



Wir sind von der nachhaltigen Ertragskraft des Ahlers-Konzerns überzeugt

Karl A. Galling

Vorsitzender des Vorstands
der Ahlers AG
in der Hauptversammlung am 9. Juni 2005



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Aktionärsvertreterinnen und Aktionärsvertreter,

meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu unserer heutigen Hauptversammlung möchte ich Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich begrüßen. Vielen Dank, dass Sie unserer Einladung gefolgt sind. Wir freuen uns heute die Gelegenheit zu haben, mit Ihnen über unser Unternehmen und die Ergebnisse des abgelaufenen Geschäftsjahres zu sprechen. Verglichen mit dem Jahr zuvor, als wir uns zuletzt trafen, sind wir mit dem Geschäft zufriedener. Die Rentabilität ist durch unsere getroffenen Maßnahmen gesteigert worden.

Anfang dieses Jahres berichtete die „Welt am Sonntag“ in der Serie „Top 20 der Nebenwerte“ in einem fast ganzseitigen Artikel über Ahlers. Das unabhängige Analyse-Haus Independent Research hat exklusiv für die „Welt am Sonntag“ aus 660 deut-

schen Nebenwerten nach den Kriterien Marktkapitalisierung, Börsenumsatz, Wachstum, Solidität des Geschäftsmodells und Dividendenrendite die besten 20 Nebenwerte ermittelt – nach dieser Analyse lag Ahlers

Ahlers hat sich in einem äußerst schwierigen Markt wiederum gut behauptet.

auf dem dritten Rang. Lediglich bei den Wachstumsaussichten konnte Ahlers nicht vollständig überzeugen – aber das wird die Aufgabe der kommenden Jahre sein.

Die Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres haben wir mit der Einladung zu unserer Hauptversammlung verschickt. Sie liegen Ihnen also bereits vor. Weitere Exemplare unseres Geschäftsberichtes 2003/2004 liegen natürlich auch heute hier für Sie bereit. Im Folgenden werde ich mich bei meinem Bericht über das zurückliegende Geschäftsjahr kurz fassen und

mich auf die wesentlichen Punkte konzentrieren.

Ich freue mich, Ihnen heute über ein erfolgreiches Geschäftsjahr Ihres Unternehmens berichten zu können. Ahlers hat sich in einem äußerst schwierigen Markt wiederum gut behauptet. Die Prognosen, die wir Ihnen vor einem Jahr in Aussicht gestellt haben, konnten nicht nur erreicht, sondern sogar übertroffen werden.

Lassen Sie mich Ihnen zunächst die Zahlen des Konzerns vorstellen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte um 14,9 Prozent auf 27,8 Mio. EUR gesteigert werden, der Jahresüberschuss erhöhte sich um 19,9 Prozent auf 15,6 Mio. EUR und das DVFA-Ergebnis je Aktie verbesserte sich auf 1,15 EUR nach 1,00 EUR im Vorjahr. Die vorsteuerliche Umsatzrendite erhöhte sich von 7,2 auf 8,6 Prozent. Die Eigenkapitalrendite vor Ertragsteuern betrug 34,2 nach 31,2 Prozent im Vorjahr. Der Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme erhöhte sich von 35,6 auf 41,0 Prozent. Die Umsatzerlöse in

Höhe von 319,9 Mio. EUR lagen 2,4 Prozent unter dem Vorjahr. Die Auslandsquote betrug 36,3 Prozent.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte um 14,9 Prozent auf 27,8 Mio. EUR gesteigert werden, der Jahresüberschuss erhöhte sich um 19,9 Prozent auf 15,6 Mio. EUR.

Ein Blick auf weitere Kennzahlen zeigt ebenfalls eine positive Entwicklung. Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) ist um 2,8 Mio. auf 29,5 Mio. EUR gestiegen, die EBIT-Marge beträgt somit 9,2 Prozent.

Das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) erhöhte sich auf 36,6 Mio. nach 36,2 Mio. EUR im Vorjahr. Der Cash-flow stieg um 0,6 Mio. auf 21,7 Mio. EUR.

Die Bilanzsumme nahm gegenüber dem Vorjahr um 17,3 Mio. auf 195,7 Mio. EUR ab. Die wesentliche Veränderung auf der Aktivseite ergab sich aus der Rückzahlung der Ausleihungen an verbundene Unternehmen in Höhe 15,8 Mio. EUR. Die Barliquidität erhöhte sich um 4,0 Mio. EUR.

Die Passivseite zeigt die Erhöhung des Eigenkapitals um 4,5 Mio. EUR, die Erhöhung der Lieferantenverbindlichkeiten um 4,2 Mio. EUR und den Abbau der Kreditverbindlichkeiten um 27,3 Mio. EUR.

Aufgrund der Reduzierung der Verschuldung verbesserte sich das Finanzergebnis um 1,0 Mio. auf 2,0 Mio. EUR.

Investiert wurden 5,7 Mio. EUR, davon im inländischen Konzernbereich 4,5 Mio. EUR. Die Abschreibungen betragen 6,3 Mio. EUR. Die Anlageabgänge ohne Ausleihungen an verbundene Unternehmen in Höhe von 5,0 Mio. EUR betreffen im Wesentlichen die Verkäufe der Produktionsgebäude in Kuliypitiya/Sri Lanka und in Greensboro/U.S.A., insgesamt

ergab sich ein Veräußerungsgewinn von 0,5 Mio. EUR.

Wir haben wie in den Vorjahren nach HGB-Grundsätzen bilanziert und nicht, wie ursprünglich vorgesehen, nach IAS/IFRS. Dies hatte folgenden Hintergrund: Die IAS-Rechnungslegung befindet sich gegenwärtig in einer Umbruchphase, in der eine Vielzahl der geltenden Vorschriften überarbeitet wurde bzw. wird. Aufgrund der damit zusammenhängenden Unsicherheiten haben wir uns entschlossen, von einer Bilanzierung nach IFRS zum 30. November 2004 abzusehen. Wir werden jedoch spätestens für das Geschäftsjahr 2005/2006 den Konzernabschluss nach IFRS mit den entsprechenden Vergleichszahlen des Vorjahres aufstellen.

Ich glaube sagen zu können, dass wir auch in diesem Jahr eine solide Bilanz mit guten Finanzkennzahlen vorgelegt haben. Die Finanzlage und die Kapitalstruktur bilden weiterhin eine gute Basis für die zukünftige Unternehmensentwicklung.

Meine Damen und Herren, ich möchte nun auch kurz auf die Zahlen des zum 30. November 2004 abgelaufenen Geschäftsjahres der Ahlers AG eingehen und Ihnen dazu die Eckdaten des Jahresabschlusses erläutern.

Die Ahlers AG erwirtschaftete Umsatzerlöse in Höhe von 102,4 Mio. nach 137,2 Mio. EUR im Vorjahr, bei einem EBIT von 21,5 Mio. nach 9,0 Mio. EUR im Vorjahr, einem Cash-flow von 15,0 Mio. nach 22,9 Mio. EUR im Vorjahr und einem Jahresüberschuss von 15,1 Mio. nach 1,2 Mio. EUR im Vorjahr.

Die Umsatzerlöse sind nicht vergleichbar, da im Laufe des Geschäftsjahres 2002/2003 die Produktbereiche Pierre Cardin Jeans und Pierre Cardin Hemden auf die Ahlers P.C. GmbH & Co. KG übertragen wurden und der Jahresüberschuss im Vorjahr durch Abschreibungen auf die Beteiligungen Dial Textile Industries Ltd., Katunayake/Sri Lanka, GIN TONIC SPECIAL Mode GmbH, Stuttgart, und Ahlers Europe Ltd., New

York/U.S.A., geprägt ist; die anderen Kennzahlen sind ebenso davon beeinflusst.

Die Bilanzsumme der Ahlers AG reduzierte sich von 292,0 Mio. auf 265,7 Mio. EUR.

Die Bilanzsumme der Ahlers AG reduzierte sich von 292,0 Mio. auf 265,7 Mio. EUR. Der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme betrug 66,0 nach 59,1 Prozent im Vorjahr. Die Eigenkapitalrendite vor Ertragsteuern lag bei 11,9 Prozent.

Die im abgelaufenen Geschäftsjahr getroffenen personellen Maßnahmen haben auch schon dazu beigetragen, dass wir Ihnen ein besseres Ergebnis vorlegen können als prognostiziert. Im Konzern reduzierte sich die Mitarbeiterzahl planmäßig von 4.903 auf 3.958. Die eigenen Produktionskapazitäten wurden in Polen um 137 und in Sri Lanka um 815 Fertigungskräfte abgebaut. Der Anteil der Eigenproduktion liegt jetzt bei rund 35 Prozent. Aufgrund der gegenüber dem Vorjahr wesentlich stärker gewordenen polnischen Währung im Verhältnis zum Euro werden wir unsere eigenen Produktionskapazitäten in Polen in den kommenden zwei Jahren weiter reduzieren, damit werden wir auch unserem Ziel, einer Eigenproduktion von 25 Prozent, näher kommen. Durch zusätzliche Fremdproduktionskapazitäten in der Ukraine und in Belarus bleiben die Flexibilität, das geringere Dispositionsrisiko und die kurzen Beschaffungszeiten erhalten, hinzukommen die günstigeren Beschaffungspreise. Insgesamt produzierten wir im Jahr 2003/2004 rund 14,6 Mio. Kleidungsstücke, davon rund 2,0 Mio. in China.

Lassen Sie mich jetzt auf die Entwicklung der drei Geschäftsbereiche von Ahlers eingehen. Unter Berücksichtigung der schwierigen Marktverhältnisse erfüllten die Segmente premium brands und jeans & workwear unsere Erwartungen und haben erneut

eine zweistellige Rendite erwirtschaftet, im nicht zufrieden stellenden Segment men's & sportswear haben wir den Tiefpunkt überschritten.

**Die premium brands
stellen mit 53,3 Prozent
den größten Umsatzanteil
im Konzern, Ziel ist ein
Umsatzanteil von
60 Prozent.**

Die Umsatzentwicklung im Segment hochwertige Markenbekleidung (premium brands) mit unseren Marken eterna EXCELLENT und OTTO KERN sowie der von uns genutzten französischen Lizenzmarke Pierre Cardin erfüllte mit einem Plus von 2,9 Prozent auf 170,4 Mio. nach 165,7 Mio. EUR im Vorjahr allerdings nicht ganz unsere Erwartungen, da der Umsatz durch eine Schwäche im Sportswear-Bereich Pierre Cardin beeinträchtigt wurde. Die in diesem Bereich im vergangenen Geschäftsjahr getroffenen personellen Maßnahmen haben bereits Erfolge gezeigt, so dass im laufenden Jahr auch hier wieder Zuwachsraten erzielt werden. Die premium brands stellen mit 53,3 Prozent den größten Umsatzanteil im Konzern, Ziel ist ein Umsatzanteil von 60 Prozent. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in diesem Segment stieg auf 20,1 Mio. nach 19,7 Mio. EUR im Vorjahr, das entspricht einer Umsatzrendite von 11,8 Prozent (Vorjahr 11,9 Prozent).

Ende des Jahres 2004 haben wir eine Gesellschaft für Marketing und Werbung beauftragt eine Marktuntersuchung durchzuführen, mit der Aufgabenstellung: „Welche Umsatzreserven hat die Marke Pierre Cardin?“. Die Marktanalyse ergab, dass der Umsatz der von uns genutzten französischen Lizenzmarke Pierre Cardin über alle Produktbereiche durch gezielte Marketingaktivitäten in den nächsten zwei bis drei Jahren verdoppelt werden könnte.

Nachdem wir ab Dezember 2003 auch einen Lizenzvertrag für die Kol-

lektion von Herrenkonfektionskleidung, d.h. Anzüge, Blazer, Jacken, Wollmäntel und Hosen, für die Länder Deutschland, Österreich, Ungarn und die Schweiz erhalten haben, konnten wir erreichen, dass ab Juli 2005 dieser Lizenzvertrag auf die Länder Niederlande, Dänemark, Schweden, Norwegen, Finnland, Estland, Lettland und Litauen erweitert wurde. Wir bemühen uns, die erfolgreiche Lizenzpartnerschaft mit dem Haus Pierre Cardin, Paris, insbesondere unter internationalen Gesichtspunkten weiter auszubauen.

**Der Bereich OTTO KERN
entwickelte sich mit einer
Umsatzsteigerung von
fast 12 Prozent positiv.**

Der Bereich OTTO KERN entwickelte sich mit einer Umsatzsteigerung von fast 12 Prozent positiv, für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir eine Umsatzsteigerung von rund 20 Prozent. Das Ergebnis sollte dann annähernd ausgeglichen sein. Erstmals für die Saison Herbst/Winter 2005/2006 wird von uns die Kollektion Dob-Knitwear in eigener Regie erstellt und vertrieben. Gemeinsam mit einem starken Lizenzpartner werden wir Anfang 2006 eine OTTO KERN Duftserie auf den Markt bringen. Neben den bereits bestehenden Lizenzvergaben für Damenoberbekleidung, Damen- und Herren-Lederwaren, Herrenunterwäsche, Bade- und Nachtwäsche für Herren, Damen- und Herrengürtel, Krawatten und Schals werden wir als nächstes Lizenzen für Schuhe und Brillen vergeben.

Die eterna Mode AG wird im laufenden Jahr – sowohl was den Umsatz als auch das Ergebnis betrifft – weiter wachsen, denn eterna EXCELLENT hat als europaweit umsatzstärkste Marke für bügelfreie Baumwollhemden und -blusen eine hervorragende Marktposition und arbeitet daran, diese Position weiter auszubauen und nachhaltig abzusichern.

Das Segment Jeans und Berufsbekleidung (jeans & workwear) mit den Marken PIONEER, Pionier und PIONIER SPORTIVE entwickelte sich ausgezeichnet. Der Umsatz stieg um 1,9 Prozent auf 71,3 Mio. EUR. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erhöhte sich aufgrund einer optimierten Beschaffung um 2,0 Mio. auf 10,4 Mio. EUR. Die Umsatzrendite betrug 14,6 nach 12,0 Prozent im Vorjahr.

Der Umsatz des Segments klassische Bekleidung und Freizeitkleidung (men's & sportswear) mit den Marken JUPITER, GIN TONIC und Sisignora ging um 15,2 Prozent auf 78,2 Mio. EUR zurück. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit veränderte sich von minus 3,0 Mio. auf minus 2,5 Mio. EUR. Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr zusammen mit den neuen Geschäftsführungen in diesem Segment ein umfangreiches Umstrukturierungsprogramm konsequent umgesetzt und damit die Voraussetzungen für einen dauerhaften wirtschaftlichen Erfolg geschaffen. Wir erwarten im laufenden Geschäftsjahr eine moderate Umsatzsteigerung und eine Ergebnisverbesserung um rund 1,5 Mio. EUR. Ein positives Ergebnis aufgrund der getroffenen Maßnahmen erwarten wir allerdings erst im Geschäftsjahr 2005/2006. Einzelheiten über die Veränderungen in diesem Segment können Sie im Geschäftsbericht auf den Seiten 24 bis 29 nachlesen.

**Das Segment Jeans und
Berufsbekleidung (jeans &
workwear) mit den
Marken PIONEER,
Pionier und PIONIER
SPORTIVE entwickelte
sich ausgezeichnet.**

Wir werden uns zukünftig in allen Segmenten nicht nur vermehrt dem weiteren Ausbau der Flächenbewirtschaftung, d.h. vertikale Partnerschaften mit bestehenden und neuen Kunden, sondern auch in Teilbereichen ei-

genen Retail-Tätigkeiten zuwenden. Jährlich wollen wir die Zahl der Verkaufsflächen mit eigenem Ladenbau und eigener Warenpräsentation bei Handelspartnern um ca. 50 erhöhen. Zurzeit verfügen wir bereits über fast 500 Verkaufsflächen, die bei großen Einzelhändlern integriert sind. Ende 2004 haben wir die ersten eigenen Einzelhandelsgeschäfte mit unserer Marke eterna EXCELLENT in Koblenz und München eröffnet sowie den ersten ausländischen Franchise-Store in Budapest – vier bis sechs weitere eigene Einzelhandelsgeschäfte werden in diesem Geschäftsjahr folgen. Zu den zwei bestehenden eigenen OTTO KERN Einzelhandelsgeschäften in Kampen/Sylt und Norderney wurden zwei OTTO KERN Stand-Alone-Shops im laufenden Geschäftsjahr in Kaiserslautern und Freiburg/Breisgau und ein Pierre Cardin Stand-Alone-Shop in Reutlingen eröffnet.

Jährlich wollen wir die Zahl der Verkaufsflächen mit eigenem Ladenbau und eigener Warenpräsentation bei Handelspartnern um ca. 50 erhöhen.

Wir sehen darüber hinaus für unsere Produkte im Ausland, insbesondere in den EU-Beitrittsländern, ein nicht unerhebliches Wachstumspotential. Aus diesem Grund haben wir die Ahlers Premium Collection sp. z o.o., Warschau/Polen, gegründet, die auch durch den Aufbau von Franchise-Stores und eigenen Shops dauerhafte Absatzmärkte sichern soll. Anfang September 2005 wird diese Gesellschaft den ersten eigenen Shop in Warschau und im November 2005 einen weiteren in Lodz eröffnen. Neben unseren bisherigen Absatzmärkten sind insbe-

sondere die neuen EU-Länder Ziel unserer Expansionsstrategie.

Für das laufende Geschäftsjahr ist ein Investitionsvolumen von 7,7 Mio. EUR geplant, und zwar im Wesentlichen für Rationalisierung, Ersatzbeschaffung und Shop-Systeme.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, die Dividende je Stammaktie von 0,82 auf 0,90 EUR und je Vorzugsaktie von 0,87 auf 0,95 EUR zu erhöhen.

In den kommenden drei Jahren wird das Investitionsvolumen steigen, um den Erfordernissen des Retail-Geschäftes gerecht zu werden.

Da wir von der nachhaltigen Ertragskraft des Ahlers-Konzerns überzeugt sind, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der heutigen Hauptversammlung vor, die Dividende je Stammaktie von 0,82 auf 0,90 EUR und je Vorzugsaktie von 0,87 auf 0,95 EUR zu erhöhen. Insgesamt sollen 13,3 Mio. nach 12,1 Mio. EUR im Vorjahr an die Aktionäre ausgeschüttet werden. Die Ahlers-Aktien zählen weiterhin zu den Top-Dividenden-Titeln mit Renditen für die Stammaktien von 8,0 Prozent und für die Vorzugsaktien von 8,2 Prozent auf Basis der Kurse vom 30. November 2004. Am 14. Juli 2004 erfolgte die Aufnahme der Ahlers-Aktien in den Prime Standard der Deutschen Börse. Im Laufe des Jahres 2004 stieg der Wert der Stammaktie um 9,6 Prozent und der Wert der Vorzugsaktie um 13,9 Prozent, und von Januar bis Ende Mai 2005 erhöhte sich der Wert der Stammaktie weiter um 29,1 Prozent und der Vorzugsaktie weiter um 23,9 Prozent.

Auch in den kommenden Jahren werden die folgenden Schwerpunkte im Vordergrund stehen:

- ▷ Erhöhung der Marktanteile im lukrativen Premium-Bereich national wie international
- ▷ Fokussierung auf Retail-Management und Flächenbewirtschaftung in allen Segmenten gemeinsam mit dem Handel
- ▷ Ausbau der Marke OTTO KERN
- ▷ Optimierung der internen Logistik- und Beschaffungsprozesse
- ▷ Wachstum nicht nur aus eigener Kraft, sondern auch durch Akquisitionen in attraktive Wachstumsfelder
- ▷ Erhöhung des Auslandsanteils

Wir erwarten im laufenden Geschäftsjahr nach drei Jahren Umsatzrückgang eine Steigerung der Umsatzerlöse und eine weitere Steigerung des Ergebnisses.

Ahlers hat in den vergangenen Jahren bewiesen, dass ein Unternehmen selbst unter widrigen Marktbedingungen erfolgreich sein kann. Wir blicken daher auch mit Zuversicht auf die Geschäftsentwicklung des laufenden Geschäftsjahres und erwarten nach drei Jahren Umsatzrückgang eine Steigerung der Umsatzerlöse und eine weitere Steigerung des Ergebnisses. Der Bericht des ersten Quartals des laufenden Geschäftsjahres, der Ihnen seit Mitte April vorliegt, hat diese Prognose bestätigt. Der Bericht des ersten Halbjahres, der Mitte Juli veröffentlicht wird, wird ebenfalls Umsatz- und Ergebniszahlen zeigen, die über den vergleichbaren Vorjahreszahlen liegen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Kollegen und ich stehen Ihnen gern für die Beantwortung Ihrer Fragen zur Verfügung.