

STATEMENTS 2008/2009

**Sielaff, Jürgen Utschig.**

a. Das Jahr 2008 verlief für unser Unternehmen sehr positiv. In diesem Zusammenhang möchte ich die Gelegenheit nutzen, um mich für die Unterstützung und das mir persönlich entgegengebrachte Vertrauen ausdrücklich zu bedanken. Auch für die Geduld, die einige Kunden aufbringen mussten, meinen herzlichen Dank. Wir haben im Jahre 2008 organisatorisch vieles bewegt, haben unsere Positionierung im Vendingmarkt deutlich vertreten und uns auch international gut platzieren können.

b. Wir freuen uns sehr, dass wir wie in den Vorjahren im Heißgetränkereich Zuwächse im mittleren zweistelligen Bereich generieren konnten. Der klassische Kaltgetränke und Süßwarenereich blieb annähernd konstant. Im Rücknahmebereich für Supermärkte und Discounter konnten wir im Vergleich zum Vorjahr eine Umsatzsteigerung um fast 40% erzielen und Rahmenverträge (exklusiv) für die nächsten 24 Monate abschließen.

c. Der große "Renner" war unser Robimat 75 und Robimat 99. Unsere Kunden konnten hier Umsatzzuwächse zwischen 30% und unglaublichen 300% erzielen. Die hohe Funktionsfähigkeit und die perfekte Warenpräsentation mit gleichzeitiger Ergonomie zeigt, welche Umsatzsteigerungen durch das richtige Konzept möglich sind. Auch im HoReCa-Bereich bewiesen wir mit unserer "Barista Uno", dass der Kunde neue innovative Konzepte schätzt und annimmt.

d. Im Jahre 2008 konnten wir besonders im Ausland einige sehr gute neue Kontakte knüpfen und auch schon bestehende Kontakte intensivieren. Die Qualität "Made in Germany" wird sehr geschätzt und führt heute schon zu einer Steigerung des Exportanteils.

e. Die Zusammenarbeit mit den Verbänden und Organisationen ist hervorragend. Durch unsere Organisationstruktur in Deutschland sind wir in der Lage, einen engen Kontakt zu unseren Kunden zu halten, der in einem direkten Informationsaustausch mündet. Ein aktuelles Beispiel ist unsere Frageaktion in Bezug auf den neuen Rücknahmeautomat CoreV50, der in engster Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickelt wurde und damit exakt auf die Marktbedürfnisse abgestimmt ist. Das Resultat: ein preisgünstiger Automat mit genau der Funktionalität, die benötigt wird ist ab dem 2.Quartal 2009 lieferbar.

f. Die drohende wirtschaftliche und finanzielle Krise wird mit Sicherheit auch den Vendingbereich nicht verschonen. Wir sind aber sicher, diese Situation durch neue innovative Produkte sowie durch die Ausweitung auf andere Gebiete, wie z.B. OEM (Original Equipment Manufacturing), Rücknahmeautomaten für Supermärkte und HoReCa zu kompensieren. Wir werden auf den unterschiedlichen Messen im Jahre 2009 vertreten sein und dort unsere Innovationen präsentieren: Unsere Kunden dürfen gespannt sein!

**Waterlogic, Kamen Dimov.**

a. Mit dem Geschäftsjahr 2008 können wir sehr zufrieden sein. Wir haben auch in diesem Jahr die Zusammenarbeit mit Unternehmen aus der Vendingbranche weiter ausbauen können. Dies zeigt, dass Wasserspender mittlerweile einen wichtigen Bestandteil des Angebots von Vendingunternehmen sowie ein profitables Zusatzgeschäft darstellen.

b. Wir konnten in allen Bereichen zulegen und weiterhin sind unsere Schwerpunkte die Mitarbeiterversorgung in Office- und Produktionsbereichen. Besonders freut uns jedoch der Erfolg bei Krankenhäusern, Altenpflegeheimen sowie Schulen besonders. Hierbei hat unser neues und patentiertes Hygienesystem BioCote eine wichtige Rolle gespielt.

c. Durch unser breites Produktportfolio an unterschiedlichen Systemen, können wir auf unterschiedliche Kundenbedürfnisse eingehen. Besonders gefragt war in 2008 unser Waterlogic WL850, welcher als zuverlässiger Alleskönner bei unseren Kunden durch ein unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis sehr beliebt war. Unsere Lösungen mit hoher Kühl- und Zapfleistung für Kantinenbereiche oder bei einer zentralen Versorgung sowie auch unsere Untertischsysteme haben es unseren Partnern zudem ermöglicht neue Kundenkreise zu erschließen.

d. Wir sind über die Resonanz auf unsere Anzeigen im Vending Report äußerst zufrieden. Zusammen mit unseren weiteren Marketingaktivitäten konnten wir in 2008 dadurch viele neue Kontakte knüpfen und diese zu Kundenbeziehungen ausbauen.

e. Wir sind traditionell sehr eng mit der Vendingbranche verbunden und mit dem diesjährigen Interesse äußerst zufrieden. Unser Bestreben, regionale als auch überregionale Operator mit unseren Produkten und Dienstleistungen gleichermaßen zu begeistern, wurde durch den Erfolg in dieser Branche auch in 2008 bestätigt.

f. Das kommende Jahr wird für uns sehr wichtig, da wir unser neues Gerätemodell Waterlogic WL4 präsentieren können. Der WL4 wird ab März erhältlich sein und nicht nur bei Technik, Hygiene und Design ein neuer Maßstab bei Wasserspendern sein. Wir werden unser Wachstum auch in 2009 fortsetzen und unsere Partnerschaft mit der Vendingbranche weiter vertiefen. Sicherlich wird die Wirtschaftslage im nächsten Jahr ein wichtiger Faktor sein, jedoch sind unsere leitungsgebundenen Wasserspender für viele Firmen ein Mittel zur Optimierung von Abläufen sowie zur Kostensenkung.