

## **Rede zur Hauptversammlung 2019**

**REALTECH AG am 23. Mai 2019**

*Seid neugierig! Gebt nie auf, das ist am wichtigsten!  
Gestaltet die Zukunft! (Stephen Hawking [1942-2018])*

**Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**

ich heiße Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen Herrn Dr. Bernd Kappesser und Herrn Dr. Wolfgang Erlebach, zur diesjährigen Hauptversammlung der REALTECH AG in Wiesloch herzlich willkommen!

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2018 können wir auf eine insgesamt erfreuliche Geschäftsentwicklung zurückblicken und haben wichtige Meilensteine erreichen können, an die wir nun auch in 2019 nahtlos haben anknüpfen können.

So konnten wir wichtige Vorhaben zur weiteren Vereinfachung, Fokussierung und Verschlinkung des Unternehmens erfolgreich umsetzen, wie zum Beispiel:

- den Verkauf der Anteile an der Tochtergesellschaft in Japan zum 30.11.2018,
- die Verschmelzung aller deutschen Tochtergesellschaften auf die REALTECH AG, als nun alleinige operative Gesellschaft in Deutschland seit August letzten Jahres
- und den Umzug in die neuen Geschäftsräume nach Leimen im Juni und damit einhergehend auch die Konzentration von Softwareentwicklung und -support auf die Standorte Leimen sowie Cluj-Napoca, bei unserem langjährigen Nearshore-Partner NTT DATA in Rumänien.

Auch wirtschaftlich zeigte sich die Entwicklung in der deutschen Landesgesellschaft durchweg besser als erwartet, auch wenn geprägt von einem größeren Lizenz-Einzelabschlusses im Juni, wodurch wir teilweise auch Wartungsumsätze der nächsten 3 Jahre über einen unserer Vertriebspartner ins Jahr 2018 vorziehen konnten. Damit konnten wir die zukünftige Kostenstruktur weiter senken und auf den zukünftigen Bedarf anpassen. Dieser Deal war ein wichtiger Beitrag zur Stärkung der Liquidität und weiteren Fokussierung auf unsere Cloud-Angebote. Die dadurch positiv beeinflussten operativen Ergebnisse aus 2018 können durch den singulären Charakter des Deals aber nicht linear in die nächsten Jahre extrapoliert werden.

In den ausländischen Töchtern entwickelten sich Umsatz und Ertrag indes enttäuschend. Die EBIT-Marge in Neuseeland fiel mit nur knapp über 4 % sehr schwach und deutlich unter Plan aus, aber insbesondere die japanische Tochter wich von den ursprünglich geplanten Umsatz- und EBIT-Größen sehr deutlich ab und belastete auch durch die Effekte aus der Entkonsolidierung das Konzern-ergebnis deutlich negativ.

Dies überrascht nicht unbedingt, sehen wir doch selbst das bisherige REALTECH Geschäftsmodell „Technische SAP Beratung“ als mittelfristig nicht mehr zukunftsfähig an und treiben doch seit einigen Jahren in Deutschland den Schwenk zu einem neuen Geschäftsmodell mit eigenen Softwarelösungen konsequent voran.

Trotzdem konnten wir in 2018 mit einem Konzern-EBIT von ca. minus 0,8 Mio. EUR, bzw. operativ minus 0,5 Mio. EUR ohne Berücksichtigung des negativen Effektes aus der Entkonsolidierung, über dem erwarteten und kommunizierten operativen Ziel-Korridor von minus 1,0 bis minus 1,5 Mio. EUR bleiben.

Noch wichtiger ist dabei, dass wir die liquiden Mittel der für die Zukunft von REALTECH wesentlichen Gesellschaft, nämlich der deutschen AG, von ca. 5,3 Mio. EUR zum Stichtag 31.12.2017 auf ca. 6,5 Mio. EUR zum Stichtag 31.12.2018 um ca. 1,2 Mio. EUR erhöhen konnten.

Dies ist für uns schon deshalb eine ganz wesentliche Kenngröße, da weiterer Investitionsbedarf in die Entwicklung und in die Vermarktung der eigenen Softwarelösungen besteht und das aktuelle Gap zwischen der monatlichen Kostenrate und den aktuell erzielbaren monatlichen Erlösen bei ca. 100.000 EUR liegt.

Dieses Gap gilt es sukzessive und nachhaltig zu schließen und gleichzeitig die Perspektive und Innovationskraft für bestehende und zukünftige Kunden unserer Software aufrecht zu erhalten bzw. weiter zu stärken. Das Ziel, den Break-even auf Monatsebene schon in 2018 nachhaltig und ohne Sondereffekte herbeizuführen, konnten wir leider nicht erreichen.

Trotzdem freue ich mich, Ihnen auf der heutigen Hauptversammlung mitteilen zu können, dass wir ungefähr zur Mitte des Jahres 2018 die schwere und existenzbedrohende Unternehmenskrise, die unser Unternehmen nun schon über viele Jahre gefährdet hat, endgültig hinter uns lassen können.

Das heißt nicht, dass wir nun keine Sorgen oder gar Herausforderungen mehr hätten, eröffnet sich nun doch die wohl wichtigste und spannendste Phase der Neuausrichtung als reines Softwareunternehmen.

Die Phase nachhaltigen Wachstums der Erlöse mit unseren neuen Softwarelösungen und damit die konkrete Bestätigung im Markt. Nun muss konkret der Proof-of-Concept bei Kunden und Interessenten erbracht werden, dass sich unsere Software im deutschen IT Service Management Markt auch absetzen lässt und im Wettbewerb zunehmend auch durchsetzen kann, sowie mit den weiteren Marktentwicklungen in den Bereichen DevOps für SAP und Agilem Service Management Schritt halten oder teilweise auch eine führende Rolle einnehmen kann.

Und wie schon erwähnt, heißt es ebenfalls nicht, dass wir heute schon profitabel wirtschaften und ohne Sondereffekte den Break-even schon haben nachhaltig erreichen können. Der strategische Neuanfang ist jedoch endgültig gemacht und eine sehr vielversprechende Ausgangslage ist nun gegeben.

Wir haben das alte Geschäftsmodell “SAP-Berater Manntage verkaufen“ vollständig hinter uns gelassen und bieten nun konsequent, wenn wir die Tochter in Neuseeland außen vor lassen, nur noch unsere eigene Software als eigenständige Lösungen an und dies sowohl zeitgemäß aus der Cloud und im Abo-Modell als auch, wo dies noch gewünscht ist, on-premise und als klassisches Lizenz- und Wartungsmodell.

Die neue Aufgabe und ebenfalls nicht geringere Herausforderung lautet ab diesem Jahr: Wieder von ganz klein neu aufzubauen und zu wachsen. Dieser Herausforderung schauen wir jedoch nicht mit Angst, sondern mit viel Leidenschaft, Motivation, Kreativität und Zuversicht entgegen. Wir wissen, die Voraussetzungen diese Aufgabe erfolgreich anpacken zu können, sind gegeben.

Aber genauso wie bei einem jedem Neuanfang oder Startup, welches ein neues Produkt oder eine neue Idee im Markt etablieren möchte, braucht es dafür sehr viel Zeit und Geduld, genauso wie das nötige Kapital und eine nicht unerhebliche Beharrlichkeit, um dem Ziel eines profitabel wachsenden Unternehmens in kleinen aber stetigen Schritten näher zu kommen, bevor einem die Puste oder eben die unternehmerische Handlungsfähigkeit ausgeht.

Selbstverständlich, einen Business Plan mit realistischen Zielen muss man haben. Doch als Startup wird man nicht nach dem Umsatz bzw. dem Gewinn in den ersten Jahren seiner Existenz gefragt und bewertet, sondern viel mehr nach den realistischen Marktperspektiven der eigenen Lösungen und Ideen die auch gerade erst im Entstehen sind, sowie nach der Kreativität, der Neugier sowie der Begeisterungsfähigkeit und Leidenschaft der Mitarbeiter und des Managements für diese neuen Lösungen.

Gleichzeitig ist eine agile und fehlertolerante Unternehmens- und Führungskultur notwendig sowie ein Werteverständnis im Unternehmen, wie Glaubwürdigkeit, Ehrlichkeit und Vertrauen, als zwingende Rahmenbedingungen für kreatives, angstfreies und erfolgreiches Gestalten und Arbeiten, mit der Fähigkeit des täglichen Hinzulernens.

Dabei steht weniger die Gefahr des Scheiterns im Vordergrund des täglichen Handelns, sondern vielmehr der unbedingte Wille sich erfolgreich im Markt zu etablieren.

Auch wenn wir nicht wirklich genauso wie ein Startup funktionieren können aufgrund unserer 25-jährigen Unternehmensgeschichte, so haben wir jedoch alle diese Rahmenbedingungen schaffen können und zudem auch aus heutiger Kenntnislage heraus ausreichend Kapital und Liquidität sicherstellen können, um die notwendige Handlungsfähigkeit für die nächsten 2-3 Jahre auch gewährleisten und den eingeschlagenen Weg konsequent weitergehen zu können.

Schaffen wir es in dieser Zeit, die Marktakzeptanz für unsere Lösungen zu belegen und unsere Software zunehmend im Markt zu platzieren oder gar schon die Schwelle der Profitabilität zu erreichen, dann werden sich gewiss weitere Türen und Möglichkeiten eröffnen und auch neue Investoren finden lassen, die an der weiteren Entwicklung des Unternehmens partizipieren wollen und auch bereit sein werden einen Beitrag dafür zu leisten. Denn Erfolg führt nachweislich zu weiterem Erfolg.

All das macht uns heute sehr zuversichtlich für die Zukunft, allen voran die durchweg sehr positive Haltung innerhalb des Unternehmens, die leidenschaftliche und konstruktive Zusammenarbeit der verschiedenen Teams über alle Abteilungen hinweg und vor allem auch das positive Feedback unserer Kunden



und Interessenten und last-but-not-least auch die wichtigen Vertriebsfolge der letzten Monate.

Ja, inzwischen funktionieren wir tatsächlich wieder wie ein richtiges Unternehmen, mit klarer Strategie, fokussiert und zukunftsorientiert und deshalb auch nicht mehr im Krisen- oder Sanierungsmodus.

Daher betrachten wir die Unternehmenskrise als überwunden. Unser mittelfristiges Unternehmensziel ist es dabei nicht einfach nur „profitabel zu sein“. Das ist vielmehr eine notwendige und unerlässliche Voraussetzung eines jeden Unternehmens.

Unser Unternehmensziel ist es, innovative Softwarelösungen für den IT-Bereich der mittelständischen Unternehmen zu bauen, damit diese selbst ihre Abläufe stärker und besser automatisieren können und smarte Services für das smarte Unternehmen einfach aufbauen, effizient betreiben und stetig optimieren können.

Wir agieren dabei selbst sehr mutig, agil und kreativ und dies sehr nah am Bedarf unserer Kunden und Interessenten.

Wir gestalten die eigene Zukunft, mit Neugier und großer Lernbereitschaft und dem unbedingten Willen, mit unseren Softwarelösungen eben diesen konkreten Beitrag für die IT-Abteilungen der mittelständischen Unternehmen bei der eigenen Servicierung zu leisten.

Damit können wir der IT helfen, durch den konsequenten Einsatz von Services und künstlicher Intelligenz, selbst noch smarter und agiler zu werden und im Gleichschritt mit den immer digitaler und smarter werdenden Unternehmensprozessen und Geschäftsmodellen zu bleiben.

Dies stellt im Übrigen in den nächsten Jahren insgesamt eine erhebliche Herausforderung für alle Unternehmen in Deutschland dar, die stets sehr erfolgreich waren mit dem sehr deutschen Qualitätsverständnis wie Perfektion, Genauigkeit und Vollständigkeit. Aber die heutige Zeit erfordert ein verändertes Qualitätsverständnis, hin zu deutlich mehr Flexibilität, Schnelligkeit und ein experimentelles „also unperfektes“ und stark feedbackorientiertes sowie kurzykliches Vorgehen.

Auch in Deutschland, wie schon in den USA und China, müssen die neuen digitalen Möglichkeiten und Technologien stärker genutzt werden. Hier sehen wir große Chancen für REALTECH und unsere Lösungen.

Unsere Lösungen selbst sind dabei nicht komplett disruptiv und machen dabei auch nichts komplett Neues, helfen jedoch genau diese veränderten Anforderungen an die Unternehmen und an die IT-Abteilungen der Unternehmen besser in die Tat umsetzen zu können.

Aus der Vielzahl von vernetzten smarten Geräten, mit einer Vielzahl von smarten Daten, machen wir wertvolle Informationen, die wiederum helfen, den Blick auf das wirklich Wesentliche zu lenken und somit die richtigen Erkenntnisse zu erlangen und die richtigen Entscheidungen zu treffen. Dies geschieht auch teil- oder vollautomatisiert und durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz.

Durch die für unsere Software typischen sehr kurzen Einführungsaufwände, die einfache und modulare Erweiterbarkeit und schnelle Anpassbarkeit an neue Anforderungen sowie die einfache Nutzung aus der Cloud heraus, auch im Abo-Modell, erleichtern wir es der IT in mittelständischen Unternehmen, in dieser schnelllebigen digitalen Welt Schritt zu halten.

Große und funktionsstarke monolithische Lösungen, mit langen Einführungsprojekten, werden dem heute nicht mehr im gleichen Maße gerecht und gehören damit der Vergangenheit an. Heute möchten Kunden und Benutzer ein Problem innerhalb weniger Wochen einfach und schnell lösen können, ohne lange Projekte oder hunderte Manntage Beraterkosten auf sich nehmen zu müssen. Denn die Anforderungen können sich heute sehr schnell wieder ändern und neue Funktionen bzw. Services erfordern, die eben in sehr kurzer Zeit verfügbar gemacht und wieder angepasst werden können.

Unser Portfolio ist genau auf diese neuen Anforderungen ausgerichtet und bietet speziell bei der Integration in SAP Landschaften und bei mittelständischen Kunden klare Vorteile und innovative Ansätze. Dies ist besonders deshalb der Fall, weil wir bei der Weiterentwicklung sehr direkt und eng auf deren Bedürfnisse eingehen können, ganz im Gegensatz zu manchem großen amerikanischen Wettbewerber.

Wir glauben mit dem heutigen Produktportfolio eine sehr gute Basis für die Zukunft zu besitzen und mit unseren heutigen Bestands- und Neukunden eine wichtige Voraussetzung für die kundenorientierte Weiterentwicklung der Lösungen zu haben.

Wir planen dabei über die nächsten 3 Jahre intensiv und gezielt in Entwicklung und Vermarktung zu investieren und dabei dennoch – oder gerade deswegen – jedes Jahr das Gap zwischen Umsatz und Kosten um jeweils ca. 0,5 Millionen Euro verringern zu können und die Profitabilität erreichen zu können.

Das Herbeiführen des Break-even allein über die Reduktion der Kosten hat sich in 2018 als nicht realisierbar erwiesen, ohne die zukünftigen Perspektiven dabei nachhaltig und irreparabel zu beschädigen. Unser Ziel ist es und muss es auch sein, die Gewinnzone über wieder steigende Umsätze zu erreichen.

Dennoch haben wir das Unternehmen so kosteneffizient und schlank wie nur irgend möglich aufgestellt. Alle deutschen GmbHs haben wir auf die AG als nun alleinig verbliebene Gesellschaft verschmolzen. Unser Büro in Schweitenkirchen haben wir geschlossen und die Anteile an der vorletzten verbliebenen Auslandstochter in Japan in einem zwar langwierigen Verhandlungsprozess, aber letztendlich doch noch im letzten Jahr veräußern können.

Insgesamt konnten wir damit im letzten Jahr, trotz der sehr negativen Geschäftsentwicklung in Japan und auch der schwachen Ergebnisse in Neuseeland, dennoch die liquiden Mittel in der AG um ca. 1.2 Mio. EUR steigern und in Deutschland fast die Gewinnschwelle erreichen. Aber, wie schon erwähnt, war dies teilweise geprägt von nicht wiederholbaren Einzeleffekten.

Der Prozess des Gesundschumpfens ist damit im Jahr 2018 nun an seine natürlichen Grenzen gestoßen und die organisatorische Neuausrichtung sowie Sanierung der Kosten kann als abgeschlossen betrachtet werden. Der Verkauf der letzten Auslandstochter in Neuseeland steht weiter auf der Tagesordnung, stellt im Moment aber keine Priorität dar. Der Fokus im Jahr 2019, 2020 und 2021 liegt ganz klar auf der konsequenten Vermarktung und konsequenten Weiterentwicklung der REALTECH Software-Lösungen.

Die Vertriebsfolge Ende 2018 und in Q1 2019 und das wachsende Interesse für unsere Lösungen im Markt sind dabei sehr ermutigend, nicht zuletzt auch für alle unsere Mitarbeiter, die sehr engagiert und sehr begeistert mit den Kunden zusammengearbeitet haben und nun für ihre Anstrengungen auch die Erfolge am Markt haben einfahren können. Dies war auch für uns selbst sehr wichtig nach der langen depressiven und schwierigen Phase der Neuausrichtung.

So können wir festhalten, dass wir 3 von 4 Phasen der Sanierung und strategischen Neuausrichtung nun erfolgreich durchlaufen haben, nachdem Ende 2015 das Unternehmen de-facto wirtschaftlich und strategisch am Ende war, hat das Unternehmen jetzt eine neue und reale Zukunftsperspektive:

Zentrale Aufgaben in Phase 1 waren: Konsolidierung und Fokussierung aller Kosten und Unternehmensbereiche auf das neue Geschäftsmodell Software sowie die Modernisierung des Softwareangebots, inkl. der teilweisen Neuentwicklung in der Cloud und der thematischen Neupositionierung aller Produkte in einem konsistenten und logischen Message-House oder deren Schließung bzw. Verkauf.

In Phase 2: Die Stabilisierung der bestehenden Support-Kunden und Support-Prozesse und der neuen agilen Organisationsstrukturen nach der Phase der radikalen Konsolidierung, die natürlich einhergeht mit einer großen Verunsicherung sowohl der Mitarbeiter als auch der Kunden und des Marktes insgesamt.

In Phase 3: Die Schaffung neuer Perspektiven für Bestands- und Neukunden aber auch für die Mitarbeiter, insbesondere durch Investitionen in die Softwareentwicklung und in digitales Marketing sowie durch die Etablierung einer agilen und fehlertoleranten Unternehmenskultur, die konsequent auf Sharing, Kollaboration und kreative Freiräume sowie ständiges Lernen setzt und Silo-Denken überwindet. Dabei fokussieren wir unsere Arbeiten ausschließlich entlang der konkreten Kundenbedarfe und -anforderungen, begleitet durch agiles Umpriorisieren der Entwicklungs-Roadmaps und kurzykliches und feedbackorientiertes sowie auch experimentelles Vorgehen und Ausloten von Wegen und Möglichkeiten.

Fehler und Rückschläge sind für uns dabei stets Chancen zum Lernen, Probleme sind stets neue Herausforderungen, die es mit Kreativität und Kompetenz zu meistern gilt, und lassen uns nicht verzagen.

Daher heißt es jetzt, diesen Weg konsequent mit nicht nachlassender Beharrlichkeit und Konzentration fortzusetzen und, wie Stephen Hawking sagte, niemals aufzugeben.



Die vierte Phase, die wir in den Jahren 2019, 2020 und 2021 durchlaufen wollen, ist nun die des schrittweisen Wachsens und des Generierens nachhaltigen Markterfolges sowie der kontinuierlichen Reduktion des Gaps zwischen Kosten und Erlösen, hin zu einem profitablen und nachhaltigen Unternehmenswachstum.

Hier ist sicher noch ein gutes Stück Weg zu gehen, aber nun weitestgehend frei von störenden Ablenkungen, Sondereffekten und historischen Belastungen. Wir haben die schwierigen Jahre 2016, 2017 und 2018 konsequent genutzt, um dem Unternehmen wieder eine Perspektive und eine vielversprechende Ausgangsbasis für zukünftiges Wachstum zu geben. Die strategischen, organisatorischen und unternehmerischen Rahmenbedingungen sind nun vorhanden, genauso wie auch die liquiden Mittel für eine anhaltende Handlungsfähigkeit und Investitionsfähigkeit in den nächsten 3 Jahren, zumindest aus heutiger Kenntnislage.

Was aber fast noch wichtiger ist, wir haben ein intrinsisch motiviertes und begeisterungsfähiges Team formen können, welches sehr eng am und beim Kunden agiert und wieder an sich selbst und an die Leistungsfähigkeit des gesamten Unternehmens glaubt und diese Aufgabe engagiert anpackt.

Ich denke, das sind alles Zutaten, die sich jedes Start-Up wünscht und überhaupt erst zusammenbringen muss, um durchstarten zu können.

Natürlich kann dies allein den Markterfolg nicht garantieren und auch nicht allein sicherstellen. Wir versprechen diesen daher auch nicht, sondern streben ihn mit großem Einsatz und Enthusiasmus und ganz ohne jeden Hochmut an.

Wir sind heute jedoch überzeugter denn je, dass der Markterfolg unserer Software wesentlich wahrscheinlicher geworden ist, als dies noch vor ein paar Jahren zu vermuten war. Klar, die Unsicherheiten bleiben, solange ein Break-even nicht erreicht ist.

Aber dies darf uns nicht davor abschrecken, den erneuten Aufbau dieses Unternehmens nicht doch mit voller Überzeugung sowie großem Elan und Zuversicht anzugehen.

Lassen Sie mich abschließend noch einen letzten Satz zu unserer eigenen Haltung sagen:

Dazu möchte ich ein Statement von Jeff Bezos, Gründer von Amazon, dem wohl aktuell erfolgreichsten Unternehmen der Welt bemühen.

Jeff Bezos hat in einem kürzlichen Interview sinngemäß gesagt: Auch Amazon wird nicht unendlich existieren und irgendwann pleitegehen oder vom Markt verschwinden, denn die Welt verändert sich ständig und entwickelt sich kontinuierlich weiter. Die Aufgabe aller Mitarbeiter vom Amazon sei es jedoch, diesen Tag solange wie möglich nach hinten zu schieben.

Genauso halten wir es bei REALTECH auch und arbeiten daher jeden Tag hart genau daran, die Existenz von REALTECH noch lange zu sichern und ein kompetenter Lieferant innovativer Lösungen für unsere Kunden und gleichzeitig ein guter Arbeitgeber zu sein, alles im Rahmen der uns zur Verfügung stehenden Möglichkeiten, ganz ohne Angst, aber auch ohne Hochmut oder Selbstherrlichkeit.

Die in 2019 nun schon 25 Jahre währende Unternehmensgeschichte wollen wir definitiv fortschreiben, mit allen seinen Höhen und Tiefen, die ein so langer Zeitraum unweigerlich mit sich bringt.

Ich bin überzeugt, dass unser konsequentes Handeln und unser leidenschaftliches Engagement uns die erhofften Erfolge bescheren wird und auch für die Aktionäre der REALTECH dies bald sichtbar werden sollte und wir an der Börse eine faire und den Chancen angemessene Unternehmensbewertung erreichen können.

Heute spiegeln sich leider nur die Risiken und nicht das Potential des Unternehmens im Aktienkurs wieder. Zu stark wirken Historie und enttäuschte Erwartungen aus der Vergangenheit auf das Preisschild.

Als echtes Start-Up würde REALTECH bei Investoren sicher eine andere Unternehmensbewertung erfahren, ohne dass die Risiken dabei geringer wären, aber der Blick wäre mehr auf die Chancen gerichtet. Um dies zu ändern haben wir an dieser Stelle ebenfalls noch einiges an Arbeit zu leisten und werden es auch anpacken.

Ich glaube, dass es uns gelingen wird, schon bald genügend Belege für die langfristig positiven wirtschaftlichen Perspektiven des Unternehmens vorzuweisen, um auch am Aktienmarkt offensiver kommunizieren und agieren zu können. Dies war in den letzten Jahren nicht von großer Bedeutung, da die Herausforderungen und Prioritäten ganz anderer Natur waren und erst eine neue Basis geschaffen werden musste.

Diese Phase hoffen wir nun bald hinter uns lassen zu können und mit konkreten Belegen wieder für die Aktie werben zu können und wieder stärker in Investor Relations zu investieren. Denn es fängt nun langsam an, auch wieder Sinn zu machen.

Dennoch ist viel Geduld gefragt, denn der Aufbau eines Unternehmens dauert Jahre oder gar Jahrzehnte und lässt sich nicht in ein paar Quartalen vollbringen.

Dividenden sind auf lange Sicht indes nicht geplant, abgesehen davon, dass, Stand heute, dafür auch die Voraussetzungen nicht vorhanden sind, wollen wir auch in Zukunft konsequent in unser Wachstum und unsere Software investieren, statt Dividenden auszuschütten. Viel eher ist von einer Kapitalerhöhung in den nächsten Jahren auszugehen, wenn denn der Proof-of-Concept unserer Softwarelösungen am Markt erbracht worden ist.

Dann ist sicher zu überlegen, ob wir nicht stärker und schneller expandieren können durch bessere finanzielle Möglichkeiten. Aber um dies zu entscheiden, ist es heute noch zu früh. Gestalten wir nun erst einmal die weiteren Monate und das Jahr 2020 erfolgreich, der Rest wird sich dann ergeben. Denn wie Goethe schon sagte: „Sobald der Geist auf ein Ziel gerichtet ist, kommt ihm vieles entgegen“.

Damit, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, bin ich am Ende meiner heutigen Rede angelangt. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort nun zurück an unseren Aufsichtsratsvorsitzenden Herrn Dr. Bürmann.