

**Sperrvermerk: 29. Juli 2013 um 13 Uhr 00  
Es gilt das gesprochene Wort**

---

**Hauptversammlung der Beate Uhse AG am 29. Juli 2013**

**Redner:  
Serge van der Hooff  
Vorstandsvorsitzender der Beate Uhse AG**

**Guten Morgen, meine Damen und Herren,  
geehrte Anteilseigner,**

ich begrüße Sie zu unserer Hauptversammlung und heiße Sie herzlich willkommen - auch im Namen meines Vorstandskollegen Erwin Cok. Ich hoffe, Sie alle sind gut hergekommen. Ich sehe bekannte Gesichter, die uns jedes Jahr auf unseren Hauptversammlungen die Treue halten. Ich freue mich, dass Sie hier sind!

2012 war ein gutes Jahr für die Beate Uhse AG. Wir haben gekämpft und Erfolge erzielt! Wir haben unsere Ziele voll erreicht – beim Umsatz und beim Ergebnis der Betriebstätigkeit, dem EBIT. Wir sind zurück in der Gewinnzone.

Mit einem positiven EBIT von 1,4 Mio. EUR lag das Ergebnis im oberen Drittel unseres Prognosekorridors. Bereinigt um Sondereffekte konnten wir sogar auf ein EBIT von 3,4 Mio. EUR blicken. Das ist weit über unserem Ziel.

Es macht mich stolz, Ihnen heute persönlich bestätigen zu können: Wir haben die Restrukturierung geschafft! Der Konzern ist auf Spur, wir stabilisieren uns mit jedem Quartal weiter. Deshalb gehen wir weiterhin mit Bedacht in die Zukunft – aber eben auch mit Kraft und Engagement. Und ich freue mich, dass Sie dabei sind.

Meine Damen und Herren, Sie kennen unseren 3-Phasen-Plan. Lassen Sie mich verdeutlichen, wo wir jetzt stehen:

2010 und 2011 haben wir uns ganz auf die Restrukturierung des Konzerns konzentriert. Diese schwierige Aufgabe haben wir erfolgreich gemeistert. 2012 und 2013 konzentrieren wir

uns voll auf die Stabilisierung unserer Geschäftsfelder. Auch das gelingt uns: Wir sehen die zunehmende Stabilisierung in Umsatz und Ergebnis von Quartal zu Quartal. Und Phase drei: 2014 und 2015 wollen und werden wir wieder expandieren. Hier kann ich freudige Ereignisse ein wenig vorwegnehmen. Denn wir haben im Einzelhandel bereits im vergangenen Jahr wieder Filialen eröffnen können.

Daran können Sie nachvollziehen: Wir sind im Plan – und teilweise sogar darüber.

Meine Damen und Herren, erlauben Sie mir zu Beginn ein paar persönliche Worte. Der Aufsichtsratsvorsitzende, Gerard Cok, hat es eben angesprochen: Mein ehemaliger Vorstandskollege Sören Müller ist zum 31. März in diesem Jahr aus dem Vorstand ausgeschieden. Ich bedanke mich an dieser Stelle von Herzen bei Sören für die Zusammenarbeit.

Die Arbeit mit ihm war immer vertrauensvoll und doerchweek sehr konstruktiv. Wir alle blicken stolz und zufrieden auf das gemeinsam Erreichte. Die Sanierung der Beate Uhse AG haben wir gemeinsam erfolgreich umgesetzt.

Schauen wir nach vorn: Mit Erwin konnten wir einen ausgewiesenen Handelsexperten als operativen Vorstand gewinnen. Wir, Erwin Cok und ich, blicken heute auf vier gemeinsame Monate als Vorstandsteam zurück. Eine kurze aber bereits fruchtbare Zeit.

In Holland haben wir ein Sprichwort, welches bereits meine Großeltern häufig verwendet haben: „Vele handen maken licht werk“ – „Viele Hände machen die Arbeit leicht“. In Deutsch würden Sie vielleicht sagen: „Gemeinsam geht alles viel besser“. In diesem Sinne: Ich freue mich über die Zusammenarbeit mit Erwin und bin mir sicher, dass wir gemeinsam viel bewegen können. Für Beate Uhse!

Ich komme zur Finanzierung. Die gute Geschäftsentwicklung hat sich auch positiv auf die Finanzlage des Konzerns ausgewirkt. 2012 haben wir die Verbindlichkeiten weiter reduziert.

Bis zum 31. Dezember 2012 wurden im deutschen Teilkonzern die Kreditlinien bei der Nord-Ostsee Sparkasse und der Investitionsbank Schleswig- Holstein von 5,4 Mio. EUR auf 3,2 Mio. Euro reduziert. Im holländischen Teilkonzern wurden bis zum 31. Dezember 2012 die Kreditlinien bei der ING Bank von 15,0 Mio. EUR auf 13,0 Mio. Euro reduziert.

Insgesamt haben wir 2012 4,2 Mio. EUR an die Banken getilgt. In anderen Worten: Wir verringern unsere Verbindlichkeiten stetig und verdienen wieder Geld!

Daran arbeiten wir auch 2013!

Im ersten Halbjahr haben wir im deutschen Teilkonzern weitere 0,6 Mio. EUR getilgt. Zudem folgte am 15.7.2013 eine Sondertilgung von 1,2 Mio. Euro. Unser Kreditvolumen bei deutschen Banken belief sich zum 15. Juli 2013 damit auf 1,4 Mio. EUR. Davon entfallen auf die Nord-Ostsee Sparkasse und die Investitionsbank Schleswig-Holstein je 0,7 Mio. EUR.

Auch im holländischen Teilkonzern haben wir weiter getilgt und haben im ersten Halbjahr 2013 1,0 Mio. EUR sowie Anfang Juli 2013 weitere 0,5 Mio. EUR an die ING Bank zurückgeführt. Unser Kreditvolumen für den holländischen Teilkonzern liegt heute bei 11,5 Mio. EUR.

Damit belief sich unser Gesamtkreditvolumen bei den Banken zum 15. Juli 2013 auf 12,9 Mio. EUR. Das entspricht einer Reduzierung der Kreditverbindlichkeiten bei Banken um 86,6 Prozent – oder 83,5 Millionen Euro – seit Juni 2006.

Lassen Sie mich an dieser Stelle ein paar Worte zu unserer Zusammenarbeit mit unseren Banken sagen: Die ING Bank hat Anfang des Jahres erneut erklärt, die gewährten Kreditlinien auch dann nicht zu kündigen, wenn wir die zum 1. Juni 2013 fällige Tilgung in Höhe von 7,5 Mio. EUR nicht leisten. Diese Tilgung haben wir nicht geleistet. Da zum jetzigen Zeitpunkt noch keine Refinanzierung stattgefunden hat, müssen wir das nach der Vereinbarung mit der ING nicht tun. Wir streben den Abschluss einer solchen Finanzierung mit Kraft weiterhin an.

Gelegentlich wurde ich in diesem Zusammenhang nach der Zusammenarbeit mit unseren Banken gefragt. Insbesondere die holländische Seite unserer Konzernfinanzierung ist dabei interessant. In meiner Vorstandstätigkeit für einen deutschen Konzern und in Gesprächen mit Partnern und deutschen Banken habe ich gelernt: Es gibt große kulturelle Unterschiede zwischen Bankpartnern in Deutschland und Holland. Eine Bank, die per Brief mitteilt, dass sie eine Kreditlinie auch bei nicht erfolgter Zahlung nicht kündigen wird? In Deutschland unüblich, wie ich weiß. Ein Brief dieser Art gilt hingegen in der holländischen Bankenwelt als verbindlich, üblich und sicher. Das ist der Grund, weswegen wir die Zusammenarbeit mit der

ING Bank anders bewerten dürfen, als wir es tun würden wenn sich dieser Vorgang bei einer deutschen Bank ereignet hätte.

Ich fasse meinen Ausführungen zur Finanzierung zusammen:

In einer Phase der Restrukturierung und Stabilisierung und bei noch immer enger Liquidität haben wir vom 01. Januar 2012 bis zum 15. Juli 2013 insgesamt 7,5 Millionen Euro getilgt. Ende 2013 wollen wir die Kreditlinien bei unseren deutschen Banken auf 0,8 Mio. Euro zurückgeführt haben. Und bei der holländischen Bank auf 11,0 Mio. Euro.

Mitte Juli haben wir die Finanzierungsvereinbarung für den deutschen Teilkonzern verlängert. Der Kreditvertrag läuft bis August 2014. Danach wollen wir im deutschen Teilkonzern schuldenfrei sein. Dazu tilgen wir ab August 2013 monatlich 100.000 Euro sowie eine Sondertilgung von 100.000 Euro im Dezember. Die Kreditlinie bei der ING Bank werden wir Ende 2014 auf 9,0 Mio. Euro reduziert haben.

Erlauben Sie mir einen kleinen Einschub, der Sie freuen wird, da wir gerade beim Thema Finanzierungen sind: Unser Darlehen an die tmc wurde Anfang Juli vollständig zurückgezahlt. Das Darlehen beträgt also 0,0 Mio. Euro. Derzeit bestehen noch Zinsforderungen in Höhe von 0,3 Mio. Euro.

Und lassen Sie mich noch eine Information mit Ihnen teilen: Unser Gebäude in der Gutenbergstraße – dieses Gebäude hier – konnten wir zum 31. Juli 2013 verkaufen.

Der Kaufvertrag mit der Knutzen Gruppe wurde vor knapp zwei Wochen unterzeichnet. Die am Standort verfügbaren Räume konnten von uns in den vergangenen Jahren bereits nicht mehr in vollem Umfang genutzt werden. Das Gebäude war zu groß für uns geworden.

Mit dem Kauf durch die Knutzen Gruppe konnten der bereits seit längerer Zeit geplante Verkauf des Gebäudes und die erwünschte weitere Nutzung durch Beate Uhse optimal verknüpft werden.

Eine langfristige gemeinsame Nutzung des Gebäudes mit Knutzen ist vereinbart.

Ich möchte nun mit Ihnen gemeinsam auf das Jahr 2012 blicken.

Das zurückliegende Geschäftsjahr war, wie auch das Jahr 2011, von zwei Kernaufgaben geprägt:

- dem laufenden Restrukturierungsprozess sowie
- der Fokussierung auf eine operative Neuausrichtung

Zum Ende des Geschäftsjahres 2012 konnten die Erfolge der Restrukturierung nachhaltig belegt werden und das Unternehmen in eine Phase der Stabilisierung eintreten. Die umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen der vergangenen Jahre haben sich 2012 in einer deutlichen Verbesserung unserer Ertragskraft niedergeschlagen. Damit haben wir unsere eigenen Zielsetzungen klar erfüllt. Wir stehen auf einem soliden Fundament, von dem aus Beate Uhse in Zukunft wieder ein gesundes und nachhaltiges Wachstum entwickeln kann.

Die Zahlen im Überblick:

Das EBITDA des Beate Uhse Konzerns stieg 2012 im Rahmen der Effizienzsteigerungen in den einzelnen Segmenten um 5,0 Mio. Euro auf 8,3 Mio. Euro. 2011 lag es noch bei 3,3 Mio. Euro. Damit hat es sich fast verdreifacht. Beim operativen Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) konnten wir ebenfalls eine deutliche Verbesserung erzielen. Wir haben den Vorjahresverlust von 5,2 Mio. Euro in einen Gewinn von 1,4 Mio. Euro gedreht.

Ich verdeutliche es noch einmal: Damit liegen wir im oberen Drittel unseres angekündigten Zielkorridors von 0,0 bis 2,0 Mio. Euro. Bereinigt um Einmaleffekte aus der fortgesetzten Restrukturierung in Höhe von 2,0 Mio. Euro liegt das Ergebnis sogar bei 3,4 Mio. Euro und damit weit über unserer Prognose.

Der Umsatz ging 2012 im Vergleich zum Vorjahr leicht um knapp 3% auf 144,3 Mio. EUR zurück. 2011 lag er bei 149,0 Mio. EUR. Dieser Rückgang basiert, das ist Ihnen bekannt, auf der planmäßigen Trennung von unrentablem Umsatz, wie zum Beispiel nicht zukunftssträchtige Filialen, die wir geschlossen haben sowie auf der bewussten Reduzierung der Katalogauflage und -frequenz.

Sie kennen unseren Zielkorridor für das laufende Jahr: 2013 rechnen wir mit einem stabilen Umsatz zwischen 142 und 147 Mio. EUR.

Und wir erwarten ein operatives Ergebnis von 2 bis 4 Mio. EUR.

Unsere Vertriebsparten haben sich 2012 alle positiv und zufriedenstellend entwickelt. Sie sind gefestigt. Alle Vertriebsparten haben das Geschäftsjahr mit einem positiven Ergebnis abgeschlossen.

Insbesondere dem Versandhandel ist es gelungen, den e-Commerce als Wachstumsbringer endgültig auf Erfolgskurs zu bringen. Auf Basis seiner strategischen Neuausrichtung konnte der Versandhandel im letzten Jahr seinen e-Commerce Anteil auf 74 Prozent steigern. Das sind sieben Prozentpunkte mehr, als noch in 2011.

Unser strategisches Ziel, den Versandhandel schwerpunktmäßig auf das Online-Geschäft auszurichten haben wir erfolgreich umgesetzt. Der Katalog stützt diese Entwicklung als flankierende, gezielte Werbemaßnahme.

Das EBIT des Versandhandels stabilisierte sich 2012 mit 3,6 Mio. EUR auf Vorjahreslevel. Bereinigt um einen Sondereffekt in 2011 von 1,2 Mio. EUR hat der Versandhandel sein EBIT jedoch sogar um 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verbessert. Das bestätigt die umfassende Stabilisierung. Der Umsatz lag mit 59,2 Mio. Euro unter dem Vorjahresniveau von 62,8 Mio. Euro. Dies resultierte aus einer Fokussierung auf die ertragreichsten Werbeinstrumente. Mit der Reduzierung der Kataloge haben wir im ersten Schritt auch im Versandhandel unrentablen Umsatz abgeschnitten – ganz bewusst und gesteuert.

Ich komme zum Einzelhandel. Mit einem EBIT in Höhe von 3,7 Mio. Euro ist auch der Einzelhandel 2012 deutlich in die Gewinnzone zurückgekehrt. Dies unterstreicht den Erfolg der durchgeführten Konzentration des Filialnetzes auf rentable Standorte.

Die Rentabilität des Filialnetzes haben wir auch im letzten Jahr weiter optimiert. In der Folge haben wir noch einmal zehn Läden geschlossen. In diesem Zusammenhang ging auch der Umsatz leicht zurück. Aber: Die Neugestaltung von Filialen in attraktiven Lagen führte bereits zu guten Neukundengewinnen und einer erfreulichen Umsatzentwicklung. In den Bestandsfilialen konnten so die Umsätze im abgelaufenen Geschäftsjahr um circa 5 % gesteigert werden. Das wirkt sich auch positiv auf die Rentabilität des Einzelhandels aus.

Der Einzelhandel profitierte dabei von der beginnenden Neugestaltung der Filialen und der neuen Präsentation von Produktwelten.

Die Entertainment-Sparte hat 2012 einen Umsatz von 8,3 Mio. Euro erwirtschaftet. Im Vergleich: 2011 waren es 9,2 Mio. Euro. Durch Kostenmanagement haben wir es geschafft,

dass sich das EBIT trotz des Umsatzrückgangs weitgehend stabil entwickelt. Es lag mit 1,2 Mio. Euro nur leicht unter dem Vorjahreswert von 1,3 Mio. Euro.

Auch der Umsatz des Großhandels hat sich 2012 in einem weiterhin schwierigen Marktumfeld stabilisiert. Der Umsatz übertraf mit 30,3 Mio. Euro den Vorjahreswert von 29,5 Mio. Euro um 2,7%. Durch die Bündelung der Großhandelsaktivitäten am Standort Almere und weitere Prozessoptimierungen haben wir deutliche Effizienzsteigerungen realisiert. Diese spiegeln sich erkennbar in der Ergebnisentwicklung wider: Wir haben im Großhandel 2012 ein positives operatives Ergebnis von 0,2 Mio. Euro erwirtschaftet. Im Vorjahr war hier noch ein Verlust in Höhe von 3,5 Mio. Euro angefallen.

Ich fasse zusammen: Alle vier Geschäftsbereiche des Konzerns haben positiv zum Konzernergebnis beigetragen und sich 2012 wie geplant entwickelt. Wir haben durch gezielte strategische Maßnahmen und Führung in allen Sparten ein solides Fundament geschaffen.

Meine Damen und Herren, es macht uns alle – den Vorstand, das Management und jeden Mitarbeiter des Konzerns – stolz, wenn wir von Aktionären, Interessensvertretern oder der Presse hören: „Beate Uhse hat es geschafft. Die Restrukturierung ist euch gelungen.“

Und so ist es! Wir liegen auch in diesem Jahr im Plan. In diesem Jahr ist unsere Hauptversammlung einen Monat früher. Konnten wir sonst an dieser Stelle gemeinsam auf das erste Halbjahr blicken, darf ich heute die Ergebnisse des ersten Halbjahres nicht vorweg nehmen. Aber – ich kann bestätigen – wir haben auch das erste Halbjahr 2013 nach Plan hingelegt.

Das erste Quartal 2013 haben wir mit einem positiven EBITDA von 2,2 Mio € und einem positiven EBIT von 0,6 € abgeschlossen. Und wir verzeichneten gegenüber dem Vorjahresquartal ein Umsatzplus von 1,6%. Ein Anstieg von 36,0 Mio. Euro auf 36,5 Mio. Euro. Damit stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nach einer Zeit der Umsatzrückgänge bereits das zweite Quartal in Folge. Wir sehen eine fundierte Stabilisierung der Umsatzentwicklung.

Es wird deutlich: Die Optimierungen des Geschäfts spiegeln sich zunehmend im Ergebnis wieder.

Der Einzelhandel schaffte im ersten Quartal Umsätze in Höhe von 11,2 Mio. Euro. Das entspricht einer erneuten Steigerung um 3,4% gegenüber dem Vorjahreswert. Dieser lag bei 10,9 Mio. Euro. Das operative Ergebnis des Einzelhandels verbesserte sich auf 0,5 Mio. Euro. 2012 lag es bei 0,3 Mio. Euro. Diese positive Entwicklung ist vor allem auf die Erfolge des kontinuierlichen Umbaus im Einzelhandel zurückzuführen.

Die verstärkte Ansprache von Frauen und Paaren als Zielkunden greift – ebenso wie der Fokus auf rentable Ladenobjekte in bewiesenen starken Lagen.

Wir werden 2013 noch neue Filialen in attraktiven Innenstadt- und Shoppinglagen eröffnen können. Der Einzelhandel wächst wieder. Und wir werden ihn als Aushängeschild für unsere Marke optimal nutzen.

Eine ähnlich positive Entwicklung zeigte sich im Versandhandel. Der Umsatz des Versandhandels liegt im ersten Quartal mit 15,8 Mio. Euro ebenfalls über dem Vergleichswert des Vorjahres von 14,5 Mio. Euro.

Insbesondere die konsequente Online-Ausrichtung des Versandhandels macht sich zunehmend bezahlt. Sie ist der Wachstumstreiber. Und die Entwicklung spricht für sich: Der e-Commerce Anteil des Versandhandels liegt mittlerweile bei 82,4%. Noch vor einem Jahr lag er im ersten Jahresquartal bei 72,0%.

Das operative Ergebnis des Versandhandels ging – geplant – vor dem Hintergrund aufgewendeter Werbeinvestitionen um 140.000 EUR auf 0,9 Mio. Euro leicht zurück.

Diese Werbeinvestitionen stellen eine Premiere dar: Im ersten Quartal 2013 wurde erstmals in der Geschichte des Beate Uhse Konzerns ein Fernsehspot ausgestrahlt. Erwin Cok wird Ihnen später ebenso wie auch zur Marke und dem Marketing davon berichten. Ergebnisseitig nur so viel vorweg: Der Spot hat sich in sehr guten Neukundengewinnen sowie in steigenden Verkaufszahlen insbesondere im Online-Handel niedergeschlagen. Und noch eine Information möchte ich der Rede von Erwin vorwegnehmen: Wir prüfen derzeit, diese Marketingaktivitäten auszubauen, um die Neukundengewinnung zu unterstützen und Schärfung und Wandel unserer Markenimages voranzubringen.

Zum Großhandel: Dem Beate Uhse Großhandel gelang es im ersten Quartal 2013 das Ergebnis deutlich zu verbessern und zu einem positiven EBIT zurückzukehren.



Das erste Quartal schließen wir mit 0,4 Mio. Euro im Vergleich zu einem Minus von 0,2 Mio. € in 2012 ab. Wir haben unsere Kostenstrukturen optimiert und an der Entwicklung unserer Eigenmarken gearbeitet. Der Umsatz im Großhandel verringerte sich vor diesem Hintergrund auf 7,6 Mio. Euro im 1. Quartal. Hier erwarten wir eine positive Entwicklung.

2012 haben wir im Großhandel weitere Wachstumspotentiale geschaffen, die wir jetzt ausbauen: In enger Zusammenarbeit mit unserem Produktmanagement entwickeln wir unsere Eigenmarken in den Bereichen „Lingerie“ und „Toys“ weiter. Zur Wettbewerbsabgrenzung werden wir auch im Großhandel künftig noch stärker auf den Vertrieb von Eigenmarken setzen. Der Großhandel wird ein Großteil der Eigenmarken in den B2B Vertrieb nehmen. Es wird Sie freuen, dass wir zur weiteren Sicherung eines Wettbewerbsvorteils gegenüber Konkurrenten eine feste Auswahl an Produkten jeder Linie exklusiv nur für Beate Uhse und unsere anderen Ländermarken anbieten.

Im Entertainment fiel der Umsatz mit 1,9 Mio. € im ersten Quartal 2013 niedriger aus als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum. Da lag er bei 2,3 Mio. €. Dies liegt am erwarteten schwierigen Marktumfeld für die Audiotex- und Dienstleistungsangebote. Wir haben daher im ersten Quartal 2013 die Arbeitsprozesse weiter optimiert. Diese Optimierung schlägt sich natürlich auf die Entwicklung des operativen Ergebnisses nieder. Das EBIT ging insbesondere wegen getätigter Investitionen in die Anpassung der Arbeitsprozesse von 0,5 Mio. € auf - 0,1 Mio. € zurück. Für den Bereich Entertainment entwickeln wir in diesem Jahr neue Produkte, die künftig dem Angebot der Gratis-Seiten im Netz eine starke Kraft entgegensetzen soll. Wir sehen: Zwar wird der Bereich Entertainment geplant kleiner. Aber die Produkte, die wir entwickeln, wachsen.

Meine Damen und Herren,

der Stabilisierungsprozess des Beate Uhse Konzerns wird sich auch 2013 fortsetzen.

Im Vordergrund unserer Maßnahmen stehen

- die Konzentration auf identifizierte rentable Geschäftsfelder
- die Festigung unserer Vertriebswege wie von mir beschrieben
- sowie Maßnahmen zur Stärkung der Vertriebsmarken.

Auf dieser Basis bin ich überzeugt: Unser operatives Ergebnis wird sich auch weiter nachhaltig positiv entwickeln. Das Geschäftsjahr 2013 wollen wir mit einem operativen Ergebnis von 2 bis 4 Mio. Euro abschließen. 2014 werden wir wieder in die Expansion

eintreten. Die aktuelle Entwicklung bestätigt uns. Sie gibt uns Rückenwind. Der Trend zeigt nach oben. Und wir wollen weiter gehen.

Unser Ziel ist klar:

- Wir wollen Beate Uhse wieder als Gewinnerin etablieren – für uns, aber vor allem für Sie, unsere Anteilseigner!
- Und wir wollen das Erbe der Gründerin aufgreifen. Wir wollen den Namen und die mit ihm verbundene Tradition wieder stärken
- Wir wollen Beate Uhse für die Zukunft gestalten

Drei Dinge sind uns dabei wichtig:

- ERSTENS: Wir stehen zu unserer Herkunft und den Werten unserer Gründerin
- ZWEITENS: Wir stehen zum ganz ursprünglichen Gedanken von Beate Uhse – der Verbesserung des Sexuallebens. Durch Beratung, durch Vision und mit einem Gespür für die Zukunft.
- DRITTENS: Wir verbinden unsere Vision mit einem festen Gespür für unseren Markt, seine Entwicklungen, Trends und Bedürfnisse.

Damit schlagen wir ein ebenso vertrautes wie neues Kapitel auf. Wir wollen beim voranschreitenden Wandel in unserer Branche eine Vorreiterrolle übernehmen. Mit Bodenständigkeit, Ehrgeiz und Entschlossenheit!

Ich möchte die Gelegenheit nutzen, mich bei Ihnen, liebe Aktionäre, für Ihre Unterstützung in der Zeit der Restrukturierung zu bedanken.

Ich danke Ihnen, im Namen des Vorstands und der gesamten Beate Uhse AG für Ihre Loyalität, Ihre Treue und die positive Anerkennung unserer Restrukturierungserfolge, die Sie uns schriftlich oder in Gesprächen zukommen lassen. Dies zeigt uns, dass wir in Ihrem Interesse den richtigen Weg gehen.

Ich verspreche Ihnen: Wir halten Kurs! Und ich wiederhole an dieser Stelle mit Stolz und Freude meine Worte vom letzten Jahr: Ich glaube an Beate Uhse! Fester als je zuvor!

Ihnen, liebe Anteilseigner, Gesellschafter und unseren Mitarbeitern darf ich – auch im Namen meines Vorstandskollegen – herzlich für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung danken. Wir werden dieses Unternehmen mit unserer ganzen Kraft weiter nach vorne

bringen. Und wir freuen uns, wenn Sie uns auf diesem Weg weiterhin vertrauensvoll begleiten.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

und übergebe das Wort an meinen Vorstandskollegen Erwin.

Vielen Dank!