

**Rede von Alexander Menche, Vorstand der Greenwich
Beteiligungen AG, anlässlich der Hauptversammlung
31.08.2006**

Sehr geehrte Damen und Herren,

als Vorstand der Greenwich Beteiligungen AG begrüße ich Sie recht herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Bevor wir in die die Tagesordnung einsteigen, werde ich Ihnen über das Geschäftsjahr 2005 und die Entwicklung des ersten Halbjahres 2006 berichten.

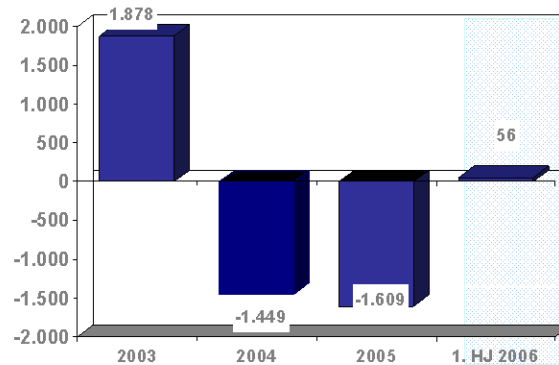
Sie werden anhand der Halbjahreszahlen sehen, dass die Vorgaben der letztjährigen HV bezüglich der Kostenstruktur eingehalten worden sind.

Das Geschäftsjahr 2005 ist nicht so gelaufen, wie wir uns das vorgestellt haben.

Die Technologiefirmen matrix42 AG, G Data AG und Tribe Technologies GmbH haben sich überdurchschnittlich gut entwickelt.

Die Venturi Inc., die LTT GmbH, die CCP AG und die Aluxor AG sind hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Hierzu werde ich später im einzelnen berichten.

Das Geschäftsjahr 2005 haben wir mit einem Verlust in Höhe von ca. 1,6 Mio Euro abgeschlossen.



Hauptversammlung 31. August 2006

2

Wesentlich für diesen Verlust waren:

- nicht cash wirksame Abschreibungen auf Beteiligungen, dies betraf die Venturi Inc., die LTT GmbH und die Aluxor AG
- ein außerordentlicher Verschmelzungsverlust durch die Verschmelzung der Greenwich AG, Hamburg, auf die Greenwich Beteiligungen AG, Frankfurt
- sowie Abschreibungen auf Darlehensforderungen, diese betrafen speziell die Darlehensforderungen gegen die Käufer der Ruff GmbH und Co KG
- hinzu kamen die laufenden Kosten der Greenwich Beteiligungen AG, die wir erst zum Anfang des Geschäftsjahres 2006 massiv senken konnten.

Jahresfehlbetrag 2005	T€ 1.609
Nicht cashwirksame Abschreibungen	
- auf Venturi-Anteile	T€ 400
- auf Anteile ALUXOR	T€ 338
- auf Anteile LTT	T€ 150
- auf Darlehen RUFF	T€ 439
- Verschmelzungsverlust Greenwich, HH	T€ 469

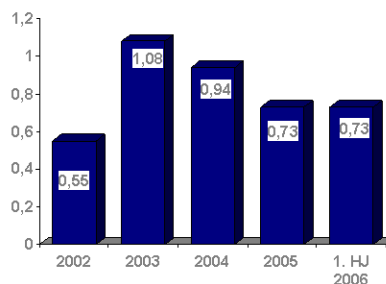
Hauptversammlung 31. August 2006

4

Trotz des schlechten Ergebnisses konnten wir durch anteilige Verkäufe der G Data und den sonstigen Erträgen einen leicht positiven Cashflow erwirtschaften.

Aufgrund des Verlustes hat sich auch das Eigenkapital je Aktie auf 0,77 Euro je Aktie reduziert.

Entwicklung Eigenkapital pro Aktie in Euro



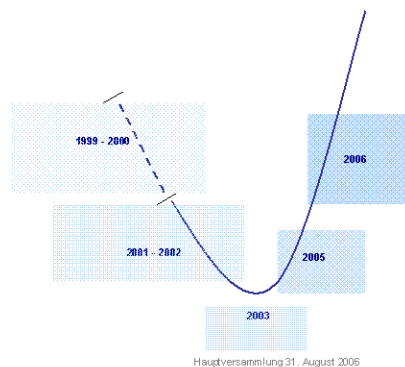
Hauptversammlung 31. August 2006

4

Die reine Betrachtung dieser Zahlen wirkt natürlich erschreckend, die Zahlen geben jedoch nur einen eingeschränkten Blick auf unsere Gesellschaft.

Ich hatte Ihnen im letzten Jahr eine Graphik über den typischen Verlauf eines VC Portfolios aufgelegt und ich erlaube mir, dies nochmals in Erinnerung zu rufen und Ihnen anhand der Graphik zu zeigen, wo wir heute mit unserem Portfolio stehen.

Zyklus eines VC-Portfolios



Es stellt sich die Frage wann ist der optimale Zeitpunkt zum verkaufen?

Als börsennotierte VC Gesellschaft erwirtschaften wir keine oder wenig laufende Erträge, d.h. die Kosten werden aus der Substanz beglichen.

Negative Entwicklungen führen zu Abschreibungen, während positive Entwicklungen nicht zu Zuschreibungen über den Anschaffungswert hinaus führen können.

Wir hätten im letzten Geschäftsjahr möglicherweise ein ausgeglichenes Ergebnis erzielen können, wenn wir unsere Anteile an G Data AG und der matrix AG um jeden Preis

verkauft hätten. Dies ist im Sinne einer Wertmaximierung jedoch unsinnig.

Sie werden bei der Präsentation der beiden Unternehmen sehen, dass sich aus der Entwicklung der Gesellschaften ein höherer Wert unserer Beteiligung in diesem Jahr ableiten lässt. Hierzu später genaueres.

Wir hatten in der letzten Hauptversammlung den Aspekt der hohen Kosten in Relation zum Anlagevermögen angesprochen. Wir hatten hier als Lösungsmöglichkeiten

1. Die Erhöhung des Anlagevolumens
2. Die massive Senkung der Kosten

angesprochen.

Die Erhöhung des Anlagevolumens ist bei der aktuellen Bewertung der Greenwich nicht optimierend für die heutigen Aktionäre. Insofern haben sich die Verwaltung und der Aufsichtsrat entschieden, die Kosten massiv herunterzufahren bis sich die Situation, z.B. durch lukrative Exits und /oder Kooperationen, maßgeblich geändert hat.

Wir haben mit Wirkung zum 31.12.2005 die Personalkosten um mehr als die Hälfte reduziert, durch die Verschmelzung der Greenwich Hamburg auf die Greenwich Beteiligungen AG Frankfurt konnten weitere Kosten eingespart werden. Wie Sie an dem veröffentlichten Halbjahresergebnis sehen können,

ermöglicht uns diese neue Kostenstruktur auch ohne einen Exit ein ausgeglichenes Ergebnis.

Halbjahreszahlen zum 30. Juni 2006

	Halbjahresbericht 30.06.2006	Halbjahresbericht 30.06.2005
Umsatzerlöse	310	207
Sonstige betriebliche Erträge	152	*11
Materialaufwand/Aufwand für bez. Leistungen	205	171
Personalaufwand	85	171
Abschreibungen auf Sachanlagen (und immaterielle Vermögensgegenstände)	3	3
Abschreibungen Umlaufvermögen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	20	2
Sonstige betriebliche Aufwendungen	117	119
Betriebsergebnis	32	-248
Zinserträge/Zinsaufwendungen	9	-26
Beteiligungserträge	15	23
Ergebnis vor Steuern (und Minderanteilen)	56	-251
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0	0
Ergebnis vor Minderanteilen	56	-251
Jahresüberschuss (Fehlbetrag)	56	-251

* Die Vorjahreswerte wurden dahingehend geändert, dass die bisher in der Position "Sonstige betriebliche Erträge" enthaltenen Beteiligungserträge nun gesondert ausgewiesen werden

Hauptversammlung 31. August 2006

7

Dieses ausgeglichene Ergebnis stellt uns jedoch nicht zufrieden und vor allem hat ein solches Ergebnis keinen positiven Einfluß auf den Aktienkurs.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat schätzen den Wert der Greenwich Aktien höher als die Börse.

Insofern haben wir von der Ermächtigung Gebrauch gemacht und haben sowohl im abgelaufenen Geschäftsjahr als auch im laufenden Geschäftsjahr eigene Aktien zurückgekauft.

Der durchschnittliche Kaufpreis betrug Euro 0,85/Aktie.

	Stück
Bestand 31. Dezember 2005	589.812
Kauf bis zum 30.06.2006	3.620
Bestand 30. August 2006	593.432
Anteil am Grundkapital = 6,4%	

Hauptversammlung 31. August 2006

7

Lassen Sie mich nun zu dem erfreulicheren Teil der Präsentation übergehen und Ihnen die durchaus positive Entwicklung unseres Portfolios aufzeigen.

Lassen Sie mich beginnen mit den Firmen, zu denen uns Aktionäre im Vorfeld der Hauptversammlung Fragen geschickt haben.

zu ALUXOR



1986 Kaufpreis ALUXOR (TDM 1.210)	€ 619.068
/ EK04 in 2002	-€ 2.534
/ Abschreibung 2004	-€ 308.534
+ Zuschreibung (Erwerb 10% Anteile)	+€ 30.000
/ Abschreibung 2005	-€ 337.999
Restwert per 31.12.2005	€ 1

Dividendenzahlungen	€
für 1987	€ 38.091
für 1988	€ 26.076
für 1989	€ 44.866
für 1990	€ 23.008
für 1995	€ 213.647
für 1996	€ 449.206
für 1997	€ 317.436
für 1998	€ 371.436
für 2000	€ 63.546
für 2001	€ 67.381
für 2002	€ 112.506
Gesamte Ausschüttung	€ 1.727.494

Zu Venturi



- Die Beteiligung an Venturi wurde 1999 zu einem Preis von \$ 1,9 Mio für 1.600.00 Aktien erworben (\$ 1,25/Aktie)
- Chapter 11 2000
- Greenwich stellt Anfang 2001 ein Wandeldarlehen in Höhe von \$ 0,5 Mio (insgesamt \$ 2,0 Mio. Wandelarlehnen) zur Verfügung.
- seit 1999 wurden keine Gewinne ausgeschüttet



Branche
Gründung
Sitz
Vorstand

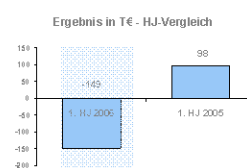
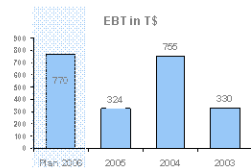
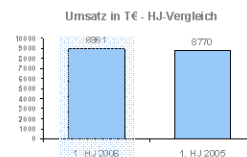
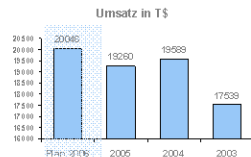
Teppichreinigung
1997
Denver, CO
Mitchell Martin, Steve Abate

Einstieg Greenwich
Anteil Greenwich
Phase bei Einstieg
aktuelle Phase

2000 (Greenwich AG, HH)
9%
Wachstum
Wachstum

- patentiertes Verfahren ersetzt Shampooieren von Teppichböden
- 160 Lkws an 16 Standorten (u.a. Los Angeles und Philadelphia)
- 2005 – weitere Erneuerung der Fahrzeugflotte
- weniger Aufträge aus Sturmschäden
- 2006 – 7% Wachstum geplant
- Akquisition von Neukunden und Erweiterung der Dienstleistungen

Venturi in Zahlen				
in T \$	1. HJ 2006	2005	2004	
Umsatz	8.961	19.260	19.589	
EBT	-149	324	755	
Mitarbeiter	236	236	236	
Umsatz/MA	38	82	83	



Hauptversammlung 31. August 2006

12

dann

Rede des Vorstands
anlässlich der Hauptversammlung der Greenwich Beteiligungen AG am 31. August 2006

**BTH Bauträger
Heidelberg GmbH**

Bebauungsplan „Im Bieth“ der Öffentlichkeit vorgestellt,
Wohnbebauung vorgesehen.

→ Verkauf der Grundstücke in 2006

Hauptversammlung 31. August 2006

14

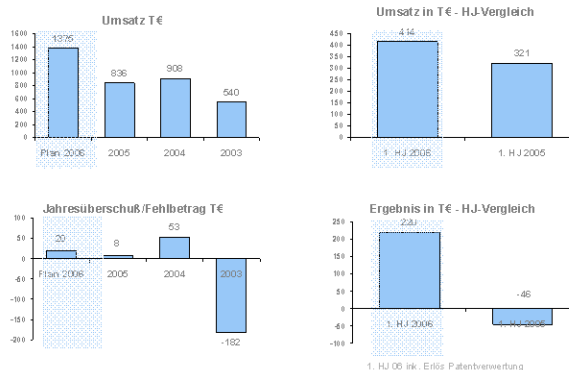
dann



Gründung	1998	
Sitz	Würzburg	
Geschäftsführer	Michael Tasler	• Hersteller von PC-gestützten Echtzeitmeßsystemen (Patent)
Einstieg Greenwich	2001	• Kunden: Siemens, Bosch, VW, Linde, BMW, Audi, Daimler Chrysler
Anteil Greenwich	20%	
Phase bei Einstieg	Gründung	• Verstärkung Direktvertrieb
aktuelle Phase	Wachstum	• 2005 - Platzierung einer zweiten Produktlinie Outsourcing Teile-Produktion

LTT in Zahlen			
in Teur	1. HJ 2006	2005	2004
Umsatz	414	863	908
Jahresüberschuß/-fehlbetrag	220	8	53
Mitarbeiter	7	7	7
Umsatz/MA	59	123	130

* inkl. Erlös Patentverwertung



Hauptversammlung 31. August 2006

19

dann

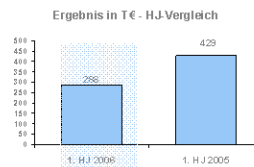
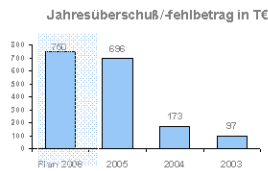
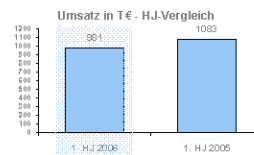
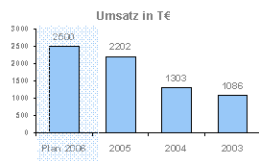


Branche Call Center-Software
Gründung 1999
Sitz Frankfurt am Main
Geschäftsführer Axel Reddehase, Dirk Bunar

Einstieg Greenwich 2001
Anteil Greenwich 20%
Phase bei Einstieg Wachstum
aktuelle Phase Wachstum

- Standard-Software zur Optimierung der Arbeitsplätze in Call-Centern
- Primär Outbound-Software, aber auch Multi-Channel
- 2005 – Einführung branchenspezifischer Outbound-Module für Vertrieb von Lotterielosen und Abonnements
 - On demand-Abrechnung ttcall auf ASP-Basis
 - Browser-Oberfläche (Web)
- 2006 – Fertigstellung der neuen Version ttCall Professional

tribe in Zahlen			
in T€	1. HJ 2006	2005	2004
Umsatz	2500	2.202	1.303
Jahresüberschuß/fehlbetrag	700	696	173
Mitarbeiter	11	11	11
Umsatz/MA	89	200	118



Hauptversammlung 31. August 2006

25

danach

Branche Software
Gründung 1990
Sitz Bochum
Vorstand Kai Fiaque, Fridolin Rummel
 Dr. Dirk Hochstrate, Frank Heisler
Einstieg Greenwich 2000
Anteil Greenwich 6,30%
Phase bei Einstieg Bridge
aktuelle Phase Wachstum

• eigene Software dominiert (Data Security, Routenplaner, DaVideo, Virenschutz)

• Kunden: Media Markt, Promarkt, Vobis, Kaufhof, Metro

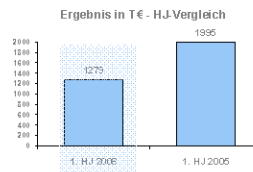
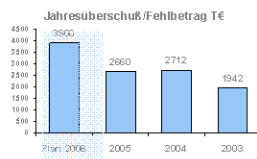
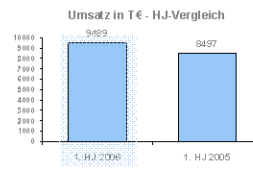
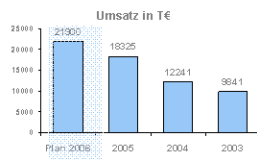
▪ 2005 – starke Marktstellung mit Produkten für Internetsicherheit (25% Marktanteil).

- Dividendenzahlung geplant – ca. T€ 56 für Greenwich

▪ 2006 Wachstum durch AntiVirenKit 2006 und Internet Security und Expansion ins Ausland.

Umsatz 06e: T€ 21.900
 Gewinn 06e: T€ 3.900

G DATA in Zahlen			
in Teur	1. HJ 2006	2005	2004
	2006		
Umsatz	9.489	18.325	12.241
Jahresüberschuß/fehlbetrag	1.279	2.660	2.712
Mitarbeiter	100	90	60
Umsatz/MA	95	204	204



dann



Branche Softwarelösungen für IT-Mgmt
Gründung 1992
Sitz Neu-Isenburg (bei Frankfurt)
Vorstand Helmut Schönherr, Holger Maul
Einstieg Greenwich 2000
Anteil Greenwich 19,38%
Phase bei Einstieg Wachstum
aktuelle Phase Wachstum

- „Empirum“, vollständig automatisierte Softwareverwaltung in PC-Netzwerken
- Kunden: Bertelsmann, BASF, LH, Ericsson, BMW, Degussa, AOK, Fraport, T-Systems

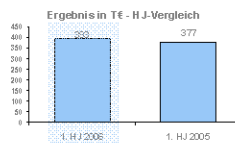
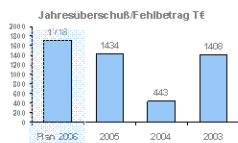
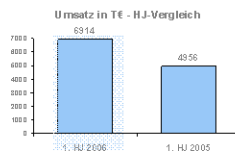
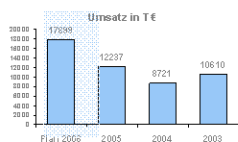
matrix:2 in Zahlen			
in Teur	1. HJ 2006	2005*	2004
Umsatz	2.006	6.914	12.237
Jahresüberschuß/-fehlbetrag	393	1.434	443
Mitarbeiter	84	78	46
Umsatz/MA	83	157	190

* konsolidierte Zahlen inkl. USA, nicht testiert

2005 – deutliches Wachstum bei Umsatz und Ertrag durch Ausbau Partner- und Ertragsvertrieb und Stabilisierung Kerngeschäft

2006 – Internationales Wachstum

organisches Wachstum – Erhöhung der Anzahl der MA um 30%



Hauptversammlung 31. August 2006

21

dann



Branche Beteiligungsges. LINUX-Portfolio
Gründung 2004
Sitz Weiterstadt bei Darmstadt
Vorstand Metin Dogan, Oliver Michel
Einstieg Greenwich 2006
Anteil Greenwich 6,40%
Phase bei Einstieg Wachstum
aktuelle Phase Wachstum

MAX21 ist ein Beteiligungsunternehmen, das Beteiligungen an 13 Linux-orientierten Unternehmen hält.

- 2005 – erfreuliche Entwicklung zweier Portfoliogesellschaften: pawisda mit Postverteilungsdiensten und LSE mit Security

MAX21 in Zahlen		
in Teur	2005	2004
Umsatz	145	82
Jahresüberschuß/-fehlbetrag	n.a.	n.a.
Mitarbeiter	2	2
Umsatz/MA	73	41

* konsolidierte Zahlen inkl. USA, nicht testiert

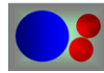
- 2006 – Weiterer Ausbau des Portfolios Aufstockung der 30% Beteiligungen auf 49%.

Beteiligung an weiteren fünf Linux-orientierten Gesellschaften ist bereits verhandelt.

Hauptversammlung 31. August 2006

21

dann



Hydrodivide AG
Energy Converting

Branche	Verfahren zur kostengünstigen Herstellung von Wasserstoff am Ort des Bedarfs	Die Hydrodivide AG arbeitet an einem Verfahren zur kostengünstigen Herstellung von Wasserstoff am Ort des Bedarfs.
Gründung	2006	
Sitz	Frankfurt Höchst	
Vorstand	Ariane Seeger	
Einstieg Greenwich	2006	Der große Vorteil von Wasserstoff im Vergleich zu anderen Energieträgern ist seine Speicherefähigkeit. Hydrodivide sieht in dem regenerativ gewonnenen Wasserstoff den Energieträger der Zukunft, da er bei der Verbrennung frei von Schadstoffemissionen ist und regenerative Energien für die Umwandlung in Wasserstoff unendlich zur Verfügung stehen.
Anteil Greenwich	10,00%	
Phase bei Einstieg	Gründung	
aktuelle Phase	Seed	