

# HPI AG

# Ihr Einkaufsspezialist.



## **Halbjahresbericht der HPI AG**

für den Zeitraum

vom 01. Januar 2013 bis 30. Juni 2013

## VORWORT DES VORSTANDS

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

Es ist uns gelungen, im Jahr 2012 unseren Umsatz gegenüber dem Vorjahr sowohl organisch als auch durch Übernahmen um 50% zu steigern und die 100 Mio. EUR Umsatzgrenze zu durchstoßen. Somit haben wir unseren Umsatz in drei Jahren fast vervierfacht.

Der Fokus liegt nun auf einer Konsolidierung und Zusammenführung der bestehenden Beteiligungen sowie Kostensenkungen auf allen Konzernebenen.

Wir sind zuversichtlich, ohne weitere Übernahmen im Gesamtjahr 2013 Umsätze in Höhe von 125-128 Mio. EUR zu erreichen. Aufgrund außerordentlicher Kosten des Geschäftsausbaus sowie von Marktunsicherheiten bei den Beteiligungen REW Technology AG (bisherige REW Solar AG) und AZEGO Components AG rechnen wir auf Konzernebene mit einem positiven operativen Ergebnis, das voraussichtlich jedoch unter unseren ambitionierten Erwartungen liegen wird.

Trotz der gestiegenen Herausforderungen, mit denen wir kurzfristig konfrontiert sind, sollten die eingeleiteten Kostensenkungsmaßnahmen in Verbindung mit einer konjunkturellen Erholung im kommenden Jahr 2014 für eine deutliche Verbesserung der Ertragslage sorgen.

IT-Sicherheits- und Speichertechnologie sowie der Outsourcing-Trend bei Einkauf und Logistik verbunden mit dem Trend zur Optimierung der Energiekosten - das sind starke Wachstumstreiber für die gut positionierten Gesellschaften der HPI-Gruppe.

Mehr Erläuterungen dazu finden Sie hier in unserem Zwischenbericht für das 1. Halbjahr 2013.

Wir danken Ihnen für Ihr Interesse an unserem Unternehmen.

Der Vorstand

## ZWISCHENBERICHT FÜR DAS 1. HALBJAHR 2013

### I. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft befindet sich seit Beginn dieses Jahres auf dem Kurs der konjunkturellen Erholung. Das gesamtwirtschaftliche Wachstum, das witterungsbedingt im ersten Quartal noch recht moderat ausfiel, dürfte im zweiten Quartal wieder kräftiger zunehmen. Dies signalisieren die aktuell vorliegenden Indikatoren. In den konjunktursensitiven Wirtschaftsbereichen Industrie und Baugewerbe schwächte sich die Erzeugung im Mai zwar ab, insgesamt aber wurden in beiden Bereichen in den beiden ersten Monaten des zweiten Quartals die Produktionsergebnisse des ersten Quartals deutlich übertroffen. Auch im weiteren Jahresverlauf ist angesichts der aktuell positiven Stimmung bei Unternehmern und Verbrauchern mit einer Fortsetzung der konjunkturellen Erholung in Deutschland zu rechnen. Die außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die deutsche Wirtschaft gestalten sich weiterhin recht unterschiedlich. Die moderate Erholung der Weltwirtschaft setzt sich fort. Dämpfende Einflüsse gehen allerdings nach wie vor von der schwachen Entwicklung in der Eurozone aus. In den USA deuten die aktuellen Indikatoren auf eine Fortsetzung des moderaten Wachstumskurses. In Japan sorgt die expansive Geld- und Fiskalpolitik nach einem überraschend wachstumsstarken ersten Quartal kurzfristig weiter für konjunkturellen Schub. Aus China kommen vermehrt Signale, die auf eine stärkere Abkühlung der Wachstumsdynamik hindeuten als bislang erwartet. Dies könnte das bisher relativ dynamische Wachstum im asiatischen Raum insgesamt dämpfen. Angesichts der schwächeren Dynamik im südamerikanischen Raum würden somit die konjunkturellen Impulse aus den Schwellenländern insgesamt schwächer ausfallen. Damit sind im Berichtszeitraum die bestehenden konjunkturellen Risiken in der Weltwirtschaft wieder etwas stärker in den Fokus gerückt.

*Quelle: 2013 Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)*

Die verhaltene Nachfrage und hohe Lagerbestände im Halbleiterleitermarkt hatten einen Einfluss auf die Tochtergesellschaft AZEGO Components AG, die ein negatives EBIT im ersten Halbjahr erwirtschaftete.

Die Markteinbrüche in der EG aufgrund von der im 1. Halbjahr unsicheren Lage bezüglich EG-Antidumpingzölle hatten Folgen für die Tochtergesellschaft REW TECHNOLOGY AG. Die REW TECHNOLOGY AG als Großhändler für Produkte der energetischen Gebäudesanierung hatte praktisch keine Auslandsnachfrage im ersten Halbjahr. Die Anti-Dumping-Zölle auf Photovoltaik-Produkte sind vom Importeur zu entrichten, somit war natürlich bis zur endgültigen Klärung der Höhe der Zölle kein Import innerhalb der EG-Mitgliedsstaaten vorhanden.

#### **Produzierendes Gewerbe**

Die Industrie hatte nach teilweise deutlichen Zuwächsen in den ersten Monaten dieses Jahres im Mai erstmals wieder eine Abschwächung der Erzeugung zu verzeichnen. Mit - 0,7 % [2] fiel der Produktionsrückgang aber recht moderat aus. Dämpfend machte sich vor allem die Investitionsgüterproduktion bemerkbar, die im Monat zuvor kräftig

angestiegen war. Die Zunahme der Erzeugung bei den Vorleistungsgüterproduzenten wirkte dagegen stützend. In der Tendenz weist die industrielle Erzeugung weiter deutlich nach oben. Die Entwicklung der Auftragseingänge in der Industrie deutet derzeit allerdings auf eine etwas moderatere Ausweitung der industriellen Erzeugung in den kommenden Monaten hin. So schwächte sich die Bestellfähigkeit im Mai weiter spürbar ab. Die Entwicklung der Auftragseingänge ist in den letzten Monaten aber auch durch das teilweise starke Auf und Ab von Großaufträgen mitbestimmt. Ohne Großaufträge tendieren die Auftragseingänge weiter aufwärts, wenngleich etwas weniger deutlich als zuvor. Sowohl das ifo-Geschäftsklima im Verarbeitenden Gewerbe als auch die ZEW-Konjunkturerwartungen konnten sich im Juni weiter verbessern. Insgesamt bestätigt sich damit das Bild einer sich fortsetzenden, durch die industrielle Entwicklung gestützten, gesamtwirtschaftlichen Erholung.

Bis auf Produkte der regenerativen Energien und Halbleiterprodukte konnten wir die Belebung der Nachfrage im ersten Halbjahr 2013 spüren. Sowohl die Absätze im Bereich IT-Produkte als auch im Bereich industrieller Verbrauchsartikel (IT = 3KV, TND; industrielle Verbrauchsartikel = MRL GmbH) entwickelten sich erfreulich.

*Quelle: 2013 Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)*

#### **A. Marktentwicklung: IT-Netzwerkprodukte, Cloud Computing (HPI-Gesellschaft: 3KV GmbH), Storage (HPI-Gesellschaft: TND AG)**

Das **IT-Geschäft** in Deutschland lief dem Branchenverband Bitkom zufolge 2012 besser als zunächst erwartet. Mit Produkten und Diensten der Informationstechnologie, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik (ITK) wurden in 2012 152 Milliarden Euro umgesetzt und somit 2,8 Prozent mehr als im Vorjahr, wie der Verband mitteilte.

Ursprünglich war die Branche von einem Plus von 1,6 Prozent ausgegangen. „Privatverbraucher und Industrie investieren derzeit vermehrt in neue Geräte und Lösungen“, erklärte Bitkom-Chef Dieter Kempf. Vor allem Neuerungen wie Tablet-PCs oder intelligente Netze kurbelten das Geschäft an.

Die IT-Branche stabilisiert nach Worten von Kempf die schlingernde Konjunktur in Deutschland und beschäftigt immer mehr Menschen. „Die ITK-Unternehmen werden in 2012 ca. 10.000 Arbeitsplätze schaffen.“ Für das aktuelle Jahr 2013 dürfte der Branche indes nicht mehr so viel Wachstum ins Haus stehen. Der Bitkom rechnet mit einem Umsatzplus von 1,6 Prozent auf 154,3 Milliarden Euro.

*Quelle: Bitkom - Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.*

Der deutsche Markt für **Cloud Computing** übersteigt in diesem Jahr deutlich die Grenze von 5 Milliarden Euro. Der Umsatz kletterte 2012 voraussichtlich um 47 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro. Das ergab eine aktuelle Studie der Experton-Group im Auftrag des Hightech-Verbands BITKOM. „Cloud Computing ist zu einem echten Boom-Thema geworden. In den kommenden Jahren bleiben die Wachstumsraten aller Voraussicht nach im zweistelligen Bereich“, sagt BITKOM-Präsident Prof. Dieter Kempf. Bis 2016 soll der Markt auf rund 17 Milliarden Euro wachsen.

Besonders stark legt letztes Jahr der Umsatz mit Geschäftskunden zu: Gut 3 Milliarden Euro geben Unternehmen für Cloud Computing aus, im Vorjahr war es gut eine Milliarde Euro weniger. Der Hauptteil dieser Umsätze entfällt mit 1,4 Milliarden Euro auf Cloud-Dienstleistungen. Dazu gehören Software-as-a-Service (das Bereitstellen von Computerprogrammen über das Internet), Platform-as-a-Service (die Bereitstellung von Entwicklungsumgebungen über das Internet) und Infrastructure-as-a-Service (etwa die Bereitstellung von Speicher- oder Rechnerkapazität über das Internet). Investitionen in Cloud-Hardware machten 1,1 Milliarden aus, Integration und Beratung gut 500 Millionen Euro.

Privatverbraucher geben 2013 voraussichtlich 2,3 Milliarden Euro für Cloud Computing aus. Dabei nutzen die Verbraucher die Cloud vor allem für Unterhaltungsdienste, wie Online-Spiele oder das Streamen von Audio- oder Videodateien. Bis 2016 wird sich der Umsatz mit diesen Entertainment-Diensten fast verdreifachen. Insgesamt steigen die Umsätze mit Privatkunden bis dahin auf über 6 Milliarden Euro.

*Quelle: Bitkom - Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.*

Im letzten Jahr haben Unternehmen und Privatleute 60 Milliarden US-Dollar für **IT-Sicherheit** ausgegeben – fast neun Prozent mehr als in 2011. Nach den Berechnungen der Analysten von Gartner sollen die Ausgaben bis zum Jahre 2016 auf 86 Milliarden Dollar ansteigen.

Nach der Gartner-Definition beziehen sich die Angaben auf alle Ausgaben für Sicherheits-Infrastruktur wie Software, Security-Services und Appliances für Network-Security bei Unternehmen und privaten Endverbrauchern. „Trotz des Risikos weiterer ökonomischer Turbulenzen wird der Markt für Sicherheits-Infrastruktur in den kommenden Jahren weiter wachsen“, sagt Lawrence Pingree, Research Director bei Gartner.

Nach seinen Angaben werden die Bereiche IT-Sourcing (Managed Security Services), Web-Gateways (Appliance) und Security Information und Event Management (SIEM) am stärksten zulegen. Auch für Cloud-basierte Security-Services, die mehrere Schlüsselbereiche der IT-Sicherheit betreffen, sagt Pingree ein überproportionales Wachstum voraus.

Im Vergleich zu Zahlen aus 2011 zeichneten sich bei den Unternehmen zunehmende Investitionen für IT-Sicherheit ab. So wollen 45 Prozent der Unternehmen ihre Budgets für IT-Sicherheit erhöhen, 50 Prozent erwarten gleichbleibende Ausgaben und bei lediglich fünf Prozent sinken die Sicherheits-Budgets.

Die steigenden Sicherheitsausgaben führt Pingree vor allem darauf zurück, dass die Unternehmen zunehmenden Risiken und Bedrohungen ausgesetzt seien, denen sie mit vermehrten Investitionen in die IT-Sicherheit begegnen müssten.

In 2011 und 2012 sind die Ausgaben um etwa neun Prozent gestiegen. Dieser Trend wird sich nach der Gartner-Berechnung fortsetzen, so dass der weltweite Markt für Sicherheits-Infrastruktur bis zum Jahr 2016 auf 86 Milliarden US-Dollar wächst.

*Quelle: [www.computerwoche.de](http://www.computerwoche.de), Artikel von Holger Eriksdotter*

Sowohl im **Storage-Software- als auch im Hardware-Geschäft** rund um den Globus stehen die Zeichen auf Wachstum. Der Markt für externe Plattenspeicher wuchs im vierten Quartal des vergangenen Jahres um 0,7 Prozent auf rund 8,6 Milliarden US-Dollar im Vergleich zum Vorjahresquartal. IDC zufolge ist hier EMC führend. Für den

Storage-Software-Markt erwartet Gartner eine positive weitere Entwicklung. Die Analysten rechnen dieses Jahr mit einem Marktwachstum von reichlich sieben Prozent.

Quelle: [www.it-business.de](http://www.it-business.de), 30.04.13 | Redakteur: [Katrin Hofmann](#)

So setzt auch die HPI AG auf den Wachstumstrend in der IT-Branche und hat mit der Akquisition der TND AG die IT-Dienstleistungspalette der 3KV GmbH um den Bereich „Server- und Storage-Systemlösungen“ erweitert. HPI ist mit Hardwareprodukten für IT-Netzwerksicherheit, Cloud Computing und Server/ Storage-Produkten in diesen Wachstumsmärkten über 3KV GmbH und TND AG gut positioniert. Softwarelösungen für Energie-Einsparung in IT-Netzwerken und für „Cloud Telefonie“ runden die Angebotspalette der HPI-Gruppe sinnvoll ab.

	Umsatz IST MioEUR	Umsatz PLAN Mio EUR	EBIT IST TEUR	EBIT PLAN TEUR	EBITDA IST TEUR	EBITDA PLAN TEUR
3KV GmbH	16,6	16,6	382	362	410	398
TND AG	23,3	23,5	278	338	316	395
Gesamt	39,9	40,1	660	700	726	793

## B. Marktentwicklung: Business Process Outsourcing (HPI-Gesellschaften: MRL Mannesmannröhren Logistic GmbH und HPI Hoechst Procurement GmbH)

Das Interesse deutscher Unternehmen an Outsourcing ist ungebrochen. Die große Mehrheit hält Auslagerungsmaßnahmen für besonders wichtig. Doch die wenigsten Firmen haben bereits alle Outsourcingpläne umgesetzt – 55 Prozent der Entscheider halten das Potenzial im eigenen Unternehmen für noch nicht ausgeschöpft. Das sind Ergebnisse der Studie „Erfolgsmodelle Outsourcing 2013“ von Steria Mummert Consulting.

Outsourcing ist schon lange kein Schlagwort mehr für wenige große Unternehmen. Die Auslagerung von Services, ganzer Geschäftsbereiche oder der IT ist in Unternehmen aller Branchen und Größen bereits weit verbreitet. 86 Prozent und damit die überwältigende Mehrheit der Entscheider in deutschen Unternehmen stufen Outsourcing als wichtig ein. 2011 waren es erst 78 Prozent. Als unwichtig bezeichnen dieses Thema nur weniger als fünf Prozent der befragten Führungskräfte.

Trotz der hohen Bedeutung liegt noch viel Potenzial brach. Mehr als die Hälfte der Manager hält das Outsourcingpotenzial im eigenen Betrieb für nicht ausgeschöpft - bei großen Unternehmen sind es sogar 62 Prozent. Dabei ist der Ausschöpfungsgrad im Vergleich zur Befragung 2011 gesunken. „Mit zunehmender Verbreitung von Outsourcing wächst das Erfahrungswissen. Die Reife der Outsourcingprojekte hat zwar zugenommen, doch der Erkenntnisprozess macht Firmen auch bewusst, welche zusätzlichen Möglichkeiten in der Auslagerung stecken. Sie entdecken mehr Spielraum und fühlen sich weiter entfernt von einer kompletten Ausnutzung des Potenzials“, erklärt Daniel Just, Sourcing-Experte von Steria Mummert Consulting.

Quelle: Steria Mummert Consulting

Im Bereich des Business Process Outsourcing „Procurement & Logistics“ ist der HPI Konzern mit mehreren Gesellschaften stark vertreten, davon am umsatzstärksten sind die HPI GmbH sowie die Mannesmannröhren Logistic GmbH.

	Umsatz IST MioEUR	Umsatz PLAN Mio EUR	EBIT IST TEUR	EBIT PLAN TEUR	EBITDA IST TEUR	EBITDA PLAN TEUR
MRL GmbH	11,7	11,4	420	428	456	449
HPI GmbH	2,2	2,6	54	102	98	130
Gesamt	13,9	14,0	474	530	554	579

Die zum Teil traditionell gewachsene Kundenstruktur im BPO-Sektor der HPI AG, die zum einen durch eine starke Präsenz in der Stahlindustrie, als aber auch in der Chemie-Industrie bestehen, machen HPI AG zu einem großen Anbieter im Outsourcing von Procurement- und Logistic-Services. In der gesamten Supply-Chain findet sich derzeit kein vergleichbarer Anbieter für ein komplettes Outsourcing der Versorgungskette. Zu erwartende Absatzrückgänge in den Kundenindustrien Stahl und Chemie werden verstärkt durch Integration neuer Branchen aus dem Bereich Petrochemie und Energieversorgung kompensiert. Zudem wird HPI AG die Chancen dieses integrierten Ansatzes weiter differenzieren und bspw. Fullfillment-Services stärker anbieten oder auch den Bereich der Personalüberlassung in der Funktion Einkauf fokussierter anbieten. Hier erschließt sich das Unternehmen weitere Kundenpotenziale.

Die Insolvenz (Schutzschirmverfahren) eines Geschäftspartners der HPI GmbH führte zu einer Planunterschreitung im Ertrag.

### C. Marktentwicklung: Elektronische Bauelemente (HPI-Gesellschaft: AZEGO Components AG)

#### Elektronische Bauelemente und Baugruppen mit moderatem Wachstum zurück

Der deutsche Markt für Leiterplatten wird 2013 um 1,3 Prozent auf zirka 1,3 Milliarden Euro wachsen. Auch der Halbleitermarkt wächst um ein halbes Prozent auf 9,9 Milliarden Euro, berichtet Dr. Wolfgang Bochtler, Vorsitzender des ZVEI-Fachverbands PCB and Electronic Systems. Einzig der Markt für Integrierte Schichtschaltungen wird leicht um zwei Prozent auf 660 Millionen Euro zurückgehen. Für den Markt der elektronischen Baugruppen (Inhouse-Hersteller und Electronic Manufacturing Services Provider) wird ein Anstieg von 0,4 Prozent auf 24 Milliarden Euro prognostiziert. Für die gesamten elektronischen Bauelemente (Leiterplatten, Integrierte Schichtschaltungen, Elektromechanische und Passive Bauelemente, Halbleiter) erwartet der ZVEI eine Steigerung von 0,3 Prozent auf 16,7 Milliarden Euro im Jahr 2013. „Damit befinden sich nach Rückgängen im Jahr 2012 fast alle Segmente wieder auf moderatem Wachstumskurs“, so Bochtler.

Die HPI-Gruppe hat im Bereich elektronische Bauelemente eine 100prozentige Tochtergesellschaft, die AZEGO Comoponents AG, und zwei weitere Beteiligungen mit je 49% an der ce Global Sourcing GmbH und dann der VCE Virtual Chip Exchange Inc. Konsolidiert wurde nur die AZEGO Components AG, die im ersten Halbjahr 2013 noch unter den hohen Lagerbeständen im Markt und der relativ verhaltenen Nachfrage nach Lagerüberbeständen zu kämpfen hatte. Das Geschäftsmodell der AZEGO Components AG ist Bauelemente-Lagerüberbestände auf Kommission zu übernehmen und dann weltweit zu vermarkten.

Die AZEGO Components AG trug im ersten Halbjahr mit einem negativen EBITDA von -200 TEUR zum Ergebnis bei.

	Umsatz IST MioEUR	Umsatz PLAN Mio EUR	EBIT IST TEUR	EBIT PLAN TEUR	EBITDA IST TEUR	EBITDA PLAN TEUR
AZEGO Components AG	0,7	1,0	-196	-220	-200	-229

#### D. Marktentwicklung: Erneuerbare Energien (HPI-Gesellschaft: REW TECHNOLOGY AG)

Der Bundesverband Erneuerbare Energie e.V. (BEE) stellt spürbare eine Bremswirkung beim Ausbau der Erneuerbaren Energien fest, verursacht durch falsche Entscheidungen und verunsichernde Diskussionen in der zu Ende gehenden Legislaturperiode. „Anders als lautstarke Kritiker unserer Branche glauben machen wollen, hat der Ausbau der meisten Erneuerbaren Energien deutlich an Dynamik verloren. Verantwortlich dafür sind falsche Weichenstellungen bei der letzten EEG-Novelle ebenso wie massive Verunsicherungen durch fehlgeleitete Reformvorschläge aus dem Regierungslager“, kritisiert Dietmar Schütz, Präsident des BEE. Entsprechend verhalten sei die Zwischenbilanz des Dachverbandes der Erneuerbaren-Branche für das Jahr 2013.

Die EEG Novelle des Jahres 2011 hat den notwendigen Ausbau von Biogas massiv gedrosselt. Während 2011 noch 806 Megawatt (MW) Leistung aus Biogasanlagen installiert wurden, waren es 2012 nur noch 255 MW. 2013 rechnet der Fachverband Biogas mit einem weiteren Rückgang der Neubau-Zahlen auf unter 200 MW. Die Gesetzesnovellen für den Fotovoltaik-Bereich haben den Ausbau in diesen Sektor ebenfalls massiv zurückgehen lassen. Während 2011 und 2012 jeweils noch rund 7500 MW installiert wurden, sank die installierte Leistung im ersten Halbjahr 2013 nach Angaben der Bundesnetzagentur auf knapp 1800 MW und damit weit unter die Hälfte des Vorjahreswertes. Bis zum Jahresende rechnet der Bundesverband Solarwirtschaft e.V. mit einem Einbrechen der Neubauzahlen auf rund 3500 MW.

Auch der Ausbau der Offshore-Windenergie ist stark ins Stocken geraten. Das Ausbauziel der Bundesregierung in diesem Bereich bis 2020 ist folglich nicht mehr erreichbar. Aber auch moderatere und damit kostengünstigere Ausbaupfade stehen in Frage. Bei der Wasserkraft und der Geothermie findet zurzeit kein relevanter Neubau statt. Geplante Projekte im dreistelligen Millionenbereich wurden hier auf Eis gelegt.

Lediglich die Windenergie an Land liegt im geplanten Ausbaukorridor. Nach 1977 MW installierter Leistung im Jahr 2011 und 2335 MW im Jahr 2012 könnte die Onshore-Windenergie mit 2700 bis 2900 MW Neuinstallation dieses Jahr weiter gestärkt werden und fast an den Wert von 2002 heranreichen (3100 MW). Da in Zukunft allerdings zunehmend alte Windenergieanlagen vom Netz gehen werden, wird ein stetiger Zubau erforderlich sein, um den Netto-Ausbau auf dem erforderlichen Niveau zu halten.

Noch problematischer sieht die Situation der Erneuerbaren Energien im Verkehrssektor aus, wo Benzin und Diesel die Biokraftstoffe bereits wieder zurückdrängen. Im Wärme-sektor gibt es seit Jahren einen stagnierenden Erneuerbaren-Anteil. So steht aktuell sogar in Frage, ob Deutschland sein verbindliches EU-Ausbauziel für Erneuerbare für das Jahr 2020 erreichen wird.

„Wer den Umstieg auf saubere, sichere und langfristig bezahlbare Energien wirklich will, muss den Unternehmergeist in unserer Branche stärken, statt den Ausbau der Erneuerbaren Energien mit immer neuen Bremsmanövern zu hemmen“, sagt Dietmar Schütz. Für den zügigen Ausbau der Erneuerbaren Energien seien verlässliche Investitionsbedingungen unverzichtbar. Für einen gesteuerten Ausbau im Strombereich biete das EEG mit seinen Eckpfeilern von Einspeisevorrang, kalkulierbaren Vergütungssätzen und Steuerung durch Degression der Vergütung immer noch den idealen Motor für die Energiewende.

Quelle: Bundesverband Erneuerbare Energien e.V.

Für das Jahr 2013 war ursprünglich mit einem weiteren Anstieg gerechnet worden, da die Förderung sogenannter Stromspeicher in Kombination mit Photovoltaik-Anlagen ein integriertes, nachhaltiges Konzept darstellt. In diesem Bereich hat HPI AG mit der REW TECHNOLOGY AG ein führendes Unternehmen mehrheitlich erworben, das sich auf energetische Häuser und die dafür notwendigen, innovativen Heizungs-, Stromerzeugungs- und Stromspeichersysteme sowie Beleuchtungssysteme spezialisiert hat.

	Umsatz IST MioEUR	Umsatz PLAN Mio EUR	EBIT IST TEUR	EBIT PLAN TEUR	EBITDA IST TEUR	EBITDA PLAN TEUR
REW Technology AG	2,9	5,9	128	671	170	709

## E. Marktausblick 2013

### Ifo sagt moderates Wachstum voraus

Die Prognose des Präsidenten des Ifo-Instituts für 2013 fällt positiv aus: Er rechnet mit einem Wachstum der Wirtschaft und einem Rückgang der Inflationsrate. Die Arbeitslosenquote werde sich stabilisieren.

Trotz der europäischen Schuldenkrise wird die deutsche Wirtschaft in diesem Jahr wachsen. Der Präsident des Münchner Ifo-Instituts, Prof. Hans-Werner Sinn, erwartet ein moderates Wachstum von 0,7 Prozent, wie er der "Wirtschaftswoche" sagte. Die Inflationsrate in Deutschland wird laut Sinn in diesem Jahr auf "etwa 1,6 Prozent" zurückgehen. Im abgelaufenen Jahr waren es noch 2,0 Prozent gewesen.

Zudem erwartete Sinn, dass sich die Arbeitslosenquote 2013 bei etwa 6,9 Prozent stabilisiert. Das wäre etwas mehr als die 6,8 Prozent des vorigen Jahres. "Der Unterschied liegt aber allein daran, dass die Bundesagentur für Arbeit weniger Beschäftigungsverhältnisse fördert und insofern verdeckte in offene Arbeitslosigkeit überführt", erläuterte der Ifo-Chef.

Die Bundesregierung rechnet im Wahljahr 2013 weiterhin mit einem leichten Wirtschaftswachstum in Deutschland. Das wird nach Informationen des Berliner "Tagesspiegel am Sonntag" der Tenor des Jahreswirtschaftsberichts sein, den das Bundeskabinett am 16. Januar verabschieden will. Die vorläufigen Daten deuteten auf ein durchschnittliches Wachstum von 0,5 bis 0,7 Prozent hin, habe es von informierter Seite geheißen. Sorgen vor einem massiven konjunkturellen Einbruch infolge der Eurokrise und der schwierigen Lage der Weltwirtschaft seien offenbar vorerst unbegründet.

Die Bundesregierung hat bislang ein Wachstum von einem Prozent für 2013 prognostiziert. Mehrere Wirtschaftsinstitute hatten zuletzt eine Konjunkturschwäche für das vierte Quartal vorhergesagt und ihre Erwartungen für das kommende Jahr zurückgenommen. Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble (CDU) hatte vor wenigen Tagen in einem Interview gesagt, dass die deutsche Wirtschaft auch 2013 ordentlich wachsen werde, weil unter anderem die Geschäfte mit den USA und Asien stärker anziehen.

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erwartet nach wie vor eine Zuwachsrate des realen Bruttoinlandsprodukts in Höhe von 0,8 Prozent. Der Chef der sogenannten Wirtschaftsweisen, Wolfgang Franz, hatte deren Prognose zum Jahreswechsel bekräftigt.

*Quelle: Handelsblatt „Ifo sagt moderates Wachstum voraus“, 16.01.2013*

## II. Kundenstruktur

Der HPI Konzern verfügt unverändert über ein ausgewogenes und breitgefächertes Kundenportfolio. Die Übernahme des Server- und Storage-Lösungsanbieters TND AG und die damit verbundene Erweiterung des Angebotsspektrums im Geschäftsbereich HPI Electronics haben einen weiteren Ausbau des Bestandskundengeschäfts ermöglicht. 2012 und 2013 wurden Lieferantenpartnerschaften mit führenden Hightech-Herstellern eingegangen, welche die Basis nachhaltigen Geschäftes mit HPI-Kunden verbessern.

Das Tochterunternehmen 3KV GmbH hat im Juli 2012 mit KEMP Technologies ein umfassendes Distributionsabkommen für die Region D/A/CH geschlossen. KEMP Technologies bietet als weltweit operierendes Unternehmen einfach zu implementierende, wirtschaftliche Load-Balancer- und Application-Delivery-Lösungen im IT-Sektor an, die einen Mehrwert für unsere Kunden bieten.

Die HPI AG hat Ende 2012 mit JouleX eine strategische Partnerschaft abgeschlossen. JouleX ist ein innovativer Anbieter im Bereich nachhaltiges Energiemanagement für Unternehmen. Die 100prozentige Tochter der HPI AG, 3KV GmbH, hat die gesamte Produktpalette von JouleX in ihr Angebotsportfolio übernommen und damit die

Dienstleistungspalette der 3KV GmbH sinnvoll ergänzt. Damit stehen einer noch größeren Zahl von Endkunden die Lösungen von JouleX zur Verfügung.

Ebenso wurde 2012 eine strategische Partnerschaft mit SNOM Technologies AG geschlossen. SNOM entwickelt und vertreibt VoIP-Telefone auf der Basis von offenen Standards für Geschäftskunden.

2013 folgte ein Partnervertrag mit IBM. Die Tochtergesellschaft 3KV der HPI ist nun offizieller Partner im Remarketing von „IBM certified preused equipment“.

Die beiden größten Kunden des HPI Konzerns mit zusammen mehr als ca. 14 Millionen EUR Jahresumsatz sind gleichzeitig die Minderheitsgesellschafter der MRL Mannesmannröhren Logistics GmbH . Mit den Kunden bestehen eine sehr langfristige ausgelegte Partnerschaft sowie eine sehr tiefe gegenseitige Integration der Systeme.

Die HPI Gruppe hat eine Kundenbasis von über 3.800 Kunden. Schwerpunkt der Kundenherkunft bildet die DACH-Region, aber auch eine wachsende Anzahl von Kunden in anderen EU-Mitgliedsländern sowie Kunden in Asien und USA.

Mit der mehrheitlichen Übernahme der REW TECHNOLOGY AG verbreitert die HPI AG Ihr Kundenportfolio neben den B2B-Kunden auch in den B2C-Bereich und verbessert damit Ihre Unabhängigkeit von konjunkturellen Anfälligkeiten weiter.

### III. Kapitalmaßnahmen

#### A. Unternehmensanleihe

Der HPI Konzern hat im Dezember 2011 eine Unternehmensanleihe von bis zu 6 Millionen EUR begeben. Die Anleihe hat eine Laufzeit von 5 Jahren und wird jährlich mit 9 Prozent verzinst. Laufzeitbeginn ist der 1. Dezember 2011, Laufzeitende ist der 30. November 2016. Die Anleihe ist im Börsenfreiverkehr in Hamburg gelistet. Es besteht keine Prospektspflicht. Die Anleihe richtet sich an qualifizierte Anleger gemäß §2 Abs. 6 WpPG, die Mindestzeichnungssumme beträgt EUR 50.000.

Von dem Gesamtnennbetrag in Höhe von 6 Millionen EUR wurde in 2012 und im ersten Halbjahr 2013 insgesamt 3.786.000 EUR nominal gezeichnet. Somit verbleibt ein Restanleihevolumen in Höhe von 2.214.000 EUR, dessen Zeichnungsfrist bis zum 31. Dezember 2014 verlängert wurde.

Die Zeichnungssumme wurde für die Kaufpreissumme von Beteiligungen und Übernahme von Tochtergesellschaften verwendet sowie für den Ausbau des operativen Geschäfts.

#### B. Wandelanleihe

Der HPI Konzern hat im Dezember 2011 eine Wandelanleihe im Gesamtnennbetrag von bis zu 1,5 Millionen EUR begeben. Die Schuldverschreibung wird unter Ausschluss des Bezugsrechts platziert. Der Wandlungspreis beträgt 2,10 EUR.

Die Laufzeit der Wandelanleihe beginnt am 1. Dezember 2011 und endet am 30. November 2016. Die Wandelanleihe ist ebenfalls im Freiverkehr der Hamburger Börse gelistet.

Von dem Gesamtnennbetrag in Höhe von 1,5 Millionen EUR wurde in 2012 und im ersten Halbjahr 2013 insgesamt 750.000 EUR nominal gezeichnet. Somit verbleibt ein Restanleihevolumen in Höhe von 750.000 EUR, dessen Zeichnungsfrist bis zum 31. Dezember 2014 verlängert wurde.

Die Zeichnungssumme wurde für die Kaufpreissumme von Beteiligungen und Übernahme von Tochtergesellschaften verwendet sowie für den Ausbau des operativen Geschäfts.

### **C. Inhaber-Teilschuldverschreibung (Nachhaltigkeitsanleihe)**

Der HPI Konzern hat im April 2012 eine Inhaber-Teilschuldverschreibung im Gesamtnennbetrag von bis zu 2,0 Millionen EUR begeben.

Die Laufzeit der sogenannten „Nachhaltigkeitsanleihe“ beginnt am 01.05.2012 und endet mit dem 30.04.2015. Verzinst wird die Inhaber-Teilschuldverschreibung jährlich mit 7,125 Prozent. Die Anleihe ist nicht börsennotiert. Die Mindestzeichnungssumme beträgt 50.000 EUR.

Von dem Gesamtnennbetrag in Höhe von 2 Millionen EUR wurden in 2012 insgesamt 1,5 Mio. EUR nominal gezeichnet. Das wurde im ersten Halbjahr 2013 komplett gezeichnet.

Die Zeichnungssumme wurde für die Kaufpreissumme von Beteiligungen und Übernahme von Tochtergesellschaften verwendet sowie für den Ausbau des operativen Geschäfts.

### **D. Kontokorrentkredite**

Die HPI AG Gruppe hat zur Finanzierung und dem Ausbau des operative Geschäfts Kontokorrentlinien, in Summe 9,6 Mio EUR, bei verschiedenen namhaften Banken zur Verfügung.

## **IV. Geschäftsentwicklung**

Unser Unternehmen erreichte im ersten Halbjahr 2013 einen Umsatz von 57 Mio. EUR mit einem EBITDA von 612 TEUR. Im Vergleich zum Vorjahresergebnis bedeutet das eine Umsatzsteigerung von rund 39 Prozent. Auf den Geschäftsbereich "HPI IT & Electronics" entfielen dabei 40 Mio. EUR auf Umsatz und 0,5 Mio. EUR auf EBITDA. Hier konnten wir eine Umsatzsteigerung von nahezu 100 Prozent generieren.

Der Geschäftsbereich "HPI Industrial & Renewables" erwirtschaftete dabei einen Umsatz von ca. 17 Mio. EUR (Vorjahr: 14,4 Mio. EUR) mit einem EBITDA über 0,7 Mio. EUR.

Die Geschäftsentwicklung läuft im Bereich IT & Electronics plangemäß und der Vorstand ist zuversichtlich, dass die prognostizierten Ziele eingehalten werden.

Im Bereich Industrial & Renewables ist die MRL Mannesmannröhren Logistic GmbH wieder auf gutem Gewinnkurs nach den doch erheblichen Einmal- und Sonderbelastungen durch den Bezug eines neuen Logistikcenters. Auch hier sind wir überzeugt, dass die Prognose 2013 eingehalten wird.

Bei der HPI GmbH, unsere Tochtergesellschaft für den Zentraleinkauf sind in Folge von Entflechtungen von der HPI Fleet & Mobility, die nicht zum HPI-Konzern gehört, Umsatzreduktionen erfolgt. Diese sind allerdings nur im Bereich von 10-12 Prozent. Der Ertrag dürfte aufgrund von Reduktion von Infrastrukturkosten und Umzug in neue wesentliche günstigere Geschäftsräume kurzfristig erfolgen.

Bei der REW Technology AG (ehemalige REW Solar AG) haben im ersten Halbjahr die anhaltenden Diskussionen um den Anti-Dumping-Zoll der EG zu einer Stagnation jeglichen Imports in den meisten EG-Mitgliedsländern geführt. Da unsere REW Technology AG zu 70 Prozent exportlastig ist, kam unser Exportumsatz dementsprechend im ersten Halbjahr zum Erliegen. Seit September gehen die Auslandsumsätze wieder nach oben, jedoch ist die verbleibende Zeit 2013 nicht ausreichend um das erste Halbjahr wieder aufzuholen. Deshalb hat der Vorstand im September 2013 die Prognosen auf 1,5-1,7 Mio. EUR EBITDA in 2013 reduziert. Alle Mitarbeiter der HPI-Gruppe sind bestrebt, dieses Ziel 2013 noch zu übertreffen.

## V. Konzernstruktur

### 1. Mehrheitliche Beteiligung an der REW TECHNOLOGY AG

Im März 2013 hat die HPI AG die Mehrheitsbeteiligung (75,1 Prozent) an der REW TECHNOLOGY AG mit Sitz in Dortmund mit wirtschaftlicher Wirkung zum 01. Januar 2012 übernommen.

Die REW TECHNOLOGY AG konzipiert, plant, kauft Energiesysteme weltweit ein, macht den größten Umsatzanteil von ca. 70% über Export hauptsächlich in EG-Ländern, hier werden vorwiegend Fachhändler im Ausland beliefert. Sie liefert für Großhandel und B2C alle Produkte rund um das energetische Haus: PV-Module, Wechselrichter, innovative Heizsysteme, LED-Lampen usw. Im Inland hat die REW Technology AG ihres Umsatzes vornehmlich mit dem Vertrieb an Großhändler aber auch im B2C-Bereich an Hausbesitzer. Weitere Beteiligungsgesellschaften der REW Technology AG führen die Montage, Inbetriebnahme und Wartung durch.

Strom ist in Deutschland teuer: der private Haushalt zahlt 28 Cent pro Kilowattstunde Strom, Gewerbebetriebe zahlen zwar nur 4-6 Cent an der Leipziger Strombörse, hinzu kommen aber 6,2 Cent EEG-Umlage sowie 4-6 Cent Netzgebühr, also rund 15 Cent gesamt pro kWh.

Die HPI Beteiligung REW Technology AG kann für den Privathaushalt über innovative Stromerzeugungssysteme die Stromkosten auf unter 14 Cent pro kWh

bringen, also halbieren, für Gewerbebetriebe kann REW Technology bereits für 5-8 Cent je nach Unternehmensgröße anbieten.

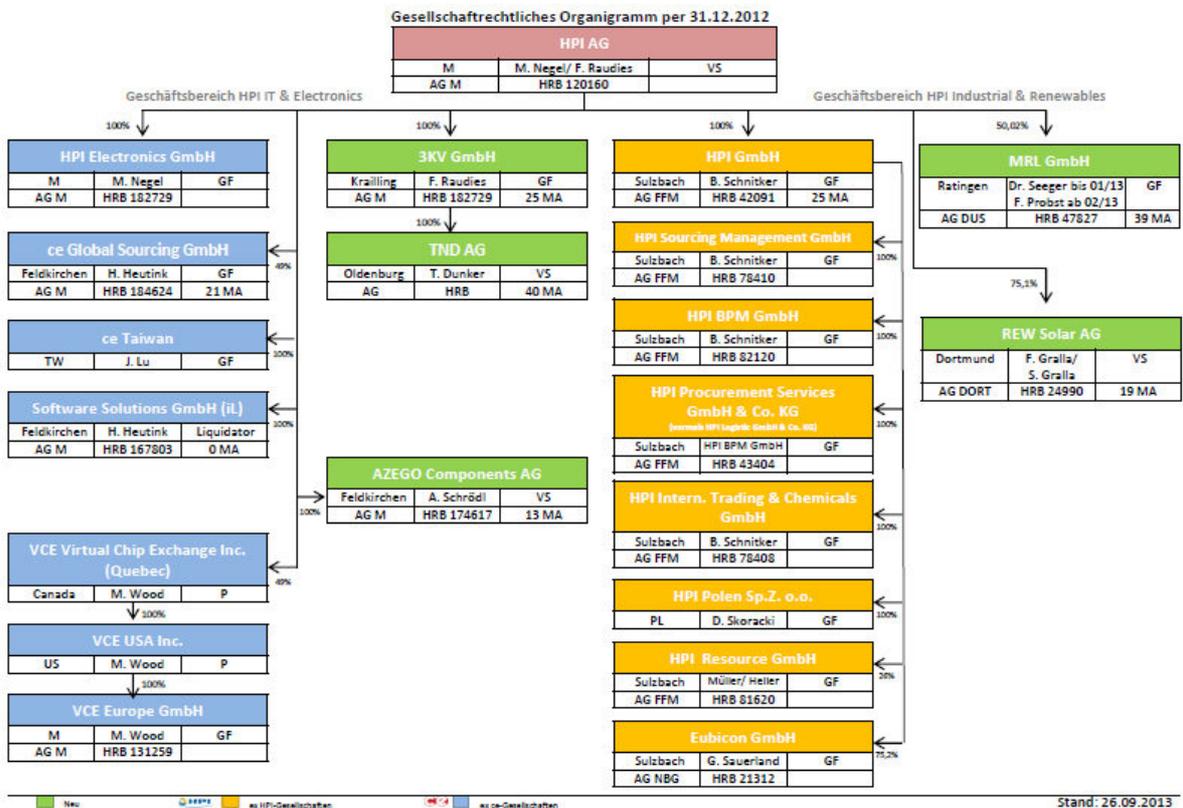
Im ersten Halbjahr 2013 haben die anhaltenden Anti-Dumping-Zolldiskussionen in der EG zu einer Absatzstagnation im Export der REW Technology AG geführt. Vorm Ende des dritten Quartals zogen die Absatzzahlen deutlich an, jedoch wird die Stagnation vom ersten Halbjahr kaum mehr aufholbar sein. HPI sieht sich aber über REW Technology AG für die nächsten Jahre gut im Energiemarkt vertreten und sieht mittelfristig gute Umsätze und Erträge.

Damit hat sich nun die HPI AG auch in dem Wachstumsmarkt „Energiesysteme“ gut positioniert. Mit der REW TECHNOLOGY AG als Full-Service-Provider für innovative Energiesysteme baut die HPI AG ihre Kompetenz als Einkaufs- und Logistik-Provider im Geschäftsbereich „Industrial“ weiter aus und kann nun den Geschäftszweig „Renewables“ ins Dienstleistungsportfolio der HPI-Gruppe mit aufnehmen.

Der Kaufpreis für die REW-Aktien setzt sich aus einem Festkaufpreis und einer Earn-out-Komponente zusammen.

Die REW TECHNOLOGY AG wurde im Jahr 2012 erstkonsolidiert. Aufgrund des Eintritts einer Garantie übernahm HPI AG weitere 5% der Anteile an der REW TECHNOLOGY AG kostenlos. Dadurch erhöht sich der Beteiligungsanteil auf 80,1%.

### A. Gesellschaftsrechtliche Konzernstruktur zum 30.06.2013



## **VI. Änderung in Vorstand und Aufsichtsrat**

Es gab keine Änderungen in der Besetzung des Vorstands und des Aufsichtsrates.

Herr Michael Negel behält weiterhin den Vorsitz, Herr Falk Raudies ist dessen Stellvertreter.

Der Aufsichtsrat bleibt unverändert mit Herrn Boris Dürr als Vorsitzenden, Herrn Günter Seefeldler als dessen Stellvertreter und Herrn Jürgen Rödiger als weiteres Mitglied des Aufsichtsrates der HPI AG.

## **VII. Aktionärsstruktur**

Nach den uns vorliegenden Informationen hält Herr Michael Negel, Vorstandsvorsitzender, indirekt weniger als 50 Prozent der Anteile des HPI Konzerns. Jedoch ist er indirekt mit mehr als 25 Prozent an der Gesellschaft beteiligt. Die entsprechende Veröffentlichung über den Erwerb von mehr als 25 Prozent der Anteile erfolgte im Elektronischen Bundesanzeiger am 12.07.2010.

Herr Markus Bodenmeier hält indirekt mehr als 20 Prozent, jedoch weniger als 25 Prozent der Anteile am HPI Konzern.

Herr Falk Raudies (Vorstandsmitglied ab 01.01.2012) hält weniger als 20 Prozent der Anteile. Eine Veröffentlichung ist erst ab 25 Prozent vorgeschrieben.

Die „Pioneer Investment Funds“ hält nach eigenen Angaben mehr als 3 Prozent, jedoch weniger als 5 Prozent. Auch hier besteht keine Veröffentlichungspflicht.

## **VIII. Zweigniederlassungen**

Die Gesellschaft unterhält keine Zweigniederlassungen, lediglich Tochtergesellschaften.

## **IX. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage**

### **A. Finanz- und Vermögenslage**

Als Einkaufs-, Logistik und Prozessdienstleister entstehen in unserem Geschäft keine Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E).

Zum Bilanzstichtag 30.06.2013 ergibt sich folgende Bilanz:

**Konzernbilanz zum 30.06.2013 nach IFRS**

<b>AKTIVA</b>	<b>30.06.2013 EUR</b>
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	
Sachanlagevermögen	1.276.819
Geschäfts- oder Firmenwert	15.056.740
Andere immaterielle Vermögenswerte	856.992
At equity bewertete Beteiligungen	0
Sonstige Beteiligungen	897.838
Sonstige Vermögenswerte	379.102
Latente Steuern	698.344
	<b>19.165.835</b>
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	
Vorräte	12.086.677
Geleistete Anzahlungen	49.646
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	6.313.182
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	5.400.996
Ertragsteuerforderungen	0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.491.546
	<b>26.342.047</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>45.507.882</b>
<b>PASSIVA</b>	<b>30.06.2013 EUR</b>
<b>Eigenkapital</b>	
Gezeichnetes Kapital	7.249.490
Kapitalrücklage	1.587.036
Gewinnrücklagen	-3.783.884
Minderheitenanteile	1.935.414
	<b>6.988.056</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>	
Finanzverbindlichkeiten	11.201.976
Latente Steuern	183.084
sonstige Verbindlichkeiten	0
Rückstellungen	4.138.977
	<b>15.524.037</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>	
Finanzverbindlichkeiten	10.873.621
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6.421.241
Sonstige Verbindlichkeiten	5.139.087
Rückstellungen	196.951
Ertragsteuerverbindlichkeiten	364.888
	<b>22.995.788</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>45.507.882</b>

## B. Ertragslage

Der Konzernumsatz stieg im Jahresvergleich um 64,5 Prozent auf 57,2 Millionen € (Vorjahr: 35 Millionen €).

Im Konzern wurde dadurch im ersten Halbjahr ein Ergebnis vor Abschreibung, Zinsen und Steuern (EBITDA) von 612 TEUR erzielt.

### Konzern-Gesamtergebnisrechnung vom 01. Januar bis 30. Juni 2013 nach IFRS

Alle Angaben in €

Umsatzerlöse	57.289.290
Bestandsveränderungen	0
Andere aktivierte Eigenleistungen	0
Materialaufwand	48.334.089
<b>Rohertrag</b>	<b>8.955.201</b>
Sonstige betriebliche Erträge	706.435
Personalaufwand	4.275.886
Sonstige betriebliche Aufwendungen	4.772.853
<b>EBITDA</b>	<b>612.896</b>
Abschreibungen auf Sachanlagen und andere immaterielle Vermögenswerte	328.465
<b>EBITA</b>	<b>284.431</b>
Wertminderungen auf Geschäfts- und Firmenwerte	0
<b>EBIT</b>	<b>284.431</b>
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	0
Finanzierungsaufwand	972.826
Übriges Finanzergebnis	105.119
<b>Finanzergebnis</b>	<b>-867.708</b>
<b>EBT</b>	<b>-583.276</b>
Steueraufwand	362.939
<b>Periodenergebnis</b>	<b>-946.215</b>
	0
davon Eigentümer der HPI AG	-1.136.419
davon nicht beherrschende Anteile	190.204

### **C. Geschäftsrisiken**

Der HPI Konzern ist mit ihren Aktivitäten auf dem IT-Netzwerkmarkt und dem C-Teile Markt sowie aus dem Markt mit Produkten für regenerative Energien/ Storage und einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die sich aus dem normalen Geschäftsverlauf ergeben. Unserer Risikopolitik entsprechend nutzen wir Geschäftsgelegenheiten, die sich im Rahmen unserer Geschäftsstrategie bieten, gehen aber nur kalkulierbare unternehmerische Risiken ein. Die weltweiten Märkte für unsere Produkte sind durch einen harten Wettbewerb geprägt. Dies gilt für Preise, Dienstleistungsqualität, Service und Finanzierungskonditionen. Dabei muss sich der HPI Konzern einem starken Preisdruck stellen. Zudem besteht die Gefahr von Markt- und Wachstumseinbrüchen, insbesondere in dem von erheblichen Schwankungen geprägten Halbleitergeschäft. Einer teilweisen Minimierung dieses Risikos wird durch den vermehrten Abschluss von Rahmenverträgen mit Laufzeiten von bis zu einem Jahr entgegengewirkt. Daneben sind Aufträge grundsätzlich nicht stornierbar und es gibt eine Abnahmeverpflichtung für die Kunden. Durch die 3KV GmbH liegt ein erhebliches Geschäftsvolumen im Bereich IT-Netzwerktechnik über TND AG im Bereich Storage-und Servertechnik, sowie über Mannesmannröhren Logistic GmbH bei industriellen Ge- und Verbrauchsartikeln. Mehr als zweidrittel aller Forderungen der HPI-Gesellschaften sind kreditversichert.

### **D. Operative Risiken**

Die geschäftlichen Aktivitäten sind international. Zu den operativen Risiken unseres Geschäfts gehören unerwartete Qualitätsprobleme und logistische Schwierigkeiten. Daraus können erhebliche Mehrkosten oder Vertragsstrafen resultieren.

### **E. Lieferantenrisiken**

Azego Components AG, TND AG und REW TECHNOLOGY AG sind bei der Beschaffung von Komponenten und Dienstleistungen sowie bei der Funktionsprüfung unserer Handelsprodukte auf Fremdanbieter angewiesen. Diese Einbeziehung Dritter reduziert unsere Einflussmöglichkeiten auf Qualitätssicherung, Liefertermine und Kosten. 3KV GmbH, TND AG, HPI Distribution GmbH, Mannesmannröhren Logistic GmbH beziehen die Produkte zum Großteil von deren Herstellern mit entsprechenden Herstellergarantien, respektive von offiziellen Distributoren der Hersteller.

### **F. Personalrisiken**

In Deutschland herrscht ein intensiver Wettbewerb um hoch qualifizierte Fach- und Führungskräfte. Dies betrifft insbesondere Vertriebsmitarbeiter mit branchenspezifischem Hintergrund und nachweislichen Verkaufserfolgen. Unser künftiger Erfolg hängt auch davon ab, dass wir weiterhin qualifizierte Fach- und Führungskräfte einstellen, integrieren und dauerhaft an das Unternehmen binden. Wir fördern deshalb unsere Mitarbeiter gezielt durch regelmäßige Schulungen und bieten ein in hohem Maße erfolgsabhängiges und attraktives Vergütungsmodell. Außerdem bilden wir Nachwuchs als Auszubildende in kaufmännischen Berufen aus.

## **G. Kreditrisiken**

Da wir Kunden in unterschiedlichen geographischen Regionen, verschiedener Größenklassen und aus mehreren Industrien bedienen und in der Regel Zahlungsziele gewähren, sind wir Kreditrisiken ausgesetzt. Zur Steuerung dieser Kreditrisiken wird die Kreditwürdigkeit der Kunden unter Einbeziehung unseres Factoring -Dienstleisters geprüft und bei zu hohen Risiken nur gegen Vorkasse geliefert. Die 3KV GmbH, Azego Components AG und TND AG verkaufen regelmäßig Forderungen im Rahmen von bestehenden Factoring-Verträgen. Mit dieser Maßnahme geht das Delkredererisiko für die verkauften Forderungen auf den Factorer über. Zusätzlich achten wir auf ein diversifiziertes Kundenportfolio. MRL Mannesmannröhren Logistic GmbH beliefert nur Kunden mit besten Bonitäten und factored deswegen nicht.

## **H. Liquiditäts-, Zins- und Währungsrisiken**

Da ein Teil der Umsätze mit Kunden in Nicht-Euro Währungen, vorwiegend auf US-Dollar-Basis, generiert wird entstehen Fremdwährungsrisiken. Mit dem Ankauf von Forderungen in Nicht-Euro-Währungen übernimmt die Factoringgesellschaft auch das Währungsrisiko. In der Regel kaufen und verkaufen wir Waren und Dienstleistungen in derselben Währung und reduzieren dadurch unser Risiko.

Die Gesellschaft verwendet in geringen Umfang Finanzinstrumente um Risiken, insbesondere Wechselkursrisiken, abzusichern.

## **I. Zusätzliche Risiken**

Wir schützen uns auf Gesellschaftsebene mit angemessenen Versicherungen gegen Auswirkungen von Haftungs- oder Schadensfällen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Steuerliche, wettbewerbs- und börsenrechtliche Regelungen können ebenso Unternehmensrisiken beinhalten. Die Gesellschaft lässt sich deshalb umfassend von internen und externen Fachleuten beraten.

## **J. Konzerninternes Steuerungssystem und Risikomanagementsystem**

Wesentlich für das konzerninterne Steuerungssystem sind neben dem in regelmäßigen Abständen erhobenen Auftragsbestand die monatliche Berechnung von Rohertragsmargen und zugehörigem EBITDA. Dabei werden die tatsächlichen Ergebnisse mit den budgetierten Werten verglichen und auch die wesentlichen Bilanzpositionen wie liquide Mittel, Vorräte, Forderungen und Verbindlichkeiten überprüft. Bei Abweichungen von den geplanten Ergebnissen und Werten werden unmittelbar entsprechende Korrekturen beschlossen und umgesetzt.

Aufgabe des Risikomanagements ist es, Risiken so früh wie möglich zu erkennen, betriebliche Verluste mit geeigneten Maßnahmen so gering wie möglich zu halten und Existenz gefährdende Risiken zu vermeiden. Das bestehende Risikomanagementsystem einschließlich der zugehörigen Prozesse wird kontinuierlich weiterentwickelt. Die wesentlichen Risiken werden in den täglichen Arbeitsprozessen und im Austausch des operativ tätigen Managements regelmäßig gesteuert und bewertet. Der Aufsichtsrat wird im Rahmen der regulären Berichterstattung durch den Vorstand informiert.

2012 hat HPI AG ein international führendes Beteiligungscontrollingsystem „LucaNet“ eingeführt. Hier wurden die G+V Daten aller Gesellschaften monatlich aktualisiert, erfasst, ausgewertet und kontrolliert.

## X. Chancen der zukünftigen Geschäftsentwicklung

Die wesentlichen Chancen unserer Gesellschaft liegen im organischen Wachstum und im Wachstum durch Akquisition:

### 1) Organische Wachstumschancen:

#### a) **HPI AG setzt auf den Wachstumsmarkt Cloud Computing**

Die 3KV GmbH, ein Tochterunternehmen der HPI-Gruppe, hat zum 01. Juni 2012 mit KEMP Technologies ein umfassendes Distributionsabkommen für die Region Deutschland/ Österreich/ Schweiz geschlossen.

KEMP Technologies bietet als weltweit operierendes Unternehmen einfach zu implementierende, wirtschaftliche Load-Balancer- und Application-Delivery-Lösungen an.

Der deutsche Markt für Cloud Computing übersteigt in diesem Jahr die Grenze von 5 Milliarden Euro. Der Umsatz klettert 2012 voraussichtlich um 47 Prozent auf 5,3 Milliarden Euro. Das ergab eine aktuelle Studie der Experton-Group im Auftrag des Hightech-Verbands BITKOM. „Cloud Computing ist zu einem echten Boom-Thema geworden. In den kommenden Jahren bleiben die Wachstumsraten aller Voraussicht nach im zweistelligen Bereich“, sagt BITKOM-Präsident Prof. Dieter Kempf. Bis 2016 soll der Markt auf rund 17 Milliarden Euro wachsen.

Quelle: [www.bitkom.org](http://www.bitkom.org); BITKOM Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V., Artikel vom 04. März 2012

#### b) **IT-Security / Server/ Storage**

HPI ist mit Hardwareprodukten für IT-Netzwerksicherheit, Cloud Computing und Server/ Storage-Produkten in diesen Wachstumsmärkten über 3KV GmbH und TND AG gut positioniert. 3KV GmbH ist u.a. enger Partner vom Weltmarktführer Enterasys, Hersteller der schnellsten und sichersten IT-Netzwerksysteme weltweit. Softwarelösungen für Energie-Einsparung in IT-Netzwerken und für „Cloud Telefonie“ runden die Angebotspalette der HPI-Gruppe sinnvoll ab.

**c) Outsourcing-Trends der Großindustrie im Bereich Einkauf und Logistik:**

Die Großindustrie in Deutschland beschäftigt sich mit dem Auslagern von Einkaufsbereichen, speziell auf dem Gebiet der indirekten Güter, die nicht strategisch sind und nicht in das Endprodukt einfließen.

Die sogenannten Ge- und Verbrauchsartikel werden gerne von der Industrie ausgelagert, wenn sich eine Einsparung der Einkaufs- und Prozesskosten ergibt. Der HPI Konzern bietet hierfür Möglichkeiten sowohl im Bereich der Prozesse, der Logistik als auch im Einkauf, Kosten zu sparen, Lieferanten zu reduzieren, Logistikflächen frei zu machen und Einkaufsfachpersonal für strategische Aufgaben zu entlasten. Mit HPI GmbH und Mannesmannröhren Logistic GmbH verfügt HPI AG über einen integrierten Ansatz **aus einer Hand** Lösungen für die Übernahme von ganzen Versorgungsketten zu nehmen. Hiermit ist HPI AG führend und hat im letzten Jahr zwei große Kunden aus der Petrochemie und Energieversorgung gewonnen. Dies bestätigt den Ansatz und bekräftigt HPI AG diesen Weg weiter fortzusetzen.

**d) Wachstum des Weltmarktes für regenerative Energien und Energetisierungstrend bei Häusern: REW TECHNOLOGY AG**

Die Energiewende ist unumkehrbar. Nachdem dezentrale Erzeugung in den vergangenen Jahren im Zentrum der Überlegungen stand und dabei die „Einspeisevergütung“ relevant war, so rückt heute zunehmend die „Eigenversorgung“ in den Fokus. Mit der REW TECHNOLOGY AG verfolgt HPI AG genau diesen Weg und bietet seinen Kunden Möglichkeiten ganzheitliche, kostenoptimale Energieversorgungssysteme aufzubauen. REW bietet dazu neben dem Photovoltaik-Modul ebenso Stromspeicher, Wechselrichter, vertikale Windräder sowie LED-Lampen und innovative energiesparende Heizungssysteme und Lösungen für energetische Gebäudetechnik an. Damit folgt HPI AG dem Weg in eine nachhaltige Energieerzeugung.

**e) Cross-Selling-Potenzial:**

Die einzelnen Gesellschaften der HPI AG haben Zugang zu allen HPI Konzernkunden und können zusätzliches Umsatzpotenzial erschließen, dadurch haben sich 2012 erhebliche Zusatzumsätze realisieren lassen. Die Vertriebsmitarbeiter arbeiten eng zusammen.

**f) Neue Lieferantenbeziehungen**

Durch gestiegenen Umsatz ist HPI auch immer interessanter für innovative Hersteller. Im Jahre 2012 kamen hier KEMP Technologies, SNOM Technologies und JouleX hinzu, 2013 bislang IBM.

**g) Konzernsynergien und Bündelungen:**

Wie zum Beispiel Bündelung von Einkaufsvolumen, gemeinsame IT, gemeinsames Finanzwesen, gemeinsame Logistikcenter etc. Der HPI Konzern hebt kontinuierlich die Synergien im Bereich Einkauf, IT, Logistik, Büroflächen, Lagerflächen etc.

## 2) Wachstum durch Akquisition:

Beteiligung an und Übernahme von Unternehmen, die unsere Produkt- oder Dienstleistungspalette erweitern und profitabel sind.

Hier sind Unternehmen von Interesse, die im Bereich industrieller Beschaffung und Logistik tätig sind, sowie im e-Procurement sind oder Online-Marktplätze betreiben. Auch Anbieter unterstützender Leistungen wie z.B. IT-Consulting oder Business-Consulting stehen im Interesse für den Ausbau der Dienstleistungspalette. Es sind nur diejenigen Unternehmen von Interesse, die eine hohe Rendite aufweisen, um zukünftig die Gesamtrendite des HPI Konzerns zu erhöhen. Aktuell befindet sich HPI AG mit mehreren interessanten Unternehmen in Sondierungsrunden oder auch bereits schon in Verhandlungen, von denen einige hervorragend zur HPI Gruppe passen würden. Wichtig neben dem reinen Renditeansatz ist, dass das erfahrene Management des Zielunternehmens mit übernommen wird und sich im Managementteam des HPI Konzerns wiederfindet. Zudem achtet HPI AG darauf, dass Zielunternehmen stets zusätzliche Großkunden in den HPI Konzern mit „einbringen“, sowie darüber hinaus auch noch ergänzende Produktgebiete und/oder Dienstleistungen, um den Cross-Selling-Ansatz weiter auszubauen.

## **XI. Prognosebericht**

### **A. Marktprognose: IT-Netzwerk-/ Server-/ Storage- und Cloudprodukte**

Der weltweite ITK-Markt bleibt trotz der europäischen Finanz- und Bankenkrise auf einem stabilen Wachstumskurs. Der globale Umsatz wird in 2013 voraussichtlich um 5,1 Prozent auf 2,57 Billionen Euro steigen. Die beiden großen Segmente Informationstechnologie und Telekommunikation wachsen mit jeweils 5 Prozent beide gleich kräftig. Regional hingegen entwickeln sich die Märkte sehr unterschiedlich. In den Schwellenländern boomt die Branche, während sie in Westeuropa weitgehend stagniert oder gar schrumpft. Zu diesem Ergebnis kommt das European Information Technology Observatory (EITO) in seiner neuen Publikation "ICT Market Report 2012/13".

"Mobilität ist der stärkste Markt-Treiber im Technologiesektor", sagt BITKOM-Präsident Prof. Dieter Kempf. In Industrieländern sorgt der Trend zur mobilen Datennutzung für zusätzliche Umsätze in der Telekommunikation. In Schwellenländern werden Handys, Laptops, Tablets und Co. sogar zum zentralen Zugang für die Nutzung von Informationstechnologie. "Die Schwellenländer investieren massiv in die mobile ITK-Infrastruktur und den Ausbau der entsprechenden Kapazitäten", sagt Kempf. Die Schwellenländer stehen in diesem Jahr bereits für mehr als ein Viertel (27 Prozent) der weltweiten ITK-Nachfrage. Bis 2020 wird ihr Anteil auf fast die Hälfte steigen. So wächst der chinesische Markt in diesem Jahr voraussichtlich um 12 Prozent auf 220 Milliarden Euro. China wird bereits in diesem Jahr Japan als weltweit zweitgrößten ITK-Nachfrager ablösen.

Westeuropa ist die Region mit dem geringsten Wachstum. Der ITK-Umsatz soll um 1,2Prozent auf 617 Milliarden Euro steigen - sofern sich die Euro-Krise nicht weiter zuspitzt. Für 2013 wird ein Wachstum von 1,4Prozent erwartet. Kempf: "Viele westeuropäischen Märkte leiden stark unter den Folgen der Euro-Krise, nur Osteuropa wächst ähnlich schnell wie der Weltmarkt. Auch Deutschland ist mit einem Plus von 1,6Prozent eine positive Ausnahme und stabilisiert die europäische ITK-Branche."

Quelle: BITKOM

Laut Gartner nimmt der Markt für **IT-Sicherheit** bis 2015 jährlich mit durchschnittlich über zehn Prozent zu. Also können Netzwerk- und Security-Reseller mit weiterhin steigenden Umsätzen rechnen.

Quelle: [www.channelpartner.de](http://www.channelpartner.de)

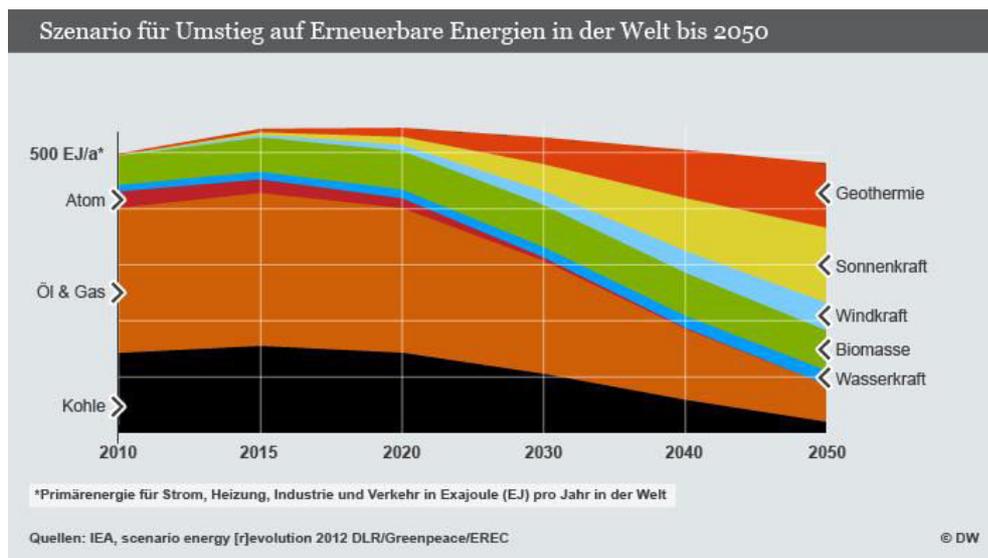
## **B. Marktprognose: Produkte für regenerative Energien**

Erneuerbare Energien etablieren sich nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. In einem Zukunftsbericht prognostizieren Experten, dass der Anteil von Strom aus Wind, Sonne und Biomasse stetig steigen wird.

Lange Zeit wurde die Rolle der erneuerbaren Energien stark unterschätzt: Die internationale Energieagentur und Weltbank verkannten in früheren Prognosen deren Dynamik und Potenzial. Dabei ist die globale Wind- und Sonnenstromerzeugung heute rund zehn Mal höher als vorhergesehen.

Weltweit wird inzwischen jährlich mehr in erneuerbare Kraftwerke investiert als in fossile und atomare Kraftwerke zusammen. Und der Trend zu immer mehr erneuerbarer Energie wird weiter global zunehmen, prognostizieren führende Energieexperten aus der ganzen Welt.

Nach Angaben von Christine Lins liegt der Anteil von erneuerbaren Energien am globalen Strommix heute bei "ungefähr 25 Prozent". Lins ist Generalsekretärin von REN21 mit Sitz in Paris, dem Renewable Energy Policy Network for the 21st Century. Als Vorreiter bei der Energiewende sehen die befragten Experten Deutschland und Europa. Zunehmend setzen jetzt aber auch viele Schwellen- und Entwicklungsländer auf Energie aus Wasser, Wind und Sonne.



Mehr als 90 Prozent der Deutschen bezeichnen die Sonnenenergie wegen der fehlenden „Nebenwirkungen“ als ihre Wunschenergie. In den letzten zehn Jahren wurden ca. 1,3 Millionen Dachanlagen auf überwiegend privaten Gebäuden installiert. Eine ausführliche Branchenanalyse geht davon aus, dass auf mehr als 7 Mio. nutzbaren Dächern Solarmodule mit einer Gesamtleistung ca. 181 GW installiert werden können. Das Marktpotenzial ist daher erst zu 15-20 Prozent ausgenutzt. Aber auch die Bereitschaft privater Investoren ist in diesem Bereich sehr und in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Marktstudien gehen davon aus, dass bis zu einer Million deutsche Hausbesitzer in den nächsten 2-4 Jahren die Anschaffung einer Solaranlage für durchschnittlich 12.000 EUR planen.

Quelle: Dr. E. Merkle, Netzparität GmbH

### C. Marktprognose: Business Process Outsourcing (Geschäftsbereichsauslagerung)

Der Markt für BPO-Services wird bis 2015 ein Marktvolumen von ca. 3,6 Mrd. EUR erreichen. Zunehmend werden sogenannte „Nebenprozesse“ ausgelagert, die den Unternehmen die Chance bieten sich mit den verbleibenden Mitarbeitern auf Kernprozesse zu konzentrieren. Hier ist HPI AG im Bereich der Supply-Chain mit einem ganzheitlichen Ansatz gut aufgestellt.

Quelle: GTAI

### D. Prognose für die zukünftige Entwicklung der Gesellschaft

Wir verfolgen eine klare Verkaufsstrategie: Konzentration auf Kunden in vorhandenen und möglichen Wachstumsmärkten im Geschäftsbereich „IT & Electronics“ und „Industrial & Renewables“.

Die Erweiterung der Einkaufsdienstleistungspalette auf Produkte weiterer marktführender Hersteller im IT-Gebiet soll das Umsatzpotential der 3KV erhöhen.

Mannesmannröhren Logistic GmbH wird zum einen das Geschäft auf Produktionsstätten ihrer Stammkunden im benachbarten Ausland ausweiten, hierfür wurde ein Logistik-HUB in Nordfrankreich von MRL eröffnet. Außerdem erschließt sich MRL immer mehr Abnehmer außerhalb der Stahlindustrie z.B. in der Petrochemie – ein wesentlicher Erfolg aus dem Cross-Selling zwischen den Schwestergesellschaften HPI GmbH und Mannesmannröhren Logistic GmbH.

Die TND AG ergänzt die Produktpalette der 3KV um Server- und Storage-Produkte. Hohe Synergie-Effekte mit 3KV wie gemeinsame Logistik und Kooperation weiterer Abteilungen werden die Effizienz im IT-Bereich stärken und die operativen Kosten optimieren.

Mit der Mehrheitsbeteiligung an der REW TECHNOLOGY AG haben wir unseren Geschäftsbereich „HPI Industrial“ auf „HPI Industrial & **Renewables**“ erweitert. Als Einkaufs- und Logistikdienstleister für Produkte im Bereich regenerativer Energien kauft „REW“ Module, Stromspeicher und Wechselrichter sowie LED-Lampen und innovative energiesparende Heizungssysteme zum jeweils günstigsten Weltmarktpreis, liefert sie versehen als „eigenes REW-Brand“ an Großhändler in ganz Europa, aber auch an B2C-Kunden in Deutschland. Mit diesem Fundament aus gefragten Produkten, Dienstleistungen und Logistikkonzepten verbunden mit dem großen Fachwissen der Einkaufs- und Logistikexperten der Firmengruppe ist HPI sehr gut für die Fortsetzung dynamischen Wachstums positioniert.

## **E. Positionierung des HPI Konzerns an der Börse**

Der HPI Konzern wechselte im vierten Quartal 2011 vom Börsenfreiverkehr in den Entry Standard der Deutschen Börse in Frankfurt sowie in den m:access der Bayerischen Börse in München. Damit verbunden sind erhöhte Transparenzvorschriften, denen sich der HPI Konzern unterwirft.

Zudem ist aber auch eine bessere Visibilität gegeben, da in beiden Börsensegmenten eine überschaubare Anzahl an mittelständischen Unternehmen gelistet ist. Ein freiwilliger Geschäftsbericht und freiwillige Quartalsberichte erhöhen die Transparenz ebenfalls.

München, 30. Oktober 2013

HPI AG  
Der Vorstand

## Anlage 1

### HPI AG, Konzernzwischenabschluss zum 30.06.2013 Kapitalflussrechnung 01.01.-30.06.2013

in TEUR

Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	254
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-4.055
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	2.760
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-1.041
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	3.533
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	2.492

## **Anlage 2**

### **HPI AG, Konzernzwischenabschluss zum 30.06.2013**

#### **Ausgewählte erläuternde Anhangsangaben**

##### Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Konsolidierungsmethode sowie Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wurden gegenüber dem Konzernabschluss zum 31.12.2012 unverändert abgewandt. Die Ertragsteuern wurden auf Grundlage der besten Schätzung des gewichteten jährlichen Ertragssteuersatzes erfasst, der für das Gesamtjahr erwartet wird.

##### Erstmalige Aufstellung

Die HPI AG hat erstmalig zum 30.06.2013 einen Zwischenabschluss aufgestellt, daher werden keine Vergleichswerte des Vorjahreszeitraums dargestellt.

## Anlage 3

Seite 1

### HPI AG, Konzernzwischenabschluss zum 30.06.2013

#### Zwischenbilanz und Gewinn- und Verlustrechnung der HPI AG

In Ergänzung des Konzernzwischenlageberichts erfolgt hier aufgrund vertraglicher Verpflichtung zusätzlich die gesonderte Darstellung der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung der HPI AG zum 30.06.2013

#### HPI AG, Zwischenbilanz zum 30.06.2013

in TEUR

#### AKTIVA

##### A. ANLAGEVERMÖGEN

I. Immaterielle Vermögensgegenstände	168
II. Sachanlagen	10
III. Finanzanlagen	12.200
	<u>12.378</u>

##### B. UMLAUFVERMÖGEN

I. Vorräte	945
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	5.828
III. Kassenbestand	210
	<u>6.983</u>

##### C. AKTIVE RAP

389

#### SUMME AKTIVA

**19.750**

#### PASSIVA

##### A. EIGENKAPITAL

5.636

##### B. RÜCKSTELLUNGEN

573

##### C. VERBINDLICHKEITEN

13.534

##### D. PASSIVE RAP

7

#### SUMME PASSIVA

**19.750**

## Anlage 3

Seite 2

### Gewinn- und Verlustrechnung zur Zwischenbilanz der HPI AG für den Zeitraum 01.01.-30.06.2013

	in TEUR
Umsatzerlöse	619
sonstige betriebliche Erträge	482
<b>SUMME ERLÖSE</b>	<b>1.101</b>
Materialeinsatz	-582
<b>Rohergebnis</b>	<b>519</b>
Personalaufwand	-295
Abschreibungen	-57
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-797
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	82
Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-369
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-917
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0
Sonstige Steuern	-1
<b>HALBJAHRESÜBERSCHUSS/FEHLBETRAG</b>	<b>-918</b>

#### Prognose für HPI AG Einzelabschluss für Gesamtjahr 2013:

Das Gesamtjahr 2013 wird die HPI AG aufgrund bereits in Umsetzung befindlicher Maßnahmen zur Hebung stiller Reserven (durch Verschmelzung der 3 KV GmbH auf die HPI Electronics GmbH) sowie durch weitere operative Dienstleistungs- und Handelsumsätze voraussichtlich mit einem Jahresüberschuss im 7-stelligen Bereich abschliessen.