo denn dieses Wachstum herkommen soll. Nach der erfolgreichen Restrukturierung ist es die erste Aufgabe des Managements, vor dem Hintergrund eines stagnierenden Marktumfeldes in Deutschland tragfähige Perspektiven für das Unternehmen zu entwickeln. Lassen Sie mich deshalb unsere zentralen Wettbewerbsvorteile respektive Wachstumsoptionen im Zusammenhang darstellen:

▷ In der Funkerfassung liegen wir technologisch vorne, und wir bauen unseren Marktanteil weiter aus: im Jahr 2004 haben wir 1,6 Millionen neue Funkheizkostenverteiler abgesetzt, nach 1 Million im Jahr davor. Im Herbst haben wir eine neue Produktlinie eingeführt, die nicht nur leistungsfähiger ist als die vorhergehende. Vielmehr haben wir Funksystem und die elektronische Erfassung in einem Produkt vereinheitlicht. Damit sind die neuen elektronischen Heizkostenverteiler mit einem Funkmodul ausgestattet. Entscheidet sich der Kunde zu einem späteren Zeitpunkt, auch während der Vertragslaufzeit, „pro Funk“, lässt sich das mit geringem Aufwand bewerkstelligen. Das ist wie ein Turbo für unser Ziel, in den nächsten acht bis zehn Jahren komplett auf Funk umzurüsten.

▷ Wir sind das einzige Unternehmen in unserem deutschen Hauptmarkt, das über mehr als ein Geschäftsfeld verfügt. Wir haben deshalb in der Breite wie auch in der Tiefe ein Kundenpotenzial, um das uns unsere Konkurrenten beneiden.

Um dieses Potenzial effektiv ausschöpfen zu können, haben wir unsere drei Vertriebsorganisationen zusammengefasst. Damit eröffnen wir unseren Geschäftsfeldern Energy Contracting und IT Services den riesigen Kundenstamm von Energy Services. Oder, aus der umgekehrten Sichtweise: Unsere Außenorganisation hat die Möglichkeit, langjährigen und zufriedenen Kunden zusätzliche Dienstleistungen anzubieten, die zueinander passen. Wir verstärken die Kundenbindung und können den Umsatz je Kunden erhöhen. Mit anderen Worten: Auch in Deutschland ist noch viel „Musik“ drin.

- ▷ Ein absoluter Wachstumsmotor wird auch das Energy Contracting bleiben. Allgemein wird geschätzt, dass das Marktpotenzial in Deutschland vielleicht zu 10% ausgeschöpft ist. Es gibt also viel zu tun, und unsere Mannschaft macht keinerlei Anstalten, kürzer zu treten.
- ▷ Schließlich die neuen Märkte im Ausland, die ich bereits erwähnt habe. Rumänien ist bereits ange laufen, mittelfristig rechne ich zum Beispiel mit Serbien, die langfristige Chance in China habe ich bereits genannt.
- ▷ Ebenfalls im Ausland erarbeiten wir uns eine weitere, viel versprechende Wachstumsoption: Die Messung des Wasserverbrauchs. Denn vor allem in den heißen Regionen der Erde wird Trinkwasser zu einer Ressource werden, die nicht nur wertvoller als Öl ist. Das ist sie wahrscheinlich heute schon. Sie wird unter Umständen sogar teurer werden. Die verursachergerechte Abrechnung ist eine erprobte Methode, um den Verbrauch wirksam zu drosseln. Die „Methode Techem“ eben.

Meine Damen und Herren, Techem ist heute ein schlankes Unternehmen mit einer motivierten Mitarbeiter-schaft und einer innovativen Produkt- und Dienstleistungslinie. Mit Energy Services, Energy Contracting und IT

Services bieten wir alle Bausteine von Planung und Bau einer Heizungsanlage bis zur Erstellung der Abrechnung für die einzelnen Nutzer. Diese einzelnen Bausteine sind systemtechnisch untereinander schon weitgehend integriert; wir arbeiten noch an einigen wenigen Verknüpfungen. Wir wollen und wir werden die ersten sein, die den Prozess der Erfassung und Abrechnung von Energie und Wasser automatisieren.

Ich möchte im Folgenden auf *einige Punkte der Tagesordnung* eingehen, die in diesem Jahr etwas umfangreicher geworden ist als im Vorjahr.

Zunächst das Thema *Dividendenpolitik*. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen Ihnen auch in diesem Jahr vor, die Innenfinanzierungskraft des Konzern weiter zu stärken und auf eine Dividende zu verzichten. Sie kennen unsere Position: Stabilität und langfristige Wertsteigerung des Unternehmens und ihrer Aktien hat Vorrang vor der Ausschüttung. Ich möchte unsere guten Argumente wiederholen, die Ihnen sicher noch aus der letzten Hauptversammlung bekannt sind:

- ▷ Wir haben erneut den freien Cashflow zur Rückführung der Nettoverschuldung genutzt. Im Umkehrschluss stieg unsere Eigenkapitalquote auf 31%. Eine solide Basis, die es uns erlaubt, in verschiedenen Optionen zu denken.
- ▷ 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. Die Kursentwicklung hat uns bisher Recht gegeben.

- ▷ 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 eines „optimalen Verschuldungsgrades“ – diskutiert und entschieden.

Zu den *Punkten 8 und 9 der Tagesordnung* ist in erster Linie zu sagen, dass wir hiermit die ursprünglich sehr komplizierte und unübersichtliche rechtliche Struktur des Unternehmens weiter vereinfachen. Beide Entscheidungen stehen in unmittelbarem Zusammenhang. Durch den bereits in die Wege geleiteten Formwechsel der Techem Energy Services GmbH & Co. KG in eine GmbH wird die Techem Geschäftsführungs GmbH überflüssig und soll deshalb auf die Techem AG verschmolzen werden. Diese Maßnahme erspart uns die Erstellung und Prüfung eines Jahresabschlusses. Es geht also um eine geldwerte Kostenersparnis. Die Umwandlung der Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft erlaubt den Abschluss eines Gewinnabführungsvertrags zwischen der AG und der neuen GmbH, was eine Steueroptimierung innerhalb der gesamten Techem-Gruppe ermöglicht.

Wie Sie wissen, haben wir bereits im letzten Jahr überflüssige Unternehmensebenen aufgelöst, um den Konzern übersichtlicher zu machen. Eine höhere Transparenz, auch für Sie als Aktionäre, ist auch unser Hauptargument für die Entscheidungen, denen Sie heute zustimmen mögen. Dass wir zudem unsere Bilanzbuchhaltung entlasten und Ausgaben reduzieren können, ist ein erwünschter Zweiteffekt.

Wir beabsichtigen daher, folgende Umwandlungsschritte vorzunehmen:

1. Rechtsformwechsel der Techem Energy Services GmbH & Co. KG in die Techem Energy Services GmbH

2. Verschmelzung der Techem Geschäftsführungs GmbH auf die Techem AG

3. Gewinnabführungsvertrag zwischen der Techem AG und der Techem Energy Services GmbH

Unter *Punkt 10 der Tagesordnung* bitten wir Sie um die Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien. Sie erneuern damit die Ermächtigung der letzten Hauptversammlung, um gegebenenfalls innerhalb der nächsten 18 Monate bis zu 10% des Grundkapitals erwerben zu können. Gleichzeitig würden Sie zustimmen, dass das Unternehmen die rückgekauften Aktien auch als Gegenleistung bei Unternehmenszusammenschlüssen oder beim Erwerb von Unternehmen bzw. Beteiligungen daran einsetzen kann. Konkrete Pläne dafür bestehen nicht. Wir wollen uns die notwendige Flexibilität verschaffen, um günstige Gelegenheiten für Techem nutzen zu können.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich abschließend noch einen Blick auf das laufende Geschäftsjahr werfen. Die Zahlen des ersten Quartals sind aufgrund der saisonalen

Konzentration unseres Geschäftes im Frühjahr traditionell noch nicht sehr aussagekräftig, bestätigen aber den weiterhin positiven Trend.

▷ Wir haben ein EBIT von 10 Mio. Euro erzielt, nach 9,8 Mio. Euro im Vorjahresquartal.

▷ Wir konnten den Umsatz um 3% auf 92,6 Mio. Euro steigern.

▷ Herausheben möchte ich, das Energy Contracting sein hohes Tempo beibehält und um 22% auf 13,3 Mio. Euro zulegt.

▷ Im Ausland geht es nach dem Auslaufen des erwähnten Bulgarien-Effektes ebenfalls wieder aufwärts. Sowohl Westeuropa wie auch Osteuropa haben zugelegt.

Meine Damen und Herren, ich komme zum Ende meiner Ausführungen. Ich glaube, ich habe ihnen das Bild eines kerngesunden, leistungsfähigen Unternehmens vermittelt, das auch in einem schwierigen Umfeld wachsen kann. Entsprechend haben wir die Ziele für 2004/05 gesetzt: Realistisch, aber ehrgeizig.

▷ Wir wollen denn Umsatz wieder um 6 bis 7% auf 458 bis 461 Mio. Euro steigern.

▷ Das EBIT soll 86 bis 88 Mio. Euro erreichen. Dies ist eine konservative Einschätzung

▷ Die Nettoverschuldung wollen wir auf 175 bis 190 Mio. Euro reduzieren.

▷ Die Investitionen werden zwischen 64 und 70 Mio. Euro betragen.

Ich möchte hier wiederholen, was ich an anderer Stelle bereits gesagt habe: Ich sehe eine Chance, dass wir unsere Prognose im Laufe des Geschäftsjahres anheben können. Wir werden das aber erst und nur dann tun, wenn die laufenden Ergebnisse uns eine hinreichende Sicherheit geben. Es ist fast die größte Sünde, die man am Kapitalmarkt begehen kann, selbst geschürte Erwartungen nicht zu erfüllen. Deshalb bleiben wir bei unserem konservativen Ansatz, bei dem die Chancen weit größer sind als die Risiken. Und dabei habe ich ein sehr gutes Gefühl.

Meine Damen und Herren, ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

