

**Sperrvermerk: 20. August 2012 um 12 Uhr 30
Es gilt das gesprochene Wort**

Hauptversammlung am 20. August 2012

**Redner:
Serge van der Hooff
CEO & Vorstandssprecher Beate Uhse AG**

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

ich begrüße Sie zu unserer Hauptversammlung und heiße Sie herzlich willkommen
– auch im Namen meines Vorstandskollegen Sören Müller.

Sie haben es bereits in unserem Halbjahresbericht und der Presse gelesen: Wir haben den Dreh geschafft und sind zurück in der Gewinnzone. Das wird jetzt sicherlich keine reine Jubelrede. Aber, ich habe heute gute Nachrichten für Sie dabei.

Meine Damen und Herren, auch 2011 mussten wir erneut hart kämpfen. Und es hat sich etwas bewegt!

Wir haben den Konzern wieder in ruhiges Fahrwasser gebracht.

Wir wissen, das ist eine vorsichtige Entwicklung. Aber wir nehmen Fahrt auf! Und ich freue mich, dass Sie dabei sind. Ich freue mich, Ihnen heute zurückblickend sagen zu können, dass wir die Dinge, die wir uns vorgenommen hatten, auch geschafft haben:

- 2010 und 2011 stand für uns die Restrukturierung des Konzerns im Vordergrund. Unser Hauptziel war es, die Liquidität zu sichern. Und das ist uns gelungen!
- Jetzt, 2012 und 2013, stabilisieren wir unsere Geschäftsfelder
- Und in 2014 und 2015 wollen wir wieder vorsichtig expandieren.

Sie kennen unsere Prognose: Das laufende Geschäftsjahr wollen wir mit einem positiven EBIT zwischen 0 und 2 Millionen Euro abschliessen. Das ist eine gute Entwicklung: 2010 mussten wir noch mit einem EBIT von minus 58 Millionen abschließen. Das Geschäftsjahr

2011 noch mit einem EBIT von minus 5,2 Millionen Euro. Heute können wir sagen: Wir sind im Plan! Wir arbeiten uns vor!

Lassen Sie uns noch einmal gemeinsam auf das Jahr 2011 blicken! Wie eben erwähnt, das Ziel des letzten Jahres war die Sicherung unserer Liquidität. Dieses Ziel haben wir gemeistert! Im April 2011 konnten wir neue Kreditvereinbarungen abschließen.

Die Neufinanzierung des Teilkonzerns Deutschland wurde umgesetzt. Wir haben neue Finanzierungsvereinbarungen mit der Nord-Ostsee Sparkasse und der Investitionsbank Schleswig-Holstein unterzeichnet. Damit ist es uns gelungen, die in 2010 abgeschlossene Finanzierung auf eine stabile Basis zu stellen.

Im Berichtszeitraum haben wir folgende Sondertilgungen geleistet:

- 6,6 Millionen Euro an die Deutsche Postbank AG. Die Verbindlichkeiten gegenüber der Postbank sind damit vollständig abgelöst.
- 0,8 Millionen Euro an die Nord-Ostsee Sparkasse
- 0,4 Millionen Euro an die Investitionsbank Schleswig-Holstein
- Sowie im Januar 2012 weitere 0,5 Millionen Euro an die Nord-Ostsee Sparkasse und
- 0,5 Millionen Euro an die Investitionsbank Schleswig-Holstein

Und auch in der Finanzierung des holländischen Teilkonzerns hat sich einiges getan.

- Mit einer Sondertilgung von 5,5 Millionen Euro wurde das Kreditvolumen bei der ING Bank bis Anfang Juni 2011 auf 16,0 Millionen Euro reduziert

Für die zum 30. Juni 2012 geplante Tilgung in Höhe von 7,5 Millionen Euro an die ING Bank wurde gemeinsam mit der ING vereinbart, dass diese Zahlung erst mit Abschluss einer neuen Finanzierung erfolgen soll. Wir streben den Abschluss einer solchen Finanzierung natürlich an.

Sie sehen, dass wir unsere Kreditlinien signifikant abgebaut haben: Zum 30. Juni 2012 belief sich unser Kreditvolumen auf 23,7 Millionen Euro. Das entspricht einer Reduzierung der Kreditverbindlichkeiten um 74 Prozent – oder 68 Millionen Euro – seit September 2006. Ich fasse zusammen: In einer Phase enger Liquidität haben wir vom 01. Januar 2011 bis zum 30. Juni 2012 insgesamt 15,5 Millionen Euro getilgt.

Damit komme ich zur Restrukturierung. Die organisatorische Veränderung des Konzerns war 2011 unser zweites großes Hauptziel. Denn nur so können wir mittel- bis langfristig wieder Gewinne erzielen. Auch diesem Ziel sind wir im letzten Jahr sehr viel näher gekommen! Der Verlust verringerte sich immens: Das operative EBIT verbesserte sich von minus 58,1 Millionen Euro in 2010 – beziehungsweise dem bereinigten EBIT von minus 19,5 Millionen Euro – auf minus 5,2 Millionen Euro in 2011. Denn wir haben in den letzten zwei Jahren vielfältige Maßnahmen zur Stärkung unserer Vertriebsbereiche eingeleitet und umgesetzt. Heute sehen wir die Erfolge. Die Grundlage für ein starkes operatives Geschäft in der Zukunft ist geschaffen. Aber wir wissen auch, dass noch ein großes Stück des Weges vor uns liegt.

2011 konnten wir insgesamt planmäßig abschließen. Mit einem positiven EBITDA von 3,3 Millionen Euro und einem um 91 Prozent verbesserten EBIT von minus 5,2 Millionen Euro. Dieser Weg hat natürlich Auswirkungen auf den Umsatz gehabt: Wir haben bewusst auf Rentabilität gesetzt und dabei bewusst auf Umsatz verzichtet. Für höhere Ergebnisbeiträge. Das war notwendig, um den Dreh zu schaffen und das Unternehmen für die Zukunft fit zu machen.

Der Umsatz 2011 lag – ich betone erneut: Zugunsten der Rentabilität – mit 149 Millionen Euro rund 25 Prozent unter dem Vorjahreswert. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand. Und ich darf Ihnen zwei Beispiele nennen:

- Wir haben unser Filialnetz bereinigt und uns von Objekten getrennt, die nicht unseren strengen Kriterien für Rentabilität entsprachen oder nicht zu unserer strategischen Ausrichtung für die Zukunft passen.
- Und wir haben mit unserer Fokussierung auf den e-commerce das kapitalintensive Kataloggeschäft stark minimiert.

Unsere Vertriebsparten haben sich in 2011 in ihrem Ergebnis positiv entwickelt.

Insbesondere der Versandhandel war bereits im letzten Geschäftsjahr in der Gewinnzone. Mit einem Gewinn vor Steuern und Zinsen von 3,6 Millionen Euro. 2010 lag der Verlust noch bei 9,7 Millionen Euro. Dies haben wir durch den Fokus auf den e-commerce – unser Zukunftsgeschäft – geschafft. Durch die erfolgte Umgliederung haben wir den

Investitionsbedarf stark reduziert, aber auch – ich erwähnte es bereits – unrentablen Umsatz reduziert. Das eingesparte Geld re-investieren wir wiederum in das Online-Geschäft.

Hier zeigt sich bereits, dass unser Fokus auf den e-commerce Bereich Früchte trägt: Schon mehr als zwei Drittel der Umsätze im Versandhandel wurden Online erzielt. 2010 waren es nur 49 Prozent. Damit sind wir rentabel – und bereit für die Zukunft.

Auch der Einzelhandel konnte sein operatives Ergebnis deutlich verbessern. Er hat seine Vorjahresverluste um 82,7 Prozent auf 1,9 Millionen Euro reduziert und nähert sich damit einem positiven Ergebnis. Der Umsatzrückgang im Einzelhandel auf 47,5 Millionen Euro ist beeinflusst durch das kleinere Filialnetz. 22 Filialen haben wir geschlossen in 2011 – weniger Läden bedeuten eben aber auch erst einmal weniger Umsatz. Die Konzentration auf renditestarke Objekte wird sich in der Zukunft aber positiv auf unser Ergebnis auswirken.

Der Entertainment-Bereich ist auch 2011 positiv. Er konnte sein EBIT um 1,1 Millionen Euro auf 1,3 Millionen Euro verbessern. Die Umsätze fielen in diesem Bereich von 10,6 Millionen auf 9,2 Millionen Euro. Das schwierige Marktumfeld mit Gratis-Angeboten im Internet erschwerte die Vermarktung von hochwertigem Online-Content. Unser klarer Fokus auf rentable Online-Angebote und gezielte Kostenreduzierungen sind aber auch hier die Basis.

Werfen wir einen Blick auf den Großhandel: Der Großhandel stand 2011 weiterhin unter dem Druck der schwierigen Marktlage. Insbesondere das DVD-Geschäft verliert immer weiter an Bedeutung. Aber: Dem entgegen haben wir im Großhandel 2011 neue Wachstumspotentiale geschaffen:

- durch die Exklusiv-Vermarktung führender Erotikmarken außerhalb des Filmbereichs, wie zum Beispiel der international etablierten Dessousmarke LEG AVENUE
- Und durch die Zentralisierung aller Großhandelsaktivitäten am Standort Almere. Dort haben wir die Effizienz unserer Logistik nachhaltig gesteigert. Das Projekt zur Optimierung der Warenströme wurde 2011 erfolgreich abgeschlossen.

In diesem Umfeld sanken im Großhandel die Umsätze 2011 um 28 Prozent auf 29,5 Millionen Euro. Aber durch die eingeleiteten Maßnahmen konnten wir die Verluste im Berichtszeitraum um 83,3 Prozent auf minus 3,5 Millionen Euro abbauen.

Meine Damen und Herren, ich kann sagen: Wir haben nicht locker gelassen. Wir sind auf dem richtigen Weg. Und wir haben ein erstes Halbjahr 2012 nach Plan hingelegt. Es ist ein Anfang – aber es standen wieder schwarze Zahlen unterm Strich.

Das erste Halbjahr 2012 schließen wir mit einem positiven EBITDA von 5,2 Millionen Euro und einem positiven EBIT von 1,1 Millionen Euro ab. In dieses gute Ergebnis fällt ein Sondereffekt aus den Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 0,3 Millionen Euro. Diese wirken sich mit 0,8 Millionen Euro positiv im Großhandel und mit 0,5 Millionen Euro negativ im Bereich Holding/Services aus.

Sie kennen die positiven Zahlen unseres Halbjahresberichts: Alle Vertriebsparten schließen die Quartale mit einem positiven EBITDA ab. Unsere Vertriebsparten Versandhandel, Großhandel und Entertainment erzielen zudem ein positives EBIT für den Berichtszeitraum.

Und auch der Einzelhandel liegt mit einem Minus von 1.000 Euro sehr kurz vor dem Plus und wird zügig nachziehen können – davon sind wir sehr überzeugt.

Die Ergebnisse im Überblick:

Der Großhandel beendete die Quartale mit einem EBIT von 0,76 Millionen Euro und war in der Lage, seinen Umsatz in diesen schwierigen Zeiten geringfügig zu steigern. Das beinhaltet zwar den bereits genannten Sondereffekt aus den Restrukturierungen in Ungarn und liegt bereinigt um diesen bei minus 0,42 Millionen Euro. Der Trend ist jedoch sichtbar – denn im Vorjahreszeitraum 2011 lagen wir noch bei einem Minus von 2,7 Millionen Euro. Das entspricht einer Verbesserung von rund 128% Prozent.

Im Versandhandel erreichten wir ein positives EBIT von 2,1 Millionen Euro. Ein leichter Rückgang im Vergleich zum Vorjahr. Aber bereinigt um Sondereffekte in 2011 konnte dieser Bereich sein Ergebnis deutlich steigern.

Der Einzelhandel zeigt eine gute Entwicklung. Die Bereinigung unseres Filialnetzes ist nahezu abgeschlossen. Wir sind jetzt an einem Punkt, wo wir Wachstumsfelder für den Umsatz schaffen können: Gezielt werden bereits in 2012 wieder erste Läden in Deutschland und Belgien eröffnet.

Und dann noch ein Wort zum Entertainment: Der Bereich Entertainment konnte sein EBIT ebenfalls verbessern: Von 0,47 Millionen Euro auf 0,77 Millionen Euro im ersten Halbjahr.

Mit dieser Entwicklung sind wir bezogen auf die Erfolge der Restrukturierung insgesamt zufrieden.

Sie wissen: Das Jahr 2011 war in vielfältiger Weise ein erfolgreiches Aufbruchsjahr. Wir haben die Zeit für die Restrukturierung genutzt und stabilisieren uns derzeit nach Plan. Und ich kann sagen: Der Konzern steht auf einem stabilen Fundament. Das lässt es zu, dass wir optimistisch und voller Energie in die Zukunft schauen. Die aktuelle Entwicklung bestätigt uns in unserem Weg. Sie gibt uns Kraft und Sicherheit, den eingeleiteten Prozess mit Nachdruck und mit Bodenständigkeit fortzusetzen!

Lassen Sie es mich noch einmal ganz deutlich machen: Wir halten an unserer Prognose fest, dieses Jahr mit einem positiven Ergebnis von 0 bis 2 Millionen Euro zu abschließen.

Abschließend von meiner Seite noch ein paar Worte zum Wechsel der Beate Uhse Aktie in den General Standard. Wie Sie wissen, wird die Aktie seit dem 27. Juni 2012 im General Standard des regulierten Marktes gehandelt. Wir sind immer noch in der Phase der Stabilisierung.

Und vor diesem Hintergrund haben mein Vorstandskollege Sören und ich uns ganz bewusst für diesen Schritt entschieden. Auch als Zeichen an Sie! Dieser Wechsel bedeutet zum Beispiel im finanziellen Aufwand, dass wir unsere Berichte nicht mehr zusätzlich auf Englisch verfassen müssen.

Wir sind überzeugt, mit dem Wechsel ein angemessenes Gleichgewicht erreicht zu haben: zwischen Ihrem berechtigten Transparenzinteresse und dem Aufwand der mit einer Börsennotierung verbunden ist. Für Sie als Anteilseigner ändert sich dabei nichts! Ich verspreche Ihnen das Höchstmaß an möglicher Offenheit – auch im General Standard.

Ich möchte die Gelegenheit nutzen, mich bei unseren Gesellschaftern – und an dieser Stelle auch bei der Consipio für die Unterstützung in der Zeit der Restrukturierung – zu bedanken. Insbesondere aber bedanke ich mich bei Ihnen, unseren Kleinaktionären.

Für Ihre Loyalität, Ihre Geduld und vor allem auch Ihre hoffentlich wieder aufkeimende Begeisterung für unser Unternehmen. Wir wissen: Wir sind noch nicht am Ziel. Vor uns liegt noch ein großes Stück des Weges – noch viel Arbeit.

Wir haben schon ein positives Ergebnis im ersten Halbjahr 2012 geschafft – so wie wir es geplant haben.

Aber trotzdem steht noch eine zweite Halbzeit vor uns. Diesem Weg stellen wir uns mit Energie und Verstand!

Ich persönlich kann an dieser Stelle nur meine Worte vom letzten Jahr wiederholen: Ich glaube an Beate Uhse!

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!