



Ulrich Back

Nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr 2002 neue Herausforderungen für GARANT



Benno Siebert

Mitglieder des Vorstands der
GARANT SCHUH + MODE AG
in der Hauptversammlung am 10. Juli 2003

Ulrich Back:

Meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Aktionäre,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung hier in Düsseldorf. Im Mittelpunkt meiner Ausführungen steht der Abschluß des GARANT-Konzerns und der GARANT SCHUH + MODE AG für das Geschäftsjahr 2002 sowie der Blick auf das laufende Geschäftsjahr 2003. Herr Siebert wird anschließend allgemeine Rahmenbedingungen und Branchenthemen sowie auch die aktuellen Themen Salamander AG und SABU Schuh-Verbund eG erläutern.

Das Jahr 2002 war für den Einzelhandel kein einfaches. Besonders betroffen war dabei der Fachhandel, in dessen Umfeld sich der GARANT-Konzern und auch die GARANT SCHUH + MODE AG mit ihren Dienstleistungen bewegen. Um so mehr sind wir froh darüber, Ihnen einen guten Abschluß des Geschäftsjahres 2002 zu präsentieren. Davon können auch Sie als unsere Aktionä-

rinnen und Aktionäre durch die später zu beschließende Dividende profitieren.

Bevor ich in Details zum Jahresabschluß einsteige, lassen Sie mich zwei Aspekte herausgreifen. Wir haben

Das Jahr 2002 war für den Einzelhandel kein einfaches. Um so mehr sind wir froh darüber, einen guten Abschluß zu präsentieren.

den Jahresabschluß des GARANT-Konzerns erstmals nach internationaler Rechnungslegung – den International Accounting Standards oder kurz IAS – erstellt.

Diese gemeinsame Sprache in der Bilanzierung nutzt sowohl Aktionären als Eigenkapitalgebern als auch dem Unternehmen bei der Fremdkapitalaufnahme. Denn durch IAS wird die Vermögens- und Ertragslage zutreffender dargestellt, die internationale Vergleichbarkeit ist deutlich verbes-

sert. Außerdem erfüllen wir so auch die Anforderungen des neuen Börsensegmentes Prime-Standard, in dem die GARANT-Vorzugsaktie seit März 2003 notiert ist.

Der zweite Aspekt, den ich herausgreifen möchte, ist die Asset Backed Securities-Transaktion. Die Entwicklung der Vermögens- und Finanzstruktur des vergangenen Jahres stand wesentlich unter dem Einfluß dieser Maßnahme, bei der Forderungen aus der Zentralregulierung in Wertpapieren verbrieft werden, um sie dann an internationalen Kapitalmärkten zu platzieren.

Warum haben wir uns für diese Finanzierungsform entschieden? Vor dem Hintergrund der immer restriktiveren Kreditpolitik vieler Geschäftsbanken haben wir uns durch diese Maßnahme ein weiteres Stück Unabhängigkeit in unserer Finanzierung für das heutige und zukünftige Wachstum bewahren können.

Darüber hinaus wollen wir die Vorteile des internationalen Kapitalmarktes mit seinen günstigeren Konditio-

nen nutzen, um das Zinsergebnis weiter zu verbessern. Die dadurch verbesserte Liquiditätslage hilft uns, eine unserer wesentlichen Aufgaben für die Fachhändler – nämlich die Warenfinanzierung – in der heute nicht ganz einfachen Zeit sicher zu erfüllen.

Die Entwicklung der Vermögens- und Finanzstruktur des vergangenen Jahres stand wesentlich unter dem Einfluß der Asset Backed Securities-Transaktion.

Das Debitorenmanagement der GARANT SCHUH + MODE AG ist die Basis für dieses Finanzierungsinstrument und wurde im Zusammenhang mit der Einführung von ABS von den Agenturen Fitch Ratings, Standard & Poor sowie Moodys mit dem bestmöglichen Rating bewertet.

Ich möchte an dieser Stelle nicht ohne Stolz erwähnen, daß wir die erste Verbundgruppe des selbständigen Fachhandels sind, die diese Finanzierungsform genutzt und die auch ihren Konzernabschluß nach den International Accounting Standards erstellt hat. Durch die sofortige Umsetzung dieser bedeutenden Maßnahmen im Jahr 2002 befinden wir uns in einer guten Ausgangsposition für künftige Herausforderungen.

Vor welchem unmittelbaren Hintergrund sind nun die Ergebnisse des Jahres 2002 zu betrachten? In einer Zeit, in der die Anzahl der selbständigen mittelständischen Fachhändler immer mehr zurückgeht, haben wir die Gruppe derer, für die die GARANT SCHUH + MODE AG und ihre Tochtergesellschaften umfassende Dienstleistungen erbringen, weiter vergrößert. Ende 2002 führten 4.850 Fachhändler in 14 europäischen Ländern 6.780 Fachgeschäfte.

Wir sind froh darüber, daß die Fachhändler unserer Gruppe ihren Einzelhandelsumsatz um 12 Prozent auf insgesamt 3,8 Milliarden Euro

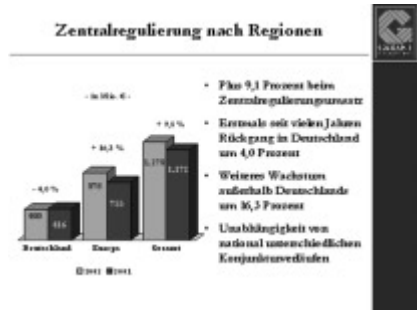
steigern konnten. Dies zeigt nicht zuletzt, daß engagierte und innovative selbständige Unternehmer gemeinsam mit einem starken Partner wie GARANT auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erfolgreich sein können!

Der Zentralregulierungsumsatz – dies ist der von den Fachhändlern über die Verbundzentrale abgewickelte Zahlungsverkehr – stieg mit einem Plus von 9,1 Prozent deutlich und lag zum Ende des Jahres bei knapp 1,3 Milliarden Euro.

Die Ursachen für diese positive Entwicklung sind unterschiedlich. Neben der Aufnahme neuer leistungsstarker Fachhändler mit einer steigenden Zahl von Verkaufsstellen konnten wir auch neue Lieferanten vertraglich in die Zentralregulierung integrieren. Die Fachhändler haben bei ihrer Order von diesen neuen Angeboten Gebrauch gemacht. So erhöhte sich auch die Bezugsquote für die Waren, die die GARANT-Fachhändler im Rahmen der Zentralregulierung bestellen, europaweit auf durchschnittlich 69 Prozent.

Der Zentralregulierungsumsatz stieg mit einem Plus von 9,1 Prozent deutlich und lag zum Ende des Jahres bei knapp 1,3 Milliarden Euro.

Lassen Sie mich nun den Blick auf die einzelnen Regionen lenken, in denen GARANT tätig ist. In Deutschland ging der Zentralregulierungsumsatz vor dem negativen konjunkturellen Hintergrund erstmals seit vielen Jahren zurück – und zwar um 4 Prozent auf 400 Millionen Euro.



Der Zentralregulierungsumsatz für die Fachhändler außerhalb Deutschlands stieg hingegen um 16,3 Prozent auf 878 Millionen Euro. Dieser Anteil erhöhte sich so von 64,5 auf 68,7 Prozent.

Wachstumsträger waren vor allem die Fachhändlergruppen in Frankreich mit einem Plus von 19,1 Prozent, in Belgien – plus 40,1 Prozent – und in den Niederlanden – plus 6,4 Prozent. Auch im Jahr 2002 entwickelten sich die Fachhändlergruppen in Mittel- und Osteuropa mit einem Plus von 22,8 Prozent positiv.

In Deutschland ging der Zentralregulierungsumsatz erstmals seit vielen Jahren zurück.

Dieser Blick auf die Entwicklung in den verschiedenen Ländern zeigt die Richtigkeit unserer Strategie der Expansion nach Europa in den vergangenen 20 Jahren. Denn sie führt zu einem hohen Maß an Unabhängigkeit von national unterschiedlichen Konjunkturverläufen im Einzelhandel und sichert dadurch die Ertragskraft der Unternehmensgruppe.

Nach dieser Betrachtung der allgemeinen Rahmenbedingungen möchte ich Ihnen nun die Finanzergebnisse des GARANT-Konzerns näher erläutern.

Positive Konzern-Entwicklung

| in Mio. € | 2002 | 2001 | + / - % |
|---------------------------------|-------|-------|---------|
| Umsatzerlöse | 117,5 | 113,7 | + 3,3 |
| Rohertrag | 55,3 | 50,7 | + 8,9 |
| Operatives Ergebnis (in Mio. €) | 4,0 | 3,7 | + 8,2 |
| Nettoergebnis | 2,9 | 2,8 | + 5,7 |
| Cash flow | 7,5 | 5,7 | + 31,4 |
| EBIT | 11,4 | 10,6 | + 7,5 |
| EBIT-Marge (%) | 9,7 | 9,3 | |
| EBITDA | 14,4 | 13,7 | + 5,1 |
| EBITDA-Marge (%) | 12,3 | 12,1 | |
| Ergebnis je Aktie (in €) | 7,35 | 6,96 | + 5,6 |

Trotz des bereits erwähnten schwierigen gesamtwirtschaftlichen Hintergrunds im Jahr 2002 – und dies gilt nicht nur für Deutschland –, stiegen die Umsatzerlöse um 3,3 Prozent auf 117,5 Millionen Euro. Nach Abzug des Materialaufwands verbesserte sich der Rohertrag um 8,9 Prozent be-

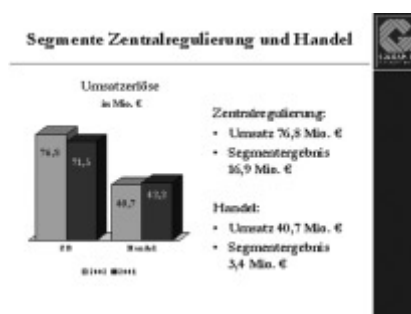
ziehungsweise 4,6 Millionen Euro auf nunmehr 55,3 Millionen Euro.

Das um außerordentliche Effekte bereinigte operative Ergebnis belief sich auf 4 Millionen Euro im Vergleich zu 3,7 Millionen Euro im Jahr 2001. Ausgehend von dem Nettoergebnis in Höhe von 2,9 Millionen Euro verbesserte sich das Ergebnis je Aktie. Es betrug 7,35 Euro nach 6,96 Euro.

Diese positive Entwicklung spiegelt sich auch im Cash flow, im EBIT und im EBITDA wider. Der Cash flow erhöhte sich von 5,7 auf 7,5 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern – EBIT – stieg von 10,6 auf 11,4 Millionen Euro an, die EBIT-Marge verbesserte sich von 9,3 auf 9,7 Prozent. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – EBITDA – erhöhte sich von 13,7 auf 14,4 Millionen Euro. Die EBITDA-Marge verbesserte sich ebenfalls, und zwar von 12,1 auf 12,3 Prozent.

Das um außerordentliche Effekte bereinigte operative Ergebnis belief sich auf 4 Millionen Euro im Vergleich zu 3,7 Millionen Euro im Jahr 2001.

Der Blick auf die Konzern-Bilanz für das Jahr 2002 macht die Auswirkungen der eingangs erwähnten ABS-Transaktion deutlich. Auf der Aktiv-Seite reduzierte sich dadurch vor allem das Umlaufvermögen um 9,5 Prozent auf 140,2 Millionen Euro. Auf der Passiv-Seite machte sich die ABS-Transaktion vor allem bei den Verbindlichkeiten bemerkbar. Denn trotz eines erhöhten Finanzierungsbedarfes infolge des gestiegenen Zentralregulierungsumsatzes reduzierte sich vor allem das kurzfristige Fremdkapital um 6,1 Prozent. Die Bilanzsumme verringerte sich um 5,8 Prozent auf 184,1 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote entwickelte sich dadurch von 17,6 auf 18,1 Prozent.



Mit der Umstellung der Rechnungslegung auf IAS unterteilen wir die Konzernaktivitäten erstmals in die zwei Geschäftsfelder – in Zentralregulierung und Handel. Hieraus leitet sich eine ausführliche Segmentergebnisentwicklung ab. Auf Basis des eingangs erwähnten Zentralregulierungs-

Die Bilanzsumme verringerte sich um 5,8 Prozent auf 184,1 Millionen Euro.

umsatzes in Höhe von knapp 1,3 Milliarden Euro erzielte das Geschäftsfeld Zentralregulierung Umsatzerlöse in Höhe von 76,8 Millionen Euro. Dies bedeutet ein Plus von 7,5 Prozent und führte zu einem Segmentergebnis von 16,9 Millionen Euro nach 13,8 Millionen Euro in 2001. Dies entspricht einer Steigerung von 22,2 Prozent.

Im Geschäftsfeld Handel steht – als Dienstleistung für die angeschlossenen Fachhändler – die Bündelung der Einkaufsvolumina und die Erschließung neuer Beschaffungsmärkte im Mittelpunkt. Diese Aufgaben übernehmen Handelsgesellschaften innerhalb des Konzerns, die als Mittler auftreten und den Waren- und Bestellfluß organisieren. Der überwiegende Teil des Großhandels wird dabei als Streckengeschäft abgewickelt – die Ware wird unmittelbar vom Lieferanten ohne Zwischenlagerung an den Einzelhandel geliefert.

Der Umsatz des Geschäftsfeldes Handel belief sich im Jahr 2002 auf 40,7 Millionen Euro. Gegenüber dem Jahr 2001 ging der Umsatz um 3,5 Prozent zurück. Das Ergebnis verminderte sich leicht auf 3,4 Millionen

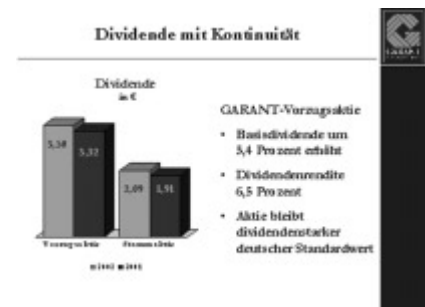
Euro nach 3,6 Millionen Euro im Vorjahr.

Ich komme nun zum Einzelabschluß der GARANT SCHUH + MODE AG, der nach wie vor nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches erstellt worden ist. Durch die bereits erwähnte Umschichtung der Finanzierung konnte die Bilanzsumme leicht verringert werden. Dies führte somit zu einer Erhöhung der Eigenkapitalquote auf 20,8 Prozent, im Vergleich zum Vorjahr 19,8 Prozent. Die Bilanzrelationen spiegeln also weiterhin solide Strukturen wider, z.B. das Anlagevermögen ist gänzlich durch Eigenkapital gedeckt.

Um 5,8 Prozent auf 72,5 Millionen Euro erhöhten sich die Umsatzerlöse, und bei fast gleichbleibenden Sach- und Finanzierungskosten ergibt sich ein Jahresüberschuß von 1,4 Millionen Euro nach 1,7 Millionen Euro im Vorjahr.

Wir schlagen vor, eine Dividende je Vorzugsaktie von 3,50 Euro und je Stammaktie von 2,09 Euro auszuzahlen.

An diesen guten Ergebnissen möchten wir Sie als unsere Aktionäre auch in diesem Jahr wieder teilhaben lassen. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung unter Tagesordnungspunkt 2 vor, eine Dividende je Vorzugsaktie von 3,50 Euro und je Stammaktie von 2,09 Euro auszuzahlen.



Wir haben damit die Basisdividende für die Vorzugsaktie, die im Vorjahr noch durch eine einmalige

Jubiläumsdividende ergänzt wurde, um 5,4 Prozent erhöht. Damit ergibt sich eine Dividendenrendite von ca. 6,5 Prozent – bei den derzeitigen Verhältnissen der Aktienmärkte und im Vergleich zu vielen anderen Unternehmen eine vorzeigbare Leistung.

Wie Sie sehen, bleibt die Kontinuität der Dividendenpolitik weiterhin ein wichtiger Faktor für das Unternehmen und unsere Aktie dadurch ein dividendenstarker deutscher Standardwert.



In dem äußerst schwierigen Börsenumfeld des Jahres 2002 hat sich unsere GARANT-Vorzugsaktie gut behauptet. Während alle Indizes der Deutschen Börse deutliche Abschlüge hinnehmen mußten, zeichnete sich unsere Aktie erneut durch Konstanz aus. Der Schlußkurs des Jahres 2002 lag knapp unter dem Schlußkurs des Vorjahres. Die Indizes der Deutschen Börse hingegen verzeichneten deutliche Abschlüge –

**In dem
äußerst schwierigen
Börsenumfeld des Jahres
2002 hat sich unsere
GARANT-Vorzugsaktie
gut behauptet.**

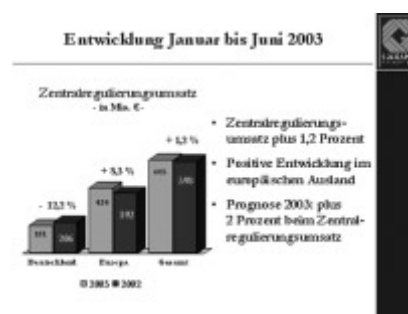
der DAX beispielsweise ein Minus von 44 Prozent, der MDAX von 30 Prozent.

Soweit die Entwicklungen und Ergebnisse im zurückliegenden Geschäftsjahr 2002. Den Rückblick möchte ich ergänzen um den Blick nach vorne – den Blick in die Zukunft und in das laufende Jahr.

Sie wissen, daß wir den Vertrag mit der Salamander AG zur Übernahme von Teilen der Schuhsparte unterzeichnet haben, und auch der Zusammenschluß mit der Verbundgruppe SABU ist beschlossen. Diese beiden Schritte, die Ihnen Herr Siebert noch detailliert erläutern wird, bedeuten für die Zukunft von GARANT eine neue Dimension. Wir stellen uns damit als größte europäische Fachhandelsgruppe für die Bereiche Schuhe, Sport und Lederwaren neuen Herausforderungen.

**Unser Ziel ist es,
die Eigenkapitalquote
trotz unserer
Engagements mindestens
auf dem jetzigen
Niveau zu halten.**

Die finanziellen Auswirkungen sind unter anderem durch langfristig zur Verfügung stehendes Fremdkapital abgesichert. Wir sind jedoch bestrebt, die Vermögens- und Kapitalstruktur von AG und Konzern den aktuellen Gegebenheiten anzupassen. Unser Ziel ist es, die Eigenkapitalquote trotz unserer Engagements mindestens auf dem jetzigen Niveau zu halten. Denn mit einer für unser Unternehmen gesunden Kapitalbasis können wir den Handlungsspielraum für die Zukunft deutlich verbessern. Die Möglichkeiten, dieses Ziel zu erreichen, sind vielfältig. Derzeit gehen unsere Überlegungen und Sondierungen in verschiedene Richtungen. Lassen Sie mich die Stichworte nennen: Vereinheitlichung der Aktiegattungen, Aktiensplitt zur Erhöhung der Anzahl der handelbaren Aktien, Aufnahme von Mezzaninkapital, Ausgabe von Genußscheinen oder ähnlichem. An den konkreten Vorschlägen arbeiten wir zur Zeit und werden Ihnen in Kürze ein entsprechendes Konzept zur Entscheidung präsentieren, angepaßt an die jeweilige Situation der Kapitalmärkte.



Lassen Sie mich abschließend noch einen Blick auf das laufende Geschäftsjahr werfen. Von Januar bis Ende Juni 2003 haben wir einen Zentralregulierungsumsatz in Höhe von 605,2 Millionen Euro erzielt. Gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres bedeutet dies für uns ein Plus von 1,2 Prozent. Der Zentralregulierungsumsatz für die Fachhändler außerhalb Deutschlands stieg dabei um 8,3 Prozent auf 424 Millionen Euro. Der Anteil erhöhte sich von 65,5 auf 70,1 Prozent.

In Deutschland mußten wir einen Rückgang auf 181,2 Millionen Euro hinnehmen. Wir gehen aber davon aus, daß die Talsohle nunmehr erreicht ist und wir auf eine Besserung der Einzelhandelskonjunktur hoffen können. Die jüngsten Zahlen und Prognosen deuten auf einen aufwärts gerichteten Trend hin.

**Wir bleiben für das
Jahr 2003 optimistisch,
das angekündigte
Wachstum von 2 Prozent
bei der Zentral-
regulierung zu erreichen.**

Noch allerdings ist die aufkommende Hoffnung ein zu zartes Pflänzchen, als daß man tatsächliche Prognosen für den Konsum wagen könnte. Trotz allem bleiben wir für das Jahr 2003 optimistisch, das angekündigte Wachstum von 2 Prozent bei der Zentralregulierung zu erreichen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und gebe nun das Wort an Herrn Siebert, der Ihnen die Schwerpunkte unserer Aktivitäten im Ge-

schäftsjahr 2002 sowie die strategischen Ziele erläutern wird.

Benno Siebert:

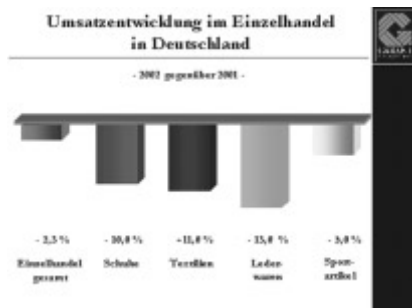
Meine Damen und Herren,

Lassen Sie mich bitte nun die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Jahres 2002 sowie des laufenden Geschäftsjahres näher erläutern.

Die wirtschaftliche Lage des Jahres 2002 war von großen Unsicherheiten geprägt. Entgegen der Erwartung zu Beginn des Jahres zeigte sich für den gesamten Zeitraum kein gefestigter Konjunkturaufschwung. Die Auslöser für diese schwierige Lage waren vielfältig: Die dauernde weltweite Aktienmarktschwäche als Folge der enttäuschten Hoffnungen in der New Economy sowie öffentlich gewordener Bilanzfälschungen, Nachwirkungen der Ereignisse des 11. September 2001 mit ihren weltweiten politischen Auswirkungen sowie die Irak-Krise belasteten die Weltwirtschaft und auch viele nationale Volkswirtschaften.

Der Umsatz im deutschen Schuhfachhandel ging im Jahr 2002 um 10 Prozent zurück.

Vor diesem Hintergrund verzeichneten die führenden Industrienationen in unterschiedlicher Ausprägung unter anderem einen Anstieg der Arbeitslosigkeit und insbesondere eine Zurückhaltung beim privaten Konsum. Letzteres stand darüber hinaus in einigen Ländern des Euro-Raumes im Zusammenhang mit der Einführung des Euro-Bargeldes.



Die schwierige konjunkturelle Lage belastete die Entwicklung im Fachhandel der Produktparten Schuhe, Sport und Lederwaren. Der Anteil des Einzelhandelsumsatzes an den privaten Ausgaben ging weiter zurück. Während der gesamte deutsche Einzelhandel ein Umsatzminus von 2,3 Prozent im Jahr 2002 verzeichnete, ging der Umsatz im Schuhfachhandel um 10 Prozent zurück. Vergleichsweise schlechter entwickelte sich sowohl der Textil- als auch der Lederwarenfachhandel mit einem Minus von 11 bzw. 13 Prozent. Die Umsätze im Sportartikelfachhandel reduzierten sich um 5 Prozent.



Auch in den übrigen europäischen Ländern, in denen die GARANT-Unternehmensgruppe mit Fachhändlern vertreten ist, stellte sich die Entwicklung kaum wesentlich günstiger dar. In Österreich und in der Schweiz gingen die Umsätze im Schuhfachhandel um 9 beziehungsweise 4 Prozent deutlich zurück. Belgien und die Niederlande verharrten auf Vorjahresniveau. In Frankreich stiegen die Umsätze leicht um 1 Prozent.



Gestatten Sie mir bitte noch einen Blick auf die Entwicklung im laufenden Jahr. In den Monaten Januar, März und Juni verzeichnete der Schuhfachhandel in Deutschland erfreulicherweise wieder positive Umsatzzahlen. Die umsatzschwachen

Monate Februar und Mai führten allerdings zu einem lediglich ausgeglichenen Ergebnis im ersten Halbjahr. Der Abwärtstrend des vergangenen Jahres konnte aber gestoppt werden.

Der Abwärtstrend des vergangenen Jahres konnte im laufenden Jahr im Schuhfachhandel in Deutschland gestoppt werden.

Problematischer ist die Situation im Lederwarenfachhandel, der sich von den Folgen des 11. September 2001 bis heute nicht erholen konnte. So liegen die Umsatzzahlen im deutschen Lederwarenfachhandel im laufenden Jahr mit minus 7 Prozent deutlich unter dem bereits äußerst schwachen Vorjahr. Auch aus den Ländern außerhalb Deutschlands sind durchgehend negative Umsatzzahlen zu vermelden. Das für diese Branche so wichtige Geschäft mit Reiseartikeln verläuft weiterhin unbefriedigend.



In einigen Ländern Europas ist der Umsatzverlauf im Schuhfachhandel erfreulicher als in Deutschland. Frankreich, die Niederlande und Belgien schlossen das erste Halbjahr 2003 mit einem deutlichen Umsatzplus ab. In Österreich wird ein ausgeglichenes Ergebnis und in der Schweiz ein Minus von 3 Prozent ausgewiesen.

Wir spüren in nahezu allen Ländern, in denen GARANT mit Fachhändlergruppen vertreten ist, eine deutliche Kaufzurückhaltung der Verbraucher, gepaart mit einem äußerst preissensiblen Verhalten. Der private Verbrauch trägt nunmehr schon seit

Jahren nicht mehr zur Stabilisierung der Konjunktur bei. Im Gegenteil, der private Verbrauch erweist sich als so schwach ausgeprägt, daß die Konjunkturschwäche im Kern eine Verbrauchsschwäche ist.

Möglicherweise wird sich durch das Vorziehen der dritten Stufe der Steuerreform daran etwas ändern. Sollte die Bundesregierung ihr Vorhaben durch den Bundesrat bringen, ist davon auszugehen, daß der Einzelhandel zumindest teilweise von den Steuererleichterungen für die Bürger profitieren wird. Auch wenn es sicherlich für eine Entwarnung zu früh ist, so sind erste Tendenzen einer Bes-

Der private Verbrauch erweist sich als so schwach ausgeprägt, daß die Konjunkturschwäche im Kern eine Verbrauchsschwäche ist.

serung erkennbar. Konsumforscher erwarten für das zweite Halbjahr eine allmählich beginnende Belebung. Nachlassender Preisdruck und ein aufgewerteter Euro stärken die Kaufkraft. Das niedrige Zinsniveau und die Entspannung an den Finanzmärkten sind investitionsfördernd.

Voraussetzung ist allerdings, daß die weit verbreitete Sorge um den Arbeitsplatz schwindet und sich die Bundesregierung nicht wieder neue Belastungen für das private Budget einfallen läßt. Im Hin und Her der Steuerpolitik ist man sich nicht mehr sicher, wann einer Steuerentlastung die nächste Steuererhöhung folgt.

Außerdem erschwert eine Reihe von geplanten beziehungsweise bereits wirksamen Gesetzesänderungen dem mittelständischen Einzelhandel nach wie vor das Leben. So profitieren von der Verlängerung der Ladenöffnungszeiten an Samstagen – wenn überhaupt – nur die Fachhändler in den Innenstadtlagen der großen Städte. Auch die geplante Reform des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb bietet wenig Anlaß zur

Freude. Daß zum Beispiel ein befristeter Preisnachlaß auf den gesamten Warenbestand erlaubt wird, läßt ein Ende der zum Teil ruinösen Rabattschlachten in weite Ferne rücken.

Alles in allem müssen wir also leider davon ausgehen, daß es nur langsam aufwärts geht.

Ich möchte Ihnen nun zwei wesentliche strategische Entscheidungen der GARANT SCHUH + MODE AG im laufenden Geschäftsjahr genauer erläutern:

- ▷ erstens die Übernahme von Teilen der Schuhsparte der Salamander AG,
- ▷ zweitens der Zusammenschluß mit der Verbundgruppe SABU Schuh-Verbund eG.

Über die Übernahme von Teilen der Schuhsparte der Salamander AG haben wir Sie bereits im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung am 8. April 2003 ausführlich informiert. Ich kann Ihnen nun mitteilen, daß der Vertrag mit der Salamander AG unterzeichnet wurde und die Gremien dem Vorhaben zugestimmt haben. Die Übernahme wird zum 1. Oktober 2003 wirksam.

Die Übernahme von Teilen der Schuhsparte der Salamander AG wird zum 1. Oktober 2003 wirksam.

Hierbei geht es

- ▷ Erstens um rund 230 Schuhfachgeschäfte in Deutschland und in acht weiteren Ländern West- und Osteuropas. Bei diesen Schuhfachgeschäften handelt es sich durchweg um moderne Geschäfte in sehr guten Standortlagen in größeren Städten. Aufgrund der Struktur der GARANT-Mitgliedsunternehmen – insbesondere in Deutschland – ergeben sich nur an ganz wenigen Standorten Überschneidungen mit bestehenden GARANT-Fachgeschäften.
- ▷ Zweitens erwerben wir die Rechte an der Marke SALAMANDER

und eine Lizenz für die Kinderschuh-Marke LURCHI für den Schuhbereich. Wir erhalten damit eine Traditionsmarke mit höchstem Bekanntheitsgrad und nach wie vor bestehenden Entwicklungsmöglichkeiten.

- ▷ Drittens übernehmen wir den Fabrikationsstandort Martfü in Ungarn. Es handelt sich dabei um eine moderne Produktionsstätte. An dieser Fabrikation werden wir – mit dem Ziel einer gesicherten Auslastung – einen qualifizierten Hersteller beteiligen.

Uns ist bewußt, daß es noch großer Anstrengungen bedarf, die Marken SALAMANDER und LURCHI wieder dort zu positionieren, wo diese Marken in guten Zeiten einmal standen.

Uns ist bewußt, daß es noch großer Anstrengungen bedarf, die Marken SALAMANDER und LURCHI wieder dort zu positionieren, wo diese Marken in guten Zeiten einmal standen. Wir sind aber davon überzeugt, daß in diesen Marken soviel Kraft steckt, daß uns dies gelingen wird.

Erste Schritte in die richtige Richtung wurden durch das Sanierungsprogramm, das im Frühjahr von der Salamander AG verabschiedet wurde, bereits eingeleitet.

Im Gegensatz zur jetzigen Unternehmensausrichtung der Salamander AG, mit einer Vielzahl von Engagements in verschiedensten Industrie- und Handelsbereichen, werden wir uns ausschließlich auf den Schuhbereich, und hierbei auf den Teilbereich konzentrieren, der die besten Voraussetzungen für eine kurzfristig profitable Ausrichtung besitzt. Für uns sprechen unsere vielfältigen Erfahrungen und Kenntnisse in der Schuhbranche sowie die internationale Ausrichtung unserer Verbundgruppe. Wir sind bereits in den wichtigsten Märkten ver-

treten, in denen sich auch Salamander-Fachgeschäfte befinden.

Die zweite bedeutende strategische Weichenstellung in diesem Jahr ist der Zusammenschluß mit der Verbundgruppe SABU Schuh-Verbund eG.

Der SABU ist ebenfalls eine Verbundgruppe des Schuhfachhandels mit gleicher beziehungsweise ähnlicher Aufgabenstellung und Arbeitsweise. Ihr gehören rund 1.200 selbstständige Schuhfachhändler überwiegend in Deutschland an. Der Zusammenschluß führt zur Bildung der größten deutschen Verbundgruppe des selbstständigen Schuhfachhandels mit 2.700 Fachhändlern in Deutschland. Insgesamt gehören dann europaweit rund 6.100 Schuh-, Sport- und Lederwarenfachhändler zur GARANT-Unternehmensgruppe.

Die zweite bedeutende strategische Weichenstellung in diesem Jahr ist der Zusammenschluß mit der Verbundgruppe SABU Schuh-Verbund eG.

Wir sind überzeugt davon, daß eine enge Zusammenarbeit zwischen beiden Verbundgruppen Synergiepotentiale in wettbewerbsneutralen Geschäftsfeldern schaffen, Kosten reduzieren und die Dienstleistungen für die Mitgliedsunternehmen verbessern wird.

Das bedeutet konkret:

- ▷ Konzentration in der Warenbeschaffung, mit dem Ergebnis leistungsfähigerer, attraktiverer Warenprogramme, bei günstigeren Einkaufskonditionen und damit verbesserten Geschäftsergebnissen für die Fachhändler,

- ▷ intensivere Nutzung und Weiterentwicklung von Vertriebs- und Marketingkonzepten,
- ▷ Stärkung der Marktposition durch Bündelung von Interessen gegenüber Lieferanten und anderen Geschäftspartnern.

Der Zusammenschluß wird die Position der einzelnen Mitgliedsunternehmen im Wettbewerb vor Ort stärken.

Auch nach dem Zusammenschluß bleibt der individuelle, separate Marktauftritt der Fachhändler beider Verbundgruppen im Hinblick auf Warenprogramme, Werbemaßnahmen usw. gewährleistet.

Das Modell der Zusammenarbeit, der Kooperation, zwischen GOLDKRONE, REXOR und GARANT mit den Eckpfeilern „Erhalt der Eigenständigkeit“ und „separater Marktauftritt“ hat sich – wie wir alle wissen – bewährt. Dieses Modell werden wir auch in der Zusammenarbeit mit dem SABU verfolgen. Der Zusammenschluß wird daher die Position der einzelnen Mitgliedsunternehmen im Wettbewerb vor Ort nicht einschränken, sondern vielmehr durch Nutzung von Leistungsverbesserungen stärken.

Die Generalversammlung der SABU Schuh-Verbund eG am 29. Juni 2003 hat dem Zusammenschluß mit überwältigender Mehrheit zugestimmt, so daß er zum 1. Oktober 2003 wirksam werden kann. Die GARANT SCHUH + MODE AG übernimmt zu diesem Zeitpunkt die SABU Schuh & Marketing GmbH, in der das operative Geschäft der Verbundgruppe SABU zusammengefaßt ist. Gleichzeitig wird den SABU-Fachhändlern die Möglichkeit geboten, GARANT-Aktien zu erwerben.

Damit werden die SABU-Genossen GARANT-Aktionäre.

Sowohl auf die Übernahme von Teilen der Schuhsparte der Salamander AG als auch auf den Zusammenschluß mit dem SABU gab es aus den Reihen der GARANT-Fachhändler – aber auch von seiten der Industrie – überwiegend zustimmende Reaktionen. Dies bestärkt uns darin, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben.

Die Generalversammlung der SABU Schuh-Verbund eG hat dem Zusammenschluß mit überwältigender Mehrheit zugestimmt.

Darüber hinaus wird die GARANT-Unternehmensgruppe ihre Geschäftspolitik darauf ausrichten, durch den weiteren Ausbau der Serviceleistungen die Wettbewerbsfähigkeit der Fachhändler nachhaltig zu festigen. Dazu zählen im Bereich Warenbeschaffung und Sortimentsgestaltung die Weiterentwicklung der Eigenmarken, die Aufnahme neuer Vertragslieferanten in das System der Zentralregulierung sowie die Erschließung neuer Beschaffungsmärkte. Die Einkaufsbedingungen für die angeschlossenen Fachhändler werden auch hierdurch weiter verbessert.

Außerdem werden die Fachhändlergruppen in Südeuropa – hier vor allem Spanien – und in Skandinavien weiter auf- und ausgebaut. Die Maßnahmen im Bereich Warenbeschaffung und Sortimentsgestaltung sowie die internationale Expansion werden trotz der schwierigen Situation im Einzelhandel weiterhin positiven Einfluß auf unsere Entwicklung nehmen.

