



schlott gruppe

AKTIENGESELLSCHAFT

Das Geschäftsjahr 2004/2005 diente uns zur Stärkung unseres Konzerns



Bernd Rose

Vorsitzender des Vorstands
der schlott gruppe AG
in der Hauptversammlung am 21. März 2006

Meine Damen und Herren, ich freue mich sehr, Sie begrüßen zu dürfen und möchte gleich in meinen Vortrag einsteigen.

Zum Einen möchte ich Sie über das zurückliegende Jahr und auch den Ausblick in das nächste Jahr informieren, ein paar Worte zur Strategie sagen und im zweiten kurzen Teil meines Vortrages auch auf die Themen der Tagesordnung eingehen. Lassen Sie uns gleich mit dem zurückliegenden Jahr beginnen. Es ist uns gelungen, in einem Jahr, in dem das Umfeld nicht gerade Rückenwind gegeben hat, unsere gute Marktposition zu verteidigen und mehr Volumen am Markt als Auftrag zu generieren und auch abzuwickeln. Das war für alle Beteiligten im Unternehmen eine große Kraftanstrengung und an dieser Stelle schon möchte ich mich auch bei all meinen Mitarbeitern hier bedanken.

Wir haben weiterhin Fortschritte in den Kostensenkungsmaßnahmen im Unternehmen gemacht und in gesamtwirtschaftlichen Zeiten, wie wir sie

im Moment haben, bleibt uns auch nichts anderes übrig, als unsere Profitabilität auch durch Kostensenkungsmaßnahmen sicherzustellen und damit wettbewerbsfähig zu bleiben. Wir haben die hohe Innenfinanzierungskraft unseres Unternehmens genutzt,

Es ist uns gelungen, schlott für die Zukunft gut zu positionieren.

um eine weitere abermalig deutliche Reduzierung unserer Verschuldung herbeizuführen und in der Summe kann man wohl sagen, es ist uns gelungen, schlott für die Zukunft gut zu positionieren.

Ich möchte Ihnen an dieser Stelle auszugsweise ein paar ganz wichtige Daten hier noch einmal vortragen. Im Detail finden Sie alle diese Zahlen in den Geschäftsberichten, die hier ausliegen, und sie sind Ihnen sicherlich auch bekannt. Der Umsatz, der Wertschöpfungsumsatz d.h. Nominalumsatz abzüglich Papier – der Begriff hat sich mittlerweile etabliert –, hat

sich von 340 Mio. € auf 335 Mio. € reduziert. Das EBT im Konzern konnten wir leicht von 25,6 auf 25,9 Mio. € steigern und die Rate EBT in Prozent vom Wertschöpfungsumsatz von 7,5 auf 7,7%. Diese Zahlen spiegeln wider, was ich eingangs schon erwähnt habe: auf der einen Seite ein schwaches gesamtwirtschaftliches Umfeld, auf der anderen Seite ein funktionierendes Kostenmanagement und hohe Produktivität, verbunden natürlich mit hoher Qualität.

Lassen Sie uns auf diese Kostenpositionen einen genaueren Blick werfen. Sie sehen hier dargestellt in den grauen Balken im Vergleich Vorjahr zum aktuellen Berichtsjahr, dass wir den Nettozinsaufwand, den wir im letzten Jahr nur leicht um 0,1 Mio. € reduzieren konnten, im abgelaufenen Jahr um 2,1 Mio. € abermals reduzieren konnten – ein Spiegelbild der zurückgeführten Verschuldung –, dass wir die Personalkosten, die wir im Vorjahr um 3,3 Mio. € reduzieren konnten, jetzt um 12 Mio. € reduziert haben. Dieser wichtige Kostenblock,

den wir hier in Angriff nehmen mussten und auch entsprechend die Reduzierung herbeiführen konnten, hat uns auch in dieser insgesamt schwierigen Lage unsere Profitabilität gesichert. Schauen wir uns die Zahl der Mitarbeiter an, so werden Sie feststellen, hier im Vergleich, dass wir im print Bereich, das ist der Bereich Vorstufe über Rollenoffset, Tiefdruck, Bogenoffset und Weiterverarbeitung, die Zahl der Mitarbeiter nur ganz unwesentlich reduziert haben. Sie sehen aber deutlich, und das haben wir in der letzten Hauptversammlung hier auch schon angesprochen, dass wir in dem problematischen Geschäftsbereich direct marketing im Rahmen der Restrukturierung im letzten Jahr die Mitarbeiterzahl um 14% reduziert haben.

Wir konnten die Nettoverschuldung in Relation zum EBITDA von 3,3% auf knapp unter 2,5% senken.

Ein Blick auf die Nettoverschuldung: Ich glaube, ganz beeindruckend ist die Entwicklung der letzten drei Jahre. Wir haben die Nettofinanzverbindlichkeiten von knapp 220 Mio. € kommend in einem Schritt von 23,3 Mio. € im letzten Jahr auf 195,6 Mio. € und im abgelaufenen Geschäftsjahr dann nochmals um 18,1 Mio. € auf 177,5 Mio. € reduziert, d.h. – und das ist eine Kennzahl, die wichtig ist auch für unsere Partner auf der Bank- und der Finanzierungsseite –, wir konnten die Nettoverschuldung in Relation zum EBITDA von 3,3% auf knapp unter 2,5% senken. Das ist eine ordentliche und komfortable Ausgangssituation und spiegelt wider, dass wir in einer guten Ausgangslage sind, um auch wieder einen Wachstumsschritt machen zu können. Die höhere Ertragskraft hat auch die Bilanz gestärkt. Wenn Sie einen Blick auf das Eigenkapital werfen, so konnten wir hier das Eigenkapital ebenfalls in zwei Schritten von fast 10 Mio. € auf

nunmehr knapp 145 Mio. € stärken, so dass wir heute wieder bei einer Eigenkapitalquote von 28,7% angekommen sind.

Das Geschäftsjahr 2005/06, das heute fast ein halbes Jahr alt ist und seit 1. Oktober letzten Jahres läuft, sieht im Ausblick einen Konzernwertschöpfungsumsatz von 315 Mio. € vor.

Das Geschäftsjahr 2005/06, das heute fast ein halbes Jahr alt ist und seit 1. Oktober letzten Jahres läuft, sieht im Ausblick einen Konzernwertschöpfungsumsatz von 315 Mio. € vor. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass wir mit Wirkung zum 1. Oktober des letzten Jahres unser Konzerntochterunternehmen heckel, eine Rollenoffset-Druckerei in Nürnberg, veräußert haben und insofern der Wertschöpfungsumsatz, den heckel im letzten Jahr beigetragen hat, hier nicht mehr enthalten ist. Wir gehen in unseren Prognosen und Planungen davon aus, dass wir weiterhin keine gesamtwirtschaftliche Belebung sehen werden. Die Stimmung ist zwar nicht schlecht, allerdings zeigen die Gespräche mit unseren Kunden, im Bereich des Handels insbesondere, dass hier keine Wachstumspotenziale vorhanden sind und dass hier auch kein Wachstum stattfindet. Insgesamt leidet der Handel nach wie vor.

Bricht man es auf die einzelnen Geschäftsbereiche herunter, so müssen wir feststellen, dass im print Bereich eine leichte Abschwächung durchaus denkbar und zu erwarten ist und im direct marketing auf dem niedrigeren Niveau, das wir im letzten Jahr erreicht haben, eine nur geringe Steigerung des Wertschöpfungsumsatzes zu erzielen sein wird.

Auf EBT-Ebene in die Zukunft geblickt können wir berichten, dass wir durch die Investition in Freudenstadt

im Umfeld dieser Investition im print Bereich auch Zusatzbelastungen zu verkraften haben und dass die neuen Tarifvereinbarungen, die wir letztes Jahr im Juli mit der Gewerkschaft ver.di für unseren Bereich abgeschlossen haben, noch nicht im vollen Umfang für dieses aktuelle Geschäftsjahr wirksam sein werden. Das mag Sie erstaunen als jemand, der nicht mit diesem Tarifsysteem vertraut ist. Wir schließen mit der Gewerkschaft Tarifvereinbarungen ab, die dann auf Unternehmensebene in Form von Einzelbetriebsvereinbarungen umzusetzen sind. Die Verhandlungen über die Umsetzung dieses Tarifabschlusses sind zäh und ziehen sich hin. Insofern sind wir hier noch mitten in der Arbeit und die Vereinbarungen haben daher noch keine volle Wirksamkeit. Der Bereich direct marketing wird dieses Jahr wieder profitabel sein, d.h., den Verlust, den wir im letzten Jahr an dieser Stelle hinnehmen mussten, werden wir dieses Jahr nicht wieder sehen.

Schauen wir noch 1½ Jahre weiter nach vorne, dann gehen wir weiterhin von keiner wesentlichen Verbesserung im gesamtwirtschaftlichen Umfeld aus.

Schauen wir noch ein Jahr weiter nach vorne, ich glaube es ist auch angemessen am heutigen Tag diesen Blick nach vorne um 1½ Jahre zu tun, dann gehen wir weiterhin von keiner wesentlichen Verbesserung im gesamtwirtschaftlichen Umfeld aus. Sollte sie dennoch kommen, dann sind wir gut darauf vorbereitet sie zu nutzen und auch in ein überproportionales Wachstum umzusetzen. Aber Sie haben uns in den letzten Jahren kennen gelernt. Wir sind an dieser Stelle vorsichtig, eher konservativ. Wir gehen davon aus, dass der neue Manteltarif dann voll wirksam sein wird und uns Kostenreduzierungen bringt. Die neue Tiefdruckrotation,

die sich zurzeit hier in Freudenstadt im Aufbau befindet – die neue Maschine noch nicht, aber das Umfeld der Maschine – wird uns weitere Kostentlastungen bringen und auch neue Kapazität. Im direct marketing werden wir die Restrukturierungsmaßnahmen voll abgeschlossen haben, so dass wir insgesamt eine deutlich bessere Ausgangsposition haben, die zu einer Erhöhung des EBTs im Geschäftsjahr 2006/2007, beginnend jetzt in einem halben Jahr, beitragen wird. Soviel zum abgelaufenen Geschäftsjahr, zum aktuellen und zum Ausblick in die Zukunft.

Wir haben insgesamt eine deutlich bessere Ausgangsposition, die zu einer Erhöhung des EBTs im Geschäftsjahr 2006/2007, beginnend jetzt in einem halben Jahr, beitragen wird.

Lassen Sie mich an dieser Stelle wie immer etwas zum Thema Strategie berichten. Wir haben in den vergangenen Jahren gesehen und immer wieder erzählt, dass ein Teil unserer Geschichte die Entwicklung unseres Marktes, des Tiefdruckmarktes, ist nämlich dass sich europäische Verlage von ihren Druckaktivitäten trennen. Diese Entwicklung haben wir in den vergangenen Jahren vorausgesehen und gerade im letzten Jahr hat sich durch den Merger von Gruner Druck, Springer Druck und Maul-Belser, das ist die Tiefdruckerei des Bertelsmann-Konzerns, zu PRINOVIS dies wieder bestätigt. Gruner Druck und Springer Druck sind beides Tiefdruckereien von deutschen Zeitschriftenverlagen.

Dieser Merger hat die Branche in Bewegung versetzt. Das spüren wir sehr deutlich. Das spüren unsere Kunden sehr deutlich. Bewegung als solche ist neutral. Ich darf hier berichten, dass Bewegung natürlich aber auch heißt, dass um Marktanteile gekämpft wird und gerade in einem sich nicht

entwickelnden Markt so etwas durchaus Einfluss auf die einzelnen Marktteilnehmer hat, d.h. die Unternehmen, die heute am Markt sind, insbesondere die kleinen, die deutlich kleiner

Der Merger von Gruner Druck, Springer Druck und Maul-Belser zu PRINOVIS hat die Branche in Bewegung versetzt.

als PRINOVIS und schlott sind, am deutschen Markt und auch am europäischen Markt, orientieren sich, suchen nach Möglichkeiten sich selber stark zu machen, eventuell andere Verbindungen einzugehen oder bei einem der großen, ich möchte nicht sagen Unterschupf zu finden, aber vielleicht die eine oder andere Hilfestellung zu erhalten. Diese Entwicklung wird uns in den nächsten Monaten sicherlich auf europäischer Ebene weiter beschäftigen. Wir haben diese Entwicklung sehr frühzeitig erkannt. Wir haben uns als schlott rechtzeitig fit gemacht, um von dieser Entwicklung profitieren zu können und wir wollen diesen Weg auch weiter konsequent gehen.

Lassen Sie mich an dieser Stelle vielleicht einmal den Blick auf eine Zeitreihe wenden. In den Jahren 1970 bis 1980 haben sich in Deutschland die Schulbuchverleger von ihren Druckereien getrennt. Das Schulbuch ist das inaktuellste Druckprodukt, das es überhaupt gibt, denn es beschließt die Kultusministerkonferenz, dass es 1 1/2 Jahre später beim Schuljahresbeginn auf den Tischen in der Schule liegt. In den Jahren 1985 bis 1995 haben sich die Buchverleger von ihren Druckaktivitäten getrennt und seit 1995 bis jetzt trennen sich die Zeitschriftenverleger. Das sind jeweils aktuellere Produkte. Buch im Bereich Halbjahr, Vierteljahr – aber auf keinen Fall aktueller – und Zeitschriften im Bereich vier Wochen, zwei Wochen oder wöchentlich, d.h. wir sind schon im Wochenbereich. Davon, von genau dieser

Entwicklung im Zeitschriftenbereich, haben wir profitiert und wir werden in der Zukunft – das ist unsere Überzeugung und dieser Überzeugung werden wir auch eine gewisse Aufmerksamkeit zuwenden – davon ausgehen, dass auch im Zeitungsbereich, d.h. im tagesaktuellen Bereich, Verleger darüber nachdenken werden, ob es denn notwendig ist, ihre großen technischen Anlagen selbst zu betreiben oder professionelle Dienstleister zu nutzen.

Wir werden in der Zukunft davon ausgehen, dass auch im Zeitungsbereich Verleger darüber nachdenken werden, ob es denn notwendig ist, ihre großen technischen Anlagen selbst zu betreiben oder professionelle Dienstleister zu nutzen.

Lassen Sie uns einen Blick auf das europäische Wettbewerbsumfeld werfen. Hier sehen wir die Unternehmensgruppe PRINOVIS, entstanden im letzten Jahr durch den Zusammenschluss von Gruner, Springer und Maul-Belser, also der Bertelsmann-Tiefdruckaktivität, mit knapp 25% Marktanteil auf dem europäischen Markt im Tiefdruck. Der Riese, der damit aber auch an kartellrechtliche Grenzen gestoßen ist oder stößt. Gefolgt von Quebecor mit den Europa-Aktivitäten. Quebecor ist einer der oder der weltgrößte Drucker aus Kanada, der mit seinen Europa-Aktivitäten hier unseren Wettbewerber mit etwa 11% Marktanteil stellt. Und dann gefolgt von der schlott gruppe. Danach Polestar, ein englisches Unternehmen, auch aus einem Merger entstanden und in der Hand eines Beteiligungsunternehmens. TSB, ein mittelständisches deutsches Familienunternehmen, gefolgt von drei, und zwar, man kann sagen, den letzten drei Verlagsdruckern, nämlich Bauer,

Burda und Mondadori, zwei deutsche und ein italienisches Unternehmen.

Wenn das, was ich Ihnen auf der vorherigen Folie gezeigt habe, stimmt, dann kann irgendwann erwartet werden, dass auch diese drei sich überlegen, ob es denn Sinn macht, Verlag und Druckerei parallel nebeneinander zu betreiben oder die Druckerei outzusourcen. Gefolgt wiederum von RSDB, einem holländischen börsennotierten Unternehmen, Ilte, einem kleinen privat gehaltenen italienischen Unternehmen und einem ebenso privat gehaltenen französischen Unternehmen Lenglet. Das ist das europäische Marktumfeld im Moment, und wenn wir den Blick nach vorne werfen und sagen, was kann sich in einer strategischen Entwicklung auch unseres Unternehmens tun, dann wird sicherlich in diesem Feld Bewegung zu finden sein und unser Ziel ist es, diese Bewegung für uns auszunutzen.

Unser Ziel ist es, die Bewegung im europäischen Marktumfeld für uns auszunutzen.

Lassen Sie mich an dieser Stelle noch einmal den Blick auf den Werdegang der schlott gruppe zurückwerfen. Wir haben 1995 angefangen mit schlott in Freudenstadt mit einem Wertschöpfungsumsatz von 38 Mio. € und die erste kleine, aus heutiger Sicht kleine, damals – das gebe ich ehrlich zu – war sie gar nicht so klein und so unaufregend, wie sie hier aussieht, die erste Akquisition gemacht, nämlich die wwk in Landau. Daraufhin haben wir unser Unternehmen organisiert, konsolidiert, aufgeräumt, alle Prozesse in Ordnung gebracht und dann einen sehr mutigen und sehr großen Schritt gemacht, nämlich die Akquisition der sebaldu gruppe, gefolgt wiederum von einer Konsolidierungsphase und dann der Akquisition der broschek gruppe, die längst nicht mehr in der Relation diese Größe hatte, als solche aber absolut natürlich auch eine große Entwicklung unseres

Unternehmens war. Gefolgt von einer Konsolidierungsphase und an der Stelle sehen Sie auch, die Seite nach rechts ist noch nicht beendet.

Das Geschäftsjahr 2005/2006 werden wir für weitere Kostensenkungen und Prozessoptimierungen nutzen.

Zusammenfassend gesagt: Das Geschäftsjahr 2004/2005 diente uns zur Stärkung unseres Konzerns. Das Geschäftsjahr 2005/2006 werden wir für weitere Kostensenkungen und Prozessoptimierungen nutzen und im Geschäftsjahr 2006/2007 durch die Maßnahmen, die ich Ihnen vorher erläutern durfte – neue Maschine in Freudenstadt, Tarif und das Thema Direktmarketing – erwarten wir wieder ein EBT-Wachstum. Bezüglich der Akquisitionsstrategie nochmals zusammengefasst: Hier ist Bewegung und wir wollen diese Bewegung nutzen.

Als letzten Teil meines Vortrags möchte ich kurz auf die Tagesordnungspunkte eingehen, die Ihnen nachher zur Beschlussfassung vorliegen. Der eine, sicher wichtige Tagesordnungspunkt ist die Dividende. Wir haben schlott immer als ein dividendenorientiertes Papier gesehen und haben Ihnen schon in den zurückliegenden Hauptversammlungen immer wieder gesagt, wir wollen eine stetige Dividendenentwicklung. Wir freuen uns, dass wir in der Lage waren, von Vorstandsseite her der Hauptversammlung vorzuschlagen, eine Dividende von 1 € je Aktie zu beschließen.

Bezüglich UMAG, d.h. also der gesetzlichen Vorgaben, gilt es, die Satzung entsprechend der gesetzlichen Regelung anzupassen. Das ist zum Einen im § 11 die Einberufung der Hauptversammlung und die Berechtigung zur Teilnahme. Hier sieht das Gesetz vor, dass wir zukünftig die Aktien nicht mehr hinterlegen müssen, sondern dass ein Nachweis der depotführenden Bank genügt. Das ist

einfach die Umsetzung einer rechtlichen Änderung in unsere Satzung. Ebenso das Thema Ablauf der Hauptversammlung. Da bietet das Recht die Möglichkeit zur zeitlich angemessenen Beschränkung des Frage- und Rederechts durch den Versammlungsleiter. Wir haben hier immer sehr ausführlich und sehr intensiv diskutiert, alle Fragen beantwortet und das wollen wir auch weiterhin tun. Das ist eine reine Anpassung an die rechtliche Regelung und wir sind sicher, dass der effiziente und auch in der Vergangenheit immer harmonische Ablauf dieser Hauptversammlung auch so weiterlaufen wird.

Wir freuen uns, dass wir in der Lage waren, der Hauptversammlung vorzuschlagen, eine Dividende von 1 € je Aktie zu beschließen.

Ebenso sieht der Corporate Governance Kodex vor, dass die Ausschussmitglieder im Aufsichtsrat für ihre zusätzliche Tätigkeit in den Ausschüssen, die doch einen großen Umfang an Arbeit und auch Verantwortung insbesondere bedeutet, eine zusätzliche separat ausgewiesene Vergütung erhalten, und diese moderate Zusatzvergütung liegt Ihnen ebenfalls zur Beschlussfassung vor.

Darüber hinaus bitten wir Sie um die Zustimmung, wie auch in den letzten Jahren, zu diesem revolvierenden Beschluss, dass wir als Unternehmen 10% des Grundkapitals über die Börse oder per öffentlichem Angebot kaufen können. Der Hintergrund des Vorschlags ist einfach, wir wollen sicher sein, dass wir für alle Entwicklungen in der Zukunft die Finanzierungstechnischen Möglichkeiten, die das Aktienrecht bietet, auch einsetzen und nutzen können und die entsprechenden Beschlüsse vorliegen haben. Denn Geschwindigkeit zählt in dieser Marktsituation. Flexibilität und Geschwindigkeit. Und Sie haben in den letzten Jahren erlebt, und das darf ich

Ihnen an dieser Stelle auch nochmals versichern, wir werden mit all diesen Ermächtigungen, die wir von Ihnen hier erbitten, pflichtbewusst und in Ihrem Sinne, im Sinne des Wohles des

Unternehmens, an dem Sie beteiligt sind, umgehen.

So weit mein Vortrag. Ich bedanke mich sehr herzlich für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich darauf, nach-

her im Anschluss Ihre Fragen zu beantworten. Vielen Dank.

