

Gigaset AG, Hauptversammlung, 12. Juni 2012

- *Es gilt das gesprochene Wort* -

## **Rede des Vorstandsvorsitzenden und des Finanzvorstands**

[Rede Charles Fränkl, Vorstandsvorsitzender]

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren,

auch von meiner Seite: Herzlich willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung der Gigaset AG. Es ist meine erste Gigaset-HV und ich freue mich darauf, mit Ihnen auch auf diesem Wege in den Dialog zu treten.

Mit meinem Start zu Beginn dieses Jahres ist auch der Vorstand Ihres Unternehmens – der Gigaset AG – komplett. Herr Lamprecht hatte es bereits erwähnt. Die Aufgaben innerhalb des Führungsgremiums sind neu geordnet und klare Verantwortungsbereiche definiert. Mir zur Seite stehen Herr Dr. Blum als Finanzvorstand und Herr Brockmann als Vertriebsvorstand, die schon die erste Phase der Neuausrichtung von Gigaset eingeleitet und umgesetzt haben.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich gleich zu Anfang sagen: Ich freue mich, Gigaset in Zeiten der digitalen Transformation ins Internet-Zeitalter zu führen! Ich habe diese Aufgabe aus der tiefen Überzeugung übernommen, dass Gigaset ein Unternehmen mit tollen Produkten und sehr guten Perspektiven ist. Ich selbst habe mein erstes Gigaset-Telefon vor mehr als zehn Jahren gekauft. Seitdem bin ich dabei geblieben.

Mein positiver Blick auf Gigaset von außen hat sich in meinen ersten fünfeinhalb Monaten bestätigt. Wir haben bei Gigaset sehr gute und hochmotivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie bringen die Voraussetzungen mit, wie wir sie für die Zukunft benötigen.

Die Zukunft Ihres Unternehmens steht unter der Überschrift „Gigaset 2015“. Ich werde Ihnen im zweiten Teil meiner Rede die Eckpunkte unserer Strategie erläutern.

Zuvor werde ich Sie in den kommenden Minuten über einige strategische Höhepunkte des zurückliegenden Geschäftsjahres und die aktuelle Geschäftsentwicklung in diesem Jahr informieren. Im Anschluss wird Herr Dr. Blum Ihnen einen Rückblick vor allem aus Finanz-Perspektive geben sowie wichtige Tagesordnungspunkte unserer heutigen Versammlung begründen.

Meine Damen und Herren,

im Geschäftsjahr 2011 hat Gigaset bereits einige gute operative Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft geschaffen. Die 150 Millionen produzierten Telefone „Made in Germany“ sind ein Meilenstein. Der von uns auf den Markt gebrachte Freisprechclip L410 belegt unsere zunehmende Innovationsstärke. Er ist eine Weltneuheit, die es so zuvor noch nicht gegeben hat.

Besonders stolz sind wir auf das Gigaset SL 910. Es ist das erste Full-Touch Telefon für zu Hause und übertrifft unsere Absatzerwartungen. Das SL 910 nutzt den DECT-Standard und dessen Vorteile. Wir haben diesen Standard mit gegründet. Bei allen mobilen Anwendungen im Markt, mit denen wir konkurrieren, bin ich überzeugt: Unser DECT-Standard wird unsere Kunden weiterhin zufrieden stellen.

Bis heute ist dieser Standard deutlich überlegen bei der Sprachqualität. Dasselbe wird zukünftig für die Bildqualität der Fall sein, wenn unsere Produkte um Video-Funktionen erweitert werden. Ein weiterer Vorteil gegenüber Mobiltelefonen ist die Gebäudedurchdringung. Die Sprachqualität bleibt hoch. Egal ob man in einem verwinkelten Gebäude oder aus dem Keller eines Hauses telefoniert.

Das SL 910 und seine Nachfolger, die auf der freien Software Android basieren werden, stehen stellvertretend für die Erfüllung unseres Markenversprechens: Qualität und Technik Made in Germany.

Daher freuen wir uns besonders, dass die spanische Wirtschaftszeitung Actualidad Econòmica uns im Mai einen Innovationspreis für unser „Flaggschiff“ verliehen hat. Zudem hat das SL 910 den red dot Design-Award gewonnen. Einer der wichtigsten Gradmesser für unseren Erfolg ist die Zufriedenheit unserer Kunden. Für die Leser der Fachzeitschrift connect ist das SL 910 das Produkt des Jahres 2012 in seiner Kategorie.

Gigaset-Produkte stehen seit jeher für hohe Ansprüche an Qualität und Design. Sie setzen weltweit Maßstäbe. Es ist daher gut zu wissen, dass die Pipeline für neue Produkte im Bereich der Schnurlos-Telefonie auch in diesem Jahr gut gefüllt ist.

Meine Damen und Herren,

ein weiterer wichtiger Schritt in der Entwicklung von Gigaset war im vergangenen Jahr die Markteinführung von Gigaset pro. Wir erschließen damit den Telefonmarkt für kleine und mittlere Unternehmen. Hier bieten wir Telefonanlagen mit bis zu hundert Anschlüssen an. Dabei fokussieren wir uns bewusst auf diesen Marktausschnitt, da er große Chancen für Gigaset mit seiner starken Marke bietet.

Diese Chancen wollen wir punktgenau nutzen im stark wachsenden Markt für Telefonlösungen über das Internet, das sogenannte Internet Protocol, kurz IP. Der Vertrieb von Gigaset pro findet bereits in sechs europäischen Ländern statt.

Meine Damen und Herren,

Gigaset hat exzellente Premium-Produkte. Sie werden von unseren Kunden geschätzt – vom Einsteigermodell bis hin zum innovativen Touch Telefon SL 910. Und jetzt auch im neuen Produktsegment Gigaset pro. Diese Produkte bieten ein großes Erfolgspotenzial in unserem Kerngeschäft.

Dennoch – es ist ebenso klar, dass das Geschäft ganz wesentlich vom Konsumentenvertrauen in den jeweiligen Volkswirtschaften abhängt. Dieses wird wiederum von gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen und der Finanz- und Euro-Krise beeinflusst.

Betrachten wir den Markt der Schnurlos-Telefone isoliert, dann sehen wir eine anhaltende Konsolidierung. Unser klassischer Markt wird tendenziell schrumpfen. Laut aktueller Zahlen wird in unseren Kernmärkten ein Rückgang von 9 Prozent in diesem Jahr erwartet.

Aber wir gewinnen Marktanteile. Als Marktführer sind wir Gestalter und wollen Gewinner der Konsolidierung sein. Wir profitieren von unserer hohen Marktdurchdringung in etablierten Märkten und verzeichnen einen Marktanteilsgewinn von bis zu 3 Prozent in einzelnen Märkten. Schließlich steht in jedem zweiten deutschen und weltweit in rund 75 Millionen Haushalten eine Gigaset-Station. Wir sind in mehr

als 70 Ländern präsent und liegen in der Schnurlostelefon-Branche weltweit an dritter Stelle. In Europa sind wir die klare Nummer Eins. Wir sind daher überzeugt, dass sich Gigaset im Markt für Cordless Voice besser als der europäische Gesamtmarkt entwickeln wird.

Meine Damen und Herren,

das Kerngeschäft hat sich im vergangenen Jahr stabil gezeigt. Die Cashflows sind solide. Einen detaillierten Blick in die Geschäftszahlen gibt Ihnen jetzt Herr Dr. Blum.

[Rede Dr. Alexander Blum, Finanzvorstand]

Vielen Dank Charles.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine Damen und Herren,

auch ich heiße Sie herzlich willkommen zur diesjährigen Hauptversammlung unserer Gesellschaft. In den nächsten Minuten gebe ich Ihnen einen Überblick auf die

- Geschäftsentwicklung des Jahres 2011 sowie
- die laufenden Entwicklungen in 2012.
- Ich erläutere Ihnen, warum wir Sie auf der heutigen Hauptversammlung um Ihre Zustimmung zu den Tagesordnungspunkten Sechs und Sieben bitten, also die Ermächtigungen zur Ausgabe von Wandelanleihen und zum Rückkauf eigener Aktien.

Lassen Sie mich aber zunächst mit einem kurzen operativen Rückblick beginnen. Wir freuen uns, dass wir nach der ersten Phase der Neuausrichtung inzwischen als ein reines Kommunikations-Unternehmen agieren können. Die letzten Beteiligungen, die keinen Bezug zum Kerngeschäft hatten, sind bis auf eine kleine Ausnahme verkauft. Die Neuausrichtung haben wir auch räumlich vollzogen und sind in das Gebäude der Gigaset Communications GmbH umgezogen. Dies ist nicht nur ein wichtiges Signal, sondern spart auch Kosten.

Zudem haben wir im vergangenen Jahr unsere internen Prozesse wesentlich professionalisiert. Dieser Umbau ist vor allem im Hintergrund abgelaufen. Er stellt einen Wandel zur *operational excellence* dar. Unsere neu ausgerichteten Abteilungen für Rechnungslegung, Risikomanagement, Compliance und Controlling verhelfen dem Unternehmen zu einer effizienten Steuerung und nachhaltigen Stabilität. Alle AG-Aufgaben werden jetzt durch die Mitarbeiter der Gigaset Communications GmbH übernommen. Das ist der beste Beleg für den Wandel der Gigaset von einer Beteiligungsgesellschaft zu einem Telekommunikationsunternehmen: Neue Leute betreiben jetzt die Geschäfte.

Im Folgenden möchte ich Ihnen die relevanten Finanzkennzahlen für das Geschäftsjahr 2011 präsentieren: Die Umsatzerlöse betragen 520 Millionen Euro. Im fortgeführten Kerngeschäft, der Basis für unsere folgenden Jahre, konnten wir 458 Millionen Euro erzielen.

Meine Damen und Herren,

besonders wichtig ist mir zu erwähnen: Wir haben die Profitabilität bei erheblichen Marktvolatilitäten deutlich steigern können. Unser operatives Ergebnis EBITDA betrug 50,9 Millionen Euro nach null Euro im Vorjahr 2010.

Wesentlich war dafür unser konsequent umgesetztes Effizienz- und Kostenprogramm zur *operational excellence*. Es führte zu einer EBITDA-Marge von knapp 10 Prozent. Wir haben die Aufwendungen für die Holding beispielsweise um 35 Prozent oder 8,4 Millionen Euro reduziert. Das EBIT steigerte sich auf 22 Millionen Euro – nach minus 86 Millionen Euro im Jahr zuvor. In der Folge konnten wir das Konzernergebnis auf 17,5 Millionen Euro steigern, nachdem im Vorjahr noch ein Verlust in Höhe von 100 Millionen Euro verbucht werden musste.

Zum aktuellen Geschäftsjahr: Für das erste Quartal dieses Jahres haben sich unsere Erwartungen erfüllt. Wir sind solide gestartet. Operativ wurde die Vertriebspartnerschaft mit einem führenden europäischen Hypermarkt für das südliche Europa besiegelt. Und eine exklusive Vertriebsvereinbarung wurde mit einem bedeutenden nordeuropäischen Operator abgeschlossen. Dies stärkt nachhaltig unsere Position als Marktführer im Bereich Cordless Voice.

Der Konzernumsatz des fortzuführenden Geschäfts blieb mit gut 112 Millionen Euro in etwa auf dem Niveau des Vorjahresquartals. Das EBITDA lag im ersten Quartal bei 10,7 Millionen Euro. Hierin enthalten sind unter anderem die von Herrn Lamprecht angesprochenen Investitionen in neue Wachstumsplattformen.

Die EBITDA-Marge betrug knapp 10 Prozent. Der Gewinn je Aktie ist positiv und liegt im fortzuführenden Geschäft für das erste Quartal bei 8 Eurocent.

Dieses positive Ergebnis wurde in einem schwierigen Marktumfeld erwirtschaftet. Sie wissen und Herr Lamprecht hat es angesprochen: Die Wirtschaft in der EU ist „angeschlagen“. Auch der starke US-Dollar wirkt sich negativ auf unser Ergebnis aus. Der Euro wurde gegenüber dem US Dollar im Vergleich zum Durchschnitt des Vorjahres um knapp 7 Prozent abgewertet.

Besonders betonen möchte ich, dass unsere Bilanzstruktur gesund ist. Unsere Eigenkapitalquote von 27,4 Prozent ist erfreulich. Die Finanzverbindlichkeiten von nur 3 Prozent sind für ein Unternehmen unserer Größenordnung äußerst gering. Diese solide Finanzstruktur hilft uns bei der Erschließung innovativer Geschäftsfelder. Gleichzeitig ist sie ein wichtiges Fundament in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.

Sehr geehrte Aktionäre,

an dieser Stelle möchte ich auf die von Herrn Lamprecht angesprochenen Risiken eingehen. Wir haben aus der Zeit als Beteiligungsgesellschaft Altlasten und Risiken übernommen, die uns beschäftigen und unser Ergebnis belasten.

Zu nennen ist die Klage von Evonik Degussa über 12 Millionen Euro. Hierbei handelt es sich um eine behauptete Vertragsverletzung aus den Jahren 2006/2007. Für diesen Sachverhalt haben wir in 2011 3,6 Millionen Euro zurückgestellt und werden uns vor dem Schiedsgericht mit Evonik auseinandersetzen.

Weiterhin bestehen Risiken aus Steuerprüfungen. Einerseits ist die Betriebsprüfung der Jahre 2002 bis 2004 immer noch nicht abgeschlossen. Andererseits diskutieren wir über ein steuerliches Risiko aus dem Unternehmenserwerb der Gigaset Communications GmbH.

Die gute Nachricht: Alle Risiken liegen in der Vergangenheit begründet und haben nichts mit unserem Kerngeschäft Telekommunikation zu tun.

Meine Damen und Herren,

die Gigaset-Aktie ist ein Wachstumstitel. Wir werden zur Stützung unseres Geschäfts in neue innovative Marktsegmente investieren. Details hierzu wird Ihnen mein Kollege Charles Fränkl erläutern.

In dieser wichtigen Transformationsphase unseres Unternehmens ist es essenziell, Erträge zu reinvestieren und den Fokus auf Wachstum zu legen. Für eine Dividendenausschüttung sehen wir daher in dieser entscheidenden Phase leider keinen Spielraum und schlagen Ihnen deshalb unter Tagesordnungspunkt zwei die Verwendung des Bilanzgewinns des Jahres 2011 zur Einstellung in die Gewinnrücklage beziehungsweise zu einem kleinen Teil zum Vortrag auf neue Rechnung vor.

Darüber hinaus sehen wir es als unsere Verpflichtung an, dem Unternehmen alle finanztechnischen Optionen zu ermöglichen, um sein Wachstum gesund zu gestalten.

Unter Tagesordnungspunkt Sechs bitten wir Sie deshalb um die Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen.

Durch solche Schuldverschreibungen fließt der Gesellschaft zunächst zinsgünstiges Fremdkapital zu, welches ihr aber später in Form von Eigenkapital unter Umständen erhalten bleibt. Zusätzlich zu den klassischen Finanzierungsmöglichkeiten durch Eigen- und Fremdkapital erhalten wir durch das vorgeschlagene bedingte Kapital die Möglichkeit, je nach Marktlage weitere attraktive Finanzierungsalternativen am Kapitalmarkt zu nutzen. Die bisherige Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen durch die Hauptversammlung vom 05. August 2009 ist größtenteils durch die Ausgabe einer Wandelanleihe in 2010 ausgenutzt. Daher soll diese aufgehoben werden.

Um alle üblichen finanztechnischen Mittel zur Verfügung zu haben, möchten wir Sie auch bitten, unter Tagesordnungspunkt Sieben der Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien im Rahmen der gesetzlichen Grenzen zuzustimmen.

Bei den genannten Tagesordnungspunkten haben wir keine konkreten Absichten, die Ermächtigungen auszunutzen. Es handelt sich vielmehr um „Vorratsbeschlüsse“, durch die für Aktiengesellschaften übliche Finanzinstrumente geschaffen werden sollen. Hierdurch haben wir den nötigen Handlungsspielraum, uns in volatilen Märkten für unsere Shareholder bestmöglich zu bewegen.

Meine sehr verehrten Aktionäre,

ich möchte Sie daran erinnern, dass maßgebliche Voraussetzung für die erfolgreiche Neuausrichtung unserer Gesellschaft und die wichtige Einigung mit Siemens in 2010 das Vorhandensein von Vorratsbeschlüssen für eine Kapitalerhöhung und eine Wandelschuldverschreibung waren. Nur weil diese beiden finanztechnischen Mittel kurzfristig zur Verfügung standen, konnte die erfolgreiche Neuausrichtung unserer Gesellschaft realisiert werden.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der kontinuierliche Dialog mit Ihnen ist uns sehr wichtig. Im vergangenen Jahr konnten wir ihn ausbauen. Wir haben Hauck & Aufhäuser, das Bankhaus Lampe und equinet als Analysten für unsere Aktie gewinnen können. Regelmäßige Investoren- und Analystenkonferenzen sowie intensive Roadshows und Einzelgespräche werden auch künftig den Dialog mit Ihnen, unseren Investoren, weiter verbessern.

Zum Abschluss meiner Rede lassen Sie mich die aus meiner Sicht wichtigsten Punkte zusammenfassen: Wir sind davon überzeugt, dass sich die in diesem Jahr anstehenden Zukunftsinvestitionen bereits im Geschäftsjahr 2014 in positiven Markterfolgen widerspiegeln werden.

Heute ist es mir wichtig zu betonen: Unsere operative Ertragskraft ist gut, unser Kerngeschäft profitabel.

Um jedoch auch künftig erfolgreich zu sein und unsere marktführenden Positionen zu verteidigen, bedarf es einer Weiterentwicklung unseres Unternehmens. Gemeinsam möchten wir das Potenzial unseres Unternehmens optimal ausschöpfen und den Wert nachhaltig steigern. Dazu ist unsere Strategie „Gigaset 2015“ der richtige Weg. Charles Fränkl wird Ihnen nun die Eckpunkte erläutern.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



[Fortsetzung Rede Charles Fränkl, Vorstandsvorsitzender]

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir befinden uns in einem unumkehrbaren Trend der digitalen Transformation aller Informations- und Telekommunikationsmärkte. Wir hören es allenthalben von Experten und Wettbewerbern. Und diesem Wandel kann und will sich Gigaset nicht entziehen. Er ist vielmehr eine großartige Chance. Deshalb müssen wir unsere eigenen Antworten auf die Marktdynamiken und auf das sich ändernde Kommunikations- und Telefonie-Verhalten unserer Kunden geben.

Dieser unumkehrbare Trend führt zu einer grundsätzlichen Ausrichtung all unserer neuen Produkte. Diese werden Internet- und IP-fähig sein. Im privaten Bereich und ebenso bei Geschäftskunden ist dies die Zukunft. Hier werden wir profitieren – und wachsen.

Es ist unser klares Ziel, Gigaset zu einem weiterhin innovativ führenden und wachstumsstarken Unternehmen zu entwickeln. Eine Weiterentwicklung, die auf Basis unserer Siemens-DNA logisch und evolutionär ist.

Wir haben weitere Vorteile beim Vorstoß in neue Märkte:

- Eine starke Marke.
- Sehr gute Vertriebsstrukturen.
- Eine ehrgeizige Mannschaft für Forschung und Entwicklung.

Bereits heute haben wir die Anzahl der Innovationen und Patentanmeldungen signifikant gesteigert.

Und – in rund 75 Millionen Haushalten sind Gigaset-Geräte installiert. Diese werden von unseren Kunden bei entscheidenden Innovationen durch neue Geräte ersetzt. Und gleichzeitig bieten sie den Vorteil, dass wir die Geräte „schlauer“ machen können, zu einer Art Schaltzentrale für die Vernetzung des Hauses.

Meine Damen und Herren,

„Gigaset 2015“ wird auf drei Säulen beruhen:

Säule Eins ist unser stabiles Kerngeschäft Cordless Voice.

Säule Zwei ist der Bereich Business Customers, unser Firmenkundengeschäft. Hier bündeln wir zukünftig unsere Geschäftskunden-Aktivitäten inklusive Gigaset pro.

Säule Drei heißt Home Networks. Damit bezeichnen wir die Vernetzung zu Hause.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie mich Ihnen die Eckpunkte unserer Strategie „Gigaset 2015“ im Einzelnen erläutern:

Ich halte eine Erkenntnis für wesentlich, mag Sie auch banal klingen: Das Verständnis der klassischen Festnetztelefonie wandelt sich. Heutzutage stellt sich zum einen die Frage nach dem Zugang. Und zum anderen nach den Diensten. Ob der Zugang über ein ISDN-Kabel, Mobilfunk oder das Internet passiert, wird egal. Entscheidend sind die Dienste, die gekauft werden. Wie etwa Internet-Sprachkommunikation mit einem Gigaset-Gerät. Unser Vorteil in dieser neuen Welt ist die Sprachqualität und zukünftig die Bildqualität über unsere DECT- und CATiQ Standards.

Früher telefonierte man analog. Heute ist die ISDN-Leitung verbreitet. Und zukünftig wird die Internetverbindung für die ganze Übertragung von Sprache, Video und Daten sorgen. Ganz gleich welchen Übertragungsweg unsere Kunden wählen. Sie benötigen weiterhin zu Hause das Gigaset-Telefon. Die Marktforschung bestätigt uns dies. Denn unsere Kunden telefonieren zu 60 Prozent zu Hause. Der Markt ist mittelfristig stabil und langfristig attraktiv.

Ein Beispiel: Unsere Kunden wollen Internettelefonie mit Bild nutzen, wie etwa Skype. Bisher sind sie dafür an ihren Laptop gebunden. Es ist schlicht unbequem, den Laptop vom Wohnzimmer in die Küche zu tragen. Ganz anders ist es mit einem Gigaset-Telefon. Man kann sich damit unkompliziert bewegen – und hat zudem eine bessere Qualität.

Im Geschäftsbereich Cordless Voice werden wir auch im Jahr 2015 stabil sein. Die Gigaset-Station hat neben dem Mobiltelefon ihre eigene Berechtigung und Zukunft. Die immer stärkere Nutzung von Voice-over-IP wird den Markt zunehmend bestimmen und ISDN und analog ablösen. Diese Chance nutzen wir. Als Gestalter der Marktkonsolidierung werden wir besser sein können als unsere Wettbewerber und wollen deutliche Marktanteilsgewinne generieren.

Meine Damen und Herren,

wir kommen zu unserem Geschäftskundenbereich, den wir Business Customers nennen. Wir werden das Firmenkundengeschäft ausbauen. Dabei konzentrieren wir uns von Beginn an auf IP-fähige Produkte. Gerade kleine und mittlere Unternehmen, die bis zu 100 Anschlüsse für ihre Telefonanlagen benötigen, werden diesen Trend überproportional nutzen. Diese Unternehmen wollen wir beliefern. Zum einen über unsere bestehende Auftragsproduktion. Zum anderen über unser Marke Gigaset pro. Unsere Marke steht für technische Kompetenz, Qualität und Zuverlässigkeit.

Im Bereich der IP-Telefonie erwarten wir für den Firmenkundenbereich bei Gigaset ein Wachstum von 20 Prozent pro Jahr.

Dieses Potenzial werden wir nutzen – und starkes Wachstum im Firmen- und Geschäftskunden-Bereich bei Gigaset pro sehen. Hier streben wir führende Marktpositionen bei IP-basierten Anwendungen an. Wir gehen hier nicht in Konkurrenz zu den großen etablierten Anbietern. Unser Potenzial liegt im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen. Hier ist die Eintrittsbarriere für uns und unsere starke Marke niedrig. Diesen Umstand nutzen wir, um eine führende Marktposition zu erreichen.

Hier werden wir angreifen, um bis 2015 ein Marktführer zu werden. Das adressierbare Marktpotenzial beträgt etwa 1,2 Milliarden Euro im Jahr 2015.

Meine Damen und Herren,

unsere dritte Säule heißt Home Networks. Es geht dabei um die ganz praktische Vernetzung des eigenen zu Hauses. Home Networks ist ein sogenannter Megatrend.

Nicht nur Gigaset will in diesem Markt erfolgreich sein. Aber – das ist meine feste Überzeugung – Gigaset hat sehr gute Voraussetzungen, hier einen Massenmarkt zu erschließen. Wir haben vier klare Vorteile, zumal gegenüber Wettbewerbern, die nicht in der Kommunikation zu Hause sind wie wir. Diese Vorteile sind Grundlage für das Vertrauen unserer Kunden.

Erstens: Gigaset hat eine starke Marke, die mit Qualität und Design aus Deutschland verbunden wird.

Zweitens: Wir haben bestehende und gute Vertriebsstrukturen.

Drittens: Für Gigaset mit seiner Siemens-DNA im Bereich der Innovationen ist dies eine logische und schlüssige Weiterentwicklung bestehender Technik-Kompetenz auf der Basis unseres DECT-Standards.

Und viertens: Rund 75 Millionen Haushalte haben eine Gigaset-Station zu Hause, die als Schaltzentrale für unsere neuen Anwendungen – oder neudeutsch: Applikationen oder noch kürzer: Apps – dienen kann.

Über diese vier Punkte unterscheiden wir uns von unseren Wettbewerbern.

Entscheidend ist dabei die Entwicklung einer leistungsstarken Grundarchitektur, in deren Zentrum stets die Gigaset-Basisstation steht. Dabei kommuniziert das jeweilige Gigaset-Gerät mit verschiedenen Sensoren im Haushalt sowie einer von uns entwickelten Cloud-Anwendungs-Plattform.

Auf dieser Plattform kann eine ganze Reihe an attraktiven Angeboten für Kunden entwickelt und andockt werden. Wir konzentrieren uns dabei vor allem auf drei Bereiche:

1. Home Security – also Sicherheitslösungen, die Einbrüche in Privatwohnungen registrieren und melden können, wenn man selbst nicht zuhause ist.
2. Elderly Care – also Anwendungen für ältere Menschen, denen wir in ihren Wohnungen helfen können, etwa durch das Melden eines Sturzes.
3. Energy Management – das heißt Geräte und Anwendungen, mit denen der Energieverbrauch des eigenen Haushalts von unterwegs aus gesteuert werden kann.

Bereits in zehn Monaten wollen wir erste Produkte im Bereich Home Networks auf den Markt bringen. Wie angekündigt, werden wir erste Prototypen auf der IFA 2012 in Berlin Anfang September präsentieren. Schon heute lade ich Sie dazu ein.

Gutscheine für Eintrittskarten erhalten Sie im Foyer.

Einen kleinen Vorgeschmack erhalten Sie in diesem kurzen Film.

Meine Damen und Herren,

die heute bereits existierenden Lösungen für die Vernetzung zu Hause sind viel zu teuer. Unsere Lösungen auf der Basis der Gigaset-Stationen ermöglichen den Einsatz in jedem Haushalt. Sie erschließen einen Massenmarkt. Dies ist die logische Weiterentwicklung unseres Portfolios in einen großen Wachstumsmarkt.

Unsere Ziele sind klar:

- Wir wollen ein Technologieführer sein. Und wir entwickeln dazu beispielsweise die Sensoren, um die heimische Vernetzung Wirklichkeit werden zu lassen.
- Wir bieten eine offene Plattform, um auch unabhängigen Entwicklern die Möglichkeit zu bieten, Gigaset-Anwendungen zu entwickeln.
- Wir erschließen einen Massenmarkt bis 2015 mit mehreren 100.000 Kunden.

Marktextperten rechnen hier mit einem Wachstum von 40 Prozent pro Jahr. Für das Jahr 2015 wird mit einem Marktpotenzial in den drei adressierten Marktsegmenten in Höhe von 850 Millionen Euro gerechnet. Dieses Potenzial werden wir nutzen. Wir sind ehrgeizig und wollen hier ein Technologieführer werden. Die entsprechende Infrastruktur im Bereich Forschung und Entwicklung entwickeln wir derzeit – auch personell. So konnten wir kürzlich einen neuen Entwicklungschef gewinnen. Mit ihm werden wir unsere Innovationsrate signifikant erhöhen.

Meine Damen und Herren,

„Gigaset 2015“ ist keine Vision mehr. Es ist unsere Strategie für eine Marktentwicklung, von der wir überzeugt sind. Am 8. August werden wir die Strategie

zur Veröffentlichung unserer Halbjahreszahlen konkretisieren. Die Umsetzung dieser Strategie verfolgt ein klares Ziel: Wert schaffen für unsere Aktionäre.

Alexander Blum hat es vorher gesagt: Wir wollen, dass Gigaset wächst. Wir sind ein Wachstumstitel. Wir haben gesagt, dass wir die ersten deutlichen Markterfolge aus unserem Bereich Home Networks für Anfang 2014 erwarten.

Dem zurückgehenden Kerngeschäft Cordless Voice stellen wir die Wachstumsmärkte Business Customers gegenüber sowie ab 2013 den Markt Home Networks – mit der Einführung neuer Produkte.

Derzeit passen wir alle Geschäftsbereiche an die Bedingungen der digitalen Transformation an, um optimal aufgestellt zu sein. Dabei werden wir regelmäßig unsere bestehenden Strukturen überprüfen und anpassen.

Meine Damen und Herren,

für unseren Weg hoffe ich auf Ihr Vertrauen in Gigaset. Vertrauen ist die wichtigste Währung am Kapitalmarkt. Darum werbe ich.

Lassen Sie mich abschließend also noch einmal die Eckpunkte der Strategie Gigaset 2015 zusammenfassen.

Erstens: Wir entwickeln unser stabiles Kerngeschäft Cordless Voice in einem sinkenden Markt weiter und profitieren von der durch uns getriebenen Marktkonsolidierung.

Zweitens: Wir erweitern unser Kerngeschäft um IP-basierte Angebote für kleine und mittlere Unternehmen im Geschäftskundenbereich, den wir Business Customers nennen. Wir werden in diesem Markt eine führende Position einnehmen und das Wachstumspotenzial von 20 Prozent pro Jahr nutzen.

Drittens: Wir entwickeln über Home Networks Gigaset logisch und evolutionär weiter, in dem wir die in 75 Millionen Haushalten stehende Gigaset-Station zu einer Schaltzentrale für die Vernetzung im Haus machen. Gigaset hat sehr gute Voraussetzungen, den pro Jahr um 40 Prozent wachsenden Massenmarkt zu erschließen.

Ich möchte nochmals betonen: Besuchen Sie uns auf der IFA im September in Berlin, um unsere neuen Produkte kennenzulernen!

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Gigaset ist in einer Transformation.

Gigaset steht für Innovationen.

Gigaset ist ein Wachstumstitel.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich freue mich auf „Gigaset 2015“ – gemeinsam mit Ihnen.