



Hauptversammlung

AC-Service AG

Stuttgart, 18.05.2006

Reden der Vorstände

HV 2006 – Rede des Vorstands – Redemanuskript

Herbert Werle, Vorstandsvorsitzender

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr verehrten Damen, sehr geehrte Herren,

Wir begrüßen Sie herzlich zur Hauptversammlung der AC-Service AG in Stuttgart.

Bevor wir in den Dialog mit Ihnen eintreten, berichten wir Ihnen wiederum kurz über einige wesentliche Eckpunkte des letzten Geschäftsjahres.

2005 war ein sehr entscheidendes Jahr für AC-Service.

- Wir sind mit der Akquisition der All for One GmbH unter den Mittelstandspartnern von SAP im deutschsprachigen Raum in die TOP-Positionen vorgerückt.
- Wir sind mit diesem Schritt auf einen nachhaltigen Wachstumskurs eingeschwenkt.
- Unsere Visibilität in unseren Zielmärkten in Deutschland, Österreich und der Schweiz hat sich klar verbessert.
- Bei der Umsetzung unserer Strategie sind wir einen bedeutenden Schritt voran gekommen.

Der am 17.02.2006 vollzogene Anteilserwerb zur Integration von All for One ist in den Resultaten des Geschäftsjahres 2005 noch nicht enthalten:

- Unser Umsatz entwickelte sich von 44,5 Mio. EUR in 2004 auf 45,7 Mio. EUR in 2005
- Der EBIT betrug plus 1,6 Mio. EUR gegenüber minus 0,9 Mio. EUR in 2004
- Alle operativen Geschäftsbereiche lieferten positive Ergebnisbeiträge
- Unser Ergebnis pro Aktie lag bei plus 27 Cent gegenüber minus 43 Cent in 2004.

Meine Damen und Herren, mit diesen Resultaten sind wir noch nicht dort, wo wir hin wollen. Die Perspektiven jedoch stimmen: Für das Geschäftsjahr 2006 erwarten wir einen Umsatz von etwa 67 bis 70 Mio. EUR und für 2007 etwa 76 bis 80 Mio. EUR.

Wir haben AC-Service in den letzten Jahren neu ausgerichtet. Unsere

Vision ist es, AC-Service zu einem der führenden IT-Dienstleistungsunternehmen für den Mittelstand in den deutschsprachigen Ländern zu entwickeln.

- Wir verfolgen dieses Ziel mit großem Nachdruck.
- Wir sind auf diesem Weg einen großen Schritt vorangekommen.

Die Phase der Seitwärtsbewegung unserer Resultate, die auf den Umbau der letzten Jahre zurückgeht, sollte beendet sein. Wir befinden uns am Beginn eines nachhaltigen Wachstumskurses.

Neben unserem organischen Aufbau verfolgen wir bereits seit einigen Jahren eine klare Akquisitionsstrategie. Mit ihr wollen wir AC-Service schneller zu einem der führenden Unternehmen im IT-Mittelstandsmarkt in den deutschsprachigen Ländern entwickeln. Auf All for One hatten wir deshalb bereits vor einigen Jahren ein Auge geworfen. All for One passt genau in unsere Strategie, eine bedeutende Stellung als IT-Dienstleister im deutschsprachigen Mittelstand zu erreichen. Die gute partnerschaftliche Zusammenarbeit und gemeinsame Kundenprojekte verbinden unsere Häuser seit mehreren Jahren.

All for One

- arbeitet sehr kompetent und professionell
- zählt zu den führenden SAP-Systemhäusern in Deutschland für den Mittelstand
- repräsentiert einen Jahresumsatz von etwa 23 Mio. EUR mit einer zweistelligen EBIT-Marge
- beschäftigt derzeit etwa 110 Personen
- und betreut eine installierte Basis von etwa 160 Kunden.

Das Geschäftsmodell von All for One ist stark auf SAP-Lizenzen und auf das Software-Wartungsgeschäft ausgerichtet. All for One bietet dazu eigene, standardisierte Komplettlösungen auf der Basis von SAP für den Maschinen- und Anlagenbau sowie für die Automobilzulieferindustrie.

AC-Service und All for One ergänzen sich sehr gut. Zur Begleitung der All for One-Transaktion hat die L.E.K. Consulting GmbH im Rahmen einer Commercial Due Diligence eine umfassende Analyse der Kundenmärkte beider Unternehmen vorgelegt, über 30 Interviews mit Kunden, Wettbewerbern und Partnern geführt und dabei folgendes festgestellt:

- Das kombinierte Unternehmen hat eine stärkere Abdeckung der SAP-Wertekette als die meisten Wettbewerber

- AC-Service und All for One schneiden bei der Kundenzufriedenheit bei den wichtigsten Kriterien sehr gut ab
- Im Gegensatz zu den meisten anderen am Markt operierenden IT-Dienstleistungsunternehmen kann AC-Service damit eine komplette IT-Wertekette anbieten.

Am 11.11.2005 hatten wir die Absichtserklärung zur Integration der All for One GmbH in die AC-Gruppe unterschrieben. Am 07.02.2006 wurde der Unternehmenskaufvertrag unterzeichnet. Am 17.02.2006 wurde die Kaufpreiszahlung geleistet. Seit 17.02.2006 ist Lars Landwehrkamp, Geschäftsführer der All for One GmbH, Mitglied unseres Vorstandsteams. Bereits ab 09.03.2006 hatten wir einen gemeinsamen Messestand auf der weltgrößten Computermesse CeBIT in Hannover und konnten eine mehr als doppelt so hohe Besucherresonanz gegenüber dem Vorjahr verzeichnen. Bei der Integration von All for One in die AC-Gruppe sind wir auf Kurs. Unsere Kulturen und unsere Leistungsangebote ergänzen sich gut. Bereits fünf gemeinsame Neukundenprojekte haben AC-Service und All for One seit der Bekanntgabe der Absichtserklärung abgeschlossen. Die Verstärkung, die wir mit den 110 neuen Kolleginnen und Kollegen von All for One in der AC-Gruppe erhalten, bringt viele positive Impulse. Unser Resümee nach wenigen Monaten ist klar positiv. Die sehr gut eingeführte Marke All for One bleibt nicht nur bestehen, sondern wird weiter ausgebaut.

Den Kaufpreis für die Übernahme aller Anteile an All for One in Höhe von 15.350.000 EUR haben wir komplett fremdfinanziert. Eine Kapitalmaßnahme zum damaligen wie zum gegenwärtigen Kursniveau hätte die Aktionäre unangemessen verwässert.

Das Potenzial, meine Damen und Herren, ist bedeutsam:

Mit der Integration von All for One

- rückt die AC-Gruppe in die Top-Positionen der SAP-Mittelstandspartner in den deutschsprachigen Ländern auf.
- positioniert sich AC-Service als Komplettanbieter, der die gesamte Wertschöpfungskette angefangen bei SAP-Lizenzen, Branchenlösungen, Einführungsberatung, Software-Wartung bis hin zum Betrieb im Managed IT Service-Center aus einer Hand anbietet.
- hat AC-Service einen Wachstumskurs eingeschlagen.

Meine Damen und Herren, damit blicken wir auf ein sehr entscheidendes Geschäftsjahr 2005 zurück.

- Ein Jahr, das von großen Weichenstellungen für die Zukunft des

- Unternehmens gekennzeichnet war.
- Ein Jahr beschleunigter Veränderungen, in dem unsere Stärken wiederum zum Tragen kamen: hohe Flexibilität, rasches Reagieren auf Chancen, kontinuierliches Arbeiten an der Verbesserung der Kundenbeziehungen und der Wettbewerbsfähigkeit.

Wir folgen einer klaren Strategie. Wir erweitern die sehr gute Dienstleistungsqualität in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden kontinuierlich und schaffen damit die Grundlagen, um unsere Kundenbasis weiter auszubauen. Aktuell betreuen wir in Deutschland, Österreich und der Schweiz, sowie in Belgien und Luxemburg insgesamt bereits über 1.200 Kunden.

Wir arbeiten entlang klarer ethischer Grundsätze und handeln verantwortungsbewusst gegenüber Kunden, Mitarbeitern und Aktionären. Wir befragen regelmäßig unsere Kunden im Rahmen umfassender Zufriedenheitsanalysen.

Im direkten Vergleich mit dem Wettbewerb schneiden wir klar besser ab: Die Unternehmen sind mit AC-Service deutlich zufriedener als mit anderen IT-Dienstleistern. Die im Rahmen der L.E.K.-Studie im November und Dezember 2005 durchgeführte Kundenbefragung hat die guten Ergebnisse nicht nur für die AC-Kunden, sondern auch für die All for One-Kunden bestätigt.

Meine Damen und Herren, die Phase beschleunigter Veränderungen dürfte sich fortsetzen. Die Konsolidierung unserer Branche hat den Mittelstand gerade erst erreicht, wie das Beispiel AC-Service / All for One zeigt. In diesem gerade erst begonnen Prozess möchten wir auch weiterhin eine aktive Rolle einnehmen. Über den Schritt mit All for One hinaus sehen wir in konsolidierenden Märkten auch weitere Akquisitionschancen, um AC-Service schneller zu entwickeln, als dies rein organisch möglich ist. Neben Chancen benötigen wir dazu auch erweiterte Handlungsspielräume. Genau 226.582 Aktien oder rund 4% unseres Grundkapitals von 16,2 Mio. EUR, aufgeteilt auf insgesamt 5.400.000 Aktien, halten wir selbst. Diese eigenen Aktien, der Rückkauf erfolgte deutlich unter dem gegenwärtigen Kursniveau, bieten uns eine gute Akquisitionswährung. Dies alleine aber dürfte mit Sicherheit für den einen oder anderen weiteren Akquisitionsschritt nicht genügen. Ihre Ermächtigung, die Sie uns zur Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals erteilt haben, läuft am 26.06.2006 aus. Daher bitten wir Sie in dieser Hauptversammlung beim Punkt 5 der Tagesordnung um Ihre Zustimmung. Damit wollen wir in besonders begründeten Fällen auch über den Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre entscheiden können. Dass wir mit Ihrer Ermächtigung sorgfältig umgehen und Ihre

wohlverstandenen Interessen als Aktionärinnen und Aktionäre der AC-Service AG bei allen Überlegungen vorne anstellen, zeigt nicht zuletzt das Beispiel All for One selbst.

An jeder ordentlichen Hauptversammlung, meine Damen und Herren, haben wir mit Ihnen unsere Dividendenpolitik vertieft erörtert. Für einen Dividendenvorschlag für 2005 fehlt der ausschüttungsfähige Bilanzgewinn im Einzelabschluss der AC-Service AG. Zudem benötigen wir flüssige Mittel für die Rückführung der Akquisitionsfinanzierung All for One sowie im Hinblick auf weitere Akquisitionen, mit denen wir unsere Strategie schneller umsetzen wollen.

Die Attraktivität der Aktie konnte gesteigert werden. Wir verzeichnen deutliche Zuwächse bei den täglich gehandelten Volumina, bei Anfragen von Analysten und Investoren. Auch die positive Entwicklung des Aktienkurses seit Bekanntgabe der Absichtserklärung zur Übernahme von All for One ist Beleg dafür, dass sich die Nachfrage der Anleger nach der AC-Service-Aktie entsprechend erhöht hat.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine sehr geehrten Damen und Herren, bevor meine Vorstandskollegen Marco Fontana, Lars Landwehrkamp und ich den Dialog mit Ihnen aufnehmen und uns Ihren Fragen stellen, haben wir Ihnen einen kurzen Überblick über die wesentlichen Entwicklungen von AC-Service im abgelaufenen Geschäftsjahr gegeben.

Wir berichteten Ihnen von einem Jahr 2005 mit sehr entscheidenden Weichenstellungen:

- Mit der Integration von All for One rücken wir auf in die Top-Positionen der SAP-Mittelstandspartner in den deutschsprachigen Ländern. Im Markt für Human Resource Services sind wir in Deutschland bereits seit einigen Jahren in der Spitzengruppe der Service-Provider.
- Im Maschinenbau und bei den Automobilzulieferunternehmen, Schlüsselindustrien unserer Volkswirtschaft, nehmen wir führende Positionen im Mittelstand ein.
- Damit stehen wir am Beginn einer Wachstumsphase. Für das Geschäftsjahr 2006 erwarten wir einen Umsatz von etwa 67 bis 70 Mio. EUR, für 2007 etwa 76 bis 80 Mio. EUR. Die Resultate des ersten Quartals 2006, die wir Ihnen am 11. Mai 2006 vorgelegt haben, zeigen, wir sind umsatzseitig bereits auf dem richtigen Weg.
- Wir verfolgen eine Geschäftspolitik, die auf ein ausgewogenes Verhältnis von Wachstum, Profitabilität und gesunden Bilanzrelationen zielt.

- Unser Geschäft steht mehr denn je auf den stabilen Säulen eines ausgewogenen und gut balancierten Geschäftsportfolios starker Einheiten.
- Wir haben mit der BEKO HOLDING AG einen Hauptaktionär, der einen stabilen Rahmen für unsere strategische Unternehmensentwicklung bildet. Durch All for One ergeben sich erstmals Synergien in Österreich mit anderen Unternehmen der BEKO-Gruppe, die wir gemeinsam in einer Gewinn-Gewinn-Situation marktseitig umsetzen wollen.
- Wir verfolgen hohe ethische Grundsätze und bekennen uns zu einer guten und verantwortungsbewussten Unternehmensführung. Unsere Entsprechenserklärung 2005 zum Corporate Governance Kodex finden Sie in unserem Geschäftsbericht in Ihren Unterlagen und auf unserer Homepage. Die Bezüge des Vorstands sind individualisiert ausgewiesen im Geschäftsbericht in Ihren Unterlagen und auf der Homepage.

Gemeinsam mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, bei denen ich mich an dieser Stelle für den hohen Einsatz in 2005 herzlich bedanke, werden wir weiter daran arbeiten, den Unternehmenswert zu steigern.

Wir wollen den Schwung unserer neuen Position zusammen mit der eingetretenen Markterholung für unsere Wachstumsziele nutzen. Dazu verfügen wir

- über die notwendige Erfahrung
- über engagierte und qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Meine Damen und Herren, die Chancen sind gut, wir wollen Sie nutzen. Im Namen des Vorstands, des Managements und aller Mitarbeiter bedanken wir uns bei Ihnen.

Herzlichen Dank