



Hauptversammlung

AC-Service AG

Stuttgart, 15.05.2007

Rede des Vorstands

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

Wir begrüßen Sie herzlich zur Hauptversammlung der AC-Service AG in Stuttgart, die erstmals hier am Flughafen in Stuttgart stattfindet.

Was sich in den letzten Jahren stets gut bewährt hat, daran möchten wir auch in diesem Jahr festhalten. Daher berichten wir Ihnen wiederum kurz über einige wesentliche Eckpunkte des letzten Geschäftsjahres, bevor wir in den Dialog mit Ihnen eintreten.

**(Folie)**

- »AC-Service sieht sich in der Pole-Position«
- »AC-Service in neuer Dimension«
- »Starker Umsatzanstieg, EBIT im Plus, Ergebnis im Minus«
- »AC-Service fasst ihre Geschäftsaktivitäten als SAP-Komplettdienstleister unter der neu entwickelten Marke all for one, Member of AC-Group zusammen«

diese oder ähnlich lautende Schlagzeilen dürften Ihnen begegnet sein, wenn Sie unsere Entwicklung seit der letzten Hauptversammlung verfolgt haben.

2006 war für uns in vielerlei Hinsicht ein ganz besonders wichtiges Jahr.

Mit dem Einbezug der All for One Midmarket Solutions & Services GmbH, wie die im Februar 2006 akquirierte und zwischenzeitlich umfirmierte Gesellschaft heute heißt, haben wir im zurückliegenden Geschäftsjahr 2006 folgende Resultate erreicht:

**(Folie)**

- Den Umsatz konnten wir um 63 Prozent von 44,7 auf 72,9 Mio. EUR steigern.
- Der EBITA konnten wir mehr als verdoppeln. Die Zunahme verlief von 1,1 auf 2,4 Mio. EUR.
- Beim EBIT erzielten wir eine Steigerung von 0,8 auf 1,4 Mio. EUR. Dies entspricht einem Plus von rund 70 Prozent.

Nach beträchtlichen Einmalkosten für die Kreditbereitstellung zur Akquisitionsfinanzierung sowie einem hohen, überwiegend jedoch nicht liquiditätswirksamen Ertragsteueraufwand weisen wir im Konzernabschluss 2006 ein Ergebnis nach Steuern von minus 1,9 Mio. EUR aus. In diesem Ergebnis nach Steuern sind Ertragsteuern enthalten, die mehr als drei mal so hoch sind, wie das Ergebnis vor Steuern. Auch Spezialisten tun sich mit dem Verständnis dieser Zusammenhänge manchmal schwer, Stichworte sind „Unterschied zwischen nationaler und internationaler Rechnungslegung“ sowie „latente Steuern“.

Meine Damen und Herren,

- Diese Resultate zeigen, der Mittelstand investiert wieder in IT. Wir nehmen in den Schlüsselbranchen unserer Volkswirtschaft, dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzulieferindustrie und Dienstleistungsunternehmen führende Marktpositionen ein und sind bereits gut aufgestellt, um daraus Wachstum zu generieren.
- Diese Resultate zeigen auch, dass der Umbau von AC-Service mit der Akquisition All for One in eine neue Phase getreten ist.
- Zu diesen Resultaten 2006, meine Damen und Herren, mit denen wir die Erwartungen des Finanzmarktes beim Umsatz übertroffen, beim

EBITA knapp erreicht haben, sagen wir Ihnen im selben Atemzug jedoch auch:

**Wir sind aber mit der erzielten Profitabilität nicht zufrieden.**

Auf unserem Weg zu einem führenden SAP-Komplettdienstleister für den Mittelstand in Deutschland, Österreich und der Schweiz befinden wir in einer Übergangsphase. Wir müssen weiter kräftig unsere Marktanteile erhöhen. Nur so können wir zukünftig mit mehr Kunden überproportionale Ergebniszuwächse erzielen. Denn selten waren die Chancen, die sich für uns am Markt auftun, so attraktiv wie heute.

Was macht uns so zuversichtlich?

Von Seiten des Marktes verspüren wir Rückenwind.

**(Folie)**

- Das Investitionsklima hat sich klar verbessert.
- Fast schlagartig ist in der zweiten Jahreshälfte 2006 der »Investitionsknoten« geplatzt.
- Investitionsvorhaben, die unsere Kunden oft jahrelang vor sich her geschoben haben, werden jetzt angepackt.
- Die Wettbewerber der SAP zeigen erhebliche Schwächen und dadurch entsteht für uns Ablösepotenzial.

Für weiteren Rückenwind sorgt SAP mit einem erweiterten Partnerkonzept für den Mittelstand. Wir konnten damit unseren Zielmarkt in Abstimmung mit der SAP erheblich vergrößern und uns in diesen Segmenten mit unserer Leistungsfähigkeit als einer der führenden SAP-

Komplettdienstleister im deutschsprachigen Raum besser denn je positionieren. Über 50 Neukundenprojekte haben wir in der AC-Gruppe im vergangenen Jahr gewonnen. Allein bei All for One stieg der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr um 78% auf 23,5 Mio. EUR.

Es ist jedoch nicht alleine das Marktumfeld, aus dem wir unsere Zuversicht auf zukünftige Ergebnispotenziale schöpfen.

Vielmehr haben wir unsere strategischen Schlüsselthemen erfolgreich vorangetrieben. Im Mittelpunkt unserer Strategie steht die Zusammenfassung des SAP-Systemhaus- und Beratungsgeschäfts sowie der Managed IT Services-Aktivitäten zu einem umfassenden und durchgängigen SAP-Komplettangebot unter der neu entwickelten Marke »All for One, Member of AC-Group«.

Auf der Seite drei des Geschäftsberichts, der sich in Ihren Unterlagen befindet, sehen Sie die neu entwickelte Marke. Die Ihnen bekannte Marke »AC« dient der AC-Gruppe unverändert als Dachmarke und bildet den Mittelpunkt der Kommunikation der AC-Service AG mit dem Kapitalmarkt. Diese Stoßrichtung haben wir im Verlaufe von 2006 in einem umfassenden Strategiejektor entwickelt. Heute befinden wir uns mitten in der Umsetzungsphase.

Mit der Zusammenfassung unseres SAP-Systemhaus- und Beratungsgeschäfts und unseren Managed IT Services-Aktivitäten

- Bündeln wir unsere Kräfte und stärken wir unsere Organisation
- Begleiten wir unsere mittelständischen Kunden umfassender denn je mit herausragender Dienstleistungsqualität bei allen Aufgaben rund um die Nutzung unserer SAP-Software

- Wollen wir die besten Gesamtlösungen aus einer Hand bieten, und dazu als Komplettdienstleister die gesamte Wertekette angefangen bei der Geschäftsprozessberatung und SAP-Lizenzen, Branchenlösungen und Beratung über Einführung, Optimierung und Business Intelligence bis hin zu umfassenden Managed IT Services aus unserem Outsourcing-Service-Center abdecken.

Zuerst unseren Mitarbeitern, dann der Öffentlichkeit auf dem Messestand an der CeBIT, auf dem von der Deutschen Börse, der WestLB sowie der DVFA gemeinsam veranstalteten CeBIT Small and Midcap Day, bei der Analystenpräsentation zur Vorlage des Konzernabschlusses 2006 sowie in begleitenden Pressegesprächen haben wir die neue Strategie eingehend vorgestellt und nutzen dazu auch diese Hauptversammlung.

**(Folienfolge)**

- Die Umsetzung unserer Strategie verläuft planmäßig.
- Wir richten die AC-Gruppe neu aus.
- Wir reduzieren Komplexitäten.
- Wir verlassen unsere bisherige Führungsorganisation, die an einer Vielzahl einzelner Gesellschaften festgemacht war.
- Wir bewegen uns in großen Schritten auf eine wesentlich einfachere, divisionale Führungs- und Prozessorganisation zu, mit der unser starker, lokaler Kunden- und Marktbezug überall am besten zur Geltung kommen wird.
- Auf diesem Wege haben wir im Verlaufe 2006 bereits die SAP Beratungseinheit in Deutschland, AC Solutions, mit All for One zusammengeführt.

- Auf diesem Wege haben wir am 14. Mai 2007, ein Tag vor der Hauptversammlung der Öffentlichkeit mitgeteilt, dass wir AC-Service in Wien in All for One Midmarket Solutions & Services umbenannt haben, um in einem nächsten Schritt auch die Österreichische SAP-Beratungseinheit AC Solutions mit der in All for One umfirmierten Gesellschaft zusammenzuführen.

Meine Damen und Herren, Sie spüren, die Phase des Übergangs hat längst begonnen. Der Schwerpunkt des Übergangs dürfte in 2007 liegen. Nach 2006 sprechen wir auch für das laufende Geschäftsjahr weiterhin von einem Übergangsjahr sprechen.

Meine Damen und Herren, damit wollen wir festhalten:

- Unsere Vision ist es, AC-Service zu einem der führenden IT-Dienstleistungsunternehmen für den Mittelstand in den deutschsprachigen Ländern zu entwickeln.
- Die Akquisition der All for One folgte einer klaren, industriellen Logik und hilft uns sehr, diese Vision schneller Wirklichkeit werden zu lassen.
- Die strategischen Erwartungen an die Akquisition All for One haben sich klar erfüllt.

Die Phase der Seitwärtsbewegung unserer Resultate, die auf die schwierigen Jahren und den Umbau nach dem Jahrtausendwechsel zurückgeht, sollte beendet sein.

Wir befinden uns am Beginn einer nachhaltigen Wachstumsphase, bei

dem wir niemals die schnelle Rückkehr zu einer gesunden Profitabilität aus dem Auge verlieren werden.

Daher freut es uns besonders, dass wir Ihnen am 8. Mai 2007 einen Quartalsabschluss haben vorlegen können, der zeigt: Wir sind auf dem richtigen Weg und gleichfalls einen bedeutenden Schritt vorangekommen:

**(Folie)**

- Gegenüber dem Vorjahresquartal verzeichneten wir im ersten Quartal 2007 einen regelrechten Gewinnsprung. Auch bereinigt um einen Einmalertrag aus Investitionsteuergutschriften konnten wir einen gegenüber dem Umsatz deutlich überproportionalen Ergebnisanstieg erzielen.
- Unser Umsatz der ersten drei Monate 2007 stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um 33% von 15,8 auf 21,1 Mio. EUR.
- Der EBITA konnte für den selben Zeitraum mehr als verfünffacht werden und stieg von 0,3 auf 1,7 Mio. EUR.
- Beim EBIT führte der Anstieg von 0,1 Mio. EUR im Vorjahresquartal auf 1,4 Mio. EUR im ersten Quartal 2007.
- Dass Quartalsergebnis nach Steuern lag bei 0,9 Mio. EUR, während im Vorjahresquartal noch ein Verlust nach Steuern in Höhe von 0,8 Mio. EUR erzielt wurde.
- Alle operativen Geschäftsfelder haben zu diesem erfreulichem Gewinnsprung beigetragen.

Mit dem Gewinnsprung des ersten Quartals 2007 haben wir positiv überrascht und die Erwartungen übertroffen. Mit diesen Resultaten unterstreichen wir, dass unser Grundverständnis von Wachstum immer



auch die Profitabilität mit einschließt.

Wo wir mit der Profitabilität des abgelaufenen Geschäftsjahr klar nicht zufrieden sein können und sind, zeigen wir mit den ersten drei Monaten 2007: Wir verfolgen mit Nachdruck unser Kernziel eines profitablen Wachstums.

Meine Damen und Herren, viele Wurzeln dieses starken ersten Quartals 2007 gehen auf ein sehr entscheidendes Geschäftsjahr 2006 zurück:

- Ein Jahr eines sprunghaften Anstiegs unseres Geschäftsvolumens.
- Ein Jahr, das von großen Weichenstellungen für die nahe Zukunft des Unternehmens gekennzeichnet war.
- Ein Jahr beschleunigter Veränderungen, in dem unsere Stärken wiederum zum Tragen kamen:
  - Hohe Flexibilität
  - Überlegtes und wohl durchdachtes Wahrnehmen von Chancen, ohne die Risiken unter- oder überzuberwerten
  - Kontinuierliches Arbeiten an der Verbesserung der Kundenbeziehungen und der Wettbewerbsfähigkeit.
- Wir folgen einer klaren Strategie. In enger Zusammenarbeit mit Kunden und Geschäftspartnern verbinden wir unsere sehr gute Dienstleistungsqualität mit kompetenter Beratung und konsequentem Vertrieb und schaffen damit die Grundlagen, um unsere Kundenbasis weiter auszubauen und profitabel zu wachsen.
- Wir arbeiten entlang klarer ethischer Grundsätze und handeln verantwortungsbewusst gegenüber Kunden, Mitarbeitern, Geschäftspartnern und Aktionären. Dazu gehört auch, meine Damen und Herren, dass wir mit Ihnen unsere Dividendenpolitik vertieft erörtert.

Wenn wir Ihnen für das zurückliegende Geschäftsjahr 2006 trotz eines allerdings rein buchmäßigen Bilanzgewinns in Höhe von rund 5,8 Mio. EUR, den der Einzelabschluss der AC-Service AG ausweist, keine Ausschüttung einer Dividende, vortragen, dann liegt dies daran, dass wir in erster Priorität den Kredit für die Akquisition All for One zurückführen. Damit stärken wir die Eigenfinanzierung unserer Bilanz und verbessern zudem unser Finanzergebnis.

Um die Attraktivität der Aktie weiter zu steigern, haben wir unsere Investor Relations Aktivitäten verstärkt. SES Research, ein Unternehmen der Warburg Gruppe, sowie die Landesbank Baden Württemberg, auch bekannt als LBBW, haben im November beziehungsweise Dezember 2006 die regelmäßige Berichterstattung über die AC-Service AG mit umfassenden Erst-Studien aufgenommen.

Eine vollständige Übersicht der bisher erschienenen Berichte und Aktualisierungen finden Sie auf unserer Homepage. Die aktuellen Anpassungen, mit den SES Research und die LBBW im Nachgang an unsere am 8. Mai 2007 erfolgte Veröffentlichung unserer guten Zahlen für das ersten Quartal 2007 reagiert haben, liegen in Ihren Unterlagen. SES Research hat ihre alten Schätzungen zum Geschäftsverlauf angehoben und das Kursziel von 7,60 EUR bestätigt. Auch die LBBW im Nachgang an unseren Quartalsbericht vom 8. Mai 2007 ihren Bericht aktualisiert, die Schätzungen zum Geschäftsverlauf nach oben korrigiert und das bisherige Kursziel von 6,50 EUR auf 7,00 EUR angehoben. Beide Research Teams empfehlen die Aktie zudem unverändert zum Kauf.

Neben diesen verstärkten Berichtsaktivitäten haben wir auch unsere Präsenz auf Analystenveranstaltungen ausgebaut. Neben

Einzelgesprächen mit Fondsmanagern und Wirtschaftsjournalisten präsentierte AC-Service am 29. November 2006 auf dem Eigenkapitalforum in Frankfurt und am 19. März 2007 auf dem von der Deutschen Börse, der WestLB sowie der DVFA gemeinsam veranstalteten CeBIT Small and Midcap Day in Hannover. Am 28. März 2007 folgte unsere DVFA-Analystenpräsentation in Frankfurt anlässlich der Veröffentlichung des Jahresabschlusses 2006. Zuvor hatte uns die Universal-Investment-Gesellschaft mbH, Frankfurt, mitgeteilt, dass sie ihren Stimmrechtsanteil an der AC-Service AG auf 5,11% erhöht hat.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine sehr verehrten Damen und Herren, bevor ich zusammen mit meinem Vorstandskollegen Marco Fontana den Dialog mit Ihnen beginne und wir uns Ihren Fragen stellen, haben ich Ihnen einen Überblick über wesentliche Entwicklungen von AC-Service im abgelaufenen Geschäftsjahr gegeben.

Wir berichteten Ihnen von einem Jahr 2006 mit sehr entscheidenden Weichenstellungen:

- Wir haben damit begonnen, eine neue Größe als SAP-Komplettanbieter für den Mittelstand in Deutschland, Österreich und der Schweiz etablieren.
- Im Maschinenbau, bei den Automobilzulieferunternehmen und bei bestimmten Dienstleistungsunternehmen, sprich, in den Schlüsselindustrien unserer Volkswirtschaft, nehmen wir dazu bereits führende Marktpositionen ein.
- Wir verfolgen eine Geschäftspolitik, die auf ein ausgewogenes Verhältnis von Wachstum, Profitabilität und gesunden Bilanzrelationen zielt und sind daher mit den Ergebnissen 2006 nicht zufrieden.

- Unser Geschäft steht mehr denn je auf den stabilen Säulen eines ausgewogenen und gut balancierten Geschäftsportfolios starker Einheiten. Neben den bereits erwähnten Aktivitäten als SAP-Komplettdienstleister gehören dazu auch unsere hardwarenahen Technologiedienstleistungen für die öffentlichen Gemeinden in Luxemburg, unser Bereich Human Resource Services unter der Marke ACCURAT und die auf SAP Human Capital Management fokussierte KWP. Alle Bereiche zählen in ihren Märkten zu den führenden Anbietern.
- Wir haben mit der BEKO HOLDING AG einen Hauptaktionär, der einen stabilen Rahmen für unsere strategische Unternehmensentwicklung bildet, unsere Strategie unterstützt und uns mit ihrer aktiven Konzernpolitik den Zugang zu den anderen Unternehmen der BEKO-Gruppe verschafft, so dass wir heute mehr und intensiver denn je in der Gruppe an gemeinsamen Projekten arbeiten.
- Unsere Perspektiven stimmen. Wir stehen am Beginn einer Phase profitablen Wachstums, mit dem wir nachhaltig unseren Unternehmenswert steigern wollen. Wir haben uns auf Wachstum eingestellt und erwarten für das Geschäftsjahr 2007 einen Umsatz zwischen etwa 77 bis etwa 79 Mio. EUR bei einer EBITA-Marge von etwa 3 Prozent. In 2008 sollte die EBITA-Marge auf etwa 5 Prozent ansteigen, bei einem Umsatz im Bereich von etwa 89 bis etwa 92 Mio. EUR.
- Wir verfolgen hohe ethische Grundsätze und bekennen uns zu einer guten und verantwortungsbewussten Unternehmensführung. Unsere Entsprechenserklärung 2006 zum Corporate Governance Kodex finden Sie in unserem Geschäftsbericht in Ihren Unterlagen und auf unserer Homepage.

- Wir setzen viel daran, aus loyalen Kunden Promotoren für unser Unternehmen zu machen, die uns aus freien Stücken, eigener Überzeugung und guten Erfahrungen mit uns weiter empfehlen. Kundenbeziehungen, die über Jahrzehnte bestand haben, brauchen positive Mund zu Mund Propaganda mehr als den Einsatz klassischer Werbeinstrumente.
- Wir setzen viel daran, dass unsere Mitarbeiter unser Unternehmen aus guter Überzeugung weiterempfehlen und unserer Personalmarketing unterstützen. Mit Ausbildung und Trainee-Programmen alleine lässt sich unser Personalbedarf nicht decken, wir brauchen mehr als bisher IT-Spezialisten, von denen es heute viel zu wenige gibt.

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

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