



INTERSEROH

Dr. Werner Kook

Vorstandsvorsitzender
der INTERSEROH AG

in der Hauptversammlung am 23. Juni 2005

Meine sehr geehrten Damen und Herren Aktionäre,

sehr geehrte Aktionärsvertreter, verehrte Gäste,

im Namen des Vorstands der INTERSEROH AG darf ich Sie zur diesjährigen Hauptversammlung herzlich willkommen heißen. Wir sind heute erstmalig im Gürzenich zusammgekommen, einer Kölner Institution. 1447 eröffnet ist der Gürzenich eines der ältesten Gebäude der Domstadt. Als Kölner Unternehmen, das trotz seines noch recht jungen Lebens eine lange und erfolgreiche Tradition anstrebt, tagen wir umso lieber in diesem Haus.

Ich freue mich, Ihnen heute von einem sehr guten Geschäftsjahr 2004 und einer weiter wachsenden INTERSEROH AG berichten zu können. Die Gründe für unser Wachstum waren vielfältig: 2004 boomte die Weltwirtschaft, die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft war wieder einmal weltmeisterlich. Die Rohstoffpreise erlebten wahre Höhenflüge – mit Auswirkungen auch für unser Geschäft. Aber die für das INTERSEROH-Geschäft maßgebliche Konsumneigung bei uns zuhause blieb gering – und sie ist es nach wie vor. Exportboom und Binnenflaute prägen das für viele noch immer widersprüchliche Bild des Wirtschaftsgeschehens. Das gilt auch für INTERSEROH.

Eine andere Entwicklung mit Binnen- und Außenwirkung wird die Zukunft unseres und aller anderen Wirtschaftszweige nachdrücklich prägen: Die Europäische Union ist im vergan-

genen Jahr von 15 auf 25 Staaten gewachsen. Es bleibt aber abzuwarten, wie das Schiff EU angesichts der aktuellen Diskussion Fahrt aufnehmen kann.

Mit der EU-Erweiterung haben sich auch die Herausforderungen für die Recyclingwirtschaft ebenso deutlich vermehrt, wie mit den Konzentrationstendenzen in der verwertenden Industrie und in der Entsorgungswirtschaft. Wenn wir vom „heimischen Markt“ sprechen, meinen wir immer öfter Europa. Diesem Thema haben wir uns darum auch eingehend im Geschäftsbericht 2004 gewidmet.

Der ökologische Maßstab der EU löst in den neuen Märkten Osteuropas ökonomische Effekte aus, die uns allen nutzen. Mit der Europäischen Union wachsen auch die Aufgabengebiete für INTERSEROH:

- ▷ Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen für die Verpackungs- und Produktrücknahme – mit eigenen Gesellschaften in Deutschland, Österreich, Polen, Slowenien und seit Kurzem auch in Kroatien.
- ▷ Wir engagieren uns im Stahl- und Metallrecycling operativ in Deutschland und Polen – und gehören in beiden Ländern mit unseren Unternehmen zur Spitzengruppe der Recycler.
- ▷ Wir handeln Rohstoffe wie zum Beispiel Stahlschrott, Metalle, Altpapier und Kunststoffe europa- und weltweit.

Die Recyclingwirtschaft ist damit ein klassisches Beispiel für die Globalisierung und ihre Handelswege.

Europa wird mehr und mehr zu einer Ressourcen-Region für Sekundärrohstoffe, deren Nachfrage auch und zunehmend mehr aus Asien kommt. Darüber hinaus müssen wir mit unseren Dienstleistungen und unserer Handelskompetenz den neuen Produktionsstandorten im Osten Europas folgen.

Neue Aufgaben für INTERSEROH gibt es aber auch in Deutschland:

- ▷ Die geänderte Verpackungsverordnung macht flächendeckende Rücknahmesysteme für Verpackungen mit Einwegpfand notwendig.
- ▷ Für den Wettbewerb bei der Rückführung haushaltsnaher Verpackungen hat die Privatisierung der DSD AG einen kräftigen Schub gegeben. Jetzt geht es darum, qualitativ hochwertige und für Hersteller und Handel kostengünstige Paket-Lösungen bereit zu stellen.
- ▷ Mit dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) ist die Nachfrage nach Altholz beträchtlich gestiegen: Sowohl die Spanplattenhersteller als klassische Abnehmer wie auch die neuen Biomassekraftwerke benötigen wachsende Mengen. Mit der Umsetzung der TASI, der Technischen Anleitung Siedlungsabfall, zum 1. Juni dieses Jahres dürfen organische Materialien nicht mehr deponiert werden. Dies führt zu steigenden Entsorgungspreisen und einem höheren Druck, die erfassten Sekundärrohstoffe zu recyceln.

▷ Das Elektronik-Altgerätegesetz, die deutsche Umsetzung der europäischen WEEE-Direktive, fordert flächendeckende Strukturen für die Erfassung von Elektro- und Elektronik-Schrott. Hier liegt für eine unserer Kernkompetenzen ein Betätigungsfeld, nämlich dem Bilden von Netzwerken.

Die Wirksamkeit der benannten Regelwerke ist außerordentlich abhängig von den Rohstoffpreisen: Hohe Preise für Sekundärrohstoffe führen von allein zu einem Markt, erst bei niedrigen Preisen finden die Materialien dank der Vorschriften auch den Weg in die Verwertung. Um vor diesem Hintergrund die aktuellen Herausforderungen zu meistern, braucht INTERSEROH weiterhin eine gute strukturelle und finanzielle Basis.

Das Geschäftsjahr 2004 ist gut verlaufen und wir sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden. INTERSEROH hat 2004 von einem weltweiten Trend profitiert: Vor allem die hohen und zugleich volatilen Rohstoffpreise haben unserem Unternehmen einen deutlichen Umsatz- und Ertragsprung beschert. Damit war 2004 sicher ein außerordentliches Jahr:

- ▷ Wir haben 2004 einen Konzernjahresüberschuss von 28,8 Mio. Euro erreicht – nach 8,9 Mio. Euro im Jahr 2003. Das Ergebnis vor Ertragsteuern beläuft sich auf 40,2 Mio. Euro, im vorangegangenen Jahr waren es 19 Mio. Euro.
- ▷ Der Umsatz ist 2004 im Vergleich zum Vorjahr um 41,2 Prozent gewachsen und liegt bei 1,04 Milliarden Euro. Der Grund für den starken Anstieg findet sich vor allem in den sehr hohen Preisen für Sekundärrohstoffe, speziell im Bereich Stahl- und Metallrecycling. Dementsprechend ist der Umsatz von INTERSEROH auch in Abhängigkeit von der Höhe der Rohstoffpreise zu bewerten.
- ▷ Den höchsten Anteil am Umsatz trägt für das Geschäftsjahr 2004 mit 78 Prozent der Geschäftsbereich Stahl- und Metallrecycling

mit 810,5 Mio. Euro – im Vorjahr waren es 510,5 Mio. Euro. Der Umsatz im Geschäftsbereich Dienstleistung und Rohstoffhandel beträgt 229,7 Mio. Euro – hier waren es im Vorjahr 226,2 Mio. Euro. Dieses Unternehmenssegment steuert damit 22 Prozent des Konzernumsatzes bei.

▷ Vor diesem Hintergrund schlagen wir Ihnen, unseren Aktionären, zum vierten Mal in Folge – und damit in großer Kontinuität – eine attraktive Dividende von 0,86 Euro je Aktie vor. Sicher liegt diese Dividende für 2004 unterhalb der von uns selbst gesetzten Zielmarke der 50 Prozent-Ausschüttung. Hierfür gibt es aber gute Gründe:

- Wir haben in den vergangenen Jahren häufig weit mehr als 50 Prozent des Jahresüberschusses ausgeschüttet, allein 95 Prozent für 2003. Und auch in den Jahren 2002 und 2001 lagen wir mit knapp 75 bzw. 60 Prozent deutlich über der Zielmarke.
- Trotz des schon Ende letzten Jahres recht hohen Aktienwerts von 17,25 Euro lag die hierauf bezogene Dividendenrendite bei 4,99 Prozent, und damit in der Spitzengruppe der Dividendenrenditen in Deutschland.
- Ein weiteres Argument findet sich in der Börsenentwicklung von INTERSEROH: Die Aktie hat ihren Wert im vergangenen Jahr mehr als verdoppelt. Lag der Kurs zu Jahresbeginn 2004 noch bei 11,23 Euro, bewegt er sich seit Wochen bei rund 24 Euro.
- Und schließlich geht es um das operative Geschäft: Um die Herausforderungen des sich deutlich verändernden deutschen und der internationalen Märkte zu bestehen, braucht INTERSEROH weiterhin eine gesunde finanzielle Struktur. Diese muss auch schnelles Agieren erlauben, zum Beispiel um unsere Rohstoffbasis konsequent zu verbreitern. INTERSEROH

muss ihren Platz aktiv besetzen können, sie darf nicht darauf warten, dass ihr ein Platz zugewiesen wird. Genau so, wie wir unsere Angebote stetig erweitern, müssen wir der zunehmenden Konkurrenz im Inland gewachsen sein – zum Beispiel durch den Einstieg von DSD in das Transportverpackungs- oder Selbstentsorger-Geschäft.

Dienstleistungsangebote und Preisentwicklungen werden in der Recyclingwirtschaft zunehmend vom starken Einfluss der weltweit wachsenden Nachfrage nach Sekundärrohstoffen bestimmt: Beim Altpapier werden sich relevante europäische Länder in den kommenden Jahren vom Exporteur zum Importeur entwickeln – gleichzeitig wird die Nachfrage aus China stark ansteigen. Die Nachfrage nach Stahlschrott bleibt innerhalb wie außerhalb der EU auch langfristig hoch, trotz zurzeit zurückgehender Nachfrage und drastisch rückläufiger Preise. Und auch der Markt für einige Kunststoffe, wie zum Beispiel PET, wird weiterhin von großen Exportmengen Richtung China geprägt sein.

Diese Entwicklungen gewähren bereits einen Einblick in unsere aktuellen und künftigen Arbeitsfelder. Ich will aber nicht versäumen, Ihnen einen kurzen Überblick über die Aktivitäten von INTERSEROH zu geben: Welche Entwicklungen hatten 2004 konkret Einfluss auf INTERSEROH? Wohin strebt unser Unternehmen im Jahr 2005? Und: Wie sehen die Entwicklungen unserer Zielmärkte in den nächsten Jahren aus?

Trotz der konjunkturell schwierigen Situation und des verschärften Wettbewerbs hat sich INTERSEROH 2004 im Dienstleistungsgeschäft gut behauptet. Ein verstärkter Vertrieb sowie die Entwicklung und Einführung von Dienstleistungen für neue Branchen ließen die von den Herstellern angemeldete Verpackungsmenge steigen. Es ist uns 2004 außerdem gelungen, neue Kunden in den bereits bestehenden Branchen zu gewinnen. Positiv wirkten auch erfolgreiche Restrukturierungs- und Sparprogramme

für die Sparten Stahl und Metall, Holz sowie für die französische Altpapier-Tochter CDI. Um den Prozess der Werterhaltung und Wertsteigerung des Unternehmens zu gewährleisten, haben wir unser Risikomanagementsystem weiter verfeinert.

Da wohl auch im Gesamtjahr 2005 die positiven Signale vom Arbeitsmarkt ausbleiben und sich die Konsumausgaben dementsprechend kaum allzu positiv entwickeln, rechnen wir für das laufende Jahr nicht mit steigenden Verpackungsmengen. Auch für das Verpackungsrecycling ist eine nachlassende Erlösqualität in den klassischen Branchen zu erwarten – wir rechnen aber mit zusätzlichen Mengen und Umsätzen in neuen Branchen. So werden wir die Akquisition weiterer so genannter Selbstentsorger fortsetzen und gehen hier von steigenden Mengen und Umsätzen aus.

Die Rohstoffmärkte entwickelten sich im vergangenen Jahr uneinheitlich. Durch den generellen Wegfall der Garantiegeberschaft für Altpapier der Duales System Deutschland AG haben sich die Verantwortlichkeiten für das haushaltsnah erfasste Altpapier verschoben. Zahlreiche Kommunen und Entsorgungsunternehmen vermarkteten den Rohstoff in eigener Regie. Das führte bei INTERSEROH zu einem leichten Rückgang der vermarkteten Papiermengen. Mit über 1,1 Mio. Jahrestonnen gehört INTERSEROH aber nach wie vor zu den wichtigsten Rohstoffversorgern im deutschen und europäischen Altpapiermarkt.

Die Menge an vermarkteten Kunststoffen stieg 2004 hingegen stark an. Grund dafür war das aus dem Pfandsystem für Getränkeeinwegverpackungen resultierende Aufkommen an PET-Flaschen. Nach weiterhin hohen Preisen im ersten Quartal 2005 hat sich inzwischen eine Beruhigung des überhitzten Markts für Kunststoffe eingestellt. Die Preise sind dementsprechend tendenziell zurückgegangen.

Der starke weltweite Nachfrageüberhang bei Sekundärrohstoffen und

die allgemeine Rohstoffknappheit haben die Preise für Sekundärrohstoffe im vergangenen Jahr stark ansteigen lassen. Die seit einigen Monaten langsamere Zunahme der Nachfrage wird sich auf die Preise aber dämpfend auswirken, die Preise für Sekundärrohstoffe geraten zur Zeit zunehmend unter Druck.

Wenn wir auch im ersten Quartal 2005 in beiden Segmenten noch einen steigenden Umsatz und Gewinn verbuchen konnten, hat sich doch schon zu Beginn des Jahres die rückläufige Entwicklung vor allem im Stahlschrottbereich abgezeichnet. Die Nachfrage bleibt vorerst zurückhaltend und die Preise sind bis in den laufenden Monat hinein bei den Hauptsorten teilweise auf das niedrige Niveau vom Sommer 2003 gefallen. Im Dienstleistungsbereich streben wir an, mit verstärkten Vertriebsanstrengungen und neuen Dienstleistungen der schwachen Binnennachfrage zu trotzen. Für den Gesamtkonzern erwarten wir im zweiten Quartal dennoch einen schwächeren Umsatz und ein schwächeres Ergebnis.

Gerade vor diesem Hintergrund wollen wir 2005 auch im Rohstoffhandel unsere Aktivitäten weiter ausbauen. Mit insgesamt 5,7 Mio. Tonnen gehandelter Sekundärrohstoffe haben wir 2004 hierfür eine gute Basis geschaffen. Ansätze für einen künftig verstärkten Rohstoffhandel ergeben sich für uns in diesem Bereich vor allem durch die Ausweitung der freien Handelsmengen sowohl für Pappe, Papier und Kartonagen als auch für Kunststoffe.

Darüber hinaus erwarten wir im laufenden Geschäftsjahr einen wachsenden Bedarf an Altholz. Ein Grund dafür ist die Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) – sie ist am 1. August 2004 in Kraft getreten. 65 Biomassekraftwerke mit mehr als 10.000 Tonnen Jahresverbrauch sind bereits heute am Netz, 15 weitere befinden sich im Baustadium und müssen bis Juni 2006 in Betrieb sein.

Durch die seit Juni geltende Neufassung der TASI gelangen größere Altholzmengen in die Verwertung.

Aufgrund des hohen Wettbewerbs bleiben die Margen in diesem Markt aber unter Druck. Mit einer Entspannung ist erst im bevorstehenden zweiten Halbjahr zu rechnen, sofern sich die Preise wieder stabilisieren.

INTERSEROH hat mit dem Zukauf von Altholzaufbereitungsanlagen in den vergangenen Jahren bereits begonnen, sich auf diese Nachfrage einzustellen. Wir setzen alles daran, um den Bedarf von Spanplattenindustrie und Biomasseheizkraftwerken decken zu können. Mit dem Ausbau der bestehenden und der Akquisition neuer Altholzstandorte wollen wir unsere Marktposition im gesamten Bundesgebiet und im benachbarten Ausland weiter ausbauen.

Wie Sie wissen, hat INTERSEROH seit ihrer Gründung mehrere Systeme aufgebaut, um die verschiedenen Sekundärrohstoffe zu erfassen. Eines unserer jüngsten Angebote, das Duale System INTERSEROH, wollen wir 2005 forciert ausbauen. Der Markt für die dualen Systeme umfasst rund fünfeneinhalb Millionen Tonnen zu verwertende Verkaufsverpackungen und bietet ein Umsatzvolumen von ca. 1,5 Milliarden Euro – die Mengen der so genannten Trittbrettfahrer nicht eingerechnet, also derer, die am System partizipieren, aber nicht bezahlen.

Mit den Zulassungen für das duale System von INTERSEROH in Hamburg, Bayern, im Saarland und in Berlin ist endlich Bewegung im Markt für das Recycling von Verkaufsverpackungen. Erste Verträge mit den Unternehmen, die zur Verpackungsrückführung verpflichtet sind, haben wir bereits geschlossen.

Bis Ende 2005 sollen in allen Bundesländern die Anträge gestellt sein. Dann wollen wir mit dem Dualen System INTERSEROH mindestens die Hälfte der Bevölkerung erreichen – in den vier Bundesländern mit Zulassung für das DSI sind es heute knapp 23 Prozent. In der Kombination mit den kostengünstigen Selbstentsorger-Systemen, also beider Systeme zur Verkaufsverpackungsrückführung, zielen wir innerhalb der

nächsten Jahre auf einen Marktanteil von zehn bis 15 Prozent. Neben der Bedeutung für das Systemgeschäft stärken wir mit dem Dualen System INTERSEROH und unserer Selbstentsorgerlösung unsere Rohstoffbasis.

Grundsätzliches Ziel der Rückführungssysteme ist es, unseren Kunden einen immer besseren Service anzubieten. Dieser liegt in der Kombination verschiedener Bausteine: Unternehmen können bei INTERSEROH sowohl das Verwerten ihrer Transport- wie auch ihrer Verkaufsverpackungen ordern. Und natürlich bieten wir auch ein flächendeckendes Rücknahmesystem für bepfandete Einweggetränkeverpackungen an.

Zum weiteren Ausbau unseres bereits bestehenden bundesweiten Pfandsystems haben wir zehn vollautomatische Zählzentren geordert – zusätzlich zu unserem flächendeckenden Logistikangebot wollen wir auch flächendeckend zählen.

INTERSEROH wird so künftig in diesem Markt mit nur wenigen Wettbewerbern im Rahmen der neuen Pfandregelung ab 2006 als „Vollsortimenter“ die gesamte Palette der Dienstleistungen anbieten: das Clearing zur Pfandverrechnung unter Abfüllern und Handel, das Inter-clearing zur Verrechnung des Pfands zwischen den Systemanbietern, also zum Beispiel zwischen dem P-System und uns, die komplette Logistik und natürlich die rohstoffliche Verwertung der erfassten Materialien.

Ein weiteres definiertes Wachstumsziel innerhalb unserer Rücknahmesysteme ist die Erfassung und Rückführung von Elektro- und Elektronikaltgeräten. Hier sind wir in Deutschland und auch auf europäischer Ebene aktiv und wollen dieses Engagement intensivieren. Mit unseren bestehenden Netzwerken sind wir gut aufgestellt, um den Wettbewerb in speziellen Bereichen zu bestehen.

Kommen wir zum Umsatz- und auch Ergebnisbringer des vergangenen Jahres, dem Segment Stahl- und Metallrecycling. Das INTERSEROH-

Konzept, verstärkt auf den Sekundärrohstoff-Markt zu setzen, hat sich gerade auf diesem Feld bestätigt: Als starker Versorger der heimischen und der europäischen Stahl- und Metallindustrie konnten wir unsere Position im Markt nachdrücklich verbessern.

In einem deutschen Gesamtmarkt von 20 Mio. Tonnen Stahlschrott hat INTERSEROH mit einem Plus von rund 300.000 auf jetzt 3,7 Mio. Tonnen ihre Position als Nummer zwei weiter ausgebaut – ohne hierbei die Tonnagen unserer polnischen Beteiligung mit einzubeziehen. Dazu beigetragen haben im Jahr 2004 der Kauf eines Unternehmens in Baden-Württemberg und die Eröffnung unserer Handelsniederlassung in Göteborg. Um vier Plätze erweitert wurde unsere polnische Beteiligung TOM, die at equity konsolidiert ist und deren Mengen und Umsätze wir nicht in die Bilanz eingerechnet haben. Auch im laufenden Jahr haben wir unsere Rohstoffbasis durch Akquisitionen in verschiedenen Regionen gestärkt.

2004 sorgte eine stark steigende Nachfrage des Weltmarktes, vor allem aus Fernost, beim Stahlschrott für Preissteigerungen in Rekordhöhe. Die Preise im Ein- und Verkauf stiegen jahresdurchschnittlich um über 60 Prozent. Gleichzeitig erhöhte sich die Volatilität der Preise mit monatlichen Schwankungen von bis zu 60 Euro je Tonne. Hierin begründet ist ein erheblicher Teil des großen Umsatzwachstums von INTERSEROH im vergangenen Geschäftsjahr. Zum Jahresende 2004 hat aber ein gegenläufiger Trend eingesetzt, der nach wie vor anhält: Die Preise sind deutlich gefallen.

Wie Sie sehen, ist der Markt in Bewegung – das gilt auch für seine Struktur. Die nächsten Jahre werden für die vielfach oligopolistischen Märkte von vertikaler und horizontaler Integration sowie von Internationalisierung gekennzeichnet sein. Diese Entwicklung hat bereits Auswirkungen auf unsere Gesellschafterstruktur gehabt: Anfang 2004 verkaufte die RWE Umwelt ihre Anteile an der INTERSEROH AG, zu Beginn

dieses Jahres verkaufte das Unternehmen Rethmann seine Anteile.

Schon seit Mitte des vergangenen Jahres erfreut sich INTERSEROH eines stark gewachsenen Interesses des Kapitalmarkts. Es ist wohl nicht übertrieben zu sagen: Der Markt hat uns entdeckt. Investoren aus ganz Europa und Nordamerika interessieren sich für INTERSEROH, der Kurs ist von 11,23 Euro zu Jahresbeginn 2004 auf rund 24 Euro angestiegen.

Dass INTERSEROH 2004 erfolgreich war und dass unsere Gesellschaft es auch in Zukunft sein wird, hängt entscheidend von einem Faktor ab: unseren rund 1.250 Mitarbeiter an den vielen INTERSEROH-Standorten. Aktuell 44 Auszubildende zeigen, dass wir unserer gesellschaftlichen Verantwortung gerecht werden. Mit der 2004 neu eingerichteten Stelle des Personalleiters Konzern entwickeln wir gezielt Führungskräfte und Führungsnachwuchs, unser seit 2003 laufendes Traineeprogramm haben wir in das neue Personalentwicklungskonzept integriert.

Ich möchte zum Abschluss die Gelegenheit ergreifen, allen unseren engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Namen des Vorstands herzlich zu danken. Sie haben für den Erfolg von INTERSEROH gearbeitet – und wir versuchen beständig, ihnen ein gutes Arbeitsumfeld zu bieten. Dass dies gelingt, zeigt die zweite TOP JOB-Auszeichnung in Folge: Nach Platz neun im Jahr 2003 hat sich die INTERSEROH-Tochter ISD im Ranking der besten Arbeitgeber Deutschlands im Mittelstand um vier Plätze verbessert.

Herzlich danken möchte ich weiterhin dem Aufsichtsrat für seine stets konstruktive und kritische Arbeit und Begleitung unserer geschäftlichen Aktivitäten. Und mein Dank gilt schließlich und ganz besonders Ihnen, den Aktionärinnen und Aktionären: Sie halten unserer Gesellschaft zum Teil seit vielen Jahren die Treue. Danke für Ihr Vertrauen, auf weitere erfolgreiche Jahre mit Ihrer INTERSEROH AG. Vielen Dank.