

- Es gilt das gesprochene Wort –

## **Rede anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung der telegate AG am 25. Juni 2014 in München**

### **Ralf Grüßhaber, Finanzvorstand**

*(Folie 7 – Jahresabschluss 2013, 1. Halbjahr 2014)*

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von mir ein herzliches Willkommen zu unserer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung.

Für mich persönlich ist der heutige Tag ein ganz Besonderer, denn diese Hauptversammlung ist nicht nur meine Letzte als Finanzvorstand unseres Unternehmens, sondern heute ist gleichzeitig auch mein letzter Arbeitstag in diesem Amt.

Ihre Zustimmung bei der Wahl zum Aufsichtsrat anschließend vorausgesetzt, werde ich jedoch der telegate AG auch in Zukunft verbunden bleiben. Dann in der Rolle als Aufsichtsrat.

Jetzt möchte ich Ihnen jedoch in meiner Funktion als Finanzvorstand einen Überblick über den wirtschaftlichen Status Quo geben. Elio Schiavo hat Ihnen zuvor die operative und strategische Entwicklung der telegate AG geschildert. Ich werde nun die wichtigsten finanziellen Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahres 2013 und des ersten Quartals des laufenden Jahres präsentieren.

Zudem werde ich auf unseren Gewinnverwendungsvorschlag eingehen.

*(Folie 8 – KPIs Telefonauskunft vergangene 3 Jahre)*

Kommen wir zunächst zu den Highlights des Konzernabschlusses 2013. Wie schon in den vergangenen Jahren sehen wir hier ein deutlich zweigeteiltes Bild. Das telefonische Auskunftsgeschäft ist auf Grund des unverändert schrumpfenden Marktvolumens weiterhin rückläufig. Im vergangenen Geschäftsjahr hat die negative Entwicklung zu einem Gewinnrückgang in diesem Geschäftsbereich von 32% geführt. Konsequenterweise haben wir uns daher bereits vor einigen Jahren mit dem Aufbau des Digitalgeschäfts auf diese tiefgreifende Marktveränderung eingestellt.

*(Folie 9 – KPIs digitales Geschäft vergangene 3 Jahre)*

In unserem digitalen Geschäftssegment konnten wir auch 2013 einen deutlichen Aufwärtstrend und einen Gewinnzuwachs von 79% verzeichnen. Die wichtigste Etappe, die wir auf dem Weg des digitalen Umbaus im vergangenen Jahr erreicht haben, ist zweifellos die Gewinnzone – diese haben wir im zweiten Halbjahr erreicht. Mit 0,2 Millionen Euro auf EBITDA-Basis konnten wir in der zweiten Hälfte 2013 erstmals ein positives Ergebnis erwirtschaften - und diesen Trend auch im ersten Quartal 2014 fortsetzen!

Ein weiterer nennenswerter Punkt des Konzernabschlusses 2013 ist die strikte Kostendisziplin, die wir in den vergangenen Jahren ebenfalls schon praktiziert haben. Gegenüber dem Vorjahr 2012 ist es uns gelungen, die Fixkosten unseres Unternehmens erneut um 10% zu senken. Diesen Trend haben wir ebenfalls im ersten Quartal 2014 fortsetzen und eine weitere Kostensenkung von 13% erreichen können.

Zusammenfassend nenne ich Ihnen nun noch einmal die wichtigsten Punkte des Konzernabschlusses 2013:

Im Bereich Auskunftslösungen blieb der Umsatz – in etwa analog zur

Marktentwicklung - um 24% hinter dem Vorjahreswert zurück.

Auch im Digitalgeschäft haben wir gegenüber 2012 einen leichten Rückgang des abgegrenzten Umsatzes um 7% verzeichnet – das allerdings ganz bewusst, denn unser Fokus lag auf Effizienz und Margenoptimierung und nicht auf der Umsatzsteigerung.

Nicht abgegrenzt - und ohne Berücksichtigung des Software-Geschäfts, das in unserer Unternehmensstruktur zum Digitalgeschäft zählt - konnten wir jedoch in den Quartalen zwei bis vier 2013 bereits jeweils ein Umsatzwachstum im einstelligen Bereich erzielen. Diese Entwicklung - in Kombination mit dem Ergebnis des ersten Quartals laufenden Geschäftsjahres - stimmen uns sehr optimistisch, dass wir nun auch die Trendwende auf der Umsatzseite im Digitalgeschäft eingeläutet haben: Denn auch in den ersten drei Monaten 2014 konnten wir im nicht abgegrenzten Umsatz ein leichtes Wachstum verzeichnen.

Die Marge unseres gesamten Geschäfts ist vor allem auf Grund der schwächeren Produktivität im Auskunftsgeschäft rückläufig. Dadurch belief sich das Unternehmens-EBITDA vor Einmaleffekten 2013 - trotz eines Plus von 79% im Digitalgeschäft - auf 10,5 Millionen Euro und lag damit rund zwei Millionen Euro unter dem Vorjahresniveau.

Der Jahresüberschuss nach Steuern war 2013 mit minus zwei Millionen Euro leicht negativ. Gründe waren zum einen hohe Einmaleffekte und zum anderen die unverändert planmäßige Kaufpreisabschreibung auf den Kundenstamm der 2008 erworbenen klickTel AG. 2015 wird dieser Posten dann komplett abgeschrieben sein.

Ein weiteres Ziel für 2013 – neben der Gewinnprognose auf Unternehmensebene sowie der erstmaligen Gewinnerzielung im digitalen

Geschäft - war ein leicht positiver Cashflow. Einmalaufwendungen für die Anpassung unserer Fixkostenstruktur sowie Investitionen von insgesamt 8,7 Millionen Euro – insbesondere in eine neue Auskunftstechnologie - haben uns dieses Ziel jedoch leicht verfehlen lassen.

*(Folie 10 – 2013 KPIs digitales Geschäft )*

In unserem Digitalgeschäft haben wir 2013 auch operativ enorme Fortschritte gemacht:

So konnten wir beispielsweise die Quote der Kunden, die ihren Vertrag verlängern, von 64% im Jahr 2012 auf 68% steigern, im ersten Quartal des laufenden Jahres dann weiter auf 70% - und im vergangenen Monat Mai betrug dieser Wert sogar 71%. Der Anteil der Kunden, die langlaufende Verträge abschließen, beträgt mittlerweile zwei Drittel. Diese Werte zeigen, dass immer mehr kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland uns als den festen Partner für ihre Online-Vermarktung annehmen.

Die Leistung unserer Vertriebsmitarbeiter - gemessen am Umsatz pro Mitarbeiter - konnte 2013 um 8% gegenüber 2012 verbessert werden.

Und auch die Höhe des durchschnittlichen Umsatzes pro Kunde konnten wir durch die Erweiterung und Optimierung des Produktportfolios steigern.

Wie ich zuvor schon erwähnte, haben wir uns im Digitalgeschäft im vergangenen Jahr primär auf die Steigerung der Profitabilität fokussiert. Dieses Vorgehen hat sich mit der Erreichung der Gewinnzone im zweiten Halbjahr sehr sichtbar ausgezahlt. In diesem Jahr gilt unsere Aufmerksamkeit zwar weiterhin der Profitabilitätssteigerung, aber auch verstärkt dem Umsatzwachstum. Mittelfristig ist es unser klares Ziel, am Marktwachstum, das derzeit 10 bis 15% jährlich beträgt, zu partizipieren. Der Verlauf der ersten Monate stimmt uns in diesem Punkt, wie bereits beschrieben, zuversichtlich.

2013 haben wir mit Spanien planmäßig unsere letzte Auslandsbeteiligung veräußert, um uns vollumfänglich auf das Chancenpotenzial des deutschen Heimatmarkts zu konzentrieren.

*(Folie 11 – Aktienkurs)*

Der Kurs der telegate-Aktie lief 2013 weitgehend seitwärts. Bereinigt um die hohe Dividendenauszahlung von 2,00 Euro pro Aktie im August 2013 verzeichnen wir für das gesamte Geschäftsjahr 2013 trotzdem ein Plus von 14%. Da die liquiden Mittel unserer Gesellschaft in Höhe von 40,1 Millionen Euro zum 31.12.2013 eine erneute attraktive Dividendenzahlung erlauben, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung heute eine Ausschüttung in Höhe von 40 Cent pro Aktie vor. Diese Zahlung entspricht einer Gesamtsumme von 7,6 Millionen Euro.

Bevor ich mit meinen Ausführungen zum ersten Quartal abschließe, will ich Ihnen noch einige Erläuterungen zum Tagesordnungspunkt 7 geben: Dieser Tagesordnungspunkt bittet um Ihre Zustimmung zu einem in wenigen Punkten modifizierten Ergebnisabführungsvertrag zwischen der telegate AG und der über die telegate Media AD 100%igen Tochtergesellschaft WerWieWas GmbH.

Die Anpassungen waren vor dem Hintergrund einer seit Februar letzten Jahres wirksamen neuen Steuergesetzgebung notwendig geworden. Durch die Änderung der Regelungen zur Verlustübernahme im Ergebnisabführungsvertrag soll klargestellt werden, dass die im Vertrag enthaltenen Verweise auf die gesetzliche Regelung zur Verlustübernahme gem. § 302 AktG sich stets auf die jeweils gültige Fassung des § 302 AktG beziehen. Der sonstige Wortlaut des bestehenden Ergebnisabführungsvertrages bleibt im Wesentlichen unverändert.

*(Folie 12 - Highlights erstes Quartal 2014)*

Zum Abschluss möchte ich nun noch kurz auf das aus unserer Sicht erfolgreiche erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres eingehen. Wie schon geschildert, konnten wir sowohl die Verlängerungsquote bei den Kunden als auch die Vertriebsleistung unserer Mitarbeiter weiter steigern. In den ersten drei Monaten 2014 haben wir zudem v.a. unsere Personalkosten weiter deutlich reduziert und ein Programm gestartet, das u.a. weitere deutliche Verbesserungen der Produktqualität sowie des Kundenservice zum Ziel hat.

Im Digitalgeschäft konnten wir mit einem EBITDA in Höhe von 0,2 Millionen Euro erneut ein leichtes Plus erwirtschaften. Für das Gesamtjahr erwarten wir in diesem Geschäftssegment eine weitere deutliche Steigerung des Gewinns. Auf Unternehmensebene rechnen wir für das laufende Jahr mit einem Gewinn auf EBITDA-Basis vor Einmaleffekten von sieben bis neun Millionen Euro. Das erste Quartal hat bereits 2,6 Millionen Euro zu diesem Zielwert beigetragen, man muss jedoch berücksichtigen, dass es üblicherweise auch das stärkste Quartal ist. Mit den ersten Monaten 2014 haben wir nahtlos an ein erfolgreiches Jahr 2013 angeknüpft und blicken optimistisch auf die weitere Entwicklung unseres digitalen Geschäfts.

Abschließend möchte ich Sie noch kurz über den Stand der Dinge in unserem großen laufenden Gerichtsverfahren gegen die Deutsche Telekom informieren. In dieser rechtlichen Auseinandersetzung geht es um eine Summe von mehr als 86 Millionen Euro, die wir als Wiedergutmachung für die durch überhöhte Datenkosten entstandenen Schäden fordern. Die zunächst für den 11. Juni 2014 vorgesehene mündliche Verhandlung wurde auf Dezember verschoben. Wir sind weiterhin zuversichtlich, dass das Verfahren letztlich in unserem Sinne entschieden wird.

*(Folie 13 – Danke für Ihr Interesse)*

Ich möchte mich nun für Ihre Aufmerksamkeit bedanken und Ihnen alles Gute wünschen. Das Wort übergebe ich jetzt an meinen Nachfolger Franz-Peter Weber, den künftigen Finanzvorstand der telegate AG.

Herzlichen Dank!