

**Rede**

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

**anlässlich der Hauptversammlung**

**der MAXDATA AG**

**am 7. Mai 2003, Dortmund**

Redemanuskript für Holger Lampatz

anlässlich der MAXDATA Hauptversammlung

am 7. Mai 2003 in Dortmund

## Struktur

Einleitung.....	3
Agenda.....	3
Einstieg.....	3
2002.....	4
Konjunktur und Markt.....	4
Film.....	5
Umsatz und Ertrag.....	6
Kennzahlen des Konzerns.....	7
2003.....	11
1. Quartal.....	11
Prognose für das 2. Quartal.....	11
Prognose für das Geschäftsjahr 2003.....	11
Perspektive 2007.....	14
TOP 7 und 8.....	17
Aktie und Dividende.....	18
Schluss und Überleitung.....	20

## **Einleitung**

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

im Namen des Vorstandes der MAXDATA AG heiÙe ich Sie zur diesjähri- gen Hauptversamm- lung unserer Gesellschaft herzlich willkommen. Ihr Interesse an der Entwicklung unseres Konzerns freut mich auÙerordentlich und ich bedanke mich für Ihre Teilnahme. Ich bin si- cher, dass wir Ihr Interesse nicht enttäuschen werden.

## **Agenda**

Was dürfen Sie von meinen Ausführungen erwarten? Es geht heute um drei zentrale Fra- gen, die ich Ihnen im Rahmen meiner Ausführungen möglichst umfassend beantworten möchte.

1. Wie ist das Jahr 2002 gelaufen, was haben wir erreicht?
2. Was sind unsere Aktivitäten 2003, wo stehen wir heute?
3. Was planen wir für die Zukunft, wo wollen wir hin?

## **Einstieg**

Meine Damen und Herren, wir befinden uns in einer höchst brisanten Zeit – und das im poli- tischen wie im ökonomischen Sinne. Begonnen hat es im März 2000 mit dem dramatischen Verfall der Aktienmärkte, dann kamen die schrecklichen Terroranschläge vom 11. September 2001 und in diesem Jahr erreichte dies alles einen negativen Höhepunkt mit dem Irakkrieg. Man könnte behaupten, diese Welt ist aus den Fugen geraten und nichts ist mehr so, wie es einmal war.

**2002****Konjunktur und Markt**

Stagnation und Resignation machen sich in unserem Land breit. Selten sind so viele Prognosen über die konjunkturelle Entwicklung so schnell und so radikal revidiert worden wie in der letzten Zeit. Die jüngsten Ergebnisse des IFO-Konjunkturtests weisen noch einmal deutlich nach unten. Anzeichen der Rezession treffen zur Zeit auf eine Politik, die trotz einer so genannten Agenda 2010 wie gelähmt ist. Echter und ehrlicher Wille zur Veränderung ist von keiner Seite erkennbar. Struktur- und reformpolitisch wird dieses Land so noch weiter absacken. Da gibt es nichts zu beschönigen, das sind die derzeitigen Rahmenbedingungen, in denen wir uns alle bewegen. Und diese Bedingungen haben nichts mit irgendeiner Branche zu tun.

Die allgemeine Stimmung in Deutschland ist – bei einer minimalen Steigerung des Bruttoinlandsproduktes von gerade einmal 0,2 Prozent im vergangenen Geschäftsjahr – verheerend.

*(Quelle: Stat. Bundesamt)*

Auch wir müssen feststellen, dass der für MAXDATA relevante Markt für Hardware und Systeme in Deutschland um 10,3 Prozent geschrumpft ist, wie die BITKOM ermittelte.

In Westeuropa sieht es insgesamt nicht viel besser aus. Die Umsätze für Informationstechnik und Telekommunikation wuchsen gemäß den Marktanalysen der EITO-Studie 2002 gerade einmal um magere 1,1 Prozent.

Nahezu alle Unternehmen klagen über schrumpfende Gewinne.

Enge Finanzierungsspielräume hemmen weit und breit die Investitionsneigung. Diese Tatsachen kommen einem Hardware-Hersteller wie MAXDATA, der sich auf den Geschäftskunden-Bereich konzentriert, wahrlich nicht entgegen. Das alles bringt einen erheblichen Druck auf die Preise und Margen mit sich. Das ist die harte Realität. Ich will Ihnen ein kurzes Beispiel nennen, das die gegenwärtige Situation veranschaulicht:

*Beispiel: Flughafen D´dorf (freie Rede)*

Und trotz solcher Beispiele –, die exemplarisch die gegenwärtige ausbleibende Investitionsneigung beschreiben, konnte MAXDATA bei TFT-Flachbildschirmen, Notebooks und Servern die Absatzzahlen im Vergleich zum Vorjahr steigern. Steigerungen, die in der heutigen Situation nur noch durch Verdrängung erzielt werden können. Nur wenn wir unseren Wettbewerbern Marktanteile abnehmen, werden wir unter diesen ungünstigen Rahmenbedingungen wachsen. Und das können wir nur, wenn wir schneller, flexibler und letztendlich besser sind.

## **Film**

Bevor ich auf das Geschäftsjahr 2002 eingehe, lassen Sie mich Ihnen aber zunächst unser gemeinsames Unternehmen MAXDATA näher bringen. Wie sieht eigentlich das Unternehmen aus, über das ich heute berichte? Ich habe Ihnen einen kleinen Filmbeitrag mitgebracht: 4 Minuten und 20 Sekunden, das sagt mehr als 1 000 Worte! Film ab.

***Film** (kurze Erläuterung – Film von 1995)*

Lassen Sie mich unser strategisches Profil, die Basis für eine verteidigungsfähige und zukunftsträchtige Marktstellung, besonders in stagnierenden und schrumpfenden Märkten noch einmal zusammenfassen:

- 1) Konzentration auf Geschäftskunden
- 2) 2 unabhängige Marken: Belinea Monitore und  
MAXDATA Computersysteme
- 3) Lupenreiner, indirekter Partnervertrieb

Meine Damen und Herren, durch dieses klare strategische Profil zählt MAXDATA heute zu den Top Ten der europäischen IT-Hersteller. Dass hat natürlich auch mit unserer Produktion zu tun. Als eine der modernsten und leistungsstärksten Europas ist sie in der Lage, jede gewünschte Konfiguration zur Verfügung zu stellen. Maßgeschneidert, unabhängig von der Menge und in kürzester Zeit.

Durch diese Vorgehensweise sind wir in Deutschland zum Marktführer bei den mittelständischen Unternehmen geworden. Doch auch im Bereich der Großkunden wollen wir unsere Stellung ausbauen. Und zwar noch stärker als in der Vergangenheit. Die Aussichten dafür stehen sehr gut. Schließlich haben wir in den zurückliegenden Monaten stark in die Unterstützung von bundesweit agierenden Systemhäusern investiert. Als Business-to-Business-Spezialist mit einem nachweislich exzellenten Ruf verfolgen wir dieses Ziel selbstbewusst und offensiv.

## **Umsatz und Ertrag**

MAXDATA hat sich der Situation im Markt gestellt und die Ergebnisprognosen im Geschäftsjahr 2002 erfüllt. Wir hatten zu Beginn des Jahres ein Betriebsergebnis von 8 Millionen Euro prognostiziert, und haben letztendlich dieses Ziel mit 8,1 Millionen Euro EBIT bei einem Umsatz von 635 Millionen Euro auch erreicht. Natürlich ist das beileibe kein Traumergebnis, aber eines, das sich sehen lassen kann im Krisenjahr 2002.

Trotz des bereits erwähnten Wettbewerbsdrucks mit sinkenden Durchschnittspreisen war MAXDATA in der Lage, eine beachtliche Rohertragsmarge von 14,8 Prozent zu realisieren.

Der im Vergleich zum Vorjahr um 0,6 Prozentpunkte geringere Rohertrag wurde teilweise kompensiert durch gezielte Kostenoptimierungen, und zwar in allen Bereichen des Unternehmens.

## **Kennzahlen des Konzerns**

Unter Verweis auf unseren Geschäftsbericht möchte ich darüber hinaus an dieser Stelle nur einige exemplarische Kennzahlen und Aspekte unserer Finanz- und Vermögenslage zum Ende des letzten Jahres erwähnen, die das solide Fundament des Konzerns unterstreichen.

Das Investitionsvolumen von MAXDATA betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr knapp 6 Millionen Euro. Neben notwendiger Ersatzbeschaffungen für Fertigung und IT-Strukturen floss es im Wesentlichen in die Optimierung der Geschäftsprozesse und in die Etablierung neuer Landesgesellschaften.

Die Bilanzsumme des Konzerns betrug im Jahr 2002 insgesamt 361 Millionen Euro. Die Stärke dieser Bilanz äußert sich insbesondere in der hohen Eigenkapitalquote, die Ende des vergangenen Geschäftsjahres mit 196 Millionen Euro 54,4 Prozent betrug.

Der Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit lag bei 43,2 Millionen Euro und die Finanzmittelbestände lagen zum Ende des Geschäftsjahres bei 86,5 Millionen Euro. Zusätzlich hatte MAXDATA einen Bestand an festverzinslichen Wertpapieren in Höhe von 24,9 Millionen Euro.

Insgesamt – so kann ich zusammenfassen – zeichnen diese Zahlen das Bild einer beträchtlichen finanziellen Unabhängigkeit. Ich bin sicher, dass uns viele Unternehmen darum beneiden.

Unser Gesamtumsatz von 635 Millionen Euro teilt sich wie folgt auf:

426 Millionen Euro – also 67 Prozent – erzielten wir im deutschen Markt.

Unser Auslandsgeschäft war mit 209 Millionen Euro beziehungsweise zu 33 Prozent an den Umsätzen beteiligt.

Belinea Monitore und Flachbildschirme trugen mit 33 Prozent zum Umsatz bei. Der größte Anteil entfällt auf MAXDATA Computer-Systeme. Rund 57 Prozent des Gesamtumsatzes wurden durch den Vertrieb von PCs, Servern und Notebooks erzielt. Die übrigen 10 Prozent gehen auf den Verkauf von Zubehörartikeln, Software und Dienstleistungen zurück. Durch die bereits hinreichend erwähnten Marktkonditionen ging der Umsatz über alle Bereiche zurück, was für das Geschäftsjahr zu einem Rückgang von über 15 Prozent des Umsatzes geführt hat.

Aber dieses Resultat wird durch ein sehr schwaches erstes Halbjahr verzerrt. Lassen Sie uns deshalb auf die einzelnen Produktbereiche näher eingehen und unsere Entwicklung vor dem Hintergrund der Absatzzahlen Quartal für Quartal näher erläutern. Insgesamt wird dann ein Trend deutlich, der uns optimistisch und selbstbewusst in die Zukunft blicken lässt. Sie werden sehen, dass wir uns zunehmend von der schlechten Konjunktur abkoppeln konnten.

Den markttypischen Absatzrückgang, den wir mit Belinea als Marktführer bei CRT-Röhrenmonitoren im ersten Halbjahr deutlich spüren mussten, konnten wir im Vergleich zum Vorjahr in den letzten beiden Quartalen deutlich dämpfen. Lag er zu Beginn des Jahres noch bei fast 50 Prozent, so hat sich diese Kurve im Jahresverlauf deutlich abgeschwächt und lag im 4. Quartal noch bei etwa 28 Prozent. Laut Messung durch die GfK lagen die Abverkäufe des Handels im Geschäftskundenkanal im Jahresverlauf bis Ende November bei minus 35 Prozent. Belinea konnte dabei seine Stellung im Markt als Nummer 1 mit 13 Prozent Marktanteil behaupten.

Eine sehr gute Entwicklung kennzeichnet die Sparte der Belinea TFT-Flachbildschirme. In diesem Bereich konnten wir auf Grund eines intelligenten Produkt- und Serviceangebots im vergangenen Jahr über alle Quartale einen deutlichen Mengenzuwachs im Vergleich zum Vorjahr realisieren. Diese Steigerung liegt über der Markttendenz, die die GfK im Jahre 2002 mit 61 Prozent im Business-Bereich ermittelte. Mittlerweile liegt unser Marktanteil mit über 14 Prozent als Marktführer in Deutschland sogar höher als im klassischen Röhrenbereich.



Ein Grund dafür liegt sicherlich im außergewöhnlich attraktiven Preis-Leistungsverhältnis. Aber auch unter dem Gesichtspunkt Qualität liegen die Belinea Monitore an der Spitze, wie uns die Fachpresse regelmäßig bestätigt.

Die Auswirkungen des dramatischen Absatzrückgangs von Röhrenmonitoren konnten wir durch eine frühzeitige, aggressive Verkaufsstrategie bei Flachbildschirmen deutlich dämpfen. Jetzt zahlt sich auch aus, dass wir frühzeitig unseren Fokus auf TFT Flachbildschirme gelegt haben, wie die Zahlen zum ersten Quartal 2003 deutlicher machen werden.

Dass MAXDATA nicht nur im aufstrebenden Markt der TFT-Bildschirme gut aufgestellt ist, zeigt sich auch bei einem Blick auf unsere Desktop-Systeme: Auf diesem Gebiet haben wir die zu Beginn letzten Jahres mit etwa minus 17 Prozent deutlich rückläufigen Zahlen ab Mitte 2002 in ein stabiles Wachstum überführt. Die GfK sieht hier marktseitig einen Kaufrückgang der gewerblichen Kunden von über 21 Prozent in Deutschland. In diesem für das Unternehmen wichtigen Segment sehen die Marktforscher der GfK MAXDATA hinter Fujitsu-Siemens und HP mit knapp 7 Prozent Marktanteil auf Platz drei.

Bei Notebooks lagen unsere Absätze im letzten Quartal 2002 mehr als doppelt so hoch wie im Vorjahreszeitraum. Und auch hier wird der aufsteigende Trend in der Betrachtung zum jeweiligen Vorjahresquartal deutlich. Allerdings muss man einräumen, dass hier das Potenzial bei einer Marktposition an achter Stelle und gerade einmal 4 Prozent Marktanteil im deutschen Notebookmarkt stark ausbaufähig ist. Das Segment des Geschäftskundenmarktes misst die GfK mit einem Mengenwachstum von 12 Prozent, während wir Absatzsteigerungen über das Gesamtjahr von mehr als 18 Prozent erreicht haben.

Betrachtet man die soeben genannten Bereiche zusammen und berücksichtigt dabei auch, dass Desktops zunehmend durch mobile Arbeitsstationen ersetzt werden, liegt der gesamte MAXDATA PC-Absatz, d.h. Desktop-Systeme und Notebooks zusammengefasst, mit einem mehr als zweistelligen Wachstum der letzten beiden Quartale deutlich über dem Markttrend, der über das Jahr bis einschließlich November bei mehr als minus 14 Prozent lag. Kurz gesagt: Wir sind zweistellig im Plus und der Markt liegt zweistellig im Minus.

Dass MAXDATA als Hardwarehersteller gut aufgestellt ist, zeigt sich besonders bei unserem Angebot an Servern. Unsere Produkte in diesem Bereich – etwa im zukunftssträchtigen Rahmen der Application-Server-Lösungen und Storage-Management-Systeme – haben dazu beigetragen, dass wir im vergangenen Geschäftsjahr auch in dieser Sparte Quartal für Quartal weiter zulegen konnten. So lagen wir bei den Servern im vierten Quartal 2002 um 40 Prozent über den Verkaufszahlen des Vorjahres. Auch hier ermittelt die GfK für Deutschland eine Stellung unter den führenden Herstellern. Mit fast 7 Prozent liegt MAXDATA hier hinter HP, Fujitsu-Siemens und IBM auf Platz 4.

Also der Markt wächst um 5 Prozent und MAXDATA um 32 Prozent.

Der innerhalb der Quartalsbetrachtung deutlich aufwärts zeigende Trend der Absatzzahlen über die verschiedenen Produktparten Belinea Monitore, MAXDATA PC-Systeme und MAXDATA Server geht jedoch mit einer deutlichen Reduzierung der Durchschnittspreise in allen Produktgruppen einher.

Aber auch wenn man diese durch den enormen Marktdruck verursachten Einflüsse berücksichtigt, zeigt die Quartalsentwicklung ein positives Bild. Im letzten Quartal liegen wir auch bei den Umsätzen in zwei von drei Produktparten über Vorjahresniveau, nur bei Monitoren sind wir im gesamten Jahr unter Vorjahr. Aber wie ich Ihnen zeigen werde, ist gerade bei Belinea Monitoren im ersten Quartals 2003 die weitere Entwicklung besonders erfreulich.

Lassen Sie uns den Blick aus dem Rückspiegel nehmen und blicken wir gemeinsam nach vorne auf das laufende Geschäftsjahr 2003 und auf die vor uns liegenden zukünftigen Jahre.

## **2003**

### **1. Quartal**

Im ersten Quartal des laufenden Jahres verzeichnen wir ein Betriebsergebnis von 1,3 Millionen Euro und damit einen Zuwachs von 140 Prozent im Vergleich zu dem ersten Quartal 2002. Trotz weiterhin sinkender Durchschnittspreise gelang uns eine deutliche Erhöhung der Rohertragsmarge um 2,1 Prozentpunkte auf 16,4 Prozent.

Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal um 13 Prozent auf 171 Millionen Euro. In dieser jüngsten Entwicklung unserer Umsatz- und Ertragssituation sehen wir alle Anzeichen dafür, dass MAXDATA auf dem richtigen Weg ist.

### **Prognose für das 2. Quartal**

Das 2. Quartal ist saisonal bedingt immer das schwächste Quartal eines Jahres. Unsere Umsatzerwartung liegt bei 140 bis 145 Millionen Euro, was wiederum eine Steigerung von ca. 10 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal bedeutet. Das EBIT soll gegenüber dem zweiten Quartal des vergangenen Jahres mindestens verdoppelt werden und zwischen 0,4 und 0,7 Millionen Euro liegen.

### **Prognose für das Geschäftsjahr 2003**

Wir sind weiterhin überzeugt, im Jahr 2003 insgesamt eine mit 10 Prozent zweistellige Umsatzsteigerung auf rund 700 Millionen Euro bei einem EBIT von etwa 10 Millionen Euro zu erzielen. Unsere entschlossene Wachstumsstrategie und unser Aufwärtstrend werden sich weiterhin fortsetzen.

Und das ohne durchgreifende konjunkturelle Trendwende in unseren relevanten Märkten in Deutschland und auch europaweit. Denn dass ein Aufschwung 2003 ausbleibt, ist die Meinung praktisch aller Institute und Experten.

Meine Damen und Herren, MAXDATA konnte im ersten Quartal in allen Produktgruppen ihre Absatzzahlen im Vergleich zum Vorjahr steigern. Steigerungen, die wie erwähnt nur noch durch Verdrängung erzielt werden können. Schauen wir deshalb noch einmal auf die bereits vorgestellte Quartalsbetrachtung aller Produktparten.

Der Absatzrückgang bei CRT-Röhrenmonitoren konnte weiter abgeschwächt werden und betrug im 1. Quartal dieses Jahres lediglich 22 Prozent.

Die am stärksten herausragende Entwicklung kennzeichnet aber den Bereich der TFT-Flachbildschirme. Im ersten Quartal 2003 haben wir in diesem Zukunftsbereich den starken Trend deutlich fortgeschrieben: Innerhalb der ersten drei Monate des gegenwärtigen Jahres haben wir den Absatz von TFT-Bildschirmen im Vergleich mit dem ersten Quartal 2002 noch einmal verdreifacht. Mittlerweile sind 2/3 der verkauften Belinea Monitore Flachbildschirme.

Dadurch konnten wir im ersten Quartal dieses Jahres unseren Monitorabsatz um über 50 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal steigern.

Auch auf dem Gebiet der Desktop-Systeme haben wir unser Wachstum bei 8 Prozent weiter stabilisiert.

Der Verkauf von Notebooks lag im ersten Quartal dieses Jahres sogar 135 Prozent über dem Vorjahreszeitraum.

Der gesamte Absatz PC-basierender MAXDATA Systeme liegt demzufolge mit über 19 Prozent Plus in diesem Jahr deutlich über dem Marktniveau in Deutschland.

Und auch bei den Servern zeigt sich ein ungebrochen positiver Verlauf. Im ersten Quartal 2003 lag MAXDATA 47 Prozent über den Absätzen des entsprechenden Vorjahresabschnitts.

MAXDATA hat in den ersten drei Monaten dieses Jahres bei Monitoren, PC-Systemen und Servern deutlich zugelegt. Auf der anderen Seite ging im Vergleich zur Vorperiode die Schere bei den Durchschnittspreisen noch weiter auseinander. Eine Trendwende ist hier aufgrund der bereits angesprochenen Marktsituation nicht absehbar.

Dennoch liegen wir in allen Produktparten vom Umsatz klar über Vorjahresniveau. Und auch wenn in einem ausgesprochen harten Verdrängungswettbewerb ein aggressiver Verkaufspreis eine zunehmend wichtige Rolle spielt, kommen gerade im gewerblichen Umfeld unserer Kunden vergleichsweise viele weitere, qualitative Aspekte hinzu. Eine fundierte Bedarfsanalyse zum Beispiel, Integrationsarbeiten, Systemveredelungen oder ein perfekt auf die individuellen Anforderungen abgestimmter Service.

Neben qualitativ herausragenden Produkten zu marktkonformen Preisen sind es vor allem diese Leistungen, die den so genannten „Total Cost of Ownership“ positiv gestalten. Das heißt: Sie sind es, die Unternehmen schnell und über einen längeren Zeitraum hinweg rationaler und wirtschaftlicher arbeiten lassen.

Und das ist es, worauf es ankommt – heute mehr denn je. „Return on Investment“ heißt das Stichwort, dem man gerade in unserer schwierigen Zeit überall begegnet. Das bedeutet auch: Nicht bahnbrechende Innovationen sind momentan gefragt, sondern pragmatische, kompromisslos auf den unmittelbaren Erfolg ausgerichtete IT-Strukturen. Strukturen, die helfen Kosten zu sparen.

Der Kundennutzen ist das Maß für das Preis-Leistungsverhältnis und zwar immer aus Sicht des Kunden relativ zu den Konkurrenzangeboten.

Folglich muss unser Angebot gut sein. Der Kunde hat immer Recht.

Dass MAXDATA auf diese Kundenwünsche so exakt wie kaum ein anderer Anbieter reagieren kann, ist auch auf den Einsatz unserer europaweit rund 10 000 Vertriebs- und Servicepartner zurückzuführen. Durch unsere Vertriebspartner als zentraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells wissen wir ganz genau, was unsere Kunden weiterbringt und was nicht. Und

mit ihnen können wir individuell im Markt agieren. Dies ist ein Wettbewerbsvorteil, den man heutzutage gar nicht hoch genug einschätzen kann.

Unsere fruchtbare Zusammenarbeit mit dem Fachhandel zeigt sich auch bei Testergebnissen und hat im vergangenen Jahr zu sehr erfreulichen Platzierungen innerhalb zweier Tests geführt. Beide Untersuchungen befragten eine repräsentative Auswahl des Fachhandels in Deutschland hinsichtlich der Leistungsfähigkeit von Partnerprogrammen.

In einem Ranking verschiedener Serverhersteller der Fachzeitschrift „Computer Reseller News“ konnte sich MAXDATA als Testsieger gegen eine namhafte Konkurrenz durchsetzen.

Und auch in einer ebenso bundesweit durchgeführten Erhebung des „Bundesverbandes Technik des Einzelhandels“ zur Vertriebs-, Sortiments- und Servicepolitik von IT-Herstellern und Distributoren landete MAXDATA in der Sparte der Hersteller auf Platz 1.

Es sind diese Erfolge, die zeigen, dass wir einen guten Job machen – auch und gerade unter den derzeit schwierigen konjunkturellen Bedingungen.

Hier möchte ich mich im Namen des Vorstandes recht herzlich bei allen unseren MAXDATA Mitarbeitern für ihren unermüdlichen Einsatz bedanken. Vielen Dank, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Sie sind eine Bank, auf die wir immer setzen konnten.

## **Perspektive 2007**

Sie sehen, meine Damen und Herren, im Verlauf der letzten Quartale sind wir bereits zum Angriff übergegangen. Auch wenn dies in der Gesamtbetrachtung des zurückliegenden Geschäftsjahres noch durch die ersten beiden schwachen Quartale überdeckt wurde. Seit Mitte des letzten Jahres erzielen wir im Rahmen unserer Offensive bereits erste Erfolge. Und auch wenn in den nächsten Jahren noch das eine oder andere etwas schwächere Quartal zu verzeichnen sein wird, hat MAXDATA vor, in den kommenden Jahren weiter kräftig zu wachsen – in Deutschland und insbesondere in unseren ausländischen Märkten.

Lassen Sie mich anhand von einigen Schaubildern unser Wachstum verdeutlichen.

*(freie Rede)*

Meine Damen und Herren: MAXDATA ist heute ein internationaler Konzern. Wir agieren in allen wichtigen westeuropäischen Märkten. Und damit in einem Absatzgebiet, das für mehr als 29 Millionen PC-Systeme, Server und Notebooks steht. 88 Prozent dieses Marktes werden nunmehr von unseren insgesamt neun europäischen Landesgesellschaften adressiert. In den deutschsprachigen Ländern zählen wir bereits seit längerem zu den wichtigsten Herstellern.

MAXDATA verfügt über Auslandsgesellschaften in Frankreich, Großbritannien, dem Wirtschaftsraum Benelux, in Österreich und der Schweiz. Im vergangenen Jahr haben wir in den attraktiven Märkten Spanien und Polen neue Organisationen gegründet. Eine weitere Gesellschaft wird am 15. Mai in Italien offiziell ihre Vertriebsaktivitäten aufnehmen.

Mit diesen Gesellschaften sind wir nunmehr in den bedeutendsten Absatzmärkten Europas vertreten. Und wir werden auch mit den Neugründungen schon sehr bald profitabel sein. Bis zum Jahr 2005 wollen wir rund die Hälfte unseres Gesamtumsatzes in unseren ausländischen Gesellschaften erwirtschaften. Dies ist ein sehr ehrgeiziges, aber auch ein realistisches Ziel.

Die Voraussetzungen dafür sind gegeben. So haben wir 2000 und 2001 maßgeblich in die Implementierung durchgängig integrierter Prozesse in den Bereichen Vertrieb, Logistik, Produktion und Finanzen investiert. Und im vergangenen Jahr hat MAXDATA die Unternehmensstrukturen konsequent auf europäische Märkte ausgerichtet. Unser Vertrieb, unser Produktmanagement und unser Marketing sind mit eindeutigen internationalen Kompetenzen versehen worden.

Die wichtigste Personalie in diesem Zusammenhang trägt den Namen Jürgen Peter. Seit dem letzten Herbst ist er Mitglied des Vorstandes der MAXDATA AG. Herr Peter verantwor-

tet alle vertrieblichen Aktivitäten unseres Konzerns. Damit ist er auch der Mann hinter unserer internationalen Wachstumsstrategie, die durchaus das Attribut „angriffslustig“ verdient.

Wir haben eine sehr feste Vorstellung davon, was wir wann erreichen können. Und diese Vorstellung oder Perspektive trägt intern einen Namen. **5 – 2 – 4**. Wofür dieses Programm steht, will ich Ihnen nachfolgend erläutern.

Gestatten Sie mir dabei einen weiteren Blick in die Zukunft. Einen Blick bis ins Jahr 2007. Wir wollen Ihnen dabei ganz konkrete Ziele nennen. Gerade in Zeiten, in denen selbst Großunternehmen es ablehnen auch nur kurzfristige Prognosen abzugeben.

Ein von mir sehr geschätztes und erfolgreiches Unternehmen – die Firma Porsche – verweigert sich beharrlich gegen eine Quartalsberichterstattung, mit allen Konsequenzen. Warum weigert sich Herr Dr. Wiedeking? Nicht weil er etwas zu verstecken hat, sondern weil die Quartalsberichterstattung den Blick verengt und Unternehmen nicht von Quartal zu Quartal geführt werden, sondern eine langfristige unternehmerische Betrachtungsweise benötigen. Da hat Herr Dr. Wiedeking vollkommen Recht.

Wir werden uns zwar nicht einer Quartalsberichterstattung verweigern, wollen aber eine klare Perspektive für Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten und Aktionäre, die deutlich über die kurzfristigen Quartalsberichte hinaus geht. So wie eine Schwalbe bekanntlich noch keinen Sommer macht, darf auch ein schwaches Quartal ein Unternehmen nicht von den langfristigen Zielen ablenken.

Aber welche Perspektiven bieten sich unserem Unternehmen in den nächsten 5 Jahren? Was ist unsere Zielsetzung bis dahin und wie wollen wir diese Ziele erreichen? Ganz klar: Durch Wachstum im In- und Ausland! Aber kein Wachstum um jeden Preis, sondern vor allem durch die ertragreiche Entwicklung unserer etablierten Vertriebsgesellschaften in Europa sowie mit unseren Neugründungen in Spanien, Polen und Italien. Bis 2007 wollen wir unseren Umsatz so verdoppeln. MAXDATA wird in 5 Jahren Umsätze in Höhe von insgesamt etwa 1,3 Milliarden Euro verbuchen. Auf dem Weg dorthin soll – wie bereits angekün-



digt – 2005 die Hälfte unseres Umsatzes aus dem europäischen Ausland kommen. Und wir sind zuversichtlich, dass unser EBIT 2007 bei rund 32 Millionen Euro liegen wird.

Bei dieser langfristigen Planung – dafür werden Sie Verständnis haben – kalkulieren wir durchaus eine gewisse Schwankungsbreite ein, in der Größenordnung von etwa zehn Prozent. Sollten sich Abweichungen in diesem Rahmen bewegen, sehen wir darin keinen Widerspruch zu unseren Zielsetzungen.

Damit nun zur Auflösung: Was bedeutet **5 – 2 – 4**? Das Projekt 5 – 2 – 4 steht für: Wir werden in 5 Jahren unseren Umsatz verdoppeln und unseren Ertrag vervierfachen. Aber lassen Sie mich anhand einer Grafik erläutern, wie sich die Zahlen zusammensetzen und wie wir dieses Ziel erreichen werden.

Dafür, meine Damen und Herren, stehe ich als Vorstandsvorsitzender der MAXDATA AG ein, genauso wie meine beiden Vorstandskollegen Jürgen Peter und Thomas Stiegler. Und auch unsere Führungskräfte und Mitarbeiter stehen zu diesen ambitionierten Zielen und werden dafür mit allem Einsatz kämpfen.

Worauf beruht unser Optimismus? Die Antwort ist klar: Er beruht auf unserer Offensive in unserem nationalen Absatzgebiet sowie vor allem in unseren internationalen Märkten. Auf beiden Feldern werden wir den Absatz unserer Produkte weiter in die Höhe treiben.

## **TOP 7 und 8**

Meine Damen und Herren, nun möchte ich Ihnen noch zwei Tagesordnungspunkte näher erläutern.

Unter Punkt 7 der heutigen Tagesordnung geht es um die Beschlussfassung über die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien. Die derzeit bestehende, durch die Hauptversammlung vom 29. Mai 2002 erteilte Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien, deren Laufzeit nach den gesetzlichen Bestimmungen auf 18 Monate beschränkt wurde, läuft zum 28. November 2003 aus. Um dieses Instrument auch in der Folgezeit nutzen zu können, soll der

Vorstand auf Grund einer neuen Ermächtigung in die Lage versetzt werden, Aktien der Gesellschaft zu gesetzlich zulässigen Zwecken zu erwerben. Durch die Möglichkeit des Wiederkaufs eigener Aktien können diese zur erneuten Beschaffung von Eigenmitteln verwendet werden. Den vollständigen Beschlussvorschlag entnehmen Sie bitte Ihrer Einladung.

Der Tagesordnungspunkt 8 umfasst die Beschlussfassung über die Änderung der Satzung in den Paragraphen 4, 11, 12 und 13. Hintergrund hierfür bildet dabei das „Gesetz zur weiteren Reform des Aktien- und Bilanzrechts, zu Transparenz und Publizität“ vom 19. Juli 2002 sowie das „Gesetz zur Namensaktie und zur Erleichterung der Stimmrechtsausübung“ vom 18. Januar 2001. Beide verfolgen unter anderem den Zweck, den Informationsaustausch zwischen der Gesellschaft und ihren Aktionären sowie innerhalb ihrer Organe durch den Einsatz elektronischer Kommunikationstechnologien zu erleichtern. Dies ist heute nur eingeschränkt möglich. Auch dazu entnehmen Sie Näheres bitte Ihrer Einladung.

## **Aktie und Dividende**

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zum Ende auf die Börsensituation im Allgemeinen und die MAXDATA Aktie im Besonderen zu sprechen kommen. Der amerikanische Schriftsteller Mark Twain hat einmal gesagt, der Oktober sei ein besonders gefährlicher Monat, um mit Aktien zu spekulieren. Die anderen – so sieht es Mark Twain – seien Juli, Januar, September, April, November, Mai, März, Juni, Dezember, August und Februar.

Dieser Einschätzung bezüglich der Spekulation an den Börsen kann ich nur zustimmen. Und Mark Twains augenzwinkernde Erkenntnis hatte selten so viel Berechtigung wie heute: Wer zurzeit mit Aktien das schnelle Geld machen will, befindet sich auf höchst unsicherem Terrain. Gefragt sind Investments, die vor allem eins bieten: Sicherheit.

Sie alle wissen, dass auch der DAX im dritten Jahr hintereinander Verluste eingefahren hat. Und mit einem Rückgang von 40 Prozent hat er 2002 auch gleich den nächsten Rekord mitgeliefert: In diesem Jahr verzeichnete der DAX den größten Absturz seiner Geschichte.

Noch drastischer erging es dem Neuen Markt. Er büßte in den vergangenen zwei Jahren fast 90 Prozent seines Wertes ein – vom enormen Vertrauensverlust ganz zu schweigen. Und wie wir wissen, hat diese katastrophale Entwicklung letztlich zu seiner Auflösung geführt. Ein Einstiegssegment mit gesetzlichen Mindestanforderungen – der so genannte „Domestic Standard“ – sowie ein Qualitätssegment, das Investoren höhere Transparenz und mehr Sicherheit bieten soll, der so genannte „Prime Standard“ – haben ihn ersetzt. MAXDATA erfüllt alle Anforderungen des „Prime Standards“ und gehört ihm seit Anfang dieses Jahres an. Übrigens wurden wir unlängst im Rahmen unsere Finanzberichterstattung von der Zeitschrift „Börse aktuell“ für unsere klare, übersichtliche und prägnante Ad-hoc-Publizität ausgezeichnet.

Auch wenn es bei der Börsenentwicklung der letzten Jahre kein Wunder ist, dass die Aktie als einstmals dynamische und attraktive Anlageform stark unter Beschuss geraten ist. Für die Attraktivität eines MAXDATA Investments spricht dennoch einiges, meine Damen und Herren:

Erstens verfügen wir über ein außerordentlich solides und bewährtes Geschäftsmodell, das unserem Konzern ein sehr festes Fundament verleiht. Und dieses Fundament kann auch eine Krise nicht erschüttern.

Zweitens agieren wir in einem Markt mit besten Zukunftsaussichten. Schließlich leben wir im Informationszeitalter, in dem sich die Datenmengen jährlich nahezu verdoppeln. Daten, die gespeichert, verarbeitet und zur Verfügung gestellt werden müssen. Dies ist nur möglich durch den Einsatz von Technologie. Und diese Technologie bieten wir – in jeder erdenklichen Ausprägung, in der der Markt sie fordert.

Drittens widerfährt MAXDATA an der Börse – gelinde gesagt – eine extrem moderate Bewertung.

Was heißt dies nun konkret? Zunächst heißt dies: Die MAXDATA AG ist ein profitabler Konzern ohne nennenswerte Bankverbindlichkeiten. Sie kostet an der Börse nicht mehr als an

Barmitteln auf der Bank liegen. Damit ist MAXDATA ein Cashwert, zu dem es das eigentliche operative Geschäft sozusagen gratis gibt!

Die Bewertung pro Aktie – auf der Grundlage von 28 Millionen Stück – sieht aktuell so aus: Bei liquiden Mitteln in Höhe von über 118 Millionen Euro und liquiditätsnahen Anlagen in Wertpapieren von 25 Millionen Euro beträgt der bilanzierte Wert zum Ende des letzten Geschäftsjahres fast 144 Millionen Euro. Nach Abzug der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten von 32 Millionen Euro entspricht dies bei einem Wert von circa 112 Millionen Euro einem Verhältnis von 4 Euro pro Aktie.

Wegen dieser Substanz, meine Damen und Herren, bin ich sicher, dass wir von einem mittelfristig einsetzenden Aufschwung der Konjunktur und der Aktienmärkte überproportional profitieren werden. Im Moment jedoch – und das will ich ausdrücklich betonen – können wir mit dem Kurs unserer Aktie, die zurzeit etwa 50 Prozent unter dem reinen Buchwert des Unternehmens liegt, natürlich nicht zufrieden sein.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich komme zum Thema Dividende: Vorstand und Aufsichtsrat der MAXDATA AG schlagen vor, eine Dividende in Höhe von 25 Euro-Cent je dividendenberechtigter Stückaktie auszuschütten. Dies entspricht insgesamt einer Dividendensumme von 7 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 4,31 Euro am 30. April 2003 entspricht diese Dividende einer attraktiven Nettorendite von 5,8 Prozent. Diese Dividende ist für Kleinaktionäre in Deutschland grundsätzlich steuerfrei.

## **Schluss und Überleitung**

Wie bereits erwähnt, können wir – wie andere Unternehmen auch – unsere Kursentwicklung nur sehr bedingt aktiv beeinflussen. Aber wir können mit unserer beherzten Internationalisierung, mit unserer Leistungskraft und mit unseren unverwüstlichen Unternehmensdaten Er-

träge erwirtschaften. Erträge, die Ihnen wiederum in Form von Dividenden zugute kommen können.

Aus diesem Grund, liebe Anlegerinnen und Anleger, bieten wir Ihnen als anerkannter und sehr solider Substanzwert ein aussichtsreiches Investment. Ein Investment mit ausgezeichneten Perspektiven. Perspektiven, auf die Sie als Miteigentümer dieses Konzerns vertrauen können. In den gegenwärtigen Zeiten, in denen sich der Markt im Reife- und Konsolidierungsprozess befindet und erst recht in Zukunft. Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht. So sehen wir den zukünftigen Herausforderungen durch unsere tragfähige klare Strategie und eine gut aufgestellte Organisation mit Zuversicht entgegen.

Meine Damen und Herren, haben Sie besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Vorstandskollegen und ich stehen Ihnen nun für Fragen gerne zur Verfügung.