



Hauptversammlung

AC-Service AG

Stuttgart, 12.05.2005

Reden der Vorstände

HV 2005 – die Reden der Vorstände

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 zunächst
kurz über einige wichtige Stationen unseres Geschäftsjahres 2004:

Meine Damen und Herren, wir haben in 2004 Folgendes erreicht:

- Wir haben in unseren drei Geschäftsbereichen IT Outsourcing, SAP Consulting und Human Resource Services bedeutende neue Kundenverträge abgeschlossen, über 40 Kunden auf unsere eigene Personalabrechnungsplattform ACCURAT Multipers umgestellt und auslaufende Verträge mit Kunden im Bereich IT Outsourcing um weitere drei bis fünf Jahre verlängert. Mit diesen neuen Vertragsabschlüssen konnten wir eine wichtige Basis für den Ausbau unseres Geschäfts schaffen.

- Wir haben eine 56-Prozent-Mehrheit an der Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung, kurz KWP übernommen. KWP ist eines der führenden Unternehmen im Bereich der SAP Personalsoftwareberatung in Deutschland und hat Niederlassungen in Österreich, Frankreich und Tschechien. Mit KWP arbeitet AC-Service schon seit einigen Jahren erfolgreich zusammen. Mit der Mehrheitsbeteiligung an KWP haben wir unser Leistungsangebot im Bereich SAP Consulting deutlich ausgebaut und steuern nun auch im Markt für SAP-basierte Personalsoftwaredienstleistungen in Deutschland eine bedeutende Position an, nachdem wir in Deutschland im Markt außerhalb von SAP mit unserer eigenen Marke ACCURAT bereits zu den führenden Personalabrechnungsdienstleistern gezählt werden.
- Wir haben die 40-Prozent-Beteiligung an dem schweizerischen SAP-Beratungsunternehmen Process Partner, die wir vor fünf Jahren bekannt gegeben haben, auf 100 Prozent ausgebaut und sind auf gutem Weg zu einer bedeutenden Position im Markt für SAP-basierte IT-Dienstleistungen in der Schweiz, die wir in der verstärkten Zusammenarbeit zwischen AC-Service und Process Partner einnehmen wollen.
- Wir haben unser Leistungsangebot in allen Geschäftsfeldern deutlich erweitert, wir haben den eigenen Vertrieb sowie den Vertrieb

zusammen mit Partnern verstärkt auf Branchen fokussiert und weiter ausgebaut, wir sind in neue Märkte wie das Segment IT-Leistungen für Krankenversicherungen in der Schweiz vorgestoßen. Unser Beraterteam von Process Partner wurde mit dem Global Business Partner Award von SAP in der Kategorie „Best Performance Worldwide“ für die effizienteste SAP-Einführung im Mittelstand ausgezeichnet. Unser Team von AC Solutions in Österreich erhielt die Zertifizierung zum Special Expertise Partner für Netweaver.

Meine Damen und Herren, das alles zeigt, wir haben in 2004 einiges auf den Weg gebracht, arbeiten mit Technologien und Methoden, denen eine große Zukunft vorausgesagt wird, und wir verzeichnen heute schon positive Impulse.

Wir überprüfen, pflegen und justieren systematisch unsere Kernkompetenzen. Angesichts des weiterhin sehr anspruchsvollen Marktumfelds, angesichts nachhaltig gedrückter Preise und anhaltend hoher Wettbewerbsintensität haben wir in 2004 unsere Organisation deutlich gestrafft und dabei weit größere Schritte als in den Jahren zuvor zurückgelegt. Damit konnten wir unsere preisliche Wettbewerbsfähigkeit steigern; dabei mussten wir jedoch hohe einmalige Sonderbelastungen vor allem aus Personalmaßnahmen und verschiedenen Wertberichtigungen in Kauf nehmen, so dass wir erstmals in 2004 negative Ergebnisse verzeichnen mussten, nachdem wir über sieben

Jahre in Folge stets positiv abgeschlossen haben. Ohne die einmaligen Sonderbelastungen wären EBIT und Nettoergebnis auch in 2004 wiederum positiv.

Meine Damen und Herren, damit blicken wir auf ein überaus bewegtes Geschäftsjahr 2004 zurück.

- Ein Jahr, das neben wichtigen Akquisitionen von ebenso wichtigen Weichenstellungen zur Zukunftssicherung des Unternehmens gekennzeichnet war.
- Ein Jahr in einer Phase beschleunigter Veränderungen, in dem unsere Stärken wiederum zum Tragen kamen: hohe Flexibilität, rasches Reagieren auf Veränderungen, kontinuierliches Arbeiten an der Verbesserung der Kundenbeziehungen und der Wettbewerbsfähigkeit.

Wir folgen einer klaren Strategie. Durch sehr gute Dienstleistungsqualität in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden erweitern wir kontinuierlich die Basis für die Neukundengewinnung.

Wir arbeiten entlang klarer ethischer Grundsätze und handeln verantwortungsbewusst gegenüber Kunden, Mitarbeitern und Aktionären. Wir befragen alle zwei Jahre unsere Kunden im Rahmen einer umfassenden Zufriedenheitsanalyse, die wir in 2004 wiederum

durchgeführt haben. Über 600 Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz wurden dazu in 2004 einbezogen, über 240 von ihnen, mehr als ein Drittel aller Befragten, haben sich beteiligt und mit einer durchschnittlichen Bewertung von 3,3 auf einer Skala von 1 für „gar nicht zufrieden“ bis 4 für „sehr zufrieden“ klar positiv votiert. Im direkten Vergleich mit dem Wettbewerb schneiden wir klar besser ab: Die Unternehmen sind mit AC-Service deutlich zufriedener als mit anderen IT Dienstleistern.

Servicequalität, Kundenorientierung, Loyalität gegenüber den Mitarbeitern und eine umsichtige Unternehmensführung mit dem Ziel langfristiger Zukunftssicherung sowie Wertsteigerung für die Aktionäre, diese Werte bestimmen unser Handeln.

Deshalb können wir Ihnen heute berichten:

AC-Service ist stabil

- Wir sind seit über 45 Jahren in dynamischen Märkten erfolgreich. In puncto Kundenorientierung, Mitarbeiterloyalität, Erfahrung, Servicequalität und Nachhaltigkeit der Geschäftsentwicklung können wir uns in unserer Branche sehen lassen.

AC-Service ist strategisch richtig ausgerichtet

- Wir konzentrieren uns auf hochwertige Outsourcing- und

Beratungsleistungen, die uns als Basis für langjährige Kundenbeziehungen und umfassende Betreuung dienen. Mit dieser Ausrichtung, gepaart mit Kundenorientierung und Flexibilität, können wir heute und in Zukunft auch in einem sehr anspruchsvollen Umfeld profitabel wachsen.

Wir unterstützen Unternehmen, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Direkt aus unseren Rechenzentren heraus liefern, betreuen, warten und optimieren wir die EDV unserer Kunden. Dank unserer Verlässlichkeit und unserer Reaktionsfähigkeit, dank unserer Kontinuität, Leistungstransparenz und Kredibilität, dank des Mehrwerts, den unser Angebot bietet, fühlen sich Kunden bei uns gut aufgehoben.

Hinter unseren Outsourcing-Dienstleistungen stehen hochwertige Unternehmenssoftwarelösungen mit denen Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen ihre Geschäftsabläufe planen, abwickeln und steuern. Solche umfassenden Lösungen im eigenen Hause selbst zu betreiben, ist für viele Unternehmen mit hohem Aufwand verbunden. Daher erwägen viele, ihre EDV in Teilen oder gesamthaft einem Partner wie AC-Service zu übergeben.

Weitere hochwertige Outsourcing-Dienstleistungen speziell für Personalabteilungen bieten wir unter der Marke ACCURAT an. Auf diese Dienstleistungsmarke unseres Geschäftsbereichs Human

Resource Services stoßen Sie häufig im Markt, weil wir mit diesem Angebot in Deutschland eine bedeutende Position einnehmen.

Mit ACCURAT Multipers als Personalabrechnungssoftware in unserem Rechenzentrum sowie ACCURAT Office, einer Arbeitsumgebung in der Personalabteilung vor Ort in den Unternehmen, steht dieses Geschäft auf eigenen Säulen. In der Verbindung dieser Säulen haben wir für viele Branchen spezifische Lösungen, sogenannte Branchentemplates, geschaffen. Sie können die Einarbeitungszeiten in einer Personalabteilung halbieren, die Prozesskosten deutlich senken und die Wertschöpfungspotenziale einer Personalabteilung mobilisieren.

Meine Damen und Herren, für diese Qualitäten steht AC-Service. Auf diese Leistungen und Stärken bauen unsere Kunden. Auf diese Leistungen und Stärken bauen auch wir und haben nach schwierigen Jahren die Weichen wieder auf Wachstum gestellt.

AC-Service ist gesund. Wir verfügen über eine starke Bilanz mit liquiden Mittel von über 11 Mio. EUR, mit über 60 Prozent Eigenkapital und praktisch ohne zinstragende Bankverpflichtungen, sieht man von den Leasingverbindlichkeiten für die Finanzierung kundenseitig benötigter Infrastrukturen ab. Diese starke Bilanz, meine Damen und Herren, sorgt nicht nur für Stabilität, sondern eröffnet Handlungsspielräume für Akquisitionen. Mit dieser starken Bilanz verfügen wir über zusätzliches

Finanzierungspotenzial, so dass wir auch weiterhin systematisch und mit großem Nachdruck viel versprechende Chancen wie KWP und Process Partner wahrnehmen können.

Wir leben eine hohe unternehmerische Verantwortung und sorgen dafür, dass die Corporate Governance – die Führung und Kontrolle eines Unternehmens durch Vorstand und Aufsichtsrat – hohen Anforderungen genügt. Unsere Entsprechenserklärung 2004 finden Sie in unserem Geschäftsbericht in Ihren Unterlagen und auf unserer Homepage.

Wir verfolgen eine Geschäftspolitik, die auf ein ausgewogenes Verhältnis von Wachstum, Profitabilität und gesunden Bilanzrelationen zielt.

Wir haben trotz hohem Kostendruck gezielt investiert, in neue Produkte und Dienstleistungen wie in Beteiligungen. Alles zusammen soll uns helfen, unser strategisches Ziel, sich zu einem bedeutenden IT-Dienstleister für den Mittelstand in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu formieren und profitabel zu wachsen, schneller umzusetzen.

Wir haben die betriebswirtschaftlich solide Basis, auf der AC-Service steht, weiter verbessert.

Wir haben unter den schwierigen Marktbedingungen gehandelt, um auch weiterhin aus einer Position der Stärke heraus unsere Zukunft gestalten und bestimmen zu können.

Die Resultate des ersten Quartals 2005, die wir Ihnen am 3. Mai vorlegen durften, zeigen, wir sind auf dem richtigen Weg. Wir haben in harter Arbeit die Weichen richtig gestellt und sollten bereits in 2005 erste Erfolge einfahren können.

Meine Damen und Herren, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, wir danken Ihnen einmal mehr für das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen.

Mitarbeiter, Management, Vorstand und Aufsichtsrat von AC-Service sind sich der großen Verantwortung bewusst. Wir sind alle mit unserer ganzen Kraft dabei, AC-Service auf diesem guten Weg weiterzuentwickeln.

Herzlichen Dank

Marco Fontana, Finanzvorstand

Guten Tag, meine sehr geehrten Damen und Herren,

mein Vorstandskollege Herbert Werle hat Ihnen bereits über ein Geschäftsjahr 2004 berichtet, das stark von Sonderbelastungen geprägt war.

Bei einem konsolidierten Jahresumsatz von 44,5 Mio. EUR, 8 Prozent weniger als im Vorjahr, lag der EBIT 2004 bei minus 0,9 Mio. EUR, gegenüber plus 1,3 Mio. EUR in 2003. Das Nettoergebnis 2004 nach Steuern und Anteilen Dritter betrug minus 2,2 Mio. EUR, nach einem Plus von 1,1 Mio. EUR im Vorjahr, so dass ein Ergebnis pro Aktie von minus 43 Cent gegenüber plus 21 Cent in 2003 ausgewiesen wurde.

Meine Damen und Herren in diesen Resultaten sind einmalige Sonderbelastungen von insgesamt rund 2,9 Mio. EUR enthalten. Sie haben unser Nettoergebnis 2004 nicht nur deutlich beeinträchtigt, sondern erschweren auch die Vergleichbarkeit mit den Ergebnissen der vergangenen Jahre. Ohne diese hohen Sondereinflüsse lägen wir beim EBIT wie auch beim Nettoergebnis deutlich im positiven Bereich.

Der größte Teil dieser einmaligen Sonderbelastungen entfiel auf Personalmaßnahmen, vor allem im Geschäftsbereich Human Resource Services, teilweise auch in anderen Geschäftsbereichen. Hier mussten Rückstellungen für Abfindungen und Altersteilzeit gebildet werden. Einen weiteren großen Teil der Sonderbelastungen bilden die hohen Wertberichtigungen auf latente Steuerguthaben. Diese Korrekturen mussten wir bereits zur Jahresmitte 2004 nach einer Überprüfung der Geschäftsaussichten im Bereich Human Resource Services vornehmen.

Meine Damen und Herren, hinter diesen Sonderbelastungen stehen eine ganze Reihe von grundlegenden Weichenstellungen, die unsere Organisation schlanker, schlagkräftiger und kosteneffizienter gemacht haben. Zudem wurden bilanzielle Risiken reduziert.

Nach dieser Bereinigungsphase haben wir die Talsohle durchschritten, die operative Trendwende eingeleitet und zusammen mit den Wirkungen der getätigten Unternehmensanteilskäufe gute Voraussetzungen für Umsatzwachstum und Profitabilität geschaffen.

Mit dieser neuen Basis, meine Damen und Herren, steuern wir in die richtige Richtung. Dies zeigen wir auch mit den Resultaten des ersten Quartals 2005, die wir Ihnen am 3. Mai diesen Jahres vorlegen konnten: Trotz eines Rückgangs beim Quartalsumsatz von 11,6 Mio. EUR auf 10,9 Mio. EUR, der unter anderem auf bereits anfangs 2004 bekannt

gemachte Vertragsbeendigungen im Bereich ehemaliger Großcomputer-Anwendungen zurückzuführen ist, konnte der EBIT von 0,3 Mio. EUR auf 0,6 Mio. EUR gesteigert werden. Dazu hat auch eine Änderung der Rechnungslegungsvorschriften beigetragen: Ab Januar 2005 entfallen planmäßige Firmenwertabschreibungen. Auch das Nettoergebnis des ersten Quartals 2005 nach Steuern und Anteilen Dritter ist positiv und liegt bei 0,3 Mio. EUR beziehungsweise 6 Cent pro Aktie gegenüber einem leicht negativen Nettoergebnis und minus 1 Cent pro Aktie im ersten Quartal 2004.

Zu diesen Resultaten lieferte erstmals auch die mittelbare 56-Prozent-Beteiligung an der Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung, kurz KWP, positive Ergebnisbeiträge. Seit März 2005 werden Umsatz und Ergebnis der KWP in Deutschland sowie ihrer Tochtergesellschaften voll in die Konzernrechnung der AC-Service-Gruppe einbezogen. Im gesamten Geschäftsjahr 2004, meine Damen und Herren, erzielte die KWP ohne ihre Tochtergesellschaften nach vorläufigen und noch ungeprüften Resultaten einen Umsatz von etwa 6 Mio. EUR.

Ungekürzte positive Ergebnisbeiträge wegen des Wegfalls von Anteilen Dritter am Ergebnis lieferte auch die Ende 2004 von 40 Prozent auf 100 Prozent ausgebaute Beteiligung an Process Partner.

Trotz Mittelabfluss für die Akquisitionen, trotz eines schwierigen und von hohen Sonderbelastungen geprägten Geschäftsjahres 2004, verfügt AC-Service auch weiterhin über eine starke und gesunde Bilanz:

- Unser Eigenkapital zum Ende des ersten Quartals 2005 macht 64 Prozent der Bilanzsumme aus. Die zinstragenden Verbindlichkeiten von 2,7 Mio. EUR zur Finanzierung von Kundenhardware sind unterlegt mit kontinuierlichen Rückflüssen aus langfristig abgeschlossenen Outsourcingverträgen.
- Unsere Bilanz weist eine gute Eigenkapitalqualität aus. Dem Eigenkapital von rund 24,1 Mio. EUR stehen Firmenwerte von lediglich 3,5 Mio. EUR und latente Ertragsteuerguthaben von 4,0 Mio. EUR, zusammen rund 7,5 Mio. EUR gegenüber.
- Das Eigenkapital von 24,1 Mio. EUR übersteigt das Anlagevermögen von 18,8 Mio. EUR deutlich.
- Die flüssigen Mittel sind gegenüber dem 31. Dezember 2004 um lediglich 1,7 Mio. EUR auf 11,3 Mio. EUR zurückgegangen. Und dies, meine Damen und Herren, obwohl wir im ersten Quartal 2005 Mittelabflüsse von insgesamt 2,5 Mio. EUR für Zahlungen aus dem Erwerb von Beteiligungen zu verzeichnen hatten.

- Unser operativer Cashflow hat sich verdoppelt, und ist von 0,9 Mio. EUR im ersten Quartals 2004 auf 1,8 Mio. EUR im ersten Quartal 2005 gestiegen.

Unser Resümee dieser Resultate, meine Damen und Herren, lautet wie folgt:

- Die zielgerichtete Arbeit der letzten Jahre beginnt erste Früchte zu tragen.
- Wir haben die Trendwende in greifbare Nähe gerückt.
- Wir sind unserer zentralen Herausforderung, auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld profitabel zu wachsen, ein gutes Stück näher gekommen.

Dieser zentralen Herausforderung, meine Damen und Herren, begegnen wir mit intelligenten strukturellen Maßnahmen und mit dem gezielten Ausbau unserer Leistungspalette.

In allen Geschäftsfeldern wurde die Entwicklung neuer oder erweiterter Leistungsangebote forciert. Wir beraten Unternehmen und zeigen ihnen, wie sie mit der neuen Technologieplattform Netweaver von SAP schlanke und durchgängige Geschäftsabläufe einrichten und dazu auch

Fremdsysteme mit einbeziehen können. Wir entwickeln Lösungen und Konzepte, wie Unternehmen ihre Geschäftsinformationen strukturierter generieren und aufbereiten und damit ihr Geschäft besser steuern und zuverlässiger planen können. Mit der Beteiligung an KWP haben wir einen weiteren großen Schritt beim Ausbau unseres Leistungsangebots zurückgelegt. KWP nimmt eine bedeutende Position im Markt für SAP HR-Beratung in Deutschland an.

Auf den Ausbau unserer Leistungspalette alleine aber wollen wir uns nicht verlassen, wenn es darum geht, wieder Gewinne zu schreiben. Auch steueroptimierte Strukturen leisten dazu einen wichtigen Beitrag. Im Hinblick darauf bitten wir Sie, meine Damen und Herren, in dieser Hauptversammlung auch um Zustimmung zum Ergebnisabführungsvertrag mit der AC-Service Beteiligungs GmbH. Wir hatten diese Gesellschaft Ende September vergangenen Jahres gegründet. Sie dient dem Zweck, die neu erworbene Beteiligung an der KWP zu halten. Deren Ergebnis soll an den einzigen Gesellschafter, die AC-Service AG abgeführt werden. Damit schaffen wir gute Voraussetzungen für spätere steuerliche Optimierungsmöglichkeiten und stellen sicher, dass die Ergebnisse der AC-Service Beteiligungs GmbH jeweils in dem Geschäftsjahr, in dem sie angefallen sind auf der Stufe der AC-Service AG erfasst werden können.

Um auch weiterhin wertsteigernd eigene Aktien zurückkaufen zu

können, hatten Sie uns in der letzten Hauptversammlung am 19. Mai 2004 in Stuttgart wiederum eine entsprechende Ermächtigung eingeräumt. Das im Oktober 2004 in Kraft getretene Anlegerschutzverbesserungsgesetz hat den Rückkauf eigener Aktie so stark eingeschränkt, dass wir von Ihrer erneuten Ermächtigung nach dieser neuen Gesetzeslage keinen Gebrauch mehr machten. Alle Rückkaufaktivitäten der letzten Jahre zusammengenommen, haben wir insgesamt etwa 226.600 Aktien zurückgekauft, dies entspricht rund 4 Prozent des nominellen Grundkapitals, welches in 5.400.000 Aktien mit einem rechnerischen Nennwert von 3 EUR eingeteilt ist. Der Einstandspreis liegt deutlich unter dem heutigen Börsenkurs der AC-Service-Aktie.

An jeder ordentlichen Hauptversammlung meine Damen und Herren, haben wir mit Ihnen unsere Dividendenpolitik vertieft erörtert. Die eingehende jährliche Prüfung der angelegten Kriterien führte in 2004 erstmals zu dem Vorschlag, 15 Cent pro Aktie an die Aktionäre der Gesellschaft auszuschütten. Der Einzelabschluss 2004 der AC-Service AG weist infolge der hohen Sonderbelastungen und anderer Gründe einen Jahresfehlbetrag von 4,1 Mio. EUR aus, der nach Verrechnung mit dem Gewinnvortrag aus dem Vorjahr und der maximal möglichen Entnahme aus Kapitalrücklagen in einen Bilanzverlust von rund 0,1 Mio. EUR mündete. Vor dem Hintergrund des fehlenden ausschüttungsfähigen Bilanzgewinns besteht kein Raum für einen

erneuten Dividendenvorschlag. Trotzdem konnte die Gesamtattraktivität der Aktie weiter gesteigert werden. Das Interesse an der Aktie von AC-Service hat spürbar angezogen. Wir verzeichnen deutliche Zuwächse bei den täglich gehandelten Volumina, bei Anfragen von Analysten und von Investoren. Auch die positive Entwicklung des Aktienkurses seit Bekanntgabe der Jahresergebnisse 2004 und der Zahlen des ersten Quartals 2005 widerspiegelt die wachsende Nachfrage der Anleger nach der AC-Service-Aktie.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine sehr geehrten Damen und Herren, wir haben Ihnen einen Überblick über die Entwicklung von AC-Service im abgelaufenen Geschäftsjahr gegeben, wir haben unsere Herausforderungen erläutert, zugleich aber auch unsere Stärken aufgezeigt. Unsere Herausforderungen packen wir engagiert an, unsere Stärken bauen wir konsequent weiter aus und halten Folgendes fest:

- Unser Geschäft steht auf den stabilen Säulen eines ausgewogenen Geschäftsportfolios.
- Wir haben unseren Vertrieb und unsere Leistungsangebote, wo möglich, branchenorientiert fokussiert und auch die vertriebliche Zusammenarbeit mit Partnern vertieft. Zudem haben wir unsere gesamte Organisation noch schlanker und kosteneffizienter gestaltet, ohne die Qualität der Dienstleistungen negativ zu

beeinflussen.

- Die verstärkten Vertriebsanstrengungen und die bestehende Kundenzufriedenheit haben uns ermöglicht, bedeutende neue Kundenverträge abzuschließen.
- Wir verfügen über eine starke Bilanz, die uns ein gewisses Finanzierungspotenzial für den weiteren Ausbau unserer Geschäftsaktivitäten eröffnet und den Kunden Stabilität vermittelt.
- Wir haben nicht nur die Talsohle durchschritten, sondern auch die Voraussetzungen für zukünftige Profitabilität geschaffen und die operative Trendwende eingeleitet.
- Wir haben mit der BEKO Holding AG einen Hauptaktionär, der einen stabilen Rahmen für unsere strategische Unternehmensentwicklung bildet.
- Unser Marktumfeld erweist sich als anspruchsvoll, für den konjunkturellen Aufschwung und die Auflösung des Investitionsstaus sind wir jedoch mit marktgerechten Leistungsangeboten gut vorbereitet.

- Wir verfolgen hohe ethische Grundsätze und bekennen uns zu einer guten und verantwortungsbewussten Unternehmensführung.

Gemeinsam mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, bei denen ich mich an dieser Stelle für den hohen Einsatz in 2004 herzlich bedanken möchte, werden wir weiter daran arbeiten, das Unternehmen noch wertvoller zu machen.

Wir werden unsere ganze Kraft dafür einsetzen, um AC-Service weiter nach vorne zu bringen und würden uns freuen, wenn Sie den Weg in eine erfolgreiche Zukunft von AC-Service mit uns weiter gemeinsam gehen.

Wir wollen den Schwung einer erhofften Markterholung nutzen und in allen Geschäftsbereichen von der Attraktivität unserer Leistungspalette profitieren. Dazu verfügen wir

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



11/11

Ihr Vertrauen in den Vorstand ist uns Verpflichtung, die wir auch zukünftig in Ihrem Interesse wahrnehmen werden. Im Namen des Vorstands danke ich Ihnen dafür. Ich würde mich freuen, wenn Sie uns weiterhin als Aktionärin oder Aktionär die Treue halten.

Herzlichen Dank