

Rede des Vorstandes der Tipp24 AG
Ordentliche Hauptversammlung
Hamburg, 18. Mai 2006

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Freunde des Unternehmens,

auch wir – der Vorstand der Tipp24 AG - begrüßen Sie ganz herzlich zur ersten Hauptversammlung als börsennotiertes Unternehmen.

Für Marc Peters, der mit mir zusammen das Unternehmen gegründet hat, für Dr. Hans Cornehl, der als Finanzvorstand im Jahr 2002 unser Team ergänzt hat und für mich ist heute ein ganz besonderer Tag.

Wir freuen uns aufrichtig, und wir sind sehr stolz darauf, dass Sie heute zu uns gekommen sind, um Ihre Rolle als Aktionäre – als Miteigentümer der Tipp24 AG – aktiv auszuüben.

Sie können sich vorstellen, dass es für uns als Vorstand des Unternehmens eine spannende neue Erfahrung ist, öffentlich Rechenschaft abzulegen und Ihnen Rede und Antwort über den Geschäftsverlauf, unsere Strategie und unsere Wachstumspläne zu stehen.

Sie können versichert sein, dass wir dies gerne tun. Wir betrachten die Hauptversammlung nicht als notwendiges Übel der öffentlichen Notierung, sondern als ein wichtiges Forum, um mit Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, in einen offenen Dialog zu treten. Schließlich haben wir uns entschieden, in das Börsensegment mit den höchsten Transparenzanforderungen – den Prime Standard im Amtlichen Markt – zu gehen.

In einzelnen Gesprächen, die ich heute morgen vor Beginn der Hauptversammlung mit dem Einen und Anderen von Ihnen bereits bei einer Tasse Kaffee geführt habe, habe ich bereits interessantes Feedback und viele Fragen zum IPO und zur Kursentwicklung erhalten.

Im folgenden werde ich kurz auf diesen Themenblock eingehen.

Im Jahr 1999 haben Marc Peters und ich Tipp24 mit einer Finanzierung durch Earlybird gegründet, in einer Zeit als in Deutschland die Dot-Com-Firmen Furore machten. Zwei Jahre später schlossen wir die erste Vereinbarung mit einer staatlichen Lotteriegesellschaft. Tipp24 hatte die zweite Finanzierungsrunde hinter sich gebracht und war bereits Marktführer.

Im Jahr 2002 erreichten wir im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen, die mit dem Internet Geld verdienen wollten, die Gewinnschwelle. Und wir expandierten nach Spanien. In den folgenden Jahren schritt die erfolgreiche Entwicklung weiter voran: Im Jahr 2003 erreichten wir die Schwelle von 100 Millionen Euro Transaktionsvolumen. Ein Jahr danach übertrafen wir die magische Zahl von einer Million registrierten Kunden und erwirtschafteten ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern von mehr als drei Millionen Euro.

Das Jahr 2005 stand ganz im Zeichen der Börseneinführung, die eine logische Fortführung der dynamischen Entwicklung des Unternehmens seit seiner Gründung darstellte. Tipp24 war profitabel, war Marktführer und verfügte über sehr gute Wachstumsaussichten. Und das Kapitalmarktumfeld war günstig.

Der Börsengang am 12. Oktober 2005 war ein voller Erfolg, und zwar für die Tipp24 AG gleichermaßen wie für Sie als Aktionäre. Tipp24 konnte mit 20,50 Euro einen Emissionspreis am oberen Ende der Preisspanne realisieren. Dem Unternehmen floss damit ein Nettoemissionserlös von mehr als 40 Millionen Euro zu. Und die Aktionäre, die beim Börsengang gezeichnet haben, haben bis zum heutigen Tag eine erfreuliche Kurssteigerung erzielt.

Aktuell sieht die Aktionärsstruktur folgendermaßen aus: Earlybird hält gemäß ihrer letzten Pflichtmeldung rund 20 Prozent der Aktien. Rund 22 Prozent der Aktien befinden sich in den Händen des Managements. Der Free Float beträgt rund 58 Prozent. Die größten institutionellen Anleger mit Anteilen über fünf Prozent sind Fidelity, Newton und die DWS. Den genauen Anteil der Privatanleger am Free Float kennen wir nicht; beim Börsengang waren es acht Prozent.

Unser Geschäft spielt sich in einem überaus spannenden, wachstumsstarken und dynamischen Markt und Wettbewerbsumfeld ab. Durch das aktuelle Urteil des Bundesverfassungsgerichts, auf das ich später noch eingehen werde, befindet sich auch der rechtliche Rahmen, in dem wir teilweise tätig sind, im Wandel.

Zunächst aber zu unserem Markt: Wir vermitteln über unsere Website die Angebote der Lotteriegesellschaften. Zu den Produkten zählen bundesweit Lotto 6 aus 49, GlücksSpirale, die Sportwette Oddset und die Klassenlotterien.

Keno und Rubbellose können nur von Kunden aus bestimmten Bundesländern gespielt werden. Zusätzlich bieten wir unseren Kunden in fast allen Bundesländern die Möglichkeit, Lotto-Spielgemeinschaften zu bilden.

Mit unseren Tochtergesellschaften Ventura24 und Puntogoico24 sind wir in den wichtigen europäischen Lotteriemärkten Spanien und Italien präsent und bieten hier die verbreiteten staatlichen Lotterierprodukte an.

In dieser Präsenz liegt eine große Stärke der Tipp24 AG. Weltweit betrug das Volumen des Lotteriemarktes im Jahr 2004 rund 138 Milliarden Euro. Die Hälfte davon entfällt auf Europa. Wir sind in den drei wichtigsten europäischen Lotteriemärkten – ihr Weltmarktanteil beträgt 26 Prozent - präsent. Italien hatte im Jahr 2004 ein Marktvolumen von 14,9 Milliarden Euro, Spanien ein Volumen von 11,4 Milliarden Euro und Deutschland ein Volumen von 9,8 Milliarden Euro.

Für den Online-Bereich wird mit 27 Prozent pro Jahr ein sehr dynamisches Wachstum erwartet, natürlich auf einer geringeren Basis. Der aktuelle Anteil liegt erst bei einem Prozent, der Markt steht noch am Anfang. Er soll bis zum Jahr 2008 auf 2,5 Prozent des Gesamtmarktes steigen.

Unser Kernmarkt ist nach wie vor Deutschland. Hier verfügen wir über die Marktführerschaft mit einem Anteil von 40 bis 50 Prozent und auch über große Wachstumschancen. Denn Experten gehen davon aus, dass die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Marktes für Lotto im Internet in Deutschland 35 Prozent

beträgt. Dieser Anteil wächst danach von rund vier bis fünf Prozent in 2005 auf über zehn Prozent in 2008. Das Wachstum in Deutschland fällt damit deutlich höher als weltweit aus. Die Online-Anteile in Spanien und Italien sind derzeit sehr gering; sie hinken – entsprechend zum gesamten E-Commerce-Markt - der Entwicklung in Deutschland mit einer Verzögerung von drei bis fünf Jahren hinterher. Entsprechend positiv schätzen wir auch dort die Wachstumsmöglichkeiten für uns ein.

Tipp24 verfügt über eine lange und große Erfahrung im Lotteriegeschäft. Und Tipp24 hat hervorragendes Know-how im Handling der Internet-Technologie mit einem einmaligen Software-System, das laufend verbessert wird. In dieser Kombination liegt einer der wesentlichen Wettbewerbsvorteile unseres Unternehmens.

Wir konzentrieren uns auf die Vermittlung von staatlichen und staatlich konzessionierten Lotterien, und wir tragen kein Buchmacherrisiko. Damit sind wir in der Wertschöpfungskette hervorragend positioniert. Unser Geld verdienen wir, indem wir von den staatlichen Lottoveranstaltern für die Vermittlung von Spielverträgen Provisionen erhalten. Im Bereich der Premium-Produkte erheben wir zusätzliche Gebühren. Weitere Erträge erzielen wir über unser Business Service Angebot für große Portale. Hier konnten wir WEB.DE, RTL und T-Online als Kunden gewinnen. Diesen Partnern ermöglichen wir den Betrieb von Glückspielangeboten unter eigenem Namen.

Die Vorteile, die unsere Kunden durch das Online-Angebot gegenüber dem stationären Vertrieb haben sind erheblich: Unsere Kunden können von überall aus spielen, sie brauchen kein Bargeld und sie müssen sich nicht an die Öffnungszeiten des Tabakladens halten. Vor allem aber wird ihnen der Gewinn automatisch gutgeschrieben und die Quittung sicher verwahrt. Bei uns verfallen keine Gewinne der Kunden.

Tipp24 ist eine starke Marke und verfügt über den direkten Draht zu mittlerweile über 1,4 Millionen Kunden. Zu unseren Erfolgsgeheimnissen zählt das außerordentliche hohe Niveau unserer Kundenbindung. Wir handeln streng nach dem Motto: „Niemals ein schlechtes Erlebnis für unsere Kunden“. Das mag simpel klingen, ist es aber nicht:

Im Fokus steht hierbei die Benutzerfreundlichkeit unseres Online-Angebots: Wir bieten eine breite Produktpalette und eine bequeme und zuverlässige Abwicklung. Und: unsere Standardprodukte kosten – im Gegensatz zu einigen Wettbewerbern – nichts extra.

Sie sehen hieran, mit welchem hohen Aufwand wir das Thema Kundenzufriedenheit auf unsere Fahnen geschrieben haben.

Wir sind fest davon überzeugt, mit diesem Verständnis auf dem richtigen Weg zu sein. Die Kundenzufriedenheit – das gilt natürlich nicht nur für die Tipp24 AG - ist die Basis unseres Geschäfts und eine der wichtigsten Grundvoraussetzungen für die weitere erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens.

Darüber hinaus verfügt Tipp24 über ein umfangreiches Netzwerk sowohl im Lotteriebereich als auch im Internetbereich. Dies stellt eine weitere wesentliche Stärke unseres Unternehmens dar.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

angesichts der Attraktivität unseres Geschäfts und des Erfolges werden Sie sich sicherlich fragen, ob und wie sehr wir vor Nachahmern geschützt sind, die uns durch ihren Markteintritt Probleme bereiten könnten. Wir möchten Sie an dieser Stelle beruhigen: so einfach geht das nicht. Unser Vorsprung ist sehr groß; er bildet einen wirksamen Schutz vor Nachahmern. Lassen Sie mich kurz auf dieses Thema eingehen.

Einer unserer wesentlichen Erfolgsfaktoren ist das effiziente Marketing: In erster Linie geht es darum, Internet-Nutzern die Botschaft zu übermitteln, dass auch Lotto online gespielt werden kann. Zur Neukundengewinnung nutzen wir hauptsächlich Online-Werbekanäle, denn die Effizienz von Offline-Werbemedien ist für unsere Zwecke häufig gering. Effektiv sind Werbebanner, Text-Links sowie Kooperationen bei denen Werbepartner wie MSN, Yahoo oder Spiegel Online als Multiplikatoren wirken und einen positiven Imagetransfer leisten. Wir sind in fast allen großen Portalen Deutschlands präsent.

Darüber hinaus schalten wir in Einzelfällen TV-Spots und Radiowerbung. Unsere Bestandskunden pflegen wir über ein effektives Beziehungsmanagement, unter anderem mit E-Mail-Newslettern und per SMS-Information, beispielsweise mit unserem Jackpot-Alarm.

Die Wirksamkeit unseres Marketings kontrollieren wir regelmäßig, konsequent und zeitnah. Hierfür verfügen wir über ein hoch entwickeltes Analysewerkzeug zur Effizienzkontrolle.

Vor dem Einsatz bestimmter Maßnahmen führen wir Testläufe durch und überwachen die generierten Kundenkontakte kontinuierlich. So können wir sehr schnell abschätzen, ob die Maßnahmen greifen und gegebenenfalls Korrekturen vornehmen.

Ein weiterer Erfolgsfaktor ist unsere Technologie und unsere selbst entwickelte Hochleistungssoftware für die Spielabwicklung: Sie wird von eigenen Entwicklern kontinuierlich an die aktuellen Erfordernisse angepasst und stellt alle benötigten Funktionalitäten zur Verfügung.

Unsere Systeme sind in großem Rahmen skalierbar und höchst zuverlässig: die Tipp24 Plattform ermöglicht selbst in Spitzenzeiten einen reibungslosen Spielablauf. Unsere Plattform ist zukunftssicher.

Dabei steht Sicherheit bei uns an erster Stelle. Wir verfügen über räumlich getrennte, redundante Hochleistungsserver und die Kundendaten sichern wir mit modernsten Datenverschlüsselungstechnologien sowie mehrstufigen Firewall-Systemen.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun auf die Zahlen eingehen. Nach dem erfolgreichen Börsengang, der sehr hohe Kapazitäten im gesamten Unternehmen gebunden hatte, blickten unsere Anleger im Vorfeld mit großem Interesse auf die Zahlen des Geschäftsjahres 2005, die wir im vergangenen März veröffentlicht haben.

Wichtig war es hierbei, dass die Tipp24 AG nach dem Börsengang ihre Erfolgsstory aus der Zeit vor dem IPO fortführen konnte, um das Vertrauen des Kapitalmarktes zu festigen.

Dies ist uns gelungen, denn 2005 war ein Rekordjahr. Das Unternehmen konnte Bestwerte bei den Kundenzahlen, beim Umsatz und beim Ergebnis melden und hatte die Profitabilität erneut gesteigert. Zu den Eckdaten:

- Die Anzahl der registrierten Kunden stieg um 28,2 Prozent auf 1,3 Millionen.
- Das Transaktionsvolumen stieg um 32,8 Prozent auf 204,7 Millionen Euro.

- Die daraus generierten Umsatzerlöse nahmen um 33,9 Prozent auf 26,1 Millionen Euro zu.
- Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern – das EBIT - wuchs um 88,6 Prozent auf 6,0 Mio. Euro.
- Und das Konzernergebnis hatte sich von 1,6 Mio. Euro auf 3,3 Mio. Euro mehr als verdoppelt.

Das operative Ergebnis hatte deutlich überproportional zum Umsatz zugelegt. Mit der Steigerung der EBIT-Marge um 6,7 Prozentpunkte auf 23,2 % hatte Tipp24 eine beachtliche Rentabilität erzielt.

Damit hat Tipp24 die sechsjährige Wachstums-Story erfolgreich fortgeführt, die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells belegt, ihre Position als Nummer 1 für Lotto im Internet ausgebaut und das Vertrauen der Investoren gefestigt.

Vor dem Hintergrund des weiterhin zukünftig angestrebten Wachstums sowie der sich im Markt bietenden Gelegenheiten haben wir uns entschlossen, wie im Beschlussvorschlag zum Tagesordnungspunkt 2 vermerkt, den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorgetragen.

An dieser Stelle möchte ich auch noch den Hinweis auf den Beschlussvorschlag zum Tagesordnungspunkt 6 geben, die Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien zu erneuern. Dies dient der Erhaltung einer erhöhten unternehmerischen Flexibilität und liegt somit im Interesse aller Aktionäre.

Mit dem aktuellen Bericht über das erste Quartal des Geschäftsjahres 2006, den wir am Montag letzte Woche veröffentlicht haben, setzte sich der dynamische Wachstumskurs fort. Die angestrebten Ziele hinsichtlich der Anzahl registrierter Kunden und damit einhergehend des Transaktionsvolumens, der Umsatzerlöse und des Ergebnisses wurden klar erreicht. Alle wichtigen Kennzahlen liegen leicht über unseren Erwartungen.

Unser operatives Geschäft und Produktportfolio haben sich in den ersten Monaten 2006 attraktiv weiterentwickelt.

- Wir haben unsere Produktpalette durch die Aufnahme der ARD Fernsehlotterie erweitert.
- In Spanien haben wir unser Produktportfolio mit BonoLotto, La Quiniela und El Gordo vervollständigt.
- Außerdem haben wir die geplante Testreihe im Bereich Peer-to-Peer-Geschicklichkeitsspiele mit Geldeinsatz gestartet.
- In Deutschland hatten wir zwei Jackpots mit 24 bzw. 15 Millionen Euro, die unser Geschäft belebten.
- Die Auspielung des mit 183 Millionen Euro höchsten Jackpots in der Geschichte der Euromillions-Lotterie in Spanien führte ebenfalls zu einem Schub für unser Geschäft.
- Schließlich haben wir den 7. Vertrag mit einer Landeslotteriegesellschaft, Baden-Württemberg, abgeschlossen. Ein weiterer mit der Landeslotteriegesellschaft Bremen folgte im April, so dass Tipp24 nun mit 8 Landeslotteriegesellschaften kooperiert.

Und nun zu den Daten des ersten Quartals 2006:

- Die Anzahl der registrierten Kunden erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 334.000 auf 1.434.000. Allein im ersten Quartal 2006 registrierten wir 112.000 neue Kunden.
- Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2006 hat Tipp24 das Transaktionsvolumen um 30,5 Prozent auf 62,7 Mio. Euro gesteigert.
- Die Umsatzerlöse stiegen um 34,9 % auf 8,1 Millionen Euro.
- Das EBIT hielt sich mit 1,6 Millionen Euro auf Vorjahresniveau. Insbesondere haben wir vor dem Hintergrund der attraktiven hohen Jackpots die Aufwendungen für Marketing im Vergleich zum Vorjahr stark erhöht. Weiterhin entstanden Aufwendungen für Test- und Analyseprojekte im Rahmen der Produkterweiterung.
- Die EBIT-Marge reduzierte sich demzufolge um 7,1 Prozentpunkte zum Vorjahr. Das Ergebnis nach Steuern konnte mehr als verdoppelt werden und stieg aufgrund eines einmaligen Steuerertrags auf 2,2 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

die beschriebenen Erfolge der Tipp24 AG sind für uns keineswegs ein Anlass, uns auf dem Erreichten auszuruhen. Im Gegenteil: Für uns ist die Entwicklung bis zum Ende des ersten Quartals ein Ansporn, noch besser und erfolgreicher zu werden.

Im Folgenden möchte ich Ihnen erläutern, mit welcher Strategie wir unsere ehrgeizigen langfristigen Wachstumsziele erreichen wollen.

Unsere Wachstumsstrategie hat 3 Stoßrichtungen:

- Erstens wollen wir im Kernmarkt Deutschland weiter organisch wachsen. Um den Bekanntheitsgrad unserer Marke zu steigern und neue Kunden zu gewinnen, werden wir unsere Marketingaktivitäten kontinuierlich verstärken: Wir wollen die Aufwendungen für Marketing in bestehenden Kanälen steigern, neue Vertriebspartner gewinnen und zusätzliche Vertriebskanäle, wie iTV und mobile Kommunikationsdienste erschließen. Darüber hinaus planen wir, auch die für unsere Business Service Partner betriebene technische Plattform um neue Produkte und Vertriebskanäle zu erweitern.
- Zweitens wollen wir unser Produktportfolio erweitern. Mit dem Ziel, die Umsätze mit bestehenden Kunden in Deutschland zu steigern, planen wir eine neue Produktklasse einzuführen. In Frage kommen insbesondere Geschicklichkeits- und Wissensspiele mit Geldeinsatz. Wir planen die Akquisition eines Unternehmens mit entsprechenden Produkten, Abwicklungstechnologien und eigenen Kunden. Der Kandidat muss folgende Kriterien erfüllen: Kompatibilität mit unserem Kundenkreis, ein angemessenes Marktpotenzial, Kompetenz in Produkt und Technologie – und das ganze natürlich zu einem angemessenen Preis.
- Drittens wollen wir unser Auslandsgeschäft ausbauen und in neue Märkte expandieren. Zunächst konzentrieren wir uns darauf, unsere führenden Marktpositionen in Spanien und Italien zu bewahren. Gleichzeitig wollen wir kurz- bis mittelfristig in mindestens ein weiteres europäisches Land expandieren. Im Rahmen einer möglichen Deregulierung des europäischen Glückspielmarktes erwarten wir mittel- bis langfristig den Wegfall juristischer Schranken für grenzüberschreitende Vertriebsaktivitäten.

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zum Ausblick auf das Geschäftsjahr 2006. Bevor ich Ihnen unsere wirtschaftlichen Ziele für dieses Jahr vorstellen, möchten ich noch kurz auf das aktuelle Urteil des Bundesverfassungsgerichts eingehen.

Das Bundesverfassungsgericht hat mit seinem Urteil vom 28. März 2006 das staatliche Wettmonopol in der derzeitigen Form für verfassungswidrig erklärt und dem Gesetzgeber zwei Alternativen zur Neuregelungen des Sportwettenbereichs bis zum 31. Dezember 2007 aufgegeben.

Ein verfassungskonformer Zustand kann sowohl durch eine konsequente Ausgestaltung des Wettmonopols erreicht werden, die sicherstellt, dass es wirklich der Suchtbekämpfung dient und nicht mehr an fiskalischen Interessen ausgerichtet ist, als auch durch eine gesetzlich normierte und kontrollierte Zulassung privater Wettunternehmen.

Oddset stellt das staatliche Sportwetten-Angebot in Deutschland dar. Hier können die Ergebnisse von Spielen der Fußballbundes- und Eishockeyligen sowie der amerikanischen Ligen für Football, Baseball und Eishockey getippt werden. Als Vermittler dieses Angebots ist die Tipp24 AG von der aktuell unklaren rechtlichen Lage nicht unmittelbar berührt. Denn bis zur Klärung des rechtlichen Rahmens gelten alle Wettanbieter, mit Ausnahme von Oddset, als illegal. Wir appellieren dennoch an den Gesetzgeber, möglichst schnell für Klarheit zu sorgen und den vorgegebenen Zeitrahmen nicht vollständig auszuschöpfen.

Eine kontrollierte Zulassung privater Glückspielanbieter, gemeinhin als Deregulierung bezeichnet, könnte nach dem Jahr 2007 auf Lotterien ausgeweitet werden. Wir begrüßen grundsätzlich eine Deregulierung der Märkte. Dies würde uns die Ausweitung unseres Produktangebots ermöglichen.

Und nun zu unseren geschäftlichen Zielen:

- Wir gehen davon aus, dass der deutsche Markt für Online-Lotto bis zum Jahr 2008 um jährlich etwa 35 Prozent wächst. Und wir nehmen an, dass wir unsere Marktführerschaft mit einem Anteil von 40 bis 50 Prozent fortführen können.
- Weiterhin unterstellen wir eine stabile durchschnittliche Aktivitätsrate und ein stabiles Transaktionsvolumen pro aktivem Kunden.
- Unter diesen Prämissen erwarten wir bei der Anzahl der registrierten Kunden eine Steigerung um 300.000 bis 400.000 im laufenden Geschäftsjahr.
- Für das vermittelte Transaktionsvolumen und die Umsatzerlöse wird ein Zuwachs von 30 bis 40 Prozent erwartet.
- Im laufenden Jahr sollen das EBIT um ca. 50 Prozent und das Ergebnis nach Steuern um mehr als 70 Prozent gesteigert werden.

Wir sind guter Dinge, dass wir diese ambitionierten Ziele im laufenden Geschäftsjahr erreichen werden.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
liebe Freunde des Unternehmens,

selbstverständlich haben wir den Status quo nur erreicht, weil das Unternehmen über hervorragende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verfügt. Nicht nur im Jahr der Börseneinführung, sondern seit Gründung des Unternehmens, zeigen sie ein sehr hohes Maß an Engagement und Einsatzbereitschaft.

Lassen Sie uns ihnen an dieser Stelle unseren aufrichtigen Dank und unsere Anerkennung für ihre Leistung und Loyalität aussprechen.

Meine Damen und Herren,

gemeinsam mit meinen Kollegen Dr. Hans Cornehl und Marc Peters möchte ich Ihnen zum Abschluss meiner Ausführungen eines mit auf den Weg geben:

Tipp24 ist in einem attraktiven Wachstumsmarkt hervorragend positioniert und verfügt über ausgezeichnete Perspektiven für die Zukunft. An der Tipp24 AG sollen Sie als Aktionärinnen und Aktionäre noch lange Freude haben.

Ich gebe das Wort zurück an unseren Aufsichtsratsvorsitzenden.