



2003 war für Wella kein einfaches Geschäftsjahr

Dr. Heiner Gürtler

Vorsitzender des Vorstands
der Wella AG

in der Hauptversammlung am 8. Juni 2004



Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter, sehr geehrte Damen und Herren,

Zu unserer ordentlichen Hauptversammlung heiße ich Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – herzlich willkommen.

Die zurückliegenden anderthalb Jahre waren für die Wella AG äußerst bewegte Zeiten. Mit dem 18. März 2003, dem Tag, an dem der Aktienkaufvertrag zwischen P&G und den damaligen Familienaktionären der Wella AG öffentlich wurde, begann eine bis heute andauernde Phase, die – über die ohnehin schwierigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen hinaus – das Unternehmen, seine Leitung wie die Mitarbeiter, vor außerordentliche Herausforderungen und Belastungen gestellt hat. Dennoch können wir erneut über ein zufriedenstellendes Ergebnis des Geschäftsjahres 2003 und einen guten Start in das Jahr 2004 berichten.

In der Tat – wenn man unsere Ergebnisse mit dem vergleicht, was normalerweise in lang anhaltenden Über-

nahmesituationen mit der Geschäftsentwicklung eines Unternehmens passiert, können wir stolz auf das Erzielte und auf die engagierte Einstellung unserer Mitarbeiter sein, denen

Wir können erneut über ein zufriedenstellendes Ergebnis des Geschäftsjahres 2003 und einen guten Start in das Geschäftsjahr 2004 berichten.

ich bei dieser Gelegenheit meine Anerkennung und meinen Dank aussprechen möchte. Dennoch müssen wir davon ausgehen, dass das Geschäft ernsthaft leiden würde, wenn es uns nicht gelänge, die jetzige Phase der Zusatzbelastungen und Unsicherheit schnell zu beenden.

Ich werde Ihnen im Folgenden die Entwicklung der Wella AG im Geschäftsjahr 2003 für den Konzern und für die Geschäftsbereiche Friseur, Kosmetik & Duft und Consumer im Einzelnen darstellen. Danach berichte

ich über das 1. Quartal 2004 und die Umsatzentwicklung bis Mai. Nach der Vorstellung der Planzahlen der Wella AG für die kommenden Jahre komme ich abschließend zur Erläuterung des Abschlusses eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags mit P&G.

Lassen Sie mich jetzt die Entwicklung der Wella Gruppe im vergangenen Jahr präsentieren:

Wie gesagt, 2003 war für Wella kein einfaches Geschäftsjahr. Die anhaltend schwierigen gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse in vielen Regionen der Welt, insbesondere in unserem wichtigsten Markt Deutschland, negative Wechselkurseinflüsse sowie die seit dem Übernahmeangebot verstärkten Aktivitäten unserer Wettbewerber belasteten das Geschäft.

Die Wella Gruppe erwirtschaftete 2003 einen Umsatz von 3,312 Mrd. €. Dies entspricht einem währungsbereinigten Zuwachs von 4,3%. Wie schon im Vorjahr haben Wechselkurseffekte das Umsatzwachstum redu-

ziert. Nominal ist der Umsatz daher um 2,3% zurückgegangen.

Die drei Geschäftsbereiche des Wella Konzerns haben sich recht unterschiedlich entwickelt: Consumer verlor währungsbereinigt Umsatz in Höhe von -1,6%, wohingegen die beiden Geschäftsbereiche, in denen Wellas Kernkompetenzen liegen, bereinigt zulegen konnten: Friseur um 3%, Kosmetik & Duft sogar um hervorragende 15,3%.

Das operative Ergebnis vor Steuern und Zinsen, EBIT, der Wella Gruppe belief sich im Jahr 2003 auf 313 Mio €. Währungsbereinigt wuchs es um 1,5%. Allerdings beeinflussten Wechselkurseffekte das Konzern-EBIT negativ, sodass es sich nominal mit -2,4% leicht rückläufig darstellt. Nachdem die Cost of Goods – weitgehend währungsbedingt – um 1,1%-Punkte vom Umsatz gestiegen sind, beträgt die EBIT-Rendite 2003 9,4%, nach 9,5% im Vorjahr.

Die drei Geschäftsbereiche des Wella Konzerns haben sich recht unterschiedlich entwickelt.

Mit 202 Mio € trägt die Sparte Friseur über 60% zum Geschäftsergebnis bei – bereinigt war ihr EBIT um 2,3% leicht rückläufig. Im Bereich Consumer konnte der Umsatzrückgang durch Kosteneinsparungen aufgefangen und in eine EBIT-Steigerung von währungsbereinigt 27,8% gewendet werden. Kosmetik & Duft vermochte den operativen Gewinn weiter zu verbessern. Bereinigt um Währungseffekte betrug der Anstieg 5,1%.

Zur regionalen Umsatzstruktur: Trotz der genannten negativen Einflussfaktoren haben wir uns in den Märkten gut behauptet und zum Teil Marktanteile hinzugewonnen.

Wie die währungsbereinigte Darstellung zeigt, sind wir erneut außerhalb Deutschlands, vor allem in Lateinamerika und in der Region Asien/Pazifik kräftig gewachsen. Auf

Euro-Basis sind unsere Umsätze in den Regionen außerhalb Europas allerdings zurückgegangen. Dies resultiert aus der deutlichen Stärkung des Euro gegenüber fast allen für uns relevanten Währungen. Im Inland haben wir bei genereller Stagnation des Friseurmarktes und einem schwachen Wella Consumergeschäft durch das Wachstum im Duftgeschäft noch ein leichtes Umsatzplus von 0,2% erzielt.

Beim Ergebnis vor Steuern verzeichnete die Wella AG im Jahresabschluss 2003 mit 239 Mio € ein Ergebnis, das nochmals um 0,2% über dem bisher besten Ergebnis des Jahres 2002 lag.

Beim Ergebnis vor Steuern verzeichnet die Wella AG im Jahresabschluss 2003 mit 239 Mio € ein Ergebnis, das nochmals um 0,2% über dem bisher besten Ergebnis des Jahres 2002 lag. Dazu trug die Verbesserung des Finanzergebnisses um 8 Mio von -82 Mio € auf -74 Mio € bei.

Im Ergebnis unserer Geschäftstätigkeit konnten somit die vielfältigen Belastungen des Jahres aufgefangen und kompensiert werden. Insofern ist der Vorstand vor dem Hintergrund der bei Kunden und Mitarbeitern herrschenden Unsicherheit, die zwangsläufig mit jedem Übernahmeprozess einhergeht, mit der Entwicklung insgesamt zufrieden.

Unsere Steuerquote ist aufgrund von einmaligen Effekten aus latenten Steuern auf 45,5% gestiegen. Demzufolge ging das Nachsteuerergebnis auf 131 Mio € zurück.

Die Konzernbilanzsumme wuchs im Geschäftsjahr 2003 um 1,3% auf 2,519 Mrd. €. Dabei wurden Rückgänge im Netto-Wert des Anlagevermögens durch Zuwächse bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie bei Warenvorräten, aber vor allem auch bei den liquiden Mitteln überkompensiert.

Auf der Passivseite der Bilanz erlaubte uns das gestärkte Eigenkapital, die Finanzverschuldung des Konzerns um 3,1% zu verringern.

Der Free Cash-Flow des Konzerns vor Akquisitionen hat sich in 2003 vermindert. Nach Akquisitionen hat er sich dagegen erhöht, da lediglich der Erwerb des Haarkosmetikunternehmens PPS Australia zu verzeichnen war. Daher stieg der Cash-Flow nach Akquisitionen von vorjährig 45 Mio € auf 73 Mio € an.

Meine Damen und Herren,

der Vorstand der Wella AG hat vorgeschlagen – und der Aufsichtsrat des Unternehmens hat sich diesem Vorschlag angeschlossen –, Ihnen für das Geschäftsjahr 2003 eine Dividende in Höhe von 57 Cent für Vorzugsaktien und von 55 Cent für Stammaktien zu zahlen. Wie Sie jedoch vermutlich aus entsprechenden Veröffentlichungen wissen, beabsichtigt Procter & Gamble heute einen hiervon abweichenden Antrag zur Verwendung des

Der Bewertungsgutachter PwC ist bereits davon ausgegangen, dass die HV dem geänderten Gewinnverwendungsvorschlag von Procter & Gamble folgen wird, also für das Geschäftsjahr 2003 nur die gesetzliche Mindestdividende zur Auszahlung kommt.

Bilanzgewinns zu stellen. Der Hauptaktionär wird diesen im späteren Verlauf der Versammlung erläutern. Ich darf darauf hinweisen, dass der Bewertungsgutachter PwC bei der Ermittlung von Abfindung und Ausgleich im Rahmen des Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages bereits davon ausgegangen ist, dass die HV dem geänderten Gewinnverwendungsvorschlag von Procter & Gamble folgen wird, also für das Geschäftsjahr 2003 nur die gesetzliche

Minstdividende zur Auszahlung kommt.

Lassen Sie mich jetzt auf die Entwicklung in den einzelnen Geschäftsbereichen der Wella AG eingehen:

Der Umsatz unseres größten Geschäftsbereichs, Friseur, belief sich 2003 auf 1,537 Mrd. €. Gegenüber dem Vorjahr entspricht das währungsbereinigtem Wachstum von 3,0%. Negative Wechselkurseinflüsse betragen -6,4%, sodass sich nominal ein Rückgang von 3,4% ergibt.

Der Umsatz unseres größten Geschäftsbereichs, Friseur, belief sich 2003 auf 1,537 Mrd. €.

Auch das operative Ergebnis (EBIT) des Bereichs war mit 202 Mio € rückläufig, währungsbereinigt bedeutet das ein Minus von 2,3%, nominal von 5,6%. Die EBIT-Rendite bei Friseur beträgt noch immer sehr gute 13,2%, im Vorjahr waren es 13,5%.

Weltweit konnte Wella so seine Marktposition in 2003 verteidigen – trotz des Versuchs unserer Hauptwettbewerber, die anhaltende Übernahmephase zur Abwerbung von Kunden und Mitarbeitern zu nutzen. Der Weltmarktanteil konnte mit 22,4% gehalten werden.

Der Geschäftsbereich Consumer erzielte 2003 einen Umsatz von 932 Mio €. Währungsbereinigt lag er mit -1,6% leicht unter dem Vorjahr. In Euro bedeutet das ein Minus von 9,2%. Dennoch vermochte die Sparte das operative Ergebnis zu verbessern, da der Umsatzrückgang durch Kostensenkungen inklusive im Bereich der Marketingausgaben überkompensiert wurde. Das EBIT der Sparte Consumer stieg währungsbereinigt um 27,8% und nominal um 17,6% auf 57 Mio €. Die im Spartenvergleich relativ niedrige EBIT-Rendite verbesserte sich deshalb auf 6,1%.

Die im Vergleich zu den Geschäftsbereichen Friseur und Kosmetik & Duft deutlich schwächere Umsatzent-

wicklung unseres Consumergeschäfts ist auch Ausdruck dafür, dass Wella im Endverbraucherbereich aufgrund der geringen kritischen Masse dieses Geschäftes eine geringere Dynamik aufweist. Der Abschluss des Lizenzvertrags Consumer im Januar 2004, der P&G das Recht zur Vermarktung und zum Vertrieb der Wella Consumer-Marken einräumt, war insofern logisch und strategisch konsequent. Dazu später mehr.

Insgesamt war die weltweite Marktanteilsentwicklung des Geschäftsbereichs Consumer mit -0,2 Prozentpunkten rückläufig.

Kosmetik & Duft verzeichnete auch im vergangenen Geschäftsjahr wieder das stärkste Wachstum aller drei Wella Sparten: Die Cosmopolitan Cosmetics GmbH, Köln, unter deren Dach sämtliche Aktivitäten des Bereichs gebündelt sind, steigerte 2003 ihren Umsatz auf 843 Mio €. Dies

Insgesamt war die weltweite Marktanteilsentwicklung des Geschäftsbereichs Consumer mit -0,2 Prozentpunkten rückläufig.

entspricht einem währungsbereinigtem Anstieg von 15,3%. Nominal betrug die Steigerung 9,0%. Das operative Ergebnis (EBIT) des Geschäftsbereichs verbesserte sich um 0,7% auf 83,4 Mio €. Währungsbereinigt belief sich die Steigerung auf 5,1%.

Die EBIT-Rendite ging im Berichtszeitraum von vorjährig 10,7% auf 9,9% zurück. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Vergleichsbasis aus dem Vorjahr aufgrund eines Einmalgewinns überhöht war.

Das kräftige Umsatzplus bei Kosmetik & Duft bedeutete zugleich auch einen weiteren Ausbau unserer Weltmarktanteile. Gegenüber 2002 haben wir mit jetzt 7,7% nochmals einen Prozentpunkt gewonnen. In der Weltmarktliste sind wir um eine Position auf Nr. 5 vorgerückt und haben damit unsere strategische Zielsetzung er-

reicht, uns unter den Top Fünf Dufthäusern der Welt zu etablieren.

Bevor ich auf die aktuelle Situation des Unternehmens eingehe, noch einmal ein Blick auf die Entwicklung über die letzten 2 Jahre:

Kosmetik & Duft verzeichnete auch im vergangenen Geschäftsjahr wieder das stärkste Wachstum aller drei Wella Sparten.

Im Geschäftsjahr 2003 hat sich Wella – wie ich Ihnen zuvor eingehend dargestellt habe – unter schwierigen Bedingungen gut behauptet, konnte aber aufgrund der neuen Situation und der Marktverhältnisse den Trend der sehr erfolgreichen Vorjahre so nicht mehr fortsetzen. Dies zeigt auch ein Vergleich mit den Hauptwettbewerbern (L'Oréal, Beiersdorf Cosmed, Henkel Cosmetics). Anders als in 2002 sind wir ebenso wie der Durchschnitt der Wettbewerber im Umsatz geschrumpft. Die Marktverhältnisse haben hierbei eine Rolle gespielt. Dass wir uns anders als in den Vorjahren um 1% schlechter als der Durchschnitt der europäischen Mitbewerber entwickelt haben, kann sich im Vergleich immer noch sehen lassen, wenn man die durch die Übernahmesituation geschaffenen neuen Wettbewerbsgegebenheiten berücksichtigt.

Beim EBIT zeigt sich ein ähnliches Bild. Die hohen Zuwachsraten des Vorjahres konnten wir nicht fortsetzen, der Wettbewerb im Durchschnitt aber auch nicht. Das EBIT der Wettbewerber ist im Durchschnitt nur noch um 3% gewachsen, unser EBIT um 2% zurückgegangen.

Meine Damen und Herren,

die außerordentlich erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens in den ersten Jahren nach der Reorganisation in 2000 spiegelt sich in der Entwicklung der Wella Aktie während dieser Zeit wider. Das gilt sowohl für die Vorzüge als auch die Stämme und – wie das Chart ein-

drücklich zeigt – abermals ganz besonders im Vergleich zu den Aktien unserer Hauptmitbewerber.

Der Wert der Wella Vorzugsaktie hat sich in drei Jahren von 25 € im März 2000 bis kurz vor dem Übernahmeangebot deutlich mehr als verdoppelt. Mit dem Übernahmeangebot

**Der Wert der Wella
Vorzugsaktie hat sich
in drei Jahren von
25 € im März 2000
bis kurz vor dem
Übernahmeangebot
deutlich mehr als
verdoppelt.**

stieg der Wert auf 65 Euro, was einem Anstieg um das Zweieinhalbfache entspricht, während der DAX im gleichen Zeitraum um Zweidrittel zurückgegangen ist. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem DAX um das 7,5-fache. Die Entwicklung der Stammaktie verlief bis zum 17. März 2003 sogar noch etwas dynamischer. Letztlich haben alle unsere Aktionäre, die unsere Aktie über Jahre gehalten haben, eine außergewöhnlich gute Rendite erzielt.

Nach dem 18.3.2003 ist eine Kursentwicklung, die sich am Markttrend und der Geschäftsentwicklung orientiert, nicht mehr erkennbar.

Meine Damen und Herren,

soweit der Rückblick auf das abgelaufene Geschäftsjahr – wie ging nun die Entwicklung von Wella in den ersten Monaten des neuen Jahres weiter?

War unter den gegebenen Bedingungen der Verlauf des Jahres 2003 zufriedenstellend, dann ist der Start in 2004 – unter nicht wesentlich veränderten Rahmenbedingungen – gelungen.

Zunächst zum Umsatz: Der Umsatz der Wella Gruppe im Zeitraum Januar bis März 2004 betrug 748 Mio €. Dies entspricht einer währungsberichtigten Steigerung von 5,2% gegen-

über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Dabei konnten, trotz des verstärkt anhaltenden Wettbewerbs insbesondere um die Friseurkunden, die besonderen Stärken des Unternehmens in den Bereichen Friseur und Kosmetik & Duft ausgebaut und weiterentwickelt werden. Friseur legte währungsberichtigt um 6,7% zu, Kosmetik & Duft gar um 17,3%. Gemeinsam betrachtet, stehen diese beiden Geschäftsbereiche mit einem Umsatz von zusammen 556 Mio € für einen Zuwachs von währungsberichtigt 10,1%.

Im ersten Quartal entwickelte sich das operative Ergebnis (EBIT) der Wella Gruppe mit 65 Mio € positiv und verzeichnete währungsbereinigt eine Steigerung von 11,7% gegenüber der Vergleichsperiode.

**Im ersten Quartal
2004 verzeichnete
das operative Ergebnis
(EBIT) der Wella Gruppe
währungsbereinigt
eine Steigerung von
11,7% gegenüber der
Vergleichsperiode.**

Die Entwicklung der Geschäftsergebnisse folgt hier den Umsatztrends: Kosmetik & Duft verzeichnet währungsberichtigt ein um 49% gestiegenes EBIT. Dieser Anstieg ist im Wesentlichen auf den auf das 1. Quartal begrenzten Verkauf des saisonalen Duftes Escada Island Kiss zurückzuführen. Auch Friseur gelang im Vergleich zum Vorjahr eine Verbesserung des operativen Ergebnisses um währungsbereinigt 4,4%. Beide Bereiche zusammengenommen, entspricht dies einem Zuwachs von 14,1% währungsberichtigt.

Bei Consumer konnte der Umsatzrückgang des 1. Quartals 04 – anders als im Gesamtjahr 2003 – im Ergebnis durch weitere Kostenreduktionen nicht mehr aufgefangen werden; das

operative Ergebnis sank in diesem Bereich von 6,9 Mio € auf 2,7 Mio €.

Bis Mai war die Entwicklung allerdings nicht mehr so gut wie im 1. Quartal. Im Friseurgeschäft ist die Wachstumsrate für die ersten 5 Monate währungsberichtigt von 6,7% im 1. Quartal auf 3,6% zurückgegangen, im Kosmetik- und Duftgeschäft von

**Bis Mai war die
Entwicklung allerdings
nicht mehr so gut
wie im 1. Quartal.**

17,3% auf 13,1%. Das Consumer Geschäft ist mit dem Vorjahr nicht mehr vergleichbar, da es in einigen Ländern schon auf P&G übergegangen ist.

Das EBIT bis Mai liegt noch nicht vor, wird sich aber entsprechend der Umsatzentwicklung abgeschwächt haben.

Meine Damen und Herren,

um auch im Consumergeschäft künftig wieder Zuwächse verzeichnen zu können, hat der Vorstand, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, am 29. Januar diesen Jahres – wie bereits erwähnt – einen Vertrag zur weltweiten Lizenzierung des Geschäftsbereichs geschlossen. Wella räumt darin P&G als Lizenznehmerin das Recht zur Vermarktung und zum Vertrieb der Wella Consumer-Marken ein.

Die Umsetzung des Vertrags erfolgt Land für Land; bisher ist das Geschäft in Großbritannien zum 1. April, in Deutschland, Österreich, Norwegen, Schweden, Dänemark, den Beneluxländern, Italien und Polen zum 1. Mai an P&G übergegangen. Im Juli folgen die restlichen west- und einige osteuropäische Länder sowie die Region Asien/Pazifik. Weltweit soll der Übergang bis Mitte 2005 abgeschlossen sein.

Mit dem Lizenzvertrag haben wir das seit Jahren verfolgte strategische Ziel erreicht, durch eine externe Kooperation die kritische Masse im Wella Consumer-Geschäft zu stärken. Auf seiner Basis und in Kooperation mit P&G ist eine Weiterentwicklung

der Marke Wella im Endverbraucherbereich möglich. Wir sind davon überzeugt, dass die Stärke von P&G im Retail-Geschäft die Wella Marken zu besserem Wachstum führen wird, als dies unter heutigen Gegebenheiten möglich gewesen wäre.

Um auch im Consumer-geschäft künftig wieder Zuwächse verzeichnen zu können, hat der Vorstand, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, am 29. Januar diesen Jahres einen Vertrag zur weltweiten Lizenzierung des Geschäftsbereichs geschlossen.

Die Lizenzgebühr in Höhe von 7% liegt deutlich über der EBIT-Rendite, die wir aus eigener Kraft hätten erzielen können. P&G garantiert uns darüber hinaus für die Vertragslaufzeit einen Cash Flow, der höher ist als der, den wir nach unserer stand-alone-Planung hätten erwirtschaften können; wobei für diese Vergleichsrechnung die stand-alone-Planung noch auf den Wachstumsraten aus der Strategie 2005 basierte, die – wie ich später noch darlegen werde – mit der heutigen Realität nicht mehr übereinstimmt. Darüber hinaus kann Wella weiter profitieren, wenn sich das Geschäft besser als prognostiziert entwickelt. Damit ist der Lizenzvertrag klar zum Vorteil der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung von Wella.

Damit schließt sich direkt die Frage an: Wie kann und wird diese zukünftige wirtschaftliche Entwicklung aussehen? Lassen Sie mich Ihnen dazu die aktuelle Geschäftsplanung der Wella AG näher erläutern.

Die Planzahlen, die Sie hier sehen, entsprechen der voraussichtlichen Geschäftsentwicklung, wie sie im April vom Wella Vorstand und in den Wella Geschäftsbereichen gesehen wurde. Nachdem in der vergangenen Hauptversammlung die Umstellung des Ge-

schäftsjahres der Wella AG von Dezember auf Juni beschlossen wurde, bezieht sich die vorliegende Planung auf das verbleibende Quartal des Geschäftsjahres 03/04 – für die ersten drei Quartale vom 1. Juli 03 bis zum 31. März 04 liegen ja bereits Ist-Zahlen vor – sowie auf die beiden zum Juni 2005 und Juni 2006 endenden Geschäftsjahre.

Anders als in der Strategie 2005 handelt es sich bei der vorliegenden Planung nicht um eine strategische Zielsetzung, sondern um eine konkrete Planung auf Geschäftsbereichsebene, die das konjunkturelle Umfeld sowie die heute herrschende Wettbewerbssituation angemessen berücksichtigt.

Der Umsatz im Bereich Consumer wird bedingt durch den Lizenzvertrag mit P&G weitgehend wegfallen. Deshalb geht die aktuelle Planung davon aus, dass der Konzernumsatz im Planungszeitraum auf 3,015 Milliarden Euro zurückgehen wird.

Der Umsatz im Bereich Consumer wird bedingt durch den Lizenzvertrag mit P&G weitgehend wegfallen.

Die vertragliche Regelung sieht vor, dass die Verkaufserlöse aus dem Vertrieb der Consumerprodukte sukzessive auf Procter & Gamble übertragen werden. Die im Gegenzug von P&G bezahlte Lizenzgebühr wird als sonstiger Ertrag verbucht, kommt also erst im Rahmen des operativen Ergebnisses zum Tragen. Bei den bei Wella verbleibenden Consumer-Umsätzen handelt es sich im Wesentlichen um Zahlungen, die Procter & Gamble für die weitere Produktion von Consumerprodukten durch Wella leistet.

Demgegenüber rechnen wir in den Geschäftsbereichen Friseur und Kosmetik und Duft mit einer Umsatzsteigerung, die angesichts der gegebenen heutigen Wettbewerbslage als ambitioniert angesehen werden kann. Nach

der Lizenzierung des Consumer-Geschäfts an P&G handelt es sich bei diesen Bereichen um unsere Kerngeschäftsfelder, auf die wir uns in Zukunft fokussieren werden. Zusammengefasst erwarten wir für das Friseur- sowie Kosmetik- und Duftgeschäft ein Wachstum von 6,1% in 2004/2005 und 7,4% im darauffolgenden Jahr.

Demgegenüber rechnen wir in den Geschäftsbereichen Friseur und Kosmetik und Duft mit einer Umsatzsteigerung, die angesichts der gegebenen heutigen Wettbewerbslage als ambitioniert angesehen werden kann.

Im Bereich Friseur wird dabei eine Umsatzsteigerung von 1,547 Milliarden Euro auf 1,7 Milliarden Euro geplant, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von etwa 5% entspricht. Das liegt über dem erwarteten Marktwachstum von 3%. Dieses Marktwachstum hat sich gegenüber den letzten Jahren verringert, da im Segment Farbe Sättigungserscheinungen eingetreten sind. Zwei Prozent Wachstum über dem Markt ist bei dem neuerdings zu beobachtenden verstärkten Wettbewerbsdruck eine anspruchsvolle Planung.

Der Umsatz im Geschäftsbereich Kosmetik und Duft soll sich nach unseren Planungen von heute 882 Millionen Euro auf 1,067 Milliarden Euro im Jahr 05/06 steigern. Dies entspricht einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von etwa 10%. Dieses starke Wachstum basiert vor allem auf einer weiteren Stärkung des Prestige-Segments sowie der Erwartung, dass die geplanten Neueinführungen erfolgreich sind. Dieses Wachstum liegt weit über dem Marktwachstum und ist eine sehr anspruchsvolle Planung, insbesondere wenn man bedenkt, dass sich der Duftmarkt gegenüber der Vergangenheit durch die ne-

gativen Auswirkungen von Terrorismus, von SARS und Irak Krieg – und dem daraus folgenden schwächeren Reiseverkehr – deutlich schwächer entwickelt.

Das operative Ergebnis der Wella Gruppe wird sich nach unseren Erwartungen von einem prognostizierten EBIT von 328 Millionen Euro im Geschäftsjahr 03/04 auf 360 Millionen Euro im Geschäftsjahr 05/06 und ein Jahr später einschließlich der erwarteten Synergien auf nachhaltig 445 Mio € verbessern.

Im Friseurbereich gehen wir davon aus, die operative Marge von heute rund 13,7% etwas im Jahr 05/06 steigern zu können.

Im Friseurbereich gehen wir davon aus, die operative Marge von heute rund 13,7% etwas im Jahr 05/06 steigern zu können. Das ist gleichzusetzen mit einem EBIT-Wachstum über den Planungszeitraum von durchschnittlich knapp 6% pro Jahr. Im ersten vollen Planjahr 04/05 erwarten wir bei einem verhaltenen Umsatzwachstum ein stagnierendes operatives Ergebnis. Dies liegt in erster Linie daran, dass wir erhöhte Anstrengungen gegen Aktionen unserer Wettbewerber unternehmen müssen, die mit massiven Maßnahmen die besondere Situation nach der Akquisition für sich zu nutzen versuchen. Im Folgejahr 05/06 wird dann trotzdem wieder ein EBIT-Wachstum von 12,4% geplant.

Beim operativen Ergebnis im Bereich Kosmetik und Duft erwarten wir für den Planungszeitraum nur eine leichte Verbesserung. Hierfür sind vor allem Abschlüsse für Risiken aus anhängigen Rechtsstreitigkeiten verantwortlich, denen wir bei der Planung Rechnung tragen mussten. Ich möchte darauf hinweisen, dass unser Bewertungsgutachter diese Planung durch geringere Risikoabschlüsse, als wir sie hier vorgenommen hatten, wieder um etwa 10 Mio Euro pro Jahr nach oben

korrigiert hat, so dass für 2005/06 ein EBIT für Kosmetik und Duft von etwa 99 Mio statt 88,7 Mio Euro zugrunde gelegt wurde.

Unsere Bewertungsgutachter haben für 2005/06 ein EBIT für Kosmetik und Duft von etwa 99 Mio statt 88,7 Mio Euro zugrunde gelegt.

Beide Kerngeschäftsfelder zusammen werden nach unseren Planungen ihr EBIT nach einem Rückgang in 2004/05 um 5,8% und einer Steigerung von 15,4% in 2005/06 von derzeit knapp 300 Millionen Euro auf 326 bzw., nach dem gerade Gesagten, auf 336 Mio Euro steigern.

Ich möchte Ihnen jetzt kurz darstellen, wo wir nach 5 Monaten, also nach Mai, im Verhältnis zur Planung stehen – zur Planung, die PricewaterhouseCoopers – kurz PwC – als Bewertungsgutachter für die Ermittlung von Abfindung und Ausgleich im Rahmen des Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages zugrunde gelegt hat.

Dazu habe ich hier die Planzahlen für den Zeitraum Januar – Juni 2004 im Umsatz aufgeführt und mit dem Ist-Umsatz Januar – Mai 2004 verglichen. Der Vergleich zeigt, dass wir im Ist unter dem Plan für die Wachstumsraten liegen, in der Summe der beiden Geschäftsbereiche Friseur und Kosmetik und Duft um -0,4%. Beim Ergebnis erwarten wir heute, eher noch stärker unter dem Plan zu liegen. Damit wird deutlich, dass die Planannahmen für jetzt und damit auch für die beiden nächsten Geschäftsjahre eher optimistisch sind.

Im Geschäftsbereich Consumer wird sich der Lizenzvertrag mit Procter & Gamble positiv auswirken. Dieser garantiert Wella eine Lizenzgebühr in Höhe von 7% der von Procter & Gamble erzielten Umsätze sowie einen Aufschlag in Höhe von 5% auf die Kosten der für P&G produzierten Ware. Das relativ höhere operative

Ergebnis im Jahr 2004/2005 gegenüber 2005/2006 erklärt sich durch die Realisierungen von einmaligen Zwischengewinnen aus der Veräußerung von Vorratsvermögen.

Die Vorteilhaftigkeit des Lizenzvertrages mit P&G zeigt sich vor allem dann deutlich, wenn man noch ein weiteres Jahr in die Zukunft blickt. Auf dem Chart, das Sie hier sehen, ist zusätzlich zu den Werten aus unserer Planung bis 05/06 das nachhaltige operative Ergebnis dargestellt, das PwC für unser Consumer-Geschäft ab dem Jahr 2006/07 ermittelt hat. Auf Basis der vertraglichen Regelung und der getroffenen Bewertungsannahme errechnet sich ein langfristig erzielbares Ergebnis von über 80 Millionen Euro – das liegt deutlich über unserer bisherigen Profitabilität im Consumer-Bereich.

Im Geschäftsbereich Consumer wird sich der Lizenzvertrag mit Procter & Gamble positiv auswirken.

Die Strategie 2005, wie veröffentlicht im Geschäftsbericht 2002, ging seinerzeit von einer Umsatzsteigerung im Consumerbereich ohne Akquisitionen von 7,5% aus.

Diese Wachstumsrate basierte auf der Annahme konstanter Wechselkurse. Die Realität in den Jahren danach sah allerdings völlig anders aus. Die Wechselkursveränderungen hatten einen negativen Einfluss auf den Umsatz von 2002 bis heute von kumuliert etwa 20%. Dadurch hat sich die seinerzeit angenommene Wachstumszielsetzung von jährlich 7,5% plus in eine negative Zielgröße verwandelt.

Zudem ist zu berücksichtigen, dass der Consumerbereich in den Jahren 2002/2003, ebenso wie bisher in 2004, die damals angestrebten 7,5% Wachstum selbst wechselkursbereinigt weit verfehlte. Ich denke, dies macht deutlich, dass die Umsätze, die als Basis für die Berechnung der

7%igen Lizenzzahlung durch P&G geplant worden sind, stand-alone nicht erreichbar wären.

Für den Gesamtkonzern errechnet PwC unter Einschluss aller durch die Zusammenarbeit mit P&G erkennbaren anteiligen Synergien von 46 Mio € ein nachhaltig erzielbares operatives Ergebnis 2006/07 von 445 Mio €.

Ich habe gerade erläutert, wie die Ermittlung des EBIT für das Consumer-Geschäft 2006/07 von 82,9 Mio € erfolgt ist. Für den Gesamtkonzern errechnet PwC unter Einschluss aller durch die Zusammenarbeit mit P&G erkennbaren anteiligen Synergien von 46 Mio € ein nachhaltig erzielbares operatives Ergebnis 2006/07 von 445 Mio €. Dies bedeutet eine Steigerung gegenüber dem von uns geplanten EBIT in 2004/05 von 34%.

Meine Damen und Herren,

Damit komme ich zum nächsten Punkt meiner Rede.

Wie Sie wissen, wird nach Punkt 6 der heutigen Tagesordnung die Hauptversammlung über die Zustimmung zu einem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag zwischen Wella und unserem Mehrheitsaktionär Procter & Gamble beschließen. Der Vertrag wurde am 26. April 2004 unterzeichnet und vom Aufsichtsrat der Wella AG gebilligt.

Die Vertragsparteien sind gesetzlich verpflichtet, über den Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag zu berichten.

Dabei haben wir von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, zusammen mit unserem Vertragspartner einen gemeinsamen Bericht zu erstatten, der zusammen mit dem Bericht des gerichtlich bestellten Prüfers ausliegt. Stimmt die Hauptversammlung dem Vertrag heute zu, wird der Vorstand den Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag zur Eintragung beim

Handelsregister in Darmstadt anmelden. Mit seiner Eintragung im Handelsregister wird der Vertrag wirksam.

Wellas Vertragspartner ist die Procter & Gamble Holding GmbH & Co Operations oHG. Diese Gesellschaft gehört zu 100% zur Unternehmensgruppe der Procter & Gamble Company mit Sitz in Cincinnati in den Vereinigten Staaten und hält direkt und indirekt 98,3% aller Stamm- und 43,5% aller Vorzugsaktien der Wella AG. Im Folgenden werde ich Wellas Vertragspartner der Einfachheit halber kurz P&G nennen.

Der Vertrag enthält die für einen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag üblichen Bestimmungen.

Der Vertrag enthält die für einen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag üblichen Bestimmungen. Danach ist P&G dem Vorstand der Wella AG gegenüber weisungsbefugt. Weiterhin verpflichtet sich Wella, ihren Gewinn an P&G abzuführen, die im Gegenzug eventuelle Verluste zu übernehmen hat. Der Vertrag sieht eine Mindestdauer von fünf Jahren vor und unterliegt deutschem Recht.

Zum Schutz der außenstehenden Aktionäre garantiert P&G für die Dauer des Vertrags für ein volles Geschäftsjahr eine angemessene Ausgleichszahlung, eine so genannte „Garantiedividende“ in Höhe von EUR 3,81 für Stamm- und von EUR 3,83 für Vorzugsaktien. Alternativ bietet P&G den außenstehenden Aktionären beider Aktiegattungen, die aus Anlass des Abschlusses des Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags aus der Gesellschaft ausscheiden möchten, eine angemessene Barabfindung in Höhe von EUR 72,86. Dieses Barabfindungsangebot ist im Vertrag befristet worden.

Zur Höhe und Angemessenheit von Ausgleich und Abfindung lassen Sie mich Folgendes erläutern: Wir hatten PwC beauftragt, Ausgleich und Ab-

findung auf der Grundlage einer Unternehmensbewertung zu ermitteln. Bewertungsstichtag ist der Tag der Hauptversammlung.

P&G garantiert für ein volles Geschäftsjahr eine angemessene Ausgleichszahlung, eine so genannte „Garantiedividende“ in Höhe von EUR 3,81 für Stamm- und von EUR 3,83 für Vorzugsaktien.

PwC stützt die Bewertung Wellas auf die so genannte Ertragswertmethode. Dieses Bewertungsverfahren ist heute in Theorie und Praxis der Unternehmensbewertung allgemein anerkannt.

Grundlage für die Bewertung waren die Planzahlen für Wella, die ich Ihnen zuvor erläutert habe. Diese Planzahlen wurden von PwC im Wesentlichen für angemessen erachtet und der Bewertung mit einer Anpassung zugrunde gelegt. Die von PwC vorgenommene Änderung bezog sich auf die Reduzierung von Vorsorgemaßnahmen im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten im Bereich Kosmetik & Duft. Ferner hat PwC zusätzliche, bislang nicht in unserer Planung enthaltene Synergien berücksichtigt. Beide Anpassungen führten zu einer Steigerung des operativen Ergebnisses und damit zu einer Erhöhung des Unternehmenswertes.

Auf Basis der von PwC zugrunde gelegten Planzahlen errechnet sich nach dem Ertragswertverfahren ein Unternehmenswert der Wella AG von 4,576 Milliarden Euro. Ausgehend von den nach der Übernahme Wellas durch P&G faktisch annähernd gleichen Verwaltungs- und Vermögensrechten von Stamm- und Vorzugsaktien entspricht dies einem Wert in Höhe von 69,27 Euro pro Stamm- und Vorzugsaktie.

Neben der Ertragswertmethode ist nach höchstrichterlicher Rechtsprechung der Börsenkurs bei der Ermitt-

lung der Abfindung zu berücksichtigen, wenn davon ausgegangen werden kann, dass dieser den Verkehrswert der Aktie zutreffend widerspiegelt. Dies ist hier bei den Vorzugsaktien der Wella AG der Fall, da diese noch ein ausreichendes Handelsvolumen aufweisen. PwC hat unter Anwendung eines in solchen Fällen üblichen 3-Monats-Referenzzeitraums einen maßgeblichen durchschnittlichen Börsenkurs der Vorzugsaktien in Höhe von 72,86 Euro ermittelt.

Demgegenüber war das Handelsvolumen der Stammaktien in diesem Zeitraum nicht zuletzt aufgrund der niedrigen noch verfügbaren Anzahl von Aktien so gering, dass der Börsenkurs der Stammaktien für nicht relevant erachtet wurde.

Für beide Aktiengattungen war der Börsenwert zur Festlegung der Barabfindung heranzuziehen, da dieser über dem nach der Ertragswertmethode berechneten Wert lag.

Angesichts der geringen Anzahl außenstehender Stammaktionäre kann dem Stimmrecht keine Bedeutung mehr beigemessen werden. Vor diesem Hintergrund gelangte PwC zu dem Schluss, dass aufgrund der annähernd gleichen Verwaltungs- und Vermögensrechte von Stamm- und Vorzugsaktien der Börsenkurs der Vorzugsaktie, also 72,86 Euro, auch für die Stammaktien maßgeblich ist. Für beide Aktiengattungen war nach alledem der Börsenwert zur Festlegung der Barabfindung heranzuziehen, da dieser über dem nach der Ertragswertmethode berechneten Wert lag.

Als jährliche Ausgleichszahlung für den Fall, dass ein Aktionär das Angebot auf Barabfindung nicht annimmt, hat PwC vor Abzug von Körperschaftsteuer 5,08 Euro je Stammaktie und 5,11 Euro je Vorzugsaktie ermittelt. Auf Basis der derzeitigen Körperschaftsteuer von 25% ergibt sich daraus eine Ausgleichszahlung in

Höhe von 3,81 Euro je Stammaktie und 3,83 Euro je Vorzugsaktie. Dies entspricht dem durchschnittlichen Gewinnanteil, der auf die Aktien nach der bisherigen Ertragslage der Gesellschaft und ihren zukünftigen Ertragsaussichten entfallen wäre. Der Unterschied in Höhe von 2 Cent erklärt sich aus dem Vorzugsdividendenrecht der Vorzugsaktie.

Ernst & Young hat uneingeschränkt bestätigt, dass sowohl die von P&G angebotene Barabfindung als auch der garantierte Ausgleich angemessen sind.

Das Aktiengesetz sieht zum Schutz der außenstehenden Aktionäre vor, dass ein gerichtlich bestellter unabhängiger Prüfer den Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag, insbesondere die Angemessenheit von Ausgleich und Abfindung prüft. Auf den gemeinsamen Antrag der Vertragsparteien hin, hat das Landgericht Darmstadt die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young zum Prüfer des Vertrags bestellt. Ernst & Young hat uneingeschränkt bestätigt, dass sowohl die von P&G angebotene Barabfindung als auch der garantierte Ausgleich angemessen sind.

Weitere Details zu dem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag können Sie dem Bericht entnehmen, der für Sie bereitgehalten wird.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Schluss noch darauf eingehen, was der Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag für die Wella AG bedeutet und warum der Vorstand sich für einen solchen einsetzt. Lassen Sie uns zum besseren Verständnis einen Blick auf die heutige Situation – ohne Beherrschungsvertrag – werfen.

Nach den gegenwärtigen Rechtsbeziehungen zwischen P&G und Wella sind beide Unternehmen unabhängige rechtliche Einheiten und werden unabhängig voneinander geführt. Das

heißt also, dass der Vorstand der Wella AG nicht an die Weisungen von P&G gebunden ist. Schlägt P&G unserem Unternehmen Maßnahmen vor, so hat Wella diese jeweils darauf hin zu untersuchen, ob sie auf die Vermögens- und Ertragslage der Wella AG nachteilige Auswirkungen haben und – ist dies zu bejahen – ob sich die Nachteile quantifizieren lassen. Hat die Maßnahme quantifizierbare Nachteile zur Folge, müssen Wella und P&G einen Nachteilsausgleich sicherstellen.

Darüber hinaus müssen zwischen Wella und P&G geschlossene Vereinbarungen (Rechtsgeschäfte) einem Drittvergleich standhalten. Das heißt, sie müssen wie bei Verträgen mit so genannten fremden Dritten im Detail ausgehandelt und vertraglich festgelegt werden – so geschehen bei dem Abschluss des globalen Lizenzvertrags für unsere Consumerprodukte. Diese Anforderungen sind sehr komplex und binden einen hohen Zeitannteil an Arbeitsaufwand des Vorstands – und vieler weiterer Mitarbeiter –, anstatt diesen auf die Entwicklungen im Markt zu fokussieren.

Nach den gegenwärtigen Rechtsbeziehungen zwischen P&G und Wella sind beide Unternehmen unabhängige rechtliche Einheiten und werden unabhängig voneinander geführt.

Zudem wird jegliche Form der Zusammenarbeit mit P&G unter den heutigen Bedingungen, unterstützt von PR-Kampagnen, immer wieder kontrovers in den Medien diskutiert. Eine Diskussion, die häufig tendenziös und negativ geführt wird und gegen die wir uns als Unternehmen und als Vorstand – obwohl ungerechtfertigt – nur schwer wehren können. Das führt letztendlich zur Verunsicherung von Mitarbeitern und Kunden.

All diese Punkte erschweren die Zusammenarbeit und beeinträchtigen

unsere Fokussierung auf den Markt, also dorthin, wo unsere Kunden und unser Geschäft sind. Vor allem aber ist eine Entscheidung über die zukünftige Aufstellung und die mittel- bis langfristigen Strukturen unseres Unternehmens ohne Beherrschungs-

Eine Entscheidung über die zukünftige Aufstellung und die mittel- bis langfristigen Strukturen unseres Unternehmens ist ohne Beherrschungsvertrag aus unserer Sicht nicht machbar.

vertrag aus unserer Sicht nicht machbar. Es lassen sich somit auch keine klaren Aussagen zu Perspektiven für unsere Mitarbeiter machen. Nach einer solch langen Phase der Unsicherheit – wie wir sie hinter uns haben – ist dies heute aber zwingend notwendig, um nicht Gefahr zu laufen, wichtiges und unabdingbares Know-How für das Unternehmen zu verlieren. Bei allem, was wir tun, muss der Vorstand das Wohl der Wella AG im Auge haben. Das bedeutet, dass wir auch unseren Mitarbeitern und Kunden verpflichtet sind.

Aus diesem Grund habe ich bereits auf der letzten Hauptversammlung gesagt, dass der Vorstand der Wella AG einen Beherrschungs- und Ge-

winnabführungsvertrag begrüßen würde, denn dieser schafft eine klarere Grundlage für unsere Zukunft.

Zwar verlieren wir als Vorstand mit Wirksamwerden des Beherrschungsvertrags im rechtlichen Sinne unsere Entscheidungsfreiheit. Gleichzeitig aber bringt der Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag erhebliche Vorteile, weil wir mit Procter & Gamble besser zusammenarbeiten können. Die unternehmerische Entscheidungsfindung wird erleichtert und ein weitgehender Wissenstransfer zwischen den Unternehmen ermöglicht. Dadurch werden wir in die Lage versetzt, auf das zukünftige Marktgeschehen flexibler und schneller zu reagieren und in weitaus umfassenderem Maße als bislang Synergien zu realisieren.

In beiden Bereichen sind wir weltweit hervorragend aufgestellt.

Vor allem aber – und das ist mir besonders wichtig – ist dies die Voraussetzung dafür, dass wir unseren Mitarbeitern wieder langfristige Perspektiven aufzeigen und unseren Kunden versichern können, dass Wella auch in Zukunft weiterhin ein verlässlicher Partner ist. Nachdem der Lizenzvertrag für das Wella Endverbrauchergeschäft mit P&G geschlossen wurde, um P&G's Kernkompe-

tenzen in diesem Bereich zu nutzen, können wir, Wella, unsere Expertise und führende Rolle in unseren Kernkompetenzbereichen – also im Friseur und Kosmetik Geschäft – innerhalb der P&G Gruppe nutzbar machen.

In beiden Bereichen sind wir weltweit hervorragend aufgestellt: Eine starke Nr. 2 im Friseurgeschäft und auch in unserer Sparte Kosmetik und

Der Friseur- und der Kosmetik- und Duftbereich haben sich zunehmend zum eigentlichen Kern der Wella für die Zukunft entwickelt.

Duft nehmen wir eine führende internationale Position ein. Der Friseur- und der Kosmetik- und Duftbereich haben sich zunehmend zum eigentlichen Kern der Wella für die Zukunft entwickelt. Gemeinsam mit P&G wird es uns gelingen, unsere langfristige Vision zu erreichen, nämlich: im Friseurgeschäft und im Duftmarkt weltweit Marktführer zu werden.

Der Abschluss des Beherrschungsvertrags liegt deshalb im Interesse der Wella AG. Eine wirtschaftlich vernünftige Alternative zum Abschluss eines Beherrschungsvertrags zwischen der Wella AG und P&G besteht nicht.

Vielen Dank!

