

Dr. Werner Andexser:

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr verehrte Gäste, wir freuen uns, Sie so zahlreich auf unserer diesjährigen Hauptversammlung begrüßen zu dürfen. Im Folgenden werden wir Ihnen einen Überblick geben über das Geschäftsjahr 2002, das hinter uns liegt, wir wollen Sie informieren über unsere Aktivitäten, über das laufende Jahr und die zukünftigen Perspektiven der Gruppe.

Bevor ich Ihnen gleich die Geschäftsentwicklung in den einzelnen Segmenten erläutern werde, gebe ich jetzt zunächst das Wort an meinen Kollegen René Glasmacher, der Ihnen die Geschäftszahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres 2002 präsentieren wird.

René Glasmacher:

Sehr geehrte Damen und Herren,

das abgelaufene Geschäftsjahr war geprägt durch die schwierige gesamtwirtschaftliche Situation. Die Konjunktur in Europa konnte sich nach den massiven Rückgängen im Jahr 2001 zwar leicht erholen, aber der Aufschwung, der noch im ersten Halbjahr 2002 erwartet wurde, hat sich nicht realisiert. Dramatisch und besorgniserregend ist, dass das Wachstum des Bruttoinlandsproduktes in Deutschland sowohl in 2001 als auch in 2002 weniger als 1 % beträgt und dass sich in 2003 sogar ein Null-Wachstum abzeichnet.

Es ist das erste Mal seit dem Ende des zweiten Weltkriegs, dass das Wachstum des Bruttoinlandsproduktes in drei aufeinander folgenden Jahren unter der 1 %-Marke liegt. Hinzu kommen die Orientierungslosigkeit in der Politik und die Unfähigkeit zu den so dringend benötigten Reformen. In der Folge ergeben sich Arbeitslosenzahlen, die sich unaufhaltsam einem Nachkriegsrekord nähern und – das ist natürlich und verständlich – eine ausgeprägte Kauf- und Investitionszurückhaltung auch bei unseren Kunden nach sich ziehen.

Das sind zusammengefasst die Rahmenbedingungen, auf die wir uns mit unserem Geschäft einstellen mussten.

Bevor ich mit der Erläuterung des Geschäftsjahres 2002 beginne, möchte ich Ihnen zum besseren Verständnis noch einen kurzen Überblick geben über die Entwicklung des Unternehmens in den letzten Jahren. Das ist wichtig, um unsere Entscheidungen auch für die Bilanzbereinigungen im Geschäftsjahr 2002 zu verstehen.

Wo standen wir Anfang 2000:

Im vorangegangenen Geschäftsjahr, also 1999, war ein hoher Verlust entstanden, es gab ein schwieriges Ergebnis- und Kostenproblem, es gab strukturelle Defizite und die wenige Monate zuvor erworbene englische Gesellschaft Metric war noch nicht in den Konzern integriert.

In den Jahren 2000 bis 2002 haben wir die Gruppe restrukturiert: Wir haben uns auf drei Kerngeschäftsfelder konzentriert und eine Reihe von neuen Produkten marktreif entwickelt. Wir haben die Kosten reduziert und waren leider auch dazu gezwungen, Personal abzubauen. Nicht zuletzt haben wir die englische Gesellschaft Metric in den Konzern eingebunden, Metric bereits 2001 im Bereich Neuproduktentwicklung unterstützt und ein Kostensenkungsprogramm realisiert. In 2002 wurde dann bei der Höft & Wessel AG in Hannover ein Sparpaket im Jahresvolumen von 2 Mio. Euro umgesetzt. Auch im laufenden Jahr werden wir die Kosten in Höhe eines Jahresvolumens von 1,5 Mio. Euro senken.

Als Resultat der genannten Maßnahmen haben wir heute einen stabilen Auftragseingang mit zwei bedeutenden Großaufträgen, wir haben klare Strukturen und eine definierte Strategie für jeden der drei Geschäftsbereiche. Ich freue mich besonders, Ihnen auch ein profitables erstes Halbjahr präsentieren zu können. Hierzu später mehr.

Vor diesem Hintergrund waren die Bilanzbereinigungen, die im letzten Jahr zu dem Konzernverlust von 25,3 Mio. Euro geführt haben, notwendig. Wir wollten sicherstellen, dass sich die vorhandenen Risiken nicht in diesem oder den Folgejahren auswirken und möglicherweise das in diesem Jahr angestrebte positive Ergebnis beeinträchtigen.

Ich möchte jetzt mit den Erläuterungen zum Geschäftsjahr 2002 beginnen:

Wir haben unser Geschäft in drei Geschäftsbereiche aufgeteilt, nach denen wir auch die Segmentberichterstattung gliedern.

Im Bereich Almex Information Systems haben wir das Geschäft mit Systemen für den Ticket- und Fahrkartenverkauf zusammengefasst. Hier haben wir unseren in der Branche seit fast 60 Jahren bekannten Markennamen ALMEX für die Bezeichnung dieses Geschäftsbereiches genutzt.

Das zweite Segment ist der Bereich Parking

Hier produzieren und verkaufen wir Automaten, an denen für eine bestimmte Parkdauer Parkscheine gelöst werden können, die sichtbar im Fahrzeug hinterlegt

werden. Metric hat seit Jahren einen sehr hohen Marktanteil in Großbritannien von rund 2/3 und zählt auch international zu den großen Anbietern.

Der dritte Bereich ist Handel & Logistik

Wir entwickeln hier Mobile Datenerfassungsgeräte für Handelsorganisationen wie Edeka, Lidl, Ihr Platz, Aldi, dm, Lekkerland oder Rossmann. Die Systeme dienen dazu, das Bestellwesen, die Warenlogistik, die Inventur, den Wareneingang und die Warenflusskontrolle effizienter und einfacher zu gestalten.

Die Folgen der Investitionszurückhaltung unserer Kunden im Bereich des Handels auch aufgrund der schlechten Konjunktur haben sich insbesondere in diesem Bereich gezeigt. Hier konnten wir nur noch einen Umsatz von rund 16 Mio. EUR. erzielen und liegen damit rund 40 % unter dem Vorjahreswert von 28 Mio. EUR .

Auch die Vermarktung des mobilen Internetcomputers skeye.pad war im abgelaufenen Geschäftsjahr schwierig. Obwohl wir die Zahl der aktiven Kunden gegenüber dem Vorjahr deutlich erhöhen konnten, hat die Tochtergesellschaft Skeye das Umsatz- und Ergebnisziel dennoch nicht erreichen können.

Das Ergebnis dieses Bereiches wurde auch durch hohe Kosten für die Entwicklung von Geräten, die das Betriebssystem Windows CE nutzen, beeinträchtigt. Diese Software ist ein am Markt stark nachgefragtes Standardbetriebssystem. Es bietet die Basis für deutlich leistungsfähigere, schnellere Produkte mit höherer Speicherkapazität und mehr Funktionalitäten. Unser hiermit ausgerüstetes neues Mobiles Datenerfassungsgerät haben wir bereits auf der CeBIT 2003 mit guter Resonanz vorgestellt.

Insgesamt war dieser Geschäftsbereich infolge des deutlich gesunkenen Umsatzes und der hohen Entwicklungsaufwendungen im letzten Jahr deutlich defizitär.

Jetzt zur Geschäftsentwicklung im Segment Parking

Den Umsatz in diesem Segment konnten wir bei rund 19 Mio. konstant halten. Hier haben wir uns auf die Kosten und Produktseite konzentriert. Im Geschäftsjahr 2002 haben wir noch einmal die Kosten gesenkt und weitere Maßnahmen ergriffen, um die Verluste zu reduzieren. Dazu gehört die marktgerechte Weiterentwicklung der bestehenden Produktpalette, die Stärkung des nationalen und internationalen Vertriebs sowie die intensive Betreuung des weltweiten Distributorennetzes zur soliden Verbreiterung der Kundenbasis.

Erfreulicherweise konnte Metric einen Auftrag für die Lieferung von Automaten für die Erhebung von Mautgebühren an die Stadt London gewinnen. An diesen über

100 stationären Automaten, die in den Parkzonen und der Innenstadt aufgestellt worden sind, kann die seit Februar 2003 fällige Londoner Innenstadt-Maut bezahlt werden.

Ich komme zum größten Geschäftsbereich Almex information systems:

Den Umsatz in diesem Geschäftsbereich konnten wir um rund 10 % auf 43 Mio. Euro steigern.

Das Geschäft mit den Check-in-Automaten für Fluglinien hatte zwar zunächst starke Einbrüche erlitten, hat sich dann aber gegen Ende des Jahres 2002 wieder belebt. Jetzt haben nach der Lufthansa und der skandinavischen Airline SAS weitere Luftfahrtgesellschaften Check-in-Terminals geordert. Hierzu zählt British Midland und Spanair, die im Laufe des Jahres 2003 beliefert werden.

Der größte Auftrag im Geschäftsjahr 2002 kam, wie viele bereits wissen, von Toll Collect, dem Konsortium aus DaimlerChrysler, Deutsche Telekom und dem französischen Mautbetreiber Cofiroute. Toll Collect hat Höft & Wessel den Auftrag erteilt, Zahlstellen-Automaten für die manuelle Erhebung der LKW-Maut zu liefern. Dieser Auftrag hat ein Volumen von etwa 32 Mio. EUR und ist damit einer der größten in der Geschichte von Höft & Wessel.

Einen weiteren Großauftrag im Bereich Ticketing hat die Metric von der britischen Busbetreibergesellschaft *London Bus Service Ltd.* erhalten. Metric hat hiermit einen der wichtigsten Aufträge in der Firmengeschichte erhalten, der das Potenzial für künftige erhebliche Umsatzzuwächse beinhaltet. Hierauf werden wir später zurückkommen.

Der zusammenfasste Umsatz aller drei Geschäftsbereiche beträgt trotz der schwierigen Rahmenbedingungen und dem überproportionalen Umsatzrückgang im Bereich Handel rund 78 Mio. EUR. Ein wichtiger Umsatzanteil war mit rund 12 Mio. EUR die Auslieferung der ersten Tranche des bereits erwähnten Auftrags für Automaten, an denen LKW-Fahrer die ab September fällige LKW-Maut bezahlen können. Allerdings muss berücksichtigt werden, dass wir - trotz der guten Entwicklung im Bereich Ticketing – im vergangenen Geschäftsjahr ursprünglich geplante Umsätze in Höhe von insgesamt 7 Mio. Euro nicht realisieren konnten.

Ich komme jetzt zur Darstellung des Jahresergebnisses.

Zum Bilanzstichtag waren wesentliche außerplanmäßige Abschreibungen bei verschiedenen Aktivposten der Bilanz notwendig, die zusammen mit Sondereinfluss-

größen zu einem Verlust vor Steuern von rund 25 Mio. EUR geführt haben. Dies möchte ich im folgenden weiter erläutern.

Aufgrund der verschlechterten Konjunkturaussichten und der schwierigen Rahmenbedingungen in unseren Märkten, die ich eingangs erwähnt habe, mussten wir für die künftige Geschäftsentwicklung eine entsprechend vorsichtige Prognose zugrunde legen. Diese hat sich bei verschiedenen Bewertungsfragen ausgewirkt.

Auch – aber nicht alleine aus diesem Grund - haben wir das Vorratsvermögen in Höhe von rund 12 Mio. EUR abgeschrieben.

Im deutschen Konzernkreis wurde Material, das aufgrund der technologischen Weiterentwicklungen nicht mehr verwendet werden konnte, in Höhe von 4,9 Mio. EUR abgeschrieben. Produktionsmaterial und Fertigerzeugnisse von Produkten, die sich am Markt nicht durchsetzen konnten und für die wir keine Vermarktungschancen mehr gesehen haben, wurden in Höhe von 1,6 Mio. EUR abgeschrieben. Weitere Abschreibungen in Höhe von insgesamt 1,8 Mio. EUR betreffen Auslaufprodukte, Überbestände an kundenspezifischen Fertigerzeugnissen und aktivierte, jedoch nicht mehr verwertbare auftragsbezogene Entwicklungsleistungen.

Die Abwertungen wurden aber nicht nur in der Höft & Wessel AG vorgenommen. Der englische Teilkonzern hat nach einer Prüfung der Werthaltigkeit des Vorratsvermögens Abschreibungen in Höhe von 2,5 Mio. EUR vorgenommen, die Almex GmbH und die Höft & Wessel Skeye Webpanel AG haben hier Abwertungen in Höhe von 0,3 Mio. EUR bzw. 0,4 Mio. EUR vorgenommen.

Zudem haben die anhaltend schlechte konjunkturelle Lage und die veränderten Absatzmöglichkeiten zu einer Anpassung der Einschätzung künftiger Marktchancen für unsere Produkte geführt. Aufgrund dessen sind sowohl bei der Höft & Wessel AG als auch bei der Metric nach IAS aktivierte Entwicklungsleistungen nicht im üblichen Zeitrahmen von vier Jahren, sondern zeitlich vorgezogen bereits zum Bilanzstichtag voll abgeschrieben worden. Die Summe beträgt bei der Höft & Wessel AG 1,4 Mio. EUR und bei der Metric 0,6 Mio. EUR, also insgesamt 2 Mio. Euro.

Auch bei der Bildung von Rückstellungen sind wir vorsichtig vorgegangen: Im Vergleich zum Vorjahr haben wir die Rückstellungen im Konzern um mehr als 3 Mio. EUR auf insgesamt 7,5 Mio. EUR erhöht.

Der Forderungsbestand wurde auf Werthaltigkeit hin überprüft und entsprechend wertberichtigt. Den größten Anteil hat hier eine Auslandsforderung gegen einen argentinischen Kunden, die aufgrund der Zahlungsschwierigkeiten des argentinischen Staates abgeschrieben werden musste.

Höft & Wessel hält eine 25,8 %ige Beteiligung an TRUCK24 AG. Diese ist im Telematik-Markt und bietet auf Basis eines selbst entwickelten Internet Portals Kommunikation, Navigation und Ortung, Auftragsverwaltung, Flottenmanagement und ein Elektronisches Fahrtenbuch für Speditionsgesellschaften an.

TRUCK24 konnte im letzten Jahr zwar absolut steigende Auftragseingänge verzeichnen, blieb aber dennoch deutlich unter den ursprünglichen Planungen. Das Ergebnis der Beteiligungsgesellschaft ist ebenfalls deutlich negativ. Vor diesem Hintergrund und wegen der unsicheren weiteren Entwicklung des Telematikmarktes haben wir von unserem Abschreibungswahlrecht Gebrauch gemacht und die Beteiligung in voller Höhe wertberichtigt.

Insgesamt haben die beschriebenen Sonderposten in Höhe von rund 21 Mio. EUR das Ergebnis des Konzerns erheblich belastet. Die verbleibenden rund 4 Mio. EUR operativer Verlust entfielen wesentlich auf die Skeye Webpanel AG, die Almex und die Metric. Die Muttergesellschaft in Hannover trägt nur mit einem sehr kleinen Anteil zum Verlust bei. In Summe ergibt sich der bereits oben erwähnte Verlust vor Steuern in Höhe von 25,3 Mio. Euro.

Um die Ergebnissituation zu verbessern, haben wir auch im Geschäftsjahr 2002 wieder Maßnahmen zur Senkung der Personal- und Sachkosten ergriffen. Das im September letzten Jahres realisierte Sparpaket hatte ein Jahresvolumen von 2 Mio. EUR.

Erste Auswirkungen lassen sich bereits erkennen. Der zweitgrößte Kostenblock in der Gruppe ist der Personalaufwand. Dieser liegt 2,2 Mio. Euro unter dem des Vorjahres, bezogen auf die Gesamtleistung ist der Personalaufwand von 29,2 % auf 27,6 % gesunken und liegt damit so niedrig wie schon seit Jahren nicht mehr.

Auch im laufenden Jahr realisieren wir ein Sparpaket in erheblichem Volumen. Um Einsparungen zu erreichen haben wir in diesem Jahr wiederum auf eine regelmäßige prozentuale Gehaltserhöhung für unsere Mitarbeiter verzichtet und wir werden die Personalkosten durch Personalabbau und das Nichtersetzen von natürlicher Fluktuation weiter reduzieren. Die Sachkosten und die Verwaltungskosten der Organisation werden wir durch effizientere Strukturen noch weiter senken können. Alle Ausgaben unterliegen nach wie vor einer strikten Prüfung. Trotz aller Sparmaßnahmen werden wir darauf achten, dass unsere Wettbewerbsfähigkeit erhalten bleibt.

Soweit die Ergebnisse aus dem Geschäftsjahr 2002.

Bevor ich zu Aussagen über das laufende Jahr komme, möchte ich noch den Auftragseingang erwähnen, der ein wichtiger Indikator für die künftige Geschäftsent-

wicklung ist. Unser Auftragseingang liegt mit 96,0 Mio. EUR wiederum 17 % über dem bereits sehr hohen Auftragseingang des vergangenen Geschäftsjahres. Damit haben wir erneut ein Rekordniveau erreicht. Dazu hat natürlich auch der Auftrag für die Lkw-Maut beigetragen. Dennoch: Der Auftragseingang ist trotz der spürbaren Konjunkturschwäche im Mehrjahresvergleich auf hohem Niveau stabil.

Mit diesen hohen Auftragseingängen ist konzernweit die Grundlage für ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2003 gelegt und die Basis für eine deutlich bessere Ertragslage geschaffen. Der Auftragsbestand betrug zum 31.12.2002 rund 48 Mio. EUR und lag damit um erfreuliche 61 % über dem Vorjahr (Vorjahr: 29,9 Mio. EUR).

Damit komme ich zum laufenden Geschäftsjahr 2003:

Im den ersten 3 Monaten konnten wir das beste Ergebnis in einem ersten Quartal seit dem Börsengang im Jahr 1998 vorlegen. Der Umsatz im ersten Quartal in Höhe von rund 24 Mio. EUR ist im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 40 % gestiegen. Beigetragen hat auch die Auslieferung von Maut Automaten, die mit rund 10 Mio. EUR im ersten Quartal fakturiert wurden. Wir haben unser prognostiziertes und veröffentlichtes Ergebnis mit 0,7 Mio. EUR sogar um 40 % übertreffen können. Dieses Ergebnis ist auch nicht auf Sondereinflüsse zurückzuführen, sondern beruht allein auf der guten Geschäftsentwicklung und den Resultaten der durchgeführten Maßnahmen bei allen Gruppengesellschaften.

Auch für das zweite Quartal werden wir wiederum erhebliche Umsatzsteigerungen gegenüber dem Vorjahresquartal realisieren. Deswegen können wir auch im zweiten Quartal einen Gewinn vor Steuern in Höhe von über 300.000 Euro erreichen. Im gleichen Quartal des Vorjahres mussten wir noch einen Verlust in Höhe von 1,7 Mio. EUR ausweisen.

Ich möchte jetzt noch zusammengefasst das 1. Halbjahr betrachten. Wir werden mit einem Umsatz von deutlich über 40 Mio. EUR um rund ein Drittel über dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum liegen. Als Ergebnis vor Steuern werden wir einen Gewinn von über einer Million Euro erreichen. Insgesamt sind wir also auf dem richtigen Weg.

Lassen Sie mich noch etwas zur Aktie sagen:

Seit Anfang des Jahres ist Höft & Wessel im neuen Prime Segment der Deutschen Börse notiert. Die Initiative der Deutschen Börse, den Neuen Markt zu schließen, haben wir begrüßt und sind eines der ersten Unternehmen gewesen, das den Antrag auf Zulassung im Prime Standard gestellt hat. Wir haben uns entschlossen,

weiterhin die hohen Transparenzanforderungen zu erfüllen und Ihnen gegenüber weiterhin so detailliert zu berichten wie bisher.

Dennoch ist eines klar: Der Verlauf des Aktienkurses war im letzten Jahr nicht zufrieden stellend. Da tröstet es nicht, dass sich der Kurs von Höft & Wessel insgesamt etwas besser entwickelt hat als der TecDax All Share. Es tröstet auch nicht, dass sich der Aktienkurs von seinem Tief bei 1,05 Euro Mitte März inzwischen wieder auf rund 1,80 Euro erholt hat. Mit der Geschäfts- und Ergebnisentwicklung in diesem Jahr haben wir jedoch den Grundstein gelegt, dass sich auch der Aktienkurs wieder deutlich positiver entwickeln kann.

Ich fasse zum Schluss noch einmal kurz zusammen:

Wir haben letztlich doch 3 Jahre benötigt, um den erforderlichen Restrukturierungsprozess abzuschließen. In 2000 hatte ich gehofft, dass wir diesen Prozess und die Kostensenkungsmaßnahmen schneller als in den sonst üblichen drei Jahren würden realisieren können. Allerdings hat uns die geschilderte wirtschaftliche Entwicklung in unserem Bemühen erheblich behindert.

Trotzdem haben wir es geschafft: Die Bilanzbereinigungen sind bewältigt.

Wir haben unsere Kundenstruktur deutlich erweitert, um Stabilität und konstantes Wachstum zu gewährleisten. Ergebnis ist der gute Auftragseingang.

Die Anzahl der installierten Produkte und der Auftragseingang sind in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Die Aussichten für das kommende Geschäftsjahr sind damit erfolgversprechend. Die Wirtschaftsprognosen für das Jahr 2003 sind zwar sehr verhalten, wir sind dennoch der Auffassung, mit den durchgeführten Maßnahmen auch unter den schwierigen Rahmenbedingungen eine gute Plattform für die weitere Entwicklung geschaffen zu haben und erwarten in unseren angestammten Geschäftsfeldern für das laufende Geschäftsjahr Stabilität und eine Verbesserung der Ertragskraft. Vor diesem Hintergrund planen wir für 2003 einen leicht steigenden Umsatz auf ca. 80–85 Mio. EUR. Das Ergebnis vor Steuern soll in der Gruppe bei mindestens 1,5 Mio. EUR liegen.

Wir haben schwierige Jahre hinter uns und sind noch nicht am Ziel. Unser Ziel ist eine Umsatzrendite, also ein Ergebnis vor Steuern bezogen auf den Umsatz, in Höhe von mindestens 5 %. Diese Ertragskraft wollen wir zurückgewinnen, um auch sie als Aktionäre an der Wertschöpfung zu beteiligen und um wieder dividendenfähig zu werden.

Für weitere Ausführungen zum Geschäftsverlauf möchte ich das Wort nun an meinen Kollegen Werner Andexser weitergeben.

## Werner Andexser:

Sehr verehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich nach den Ausführungen meines Kollegen René Glasmacher zum Geschäftsjahr 2002 nun etwas detaillierter auf die Entwicklungen und Perspektiven in den einzelnen Geschäftsfeldern eingehen.

Zunächst zum Geschäftsbereich Handel & Logistik.

In diesem Segment liegt die eigentliche Wurzel von Höft & Wessel. Mit der Entwicklung von Geräten zur mobilen Datenerfassung (kurz MDE) hat vor 25 Jahren die Geschäftstätigkeit der heutigen Höft & Wessel AG begonnen. Der Bereich Handel & Logistik umfasst heute die MDE-Geräte, das skeye.pad und die Funk-Komponenten. Im deutschen MDE-Geschäft mit dem Handel sind wir Marktführer, unsere Kunden sind namhafte Unternehmen wie Edeka, Lidl, Aldi, Rewe und viele andere mehr. Darüber hinaus sind wir im Bereich MDE auch der größte Hersteller Europas.

Die Wettbewerber in diesem Markt kommen vor allem aus den USA und Japan. Hier wären beispielsweise Symbol, Casio und HHP zu nennen. Diese internationalen Wettbewerber sind wesentlich größer und verkaufen bei den Standardprodukten weit höhere Stückzahlen. Die Konkurrenz mit solchen Wettbewerbern bleibt eine Herausforderung.

Unser Erfolg als größter europäischer Hersteller im Markt der Mobilien Datenerfassung zeigt, dass wir uns bisher gut behauptet haben und uns nicht verstecken müssen. Dass Höft & Wessel im Vergleich ein „kleiner“ Hersteller ist, hat nämlich durchaus seine Vorteile: Die Wege sind kurz, das macht uns flexibel und stark in der Koordination, in der Projektleitung, im Engineering und im Service. Unsere Nähe zum Kunden und der Wille und die Fähigkeit, auf seine besonderen Belange einzugehen, ist dabei unsere wichtigste Stärke gegenüber dem Wettbewerb.

Der Markt in diesem Segment ist ständig in Bewegung, die Anforderungen der Kunden steigen. Stark nachgefragt sind mittlerweile Standardbetriebssysteme wie Windows oder Linux. Dem tragen wir Rechnung, indem wir eine Reihe von wichtigen Neuentwicklungen in Angriff genommen haben, die auf Windows CE als Betriebssystem basieren.

Auf der CeBIT haben wir bereits ein neues Produkt vorgestellt, das captura.integral. Die bisherigen Reaktionen waren ausgesprochen positiv, erste Aufträge für das captura.integral liegen bereits vor.

Welche weiteren Neuerungen gibt es:

Herr Glasmacher hat es schon kurz erwähnt, mit der australischen Firma Magellan haben wir eine Kooperation vereinbart und vermarkten in Lizenz die neuesten Entwicklungen der Transponder-Technologie. Transponder sind Mikrochips, mit denen beispielsweise Waren und Transportgüter ausgezeichnet werden können. Das Kennzeichnen mit Transpondern ist aber oft nur dann sinnvoll, wenn die Daten dieser Tags auch bei einer Zusammenballung auf engstem Raum separat erfasst werden können. Bisher konnten jedoch die auf den Mikrochips gespeicherten Daten nur einzeln ausgelesen werden, nach einer „Vereinzelung“ der Waren. Dieses sogenannte „Pulk-Problem“ können wir jetzt in Zusammenarbeit mit Magellan lösen.

Sie müssen sich das so vorstellen: Wird beispielsweise eine Box, gefüllt mit transponderbestückten Artikeln, auf einem Förderband durch den von Magellan entwickelten „tunnel reader“ geführt, dann können die Daten mehrerer Hundert kreuz und quer liegender Packstücke auch in Höchstgeschwindigkeit einzeln ausgelesen werden. Das funktioniert sogar dann, wenn die Transponder nur Millimeter voneinander entfernt sind, wenn sie eine beliebige räumliche Orientierung haben und wenn sich die Anzahl im Lesefeld befindlicher Transponder verändert. Dadurch kann ein enormer Fortschritt bei der effizienten Gestaltung logistischer Abläufe erzielt werden. Diese neue Technologie ist zwar momentan noch in der Anfangsphase, aber sie befindet sich ganz klar auf dem Vormarsch und wird uns, davon gehen wir fest aus, mittelfristig neue Umsätze bringen. Erste Pilotaufträge erwarten wir noch im laufenden Geschäftsjahr 2003.

Beim skeye.pad sieht es so aus, dass die zweite Generation, die wir im letzten Jahr auf der CeBIT vorgestellt haben, sehr gut aufgenommen worden ist, auch wenn die Vermarktung, wie vorhin bereits erwähnt, im vergangenen Jahr doch schwieriger war als ursprünglich erwartet. Mittlerweile konnten wir die Kundenbasis bei diesem Produkt stark verbreitern und haben in diesem Bereich die Abhängigkeit von einzelnen größeren Kunden reduziert.

Zur Abrundung unseres Produktportfolios der mobilen Internet-Computer haben wir auf der CeBIT ein weiteres neues Produkt vorgestellt, das skeye.mobile. Das Gerät in der Größe der klassischen PDAs hat eine integrierte mechanische Tastatur. Damit ist es möglich, via GPRS das normale Internet von unterwegs zu nutzen und beispielsweise komplett seine e-Mails inklusive Anhängen zu bearbeiten. Unsere Kunden werden dieses Produkt insbesondere auf Management-Ebene als Ergänzung bei klassischen skeye.pad Installationen nutzen. Dieses Produkt ist im Rahmen einer Partnerschaft mit bsquare / USA entstanden. Höft & Wessel agiert hierbei als Vertriebs- und Servicepartner für den deutschsprachigen Raum.

Insgesamt konnten wir im Bereich Handel & Logistik in den ersten 5 Monaten eine Steigerung des Auftragseingangs um 50% gegenüber dem Vorjahreszeitraum erreichen. Wir können zwar nicht erwarten, diese Zuwachsraten bis zum Jahresende beizubehalten – dazu ist das gesamtwirtschaftliche Umfeld nach wie vor zu negativ. Jedoch ist für das Gesamtjahr eine Umsatzsteigerung bei Handel & Logistik gegenüber den enttäuschenden Zahlen des Vorjahres wenigstens im zweistelligen Prozentbereich als sehr realistisch anzusehen.

Auf der anderen Seite sehen wir, dass der Entwicklungsaufwand für die sukzessive Umstellung bzw. Neuentwicklung der gesamten MDE-Produktpalette auf Standardbetriebssysteme und für die Einführung neuer Technologien wie z.B. die Transpondertechnik enorm hoch ist. Daher rechnen wir damit, dass trotz des angenommenen Wachstums in 2003 der Bereich H&L immer noch leicht negative Ergebnisse haben wird.

Um ab dem nächsten Jahr auch bei Handel & Logistik positive Ergebnisse zu erzielen, sieht die Strategie in diesem Bereich folgendermaßen aus:

1. Zum einen wollen wir unseren Vertrieb über Distributoren und Value Added Reseller deutlich ausweiten. Im Geschäftsjahr 2002 haben wir ca. 1,5 Mio. EUR im In- und Ausland über diesen Vertriebsweg generieren können. Die zukünftige Bereitstellung von MDE-Geräten mit Standardbetriebssystemen wird uns für diese Vertriebspartner noch deutlich attraktiver machen.
2. Zum zweiten wollen wir uns noch mehr auf die Vermarktung unserer Stärken im Lösungsgeschäft konzentrieren, beim Zusammenspiel von MDE-Geräten, Applikations-Software, Datenfernübertragung über Leitungen oder Funk, und Datenverarbeitung im Backoffice. Dabei wollen wir unsere Projektmanagement- und Entwicklungs-Leistung als eigenständige Leistung behandeln und dementsprechend auch gesondert in Rechnung stellen, um unsere Margen zu verbessern.

Kommen wir zum Bereich Almex Information System, also zu unseren Produkten im Bereich Ticketing und Transport. Hier hat alles mit dem Mobilen Terminal für die Deutsche Bahn begonnen, später wurde die Entwicklung des Geschäftsbereiches mit den stationären Ticket-Automaten fortgesetzt.

Die Deutsche Bahn ist immer noch unser größter langjähriger Einzelkunde, mit dem wir durch verschiedene Produkte und Leistungen Umsätze generieren. Dazu gehören Wartung und Ersatzteile, ebenso wie Software-Entwicklungen z.B. für das neue Preissystem, und Produkte wie das Fahrgastinformationsdisplay und das Kontrolleurs-Gerät. In diesem Jahr haben wir zudem den Auftrag über die Ausstattung für den Autoreisezug nach Sylt erhalten, mit Lieferung von Ticketautomaten, Schranken, Ampeln und Kameras. Momentan ist die Deutsche Bahn mit

neuen Aufträgen leider eher zurückhaltend, was auf Kürzungen bei Investitionen im IT-Bereich zurückzuführen ist; Sie alle haben die Veränderungen im Vorstand der DB AG mitbekommen, nachdem die Einführung des neuen Preissystems zunächst nicht die gewünschte Akzeptanz bei der Bahnkundschaft gefunden hat. Dennoch ist unser Umsatz mit der Deutschen Bahn durch den hohen installierten Geräte-Bestand auf hohem Niveau stabil.

Seit 2001 konnten wir weitere Automatenkunden hinzugewinnen, ich nenne hier nur die EVAG, die S-Bahn Berlin, die Hamburger Hochbahn, das Projekt Aare Seeland in der Schweiz oder Dassault in Frankreich und weitere Projekte in Belgien und auf Malta. In Hannover – viele von Ihnen kommen, wie wir wissen, aus Hannover – läuft in Kürze der Roll-Out für die wechselgeldfähige müx an.

Damit haben wir einerseits weitere namhafte Kunden in Deutschland gewonnen und andererseits wie geplant unsere Umsätze auch im internationalen Bereich weiter ausgebaut. Wir arbeiten an weiteren Projekten im Ausland, z.B. in Dänemark und der Schweiz.

Bei den Check-in-Terminals hat das Geschäft 1999 mit der Lufthansa begonnen. Danach folgten SAS und Austrian Airlines. Nach dem 11. September 2001 gab es zunächst einen Stillstand bei den Neuauslieferungen und wir konnten in der ersten Zeit nach den Anschlägen nur Umsätze im Service-Geschäft verbuchen. Für uns war das natürlich alles andere als erfreulich. Erst 1 Jahr später konnten wir durch Aufträge von SpanAir und British Midland wieder eine Belebung feststellen. Inzwischen haben wir unseren Kundenkreis wie geplant von den Airlines auf die Flughafenbetreiber ausweiten können. Am Flughafen Wien haben wir kürzlich das erste CUSS-Projekt realisiert. CUSS steht für Common Use Self Service. Das bedeutet, dass unsere Check-In-Terminals mit einer erweiterten Software ausgestattet sind und dadurch von Fluggästen mehrerer Fluggesellschaften benutzt werden können. Bei diesen Projekten arbeiten wir hinsichtlich der Software mit der Firma Materna zusammen, einem erfahrenen Partner.

Im ersten Quartal 2003 konnten wir einen weiteren wichtigen Auftrag verbuchen: Emirates, die Fluggesellschaft der Vereinigten Arabischen Emirate, hat Check-in-Terminals geordert, die ebenfalls über die eben genannte CUSS-Plattform verfügen. In diesem Projekt, das freut uns besonders, sind wir nicht als „normaler Zulieferer“ tätig, sondern als Generalunternehmer und damit verantwortlich für den gesamten Projektablauf. Das ist für uns ein weiterer Schritt zum Ausbau unserer Position im Airline-Geschäft.

Aber auch hier herrscht nicht nur eitel Sonnenschein, denn durch die Krankheit SARS und die damit verbundenen Rückgänge der Passagierzahlen hat es erneut Verschiebungen bei einzelnen Projekten gegeben. Wir sind dennoch sehr zuver-

sichtlich, mittelfristig weitere Airlines und Flughäfen zu gewinnen und die Umsätze im Check-in-Segment zu steigern.

Lassen Sie mich nun zur LKW-Maut mit Toll Collect kommen.

Der Lieferauftrag für Mautstellen-Terminals und Kassenterminals sowie über die autonomen Mautstellen-Terminals – das sind die Automaten, die nicht in Tankstellen, sondern frei zugänglich, beispielsweise auf Parkplätzen stehen – hat insgesamt ein Volumen von ca. 32 Mio. EUR. Bis Mai dieses Jahres hatten wir sämtliche Geräte ausgeliefert. Und das heißt: Alle Entwicklungs- und Produktionstermine wurden von uns genauestens eingehalten. Hier hat sich unsere Fähigkeit zur Projektabwicklung mit Rapid Prototyping wieder einmal bewährt:

- LOI: Ende Dezember 2001
- Beginn der Entwicklung Anfang 2002
- Lieferung erste Muster (A-Muster) im März, C-Muster im April
- Abnahme der C-Muster durch TC im Juni
- Unterzeichnung des Serien-Liefervertrags am 16. August 2003
- Genehmigung D-Muster für Serienanlauf im November
- Lieferung von 650 Indoor-Terminals und 50 Outdoor-Terminals im Dezember (ungefähr ein Drittel des Gesamtvolumens)
- Restliche Lieferung bis Mai 2003

Mittlerweile haben wir von Toll Collect weitere Aufträge über Software-Änderungen und -Erweiterungen erhalten. Bezüglich der Service-Aufträge sind wir derzeit mit dem Konsortium noch in Verhandlung. Der Service generiert Umsätze durch die Lieferung von Ersatzteilen, und bringt eine langfristige Dauerauslastung, wenn auch, verglichen mit dem Terminal-Liefergeschäft, auf wesentlich niedrigerem Niveau.

Die EU wird das deutsche System aufgrund der überlegenen Technologie – wichtig ist hier, dass keinerlei Störung des Verkehrsflusses stattfindet – in Zukunft als Referenzsystem für alle neuen Ausschreibungen in anderen EU-Staaten heranziehen – und da erhoffen wir uns natürlich weitere Umsatzmöglichkeiten.

Lassen Sie mich an dieser Stelle gleich etwas zur Maut in England sagen, zur Londoner City-Maut. Es ist ja hinlänglich durch die Presse gegangen: Seit Anfang Februar 2003 müssen Kraftfahrer, die in die Londoner Innenstadt fahren wollen, eine Maut in Höhe von 5 £ täglich entrichten - das entspricht ca. 8 Euro. Bezahlen können die Fahrer unter anderem an einem der 100 stationären Automaten, die in den Parkzonen und der Innenstadt aufgestellt werden. Geliefert wurden die statio-

nären Automaten zur Entrichtung der Innenstadt-Maut von Metric, unserer englischen Tochtergesellschaft. Damit hat auch die Metric im Bereich Straßennutzungsgebühren Fuß gefasst.

Ein weiteres Projekt in London ist der Auftrag von London Bus. Dieser Auftrag ist vom Volumen her für die Metric genauso wichtig wie der Lkw-Maut-Auftrag für die Höft & Wessel AG. Metric liefert und installiert nicht nur die Ticketautomaten an den Bushaltestellen, sondern agiert hierbei zusätzlich als Betreiber und ist zuständig für den Betrieb mit 24h-Callcenter für hotline und helpdesk, die Wartung, den Service und die Abrechnung der eingenommenen Fahrkartenpreise. Das bedeutet, dass wir auch nach der Lieferung und Installation der Terminals eine hohe Wertschöpfung in den Folgejahren erwarten können. Der Umsatz mit diesem Projekt beträgt im Geschäftsjahr 2003 rund 7 Mio. EUR.

Natürlich sind wir auch im Bereich Transport mit der Entwicklung neuer Produkte befasst. Auf der CeBIT haben wir unser neues almex.optima, ein Fahrscheinverkaufsgeschäft für Busfahrer vorgestellt. Auch beim almex.optima setzen wir das Standard-Betriebssystem WIN CE ein. Das Produkt wurde in Hannover entwickelt, nachdem wir entschieden hatten, die Entwicklungsabteilung der Metric für den Bereich Transport zu schließen, denn die Entwicklungsmannschaft in Hannover verfügt über wesentlich mehr Know-how und Effektivität als die ehemalige Metric-Mannschaft. Die Entwicklung in Hannover hat einen weiteren Vorteil: Wir nutzen beim neuen almex.optima die Erfahrungen und das Know-how unserer Entwickler aus anderen WIN CE-Projekten. Dieser Fahrscheindrucker ist das Nachfolgeprodukt zum almex.A90, der einer der erfolgreichsten Elektronischen Fahrscheindrucker ist. Und wir sind zuversichtlich, dass wir mit der Vermarktung auf der hohen installierten Basis des A90 aufsetzen können. Erste Lieferungen des neuen Produktes finden dieses Jahr in Deutschland und England statt.

Ein anderes – allen geläufiges – Produkt ist das Mobile Terminal der Deutschen Bahn, kurz MT genannt. Das MT wurde bisher hauptsächlich bei der Deutschen Bahn und in Finnland eingesetzt. Die Deutsche Bahn wird vermutlich beginnend in 2005 ihre MTs durch eine neue WIN CE-basierte Generation ersetzen. Das neue MT wird über mehr Speicher verfügen, es ist über Funk online und hat ein touch-Display anstelle der bisherigen großen Tastatur. Wir sind momentan mit der Entwicklung befasst und wollen erste Prototypen noch in diesem Jahr vorstellen. Wir wollen natürlich wieder der Lieferant für die Deutsche Bahn werden – das neue Produkt sehen wir als wichtigen Wachstumsträger für die Zeit ab 2005. Allerdings ist die internationale Konkurrenz für diesen Auftrag enorm. Und daher setzen wir nicht nur auf den Einzelkunden Deutsche Bahn, auch wenn uns dieser Auftrag sehr

wichtig ist, sondern wir wollen unser neues MT als Standardprodukt an einen möglichst großen Kundenkreis auch im Ausland vertreiben.

Insbesondere die beiden zuletzt erläuterten neuen Produkte mit ihrem Standardbetriebssystem Windows CE werden mittelfristig dazu beitragen, im Bereich AIS neben den immer noch stark dominierenden Projektgeschäften die Komponente des Umsatzes mit Standardprodukten als zweites Standbein zu stärken.

Damit komme ich zum Bereich Parking:

Die Metric ist in England für den Produktbereich „Pay and Display“ mit Abstand Marktführer. Die Entwicklung der Auftragseingänge in England ist sehr positiv, hier verzeichnen wir eine Steigerung von 26 % in 2002 und eine nochmalige Steigerung von 10 % im ersten Quartal des laufenden Jahres. Schwieriger ist die Situation im internationalen Vertrieb über Distributoren, hier waren in einigen Ländern Umsatzrückgänge zu verzeichnen. Um dieser Entwicklung entgegen zu wirken, sind wir dabei, neue Partner auszuwählen.

Die Hauptkunden der Metric sind die Kommunen. Das ist eine durchweg konservative Kundschaft, die wir mit ihren speziellen Bedürfnissen im Blick behalten müssen. Daher verändern wir unsere Produkte in diesem Bereich langsam und stetig, anstatt wie in anderen Segmenten radikale Entwicklungsschritte zu vollziehen. Wir legen in diesem Segment unser Augenmerk auf das sogenannte total cost of ownership, das sind die gesamten Anschaffungs- und Betriebskosten inkl. Service, Betrieb und Management-Kosten.

Wichtig ist: Wir entwickeln die Produkte für das Segment Parking beständig weiter. Im Mittelpunkt stehen nicht nur neue Designvarianten – die Produkte sollen kleiner und leichter werden, sondern auch die technischen Aspekte wie beispielsweise die Stromversorgung über Solar-Panel. Wir entwickeln leistungsfähigere Elektronik, schaffen Möglichkeiten zur Verknüpfung mit Überwachungskameras und liefern das Backoffice-System für die Überwachung, die Abrechnung und die verschiedensten Auswertungsmöglichkeiten. Außerdem setzen wir neue Bezahl-Systeme ein, von Chipkarten, Kreditkarten und regionalen Kundenkarten bis zukünftig hin zur Bezahlung über Mobiltelefone.

Ein Wort an dieser Stelle noch zum Projekt London Bus, das ich gerade erläutert habe: Die bei London Bus und damit im Transport-Bereich eingesetzten Terminals zum Verkauf von Bustickets basieren auf den Parking-Produkten. Das erhöht die Stückzahlen für die Fertigung und senkt gleichzeitig auch die Kosten.

Jetzt zum Jahr 2003. Was haben wir im laufenden Geschäftsjahr geplant: Der Umsatz in diesem Jahr soll rund 10% höher liegen als im Vorjahr, also etwa 85

Mio. EUR betragen. Wir erwarten mit einem Ergebnis vor Steuern von rund 1,5 Mio. EUR eine stabile Ergebnissituation. Um diese gute Geschäftsentwicklung durch nachlaufende Kosten aus der Vergangenheit nicht zu belasten, haben wir, wie Herr Glasmacher Ihnen vorhin ausführlich erläutert hat, alle Altlasten bereinigt. Wir sind in 2003 mit einem positiven Quartalsergebnis gestartet – und wir werden das fortsetzen. Wir werden in 2003 profitabel sein.

Was wir weiterhin im Fokus behalten, sind die Kostensenkungen, und das aus gutem Grund: Der Umsatz durch die Maut wird im nächsten Jahr deutlich geringer sein. Das wollen wir kompensieren. Einerseits durch unsere neuen Produkte (captura.integral und almex.optima) und andererseits durch neue Kunden für die vorhandenen Produkte. Das ist auch der Grund, weswegen trotz der strikten Sparmaßnahmen weitere Vertriebsleute für die Akquisition eingestellt worden sind. Ein wichtiger Baustein für das laufende und die kommenden Jahre ist natürlich auch das Projekt London Bus.

Das wichtigste Ziel ist die Verbesserung unserer Ergebnissituation. Da wir uns - zumindest in der Planung - von hohen Wachstumsraten verabschiedet haben, können wir eine Ergebnissicherung vor allem durch weitere Kostensenkung erreichen. Dazu zählt auch, dass wir unsere internen Prozesse weiter verbessern. Aus diesem Grund haben wir bereits im letzten Jahr eine eigene Abteilung für die Qualitätssicherung gebildet, die sich im wesentlichen um die Optimierung unserer Prozesse bei der Abwicklung von Projekten kümmert.

Lassen Sie mich noch kurz etwas zur momentanen Dollarschwäche bzw. Eurostärke sagen. Uns verhilft sie in Hannover tendenziell eher zu sinkenden Bauteilpreisen. Umsätze sind von dieser Entwicklung kaum betroffen, da wir nur wenige Umsätze im Dollarraum machen. Andererseits hat auch die Eurostärke gegenüber dem Britischen Pfund ihre Auswirkungen für die Gruppe: Unsere Umsätze in England sinken dadurch nominal und die Einkaufskosten für die Metric werden eher negativ belastet. Insgesamt erwarten wir im mittel keine signifikanten Auswirkungen für die Ergebnissituation der Gruppe.

Wir sind alles in allem trotz schlechter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen optimistisch, dass wir unseren positiven Ergebnistrend fortsetzen können.

Damit komme ich zum Schluss, nicht jedoch, ohne vorher meinen Dank an die Mitarbeiter auszudrücken, die trotz des negativen wirtschaftlichen Umfeldes, das auch zu einigen betriebsbedingten Kündigungen in Hannover geführt hat, hervorragende Arbeit geleistet haben.

Ich danke auch Ihnen, den Aktionären, die uns die Treue gehalten haben: Mit stabiler Ergebnislage und hoffentlich positiverem Börsenumfeld sehen wir gute Chancen für bessere Kurse bei unserer Aktie.