

Rede von  
Wilken von Hodenberg, Sprecher des Vorstands  
der Deutschen Beteiligungs AG,  
Frankfurt am Main,  
anlässlich der Hauptversammlung  
am 29. März 2012 in Frankfurt am Main

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionäre,  
sehr geehrte Aktionärsvertreter, meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie, auch im Namen meiner drei Kollegen, sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung. (Wir freuen uns, dass wiederum viele von Ihnen den Weg zu uns gefunden haben, dies belegt Ihr Interesse an unserer Gesellschaft.)

Seit unserem Aktionärstreffen im Vorjahr haben sich die Dinge geändert – unerwartet, und zwar in eine Richtung, die wir vor einem Jahr so nicht erwartet hatten. Die Staatsschuldenkrise der südeuropäischen Länder hat uns in Verwerfungen geführt. Wir können dankbar sein, dass wir in Deutschland –jedenfalls bisher – in unserer wirtschaftlichen Entwicklung nicht so getroffen sind. Möge es so bleiben. Trotz eines unbefriedigenden Jahresergebnisses möchte ich Ihnen über die DBAG heute Erfreuliches berichten: Seit der zurückliegenden Hauptversammlung haben wir in drei Unternehmen investiert – eine Beteiligung fällt in das Geschäftsjahr 2010/2011, zwei bereits ins neue Jahr. Zwei Beteiligungen haben wir veräußert und damit den Wert realisiert, den wir in den vergangenen Jahren in den Unternehmen geschaffen haben.

Über die neuen Beteiligungen möchte ich Ihnen heute ebenso berichten wie über die erfolgreichen Veräußerungen. Dies wird der Schwerpunkt meiner Ausführungen in diesem Jahr sein. Denn das ist unser

Kerngeschäft: Unternehmen zu prüfen, Beteiligungen zu erwerben, die Potenziale zu heben und abschließend die Wertsteigerung zu realisieren.

Die Zahlen des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2010/2011, über die ich zuerst sprechen möchte, sind vor allem von Bewertungsveränderungen geprägt. Diese Veränderungen wiederum, das wissen Sie, meine Damen und Herren, sind zu einem großen Teil von den Veränderungen am Kapitalmarkt beeinflusst. Sie sind, wenn man so will, von der allgemeinen Konjunktur und Brancheneinschätzungen abhängig und damit wechselhaft. Über den Investitionserfolg der Deutschen Beteiligungs AG sagen sie – jedenfalls kurzfristig – wenig aus.

Konnte ich im vergangenen Jahr noch von einem Konzernüberschuss von 34,1 Millionen Euro berichten, steht für das nun zurückliegende Geschäftsjahr 2010/2011 ein Konzernverlust von 16,6 Millionen Euro zu Buche. Das Eigenkapital je Aktie sank per 31. Oktober 2011 auf 17,47 Euro. Dies entspricht einem Rückgang von 6,2 Prozent im Jahresverlauf, berücksichtigt man die hohe Ausschüttung von 1,40 Euro, die wir im vergangenen Jahr an Sie gezahlt haben. Auch unser Aktienkurs entwickelte sich im vergangenen Geschäftsjahr nicht zufriedenstellend.

Allerdings: Das Geschäftsjahr 2010/2011 liegt nun schon fast fünf Monate hinter uns. In das neue Geschäftsjahr sind wir gut gestartet: Vor zwei Wochen haben wir die Zahlen für das erste Quartal vorgelegt. Wir erzielten einen Überschuss von 6,9 Millionen Euro, das Eigenkapital je Aktie steigt auf 17,96 Euro. Und auch der Aktienkurs hat deutlich zugelegt: Von 15,50 Euro am 31. Oktober 2011 auf knapp 18 Euro in den vergangenen Tagen, ein Anstieg um rund 15 Prozent. Sie sehen, wie schnell sich die Dinge auch wieder zum Positiven verändern können.

Damit, meine Damen und Herren, habe ich das Programm für meine Ausführungen in der kommenden halben Stunde skizziert. Ich möchte

- über das Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahres sprechen und
- Ihnen die wesentlichen Bestandteile des Konzernjahresabschlusses erläutern,

- Ihnen ausführlich unsere neuen Beteiligungen vorstellen und abschließend
- die Perspektiven für die kommenden Monate darlegen.

Zunächst komme ich zu den wichtigsten Kennzahlen. Ich beginne mit dem Konzernergebnis.

Der *Konzernverlust von 16,6 Millionen Euro* beruht – wie der Gewinn im Vorjahr – überwiegend auf nicht realisierten Bewertungsveränderungen. Allerdings fielen sie 2010/2011 negativ aus – nicht, weil sich die Portfoliounternehmen schlecht entwickelt hätten, sondern infolge des Pessimismus, der sich von August an nach dem Wiederaufflammen der Staatsschuldenkrise am Kapitalmarkt ausbreitete. 2009/2010 hingegen hatte die gute Verfassung an den Börsen die positiven Impulse für die Bewertung aus der wirtschaftlichen Entwicklung der Portfoliounternehmen verstärkt.

Wesentlicher Bestandteil unserer Gewinn- und Verlustrechnung und damit auch prägend für die Höhe des Konzernergebnisses ist das Ergebnis des Beteiligungsgeschäfts in Höhe von -4,5 Millionen Euro. Dies sind nahezu 58 Millionen Euro weniger als ein Jahr zuvor. Das Ergebnis des Beteiligungsgeschäfts lässt sich in drei Einflussgrößen unterteilen:

- Das *Bewertungsergebnis* hatte auch im vergangenen Geschäftsjahr den entscheidenden Einfluss auf das Ergebnis aus dem Beteiligungsgeschäft. Das Bewertungsergebnis erreichte -20,6 Millionen Euro. Das bedeutet: Der Wert jener Beteiligungen, die zu Beginn des vergangenen Geschäftsjahres im Portfolio waren und nicht veräußert wurden, ist im Lauf des Geschäftsjahres 2010/2011 um 20,6 Millionen Euro gesunken. Welche einzelnen Effekte stecken nun hinter dieser Entwicklung? Wir zeigen Ihnen zur Erläuterung eine detaillierte Aufteilung; diese finden Sie übrigens auch in unserem Geschäftsbericht. Ich beschränke mich hier auf die wesentlichen Effekte.

Mit dem größten Einzeleffekt beginne ich: der Bewertung unserer größten Beteiligung, der Homag Group AG. Die DBAG hält nach dem erfolgreichen Börsengang 2007 noch rund 17 Prozent an

dem Unternehmen, einen ebenso großen Anteil halten unsere Parallelfonds. Bei dem Börsengang hatten wir deutlich mehr als die Anschaffungskosten der gesamten Beteiligung zurückerhalten, obwohl wir nur einen Teil unserer Aktien abgegeben hatten. Homag ist also bereits jetzt eine sehr erfolgreiche Beteiligung. 2010/2011 ist der Kurs der Homag-Aktie allerdings gesunken, und zwar deutlich. Von 15,48 Euro zu Geschäftsjahresbeginn auf 8,48 Euro zum jüngsten Bilanzstichtag – minus 45 Prozent also. Das ergibt einen negativen Einfluss auf das Bewertungsergebnis von 18,5 Millionen Euro. Übrigens: 2009/2010 hatte sich der Kurs genau andersherum entwickelt: 8,46 Euro zum Start, 15,48 Euro am Ende, ein Plus von ebenfalls 18,5 Millionen Euro. Wer sich mit Homag etwas eingehender befasst hat, wird erkennen, dass diese heftigen Kursbewegungen nur zu einem kleinen Teil durch dessen wirtschaftliche Entwicklung erklärt werden können.

Nicht nur in der Bewertung von Homag hat sich die schlechte Stimmung am Kapitalmarkt niedergeschlagen. Wir ziehen auch zur Bewertung der nicht börsennotierten Beteiligungen überwiegend Parameter heran, die vom Kapitalmarkt abgeleitet sind. Diese Parameter – wir sprechen von Kapitalmarktmultiplikatoren – sind am jüngsten Bewertungsstichtag niedriger gewesen als ein Jahr zuvor. Für die Beteiligungen aus dem Maschinen- und Anlagenbau zum Beispiel sind das rund 30 Prozent gewesen. Um diesen Wert lagen die auf das EBITDA bezogenen Unternehmenswerte unter denen des Vorjahres. Daraus resultierte ein negativer Bewertungseffekt von 6,2 Millionen Euro.

Positiv, und das ist eine wichtige Botschaft an Sie, hat die wirtschaftliche Entwicklung unserer Portfoliounternehmen im vergangenen Geschäftsjahr das Ergebnis beeinflusst. 9,5 Millionen Euro an positivem Bewertungseffekt gehen darauf zurück, dass die meisten Portfoliounternehmen 2010/2011 Umsätze und Ergebnisse über dem jeweiligen Vorjahresniveau erreichten. Einige Unternehmen übertrafen 2011 sogar ihre Budgets – trotz des Stimmungsumschwungs in der zweiten Jahreshälfte.

So viel zum Bewertungsergebnis. Nun zur zweiten Komponente des Ergebnisses aus dem Beteiligungsgeschäft,

- dem *Abgangsergebnis*. Es erreichte 6,7 Millionen Euro und spiegelt wider, wie hoch der Unterschied zwischen dem Verkaufspreis einer Unternehmensbeteiligung und deren Wertansatz zu Beginn des Geschäftsjahres ist. Es sagt also nichts aus über den gesamten Investitionserfolg einer Beteiligung – der war bei den beiden Beteiligungen, die wir im vergangenen Geschäftsjahr veräußert haben, deutlich höher.

Veräußert haben wir unsere Beteiligungen an Heim & Haus und an Preh. Ich möchte Ihnen noch einmal kurz ins Gedächtnis rufen, welche Entwicklung die beiden Unternehmen in unserer Obhut genommen haben. Daran lässt sich gut zeigen, wie wir als Beteiligungsgesellschaft agieren.

An Heim & Haus, damals ein Familienunternehmen, hatten wir uns im Herbst 2006 mit einem unserer Parallelfonds mehrheitlich beteiligt. Ziel war es, weiteres Wachstum und die Entwicklung neuer Produkte zu ermöglichen. Diese Ziele wurden über den fünfjährigen Beteiligungszeitraum erreicht. So ist der Umsatz des Unternehmens seit unserem Einstieg von 91 Millionen Euro im Jahr 2005 auf 123 Millionen Euro im letzten Jahr vor dem Verkauf gestiegen. Eine überdurchschnittliche Entwicklung also. Den Markttrends folgend hat das Unternehmen sein Portfolio unter anderem um Energiesparfenster und um Sicherheitsprodukte, das sind zum Beispiel Alarmanlagen oder Rauchmelder, erweitert. Entsprechend stieg die Zahl der Mitarbeiter in den vergangenen fünf Jahren deutlich an. Im Mai 2011 erwarben die Gründer des Unternehmens und ihre Familien alle Anteile vollständig zurück. Heim & Haus ist nun wieder ein reines Familienunternehmen – größer und, das kann ich an dieser Stelle auch sagen, gewiss besser aufgestellt als vor Beginn unserer Beteiligung.

Dies gilt auch für Preh. An Preh beteiligten wir uns 2003. Viele von Ihnen kennen deshalb inzwischen das Unternehmen oder haben zumindest mit dessen Produkten zu tun: In Fahrzeugen von BMW, Audi, Daimler, Porsche oder auch Ford sind Preh-Produkte verarbeitet, man steuert damit Klimaanlage und Navigationsgeräte. Elektronische Sensoren, z.B. Regensensoren, die den

Scheibenwischer nach den ersten Regentropfen selbsttätig in Gang setzen, tragen zu Sicherheit und Komfort bei.

Preh hat sich seitdem prächtig entwickelt. Die Gründe dafür sehen Sie hinter mir. Ich möchte nur eine Zahl nennen. Um durchschnittlich 11,6 Prozent jährlich ist der Umsatz des Automobilgeschäfts seit unserem Einstieg gewachsen. Dieser Zeitraum schließt die schwere Krise 2009 mit ein. Auch dies ist also eine Erfolgsgeschichte.

Den Wertzuwachs haben wir vergangenes Jahr realisiert. Wir veräußerten gemeinsam mit den anderen Gesellschaftern unsere Beteiligung zu 74,9 Prozent an einen chinesischen Investor. Neuer Mehrheitsgesellschafter ist die Ningbo Joyson Investment Holding Co., Ltd., ein Automobilzulieferer in Familienhand mit Sitz in Ningbo (China). Schon zuvor war Ningbo Joyson Partner von Preh in einem chinesischen Gemeinschaftsunternehmen. Diese Partnerschaft mündete in ein neues, größeres Technologieunternehmen, das vom Preh-Sitz Bad Neustadt aus die weltweiten Aktivitäten von Joyson und Preh in der Automobilelektronik führt. Ja, nicht nur führt, sondern weiter ausbaut. Denn das ist uns wichtig: Wenn wir ein mittelständisches Unternehmen veräußern, soll dieses Unternehmen Potenzial haben, um mit einem neuen Gesellschafter die nächste Wachstumsstufe zu erreichen. Die Voraussetzungen dafür sind hervorragend: Neben dem Management und den Mitarbeitern reagieren auch die Kunden sehr positiv auf die neue Unternehmenskonstellation, die Preh und Joyson viele Chancen bietet. Von einem Teil dieses Wachstums werden Sie noch profitieren. Um den Übergang möglichst reibungslos gestalten zu können, hatten wir im vergangenen Jahr beim Verkauf vereinbart, dass die DBAG und ihr Parallelfonds noch etwa ein Jahr zu rund 15 Prozent an Preh beteiligt bleiben.

So viel zu den beiden Veräußerungen, die sich positiv in unserem Konzernabschluss niedergeschlagen haben.

- Ich komme nun zu dem dritten Bestandteil des Ergebnisses aus dem Beteiligungsgeschäft. Die laufenden *Erträge aus Finanzanlagen* spielen darin eine eher untergeordnete Rolle. Sie sind mit

9,4 Millionen Euro zwar noch einmal deutlich höher ausgefallen als im Vorjahr. Allerdings hat dazu wieder maßgeblich ein Sonderfaktor in Höhe von 7,6 Millionen Euro beigetragen, der sich hier positiv, an anderer Stelle, nämlich im Bewertungsergebnis, negativ auswirkt. Beide Effekte heben einander auf. Auch dies ist im Geschäftsbericht im Detail dargestellt und soll uns jetzt hier nicht länger beschäftigen.

So viel, meine Damen und Herren, zum Ergebnis aus dem Beteiligungsgeschäft. Lassen Sie mich nun die Darstellung der wesentlichen Bestandteile unserer Gewinn- und Verlustrechnung abschließen.

Die *sonstigen betrieblichen Erträge* fielen mit 18,5 Millionen Euro deutlich höher aus als im Vorjahr, und zwar um 3,9 Millionen Euro. Den wichtigsten Beitrag leisteten wie im Vorjahr Verwaltungserträge der von uns betreuten Fonds. Sie betragen – nahezu unverändert – 11,0 Millionen Euro. Die Verwaltungserträge aus dem neuen Parallelfonds, dem DBAG Expansion Capital Fund, sind darin seit August 2011, also für ein Quartal, vereinnahmt. Besonders kräftig stiegen die weiterberechneten Kosten, nämlich von 2,2 auf 6,0 Millionen Euro. Dies ist eine Folge der stärkeren Transaktionsaktivitäten, auf die ich noch zu sprechen kommen werde: Wenn wir Investitionsmöglichkeiten prüfen und in die tiefe Analyse eines potenziellen Beteiligungsunternehmens einsteigen, tritt die DBAG in Vorleistung; einen Teil des Aufwands ersetzen uns dann die Parallelfonds.

Nun die Aufwandspositionen in unserer Gewinn- und Verlustrechnung: Die *sonstigen betrieblichen Aufwendungen* sind gegenüber dem Vorjahreswert noch einmal gestiegen. Sie erreichten 22,8 Millionen Euro nach 18,6 Millionen Euro ein Jahr zuvor. Einerseits finden wir hier die Gegenposition zu den höheren weiterbelasteten Kosten aus den sonstigen betrieblichen Erträgen – den höheren Aufwendungen stehen höhere Erträge gegenüber, die sich saldieren. Andererseits taucht hier mit 5,6 Millionen Euro abermals die Umsatzsteuer als wesentliche Kostenbelastung auf.

Ich hatte Ihnen bereits vor einem Jahr von der plötzlichen Kehrtwendung der Finanzverwaltung über die Auslegung und Anwendung gewisser Umsatzsteuer-Vorschriften berichtet. Die für uns zuständige

Behörde in Frankfurt ist der Ansicht, dass bestimmte Erträge, die wir in der Vergangenheit aus der Betreuung der Parallelfonds erzielt haben, umsatzsteuerpflichtig seien. Sie steht mit dieser Auffassung zwar allein unter den übrigen Finanzverwaltungen in Deutschland. Aber ihre Haltung hatte uns schon im vergangenen Jahr veranlasst, mehr als sechs Millionen Euro zurückzustellen. In diesem Jahr haben wir für diesen Sachverhalt weitere Rückstellungen, rund 4,4 Millionen Euro, gebildet, die wiederum mehrere zurückliegende Geschäftsjahre betreffen. Über diesen Aufwand hinaus enthält die Position im Wesentlichen Aufwendungen im Rahmen des Beteiligungsmanagements, also des Erwerbs, der Betreuung und der Veräußerung von Unternehmen oder Fondsbeteiligungen, allgemeine Beratungskosten und unsere Raumkosten.

Der *Personalaufwand* ist gestiegen, konsequenterweise, kann man fast sagen. Denn dieser Posten der Gewinn- und Verlustrechnung atmet mit dem Investitionserfolg: Sie wissen, dass Veräußerungen, die für die Gesellschaft und ihre Aktionäre erfolgreich waren, erfolgsabhängige Vergütungen auslösen. 2009/2010 gab es nur die Teilveräußerung einer kleineren Beteiligung, im vergangenen Geschäftsjahr wurden, wie berichtet, zwei Unternehmen veräußert. Außerdem hat sich die Vergrößerung unseres Investment-Teams 2010 ausgewirkt, die nun erstmals für ein ganzes Geschäftsjahr zu berücksichtigen war.

Das *Zinsergebnis* belief sich 2010/2011 auf 3,1 Millionen Euro. Grund für den Anstieg um 2,3 Millionen Euro sind Zinsen, die wir auf eine Steuererstattung nach einer Betriebsprüfung erhalten haben, die lang zurückliegende Zeiträume betraf. Wie Sie wissen, wollen wir nicht mit Geldanlagen Wert schaffen, sondern mit dem Beteiligungsgeschäft. Und wir sind vorsichtige Kaufleute. Deshalb haben wir die flüssigen Mittel möglichst sicher angelegt; an unserer Einstellung dazu hat sich nichts geändert. Weiterhin legen wir die vorübergehend nicht benötigte Liquidität überwiegend in Wertpapieren inländischer staatlicher Emittenten an. Und die zahlen nun schon seit einigen Jahren sehr, sehr niedrige Zinsen.

Die erwähnten Steuererstattungen führten auch dazu, dass wir 2010/2011 wiederum ein positives *Steuerergebnis* hatten. Es betrug 1,8 Millionen Euro.

Nun zur Bilanz: Wir führen Ihr Unternehmen, meine Damen und Herren, mit einer Zielgröße, die Sie aus der Bilanz ableiten können: Wir wollen das Eigenkapital je Aktie im langjährigen Durchschnitt um einen Satz steigern, der die Kosten des Eigenkapitals übersteigt. Wie Sie sicher wissen, berechnen wir die Rendite auf das Eigenkapital, indem wir vom Eigenkapital zu Beginn des Geschäftsjahres den zur Ausschüttung vorgesehenen Betrag abziehen; diesen Wert vergleichen wir dann mit dem Eigenkapital zum Ende des Geschäftsjahres.

2010/2011 ist es uns nicht gelungen, das Eigenkapital zu steigern; darauf hatte ich schon eingangs meiner Rede hingewiesen. Startwert für das abgelaufene Geschäftsjahr war ein Eigenkapital je Aktie von 20,03 Euro. Davon war die Ausschüttung von 1,40 Euro je Aktie abzuziehen, die im März 2011 erfolgte – dies ergibt 18,63 Euro.

Ein Jahr später, am 31. Oktober 2011, betrug das Eigenkapital je Aktie 17,47 Euro. Daraus errechnet sich ein Rückgang um 1,16 Euro je Aktie. Dies entspricht einer negativen Veränderung um 6,2 Prozent.

Die Struktur unserer Bilanz hat sich nicht wesentlich verändert: Auf der Aktivseite übersteigen die flüssigen Mittel – zum 31. Oktober 2011 fast 157 Millionen Euro – den Wertansatz der Finanzanlagen und Kredite von rund 97 Millionen Euro deutlich. Allerdings hat sich dieses Verhältnis nach den jüngsten Investitionen und der guten Wertentwicklung im ersten Quartal, auf die ich gleich zu sprechen komme, inzwischen wieder zugunsten eines höheren Anteils der Finanzanlagen geändert. Auf der Passivseite dominierte zum Bilanzstichtag wie schon seit vielen Jahren mit 85 Prozent das Eigenkapital. Das Fremdkapital verteilt sich auf Anteile in Fremdbesitz und Rückstellungen. Bankverbindlichkeiten bestehen nicht.

Damit möchte ich meine Ausführungen zum vergangenen Geschäftsjahr abschließen.

Das Konzernergebnis 2010/2011 und auch die Kursentwicklung unserer Aktie dieses Geschäftsjahres können uns nicht zufriedenstellen, so wie auch 2001/2002, 2002/2003 und 2007/2008 nicht unsere Erwartungen erfüllt haben. Doch trotz dieser immerhin vier Geschäftsjahre, in denen wir die Kosten unseres Eigenkapitals nicht verdienen konn-

ten, sondern zum Teil sogar kräftige Verluste verzeichneten, haben wir im Durchschnitt der vergangenen zehn Geschäftsjahre das Eigenkapital je Aktie der Deutschen Beteiligungs AG – Ihr Kapital, meine Damen und Herren – um jeweils 11,2 Prozent gesteigert. Über fünf bzw. fünfzehn Jahre stehen 10,5 Prozent bzw. 15,4 Prozent zu Buche. Nur wenigen Eigenkapitalinvestoren gelingt eine solche Nachsteuer-Rendite über solch lange Zeiträume.

Diese Historie in der Wertentwicklung, unsere gute Performance, wie man so sagt, hat sich für Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ausgezahlt. Das zeigt der Vergleich einer Anlage in DBAG-Aktien mit alternativen Anlagen, zum Beispiel in den Dax oder in einen Index aus anderen börsennotierten Beteiligungsgesellschaften. Er fällt über alle drei Zeiträume – fünf, zehn, fünfzehn Jahre – zu unseren Gunsten aus. Wir haben dabei nicht nur die Kursentwicklung berücksichtigt, sondern auch die zum Teil sehr hohen Ausschüttungen, die Ihnen in den vergangenen Jahren zugeflossen sind.

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zu unserem diesjährigen Dividendenvorschlag. Sie haben in der Presse, in unserem Internet-Auftritt oder unserem Newsletter oder in der Einladung zu dieser Hauptversammlung gelesen, dass wir 0,80 Euro je Aktie ausschütten wollen. Unser Ausschüttungsvorschlag setzt sich zusammen aus einer unveränderten Basisdividende von 0,40 Euro und einer Sonderdividende von ebenfalls 0,40 Euro je Aktie, mit der wir Sie an den erfolgreichen Veräußerungen teilhaben lassen wollen.

Wir setzen unsere bewährte Dividendenpolitik also fort. Wir verfolgen damit zwei Ziele: Ungeachtet der starken Volatilität unseres Geschäfts, die sich gerade wieder in den vergangenen beiden Geschäftsjahren gezeigt hat, sollen sich die Aktionäre der DBAG auf eine Basisdividende verlassen können, die – eine entsprechende Liquiditätssituation und ausschüttungsfähigen Gewinn vorausgesetzt – auch dann gezahlt wird, wenn der Konzernüberschuss angesichts von Bewertungsveränderungen nicht ganz so üppig ausgefallen ist oder gar – wie zuletzt – ein Konzernverlust zu Buche steht. Die Basisdividende soll eine Art Mindestverzinsung des Eigenkapitals je Aktie sicherstellen,

die sich am Geldmarktniveau orientiert. Daraus leiten wir auch in diesem Jahr eine *Basisdividende von 0,40 Euro je Aktie* ab.

Darüber hinaus sollen Sie als Eigentümer des Unternehmens angemessen am Unternehmenserfolg beteiligt werden. Deshalb haben wir in der Vergangenheit nach besonders erfolgreichen Unternehmensveräußerungen, also dann, wenn eine gute Wertentwicklung über die Haltedauer eines Unternehmens hinweg auch tatsächlich realisiert wurde, eine Sonderdividende ausgeschüttet. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir Preh und Heim & Haus veräußert. Der damit realisierte Veräußerungsgewinn hat in der Bilanz der Deutschen Beteiligungs AG nach dem deutschen Handelsgesetzbuch zu einem Überschuss geführt. Der für Ausschüttungen maßgebliche Bilanzgewinn beträgt nun 24,8 Millionen Euro. Dies ermöglicht es, auch in diesem Jahr eine *Sonderdividende* zu zahlen.

Meine Damen und Herren,

wenn Sie unserem Vorschlag zustimmen, werden wir morgen 0,80 Euro je Aktie, insgesamt 10,9 Millionen Euro, ausschütten. Bezogen auf das Eigenkapital, das uns zu Beginn des Geschäftsjahres 2010/2011 zur Verfügung stand, ist dies eine Ausschüttungsrendite von 4,3 Prozent. Auch gemessen am Aktienkurs – egal, ob am aktuellen, zum Durchschnittskurs des Geschäftsjahres oder am Kurs zu dessen Beginn – ergeben sich mit Renditen zwischen 3,8 und 4,5 Prozent sehr respektable Werte, mit denen wir etwa im Vergleich zu anderen börsennotierten Unternehmen wieder aktionärsfreundlich ausschütten.

Ich hatte angekündigt, vor allem über die Veränderungen im Portfolio der Deutschen Beteiligungs AG sprechen zu wollen. Die beiden Veräußerungen habe ich bereits erwähnt. Lassen Sie mich nun über die drei neuen Beteiligungen in unserem Portfolio sprechen; eine davon sind wir im vergangenen Geschäftsjahr eingegangen, die beiden anderen fallen in das neue Jahr.

Basis unseres Erfolgs ist die sorgfältige Auswahl der Unternehmen – dies ist unsere Version der alten Kaufmannsweisheit, dass im Einkauf der halbe Gewinn liegt. Die Frage ist also: Welche Unternehmen suchen wir aus?

Unsere Investitionsentscheidungen gründen auf einer inzwischen fast 50-jährigen Erfahrung im Mittelstand. Es sind die besonders wettbewerbsfähigen Branchen der deutschen Wirtschaft, die wir bevorzugen – etwa der Maschinen- und Anlagenbau mit seinen vielen international aufgestellten „hidden champions“ oder die Automobilzulieferer mit ihren innovativen Produkten, die zum guten Ruf der Autos „made in Germany“ beitragen. Es sind Unternehmen mit einer besonders guten Marktstellung. Ihre Produkte sind gefragt. Entweder, weil man sie einfach haben will, oder weil sie für einen effizienten Produktionsprozess notwendig sind. Davon profitieren zum Beispiel die Maschinen- und Anlagenbauunternehmen in unserem Portfolio: Sie sind die Ausrüster der Fabriken, die gegenwärtig – und nach unserer Einschätzung auch noch in den kommenden fünf, zehn Jahren und darüber hinaus – errichtet werden. Zum Beispiel in China, in Indien, in Russland, um nur die größten Abnehmerländer zu nennen. Aber auch in den Golfstaaten, in Vietnam, Indonesien, Brasilien wird kräftig investiert.

Für die vier größten Maschinen- und Anlagenbauunternehmen in unserem Portfolio haben wir einmal zusammengestellt, wie sich deren Umsätze verteilen. Dies gibt Ihnen einen guten Eindruck von der Internationalität dieser Unternehmen.

Unser Ziel ist es, das Management bei der Verbesserung solcher Unternehmen zu begleiten. Zum Beispiel durch die Intensivierung des Vertriebs. Oder die Verbreiterung des Produktportfolios. All dies macht die Unternehmen wertvoller. Die Vorstände und Geschäftsführungen der Portfoliounternehmen arbeiten darüber hinaus an der Verbesserung der internen Abläufe, sie optimieren den Kapitaleinsatz. Wir ermöglichen Erweiterungsinvestitionen, wenn diese nötig und sinnvoll sind.

All diese Kriterien treffen auf die drei neuen Unternehmen im Portfolio zu, auf die Romaco-Gruppe, auf Spheros und auf Brötje-Automation. Ich möchte hier nicht auf die Einzelheiten der Transaktionen eingehen – diese Informationen finden Sie in unserem Geschäftsbericht oder auf unserer Internet-Seite. Mir geht es darum, Ihnen die Unternehmen näherzubringen und Ihnen einen Eindruck davon zu verschaffen, warum diese Beteiligungen für uns interessant sind, vor allem

aber: warum sie eine gute Investition mit Aussicht auf Wertsteigerung darstellen.

Romaco entwickelt und produziert Maschinen und Anlagen für die Verpackungs- und Verfahrenstechnik. Zum Sortiment gehören unter anderem:

- Maschinen zum Verpacken von Tabletten in sogenannte Blister – also Sichtverpackungen aus einer durchsichtigen Folie, welche die Tabletten auf einer Aluminiumfolie fixiert,
- Kartoniermaschinen, mit denen diese Blister und andere Produkte in Faltschachteln verpackt werden, sowie
- Anlagen zum sterilen Abfüllen von Solida (also festen Produkten) und Flüssigkeiten.

In einem zweiten, kleineren Geschäftsfeld stellt Romaco Maschinen und Prozessanlagen vorwiegend für die Lebensmittel- und Kosmetikindustrie sowie für die Gesundheitsbranche her. Man nutzt diese Maschinen und Anlagen zur Herstellung von pastösen Nahrungsmitteln – das sind zum Beispiel Senf oder Mayonnaise. Aber auch Salben, Augentropfen und Pasten sowie Cremes werden damit hergestellt.

Zwei Dinge möchte ich an Romaco hervorheben. Zum einen ist es das sehr umfangreiche Vertriebs- und Servicenetz; es umfasst mehr als 130 Länder und beruht auf mehr als 24.000 Romaco-Maschinen, die weltweit installiert sind. Zum anderen ist es die hohe Flexibilität der Maschinen. Sie können sehr schnell umgerüstet werden, bieten also einen attraktiven Beitrag zum Produktionsfortschritt der Nutzer und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Für solche Maschinen gibt es angesichts der Veränderungen im Pharmamarkt einen wachsenden, großen Bedarf. Viele absatzstarke Arzneimittel, die jetzt noch an wenigen Standorten weltweit auf großen Maschinen kontinuierlich produziert werden, verlieren in den kommenden Jahren ihren Patentschutz. Anschließend wird sich die Produktionsstruktur ändern: Die Mittel werden nicht mehr allein von den Unternehmen, die die Patente besitzen, produziert und anschließend verpackt werden, sondern von einer großen Anzahl von Generikaherstellern. Entsprechend werden dazu nicht mehr wenige große, sondern viele kleinere und flexiblere Maschinen gebraucht. Maschinen, die öfter umgerüstet werden, weil ein anderes

Produkt über sie laufen soll. Das kommt Romaco entgegen. Hinzu kommt das Wachstum der Pharmaproduktion insgesamt, das sich aus steigendem Wohlstand in immer mehr Ländern, einer alternden Bevölkerung in den Industriestaaten und einer größeren Vielfalt von Wirkstoffen speist.

Gemeinsam mit dem Management wollen wir die Unternehmensgruppe auf Basis ihrer hervorragenden Technologie weiter internationalisieren. Im Fokus stehen unter anderem der Ausbau des Anwendungs-Know-hows, die Erweiterung des Vertriebsnetzes und die Entwicklung von Maschinen für die Produktion von Medikamenten in weiteren Darreichungsformen, etwa zur sterilen Abfüllung von Flüssigkeiten wie Impfstoffen. Romaco soll also wachsen, auch durch den Erwerb komplementärer Unternehmen.

Inzwischen gehört Romaco seit fast einem Jahr zum Portfolio, und ich kann von einer erfreulichen Entwicklung berichten. Romaco verzeichnet einen Rekord-Auftragseingang, und wir kommen mit der Umsetzung der Dinge, die wir uns vorgenommen haben, gut voran.

An Spheros haben wir uns im Februar gemeinsam mit dem Parallelfonds DBAG Fund V und dem Spheros-Management beteiligt. Auch Spheros ist einer jener deutschen „hidden champions“, die unbeachtet von einer größeren Öffentlichkeit eine herausgehobene Position mit ihren Produkten im Weltmarkt innehaben. 15 Prozent aller Klimaanlageanlagen in Bussen weltweit stammen von Spheros, und sogar mehr als ein Drittel aller motorunabhängigen Heizungen. Kein Wettbewerber hat einen höheren Marktanteil.

Die gute Marktposition basiert auf der hervorragenden Technologie und auf der Fähigkeit, für jede Anwendung die passende Lösung anbieten zu können – passend nicht nur vom Produkt, sondern auch unter wirtschaftlichen Aspekten. Die Betreiber von Stadtbusflotten in einer deutschen Großstadt haben eben andere Anforderungen als Überlandbusgesellschaften in Indien. Ursächlich für den nachhaltigen Erfolg am Markt ist allerdings auch die globale Aufstellung des Unternehmens: Es produziert in Deutschland und Finnland, in der Türkei, in Brasilien, Indien und China. Selbst seine Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten hat es internationalisiert.

Bisher sind Europa und Lateinamerika Spheros' wesentliche Absatzmärkte. Der Anteil des Asienumsatzes soll in Zukunft kräftig wachsen. Die Aussichten dafür sind gut: Weltweit wächst der Busmarkt deutlich stärker als das Sozialprodukt. In Indien und China zum Beispiel, Ländern mit wachsender Bevölkerung, steigender Verstädterung und dem Bedürfnis nach mehr Mobilität, sind die Ausstattungsraten der Busse mit Klimaanlage bisher recht niedrig. Mehr Klimaanlage in mehr Bussen – so lässt sich die Perspektive für diese Beteiligung vereinfacht zusammenfassen.

Mit Brötje-Automation, meine Damen und Herren, unserer jüngsten Beteiligung, hatten Sie sicher schon einmal zu tun. Jedenfalls dann, wenn Sie in einem großen Verkehrsflugzeug geflogen sind. Brötje-Automation stellt Maschinen und Anlagen her, mit denen man riesige Flugzeugteile zusammenfügt und sie untereinander „vernietet“. Brötje-Automation liefert Lösungen zur industriellen Automatisierung des Flugzeugbaus. Neben der Steigerung der Produktivität bieten die Anlagen vor allem höchste Präzision für die Fertigungsprozesse von Airbus & Co.

Die Produktionsprozesse im Flugzeugbau müssen besonders hohe Toleranzanforderungen erfüllen. Brötje-Automation kann ihnen genügen, weil das Unternehmen über mehrere Jahrzehnte Erfahrung mit solchen Prozessen verfügt und seine Produkte stets weiterentwickelt hat. Das Unternehmen hat eine führende Position als strategischer Lieferant der maßgeblichen Flugzeugbauer weltweit; es liegt mit großem Abstand vorn in der Entwicklung und Produktion vollautomatischer Nietanlagen für die Montage von Luftfahrzeugen, also von Flugzeugen und Hubschraubern.

Die Aussichten für das Geschäft von Brötje-Automation sind gut, wengleich das Unternehmen eine zyklische Industrie beliefert: Die Flugzeugbauer bringen nicht in jedem Jahr ein neues Modell und vergeben deshalb auch nicht in jedem Jahr Aufträge im gleichen Volumen. Mittelfristig wird der Luftverkehrsmarkt wachsen und nach neuen Flugzeugen verlangen. In China und Russland rüsten sich Unternehmen, um in den Flugzeugbau einzusteigen – sie werden zunächst einmal eine moderne Ausstattung ihrer Produktionsanlagen be-

nötigen. Brötje-Automation kann sie liefern. Die Technologie, die das Unternehmen entwickelt hat, kann jedoch nicht nur in einer Branche eingesetzt werden. Auch die Anwendung der Kompetenzen in der Herstellung anderer Produkte ist Bestandteil der Strategie.

Meine Damen und Herren,

ich hoffe, ich konnte Ihnen meine Begeisterung für diese neuen Unternehmen vermitteln, die jetzt zum Portfolio Ihrer Deutschen Beteiligungs AG gehören. Wir haben in Unternehmen investiert, die in Märkten tätig sind, die stärker wachsen als die Wirtschaft insgesamt. Romaco, Spheros und Brötje-Automation profitieren von aktuellen globalen Trends:

- Romaco – das sind, kurzgefasst, Verpackungsmaschinen für den wachsenden Pharmamarkt, gestützt von mehr Wohlstand in Entwicklungsländern und einer alternden Bevölkerung in den Industrieländern.
- Spheros – Klimaanlage für Busse in Ländern mit wachsendem Komfortbedürfnis, steigender Mobilität und höherer Bevölkerungszahl.
- Brötje-Automation – Maschinen und Anlagen für die wachsende Flugzeugindustrie, getrieben von dem höheren Bedürfnis nach Mobilität und stärkerem Warenaustausch.

Alle drei Transaktionen sind Management-Buy-outs, die wir gemeinsam mit unserem Parallelfonds DBAG Fund V strukturiert haben. Das MBO der Brötje-Automation ist die achte Transaktion, die die DBAG seit 2007 gemeinsam mit dem DBAG Fund V finanziert hat. Der Fonds ist nun zu rund 75 Prozent abgerufen. Drei dieser acht Unternehmen haben wir übrigens aus der Hand von Familien erworben. Wir betrachten es als einen Vertrauensbeweis der Familien, dass sie ihre Unternehmen uns anvertraut haben, um diese Unternehmen künftig zu begleiten.

So viel, meine Damen und Herren, zu unseren jüngsten Investitionen. Aus ihnen wollen wir Werte schöpfen, um das Eigenkapital der Deutschen Beteiligungs AG zu steigern.

Wie geht es weiter mit Ihrem Unternehmen?

Unser Fokus liegt weiter auf Investitionen; wir wollen das Portfolio um attraktive Beteiligungen ergänzen. Der hohe Liquiditätsbestand in unserer Bilanz verzinst sich kaum; das belastet unsere Rentabilität nun schon seit einiger Zeit. Wir wollen den Bestand nach und nach in rentierliche Unternehmensbeteiligungen investieren. Wir sind dafür gut gerüstet:

- Unser Investment-Team haben wir in den vergangenen drei Jahren systematisch ausgebaut und mit wichtigen Kompetenzen verstärkt, etwa im Bereich Research. Wir haben erfahrene Industrieexperten an uns gebunden und die Zahl der Team-Mitglieder insgesamt leicht erhöht.
- Unsere Reputation unter den Marktteilnehmern, also etwa den finanzierenden Banken oder den Vermittlern, die in unserem Geschäft tätig sind, ist gut. Uns wird zugutegehalten, wie solide sich unsere Unternehmen in den doch sehr unruhigen, wechselhaften vergangenen vier Jahren entwickelt haben.
- Schließlich: Wir sind solvent. Auch nach den jüngsten Investitionen und der morgigen Dividendenzahlung verfügt die Deutsche Beteiligungs AG über mehr als 120 Millionen Euro an flüssigen Mitteln. Hinzu kommen die noch nicht abgerufenen Investitionszusagen unserer Parallelfonds von noch einmal rund 250 Millionen Euro.

Wir können also investieren, wenn sich gute Möglichkeiten bieten – in Buy-outs wie in Wachstumsfinanzierungen. Für solche minderheitlichen Beteiligungen haben wir im vergangenen Jahr einen Parallelfonds eingeworben; ich hatte darüber in der jüngsten Hauptversammlung bereits berichtet. Wir haben in den vergangenen Monaten mit vielen Familienunternehmen über unser Angebot einer Wachstumsfinanzierung gesprochen und sind damit auf großes Interesse gestoßen. Gleichwohl haben wir mit dem neuen Fonds noch kein Wachstumsinvestment getätigt. Wir sind zuversichtlich, dass wir im Lauf des Jahres mit diesem Fonds vorankommen werden.

Wie sieht es mit dem Markt aus? Es fällt nicht leicht, ein eindeutiges Urteil zu fällen. Es gibt eine Reihe positiver Faktoren:

- „Das Geschäftsmodell Private Equity hat Stehvermögen bewiesen“, kommentierte die F.A.Z vor vier Wochen nach dem jährlichen Kongress unserer Branche in Berlin. Richtig, möchte man sagen. Wie die Deutsche Beteiligungs AG haben auch andere Finanzinvestoren in den vergangenen Jahren gezeigt, dass Private Equity selbst in Krisenzeiten Wert schaffen kann. Die Flut von Insolvenzen, die manche vor drei, vier Jahren vorausgesagt hatten, ist nicht eingetreten. Das hat seine Wirkung nicht verfehlt: Immer mehr Unternehmen hören sich immerhin an, welche positiven Veränderungen während der Beteiligungsdauer eines Finanzinvestors umgesetzt werden könnten. Der Beteiligungsmarkt in Deutschland entwickelt sich. Und tatsächlich: Wenn man die Bedeutung von Private Equity in Großbritannien, Frankreich oder den skandinavischen Ländern mit der Situation in Deutschland vergleicht, ergibt sich ein großes Aufholpotenzial. Aber die Bäume wachsen nicht in den Himmel. Der allgemeine Trend immerhin ist und bleibt positiv.
- Zugutekommen wird uns und unserer Branche insgesamt, dass Banken angesichts strengerer Eigenkapitalvorschriften vorsichtiger sein werden bei ihren Entscheidungen, wem sie zu welchen Bedingungen wie viel Kredit gewähren. Eigenkapital wird stärker nachgefragt sein als zu Zeiten, in denen Mezzanine-Programme mit Kreditkonditionen als Eigenkapital-Ersatz leicht verfügbar waren.

Ich möchte Ihnen aber auch nicht die Aspekte vorenthalten, die wenig förderlich für unser Geschäft sind. Ich schließe dazu an den eben erwähnten Punkt an, die Veränderungen im Bankgeschäft.

- Wer von der Bank die Tür gewiesen bekommt, schaut sich nach Alternativen um. Die kann aber nicht nur Private Equity bieten. In den vergangenen zwei Jahren hat sich in Deutschland ein offenkundig ergiebiger Markt für sogenannte Mittelstandsanleihen gebildet – Geschäfte, die zu einem guten Teil auch von unserer Branche als Eigenkapitalzufuhr getätigt werden könnten und die vor der großen Bankenkrise mit Mezzanine-Kapital befriedigt wurden. Man wird sehen, wie nachhaltig Kapital für solche Mittelstandsanleihen zur Verfügung steht. Es gibt bereits Anleihen, die nach kurzer Zeit mit hohen

Kursabschlägen gehandelt werden – keine gute Werbung für das Produkt insgesamt.

- Wenn Banken ihre Kreditpolitik überprüfen, trifft das auch unsere Branche. Akquisitionsfinanzierungen für Buy-outs, also die mehrheitliche Übernahme von Unternehmen, sind derzeit allenfalls in unserem Marktsegment verfügbar. Allerdings ist kaum eine Bank bereit, allein ins Risiko zu gehen. Wir müssen also immer Bankenkonsortien zusammenstellen oder Finanzierungsstrukturen finden, die ohne Bankdarlehen auskommen. Das erschwert nicht nur uns das Geschäft, sondern dämpft das Marktgeschehen insgesamt.
- Hinzu kommt die Verunsicherung über die weitere wirtschaftliche Entwicklung. In den vergangenen vier, fünf Jahren war sie sehr unstet; die Konjunkturzyklen sind kürzer geworden. Dies führt zu Verunsicherung und belastet Entscheidungen über Investitionen oder Veränderungen im Unternehmen.

Allerdings sind wir nicht nur auf die Transaktionsmöglichkeiten angewiesen, die uns „der Markt“ bietet. Mit unserem großen und erfahrenen Investment-Team sind wir durchaus in der Lage, uns selbst Transaktionsmöglichkeiten zu erarbeiten. Die Beteiligung an der Romaco-Gruppe ist dafür ein sehr gutes Beispiel. Auf Romaco stießen wir im Rahmen einer intensiven Untersuchung des Marktes für Verpackungsmaschinen. Er ist besonders mittelständisch geprägt und bietet aufgrund der Vielfalt von Applikationen ein breites Spektrum interessanter Unternehmen mit herausgehobener Marktposition. Nachdem wir Romaco als passend identifiziert hatten, haben wir den bisherigen Gesellschafter angesprochen und konnten das Unternehmen schließlich außerhalb eines üblichen M&A-Auktionsprozesses erwerben. Ich bin sicher, dass wir auch im gegenwärtigen Marktumfeld unsere Transaktionen finden werden.

Meine Damen und Herren,

mit neuen Investitionen legen wir die Basis für die Wertsteigerung der Zukunft. Die Wertsteigerung wird jedoch nicht nur aus den künftigen Beteiligungen kommen: Auch das bestehende Portfolio enthält attraktive Unternehmen, die Potenzial zur Wertsteigerung bieten. Das machen nicht zuletzt die guten Zahlen der Portfoliounternehmen für das

abgelaufene Geschäftsjahr und die Budgets für das laufende Jahr deutlich. Die Budgets sehen ganz überwiegend höhere Umsätze mit besseren Ergebnissen vor. Dies ist eine gute Grundlage für eine Steigerung des Eigenkapitals der DBAG. Vor zwei Wochen haben wir die Zahlen zum ersten Quartal 2011/2012 veröffentlicht: Ein

- Konzernergebnis von 6,9 Millionen Euro und
- die Steigerung des Eigenkapitals je Aktie um 2,9 Prozent in drei Monaten sind ein guter Start.

Wir alle haben jedoch in den vergangenen Jahren lernen müssen, dass es angesichts wankender Banken und Eurostaaten sowie anderer, evtl. nicht bekannter Einflussfaktoren schwer geworden ist, Prognosen abzugeben. Wir müssen dabei nicht nur unsere Portfoliounternehmen im Blick haben, sondern auch die Kapitalmärkte. Denn von ihnen leiten wir die Parameter ab, die wir zur Bewertung heranziehen müssen, um das Portfolio zu bewerten. Am Kursverlauf der Homag-Aktie in den vergangenen zwei Jahren kann man sehr gut nachvollziehen, welches Jo-Jo-Spiel die Märkte aufführen. Wir können eben nicht wissen, wie die Bewertungsverhältnisse am Kapitalmarkt in drei, sechs oder neun Monaten sein werden. Und deshalb können wir nicht sagen, wie sich das Ergebnis in den kommenden Monaten entwickeln wird. Wie schnell sich die Dinge verändern können, hat nicht zuletzt das vergangene Geschäftsjahr gezeigt. Es war ein Jahr mit zwei Gesichtern, die kaum unterschiedlicher hätten sein können – jedenfalls, was die Stimmung an den Kapitalmärkten und die Folgen für unsere Bewertungen anging: Auf zwei Quartale mit erfreulichen Überschüssen folgten zwei weitere Quartale mit Verlusten, die das zuvor Erreichte mehr als kompensiert haben.

Für uns ist es entscheidend, zu welchem Wert wir die Unternehmen veräußern können, nachdem unsere beim Kauf verabredeten Maßnahmen umgesetzt und die angestrebten Meilensteine erreicht wurden. Gerade die beiden jüngsten Veräußerungen – Heim & Haus sowie Preh – haben gezeigt, dass Bewertungen während der Investitionsphase nur wenig über den Investitionserfolg sagen: Beide Beteiligungen hatten wir phasenweise weit unter den aktuellen Anschaffungskosten bewertet – trotzdem haben wir sie letztlich mit sehr ansehnlichem Gewinn gegenüber diesen ursprünglichen Anschaffungskosten veräußert. Mit Blick auf das Portfolio mit seinen bestehenden und den

drei neuen Beteiligungen bin ich sehr zuversichtlich, dass wir unseren Weg fortsetzen können. Das heißt: Gute, erfolgreiche Unternehmen des deutschen Mittelstands dabei begleiten, die vielfältigen Chancen zu nutzen, die unsere spannende Zeit bietet.

An unserem Ziel halten wir grundsätzlich fest, also auch vor dem Hintergrund der anhaltenden Verwässerung unserer Rendite durch die anhaltend hohe Liquiditätsposition: Der Steigerung des Eigenkapitals um einen Satz, der im langjährigen Durchschnitt die Kosten des Eigenkapitals übertrifft. Meine Kollegen und ich sind sehr zuversichtlich, dass uns dies gelingen wird.

Meine Damen und Herren,

dies ist meine zwölfte Hauptversammlung der Deutschen Beteiligungs AG. Ich glaube, es wird die kürzeste. Erstmals haben wir keine besonderen Themen auf der Agenda. Unsere Kapitalia sind ausreichend bemessen, der Gesetzgeber hat uns ein Jahr lang mit Neuerungen verschont, so dass unsere Satzung auf dem aktuellen Stand ist, und unser Aufsichtsrat arbeitet unverändert erfolgreich weiter.

Nicht seit zwölf, aber immerhin seit sechs Jahren weise ich an dieser Stelle auf eine Ausstellung in der Schirn Kunsthalle hin. Unser Engagement als „Freund und Förderer der Schirn“, der anerkannten und weit über die Stadtgrenzen hinaus bekannten Kunsthalle am Frankfurter Dom, setzen wir dieses Jahr in der bekannten Weise fort. Sie erhalten wiederum einen Gutschein zum Besuch der aktuellen Ausstellung. „Edvard Munch. Der moderne Blick“ heißt sie und zeigt nicht nur Gemälde des Bahnbrechers des Expressionismus, sondern auch dessen Versuche in Fotografie und Film. Nutzen Sie den Gutschein, den Sie mit der Einladung zu dieser Hauptversammlung erhalten haben! Meine Kollegen und ich hoffen, dass Sie von dem Angebot regen Gebrauch machen, und wünschen Ihnen viel Freude in der Ausstellung.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Kollegen und ich stehen Ihnen nun gerne zur Beantwortung Ihrer Fragen zur Verfügung.