

Bericht des Präsidenten des Verwaltungsrats

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die COS Gruppe hat mit dem Jahr 2006 erneut eine ereignisreiche Berichtsperiode hinter sich – diesmal verbunden mit grossen Veränderungen im Beteiligungsportfolio. Mit den konsequent erfolgten Devestitionen, insbesondere mit jener der 2005 in Schieflage geratenen deutschen Distributionsaktivitäten, hat der Verwaltungsrat den für eine strategische Neuausrichtung der COS Gruppe notwendigen Spielraum geschaffen.

Die Anfang 2006 für das vierte Quartal erwartete Rückkehr des deutschen Distributionsgeschäfts in die Gewinnzone war in den ersten Monaten verschiedensten Belastungs-



Kurt Früh
Präsident des Verwaltungsrats

proben ausgesetzt. Diese störten und verzögerten unseren Zeitplan für einen erfolgreichen Turnaround erheblich, änderten aber die grundsätzliche Absicht zur Veräusserung der deutschen Distributionsaktivitäten nicht. Im Spätsommer führten wir erste Gespräche mit verschiedenen Kaufinteressenten.

Am 20. Dezember erfolgte mit

dem Verkauf des deutschen Distributionsgeschäfts an die tison AG Infosystems der erfolgreiche Abschluss der Verhandlungen.

Bereits zuvor waren die Systemintegrationsgesellschaften in der Schweiz und in Deutschland sowie die Schweizer COS Distribution AG an Käufer veräussert worden, die den Gesellschaften und deren Mitarbeitenden attraktive Entwicklungsmöglichkeiten ausserhalb der COS Gruppe ermöglichen.

Neben diesen wesentlichen Veränderungen innerhalb der COS Gruppe setzte die COS Memory ihren erfreulichen Geschäftsgang fort und erzielte im vergangenen Jahr wiederum ein sehr gutes Geschäftsergebnis.

Erste Veränderungen im Beteiligungsportfolio

Zeigte sich noch im Vorjahr die Bereitschaft, in unserem Marktumfeld zu investieren, als sehr gering, änderte sich

die Situation im Berichtsjahr nicht zuletzt aufgrund verbesserter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen. So meldeten verschiedene Interessenten Kaufabsichten für unsere Gesellschaften.

Zur Übernahme der Schweizer COS Concat AG bewarb sich das Management mit einem MBO-Angebot, dem der Verwaltungsrat im Juni 2006 zustimmte. Im dritten Quartal 2006 wurde die schweizerische Distributionsgesellschaft an den Mägenwiler Distributor Brack Electronics AG verkauft. Im vierten Quartal konnte der erfolgreiche Verkauf der deutschen COS Concat AG an die Meridian Group aus den USA bekannt gegeben werden. Diese Transaktionen bieten den drei Gesellschaften interessante und vielversprechende Zukunftsperspektiven. Die COS Gruppe wiederum profitierte vom Zufluss an liquiden Mitteln von rund CHF 16 Mio.

Veräusserung der deutschen Distributionsaktivitäten

In den ersten Monaten des Geschäftsjahrs 2006 erschwerte eine Reihe von Faktoren den prognostizierten Gesundungsprozess der deutschen Distributionsgesellschaften, unserer umsatzmässig dominierenden Beteiligungsgesellschaften. Obwohl die seit Mitte 2005 eingetretenen Leistungsstörungen im Warenwirtschaftssystem zu Beginn des Jahres 2006 endgültig beseitigt waren, zeigte sich während des Turnaroundprozesses, dass einzelne Exponenten unseres lokalen Führungsteams den sich stellenden Herausforderungen nicht gewachsen waren. Eine Veränderung und Stärkung der Führungsstruktur wurde notwendig. Ende Januar 2006 übernahm ich persönlich vor Ort die Verantwortung als Vorstandsvorsitzender der COS Distribution AG. Die internen Herausforderungen bei der Umsetzung der notwendigen Restrukturierungsmassnahmen wurden zusätzlich erschwert: Irreführende Berichterstattungen der deutschen Fachpresse und gezielte Destabilisierungsaktivitäten unserer Mitbewerber schmälerten den Glauben unserer Kunden und Lieferanten an eine erfolgreiche Zukunft.

Verständlicherweise nahm mit der Enttäuschung über die dadurch schlechten Quartalszahlen und nach mehreren Jahren verlustbehafteter Jahresabschlüsse der Druck der Aktionäre zu, die Portfoliobereinigung zügig voranzutreiben

und eine Neuausrichtung der COS Gruppe baldmöglichst anzustreben. Da die Renditechancen im Distributionsgeschäft vom Verwaltungsrat generell als nicht genügend eingestuft wurden, kam eine Vorwärtsstrategie im Distributionsbereich nicht in Frage. Eine solche Ausrichtung im allgemein schwierigen Distributionsumfeld wäre von den Aktionären ohnehin nicht mitgetragen worden. Aus diesem Grund entschieden der Verwaltungsrat und die Gruppenleitung, den 2005 ins Stocken geratenen Portfoliobereinigungsprozess mit aller Kraft fortzusetzen. Die Voraussetzung für einen Verkauf des deutschen Distributionsgeschäfts war jedoch, die betroffenen Gesellschaften zuerst auf ein stabileres Fundament zu bringen.

Nach dem im Frühjahr 2006 umgesetzten einschneidenden Personalabbau galt unser Hauptaugenmerk der Neuformierung der Führungsstruktur der deutschen Distributionsgesellschaften. Mit der Besetzung der neu geschaffenen Funktion eines COO per 1. Juni 2006 durch einen erfahrenen und ausgewiesenen Branchenkenner und der punktuellen Verstärkung zentraler Führungspositionen gelang ein wichtiger Schritt zur Gesundung der deutschen Distributionsaktivitäten. Ein weiterer wichtiger Schritt zur Sicherstellung eines erfolgreichen Turnarounds war ausserdem die Ausarbeitung eines tragfähigen Finanzierungskonzepts für das operative Geschäft in Deutschland. Die Verhandlungen mit den Finanzierungspartnern und Banken fanden im Herbst 2006 einen erfolgreichen Abschluss. Zusammen mit einer Vielzahl weiterer operativer Massnahmen konnte das Vertrauen unserer Geschäftspartner, Kunden und Lieferanten wieder gestärkt werden, was sich im zweiten Halbjahr durch Umsatz- und Margenverbesserungen bemerkbar machte.

Nicht zuletzt dieser Entwicklung ist es zu verdanken, dass sich in der zweiten Jahreshälfte verschiedene neue Möglichkeiten zur Devestition eröffneten. Am 20. Dezember 2006 konnte die Veräusserung der Geschäftstätigkeiten an die tison AG Infosystems, eine Mehrheitsbeteiligung der ARQUES Industries AG, bekannt gegeben werden. Damit traten die deutschen Distributionsgesellschaften in ein anderes, interessantes Umfeld ein, das neue Perspektiven und Entwicklungsmöglichkeiten bietet: Mit der Buy & Build-Strategie der neuen Eigentümerin werden die deutschen Tochtergesellschaften eine zukunftsgerichtete, aktive Rolle im Konsolidierungsprozess des Distributionsmarkts einnehmen.

Beträchtlicher Verlust der COS Gruppe

Mit den 2006 getätigten Devestitionen endet für die COS Gruppe die Tätigkeit im klassischen IT-Distributions- und Systemintegrationsbereich. Aufgrund der unbefriedigenden Ertragslage der COS Gruppe in den vergangenen Jahren und der ungenügenden Renditemöglichkeiten im Distributionsgeschäft war für den Verwaltungsrat der Ausstieg speziell aus dem deutschen Distributionsgeschäft ein notwendiger und entscheidender Schritt zur Schaffung einer neuen Ausgangslage, auch wenn er einen schmerzhaften Konzernverlust von CHF 27,1 Mio. zur Folge hatte.

Das nicht fortgeführte Geschäft (alle von der COS Gruppe 2006 veräusserten Gesellschaften oder Aktivitäten) verbuchte einen Verlust von CHF 31,2 Mio., der allerdings zu einem wesentlichen Teil aus nicht liquiditätswirksamen Aufwendungen bestand. CHF 10,7 Mio. des Verlusts stammten aus der operativen Tätigkeit dieser Gesellschaften. Hinzu kamen Buchverluste aus dem Abgang dieser Geschäftstätigkeiten



sowie Wertberichtigungen und Rückstellungen in der Höhe von rund CHF 12,8 Mio., die in direktem oder indirektem Zusammenhang mit der zukünftigen, aber aus heutiger Sicht ungewissen Entwicklung der verkauften deutschen Distributionsaktivitäten stehen. Im Gegenzug erhielt die COS Gruppe einen Minderheitsanteil von 6,7% an der tison AG Infosystems und kann so an einer möglichen positiven Entwicklung des neuen Eigentümers partizipieren.

Strategie für 2007

Mit der COS Memory AG in Deutschland und ihren Tochtergesellschaften in der Schweiz und in Asien verfügt die COS Gruppe über eine Beteiligung in einem auch in Zukunft vielversprechenden Marktumfeld. Sie erzielte 2006 einen Betriebsgewinn von CHF 6,5 Mio. Neben der Stärkung und Sicherung des ertragreichen Speichergeschäfts im Memorybereich legt der Verwaltungsrat sein Hauptaugenmerk auf die strategische Neuausrichtung und damit auf die Allokation der per Jahresende verfügbaren flüssigen Mittel von CHF 22,6 Mio. Verschiedene Chancen einer neuen Ausrichtung der COS Gruppe sind in Prüfung. Das am 12. März 2007 kommunizierte beabsichtigte Zusammengehen mit der Swisbit Gruppe würde einen ersten wichtigen Schritt zu dieser Neuausrichtung darstellen. Unser Ziel, eine ansprechende Eigenkapitalrendite zu erwirtschaften und unsere Investitionen in Märkte mit stabileren und sichereren Ertragsaussichten zu verlagern, werden wir konsequent weiterverfolgen.

Dankeschön

Kaum eine Situation ist bei Mitarbeitern mit mehr Ängsten verbunden als das Wissen um den Verkauf des eigenen Unternehmens. Gerade im vergangenen Jahr musste die Mehrheit unseres Personals diese Erfahrung machen. Doch die Bereitschaft der betroffenen Mitarbeiter, sich der neuen Situation optimistisch zu stellen, Veränderungen zu akzeptieren und tatkräftig am Gelingen der neuen Ausgangslage mitzuarbeiten, war beeindruckend. Allen unseren ehemaligen, aber auch den in der COS Gruppe verbleibenden Mitarbeitern spreche ich im Namen des Verwaltungsrats und der Gruppenleitung deshalb einen besonders herzlichen Dank aus. Ebenso bedanken wir uns bei unseren Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern. Deren Bereitschaft, uns in diesem Wandel zu unterstützen, ist nicht selbstverständlich.

Im März 2007



Kurt Früh
Präsident des Verwaltungsrats