

R. Stahl

# Der Aktienkurs könnte gut und gerne bei € 40 stehen

In Europa ist R. Stahl mit einem Marktanteil von 32 % die Nummer eins unter den Anbietern von Produkten für den Explosionsschutz. Weltweit liegt das Unternehmen mit einem Marktanteil von 12 % auf dem zweiten Platz. Diese Position will der Vorstandsvorsitzende Martin Schomaker ausbauen – auch Akquisitionen sind denkbar.

Die R. Stahl AG konzentriert sich voll auf ihr Kerngeschäft Explosionsschutz und will die Wachstumschancen in diesem Zukunftsmarkt umsetzen. Nachdem im Jahr 2006 der Bereich Fördertechnik verkauft wurde, veräußerte das Unternehmen Anfang 2007 auch die IT-Sparte. Der Erlös von € 1.5 Mio. wurde im ersten Quartal 2007 als außerordentlicher Ertrag verbucht. Damit ist das Portfolio nun bereinigt.

**Öl- und Gasbranche boomt**

Die Kunden im Bereich Sicherheitstechnik für den Explosionsschutz kommen aus stark wachsenden Branchen, die auf Grund der hohen Energiepreise derzeit kräftig investieren. Die Wachstumstreiber für R. Stahl sind die chemische Industrie (34 %), die Öl- und Gasbranche (28 %) sowie die pharmazeutische Industrie (20 %). Die restlichen Umsatzanteile stammen vornehmlich aus der Schiffbauindustrie (Öl- und Gastanker 8 %) sowie der Nahrungs- und Genussmittelindustrie (Mehlstäube 5 %). Das Geschäft mit der 2006 erworbenen norwegischen Tochtergesellschaft Tranberg AS entwickelte sich

im Jahr 2007 sehr erfreulich. So stieg der Umsatzanteil der Schiffsausrüstungsindustrie auf 11 (8) % bzw. auf € 24.3 (13.4) Mio. Mit dieser Akquisition sicherte sich R. Stahl den Zugang zur derzeit stark nachgefragten Schiffsbauindustrie.

**Starkes Wachstum vor allem in Asien**

In den am stärksten wachsenden Regionen Asien und Amerika ist R. Stahl mit Umsatzanteilen von 13.5 (5) % bzw. 6.8 (3) % schon besser vertreten als noch im Jahr 2006. Vor allem in Asien sollen die Geschäfte weiter ausgebaut werden. Im Jahr 2007 sprang dort der Umsatz um 76 % auf € 28.6 (16.2) Mio. In Amerika fiel der Zuwachs mit 33 % auf € 14.4 (10.8) Mio. etwas bescheidener, aber immer noch sehr kräftig aus. Die Auswirkungen des schwachen US-Dollar auf das Unternehmen sind daher als begrenzt einzustufen. Unter dem Strich schreibt R. Stahl in den USA schwarze Zahlen. Auf Europa entfielen Erlöse von € 109.6 (80.8) Mio., auf Deutschland € 59 (59.3) Mio., so dass sich der Konzernumsatz auf € 211.6 (167.1) Mio. stellte.

**Dividende steigt weiter**

Die gestiegenen Erlöse spiegelten sich im EBIT wider, das auf € 24.6 (16.5) Mio. zulegen konnte. Hier ist allerdings der außerordentliche Ertrag von € 1.5 Mio. aus dem IT-Geschäft abzuziehen, so dass das operative Ergebnis bei € 23.1 Mio. lag. Die EBIT-Marge kam auf 12.7 (11.1) % voran. Der Jahresüberschuss zog auf € 16.2 (12.9) Mio. an. Im Vorjahres-



Sicher verkabelt: Produktion bei R. Stahl am Stammsitz im württembergischen Waldenburg.

wert ist allerdings noch anteilig das Ergebnis aus aufgegebenen Geschäften von insgesamt € 1.6 Mio. enthalten, so dass der bereinigte Wert € 11.3 Mio. betrug. Das Ergebnis je Aktie sprang auf € 2.65 (1.75). Der Hauptversammlung am 27.06.2008 wird eine Dividende je Aktie von € 1.10 (0.90) vorgeschlagen, aus der sich eine Rendite von 3.6 % errechnet.

**Solide Bilanzstruktur**

Wie nicht anders zu erwarten, sieht die Bilanz des württembergischen Unternehmens solide aus. So wies R. Stahl für 2007 bei einer Bilanzsumme von € 180.2 (167.6) Mio. ein Eigenkapital von € 75.1 (66.1) Mio. aus, die EK-Quote betrug 41.7 (39.4) %. Der Buchwert je Aktie stellte sich auf € 11.66 (10.26). Die Summe der Vermögenswerte gab die Gesellschaft mit € 180.2 (167.6) Mio. an, was nahezu den kompletten Börsenwert von € 196.5 abdeckte. Die Schulden belaufen sich auf insgesamt € 105.1 (101.6) Mio. Davon entfielen allein auf Rückstellungen € 45.1 (44.1) Mio. sowie auf Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen € 11.9

**UNTERNEHMENS DATEN**

<b>R. Stahl AG</b>		
Am Bahnhof 30, 74638 Waldenburg, Telefon 07942/943-0		
Internet: <a href="http://www.stahl.de">www.stahl.de</a>		
ISIN DE0007257727, 6.44 Mio. Stückaktien, AK € 16.5 Mio.		
KGV 2008(e) 10.2		
Börsenwert: € 196.5 Mio.		
Kurs am 22.05.2008: € 30.52 (Ffm.), 40 H / 25.50 T		
<b>Aktionäre:</b>		
Familie Stahl, Familie Zaiser 53 %, eigene Anteile 8 %, Streubesitz 39 %		
<b>Kennzahlen</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>
Umsatz	211.6 Mio.	167.1 Mio.
Ergebnis vor Steuern	24.6 Mio.	16.5 Mio.
Jahresüberschuss	16.2 Mio.	11.3 Mio. *
Gewinn je Aktie	2.65	1.75 *
Dividende je Aktie	1.10	0.90
*aus fortgeführten Aktivitäten		



Fünf Jahre lang ging es für die R. Stahl-Aktie fast ausschließlich nach oben, bevor seit November 2007 25 % verloren gingen.

Chart: Tai-Pan; Fotos: R. Stahl AG

(11.7) Mio. Die liquiden Mittel per 31.03.2008 von € 34.1 Mio. decken die kurz- und langfristigen Finanzschulden von € 12.3 Mio. fast dreimal ab.

Im ersten Quartal 2008 stieg der Umsatz um 14 % auf € 54 (47.3) Mio. Der Auftragseingang kletterte um 7.4 % auf € 59.3 (55.2) Mio. Der Auftragsbestand zog um 16 % auf € 44.4 (38.3) Mio. an. Das EBT stieg auf € 6.6 (6.1) Mio. Um einen Sonderertrag aus dem Vorjahr bereinigt, ergibt sich eine EBT-Marge von 12.2 % gegenüber 9.6 % und damit über dem Zielkorridor von 8 % bis 10 %. Das Ergebnis je Aktie kam auf € 0.76 (0.72) voran.

### EBT-Marge dürfte 2008 über 10 % bleiben

Für das Gesamtjahr 2008 prognostiziert Schomaker einen Umsatzanstieg auf € 220 bis 230 Mio. bei einer EBT-Marge von 8 % bis 10 %. Da R. Stahl nach eigenen Angaben 80 % der Umsätze mit den drei wachstumsstarken Branchen Öl/Gas, Pharma und Chemie erwirtschaftet, gehen wir davon aus, dass die EBT-Marge des ersten Quartals von 12.2 % gehalten werden kann. Die drei Branchen sollen verschiedenen Branchendiensten zufolge um 5 % bis 9 % wachsen. Die für R. Stahl relevanten Anlagenbauer signalisieren zudem volle Auftragsbücher, so dass mit einem Abflauen der Nachfrage nicht zu rechnen ist. Daher dürften die Margen auf hohem Niveau verharren.

### FAZIT

Ein 2008er KGV von 10 ist für die **R. Stahl AG**, den Technologieführer im Explosionsschutz, mit einer erfolgreichen Wachstumsstrategie keinesfalls zu teuer. Hinzu kommt, dass sich verbesserte Ergebnisse wahrscheinlich auch in höheren Dividenden niederschlagen werden. Eine solide Bilanzstruktur, eine angehobene Prognose und mögliche Firmenkäufe runden den positiven Gesamteindruck ab. **CS**

### RISIKOHINWEIS

Aktien sind Risikoanlagen, die sowohl überdurchschnittliche Kapitalerträge abwerfen als auch erhebliche Verluste verursachen können. Bei sämtlichen Angaben in diesem Heft werden deshalb keine Anlageempfehlungen gegeben. Alle Angaben beruhen zudem auf sorgfältigen Recherchen; eine Gewähr kann jedoch nicht übernommen werden. Die Wiedergabe sämtlicher Angaben und Abbildungen, auch auszugsweise, sind nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion gestattet.

*Hier geht's lang –  
Notlichter von  
R. Stahl weisen  
zum Fluchtweg.*



### Günstiges 2008er KGV

Ein solches Szenario unterstellt, dürfte das Vorsteuerergebnis im laufenden Jahr mindestens € 26.8 (23.1) Mio. betragen, was einem Plus von 16 % entspräche. Am oberen Ende der unternehmenseigenen Prognose stünde ein EBT von € 28.1 Mio. in den Büchern. Mit einer niedrigeren Steuerquote von 30 (34) % sollte der Jahresüberschuss zwischen € 18.8 und 19.7 Mio. liegen; dies würde ein Ergebnis

je Aktie von € 2.91 bis € 3.05 sowie ein 2008er KGV von 10 bedeuten. Damit ist die Aktie, gemessen an den Wachstumsperspektiven, günstig bewertet. Zumal auch die Dividende weiter steigen soll. Wir erwarten € 1.20 bis € 1.25 für das Geschäftsjahr 2008. Das mittelfristige Umsatzziel bis 2011 wurde auf € 300 Mio. (zuvor € 250 bis 300 Mio.) angehoben. Mögliche Akquisitionen sind darin nicht berücksichtigt. **Carsten Stern**

Anzeige

## DATA MODUL

DISPLAY AND SYSTEM SOLUTIONS



McGregor Fashion Stores / NL

[www.data-modul.com](http://www.data-modul.com)

Data Modul AG | Landsberger Str. 322 | 80687 München  
Tel. 089-56017-0 | Fax 089-56017-119

## R. Stahl

## „Florierende Asiengeschäfte werden in den kommenden Jahren unser Wachstum sichern“

Die württembergische R. Stahl AG ist international führend bei explosionsgeschützten Schaltgeräten, Tastern und Leuchten. Zum Angebot zählen auch Steuerungen, die explosionsicher sind sowie komplette Systeme verschiedener Explosionsschutztechnologien. Die Hauptabnehmer finden sich in der Gas- und Ölindustrie sowie in der Chemie und Pharmazie. Aber auch die Nahrungsmittelbranche, der Schiffbau und die Biokraftstoff-Industrie müssen explosionsgeschützte Produkte einsetzen, wie der Vorstandsvorsitzende Martin Schomaker im Gespräch mit dem Nebenwerte-Journal erläuterte.

**NJ: Herr Schomaker, die R. Stahl AG hat das Jahr 2007 mit neuen Rekorden abgeschlossen. Was waren die Erfolgsfaktoren im vergangenen Jahr? Und erwarten Sie für 2008 einen ähnlich guten Geschäftsverlauf?**

**Schomaker:** Wir sind im vergangenen Jahr im Umsatz um € 45 Mio. gewachsen. Davon entfielen nur € 5 Mio. auf Akquisitionen, sprich € 40 Mio. auf organisches Wachstum, was die Dynamik der Märkte unterstreicht, in denen wir tätig sind. Ein Umsatzplus von mehr als 20 % stellt uns nun vor die Herausforderung, unsere Kapazitäten zu erweitern. Ein Ende des Booms in unseren Kundenbranchen kann ich noch nicht absehen. Von daher steht einem guten Geschäftsverlauf im Jahr 2008 nichts im Wege. Besonders erfreulich ist die Tatsache, dass auch der Gewinn überproportional zulegen, wovon unsere Aktionäre in Form einer erhöhten Dividende auf € 1.10 (0.90) profitieren werden.

**NJ: Ist auf Dauer eine zweistellige Marge beim Vorsteuergewinn zu halten?**

**Schomaker:** Ich denke schon. Diese Größenordnung haben wir schon in der Vergangenheit ausgewiesen.

**NJ: Sie sprachen in Ihrer ersten Antwort das Thema Kapazitätsengpässe an. Betrifft das alle Unternehmensbereiche?**

**Schomaker:** Wir mussten in den meisten Unternehmensbereichen die Kapazität aufstocken. Unsere Produktionen in den Niederlanden und Indien werden erweitert. Und wir werden auch neues Personal, insbesondere Ingenieure und Facharbeiter, einstellen.

**NJ: Gerade diese zwei Berufsgruppen sind in Deutschland doch Mangelware?**

**Schomaker:** Stimmt, deshalb bilden wir unsere Facharbeiter seit Jahren selbst aus. Unsere Ausbildungsquote liegt in Deutschland bei mehr als 7 %. Außerdem kooperieren wir mit der FH Künzelsau im Bereich der Ingenieurwissenschaften mit Stipendien für Studenten, um nur zwei Beispiele zu nennen. Das zahlt sich nun für uns aus.

**NJ: Ausgezahlt hat sich offensichtlich auch der Verkauf der Fördertechnik im Jahr 2005. So wie es aussieht, haben Sie im Jahr 2007 die Früchte geerntet?**

**Schomaker:** Ihre Aussage trifft den Nagel auf den Kopf. Die Fördertechnik war deutlich margin schwächer als der Explosionsschutz und umfasste vor allem Deckenkräne, wie sie heute z. B. Demag Cranes anbietet. Es herrscht ein harter Konkurrenzkampf in diesem Markt, dem unsere Einheit auf Grund der fehlenden kritischen Größe auf Dauer nicht gewachsen gewesen wäre. Daher war der Verkauf die beste Lösung für die Fördertechnik und für uns. Nur durch die Konzentration auf unser Kerngeschäft Explosionsschutz war eine Unternehmensentwicklung, wie wir sie in den Jahren 2006 und 2007 gezeigt haben, überhaupt erst möglich geworden.

**NJ: Da hat Ihnen die gute Weltkonjunktur doch sicher auch in die Karten gespielt?**

**Schomaker:** Ganz klares Ja. Im Grunde genommen waren es drei große Faktoren, die Umsatz und Ergebnis nach oben gehiebt haben. Dazu zählt neben der Fokussierung auf das Kerngeschäft sowie der erwähnten guten konjunkturellen Lage auch ein regelrechter Investitionsboom bei den großen Anlagenbauern, die zu unseren Kunden zählen. Denken Sie nur an die Öl- und Gasindustrie, die von Rekord zu Rekord eilt. Es vergeht heute kaum ein Tag, an dem nicht der Presse zu entnehmen ist, dass neue Raffineriekapazitäten benötigt werden - und damit unsere Produkte.

**NJ: Heißt das im Umkehrschluss, dass Sie sich vor einem konjunkturellen Abschwung nicht fürchten müssen?**

**Schomaker:** Soweit würde ich nicht gehen, aber in Ihrer Frage steckt durchaus ein wahrer Kern. Ein Ende des Booms bei Öl und Gas ist nicht abzusehen. Aber auch Pharmazie und Chemie wachsen beständig über einen längeren Zeitraum weiter - vor allem in Asien. Diese

drei Branchen machen 80 % unseres Umsatzes aus. Von daher sollten wir es schaffen, unsere Prognosen für 2008 und darüber hinaus gut zu erfüllen.

**NJ: Asien ist ein gutes Stichwort. Haben Sie Sorgen, dass Ihre Produkte massenhaft in China kopiert und für einen Bruchteil ihres Preises auf den Weltmarkt kommen könnten?**

**Schomaker:** Unsere Produkte sind technologisch sehr anspruchsvoll. Sie lassen sich nicht so einfach nachbauen. Von der erforderlichen, sehr komplexen Zertifizierung will ich gar nicht reden. Ohne Zertifizierung ist kein Verkauf möglich. Warum sollten z. B. große Ölkonzerne hochsensible Sicherheitsprodukte ohne internationale Zulassung kaufen, wenn es auch solche mit Zertifikat gibt? Natürlich, auch in unserer Branche gibt es Standardprodukte, die leicht zu kopieren wären. Da sie bei R. Stahl viele anspruchsvolle Innovationen im Sortiment finden, machen wir uns in puncto Kopie keine Sorgen.

**NJ: Für 2008 erwarten Sie Umsätze von € 220 bis 230 Mio. Bis 2011 sollen die Erlöse auf mehr als € 300 Mio. klettern. Beinhaltet diese Prognose mögliche Firmenzukäufe?**

**Schomaker:** Eine große Akquisition ist in der Prognose nicht enthalten, kleinere Zukäufe dagegen schon. Um Ihre nächste Frage gleich vorwegzunehmen: Gedankenspiele, einen größeren Wettbewerber zu übernehmen sind theoretischer Natur. Eine solche Übernahme ist nicht in Sicht und auch kein Thema.

**NJ: Viele kleinere Konkurrenten, wenige große Wettbewerber - lässt sich so Ihr Marktumfeld beschreiben?**

**Schomaker:** Genauso ist es. Insbesondere treffen wir immer wieder auf regionale Anbieter und auch solche, die nur eine Nische bedienen. Zusammen macht diese Gruppe etwa 50 % des Gesamtmarktes aus. Das heißt, für uns gibt es drei Stoßrichtungen: Erstens können wir Unternehmen zukaufen, die komplementäre Produkte anbieten, zweitens uns gezielt in einzelnen Regionen verstärken. Und drittens nach Unternehmen Ausschau halten, die in unser Systemgeschäft passen.

**NJ: Was ist unter Systemgeschäft zu verstehen?**



Der Vorstandsvorsitzende von R. Stahl, Martin Schomaker, freut sich über die im ersten Quartal erzielte Marge.

**Schomaker:** Wir bauen komplexe Steuerungen in explosionsgeschützter Ausführung. Hierfür sind eine Reihe von Komponenten und Bauteilen nötig. Wenn uns da ein Unternehmen begegnet, das solche Bauteile anbietet, wären wir sehr interessiert. Und lassen sie mich noch einen letzten Punkt zum Thema Akquisitionen anführen: Betriebe mit einer eigenen Produktion würden wir ebenfalls gerne übernehmen; denn unsere Produktkapazitäten sind mehr als gut ausgelastet. Wir denken hier ohnehin an eine Erweiterung.

**NJ:** Sind Sie mit den jüngst vorgelegten Zahlen zum ersten Quartal 2008 zufrieden?

**Schomaker:** Sehr zufrieden sogar. Bitte bedenken Sie, dass große Anlagenbauprojekte in Asien verschoben wurden. Trotzdem stiegen Umsatz und das bereinigte Vorsteuerergebnis kräftig auf € 54 (47.3) Mio. bzw. € 6.6 (4.5) Mio. Die Marge stieg entsprechend auf 12.2 (9.6) %. Großprojekte, mit deren Umsetzung wir 2008 kalkulieren, weisen tendenziell eine geringere Marge auf. Von daher lassen sich die 12.2 % nicht linear auf das Gesamtjahr 2008 hochrechnen. Zweistellig sollte die Marge aber bleiben.

**NJ:** Und zum Schluss bitte noch eine Aussage zur Dividendenpolitik.

**Schomaker:** Wir haben keine feststehende Dividendenstrategie. Grundsätzlich gilt: R. Stahl lässt seine Aktionäre am Unternehmenserfolg teilhaben. In den Jahren 2006 und 2007 lag die Ausschüttungsquote jeweils bei 40 %. Das kann als guter Anhaltspunkt dienen.

**NJ:** Wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Interview führte Carsten Stern.

# SURTECO

SOCIETAS EUROPAEA

Einladung zur Hauptversammlung 2008

SURTECO AKTIENGESELLSCHAFT

Buttenwiesen-Pfaffenhofen

ISIN: DE0005176903

Die ordentliche Hauptversammlung der SURTECO AKTIENGESELLSCHAFT hat am 31. August 2007 beschlossen, die Gesellschaft identitätswahrend in eine Europäische Gesellschaft (Societas Europaea, SE) mit der Firma SURTECO SE umzuwandeln. Die Umwandlung wurde mit ihrer Eintragung in das Handelsregister am 19. November 2007 wirksam. Die erste ordentliche Hauptversammlung unserer Gesellschaft nach ihrer Umwandlung in die SURTECO SE findet am

Dienstag, dem 24. Juni 2008, um 11.00 Uhr

im ArabellaSheraton Grand Hotel, Arabellastraße 6, 81925 München statt.

Zu dieser Hauptversammlung laden wir hiermit unsere Aktionäre ein.

Tagesordnung (Kurzfassung):

1. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses, des Lageberichts des Vorstands für die SURTECO SE, des gebilligten Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts des SURTECO-Konzerns, des Vorschlags für die Verwendung des Bilanzgewinns sowie des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2007
2. Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinns  
Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahrs 2007 in Höhe von Euro (€) 12.183.237,54 wie folgt zu verwenden:
  - Zahlung einer Dividende von € 12.183.074,20. Auf die ausgegebenen 11.075.522 Aktien entfällt eine Dividende von € 1,10 je Stückaktie entsprechend einer rechnerischen Beteiligung am Grundkapital von jeweils € 1,00.
  - Vortrag auf neue Rechnung € 163,34.Die Dividende ist am 25. Juni 2008 zahlbar.
3. Beschlussfassung über die Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2007
4. Beschlussfassung über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2007
5. Wahlen zum Aufsichtsrat
6. Beschlussfassung über die Ermächtigung des Vorstands, von der Veröffentlichung der Individualbezüge von Vorstand und Aufsichtsrat abzusehen
7. Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2008

Anträge von Aktionären

Gemäß §§ 126 Abs. 1, 127 Satz 1 AktG können Anträge oder Wahlvorschläge von Aktionären bis spätestens 9. Juni 2008 ausschließlich an folgende Adresse übersandt werden: SURTECO SE, Johan-Viktor-Bausch-Straße 2, 86647 Buttenwiesen-Pfaffenhofen, Fax +49 (0) 8274/9988-505, E-Mail: s.koenigbauer@surteco.com. Anträge nach § 126 Abs. 1 AktG und Wahlvorschläge nach §§ 126 Abs. 1, 127 AktG werden auf der Homepage des Unternehmens zugänglich gemacht (<http://www.surteco.com>).

Gesamtzahl der Aktien und Stimmrechte im Zeitpunkt der Einberufung der Hauptversammlung

Im Zeitpunkt der Einberufung der Hauptversammlung beträgt das Grundkapital der Gesellschaft nominal € 11.075.522,00. Es ist eingeteilt in 11.075.522 Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von € 1,00 je Stückaktie. Sämtliche Stückaktien sind Stammaktien. Jede Stammaktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Im Zeitpunkt der Einberufung der Hauptversammlung bestehen somit insgesamt 11.075.522 Stimmen.

Teilnahme

Zur Teilnahme an der Hauptversammlung und zur Ausübung des Stimmrechts sind nach § 15 der Satzung nur diejenigen Aktionäre berechtigt, die sich spätestens bis zum Ablauf des 17. Juni 2008 in Textform in deutscher oder englischer Sprache bei nachstehender Adresse angemeldet haben:

SURTECO SE c/o Dresdner Bank AG

WDHVV dwpbank AG, Wildunger Straße 14, 60487 Frankfurt am Main

Telefax: +49 (0)69/5099-1110, E-Mail: hv-eintrittskarten@dwpbank.de

Die Aktionäre müssen ihre Berechtigung zur Teilnahme an der Hauptversammlung und zur Ausübung des Stimmrechts nachweisen. Dazu ist bis zum Ablauf des 17. Juni 2007 ein in Textform in deutscher oder englischer Sprache durch das depotführende Institut erstellter Nachweis über den Anteilsbesitz vorzulegen. Der Nachweis muss sich auf den Beginn des 3. Juni 2008 (record date) beziehen.

Der Aktionär kann seine Stimmrechte auch durch einen Bevollmächtigten, z. B. die depotführende Bank, eine Aktionärsvereinigung oder andere Person seiner Wahl ausüben lassen.

Als besonderen Service bieten wir unseren Aktionären an, von der Gesellschaft benannte weisungsgebundene Stimmrechtsvertreter bereits vor der Hauptversammlung zu bevollmächtigen. Die Aktionäre, die den von der Gesellschaft benannten Stimmrechtsvertretern eine Vollmacht erteilen möchten, benötigen hierzu eine Eintrittskarte zur Hauptversammlung. Um den rechtzeitigen Erhalt der Eintrittskarte sicherzustellen, sollte die Bestellung möglichst frühzeitig bei der depotführenden Bank eingehen. Die Vollmachtserteilung an den von der Gesellschaft bestellten Stimmrechtsvertreter muss schriftlich erfolgen. Dem Stimmrechtsvertreter müssen Weisungen für die Ausübung des Stimmrechts erteilt werden. Der Stimmrechtsvertreter ist verpflichtet, weisungsgemäß abzustimmen.

Den vollständigen Wortlaut der Tagesordnung erhalten Sie auf Anfrage unverzüglich kostenlos von der Zahlstelle (Dresdner Bank AG) oder direkt vom Unternehmen. Die vollständige Tagesordnung wurde am 13. Mai 2008 im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht. Diese und weitere Informationen finden Sie auch auf unserer Homepage unter [www.surteco.com](http://www.surteco.com).

Buttenwiesen-Pfaffenhofen, im Mai 2008

Der Vorstand

SURTECO SE, Johan-Viktor-Bausch-Straße 2, D-86647 Buttenwiesen-Pfaffenhofen

Tel. 08274/9988-0, Fax 08274/9988-505, [www.surteco.com](http://www.surteco.com)