

## **Hauptversammlung | 28. Mai 2024 in Marburg**

Rede des Vorstands der 3U HOLDING AG

**Uwe Knoke, Vorstand Strategie und Geschäftsentwicklung**

**Christoph Hellrung, Finanzvorstand**

Es gilt das gesprochene Wort.

3U HOLDING AG  
Investor Relations  
35039 Marburg  
Deutschland  
Tel.: +49 6421 999-1200  
ir@3u.net  
[www.3u.net](http://www.3u.net)

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,  
herzlich willkommen, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, zur ordentlichen  
Hauptversammlung der 3U HOLDING AG im Jahr 2024!

Kurz zur Agenda: Mein Vorstandskollege Uwe Knoke und ich werden Sie heute zunächst kurz  
über die wichtigsten Ereignisse des vergangenen Jahres informieren und Ihnen dann ein  
Update zu unserer strategischen Entwicklung und zum Ausblick für das laufende  
Geschäftsjahr 2024 und darüber hinaus geben.

Wofür stand das Jahr 2023 und was kam nach dem Rekordjahr 2022, welches durch den  
erfolgreichen Verkauf der weclapp geprägt war?

Unser aller Leben wurde im vergangenen Jahr durch zahlreiche Herausforderungen geprägt,  
die in den Jahrzehnten davor ihresgleichen suchen.

Wir befinden uns leider mit dem nicht enden wollenden Ukrainekrieg, der sich zuspitzenden  
Nahostkrise und den wirtschaftlichen Kontroversen zwischen den USA und China in einer  
sehr angespannten Gesamtsituation. Die geopolitischen Krisen haben natürlich auch die  
konjunkturellen Entwicklungen belastet, Deutschland ist in eine Rezession gerutscht und die  
Zinswende hat die Baubranche und deren Zulieferer massiv belastet.

Mit all dem musste sich auch unsere 3U auseinandersetzen, und wir müssen ganz klar sagen,  
dass wir den Umfang der externen Belastungen so stark nicht erwartet hatten. Entsprechend  
konnten wir auch unsere ursprünglichen Erwartungen nicht in allen Bereichen erfüllen.  
Erwartungen, die nach dem Rekordjahr 2022 bei einigen Investoren ohnehin sehr hoch  
gesteckt waren.

Dennoch bin ich der Meinung, dass wir uns dank unseres diversifizierten Geschäftsmodells  
und einer hohen Agilität in unserer Organisation schnell und flexibel auf die sich dynamisch  
verändernden Bedingungen eingestellt und uns insgesamt gut behauptet haben.

Und damit möchte ich kurz auf die Höhepunkte des letzten Jahres eingehen.

Die solide operative Entwicklung unterstreicht, dass wir uns erfolgreich in einem  
herausfordernden Umfeld bewegt haben. Wir haben wie versprochen unsere Aktionäre mit  
einer Rekorddividende von EUR 3,20 am Unternehmenserfolg teilhaben lassen. Da wir von  
der Werthaltigkeit unserer Aktie als gutes Investment überzeugt sind, haben wir im vierten  
Quartal über 3,2 Millionen eigene Aktien am Markt erworben.

Unser Geschäftsmodell hat sich nicht nur als konjunkturell robust, sondern auch als sehr  
zukunftsfähig gezeigt und verspricht unverändert in allen drei Segmenten großes Potenzial  
für ein nachhaltiges Umsatz- und Ergebniswachstum.

Als Meilensteine im Jahr 2023 möchte ich den Start des Ausbaus unserer Nennleistung im Segment Erneuerbare Energien nennen, bei SHK den Beginn der Produktion und des Vertriebs unserer selbstentwickelten, innovativen und umweltfreundlichen Heizungslösung ThermCube und bei ITK schließlich die erfolgreiche Übernahme des Citrus Systemhauses und den Ausbau unserer Managed Services-Angebots.

Unsere Zuversicht spiegelt sich auch in der Mitte 2023 kommunizierten MISSION 2026 wider, in der wir strategische Maßnahmen definiert haben, die mittelfristigen für die Verfolgung von hohen Wertsteigerungspotenzialen stehen.

Auf alle genannten Themen wird Uwe Knoke gleich im Strategie-Update noch näher eingehen.

Meine Damen, meine Herren,

damit komme ich zur Erläuterung der wichtigsten Kennzahlen des Geschäftsjahres 2023.

Dank eines starken Schlussquartals konnten wir den Konzernumsatz um 4 % auf EUR 52,4 Mio. verbessern.

Das EBITDA ist trotz einer reduzierten Materialaufwandsquote zwar auf den ersten Blick deutlich auf EUR 5,2 Mio. gesunken. Berücksichtigt man jedoch, dass wir im Vorjahr einen außerordentlichen Ergebnisbeitrag von mehr als EUR 3,0 Mio. aus dem Bauträgerprojekt InnoHubs realisiert hatten, haben wir ein annähernd vergleichbares Ergebnis erzielt wie im Vorjahr.

Bei akquisitionsbedingt leicht höheren Abschreibungen und einem verbesserten Finanzergebnis verbleibt unter dem Strich ein Konzernergebnis nach Steuern von EUR 2,6 Mio. und ein Ergebnis je Aktie von EUR 0,07.

Der Zukauf von Citrus im Segment ITK und der Mitarbeiteraufbau im Segment SHK haben zu einem spürbaren Anstieg unserer Mitarbeiterzahl um mehr als ein Viertel geführt.

Beim Blick auf die Segmente zeigt sich ein insgesamt positives und in der Einzelbetrachtung differenziertes Bild.

Die Geschäftsentwicklung im Segment SHK, der Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik, konnte sich nicht vom gesamtwirtschaftlichen Umfeld abkoppeln: Die Umsätze im E-Commerce sowie im DIY-Handel gingen deutlich zurück. Die steigenden Zinsen sorgten für schwierige Rahmenbedingungen in der Baubranche und ließen die Zahl der Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser einbrechen. Darüber hinaus erwies sich die mangelnde Planungssicherheit aufgrund der politischen Debatten rund um die Novellierung des Gebäudeenergiegesetzes als äußerst wachstumshemmend. So entwickelte sich das SHK-Segment 2023 zwar besser als das Branchenumfeld, verzeichnete aber dennoch einen Rückgang des Umsatzes auf EUR 29,6 Mio. Aufgrund von Vorlaufinvestitionen in Personal und Vorräte sank das Segment-EBITDA auf EUR –1,2 Mio.

Das Segment ITK, die Informations- und Telekommunikationstechnik, steigerte den Umsatz 2023 insgesamt um 26,3 % auf EUR 15,3 Mio. Neben dem für vier Monate konsolidierten Umsatzbeitrag der Citrus belief sich das organische Wachstum auf 10,3 %, was vor allem auf ein erfolgreiches Neukundengeschäft im Geschäftsfeld Managed Services zurückzuführen war. So konnte auch das operative Ergebnis sehr erfreulich auf EUR 3,9 Mio. gesteigert werden.

Trotz des vorübergehenden Ausfalls einer Windenergieanlage verzeichnete das Segment Erneuerbare Energien 2023 witterungsbedingt eine spürbare Verbesserung der Stromproduktion der Energieparks um 5,5 auf 73,2 Gigawattstunden. Die Segmenterlöse legten im Berichtsjahr auf EUR 8,1 Mio. zu. Aufgrund der erfreulichen Stromproduktion und der vorteilhaften Vergütungspreise verbesserte sich das Segment-EBITDA um über 70 % auf EUR 5,8 Mio. Wie hochprofitabel dieses Geschäft sein kann, zeigt sich in unserer EBITDA-Marge von 72,4 %!

Da wir innerhalb unserer Bilanz eine sehr deutliche Verschiebung zu verzeichnen hatten, möchte ich Ihnen diese auch kurz erläutern.

Die bereits erwähnte Dividendenauszahlung von insgesamt EUR 117,4 Mio. sowie die Zukunftsinvestitionen führten zu einem deutlichen, aber bereits avisierten Rückgang unserer Liquidität auf weiterhin sehr solide EUR 55,4 Mio.

Entsprechend kam es zu einer massiven Bilanzverkürzung um mehr als die Hälfte, wie Sie dem gezeigten Chart entnehmen können.

Unverändert lässt sich aber sagen, dass die 3U HOLDING AG über eine kerngesunde Bilanz verfügt und über ausreichende Mittel, um die geplanten Wachstumsinitiativen in den kommenden Jahren zu finanzieren.

Darauf sind wir sehr stolz!

Was bringt uns also das laufende Geschäftsjahr 2024?

Es ist – das haben die ersten Monate bereits gezeigt – ein Jahr, in dem wir unverändert mit konjunkturell anspruchsvollen Rahmenbedingungen konfrontiert werden; es ist aber auch eines, in dem wir wichtige strategische Weichenstellungen vollziehen, um – wie auch in den Vorjahren schon eindrucksvoll unter Beweis gestellt – weitere Wertsteigerungen in der Zukunft erfolgreich realisieren zu können.

Wir sind insgesamt positiv ins Jahr gestartet. Der Geschäftsverlauf des ersten Quartals entsprach weitestgehend unseren Erwartungen, wobei die Entwicklung in den Segmenten erneut, aber diesmal mit anderen Vorzeichen als 2023, unterschiedlich verlief.

ITK hat seine Erfolgsstory eindrucksvoll weitergeschrieben. Sehr deutliche Zuwächse in den Bereichen Managed Services und Voice Business führten zu einem Umsatz- und Ergebnissprung in den ersten drei Monaten des Jahres 2024. Unsere Segment-EBITDA-Marge kann sich mit 24,7 % weiter sehen lassen.

Im Segment SHK konnten wir mit einem leichten Umsatzanstieg den Turnaround vollziehen. Insbesondere die steigende Nachfrage nach Photovoltaikmodulen, Wechselrichtern und Stromspeichern oder auch kompletten PV-Anlagen machte sich in der Ausweitung des Onlinehandels im Berichtszeitraum positiv bemerkbar.

Dagegen war die Entwicklung unseres Segments Erneuerbare Energien witterungsbedingt und vor allem aufgrund eines technischen Defekts im Umspannwerk des Windparks Langendorf zu Jahresbeginn geprägt von einem deutlich geringeren Stromertrag als im starken ersten Quartal 2023.

Insgesamt führte dies im Konzern zu einem soliden Umsatzwachstum um 3,4 %, aber wegen der geringeren Ergebnisbeiträge bei Erneuerbare Energien zu einem spürbaren Ergebnisrückgang.

Auch zum 31. März stehen wir bilanziell und finanziell weiter sehr gut da; so verfügen wir über liquide Mittel von EUR 51,2 Mio. und können wie schon zum Jahresende eine Eigenkapitalquote von über 75 % ausweisen.

Was bedeutet dies für das Gesamtjahr und was bringen die nächsten Quartale?

Für den Jahresfortgang 2024 erwartet das Unternehmen weiteres profitables Wachstum. Der Vorstand geht von einem anhaltend positiven Geschäftsverlauf im Segment ITK aus. Zugleich setzen wir im Zuge der Wertsteigerungsstrategie MISSION 2026 konsequent die notwendigen Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit im SHK-Onlinegeschäft um. Diese umfassen die Neuausrichtung des Angebotssortiments sowie den spürbaren Ausbau renditestarker Produkte und Services. Im Bereich der Erneuerbaren Energien investiert 3U plangemäß umfangreiche Mittel in den Ausbau der eigenen Stromerzeugerkapazitäten. Mit der vorliegenden Genehmigung des Repowering-Projekts im Windpark Langendorf, kann der Konzern in den kommenden Quartalen die Umsetzung des Vorhabens intensiv vorantreiben, sodass die installierte Leistung in Langendorf bis Ende 2025 von 22,5 Megawatt auf insgesamt 43 Megawatt planmäßig ausgebaut werden kann. Abhängig von den Rahmenbedingungen in der Baubranche rechnet der Konzern im späteren Jahresverlauf zudem mit weiteren Zuwächsen im Segment SHK aufgrund der Neuausrichtung des Angebotssortiments sowie dem Ausbau renditestarker Produkte.

3U erwartet vor diesem Hintergrund für das Geschäftsjahr 2024 Gesamterlöse – ohne Zukäufe – in einer Bandbreite von EUR 58 Mio. bis EUR 62 Mio., was einer organischen Steigerung im Vergleich zum Vorjahr von 10 % bis 18 % entspricht. Aufgrund der notwendigen Vorlaufinvestitionen in die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit von 3U sowie in Verbindung mit dem Start der Repowering-Maßnahmen am Standort Langendorf und der niedrigeren Einspeisevergütungen wird 2024 eine EBITDA-Marge im Bereich von 7 % bis 8 %

erwartet. Ohne diese Einmaleffekte würde die Rendite 2024 gegenüber 2023 weiter verbessert.

Spannend, und für viele von Ihnen möglicherweise neu, sind unsere Erfolge aus unserer Holding heraus in den Bereichen Immobilienmanagement und Vermögensverwaltung.

So rechnen wir für das dritte Quartal 2024 mit der Vollvermietung unserer Immobilie InnoHubs am Campus der Würzburger Universität und ab dann auch mit entsprechend positiven Beiträgen aus Mieteinnahmen.

Zudem können wir eine schöne Wertsteigerung der von 3U gehaltenen Goldreserven verzeichnen. Wir haben im April 2020 insgesamt 58 kg Gold für knapp EUR 3 Mio. eingekauft, die nach aktuellem Marktwert derzeit gut EUR 4 Mio. wert sind.

Selbstverständlich halten wir weiterhin die Augen offen nach Möglichkeiten zum externen Wachstum, um die Wertestrategie aus der MISSION 2026 konsequent weiter verfolgen zu können.

Kurzer Exkurs zum Status unseres Neubaus der Konzernzentrale: Der eine oder andere Marburger, der in der letzten Zeit die Umgehungsstraße in Cappel entlang gefahren ist, konnte sich schon davon überzeugen. Das Projekt nimmt Formen an und wir liegen auch hier voll im Plan

Auf einer Fläche von rund 3.200 m<sup>2</sup> wird Raum für insgesamt bis zu 100 Arbeitsplätze geschaffen, in den auch die in Marburg ansässigen Tochterunternehmen zu Ende 2024 einziehen werden. Der Neubau, für den insgesamt Investitionen von rund EUR 6 Mio. veranschlagt werden – auch hier liegen wir bis dato im Plan – wird modern und energieeffizient gestaltet sein. Die 3U wird das Gebäude CO<sub>2</sub>-neutral betreiben; neben dem Einbau nachhaltiger Heiz- und Kühlsysteme wird auch eine Photovoltaikanlage auf dem Dach installiert.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Für das strategische Update übergebe ich nun wie angekündigt an meinen Vorstandskollegen Uwe Knoke.

Vielen Dank, Christoph,

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wir richten nun unseren Blick auf unsere klar definierte Wachstumsstrategie, die in den nächsten Jahren die 3U prägen wird und ab 2025, wenn die Konjunktur mitspielt, zu einer dynamisch anziehenden Umsatz- und Ergebnisentwicklung führen soll.

Grundlage unserer Zuversicht für die kommenden Jahre ist unsere fokussierte Ausrichtung auf die drei Megatrends: E-Commerce mit dem Segment SHK, Erneuerbare Energien und Digitalisierung über den Bereich ITK. Alle drei versprechen intakte Wachstumstrends über Jahrzehnte und lassen uns auf ein nachhaltiges organisches Wachstum hoffen. Alle drei Segmente sollen entsprechend zu dem avisierten profitablen Wachstum beitragen.

Und wir werden, wie bereits von Christoph Hellrung erwähnt, das organische durch ein gezieltes wertsteigerndes externes Wachstum beschleunigen.

Vor diesem Hintergrund behält die Generierung überproportionaler Wertsteigerungen oberste Priorität für alle drei Segmente.

Um diese für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, zu realisieren und erneut eine hohe Sonderausschüttung zu ermöglichen, wollen wir Optionen für einen Börsengang oder eine andere Form des Exits herausarbeiten, sozusagen ein „weclapp 2.0“.

Wie sehen entsprechend die Wachstumsstrategien für die drei Segmente im Einzelnen aus, welche Themen stehen auf der Agenda, und wie weit sind wir mit den entsprechenden Initiativen.

Beginnen wir bei dem Segment ITK.

Hier sind wir in unserer Entwicklung schon recht weit, wie die Zahlen der jüngeren Vergangenheit eindrucksvoll zeigen.

Der strategische Fokus liegt darauf, starkes profitables Wachstum im Digitalisierungsgeschäft primär im deutschsprachigen Mittelstand zu ermöglichen.

Dies geschieht über organisches Wachstum mit der Konzentration auf das Neukundengeschäft und hier vor allem in den Managed-Service-Dienstleistungen. Dieser Bereich soll mittelfristig das Arbeitsgebiet Voice Business als größten Bereich ablösen. Das Voice-Retail-Geschäft wird weiter solide Cashflows generieren, aber immer kleiner werden, so wie schon in den letzten Jahren.

Opportunistisch bleibt unser Ansatz hinsichtlich möglichen weiteren externen Wachstums im Bereich ITK. Zunächst gilt es, die Aktivitäten von Citrus sauber zu integrieren und Synergien zu heben. Die neu erworbenen Gesellschaften sollen zukünftig einen jährlichen Umsatzbeitrag von gut EUR 7 Mio. erwirtschaften, Tendenz auch hier steigend.

Neben dem somit erwarteten deutlichen Umsatzwachstum sehen wir sehr gute Chancen, dank des renditestarken Produktmixes bei ITK eine auch in Zukunft hohe EBITDA-Marge jenseits der 25 % zu erzielen.

Im Segment Erneuerbare Energien stehen die Zeichen ganz klar auf Kapazitätsausbau.

Obwohl wir die Stromproduktion im Eigenbestand bis Ende 2023 bereits auf 73,2 GWh ausgebaut haben, davon das Gros mit über 63 GWh für Windenergie und knapp 10 GWh im Bereich Solarenergie, wird dies erst der Anfang unserer Erfolgsstory sein, die voll auf das Thema Klimawandel einzahlt. Die Stromerzeugung im 3U Konzern reicht damit rein rechnerisch aus, den durchschnittlichen Strombedarf von rund 20.000 deutschen 4-Personen-Haushalten zu decken und mehr als 30.000 Tonnen klimaschädliches CO<sub>2</sub> einzusparen.

Entsprechend gehen wir bereits stark in Vorleistung und bauen das notwendige Personal auf, um die aktuell laufenden Weichenstellungen für den geplanten Ausbau unserer Stromproduktion so schnell wie möglich realisieren zu können.

Nach der Genehmigung des Repowering-Projekts im Windpark Langendorf rechnen wir in wenigen Wochen mit dem Zuschlag der Bundesnetzagentur im Rahmen der Ausschreibung Windenergie-an-Land, voraussichtlich Mitte Juni. Dann werden wir mit der weiteren Umsetzung des Expansionsvorhabens in Sachsen-Anhalt beginnen, auf das ich gleich noch einmal im Detail eingehen werde. Zudem sind wir in der Prüfungsphase, wie wir die erweiterten Möglichkeiten für den Aufbau neuer Windenergieparks im Land Brandenburg zügig vorantreiben können; dies wird aber sicherlich noch etwas dauern.

In Langendorf werden wir unsere installierte Leistung von derzeit 22,5 Megawatt auf 43,0 Megawatt erhöhen. Dabei werden wir im ersten Schritt mit der Neuaufstellung von fünf hochmodernen Windkraftanlagen der Firma Vestas beginnen, von denen jede 6,2 Megawatt Nennleistung mitbringt. Dafür werden wir sieben ältere, bestehende Anlagen mit einer jeweiligen Nennleistung von 1,5 MW deinstallieren und bis Ende 2025 rund EUR 60-70 Mio. in der Projektgesellschaft investieren, die wir zum Großteil fremdfinanzieren wollen. Darin enthalten ist auch ein Betrag von rund EUR 15 Mio. aus der konzerneigenen Projektentwicklung. Für die Fremdfinanzierung sind wir bereits in guten, fortgeschrittenen Gesprächen zu sehr fairen Konditionen. Als Ergebnis winkt uns eine lukrative Eigenkapitalrendite von deutlich über 10 %.

Die Lieferung und Aufstellung der Windräder sowie die Fertigstellung des neuen Umspannwerks sind für die zweite Jahreshälfte 2025 vorgesehen. Die Inbetriebnahme und die Stromproduktion der neuen Anlagen im Windpark Langendorf soll dann spätestens im vierten Quartal 2025 erfolgen.

Auch an unserem Standort Klostermoor könnte die installierte Leistung mehr als verdreifacht werden; ähnlich zuversichtlich sehen wir die Chancen in Roge.

Insgesamt wollen wir so in vier bis sechs Jahren, basierend auf unseren Bestandsparks mittels Repowering und unseren bereits laufenden Windpark-Projektentwicklungen, eine Nennleistung von 150 bis 200 Megawatt über all unsere Energieparks erreichen. Hierfür planen wir in den kommenden drei Jahren Ausgaben von insgesamt mehr als EUR 150 Mio. ein.

Sie sehen, beim Thema Erneuerbare Energien geben wir richtig Gas, stimuliert auch durch die endlich etwas einfacheren Rahmenbedingungen und günstigen Bundes- und Landesvorgaben wie zum Beispiel in Brandenburg.

Unverändert sehen wir für unseren Onlinehandel in den nächsten Jahren weiter ein großes Wachstumspotenzial! Der Weg zu den bereits auf der letzten Hauptversammlung avisierten EUR 100 Mio. Umsatz ist angesichts der vorhin erwähnten schwierigen Rahmenbedingungen nicht einfacher geworden und wird wahrscheinlich länger dauern als ursprünglich geplant. Dass wir mit unserer Tochter Selfio eine Perle innerhalb der Branche in unserem Portfolio haben, zeigt einerseits die bessere Entwicklung als das Branchenumfeld und andererseits die erneute Auszeichnung als „Top Shop“ von der Computerwoche und Statista, die wir im ersten Quartal erhalten haben.

Unsere Zuversicht, die auch durch den Umsatz-Turnaround im ersten Quartal bestärkt wird, basiert auf der gezielten und bereits initiierten Erweiterung des Produktportfolios und mit neuen Vertriebsansätzen im B2B-Geschäft. Dies umfasst zum einen die im letzten Jahr sehr detailliert erläuterte und mittlerweile erfolgreiche Markteinführung der Wärmepumpen-Innovation, des ThermCube, zum anderen aber auch die bereits in unseren Zahlen sichtbare Vertriebs- und Produkt-Offensive im Bereich Photovoltaik. Angesichts des sich abzeichnenden verbesserten Investitionsverhaltens und einer allmählichen Entspannung rund um das Thema Gebäudeenergiegesetz rechnen wir bereits für das zweite Halbjahr 2024 mit sichtbaren Verbesserungen beim Umsatz und angesichts der Vorleistungen für die Produktneueinführungen und beim Personal etwas später beim Ergebnis. Aber auch hier sehen wir im Jahresfortgang Chancen auf das Erreichen der operativen Gewinnschwelle.

Neben dem organischen Wachstum wollen wir weiterhin als Marktkonsolidierer aktiv werden und durch substanzielle Zukäufe eine kritische Größe erreichen. Der SHK-Onlinehandel sortiert sich gerade neu. Derzeit befinden sich aber fast alle Marktteilnehmer in einer schwierigen Marktphase, sodass wir erst einmal in einer Warteposition sind, wer von diesen auch zukünftig noch als interessanter Übernahmekandidat in Frage kommt.

Ich komme allmählich zum Ende meiner Ausführungen und hoffe, Ihnen genug Argumente mitgegeben zu haben, die unser Unternehmen und unsere Aktie zu einem attraktiven Investment mit hohem Wertsteigerungspotenzial machen.

Hier noch einmal die Zusammenfassung im Schnelldurchlauf:

3U steht für kontinuierliche Wertsteigerung für alle Stakeholder. Unsere MISSION 2026 hat Wertpotenziale von in Summe EUR 510 bis 620 Mio. definiert.

Diese sollen durch renditestarke Investitionen in unseren drei Segmenten verfolgt werden, deren zukünftiges Wachstum von Megatrends getrieben wird. Als Vorbild dient dabei unsere Wertrealisierung bei weclapp, wo wir 2022 einen Enterprise Value von sage und schreibe EUR 240 Mio. für uns alle erwirtschaftet haben.

Wachstum wird bei 3U organisch über die gerade beschriebenen Expansionsmaßnahmen, aber auch über Akquisitionen erzielt.

Die hervorragende finanzielle Ausstattung eröffnet uns hierfür große strategische Spielräume.

Wertsteigerung für alle Stakeholder beinhaltet selbstverständlich auch Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Wir sind und bleiben ein Dividendenwert und streben eine jährliche Ausschüttungsquote von rund 50 % an, die bei realisierten außerordentlichen Wertsteigerungen – Stichwort weclapp – auch deutlich höher ausfallen kann.

Und damit komme ich nahtlos zur Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung und möchte gleich mit dem Thema Mittelverwendung beziehungsweise Dividendenausschüttung beginnen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der heutigen Hauptversammlung vor, je gewinnbezugsberechtigtem Anteilsschein eine Dividende von EUR 0,05 an die Aktionäre auszuschütten. Bei diesem Vorschlag hat die Verwaltung berücksichtigt, dass die von den Aktionären antizipierte Ergebnisentwicklung im Berichtsjahr durch die zum Teil schwierigen Rahmenbedingungen beeinflusst wurde. Vorbehaltlich Ihrer Zustimmung heute entspräche das einer Ausschüttungsquote von über 70 % und einer Dividendenrendite von aktuell rund 2,4 %. Damit schüttet der 3U Konzern bereits seit acht Jahren in Folge ununterbrochen eine Gewinnbeteiligung in Form einer attraktiven Dividende an seine Aktionäre aus. Der Anspruch auf die Dividende ist am 31. Mai 2024 fällig. Wir haben mit der Zahl- und Hinterlegungsstelle die nötigen Maßnahmen getroffen, um wie in den Vorjahren eine pünktliche Auszahlung zu ermöglichen. Da die Dividende vollständig aus dem steuerlich ausschüttbaren Gewinn gezahlt werden muss, ist sie beim Empfänger grundsätzlich steuerpflichtig.

Lassen Sie mich Ihnen nun abschließend noch einige weitere Hinweise zu anderen Tagesordnungspunkten geben:

TOP 1) Die Ergebnisse des Jahres 2023 in Konzern und Gesellschaft haben wir Ihnen im Geschäftsbericht detailliert vorgestellt. Stand und Aussichten, Herausforderungen, Ziele und Strategie haben wir Ihnen in unseren Ausführungen soeben erläutert.

TOP 3) und TOP 4) Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Mitgliedern des Aufsichtsrats und des Vorstands für das Geschäftsjahr 2023 Entlastung zu erteilen. Ich weise darauf hin, dass die Mitglieder der Organe, soweit sie auch Aktionäre sind, an der Abstimmung über ihre eigene Entlastung nicht teilnehmen.

TOP 5) Der Aufsichtsrat schlägt vor, die RSM Ebner Stolz GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Bonn, für das Geschäftsjahr 2024 erneut zum Abschlussprüfer der 3U HOLDING AG und des Konzerns sowie zum Prüfer für den Halbjahresfinanzbericht, sofern dieser einer prüferischen Durchsicht unterzogen wird, zu wählen. Ich weise hierzu noch darauf hin, dass Ebner Stolz von Ihnen erstmals zum

Abschlussprüfer für das Jahr 2018 gewählt worden war, also nunmehr zum siebten Mal mandatiert werden soll. Allerdings wurde bei der Prüfung über das Geschäftsjahr 2023 eine interne Rotation vorgenommen, sodass bei der gerade abgeschlossenen Jahresabschlussprüfung andere Wirtschaftsprüfer für die Prüfungsleistungen verantwortlich zeichneten als zuvor.

TOP 6) und 7) hier bitten wir ebenfalls um Ihre Zustimmung. Der Vorstand beabsichtigt im Sinne einer steuerlichen Optimierung im Konzern mit der RISIMA Consulting GmbH und der cs communication systems GmbH jeweils einen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag abzuschließen. Somit können positive als auch negative Ergebnisse der dem Organkreis der 3U HOLDING AG zugehörigen Gesellschaften phasengleich verrechnet werden. Die Gesellschafterversammlungen der betreffenden Unternehmen haben diesen Verträgen bereits zugestimmt.

TOP 8) Wir legen Ihnen heute auch den Vergütungsbericht über das Geschäftsjahr 2023 zur Billigung vor. Sie haben bereits festgestellt, dass sich an den Grundsätzen des Vergütungssystems nichts geändert hat. Im Geschäftsbericht selbst wie auch in der Einladung zur heutigen Hauptversammlung finden Sie hierzu umfangreiche Erläuterungen, deren Wiederholung ich Ihnen erspare.

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

bevor wir nun mit der Generaldebatte beginnen, möchte ich die Gelegenheit nutzen, mich bei unseren hochmotivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, sehr herzlich für Ihr sehr großes Engagement zum Wohle unseres Unternehmens zu bedanken. Dafür gebührt Ihnen ein großer, anerkennender Applaus!

Ich möchte mich zudem bei allen Aktionärinnen und Aktionären und bei allen Partnern, Kunden und Zulieferern der 3U HOLDING AG für Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen bedanken.

Wir haben Ihnen heute nochmals unser uneingeschränktes Bekenntnis zur nachhaltigen Wertsteigerung bestätigt. Unser Geschäftsmodell ist intakt, unsere Expansionsstory und die dahinterliegenden Wachstumsinitiativen laufen auf Hochtouren und wir sind resilient unterwegs, auch in Zeiten stürmischeren Gegenwinds.

Entsprechend optimistisch sind wir, die enormen Chancen, die sich in Zukunft für die 3U in dieser sich dynamisch verändernden Welt ergeben, richtig und erfolgreich zu adressieren. Es würde uns freuen, wenn Sie uns dabei weiter eng begleiten und unterstützen.

Wir freuen uns nun auf Ihre Fragen; ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe wieder an den Versammlungsleiter, Herrn Thoenes.

\* \* \*