

Rede

**von Herrn Holger Lampatz,
Vorstandsvorsitzender der MAXDATA AG**

anlässlich der Hauptversammlung

der MAXDATA AG

am 29. Mai 2002, Dortmund

Liebe Aktionärinnen, liebe Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

ich freue mich sehr, Sie im Namen des Vorstandes der MAXDATA AG hier in Dortmund zur diesjährigen Hauptversammlung unserer Gesellschaft begrüßen zu dürfen. Ebenso freut mich die große Zahl, in der Sie erschienen sind – zeigt sie doch Ihre Verbundenheit mit dem Unternehmen und Ihr großes Interesse an seiner Entwicklung. Haben Sie darum bereits an dieser Stelle herzlichen Dank für Ihr Kommen.

Die MAXDATA AG ist unser gemeinsamer Konzern. Darum möchte ich als ihr Vorstandsvorsitzender heute die Gelegenheit nutzen, Ihnen, unseren Aktionären, die aktuelle Lage des Unternehmens zu erläutern. Wir wollen allen Ihren Fragen Rede und Antwort stehen und freuen uns auf den konstruktiven Dialog, den wir sicherlich im Anschluss an meine Ausführungen führen werden.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, es gibt ein Sprichwort, das sagt: „Der Fluss schwillt nicht an, ohne trübe zu werden“. Dieses Schicksal steigender Flüsse scheint in den vergangenen beiden Jahren auch dem Neuen Markt beschieden gewesen zu sein. Die Begeisterung für immer neue Börsengänge trat über die Ufer der Vernunft und hat vielen Investoren, Analysten und Fondsmanagern den Blick für die Realität getrübt. Statt Umsatz, Ertrag oder Marktanteil zählten während des Booms vor allem Fantasie und Wunschdenken.

Wie Sie alle wissen, ist längst Ernüchterung eingeleitet. Drastische Verfehlungen von Umsatz- und Gewinnprognosen und zunehmende Insolvenzen charakterisieren viele Unternehmen am Neuen Markt.

Doch so verrückt es klingt, meine Damen und Herren: Uns kommt diese Flurbereinigung gar nicht so unangelegen. Denn endlich besinnen sich die Analysten wieder auf das entscheidende Kriterium bei der

Beurteilung von Unternehmen. Auf ein Kriterium, das sich bereits in Luft aufgelöst zu haben schien: nämlich messbare unternehmerische Substanz. Tatsächlich findet zurzeit eine starke Rückbesinnung auf fundamentale Werte und profitable Unternehmen statt.

Genau damit spielen die Analysten einem Unternehmen wie MAXDATA langfristig in die Hände. Denn wie während unserer heutigen Veranstaltung deutlich werden wird, ist unser Konzern ein außerordentlich solides Unternehmen mit auffälliger Ertragskraft und großem Potenzial. Oder, wenn Sie so wollen: MAXDATA ist ein Konzern, der wie geschaffen ist, eine schwierige Zeit wie die gegenwärtige bestens zu meistern. Davon bin ich zutiefst überzeugt.

Nichtsdestotrotz machen die jüngsten Entwicklungen an den Aktienmärkten alles andere als Freude. So büßte die MAXDATA Aktie im vergangenen Geschäftsjahr rund 37 Prozent ihres Wertes ein. Dies ist ein Resultat, das uns außerordentlich enttäuscht – auch wenn wir mit unserem Ergebnis vergleichsweise gut weggekommen sind. Und ich sage Ihnen auch warum: Im Kontrast zum „NEMAX-All-Share“ und zum „NEMAX-Technologie-Index“ im vergangenen Jahr zeigte der Kurs der MAXDATA Aktie einen überdurchschnittlichen Verlauf. Denn diese Indizes verloren im Gegensatz zu uns mehr als 50 Prozent. Sie sehen also, meine Damen und Herren: Die Aktionäre der MAXDATA AG waren trotz der Kursrückgänge deutlich besser gestellt als der Durchschnitt der Anleger am Neuen Markt. Aber noch einmal: Gemessen an den einstigen Kursständen der MAXDATA Aktie können wir mit diesem Abschluss natürlich nicht zufrieden sein.

Zum 24. Mai - also zum Kursschluss der letzten Woche - weist die MAXDATA Aktie bei einem Kursstand von 5,80 Euro eine Marktkapitalisierung von rund 168 Millionen Euro auf. Das heißt: Diesem Betrag steht ein um mehr als 23 Prozent höheres Eigenkapital von 207 Millionen Euro gegenüber. Da Analysten zudem die gute Marktposition unseres Unternehmens sowie einen Cash-Flow je Aktie von 1,61 Euro berücksichtigen, bescheinigen sie der MAXDATA AG zu Recht eine überaus moderate Aktienbewertung.

Verehrte Damen und Herren: Obwohl die wirtschaftlichen und konjunkturellen Rahmenbedingungen momentan so schlecht sind wie selten, kann ich Ihnen berichten, dass sich die MAXDATA AG in der Krise so gut geschlagen hat wie nur wenige Wettbewerber im Markt. Und aus diesem Grund – soviel sei schon hier gesagt – können wir unseren Anteilseignern - und dies als eines der wenigen Unternehmen am Neuen Markt - eine Dividende auszahlen.

Klar ist aber: Wir würden nicht zur ersten Garde der europäischen IT-Unternehmen zählen, wären wir glücklich über diese Entwicklungen. Da gibt es nichts zu beschönigen.

Und trotzdem: Tatsache ist, dass wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 412.000 PC-Systeme mit dem MAXDATA Schriftzug verkauft haben. Damit gehören wir zu den Top Ten der IT-Anbieter im europäischen Markt.

Tatsache ist auch, dass wir mit 954.000 abgesetzten Monitoren unserer Marke „Belinea“ im Jahr 2001 nach wie vor den Rang des größten Monitor-Produzenten in Deutschland und Europa bekleiden.

Dass wir in einem Umfeld, wie es härter kaum sein kann, diese Positionen sichern konnten, hat mit verschiedenen Aspekten zu tun. Auf sie werde ich später noch detailliert eingehen. Schon jetzt aber möchte ich auf unsere schlagkräftige indirekte Vertriebsstruktur zu sprechen kommen. Unsere mehr als 10.000 Vertriebspartner tragen europaweit dazu bei, dass MAXDATA seiner fast ausschließlich gewerblichen Klientel so nahe sein kann wie kaum ein anderer Wettbewerber. Dafür gebührt Ihnen unser besonderer Dank.

Meine verehrten Damen und Herren, MAXDATA gehört nicht zu den vielen Luftnummern am Neuen Markt, die in der gegenwärtigen Krise auf dem harten Boden der Realität aufschlagen. Die erkennen müssen, dass ihnen für ihre hochfliegenden Ambitionen die Substanz fehlt. Die ihre Produkte, ihre

Vertriebsstrukturen und ihre Kunden erst noch definieren und die sich in der rauen Business-Wirklichkeit erst behaupten müssen.

Im Gegenteil: MAXDATA ist kein launisches Schönwetter-Unternehmen, sondern ein seit nunmehr 15 Jahren hochgradig gesunder und robuster Konzern – auch in turbulenten Zeiten. Dafür gibt es viele Anzeichen. Eins davon ist unsere konstant hohe Eigenkapitalquote von rund 60 Prozent, die uns finanziell außerordentlich unabhängig macht.

Meine Damen und Herren, sicher ist: MAXDATA hat kein strukturelles Problem. Vielmehr steuern wir – ebenso wie alle anderen Marktteilnehmer auch – durch eine hartnäckige Rezession. Allerdings tun wir das mit den besten Voraussetzungen. Und genau dies unterscheidet uns von vielen anderen im IT-Geschäft.

Dies gilt heute und dies gilt auch für die Zukunft. Warum? Weil wir die Krise genutzt haben. Weil wir die Krise genutzt haben, um uns noch fitter für den Wettbewerb zu machen. Weil wir in den vergangenen beiden Jahren unsere Konzernstrukturen erheblich modernisiert haben.

Gestatten Sie mir nun, bevor ich konkreter auf die betriebswirtschaftliche Lage des Unternehmens eingehe, noch ein Wort zu unseren Mitarbeitern. Denn unser Personal zählt zu den zentralen Erfolgsfaktoren der MAXDATA AG. Dessen ungeachtet hat sich unsere Mitarbeiterzahl im vergangenen Jahr von durchschnittlich 1.305 auf 1.222 Beschäftigte verringert. Der Grund dafür liegt in der Verbesserung logistischer und produktionstechnischer Prozesse, von denen später noch die Rede sein wird.

Meine Damen und Herren, die IT-Firmen befinden sich zurzeit auf allen Absatzmärkten in einer mehr als heiklen Lage. Unternehmen führen im Jahr 2001 ihre Investitionen auf das absolut Notwendige zurück. Geplante Neuinstallationen wurden verschoben, bereits verabschiedete Projekte verkleinert oder auf Eis gelegt. Margenverluste der gesamten IT-Industrie waren die Folge. Vergleicht man zum

Beispiel die Durchschnittspreise des vergangenen Novembers mit den Marktpreisen des Vorjahresmonats, wird dies überdeutlich: Laut einer Studie des Marktforschungsinstitutes GfK sanken die Preise stichtagsbezogen in Deutschland für PC-Systeme um 6 Prozent, für Notebooks um 23 Prozent und für Flachbildschirme sogar um 50 Prozent.

Dieser Preisverfall ist vor allem eine Folge der auffälligen Schwäche in der Nachfrage nach IT-Produkten, die auch zu einem erheblich gesteigerten Wettbewerbsdruck geführt hat. Einem Wettbewerbsdruck, den natürlich auch MAXDATA zu spüren bekam. Dennoch sage ich noch einmal: Wir haben uns vergleichsweise gut behauptet. Warum, möchte ich Ihnen nun genauer darstellen.

Im Geschäftsjahr 2001 haben wir einen Umsatz von 752 Millionen Euro erzielt. Damit verzeichnen wir in unserem Kerngeschäft – also der Produktion und dem Vertrieb unserer Eigenmarken MAXDATA und Belinea sowie ergänzendem Zubehör– einen Umsatzrückgang von 15,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Doch erlauben Sie mir zu betonen, dass diese Zahl der allgemein rückläufigen Marktentwicklung entspricht.

Das heißt auch: Selbst wenn unser Umsatz im strategischen Kerngeschäft um 141 Millionen Euro gesunken ist, traf der allgemein beklagte Anlass dafür – nämlich die rückläufigen Absatzzahlen bei sinkenden Durchschnittserlösen pro Stück – viele Wettbewerber ungleich härter als uns.

Dies zeigt ebenfalls ein Blick auf unser Betriebsergebnis. In den Monaten des Jahres 2001 haben wir in unserem Kerngeschäft ein EBIT von 16 Millionen Euro erwirtschaftet. Wenn Sie dieses Ergebnis mit dem EBIT des Jahres 2000 vergleichen, erkennen Sie eine klare Steigerung – nämlich einen Anstieg von 107 Prozent. Während also eine ganze Reihe von Wettbewerbern im Berichtszeitraum tiefrote Zahlen schrieben oder zumindest Gewinneinbrüche verzeichnen mussten, haben wir uns gut behauptet.

Lassen Sie mich an dieser Stelle kurz eingehen auf die Anteile unserer Produkte am Gesamtumsatz im In- und Ausland. Während Monitore und Displays der Marke Belinea mit 33,4 Prozent zum Umsatz unseres Unternehmens beitragen, wurde mit MAXDATA PCs, Servern und Notebooks ein Umsatzanteil von rund 56,6 Prozent erzielt. Ergänzende Produkte wie Zubehör, Software und Dienstleistungen schlugen mit etwa 10 Prozent zu Buche.

Mit der Produktion und mit dem Vertrieb dieser Produkte und Leistungen haben wir wie gesagt unser EBIT von 7,8 Millionen Euro im Vorjahr auf 16,1 Millionen Euro im Jahr 2001 verdoppeln können. Diese positive Entwicklung des operativen Ergebnisses wurde begleitet von einer ebenso erfreulichen Verbesserung des Cash Flows. Er wuchs um rund 69 Prozent auf 62,5 Millionen Euro.

Allerdings: Trotz der Zunahme des Betriebsergebnisses lag unser Konzernjahresüberschuss mit 11,4 Millionen Euro knapp unter dem Niveau des Vorjahres. Dies resultiert aus der Aktivierung latenter Steuern auf im Jahr 2000 aufgebaute steuerliche Verlustvorträge, die sich aus einem Step-up Modell im Konzern ergeben.

Auch und vor allem die Ergebnisse des ersten Quartals im aktuell laufenden Geschäftsjahr sind eingebettet in eine anhaltend schwierige konjunkturelle Gesamtsituation. Die Talfahrt der Wirtschaft hat sich sogar noch weiter verstärkt. In den ersten drei Monaten des Jahres 2002 erzielte der Konzern einen Umsatz von 152 Millionen Euro. Doch trotz eines Umsatzrückgangs im Vergleich zum Vorjahresquartal von 61 Millionen Euro können wir wieder auf ein positives EBIT verweisen. Die Rohertragsmarge liegt im ersten Quartal dieses Jahres bei 14,3 Prozent.

Meine Damen und Herren, ich werde oft gefragt, wie wir die positiven Roherträge des Konzerns bei derart ungünstigen Rahmenbedingungen realisieren können. Meine Antwort lautet: Durch beherzte Kosten- und Margenverbesserungen. Zum Beispiel haben wir im vergangenen Jahr unsere Einkaufsvolumen stringent gebündelt. Dies führte zu einer signifikanten Senkung der Einstandspreise bei un-

seren Vorlieferanten. So konnten wir die traditionell guten Beziehungen zu unseren Lieferanten weiter verstärken.

Darüber hinaus haben unsere Leistungen in den Kostenarten für Gewährleistung und Personal sowie unsere Leistungen innerhalb eines verbesserten Forderungsmanagements die deutliche Steigerung unseres EBIT unterstützt.

Eine andere Maßnahme war die Optimierung unserer Sortimentspolitik. Konkret: Wir haben unser Produktportfolio konsequent auf margenstärkere Linien wie TFT-Flachbildschirme oder die Server-Technologie ausgerichtet.

Und das ist nicht alles: Zusätzlich zu diesen Maßnahmen haben wir uns noch stärker auf unsere internationale Vorrangstellung in der Built-to-Order-Produktion besonnen: Heute ist ausnahmslos jeder PC, jedes Notebook und jeder Server, der unsere Werkshallen verlässt, eine Maßanfertigung.

Dieses Alleinstellungsmerkmal wurde entschieden durch umfangreiche Investitionen unterstützt. 10,5 Millionen Euro investierte MAXDATA im abgelaufenen Geschäftsjahr in die Optimierung aller Systeme und Prozesse im Unternehmen. Damit haben wir unser Investitionsprogramm erfolgreich zum Abschluss gebracht.

Durch die Aufwendungen im Berichtsjahr ist es uns gelungen, alle warenwirtschaftlichen Systeme durchgängig miteinander zu verbinden. Das heißt: MAXDATA hat es nun mit vollständig integrierten Beschaffungs- und Absatzmärkten zu tun. Grundlage dafür ist eine konzernweit einheitliche Transaktionslandschaft mittels SAP/R3.

Meine Damen und Herren, aus der allgemeinen wirtschaftlichen Situation folgt eine klare Erkenntnis. Nämlich die, dass Unternehmen, die etwas für ihren Erfolg tun wollen, derzeit offensiver denken

müssen denn je. Und ich versichere Ihnen, meine Damen und Herren: Was ein solches Denken betrifft, ist es um MAXDATA nicht schlecht bestellt. Denn das Unternehmen ist bereit, sich mit aller Kraft neue Marktanteile zu erschließen.

Dies soll einerseits auf dem deutschen Markt geschehen, der im Geschäftsjahr 2001 einen Anteil von 68 Prozent am Gesamtumsatz hatte.

Doch ungleich stärker sehen wir unsere Chancen auf dem ausländischen Markt: Wir streben an, durch stetiges Wachstum auf zusätzlichen europäischen Märkten den Auslandsanteil von gegenwärtig 32 Prozent weiter zu erhöhen.

Konkret: Wir haben mit der im März dieses Jahres erfolgten Gründung einer Niederlassung in Spanien unseren bestehenden Vertriebsgesellschaften in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Großbritannien, Frankreich, den Niederlanden und Belgien eine weitere hinzugefügt. Und unser Expansionsstreben hält an: Neue Gesellschaften in Polen und in Italien sind derzeit in Vorbereitung beziehungsweise in Planung.

Sie sehen also: Auf Grund der angesprochenen wichtigen Strukturmaßnahmen haben wir beste Wachstumschancen. Und dies gilt eben vor allem für die internationalen Märkte, denen wir uns gerade außerordentlich offensiv zuwenden. Denn dort werden die eigenständig und ganz im Sinne unseres Geschäftsmodells operierenden Vertriebsgesellschaften stark von den getätigten Innovationen profitieren.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun einige Sätze zur Konzern-Bilanz sagen. Die Bilanzsumme beträgt im Jahr 2001 insgesamt 349 Millionen Euro. Damit erhöhte sie sich gegenüber dem Vorjahr um 4,5 Prozent.

Der Anteil liquider Mittel ist erheblich gestiegen – und zwar von 42 Millionen auf 108 Millionen Euro. Damit ist festzustellen: Die MAXDATA AG ist nicht nur ein äußerst solide finanzierter Konzern. Die MAXDATA AG ist auch ein Unternehmen, das darüber hinaus im operativen Geschäft über erhebliche Mittel verfügt. Damit besitzen wir einen hohen Grad an finanzieller Unabhängigkeit, um den uns nicht wenige Marktteilnehmer beneiden.

Ebenso konnten wir durch ein verbessertes Bestandsmanagement die Vorräte von 84 Millionen Euro auf 60 Millionen Euro senken.

Den Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit haben wir um rund 69 Prozent auf 62,5 Millionen Euro steigern können. Diese Entwicklung hat nicht nur mit der angesprochenen Verbesserung unseres operativen Ergebnisses zu tun, sondern auch mit der deutlichen Reduzierung des so genannten Working Capitals um gut 57 Millionen auf 28,4 Millionen Euro.

Insgesamt hat dies dazu geführt, dass wir unsere Finanzmittelbestände zum Ende des vergangenen Geschäftsjahres um fast 45 Millionen auf knapp 86 Millionen Euro erhöhen konnten – dies entspricht einer Zunahme von annähernd 110 Prozent.

Unsere Eigenkapitalquote befindet sich weiterhin auf einem konstant hohem Niveau von 59,3 Prozent. Und wenn wir diese Eigenkapitalquote um eine zum 31. Dezember 2001 bereinigte US-Dollar-Swap Position betrachten, beträgt die Eigenkapitalquote sogar 63,3 Prozent.

Die übrigen Veränderungen in den Bilanzpositionen spiegeln im Wesentlichen die Geschäftsentwicklung wider.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich möchte nun zu einem Punkt kommen, der Sie alle sicherlich besonders interessiert. Es geht um Ihre Dividende.

Wie bereits erwähnt, gehört MAXDATA derzeit zu den wenigen Unternehmen am Neuen Markt, die in der Lage sind, ihren Anteilseignern überhaupt eine Dividende auszuzahlen.

Vorstand und Aufsichtsrat der MAXDATA AG schlagen vor, eine Dividende in Höhe von 50 Euro-Cent je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten. Dies entspricht insgesamt einer Dividendensumme von 14 Millionen Euro. Weitere Einzelheiten zu diesem Beschlussvorschlag bitte ich Sie Ihrer Einladung zu entnehmen.

Die Dividende wird brutto für netto ausgezahlt. Auf der Grundlage des Aktienkurses von 5,80 Euro vom 24. Mai 2002 entspricht diese Dividende einer überdurchschnittlich attraktiven Nettorendite von 8,6 Prozent.

Wie Sie vielleicht dem Geschäftsbericht entnommen haben, ist die Dividende für Kleinaktionäre in Deutschland grundsätzlich steuerfrei. Der Grund dafür liegt darin, dass die Leistungen aus dem steuerlichen Einlagekonto gemäß Paragraph 27 des Körperschaftsteuergesetzes ohne Kapitalertragsteuerabzug erfolgen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun die zur Beschlussfassung vorgeschlagenen Tagesordnungspunkte 6, 7 und 8 näher erläutern.

Unter Tagesordnungspunkt 6 möchten wir Sie bitten, uns, dem Vorstand der MAXDATA AG, die bereits bestehende Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien bis zum 28. November 2003 zu verlängern und zwar bis zu einer Höhe von 10 Prozent des derzeitigen Grundkapitals. Dies entspricht einer Anzahl von 2,9 Millionen Aktien. Den vollständigen Beschlussvorschlag sowie den dazugehörigen Bericht des Vorstandes an die Hauptversammlung entnehmen Sie bitte Ihrer Einladung.

Bis zum heutigen Tag hat die MAXDATA AG eine Million Aktien mit einem Anteil am Grundkapital von einer Million Euro zu einem Gegenwert in Höhe von 9.269.740 Euro gekauft.

Im Berichtszeitraum wurden davon 259.819 Aktien zu einem Gesamtpreis von 2.333.182 Euro erworben.

Der Vorstand hat sich dadurch die Möglichkeit geschaffen, bei der Finanzierung zukünftiger Beteiligungsprojekte flexibler reagieren zu können. Konkrete Vorhaben bestehen jedoch derzeit nicht. Der Anteil am Grundkapital der Gesellschaft beträgt damit weiterhin 3,45 Prozent.

Unter Tagesordnungspunkt 7 wollen wir Sie um Zustimmung zu dem Gewinnabführungsvertrag zwischen der MAXDATA AG und der MAXDATA Systeme GmbH bitten, der am 19. Dezember 2001 geschlossen wurde.

Anlass für diese Bitte ist folgender: Der Bundesgerichtshof hat besondere Voraussetzungen für die zivilrechtliche Wirksamkeit von Gewinnabführungsverträgen mit GmbHs geschaffen. Gemäß dieser Voraussetzungen ist ein zwischen einer Aktiengesellschaft und einer GmbH geschlossener Gewinnabführungsvertrag erst dann wirksam, wenn sowohl die Gesellschafterversammlung der GmbH als auch die Hauptversammlung der Aktiengesellschaft diesem Vertrag zustimmen. Dieser Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs für die steuerliche Anerkennung von Gewinnabführungsverträgen hat sich auch die Finanzverwaltung angeschlossen.

Der vorgelegte Gewinnabführungsvertrag wurde zur Vermeidung steuerlicher Nachteile eingegangen. So stellen wir einen laufenden Ergebnisausgleich sicher und können auf diese Weise die MAXDATA Systeme GmbH in den steuerlichen Organkreis der MAXDATA AG eingliedern.

Auch den Inhalt dieses Vertrages können Sie vollständig in der Einladung zur heutigen Hauptversammlung nachlesen.

Der Vorstand der MAXDATA AG und die Geschäftsführung der MAXDATA Systeme GmbH haben gemäß Paragraph 293 a des Aktiengesetzes einen gemeinsamen Bericht erstattet.

Die Bestimmung einer Ausgleichs- und Abfindungsregelung gemäß dem Paragraph 304 und Paragraph 305 des Aktiengesetzes war entbehrlich, da die MAXDATA AG die Alleingeschafterin der MAXDATA Systeme GmbH ist und somit keine außenstehenden Gesellschafter im Sinne des Aktiengesetzes an der MAXDATA Systeme GmbH beteiligt sind. Demzufolge erübrigten sich auch die Prüfung des Gewinnabführungsvertrages sowie die Erstellung eines Prüfungsberichts.

Weitere Einzelheiten stehen in dem gemeinsamen Bericht des Vorstandes der MAXDATA AG und der Geschäftsführung der MAXDATA Systeme GmbH, der in den Räumen der heutigen Hauptversammlung ausliegt.

Abschließend bitten wir Sie unter dem Tagesordnungspunkt 8 um Zustimmung zu dem Gewinnabführungsvertrag zwischen der MAXDATA AG und der MAXDATA International GmbH.

Dieser Vertrag ist inhaltlich nahezu identisch mit dem unter Tagesordnungspunkt 7 abgedruckten Gewinnabführungsvertrag. Was seine grundsätzlichen Bedingungen betrifft, verweise ich daher auf meine Ausführungen zum Tagesordnungspunkt 7. Den vollständigen Abdruck dieses Vertrages finden Sie ebenso in Ihrer Einladung.

Die MAXDATA International GmbH ist ebenfalls eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der MAXDATA AG. Da es demnach auch in diesem Fall keine außenstehenden Gesellschafter der MAXDATA International GmbH gibt, sind von der MAXDATA AG weder Ausgleichszahlungen noch

Abfindungen zu leisten. Auf die Prüfung des Gewinnabführungsvertrages sowie die Erstellung eines Prüfungsberichts konnte darum verzichtet werden.

Weitere Einzelheiten dazu erfahren Sie aus dem gemeinsamen Bericht des Vorstandes der MAXDATA AG und der Geschäftsführung der MAXDATA International GmbH, der gleichfalls hier in der Hauptversammlung ausliegt.

Zur MAXDATA e-business GmbH ist an dieser Stelle zu sagen, dass die Gesellschaft im Juli des abgelaufenen Geschäftsjahres ihre 26,1-prozentige Beteiligung an der Panvision GmbH und die 40,2-prozentige Beteiligung an der PANSITE GmbH an die Panvision GmbH veräußert hat.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, meine sehr verehrten Damen und Herren: MAXDATA verfügt über das, worauf es heute ganz besonders stark ankommt: nämlich unternehmerische und betriebswirtschaftliche Substanz bis ins Mark. Für diese Qualität bildet unser schlüssiges Geschäftsmodell die Basis. Ein Modell – und das sage ich nicht ohne Stolz – wie es tatsächlich in Deutschland und Europa seinesgleichen sucht. Mit ihm grenzen wir uns nicht nur von unseren Wettbewerbern ab – es bringt uns auch viele ökonomische Vorteile.

Das beginnt bereits mit unserer Konzentration auf die Zielgruppe der Business-Kunden. Sie verschafft uns in diesem Markt einen einzigartigen Namen. Wir gelten – und das zu Recht – als ein Unternehmen mit einem tiefen Verständnis für die IT-Anforderungen gewerblicher Klientel. Und das lässt sich belegen. Denn aus welchem Grund sonst wären wir marktführend unter den IT-Herstellern bei mittelständischen Unternehmen in Deutschland?

Diese strikte zielgruppenspezifische Ausrichtung des Unternehmens auf die Bedürfnisse der Geschäftskunden hilft uns aber auch, Betriebskosten zu sparen. Und unter anderem sind es eben diese Ersparnisse, die das günstige Preis-/Leistungsverhältnis unserer Produkte ermöglichen und damit

dazu beitragen, dass wir im Markt ein sehr attraktiver Anbieter sind – und das auch bleiben, meine Damen und Herren.

Oder nehmen Sie unseren indirekten Vertrieb. Gerade er macht uns ja bei unseren Kunden in letzter Konsequenz so erfolgreich: Europaweit sorgen unsere deutlich über 10.000 Vertriebspartner für einen extrem kundennahen Service – und in der Folge für unsere beeindruckende Marktdurchdringung.

Das ist ein Riesengewinn für alle. Schließlich können IT-Produkte für professionelle Nutzer heutzutage nur dann in vollem Umfang profitabel sein, wenn sie nicht nur eine Kette von Einzellösungen bieten, sondern alle technischen Komponenten zu einem sinnvollen Ganzen integrieren. Und genau dies leisten unsere Partner – von der Bedarfsermittlung über die Implementierung bis zur Wartung. Und Fakt ist, dass diese Integrationskompetenz in der komplexen IT-Welt immer wichtiger wird.

Überlegen Sie einmal, verehrte Damen und Herren: Wo sonst finden Sie einen Hersteller von internationalem Zuschnitt, der gleichzeitig als ganz persönlicher Spezialist für alle Anwenderbedürfnisse auftritt? Für Anwenderbedürfnisse, die noch so individuell und außergewöhnlich, die noch so beratungs- und betreuungsintensiv sein können? Lassen Sie es mich so sagen: MAXDATA hat einerseits die Power und das Know-how eines großen Unternehmens von Rang und andererseits das ganz konkrete Gesicht eines Fachhändlers vor Ort!

Aber wir profitieren von der indirekten Vertriebsidee auch im ganz betriebswirtschaftlichen Sinne. Schließlich ersparen unsere vielen Kooperationspartner MAXDATA den Einsatz eigener, kostenintensiver Außendienstmitarbeiter – und machen uns dadurch noch wettbewerbsfähiger!

Apropos Wettbewerbsfähigkeit: Die Wurzeln für die herausragende Wettbewerbsfähigkeit der MAXDATA AG liegen vor allem in ihrem Geschäftsmodell, das ist klar. Doch hin und wieder muss man auch das Blätterwerk, das diesen Wurzeln entspringt, ein wenig stützen, um über die Konkurrenz

hinauszuwachsen. Damit will ich sagen, dass wir in der jüngsten Vergangenheit unsere Organisationsstruktur beschnitten haben, um sie noch schlagkräftiger zu machen. Konkret: Wir haben die MAXDATA AG neu in zwei Säulen gegliedert. Und zwar in die Säulen „Factory“ bzw. „Services“ sowie „International Sales“.

Der Bereich „Factory“ fasst alle Einkaufsaktivitäten, die PC-Fertigung sowie alle logistischen Zentralfunktionen zusammen. Damit diese Säule reibungslos arbeiten kann, haben wir ihr ein Paket verschiedener Serviceleistungen zugeordnet. Es befasst sich mit Aufgaben der Produkt-Evaluierung, des Supports und der Reparaturdienstleistung. Durch diese Gliederung gelingt es uns nachweislich, Kosten zu minimieren und zudem unsere Kundenorientierung noch weiter auszubauen.

Und im Bereich „International Sales“ bündeln wir alle nationalen Vertriebsgesellschaften, die sich als schlanke und schlagkräftige Einheiten ausschließlich dem Absatz und dem Ertrag widmen. Damit fassen wir alle vertriebsorientierten Aktivitäten des Konzerns zusammen und richten alle Units klar und deutlich auf ihre konkreten Ziele aus. Diese Struktur ist ein großer Gewinn für den Konzern, denn mit ihr vermeiden wir unnötige und vor allem kostspielige Zielkonflikte.

Mit dieser Einteilung in zwei Säulen haben wir die Weichen für ein solides und kraftvolles Wachstum gestellt.

Aber nicht nur diese organisatorischen Maßnahmen werden uns in Zukunft weiter nach vorne bringen. Wir haben auch die Abläufe entschieden verbessert. Darum sage ich Ihnen: Wenn ich Unternehmen kenne, die sich in der letzten Zeit einem vorbildlichen Fitness-Programm unterzogen haben, dann gehören wir dazu: Unsere Investitionen im Umfang von 25 Millionen Euro in den vergangenen beiden Jahren machen uns mittelfristig zu einem besonders kraftvollen und aussichtsreichen Marktteilnehmer.

Und das zeichnet sich ja schon heute ab: Wir erbringen nachweislich produktionstechnische und logistische Spitzenleistungen. Was heißt das konkret? Konkret heißt das beispielweise, dass MAXDATA über den Partnervertrieb schneller liefert als jeder Direktanbieter. Wie uns das Marktforschungsinstitut GfK in schöner Regelmäßigkeit bestätigt, gehört MAXDATA seit Jahren zu den Marken-Herstellern mit den durchschnittlich schnellsten Lieferzeiten der Branche.

Im Verein mit unserer Built-to-Order-Produktion auf höchstem Niveau verringern wir so unsere Lagerkosten auf ein Minimum. Darum kann ich Ihnen versichern: Wenn Sie unter den Hardware-Herstellern ein schlankeres Unternehmen als MAXDATA finden wollen, müssen Sie sehr lange suchen – und das beileibe nicht nur hierzulande.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zum Abschluss einen Blick in die nahe Zukunft werfen. Eine Zukunft, die im IT-Sektor von einem knallharten Verdrängungsmarkt geprägt sein wird. Und damit in eine Zukunft, in der sich offenbaren wird, welche Unternehmen profitabel arbeiten und am Markt bestehen können und welche nicht.

Nach dem bereits Gesagten werden Sie verstehen, dass ich MAXDATA ganz klar der ersten Gruppe zuordne. Denn mit unserer schlagkräftigen Organisation, mit unseren stark nachgefragten Produkt- und Dienstleistungen und mit unseren gefestigten Vertriebsstrukturen verfügen wir über die besten Voraussetzungen, um uns in jedem Umfeld – und sei es auch noch so prekär – durchzusetzen.

Und das aktuelle Umfeld – daran gibt es nichts zu deuteln, meine Damen und Herren – ist außerordentlich prekär. Oder noch deutlicher: Es ist miserabel. Alle Indizien der gegenwärtigen konjunkturellen Lage stagnieren nicht nur – sie sind sogar negativ. Viele setzen da auf das Prinzip Hoffnung. Und die Wirtschaftsinstitute geben ihnen zumindest nicht Unrecht – wenn auch nur zögerlich. Sie rechnen ab der zweiten Jahreshälfte mit einer Konjunkturbelebung.

Wir sind da allerdings skeptisch. Denn bloße Zuversicht ist für MAXDATA keine Planungsgrundlage. Darum gehen wir in diesem Jahr von keiner Verbesserung der allgemeinen Lage aus. Im Gegenteil: Wir werden es weiterhin mit einem sehr harten Wettbewerb und mit noch weiter sinkenden Durchschnittspreisen zu tun haben.

Trotzdem beabsichtigen wir für dieses Jahr, unser Umsatzniveau von rund 750 Millionen Euro zu halten.

Da werden Sie jetzt mit einigem Recht fragen: Wie um alles in der Welt wollen die das bei den aktuellen Rahmenbedingungen schaffen?

Ich will es Ihnen sagen: Durch ein deutliches Stückzahlenwachstum. Denn anders können Sie das gar nicht hinbekommen.

Hand aufs Herz: Dass wir eine Mannschaft mit erfrischenden Offensivqualitäten sind, haben wir schon oft unter Beweis gestellt. Nehmen Sie zum Beispiel unseren Erfolg im Segment der TFT-Displays. Kaum war der Trend erkennbar, haben wir alles daran gesetzt, unserem Ruf als Europas Champion im Monitorverkauf gerecht zu werden und auch in der TFT-Liga zu zeigen, wer Herr auf dem Platz ist. Und das haben wir getan: Wie die GfK belegt, hat Belinea den Absatz in diesem Bereich zwischen Dezember 2000 und November 2001 um 230 Prozent gesteigert. Dieses Ergebnis übertrifft die allgemeine Marktentwicklung um das Dreifache und beschert Belinea somit einen Platz auf dem Siegerpodest der TFT-Displays.

Dass uns dies so schnell gelungen ist, hat übrigens auch zu tun mit einem wichtigen Prinzip unseres Geschäftsmodells, nämlich der Strategie, den Markt mit zwei von einander unabhängigen Marken – Belinea und MAXDATA – zu bedienen.

Natürlich wollen wir auch in Zukunft in diesem attraktiven Markt weiter für Furore sorgen – genauso wie bei den Notebooks. Auch da greifen wir mit breiter Brust an. Und zwar mit eindeutig aggressiv bepreisten Produkten! Oder bei den Netzwerk-Servern: MAXDATA ist es seinem guten Ruf als Business-Spezialist schon beinahe schuldig, hier mehr als nur Akzente zu setzen. Und das werden wir tun – übrigens auch mit schlagkräftigen Kooperationspartnern wie dem Chiphersteller Intel. Und wir nutzen dazu zum Beispiel unsere Partnerschulungen, die wegen ihrer MAXDATA-typischen hohen Praxisrelevanz einen exzellenten Ruf haben.

Wie gesagt: Wir sind deutscher Marktführer bei den mittelständischen Betrieben. Das ist eine tolle Sache, aber sicher nicht das Ende der Fahnenstange. Denn auch Großunternehmen profitieren von unserem Know-how. Und das sollen sie in Zukunft noch deutlich mehr tun. Darum investieren wir im Moment stark in die Unterstützung von Corporate Resellern mit bundesweitem Filialnetz. Mit ihnen werden wir in Zukunft Großunternehmen noch effektiver bedienen – und dadurch auch in diesem Bereich stärker wachsen als in der Vergangenheit.

Wie schon mehrfach angesprochen, wollen wir aber vor allem international zulegen. Eben mit der neuen MAXDATA Iberia in Madrid und bald auch mit Gesellschaften in Polen und Italien. Und wenn ich sage zulegen, meine Damen und Herren, dann meine ich dies sehr konkret. Denn das heißt, dass die neuen Gründungen nach den notwendigen Anfangsinvestitionen bereits im Laufe des Geschäftsjahres 2003 positive Erträge zum Konzernergebnis beisteuern sollen.

Eins ist ganz klar: Wachstum bedeutet für uns immer ertragreiches Wachstum. Verlassen Sie sich darauf, meine Damen und Herren: MAXDATA ist ein mutiges und zupackendes Unternehmen – aber für riskante Manöver sind wir nicht zu haben.

Allerdings: In diesem Jahr werden sich unsere Investitionen noch nicht besonders spürbar auszahlen. Solche Expansionen brauchen eben Zeit. Aber dennoch ist diese Zeit sehr überschaubar. Dies gilt

auch für die Investitionssummen. Denn mit unserer neu geschaffenen Transaktionslandschaft haben wir eine optimale Infrastruktur, um schnell und profitabel in diesen neuen internationalen Märkten arbeiten zu können.

Und wir improvisieren nicht, meine Damen und Herren, im Gegenteil. Wir setzen auf ausgereifte, marktrelevante Produkte und bewährte Vertriebsstrukturen. Eine Kombination, die MAXDATA seit immerhin 15 Jahren schwarze Zahlen schreiben lässt.

Darum ist MAXDATA im besten Sinne pragmatisch und profitabel. Und wir sind sehr präsent. Warum? Weil wir jeden Weg nutzen, um unsere Leistung so gut wie irgend möglich zugänglich zu machen. Da ist natürlich unser indirekter Vertrieb mit seiner Arbeit direkt beim Kunden ein ganz entscheidender Punkt. Aber auch das Internet ermöglicht es uns letztlich, bei unseren Kunden jederzeit Gewehr bei Fuß zu stehen – etwa in Form von online-Bestellungen, die immer mehr zunehmen. Allerdings in Ergänzung zu unseren Vertriebspartnern – und nicht in Konkurrenz zu ihnen!

Zu dieser Philosophie der gleichermaßen kompetenten, schnellen und unkomplizierten Verfügbarkeit trägt auch unser neu gestaltetes Kommunikationskonzept bei. Nehmen wir zum Beispiel unseren Katalog, der in einer Auflage von über einer halben Millionen Exemplaren sowohl den Handel als auch Entscheider in Unternehmen zeitnah informiert. Er gibt Aufschluss über unsere Produkte, Zubehörartikel und gefragte Dienstleistungen. Dadurch schafft die Publikation eine Transparenz, wie man sie kaum ein zweites Mal in unserer Branche antrifft. Und darum ist das Feedback zum Katalog auch schnell auf den Punkt zu bringen: Die Nutzer sind begeistert. Durch seine Transparenz, seine Nutzerorientierung und durch seine Kompetenz spiegelt der Katalog die Vorteile eines nach den gleichen Kriterien organisierten indirekten Vertriebs. Und gleichzeitig paart er sie mit den Vorzügen einer sehr direkten Kommunikation.

Meine Damen und Herren, es ist möglich, dass der eine oder andere von Ihnen denkt: Das ist ja alles schön und gut, was der Lampatz da sagt, aber was nützt es, wenn der PC – wie er sich heute darstellt - keine Zukunft hat! Meine Damen und Herren: Ich kenne diese Unkenrufe auch, die da immer wieder durch die Medien quaken. Aber ich sage Ihnen: Selbst wenn es so käme: Das wäre uns völlig egal! Warum? Weil wir eben ein pragmatisches Unternehmen sind, das immer exakt das anbietet, was der Markt verlangt. Ohne Kompromisse. Und der Markt wird IT-Produkte verlangen – in welcher Form auch immer. Oder können Sie sich etwa eine Welt ohne Datenverarbeitung vorstellen? Also wenn Sie mich fragen: Heute sicher weniger als jemals zuvor.

Wir haben also allen Grund, selbstbewusst in die Zukunft zu schauen. Wir müssen uns die Dinge auch nicht schönreden. Das Pfeifen im Walde überlassen wir anderen – dafür sind wir einfach zu erwachsen.

Und weil wir eben allen Anlass haben selbstbewusst zu sein, wollen wir auch nicht gesundschrumpfen, wie es andere als unumgänglich zu akzeptieren scheinen. Nein: Wir werden attackieren. Mit unserer beherzten Absatzoffensive streben wir dieses Jahr ein Betriebsergebnis von 8 bis 9 Millionen Euro an. Und ich bin mir sicher: Wenn die Konjunktur – und dies ist lediglich eine Frage der Zeit – wieder anspringen wird, werden wir die flauen Jahre schnell kompensieren und deutlich zulegen.

Meine Damen und Herren: Wir, der Vorstand der MAXDATA AG, wissen um die hervorragende Leistungskraft unseres Konzerns. Wir wissen, dass unsere Markenzeichen – die flexible und hochmoderne Produktion ausgereifter Produkte, die ideale Partnerstruktur und das beneidenswert logische Geschäftsmodell – nachhaltige Erfolge mehr als nur nahe legen. Wir sind vielmehr überzeugt: Diese Faktoren bringen den Erfolg zwingend mit sich!

Und weil das so ist, liebe Anlegerinnen und Anleger der MAXDATA AG, bieten wir Ihnen mit der Aktie unseres Konzerns ein ehrliches und vielversprechendes Investment. Ein Investment, das voller Potenzial steckt und beste Perspektiven eröffnet. Heute und erst recht in Zukunft.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Vorstandskollegen und ich stehen Ihnen nun für Fragen gerne zur Verfügung.

(Überleitung Fragerunde)