

Rede

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

anlässlich der Hauptversammlung

der MAXDATA AG

am 21. April 2004, Dortmund

Sehr geehrte Damen und Herren,
verehrte Aktionäre,

ich begrüße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen Thomas Stiegler und Reinhard Blunck – sehr herzlich zur Hauptversammlung 2004 hier in Dortmund. Ich freue mich, dass Sie auch in diesem Jahr in so großer Zahl erschienen sind und damit Ihr Interesse an der MAXDATA AG bekunden. Ich möchte Ihnen in den nächsten 30 Minuten einen Überblick geben über das Geschäftsjahr 2003 und einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr 2004. In der anschließenden Generaldebatte steht Ihnen dann der Vorstand selbstverständlich gerne für Fragen zur Verfügung.

Meine Damen und Herren,

das Geschäftsjahr 2003 war ein äußerst schwieriges Jahr – nicht nur für MAXDATA, sondern für die deutsche Wirtschaft insgesamt. Die optimistischen Prognosen der führenden Wirtschaftsinstitute haben sich nicht erfüllt. Im Gegenteil – sie wurden nachhaltig erschüttert. Im Jahr 2003 wuchs die Weltwirtschaft um 2,5 Prozent. Entscheidende Impulse setzen seit jeher die USA, die immerhin für 2003 noch ein Wachstum von real 3,1 Prozent erreichen konnten. Die konjunkturelle Entwicklung im Euro-Raum fiel mit einem realen Wachstum von 0,5 Prozent deutlich geringer aus und reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr sogar noch einmal um weitere 0,4 Prozentpunkte.

Noch schwächer war die deutsche Wirtschaft. Das Brutto-Inlandsprodukt ist erstmals seit 1993 wieder gesunken, und zwar im Vergleich zum Vorjahr um 0,1 Prozent. Dies alles ist nicht neu, dies alles wissen Sie aus der täglichen Zeitungslektüre oder den Abendnachrichten.

Ich muss diese Fakten dennoch hervorheben, weil sie die Rahmenbedingungen für unser Geschäft im Jahr 2003 wesentlich beeinflusst haben.

Von dieser negativen konjunkturellen Entwicklung blieb die IT-Industrie natürlich nicht verschont. Der westdeutsche IT-Markt konnte zwar erstmals wieder leicht wachsen und verbuchte im Geschäftsjahr 2003 ein Plus von 1 Prozent. Aber: Der Bereich Computer-Hardware in Deutschland – also der Bereich, in dem wir agieren - musste erneut ein Minus von 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr verkraften. Damit gehörte unser Segment der IT-Branche abermals zu den konjunkturellen Verlierern. Neben sinkenden IT-Budgets und fehlenden Investitionen kamen erschwerte Fremdfinanzierungsmöglichkeiten vor allem im Mittelstand aufgrund verschärfter Eigenkapital-Richtlinien der Kreditwirtschaft zum Tragen, Stichwort Basel 2. In Folge dieser konjunkturellen Rahmenbedingungen setzten viele Unternehmer ihre Investitionsplanungen im IT-Bereich aus und arbeiteten mit ihrer technologisch zwar veralteten, aber noch funktionierenden Computer-Hardware weiter.

Keine Frage, eine solche Situation erschwert unsere Tagesarbeit – man erkennt es an der Bilanz 2003. Ich komme damit zu den Ergebnissen der MAXDATA AG im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Meine Damen und Herren,

trotz dieser gerade skizzierten schwierigen Rahmenbedingungen hat sich unser Unternehmen gut behauptet. Dies mag für den einen oder anderen unter Ihnen angesichts der Ergebniszahlen unrealistisch oder beschönigend klingen, entspricht aber den Tatsachen und lässt sich leicht erklären.

Unser Unternehmen hat im Geschäftsjahr 2003 einen Umsatz von 654,9 Mio. Euro erzielt, das sind rund 3 Prozent oder 20 Mio. Euro mehr als im Vorjahr. Gleichzeitig haben wir einen negativen EBIT von 15 Mio. Euro erwirtschaftet, im Vorjahr war es noch ein Plus von 8,1 Mio. Euro. Unser Betriebsergebnis war erstmals in der langjährigen Unternehmensgeschichte negativ.

Bemerkenswert ist allerdings die Tatsache, dass unser operatives Geschäft Absatzerfolge und Marktgewinne verzeichnet. Die verkauften Stückzahlen bei Monitoren, Servern und Notebooks weisen Zuwächse im deutlich zweistelligen Bereich aus. Unser Umsatzwachstum von gut 3 Prozent lag deutlich über dem Markt. Auf den ersten Blick also eine paradoxe Situation: Ein Unternehmen hat Erfolg im Markt, verkauft mehr Produkte als im Vorjahr, gewinnt Marktanteile und schreibt trotzdem erstmals in seiner Geschichte rote Zahlen. Es gibt leider triftige Gründe für diese Entwicklung und ich werde versuchen, diese kurz und knapp zu erläutern.

Die außergewöhnliche Dollarschwäche und der daraus folgende Preisverfall sind da ebenso zu nennen wie die gestiegenen Logistikkosten und Garantieleistungen in Folge der gewachsenen Produktmenge. Und nicht zuletzt

schlägt eine Rückstellung von mehr als 8 Mio. Euro zu Buche. Sie wurde nötig, um Garantieleistungen wegen finanzieller Unsicherheiten zweier Lieferanten sicher zu stellen.

Außerdem gab es im Berichtszeitraum einmalige Aufwendungen. Mit ihnen haben wir MAXDATA teilweise neu strukturiert und beherzte Schritte zur Effizienzsteigerung unternommen. Lassen Sie mich in den nächsten Minuten die Einzelheiten dazu erläutern.

Verehrte Aktionäre, MAXDATA gehört seit Jahren zu den führenden Hardware-Herstellern in Europa. In Deutschland sind wir mit Belinea die Nummer eins bei den Flachbildschirmen. Mit den Warenfamilien Desktop-Computer, Notebook und Server ist das Unternehmen darüber hinaus europaweit gut positioniert. Wachstumsimpulse für die Zukunft kommen vor allem aus den Produktsparten Flachbildschirme, Server und Notebooks.

Unser größter Markt ist nach wie vor Deutschland mit einem Umsatzanteil von etwa 62 Prozent. Im Zuge der Internationalisierung, die ausschließlich über Wachstum aus eigener Kraft ohne Zukäufe erfolgt, gewinnt das Auslandsgeschäft allerdings stark an Bedeutung.

So wollen wir den Auslandsanteil – bei gleichzeitigem Wachstum im Inland – bis zum Jahr 2005 auf 50 Prozent steigern. Im Geschäftsjahr 2003 ist es uns gelungen, unseren Auslandsumsatz von 33 auf 38 Prozent zu erhöhen. Wir vertreiben unsere Produkte im Ausland über acht Landesgesellschaften in Österreich und der Schweiz, in den Niederlanden, in Großbritannien und Frankreich sowie in Spanien, Italien und Polen.

MAXDATA konzentriert sich unter dem Slogan „Real Hard Ware“ ausschließlich auf die Herstellung marktreifer und effizienter Produkte im funktionalen Design. Im Vordergrund stehen Datensicherheit, Langlebigkeit und Zuverlässigkeit. Weil wir die IT-Budgets unserer Kunden nicht durch überflüssige Produkt-Features belasten und zugleich beste Qualität liefern, profitieren sie von einem günstigen Preis-/Leistungsverhältnis. MAXDATA Produkte zeichnen sich durch eine hohe Kompatibilität mit bestehenden IT-Strukturen und Systemen der Geschäftskunden aus. Ausschlaggebend für unseren Erfolg sind neben rund 1.200 motivierten Mitarbeitern drei Faktoren, denen MAXDATA seine Alleinstellung im Markt verdankt:

1. Die konsequente Fokussierung auf den Geschäftskunden.
2. Der indirekte Vertrieb über ein dichtes und loyales Partnernetz.
3. Die Zwei-Marken-Strategie: Belinea für Monitore und MAXDATA für Desktop-Computer, Notebooks und Server.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich etwas näher auf unser Tagesgeschäft eingehen. Im strategischen Kerngeschäft vertreiben wir PC-Systeme, Notebooks, Server unter der Marke MAXDATA und Monitore unter der Marke Belinea. Vom gesamten Hardware-Umsatz entfielen 53,1 Prozent auf MAXDATA Computer-Systeme – also Desktop-Systeme, Notebooks und Server - und 37,3 Prozent auf das Monitorgeschäft mit Belinea. Der Rest von 9,6 Prozent betrifft Peripherie-Geräte, Software und Dienstleistungen.

Ich erwähnte es bereits: Auch im zurückliegenden Geschäftsjahr 2003 konnten wir in nahezu allen Produktgruppen gute Absatzerfolge erzielen. So haben wir beispielsweise den Absatz von Notebooks um mehr als 67 Prozent gesteigert. Mobile Systeme nehmen den klassischen Desktops zunehmend Marktanteile ab. Notebooks bleiben auch künftig einer der wichtigsten Wachstumsmotoren von MAXDATA. Wir konzentrieren uns deshalb mit Unterstützung unserer Vertriebspartner stark auf dieses Thema. Betrachtet man unsere Marktposition, sind wir bei den stationären Desktop-Systemen ebenfalls auf dem Vormarsch. Inzwischen stammt im deutschen Geschäftskundenmarkt nahezu jeder zehnte über den Fachhandel abgesetzte Desktop-Computer von MAXDATA. Laut GfK-Erhebungen ist unser Marktanteil 2003 von 6,9 auf 9,4 Prozent in Deutschland gestiegen. Hier haben wir uns hinter Fujitsu-Siemens und HP auf Platz drei etabliert, vor IBM, Dell und Apple.

Meine Damen und Herren,

ich betone dies, weil dies das Herzstück unseres Unternehmens und unseres Erfolges ist. MAXDATA war in den vergangenen Jahren erfolgreich und wird – davon bin ich überzeugt – auch in den nächsten Jahren erfolgreich sein. Dies verdanken wir unserer Geschäftsidee, unseren Produkten und unseren Mitarbeitern. Unsere Strategie bleibt auch in Zukunft eindeutig: Der Fokus geht auf den Geschäftskunden. Größte Zielgruppen sind deshalb Unternehmen aller Branchen und jeder Größe. Hinzu kommen Behörden, Verbände und andere Institutionen. Kein anderer IT-Hersteller konzentriert sich mit gleicher Konsequenz auf diesen Markt. Der Fokus auf das Segment Geschäftskunden stellt für MAXDATA eine schlanke Unternehmens- und Kostenstruktur sicher.

Die zweite Säule unseres Geschäftserfolgs ist eine schlagkräftige Vertriebsstruktur. Sie besteht europaweit aus etwa 10.000 IT-Händlern und Systemhäusern. Allein in Deutschland kooperieren wir mit 6.000 Partnern. Als MAXDATA Vertriebspartner platzieren sie die Produkte im Markt, als Servicepartner stellen sie ihren Kunden eine hohe IT-Verfügbarkeit sicher. Das Leistungsspektrum reicht von einer erstklassigen Beratung und Implementierung der Hardware über System-Veredelungen bis hin zur Wartung und Reparatur Services. Hinzu kommen individuelle Bedarfsanalysen und ein weit gefächertes Beratungsangebot zu allen Fragen der Informationstechnik. Mit diesem engmaschigen Vertriebsnetz positioniert sich MAXDATA in unmittelbarer Nähe ihrer Kunden aus allen Branchen. Es verknüpft die Vorteile der persönlichen Expertenberatung vor Ort mit der Produkt-Verfügbarkeit eines international leistungsstarken IT-Konzerns. Flankierend zum Händlernetz bieten wir ein überregionales Leistungsangebot, das den Support der Partnerunternehmen erweitert, abrundet und unterstützt. Dies betrifft insbesondere die Abwicklung von Reparaturaufträgen und den Austausch von Komponenten. Damit stellt MAXDATA flächendeckend einen schnellen und kundennahen Service sicher. Das partnergestützte Vertriebs- und Servicesystem von MAXDATA gewährleistet ein optimales Kostenmanagement, das dem Aufbau und der Unterhaltung eines firmeneigenen Außendienstes deutlich überlegen ist.

Die Erfolge – meine Damen und Herren – haben sich auch im schwierigen Geschäftsjahr 2003 gezeigt. Wir gewinnen neue, zum Teil sehr prominente Kunden und wir verkaufen mehr Produkte. Im Geschäftsbereich Monitore konnten wir 31,3 Prozent, bei Servern 35,1 Prozent und bei Notebooks 67,4 Prozent Steigerung erzielen – Zahlen, die für die Qualität unserer Produkte und

Dienstleistungen sprechen. Leider hat diese erfreuliche Entwicklung im Markt nicht zu einer verbesserten Ergebnissituation geführt. Auch hierfür will ich die Gründe gerne erläutern.

Ich sagte es bereits, wir haben ein Umsatzplus von 3 Prozent erzielt auf rund 655 Mio. Euro. Ausschlaggebend für den ausgeprägten EBIT-Rückgang auf minus 15 Mio. Euro war im wesentlichen die Bildung einer Rückstellung über 8,2 Mio. Euro, die im Hinblick auf Gewährleistungsverpflichtungen notwendig geworden ist. Zum Hintergrund: Zwei unserer asiatischen Lieferanten sind aufgrund finanzieller Probleme nicht in der Lage, die vertraglich vereinbarten Garantieleistungen im Rahmen möglicher Garantie-Rückgriffe auf die von ihnen gelieferten Waren zu erfüllen. Daher haben wir Vorsorge getroffen und für etwaige Gewährleistungsforderungen unserer Kunden im Rahmen unserer 36-monatigen Produktgarantie diese Rückstellung gebildet.

Ein weiterer, wichtiger Aspekt, der unser Ergebnis belastet hat, sind die zusätzlichen Anlaufkosten im Rahmen unserer Effizienzsteigerung. Wir haben alle nicht unmittelbar mit der Produktion zusammenhängenden Unternehmensbereiche auf den Standort Marl konzentriert und Prozesse gestrafft.

Diese strukturelle Kostenoptimierung eröffnete uns die Chance, unsere Ergebnissituation bei steigenden Absatzzahlen künftig zu verbessern, hat aber im ersten Schritt Geld gekostet. Ein weiterer Grund für unsere Ergebnisverschlechterung ist der rasante Verfall der Durchschnittspreise, bedingt durch einen extrem schwachen Dollar. Somit konnten wir trotz deutlicher Steigerung unserer Verkaufszahlen kein positives Ergebnis erzielen. Auch das, meine Damen und Herren, ist erklärungsbedürftig. Unsere Produkte

haben im Markt ein gutes Image. Wir konnten unsere Roh-Ertragsmarge im Jahr 2003 sogar leicht um 0,2 Prozentpunkte auf 15 Prozent steigern. Das zeigt, dass wir bei der Preisgestaltung richtig liegen. Durch die höheren Stückzahlen stiegen jedoch unsere Ausgaben für Produktion, Logistik und Garantieleistungen. Hier setzen unsere Maßnahmen zur Kostenoptimierung an, um den absoluten Umsatz- und Rohertragsrückgang pro Produkt, der durch den Preisverfall verursacht ist, zu dämpfen.

Meine Damen und Herren,

ich bin überzeugt, dass das negative EBIT im Geschäftsjahr 2003 ein einmaliges Ereignis war. Es hat dazu geführt, dass wir einen Konzern-Jahresfehlbetrag von 20,7 Mio. Euro ausweisen nach einem Konzern-Jahresüberschuss von 3,1 Mio. im Jahr 2002. Insgesamt ergibt sich daraus ein Ergebnis von minus 0,74 Euro pro Aktie nach einem Gewinn von 0,11 Euro pro Aktie im Vorjahr. Dass wir dennoch ein durch und durch solide finanziertes Unternehmen sind, zeigt sich an anderen Kennziffern der Bilanz. Wir haben eine Eigenkapitalquote von 57,3 Prozent – das gibt MAXDATA eine hohe finanzielle Unabhängigkeit. Das Verhältnis von Eigenkapital zum langfristigen Anlagevermögen beträgt fast 300 Prozent, die Finanzmittelbestände beliefen sich zum Ende des Geschäftsjahres auf 61 Mio. Euro. Zusätzlich hat MAXDATA einen Bestand an festverzinslichen Wertpapieren in Höhe von 4 Mio. Euro. Damit sind wir gut gerüstet und können auch eine Durststrecke wie im Jahr 2003 überstehen.

Dass wir ständig an weiteren Verbesserungen arbeiten und mit Optimismus in die Zukunft blicken, zeigt auch unser internes Programm, das wir „Check up“ nennen. Sein Ziel: Die operativen Kosten zu senken und die betriebswirtschaftliche Effizienz so zu steigern, dass die Leistungskraft des

Konzerns nicht nur in einem steigenden Produktabsatz, sondern auch in Form schwarzer Zahlen zur Geltung kommt. Kernstück dieses Programms zur Effizienzsteigerung ist ein Beschäftigungs-Pakt. Das Bündnis zwischen der Geschäftsleitung und der durch den Betriebsrat vertretenen Belegschaft sorgte für viel Aufsehen. Im November 2003 haben wir eine Vereinbarung abgeschlossen, die für die in Deutschland beschäftigten Mitarbeiter ab Januar 2004 eine Erhöhung der Wochenarbeitszeit auf 41 Stunden sowie eine Reduzierung des Jahresurlaubs um zwei Tage ohne Lohnausgleich vorsieht. Dieser Beschluss ist für mich ein Paradebeispiel, wie wir bei MAXDATA pragmatisch Probleme lösen und schwierige Herausforderungen angehen.

Dank dieser einvernehmlich getroffenen neuen Arbeitszeit- und Urlaubsregelung kann MAXDATA die Fertigungskosten erheblich senken und verfügt zusätzlich über die Option zum Wachstum bei konstanter Kostensituation. Durch diesen Ausbau an Ressourcen und den so vergrößerten unternehmerischen Spielraum sind wir zukünftig in der Lage, zusätzliches Neugeschäft und damit weiteres, ergebnisorientiertes Wachstum zu realisieren.

Meine Damen und Herren,

ich komme zum Ausblick auf das Geschäftsjahr 2004 und die langfristigen Perspektiven des Unternehmens. Von der Konjunktur erwarten wir auch in diesem Jahr keine wesentlichen Impulse für den IT-Markt. So gehen wir innerhalb der Euro-Zone von einem Brutto-Inlandswachstum von etwa 1,9 Prozent aus. Ähnlich ist die Situation in Deutschland. Es gibt keine Anzeichen für nennenswerte Steigerungen bei den IT-Investitionen.

Trotz dieser ungünstigen Rahmenbedingungen sind wir davon überzeugt, dass wir 2004 wieder profitabel arbeiten werden. Unser Ziel für das laufende Jahr ist ein EBIT von 4 bis 7 Mio. Euro und ein Umsatz von 680 bis 710 Mio. Euro.

Am 13. April haben wir die Quartalszahlen veröffentlicht, die diese Entwicklung stützen: Von Januar bis März 2004 konnten wir einen Umsatz von 168,2 Mio. Euro und ein EBIT von 1,4 Mio. Euro erzielen. Damit haben wir den Grundstein zur Rückkehr in die Gewinnzone gelegt.

Langfristig gilt unser Ziel, das ich Ihnen vor einem Jahr auf der Hauptversammlung präsentiert habe: Bis zum Jahr 2007 wollen wir einen Umsatz von 1,3 Mrd. Euro erzielen und unser EBIT auf 32 Mio. Euro verbessern. Ein ambitioniertes Ziel, das ich aber nach wie vor für realistisch halte.

Meine Damen und Herren,

ich komme zum Ende meiner Ausführungen. Auch wenn das Geschäftsjahr 2003 für uns alle nicht zufriedenstellend verlaufen ist, so stehen dennoch die Zeichen lang- und mittelfristig auf Wachstum und Erfolg. Dies – so glaube ich – zeigt sich auch an der Entwicklung der MAXDATA Aktie.

Aufgrund der vorangegangenen Ermächtigungen zum Erwerb eigener Aktien hält die MAXDATA AG 1.000.000 Aktien der Gesellschaft mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von 1.000.000 Euro. Die Anschaffungskosten betragen hierfür insgesamt 9.269.740 Euro.

Weder im Berichtszeitraum noch im laufenden Geschäftsjahr wurden weitere eigene Aktien erworben. Der Anteil am Grundkapital der Gesellschaft beträgt damit weiterhin 3,45 Prozent.

Seit dem 1. Januar 2003 notieren wir im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse. Wir konnten im Vergleich zum Jahr 2002 eine Wertsteigerung von 118 Prozent erzielen. Nach einem Schlusskurs im Jahr 2002 von 2,65 Euro notierten die Aktien zum Jahresende 2003 bei einem Kurs von 5,80 Euro. Im Vergleich zum Nasdaq Computer und dem Prime All Share-Index war die Performance der MAXDATA Aktie damit deutlich positiver. Auch wenn wir dieses Niveau vom Jahresende 2003 nicht halten konnten, so zeigt es doch das Vertrauen des Marktes in das Unternehmen und sein Management. Ich bin überzeugt davon, dass sich unsere Erfolgsmeldungen im Laufe dieses Jahres auch auf den Aktienkurs niederschlagen werden.

Meine Damen und Herren,

zum Schluss möchte ich gerne noch einige Anmerkungen zu unserer Ad-hoc-Mitteilung von heute Morgen machen.

- 1) Mein Kollege Herr Thomas Stiegler ist vom Aufsichtsrat mit sofortiger Wirkung zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden berufen worden. Meinen herzlichen Glückwunsch an Herrn Stiegler, mit dem ich seit einigen Jahren gut und außerordentlich gerne zusammenarbeite.

- 2) Unser Geschäftsführer Herr Reinhard Blunck wurde vom Aufsichtsrat mit sofortiger Wirkung zum weiteren Mitglied des Vorstandes für die Bereiche Einkauf, Produktion und Service bestellt.

Herr Blunck, herzlichen Glückwunsch zu Ihrer Berufung. Herr Stiegler und ich freuen uns aufrichtig, dass Sie ab sofort unsere Vorstandsarbeit tatkräftig und mit all Ihrer langjährigen Erfahrung unterstützen.

- 3) Ich, Holger Lampatz, wollte ursprünglich mit Ablauf dieser Hauptversammlung in den Aufsichtsrat wechseln.

Bereits bei der Vertragsunterzeichnung vor 5 Jahren habe ich dem Aufsichtsrat mitgeteilt, dass ich bis Mai 2004 als Vorstandsvorsitzender zur Verfügung stehe. Eine mehrjährige Vertragsverlängerung darüber hinaus lässt sich mit meiner persönlichen Lebensplanung nicht in Einklang bringen.

Aber auf ausdrücklichen und einstimmigen Wunsch unseres Aufsichtsrates habe ich meinen im nächsten Monat auslaufenden Vertrag als Vorstandsvorsitzender um ein Jahr – bis zum 31.05.2005 – verlängert.

Ein weiteres Jahr als MAXDATA Chef ist ein guter Kompromiss, der auch meinen privaten Zielen nicht im Wege steht.

Also werde ich auch im 18. Jahr MAXDATA mit Elan und Tatkraft bei der Umsetzung der ambitionierten Unternehmensziele unterstützen.

Ich bedanke mich bei unserem Aufsichtsrat, dem Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Kaske und meinen Vorstandskollegen für das mir entgegengebrachte Vertrauen.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit und stehe Ihnen jetzt mit meinen Kollegen für Fragen zur Verfügung.