

CANCOM IT Systeme AG:

ordentliche Hauptversammlung am 27. Juni 2007

Rede Klaus Weinmann, Vorsitzender des Vorstands

(Es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Vertreter der Presse,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zur heutigen ordentlichen Hauptversammlung der CANCOM IT Systeme AG. Ich freue mich sehr, Sie hier in Augsburg – auch im Namen meiner Vorstandskollegen - begrüßen zu dürfen.

Ich informiere Sie heute zunächst über das Geschäftsjahr 2006 – für die CANCOM-Gruppe das beste Jahr der Unternehmensgeschichte. Danach werde ich Ihnen über den bisherigen Verlauf des Jahres 2007 berichten. Auch hier gibt es Erfreuliches zu vermelden.

Abschließend möchte ich Ihnen unsere weiteren strategischen Pläne vorstellen, die uns auch für die Zukunft ein kontinuierliches Wachstum bei Umsatz und vor allem Ertrag ermöglichen sollen.

Beginnen möchte ich jedoch mit einem kurzen Überblick über Ihr Unternehmen.

CANCOM wurde 1992 gegründet. Wir feiern damit dieses Jahr unser 15 jähriges Bestehen! Wenn man sich das Unternehmen heute ansieht, dann können wir heute stolz auf die Unternehmensentwicklung über die letzten 15 Jahre sein! Denn CANCOM steht heute besser da denn je: Im vergangenen Geschäftsjahr erreichten Umsatz und Gewinn neue Rekordmarken, die wir, wie es derzeit aussieht, im laufenden Jahr nochmals toppen können!

Ein Verdienst insbesondere der zwischenzeitlich weit über 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, denen ich an dieser Stelle herzlich für ihr Engagement danken möchte!

Nach 15 Jahren CANCOM war es nach unserer Meinung an der Zeit, inne zu halten, um die zurückliegenden Jahre Revue passieren zu lassen.

Entstanden ist das Buch „Der Biss in den Apfel – Geschichten aus 15 Jahren CANCOM“. Sie können das Buch gerade hinter mir auf der Leinwand sehen. Darin haben wir einige Erinnerungen und Anekdoten aus der Unternehmensgeschichte kurzweilig zu Papier gebracht.

Wir freuen uns darüber, jedem von Ihnen nach der Hauptversammlung ein Exemplar des Buches überreichen zu dürfen. Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Wie ist CANCOM nun aktuell positioniert?

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

als führender Anbieter von IT-Infrastruktur und Professional Services bieten wir unseren Kunden nach dem Motto „Alles aus einer Hand“ maßgeschneiderte und kostenoptimierte IT-Komplettlösungen.

Unser umfassendes Angebot für Unternehmen beginnt bei der komplexen Planung der IT-Architektur. D. h. wir beraten Unternehmen bei der Überarbeitung ihrer IT-Strukturen, erstellen passende Konzepte für die Umsetzung der Planungen in die Realität und übernehmen selbstverständlich anschließend auch die Projektleitung sowie die Qualitätssicherung.

Des Weiteren sind wir für die Unternehmen der Partner bei der IT-Integration. Wir übernehmen zum Beispiel logistisch anspruchsvolle Rollouts, also die Auslieferung und Installation von großen PC-, Server- und Druckereinheiten inklusive der Schulung der Mitarbeiter an den neuen Geräten und der Entsorgung der Altgeräte.

Unser Angebot für Unternehmen rundet ein breites Spektrum an IT-Dienstleistungen für den täglichen IT-Betrieb ab. So bieten wir über so genannte User Help Desks telefonische Hilfe bei IT-Problemen an, führen Fernwartungen an PCs durch und reparieren und warten Hardware in unseren Repair-Centern.

Derzeit betreuen wir auf diese Art rund 200.000 PC-Arbeitsplätze in Deutschland, u. a. bei Siemens, Audi und BMW.

Die vorgenannten, durchaus anspruchsvollen Kunden untermauern wie ich meine unser Know-how und die Qualität unserer Arbeit sehr eindrucksvoll!

Die Qualität unserer Arbeit ist jedoch nicht nur unseren Kunden bekannt. Auch unsere Herstellerpartner schätzen unser umfangreiches Know-how, weshalb sie uns zahlreiche Zertifizierungen und Autorisierungen verliehen haben.

So hat Citrix Systems CANCOM im November die Auszeichnung „Citrix Platinum Solution Advisor“ verliehen.

Citrix vergibt diese Auszeichnung nur an sehr erfolgreiche Partner. Aktuell gibt es neben CANCOM nur sieben weitere Citrix Platinum-Partner in Deutschland.

Fujitsu Siemens verlieh uns im Januar den Status eines FSC-Topsellers. Diesen höchsten Partnerstatus von Fujitsu Siemens Computers besitzen in Deutschland nur insgesamt 13 Unternehmen.

Nicht vergessen möchte ich die bereits langjährigen Auszeichnungen seitens Microsoft und HP. So sind wir selbstverständlich nach wie vor als Microsoft Gold Partner und als HP Preferred Partner zertifiziert.

In den genannten Zertifizierungen spiegelt sich das umfangreiche Wissen unserer Mitarbeiter wider. Unsere Mitarbeiter sind für uns als Dienstleistungsunternehmen schlichtweg die wichtigste Res-

source und somit Garant des gegenwärtigen und künftigen Unternehmenserfolgs!

Um die kompetente Kundenberatung dauerhaft garantieren zu können und die uns verliehenen Auszeichnungen zu rechtfertigen, werden unsere Vertriebsexperten, IT-Berater und IT-Techniker natürlich regelmäßig und umfassend geschult und weitergebildet.

Neben unserem Know-how bildet vor allem unser breites Kundenspektrum die Basis unseres Erfolges.

Denn neben den vielen namhaften nationalen und internationalen Großunternehmen, die Sie gerade auf der Leinwand sehen können, zählen zu unseren Kunden zahlreiche nicht so bekannte, aber nicht minder wichtige mittelständische Betriebe und Selbständige, aber auch Einrichtungen der öffentlichen Hand, wie beispielsweise Universitäten, Behörden und Ministerien.

Wir nehmen unsere Kunden wichtig und betreuen sie maßgeschneidert und kompetent.

Unsere starke Positionierung im deutschen Mittelstand kommt uns angesichts des gegenwärtigen Wirtschaftsaufschwungs besonders zu Gute!

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich komme nun zur Geschäftsentwicklung im abgelaufenen Jahr.

Die CANCOM-Gruppe konnte ihren Wachstumskurs auch im Geschäftsjahr 2006 fortsetzen. Der Konzernumsatz und das Konzernergebnis erreichten dabei neue Rekordwerte.

Da Sie die detaillierten Zahlen und Vorkommnisse aus dem, Ihnen vorliegenden Geschäftsbericht kennen, werde ich mich nachfolgend auf das Wesentliche beschränken:

Mit Wirkung zum 1. Januar 2006 gaben wir die Übernahme von Tei-
lassets der Holme & Co. Computersysteme + Lösungen GmbH und
der Holme & Co. Computersysteme + Lösungen OHG bekannt.

Durch die Übernahme konnten wir unsere Präsenz im wachstums-
starken Mobile Computing Markt deutlich ausbauen.

Mit dem Kauf von Assets der 4PC aus Düsseldorf werden wir dieses
Geschäftsfeld nun in 2007 weiter verstärken.

Anfang Januar 2006 vollzogen wir auch den Ihnen bekannten
Wechsel im Vorstand, in dessen Zuge Paul Holdschik das Vor-
standsressort von Stefan Kober übernahm.

Wie Sie wissen, bleibt uns Stefan Kober als Großaktionär und Auf-
sichtsratsmitglied weiterhin verbunden.

Im März vergangenen Jahres entschlossen wir uns zur Implementie-
rung eines neuen ERP-Systems zur Steuerung der wesentlichen
Unternehmensprozesse. Wir legten dabei besonderen Wert auf ein
skalierbares System, das unser weiteres Unternehmenswachstum
maßgeblich unterstützen kann.

Wir entschieden uns daher schließlich für Microsoft Dynamics AX.

Der Live-Start des Systems steht in diesen Tagen unmittelbar bevor.

Wie wir Ihnen ja bereits im Rahmen der vergangenen Hauptversammlung mitteilen konnten, gaben wir im Mai 2006 die Übernahme von 75,1% der NSG Netzwerk-Service GmbH bekannt, die nun unter dem Namen CANCOM NSG GmbH firmiert.

Die Erstkonsolidierung der Gesellschaft mit erfolgte zum 1. Juli 2007.

Als IT-Dienstleister mit dem Schwerpunkt auf IT-Betrieb ergänzt die CANCOM NSG GmbH das bestehende Produkt- und Dienstleistungsspektrum der CANCOM-Gruppe ideal. Die Integration der Gesellschaft konnte übrigens reibungslos vollzogen werden.

Die Übernahme der NSG war für uns ein bedeutender Schritt hin zu mehr Umsatz, mehr Rohertrag und mehr Gewinn. Wir konnten damit auf einen Schlag unsere Präsenz im Bereich IT-Services deutlich stärken.

Das erfreuliche Unternehmenswachstum der letzten Jahre führte in unserer Unternehmenszentrale in Jettingen-Scheppach zu mehr Mitarbeitern, vor allem in den Bereichen Service und Vertrieb. Aktuell sind gut 220 Mitarbeiter in Jettingen-Scheppach tätig – das 2001 bezogene Gebäude ist jedoch nur für rund 140 Arbeitsplätze ausgelegt.

Um dieser Raumknappheit entgegenzutreten, haben wir uns Ende vergangenen Jahres entschlossen, die Unternehmenszentrale von 4.800 auf 8.800 Quadratmeter zu erweitern. Neben weiteren Büroflächen ist in diesem Zuge auch die Zentralisierung verschiedener Repair-Services in einer Service-Factory vorgesehen. Im März konnte bereits mit den Bauarbeiten begonnen werden. Die Fertigstellung ist für Ende des Jahres geplant.

Die Finanzierung des Erweiterungsbaus in Höhe von ca. 4 Mio. Euro erfolgt im Zuge einer im Mai dieses Jahres gemeldeten Sale and Lease Back Transaktion.

Lassen Sie mich Ihnen nun die erfreulichen Geschäftszahlen für das Jahr 2006 sowie für das erste Quartal 2007 näher erläutern:

Die CANCOM-Gruppe konnte den Konzernumsatz im Geschäftsjahr 2006 um 17% auf 265 Millionen Euro steigern. In Deutschland erzielten wir einen Umsatz in Höhe von 232 Millionen Euro. Das entspricht 88 % des Gesamtumsatzes.

Besonders erfreulich entwickelte sich der Rohertrag, der um 54% auf 66 Mio. Euro erhöht werden konnte. Die Rohertragsmarge verbesserte sich entsprechend von 19% auf 25%.

Wesentlicher Grund für diese deutliche Verbesserung der Ertragskraft ist die erfolgreiche Ausweitung unseres IT-Dienstleistungsgeschäfts.

Das EBITDA konnten wir ebenfalls spürbar auf 5,8 Millionen Euro bzw. um 52% steigern.

Das EBIT verbesserte sich sogar um 802% auf 4,3 Millionen Euro.

Der Jahresüberschuss erhöhte sich von 1 Million Euro auf 2,4 Millionen Euro. Dies entspricht einem Ergebnis pro Aktie von 24 Cent nach 11 Cent im Vorjahr.

Trotz der erhöhten Bilanzsumme ergibt sich eine leicht erhöhte Eigenkapitalquote von 38,9%.

Zum Jahresende beschäftigten wir in der CANCOM-Gruppe insgesamt 1.254 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ein Jahr zuvor waren es 567.

Meine Damen und Herren,

wie Sie wissen, haben wir bereits im Jahr 2003 erkannt, dass der Trend in der IT-Branche eindeutig in Richtung „Alles aus einer Hand“ geht. Daher haben wir uns in den letzten Jahren konsequent darauf konzentriert, uns zu einem kompetenten IT-Komplettanbieter weiterzuentwickeln. Die Geschäftszahlen 2006 belegen, dass wir mit dieser Entscheidung richtig lagen!

Wir sind überzeugt, dass der Trend hin zu Komplettlösungen gerade im Mittelstand, unserer Hauptzielgruppe, anhalten und sich sogar noch weiter verstärken wird.

Konkret sieht unsere aktuelle Guidance für das laufende Geschäftsjahr daher einen Umsatz in Höhe von mindestens 300 Millionen Euro und ein EBIT in Höhe von mindestens 6,5 Millionen Euro vor.

Wir sind auf einem guten Weg, die Guidance zu erreichen, wie die Zahlen für das erste Quartal 2007 zeigen.

Im Einzelnen konnten wir unseren Umsatz um 18% auf 69 Millionen Euro und unseren Rohertrag um 78% auf 20,8 Millionen Euro steigern, mit entsprechend positiver Auswirkung auf unsere Gewinnsituation.

Konkret verbesserten sich das EBITDA um rund 78%, das EBIT um 82% und der Periodenüberschuss um 77%. Unter dem Strich führte dies zu einem Quartalsergebnis pro Aktie von 10 Cent.

Unsere Eigenkapitalquote konnten wir auf 44,1% steigern.

Die Mitarbeiterzahl nahm auf 1.290 zu.

Übrigens trugen IT-Dienstleistungen im ersten Quartal 2007 bereits rund zwei Drittel zum Rohertrag bei.

Da sich unsere Handels- und unsere Dienstleistungssparte gegenseitig befruchten, fühlen wir uns mit dieser Aufstellung gegenwärtig sehr wohl.

Zusammengefasst ist es uns im ersten Quartal 2007 erneut gelungen, unsere Produktivität weiter spürbar zu verbessern.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

nachdem ich Ihnen den Geschäftsverlauf der CANCOM-Gruppe im vergangenen Jahr und im ersten Quartal 2007 erläutert habe, möchte ich Ihnen nun kurz die aktuelle Situation und vor allem die weitere Entwicklung unseres Marktumfelds darstellen:

Wie Sie der Grafik entnehmen können, verlief die Entwicklung innerhalb der deutschen IT-Industrie nicht einheitlich. Während im Bereich Hardware seit Jahren ein starker Preisverfall zu verzeichnen ist, der trotz steigender Stückzahlen insgesamt zu rückläufigen Umsätzen führte, entwickelten sich die Sektoren Software und IT-Services positiv. Das vergangene Jahr bildet hier keine Ausnahme. Für 2007 und 2008 prognostiziert der IT-Branchenverband Bitkom eine Fortsetzung dieser Entwicklung. Auch bei der Hardware scheint Licht am Ende des Tunnels erkennbar.

Trotz der gezeigten Wachstumsraten ist die deutsche IT-Branche seit geraumer Zeit von einem Konsolidierungsprozess geprägt, dem besonders kleine und mittlere Systemhäuser zum Opfer fallen.

Für uns bietet die aktuelle Situation Chancen, die wir auch in diesem und im kommenden Jahr nutzen wollen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
damit sind wir auch schon bei unserer weiteren Strategie für das laufende und für die kommenden Geschäftsjahre angelangt:

Wir wollen in den nächsten Quartalen stark durch Übernahmen wachsen. Besonders interessiert sind wir an IT-Unternehmen aus den Regionen Stuttgart, Düsseldorf, Hamburg, Berlin, Wien und Zürich. Wir führen daher bereits konkrete Gespräche mit potenziellen Übernahmekandidaten, wie Sie auch unserer Meldung vom Montag entnehmen können.

Wir wollen diese Übernahmen übrigens nicht über Kapitalerhöhungen finanzieren. So vermeiden wir, in Ihrem Interesse, eine Verwässerung des Gewinns. Unsere verfügbaren Mittel erlauben uns dies.

Natürlich wollen wir auch organisch weiter wachsen:

Neben der robusten Konjunkturentwicklung in Deutschland spüren wir im Handelsbereich zusätzlichen Rückenwind durch Produktneueinführungen wie Microsofts Vista und Office oder Adobes Creative Suite 3. Die neuen Produkte beflügeln auch unser IT-Dienstleistungsgeschäft.

Zusätzlich planen wir den Ausbau unserer Professional Services-Aktivitäten durch Neueinstellung von IT-Consultants.

Wie in den vergangenen Jahren werden wir unser Hauptaugenmerk dabei aber nicht rein auf zusätzlichen Umsatz, sondern auf die Steigerung unseres Rohertrags und damit letzten Endes auf die Steigerung unseres Gewinns legen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wie Sie sehen, sind unsere weiteren Aussichten damit sehr gut!

Diese Aussichten spiegeln sich zwischenzeitlich auch in unserem Aktienkurs wider, der sich insbesondere seit Anfang des Jahres sehr positiv entwickelt hat.

Trotzdem ist CANCOM angesichts der sehr guten Aussichten nach wie vor günstig bewertet.

Was unserer Auffassung nach unter anderem daran liegt, dass sich viele Investmentprofis derzeit auf den DAX konzentrieren und gleichzeitig die Werte der zweiten Reihe vernachlässigen.

Das gegenwärtig niedrige Bewertungsniveau der deutschen IT-Unternehmen dürfte sich meiner Einschätzung nach im Zuge der üblichen Branchenrotation relativieren. Dann ist IT wieder gefragt. Investoren wie die AvW-Gruppe wissen aus Erfahrung, dass sich Trends wiederholen und haben sich daher frühzeitig im IT-Umfeld und auch bei uns positioniert.

Damit sind wir auch schon bei unserer Aktionärsstruktur angelangt.

Rund 10 % der CANCOM-Aktien befinden sich in Vorstands- und Aufsichtsratsbesitz. Weitere 6 % hält Herr Raymond Kober, der sich ja heute für einen Sitz im Aufsichtsrat zur Wahl stellt. Größter Aktionär ist die AvW-Gruppe aus Österreich, die als klassische Beteiligungsgesellschaft nach den uns vorliegenden Angaben derzeit rund 17 % der CANCOM-Aktien hält. Die verbleibenden 67% befinden sich in Streubesitz.

Meine Damen und Herren,

bevor ich meinen Vortrag beende, möchte ich noch kurz auf einige Punkte der anstehenden Abstimmungen eingehen:

- Unter Tagesordnungspunkt 6 a) möchten wir Sie um Ihre Zustimmung zu einer Satzungsänderung zur Erweiterung des Aufsichtsrats auf 6 Mitglieder bitten, da der Aufsichtsrat aktuell mit 3 Mitgliedern zum Beispiel bei Krankheit eines Mitglieds nicht handlungsfähig ist.
- Unter Tagesordnungspunkt 6 b) möchten wir die Satzung der Gesellschaft an die Vorschriften des am 20. Januar 2007 in Kraft getretenen Transparenzrichtlinien-Umsetzungsgesetz anpassen. So können wir Ihnen beispielsweise zukünftig auf Wunsch Hauptversammlungsunterlagen per E-Mail zukommen lassen.
- Ferner steht unter Tagesordnungspunkt 7 die Neuwahl der Aufsichtsratsmitglieder nach bestehender Satzung auf der Agenda. Es kandidieren die Ihnen bereits bekannten aktuellen Mitglieder des Aufsichtsrats:
Herr Walter von Szczytnicki, Herr Dr. Klaus F. Bauer und Herr Stefan Kober.
- Unter Tagesordnungspunkt 8 steht darüber hinaus die Neuwahl weiterer Aufsichtsratsmitglieder nach der geänderten Satzung an. Der Aufsichtsrat schlägt vor, Herrn Hans-Jürgen Beck, Herrn Raymond Kober und Herrn Walter Krejci in den Aufsichtsrat zu wählen.
- Tagesordnungspunkt 9 befasst sich mit einem Ergebnisabführungsvertrag zwischen der CANCOM IT Systeme AG und der

CANCOM NSG GmbH in einer paraphierten Fassung vom 3. Mai 2007, um dessen Zustimmung wir Sie bitten möchten.

Der Vertrag erlaubt uns im Falle einer vollständigen Übernahme der CANCOM NSG GmbH die Ausnutzung bestehender Verlustvorträge innerhalb der CANCOM IT Systeme AG, was die Steuerlast der gesamten CANCOM-Gruppe reduzieren wird.

Ich möchte Sie im Namen der Verwaltung um Zustimmung zu allen Tagesordnungspunkten bitten.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir sehen sehr zuversichtlich in die Zukunft und sind gut positioniert, um weiter zu wachsen: Wir sind wettbewerbsfähig, die Produktpipeline unserer Herstellerpartner ist gut gefüllt, die deutsche Konjunktur entwickelt sich äußerst positiv. Darüber hinaus verfügen über die nötigen Mittel und vor allem auch über das nötige Know-how, um durch weitere sinnvolle Übernahmen zu wachsen. Das sind ideale Voraussetzungen zur nachhaltigen Steigerung unserer künftigen Profitabilität.

Außerdem verfügen wir über eine weitere wichtige Grundvoraussetzung für unseren künftigen Unternehmenserfolg: qualifizierte und motivierte Mitarbeiter!

Diesen möchte der Vorstand an dieser Stelle ganz herzlich für die Arbeit danken, die sie im vergangenen Jahr geleistet haben!

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

selbstverständlich möchte ich mich auch bei Ihnen recht herzlich für das uns entgegengebrachte Vertrauen bedanken! Wir freuen uns, wenn Sie uns auf unserem Weg auch weiterhin begleiten.

Vielen Dank für Ihr Kommen und für Ihr Vertrauen in die CANCOM IT Systeme AG!