



Dr. Karl-Gerhard Eick

Vorsitzender des Vorstands der Arcandor AG
 Rede zur Hauptversammlung am 18. März 2009
 – es gilt das gesprochene Wort –

Arcandor ist heute ein diversifizierter Konzern mit einer ausgeprägten internationalen Präsenz.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

verehrte Aktionäre,

ich wünsche Ihnen allen einen guten Morgen und begrüße Sie ganz herzlich zur Hauptversammlung der Arcandor AG.

Wie Sie wissen, hat der Aufsichtsrat der Arcandor AG mich zum 1. März 2009 zum Vorstandsvorsitzenden Ihres Unternehmens berufen. In den vergangenen Monaten habe ich mich – so weit es ging – auf diese Aufgabe vorbereitet. Jetzt bin ich knapp drei Wochen im Amt.

Und ich kann Ihnen versichern, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, Vertreter der Banken sowie der Medien, ich freue mich sehr auf den Dialog mit Ihnen – heute und in der Zukunft.

Sie werden sicher trotzdem Verständnis dafür haben, wenn ich nach so kurzer Amtszeit sage: Diese Hauptversammlung kommt für mich eigentlich zu früh. Denn natürlich muss ich noch viele Dinge besser verstehen und Hintergründe kennen ler-

nen. Aber eines weiß ich schon heute: Es ist nicht die Zeit der großen Strategien oder gar Visionen. Jetzt ist die Zeit der Konsolidierung. Und das heißt: Kärnerarbeit.

Über diese Arbeit möchte ich Sie heute informieren. Sie haben ein Recht zu erfahren, mit welchen Prioritäten und Grundsätzen wir im Vorstand an die Arbeit gehen, um die Zukunft dieses Unternehmens zu gestalten. Ich werde Ihnen zudem die Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahrs 2007/2008 in Kurzform präsentieren. Darüber hinaus werde ich eine Bestandsaufnahme vornehmen, wo Ihr Unternehmen heute aus meiner Sicht steht. Und anschließend werde ich Ihnen mitteilen, mit welchen Prioritäten wir jetzt mit dem neuen Vorstandsteam an die Arbeit gehen werden.

Lassen Sie mich aber einen Grundsatz voranstellen: Über meine Arbeit und die Arbeit des Vorstandes werde ich Ihnen – den Aktionären –, den Mitarbeitern des Unternehmens, unseren Fremdkapitalgebern, Lieferanten und der Öffentlichkeit regelmäßig

und offen Rechenschaft ablegen. Dies ist für mich ein erster, wichtiger Schritt, um für Arcandor Vertrauen zurückzugewinnen.

Vertrauen ist kein Schönwetter-Thema für Hochglanzbroschüren; Vertrauen ist ein essentieller unternehmerischer Wert, der über das Wohl und Wehe von Unternehmen entscheidet. Vertrauen zu schaffen und zu erhalten ist darüber hinaus auch Chefsache.

Was braucht es, um Vertrauen herzustellen und zu erhalten: Klarheit, Gradlinigkeit, Offenheit und Verlässlichkeit.

Dafür stehe ich.

In beinahe zehn Jahren habe ich als Finanzvorstand der Deutschen Telekom das Zahlenwerk von Europas größtem Telekommunikationsunternehmen verantwortet und in dieser Funktion nach Auffassung aller Beteiligten eine grundsätzliche Finanzpolitik umgesetzt. Wir haben die Verschuldung abgebaut und für Transparenz gesorgt. Das ist auch einer der Gründe dafür, warum ich überzeugt

bin, dass die Deutsche Telekom heute eines der solidesten Unternehmen in Europa ist und als einer der Gewinner aus der Krise hervorgehen wird.

Eine grundsätzliche Finanzpolitik ist auch das Ziel, mit dem ich bei Arcandor angetreten bin, meine Damen und Herren. Als langjähriger, überzeugter Financier verstehe ich ein Unternehmen in erster Linie über die Zahlen. Sie sind messbar, eindeutig und sprechen eine klare Sprache:

- ▷ eine klare Sprache im Dialog mit den Aktionären,
- ▷ mit den Fremdkapitalgebern,
- ▷ mit Geschäftspartnern,
- ▷ und eine ebenso klare Sprache im Dialog mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- ▷ sowie *natürlich* auch mit den Kunden eines Unternehmens.

Lassen Sie mich Ihnen nun zunächst die Zahlen zur Geschäftsentwicklung von Arcandor im abgelaufenen Geschäftsjahr vorstellen. Dabei werde ich Ihnen die unbereinigten Konzernumsätze und -ergebnisse zeigen ebenso wie die bereinigten.

Arcandor war in den vergangenen Jahren von erheblichen Umstrukturierungen geprägt. Das hat sich auch im vergangenen Jahr fortgesetzt und spiegelt sich natürlich in den Zahlen wider. Ziel dieser Umstrukturierungen war es, Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftsfähigkeit der operativen Bereiche zu steigern. Doch sie verursachten erhebliche finanzielle Anstrengungen. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um die Integration von MyTravel bei Thomas Cook, um die Schließung unrentabler Bereiche bei Primondo und um die weitere Repositionierung der Karstadt-Warenhäuser.

Ein weiterer Punkt kommt erschwerend hinzu: In dem Ihnen vorliegenden Geschäftsbericht ist die Vergleichbarkeit mit dem Vorjahr, also dem Geschäftsjahr 2007, nur bedingt gegeben, weil das Vorjahr ein Rumpfgeschäftsjahr mit nur neun Monaten war und die Thomas Cook Group plc im Vorjahresberichtszeitraum erst sukzessive geschaffen und einbezogen wurde. Ich werde mich

deshalb aus Transparenzgründen in Teilen meiner Ausführungen auf bereinigte Zahlen beziehen, die zusätzlich zu den beschriebenen Einmaleffekten aus der Restrukturierung auch pro forma gerechnet sind. Das heißt, sie vergleichen zwei komplette Geschäftsjahre in den Handelssegmenten und sie stellen die Thomas Cook Group so dar, als wäre sie in der heutigen Struktur bereits im vergangenen Geschäftsjahr voll konsolidiert worden. Das ist der Versuch, Ihnen vergleichbare Zahlen vorzustellen.

Grundsätzlich müssen wir bei den Ergebniszahlen zwei Dinge unterscheiden:

1. den Verlauf des rein operativen Geschäftes – die bereinigten Zahlen
2. die unbereinigten Kennzahlen, die Belastungen aus der Restrukturierung und Repositionierung enthalten.

Lassen Sie mich damit in die Entwicklung des abgelaufenen Geschäftsjahres einsteigen. Der Arcandor Konzern erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2007/2008 einen Konzernumsatz von 19,4 Milliarden Euro. Im Vorjahr betrug der berichtete Konzernumsatz 14,6 Milliarden Euro. Die Steigerung ist durch die schrittweise Einbeziehung der neu geschaffenen Thomas Cook Group plc in das Zahlenwerk, aber insbesondere durch das Rumpfgeschäftsjahr 2007 begründet. Der bereinigte Konzernumsatz belief sich auf 19,9 Milliarden Euro. Dies entspricht einem Rückgang um 1,1 Prozent bzw. bereinigt um die Wechselkurseffekte des britischen Pfunds einem Zuwachs um 3,1 Prozent. Während Primondo einen Umsatzzuwachs verbuchen konnte, hat Karstadt Umsatz verloren. Thomas Cook konnte seinen Umsatz zwar in Landeswährung steigern, weist allerdings auf Euro-Basis einen Rückgang aus.

Das berichtete Konzern-EBITDA von Arcandor erreichte im abgeschlossenen Geschäftsjahr 0,4 Milliarden Euro. Es lag im Vorjahr bedingt durch Realisierung von weiteren Erträgen aus den im Jahr 2006 erfolgten

Immobilienverkäufen noch bei 1,2 Milliarden Euro. Gleichzeitig machen sich die oben beschriebenen Effekte aus Restrukturierung und Geschäftsjahresveränderung bemerkbar. Deshalb ist ein Vergleich mit dem Vorjahr nicht aussagekräftig und ich gehe darauf deswegen auch nicht näher ein.

Das um die Geschäftsjahresveränderung, die Restrukturierungsmaßnahmen und die Gewinne aus der Veräußerung unseres Gesellschafteranteils an dem Highstreet-Portfolio an ein Erwerber-Konsortium bereinigte EBITDA wurde von 601 Millionen Euro um 25,4 Prozent auf 754 Millionen Euro gesteigert. Dazu beigetragen haben Thomas Cook und Primondo mit positiver Ergebnis-Entwicklung, während sich das Karstadt-EBITDA negativ entwickelte.

Das berichtete EBIT des Konzerns betrug minus 165 Millionen Euro. Das berichtete Konzernergebnis nach Minderheiten betrug minus 746 Millionen Euro. Auch hier spiegeln sich die Restrukturierung und die Geschäftsjahresveränderung wider.

Die vorgenannten Entwicklungen machen sich natürlich auch in der Bilanz bemerkbar. Die finanziellen Schulden sind netto um 987 Millionen Euro auf 802 Millionen Euro gestiegen. Dazu hat der negative Free Cash Flow in Höhe von 206 Millionen Euro beigetragen, der definitionsgemäß Zins- und Pensionszahlungen noch nicht berücksichtigt. Außerdem haben sich zahlreiche Akquisitionen bei Thomas Cook und deren Aktienrückkaufprogramm in der Verschuldung niedergeschlagen.

Hinzu kommen Verbindlichkeiten aus Finance Leases in Höhe von 1,26 Milliarden Euro.

Dies macht deutlich, dass der Umbau vom nationalen Handels- zu einem internationalen Handels- und Touristikkonzern Arcandor und seine Einheiten auf das Äußerste belastet hat und dies immer noch tut.

Mein Vorgänger Thomas Middelhoff hat das Unternehmen 2005 in einer sehr schwierigen Phase übernom-

men. KarstadtQuelle stand kurz vor der Insolvenz. Die konnte Thomas Middelhoff abwenden. Karstadt-Quelle war damals ein rein nationaler Handelskonzern. Diesen Konzern haben Thomas Middelhoff und sein Team gemeinsam mit den Mitarbeitern des Unternehmens zu einer internationalen Unternehmensgruppe mit Standbeinen in zukunftssträchtigen Märkten gemacht. Der Konzern wurde diversifiziert und internationalisiert.

Arcandor ist heute ein Unternehmen mit 86.000 Mitarbeitern und Aktivitäten in mehr als 20 Ländern. Der Auslandsumsatz ist auf rund 40 Prozent gestiegen. Der Anteil der Touristikumsätze ist auf rund 60 Prozent gewachsen und der Handelumsatz entsprechend gesunken.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle einen Dank an Thomas Middelhoff für die von ihm und dem Vorstand geleistete Arbeit in den vergangenen Jahren. Vor allem aber möchte ich ihm für die sachliche Zusammenarbeit in den vergangenen Wochen danken, in denen er mich offen über alle wichtigen Themen und Entwicklungen informiert und mir damit den Einstieg in meine neue Aufgabe erleichtert hat.

Klar ist, dass gewaltige Baustellen zu bearbeiten sind: kurzfristig die Sicherstellung der Konzernliquidität und mittelfristig der Ausbau der Konzernfinanzierung, die Erhöhung der Eigenkapitalquote, die Verbesserung der operativen Performance der Unternehmensbereiche sowie die deutliche Steigerung des Cash Flows; um nur die wichtigsten Aufgaben zu benennen.

Da die erfolgreiche Bearbeitung dieser Baustellen noch mit Unsicherheiten verbunden ist, hat auch der Aktienkurs gelitten. Die Restrukturierung des Konzerns und die damit einhergehenden Veränderungen waren der Klarheit des Zahlenwerkes nicht zuträglich und haben deshalb den Aktienkurs belastet. Immer wieder waren Bereinigungen bei den Geschäftszahlen erforderlich. Außerdem hat sich die bereits erwähnte Umstellung

des Geschäftsjahres auf den 30. September negativ ausgewirkt. Sie ist einer der Hauptgründe, warum die Transparenz gelitten hat.

Diese Faktoren zusammen genommen haben der Qualität der Kommunikation mit Aktionären und Partnern im Finanzmarkt geschadet und damit letztlich die Glaubwürdigkeit des angekündigten Fortschritts untergraben. In einem ohnehin schon nervösen Marktumfeld begünstigt das einen dramatisch sinkenden Börsenwert. Die Leidtragenden sind derzeit die Aktionäre von Arcandor. Der aktuelle Aktienkurs liegt bei 1,47 Euro.

Ich komme jetzt zu Aussagen über die Qualität der drei Unternehmensbereiche.

Thomas Cook ist die Nummer 2 im europäischen Touristikmarkt, die Nummer 2 in Deutschland, die Nummer 2 in Großbritannien, die Nummer 1 in Skandinavien. Dieses von Manny Fontenla-Novoa und seiner Mannschaft gemanagte Unternehmen konnte seinen Umsatz in Landeswährung deutlich verbessern. Bedauerlicherweise wurde das Ergebnis durch die negative Wechselkursentwicklung des britischen Pfunds getrübt. Im Konzernabschluss von Arcandor weisen wir für Thomas Cook einen Umsatz von 10,5 Milliarden Euro aus gegenüber 8,4 Milliarden Euro im Rumpfgeschäftsjahr 2007. Der bereinigte Umsatz betrug 11,4 Milliarden Euro, im Vorjahr 11,8 Milliarden Euro. Das ist ein währungsbedingter Umsatzrückgang um 3,2 Prozent. Der von Thomas Cook im britischen Pfund ausgewiesene Umsatz stieg um 11,8 Prozent. Das bereinigte EBITDA stieg erfreulicherweise von 535 Millionen Euro auf 735 Millionen Euro – ein Plus von 37,4 Prozent. Das EBIT belief sich auf 113 Millionen Euro.

Thomas Cook blickt damit auf ein sehr starkes Geschäftsjahr zurück. Die EBIT-Marge des Touristikantibeters liegt bei 4,2 Prozent und damit oberhalb vergleichbarer Wettbewerber. Die Synergien aus der Übernahme von MyTravel sind mit mehr als 140 Millionen Pfund bislang

höher als ursprünglich erwartet ausgefallen. Darüber hinaus hat Thomas Cook durch eine gezielte Kapazitätssteuerung den unrentablen Umsatz konsequent verringert und damit die Umsatzrentabilität nachhaltig gesteigert.

Meine Damen und Herren, Thomas Cook liefert einen zuverlässigen Umsatz- und Ergebnisbeitrag. Mit einem Umsatzanteil von 57 Prozent im abgelaufenen Geschäftsjahr ist das Unternehmen die stärkste Säule der Arcandor AG. Das Segment Tourismus leistet einen überproportionalen Beitrag zum Konzernergebnis.

Primondo, die Homeshopping-Sparte von Arcandor unter der Leitung von Marc Sommer, arbeitet konsequent am Turnaround. Der berichtete Umsatz stieg gegenüber dem Rumpfgeschäftsjahr 2007 von 3,0 Milliarden Euro auf 4,4 Milliarden Euro. Der bereinigte Umsatz lag bei 4,3 Milliarden Euro, was einem Zuwachs von 6,7 Prozent entspricht. Das bereinigte EBITDA in diesem Unternehmensbereich stieg im vergangenen Geschäftsjahr um 85 Millionen Euro auf 90 Millionen Euro. Selbst wenn man die nach IFRS erforderlichen Änderungen in der Rechnungslegung für Katalogkosten und die Gebühren für den Verkauf unserer Forderungen gegenüber Versandhandelskunden herausrechnet, hat Primondo damit erstmals seit vielen Jahren wieder ein positives bereinigtes EBITDA ausgewiesen. Trotz Verbesserung schreibt Primondo im EBIT jedoch mit minus 77 Millionen Euro noch rote Zahlen.

Primondo arbeitet an der Verbesserung der Geschäftssituation. Der mit den Mitarbeitern vereinbarte „Zukunftspakt“ wird dazu ebenso beitragen wie die bereits gestarteten Kostensenkungsprogramme, die im laufenden Geschäftsjahr einen deutlich zweistelligen Millionen-Betrag an Einsparungen bringen sollen. Dennoch erzähle ich Ihnen nichts Neues, wenn ich sage, dass das laufende Jahr nicht einfach wird. Schon jetzt müssen wir konjunkturbedingt Nachfragerückgänge bei einzelnen Primondo-

Versendern zur Kenntnis nehmen. Gleichzeitig schlagen in der derzeitigen Krise die Währungsschwächen in Russland und Mittel- und Osteuropa negativ zu Buche. Diese Entwicklung will Primondo u.a. durch Preisanpassungen abfedern. Aber das wird sicherlich nicht einfach.

Lassen Sie mich nun zu Karstadt kommen. Die Warenhäuser steuern 21 Prozent zum Konzernumsatz von Arcandor bei. In diesem Geschäftsbereich lag der berichtete Umsatz bei 4,3 Milliarden Euro. Im Rumpfgeschäftsjahr 2007 hatte er bei 3,1 Milliarden Euro gelegen. Der bereinigte Umsatz ging im Berichtsjahr um 3,4 Prozent zurück – und zwar von 4,2 auf 4,1 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA sank deutlich. Während es 2006/2007 noch 148 Millionen Euro betrug, lag es im abgelaufenen Geschäftsjahr bei minus vier Millionen Euro. Beim EBIT lag Karstadt bei minus 272 Millionen Euro nach minus 137 Millionen Euro im Vorjahr.

Zum 1. August 2008 hat ein neues Managementteam unter der Leitung von Stefan Herzberg die Arbeit aufgenommen und konsequent die ersten Maßnahmen eines umfassenden Effizienzprogramms gestartet. Dazu gehören die zum heutigen Zeitpunkt bereits abgeschlossene Restrukturierung der Hauptverwaltung und eine vereinfachte Organisationsstruktur ebenso wie eine Fokussierung der Marketingausgaben und der sofortige Stopp aller vertriebsfremden Projekte. Das Effizienzprogramm zeigt schon jetzt eindeutig Wirkung und soll dazu beitragen, die Situation von Karstadt nachhaltig zu verbessern. Zusammen mit dem „Zukunftspakt“ ergeben sich Kosteneinsparungen in der Größenordnung von deutlich über 100 Millionen Euro bereits in diesem Jahr.

Meine Damen und Herren, ich habe bei der Präsentation der Zahlen bewusst darauf verzichtet, Ihnen die Geschäftsverläufe des Konzerns und der operativen Einheiten in allen Details darzustellen. Auch das hat nach knapp drei Wochen Amtszeit etwas mit Glaubwürdigkeit zu tun.

Ihr Unternehmen steht am Beginn einer weiteren Entwicklungsphase, die von Konsolidierung geprägt sein muss. Um diese Konsolidierung einzuleiten und umzusetzen, bin ich hier.

Meine Damen und Herren, trotz der in Einzelfeldern dargestellten durchaus positiven Entwicklungen, möchte ich in aller Offenheit hier nichts beschönigen: Die Gesamtverfassung des Arcandor-Konzerns ist schwierig. Das Konzernergebnis von minus 746 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr ist beunruhigend. Die Relation von EBITDA und Konzernverschuldung halte ich – insbesondere auch vor den durch die Bankenkrise ausgelösten Marktveränderungen – für bedenklich. Pro Aktie hat Arcandor deutlich mehr als drei Euro Verlust gemacht.

Die Tatsache, dass Arcandor einen negativen Cash Flow ausweist, muss sich so schnell wie möglich ändern. Das wird jede Menge Arbeit erfordern. Der ausgewiesene Free Cash Flow betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr minus 206 Millionen Euro. Darin enthalten sind noch nicht der Saldo aus erhaltenen und gezahlten Zinsen in Höhe von minus 181 Millionen Euro und die Pensionszahlungen von 125 Millionen Euro. Daraus wird der Handlungsbedarf unmittelbar erkennbar und bestimmt unser Handeln heute und auf absehbare Zeit.

Uns ist klar: Arcandor hat Vertrauen an den Finanzmärkten und bei den Fremdkapitalgebern eingebüßt. Das macht die Entwicklung des Aktienkurses in den letzten zwölf Monaten mehr als deutlich. Das zeigte sich aber auch an der schwierigen Refinanzierungsrunde im Herbst 2008 und dem temporären Einfrieren der Kreditlinien durch einen Warenkreditversicherer. Die Unsicherheiten der Finanzkrise sowie die noch nicht bekannten Folgen der Rezession erschweren die Lage zusätzlich. Die Finanzierung ist zudem sehr kurzfristig und eng angelegt.

Als Aktionäre der Arcandor AG hatten Sie im letzten Jahr nicht viel

Freude mit Ihrem Investment. Um so mehr danke ich Ihnen für die gezeigte Treue und die Geduld. Natürlich ist es unser Ziel, dass Sie wieder mehr Freude an der Arcandor-Aktie haben!

Damit ist eines ganz klar, meine Damen und Herren, verehrte Aktionäre: Wir müssen Dinge verändern und zwar nachhaltig und rasch. Ein simples „Weiter so“ kann und wird es angesichts der aktuellen Verschuldungs- und Ergebnislage des Arcandor-Konzerns und der großen Herausforderungen, vor denen dieses Unternehmen steht, nicht geben. Darauf können Sie sich verlassen.

Was ist zu tun?

Priorität hat die mittelfristige Stabilisierung der Finanzierung des Konzerns und die nachhaltige Sicherstellung der Liquidität. Dem werden wir alles andere unterordnen. Die nächste große Finanzierungsrunde steht im Juni an. Dabei geht es um eine Fälligkeit von 650 Millionen Euro. Etwas Mut macht dabei sicherlich die Umfinanzierung der ersten Tranche im Februar. Wir haben 20 Millionen Euro zurückgezahlt und eine Tranche von 60 Millionen Euro bis zum Sommer dieses Jahres verlängert.

In die anstehenden Gespräche werden Finanzvorstand Rüdiger Günther und ich gemeinsam mit den operativen Vorständen unsere ganze Expertise und Erfahrung einbringen, um die Liquidität und Finanzierung des Konzerns sicherzustellen.

Die Verhandlungen mit den Banken zu einem Erfolg zu führen, ist eine große Herausforderung – es ist keine „mission impossible“. Was dafür erforderlich ist, klingt zunächst einmal alles andere als strategisch und vor allem nicht visionär: Wir müssen unsere eigenen Ziele erfüllen, insbesondere beim Cash Flow und beim Ergebnis. In den Kerngeschäften müssen wir effizienter werden. Was wir vor uns haben, ist harte Körperarbeit. Pflicht statt Kür. Kosten senken und das operative Kerngeschäft auf Ergebnis trimmen. Das nenne ich Konsolidierung. Und das

wird heute unsere Aufgabe sein, aber auch morgen und übermorgen. Bitte erwarten Sie also von mir auf absehbare Zeit keine visionären Zukunftsszenarien. Die kann und werde ich Ihnen nicht versprechen. Was ich Ihnen verspreche, ist unsere maximale Anstrengung, unsere Ziele zu erreichen. Wir krempeln die Ärmel hoch und machen uns an die Arbeit!

Das ist die Grundvoraussetzung, damit die Finanzinstitute und unsere Aktionäre das Vertrauen in unseren Konzern zurück gewinnen. Damit gewinnen wir zugleich Zeit, die notwendig ist für die jetzt anstehende Konsolidierung.

Meine Damen und Herren, Umsatzwachstum ist für Arcandor und seine Geschäftsbereiche keine Priorität, zumindest nicht in diesen Zeiten. Im Zweifel werden wir auf Umsatz verzichten, wenn wir die Ergebnis- und Cash Flow-Situation damit verbessern können. Das gilt insbesondere für Thomas Cook, wo die Kapazitäten zugunsten der Rentabilität verringert werden.

Aber ebenso wichtig ist es, die jetzige Wirtschafts- und Konsumkrise als eine Chance für unsere Unternehmen zu verstehen und zu versuchen, sie zu unserem Vorteil nutzen.

Thomas Cook ist international gut aufgestellt und verfügt über eine solide Bilanzstruktur. Das Unternehmen wird weiter daran arbeiten, Veränderungen des Buchungsverhaltens und Währungsschwankungen durch ein flexibles Kapazitätsmanagement abzufedern.

Potenziale in der Krise sehen wir auch im Homeshopping-Bereich. Das Internet als Vertriebsweg wird weiter wachsen – auch in der gegenwärtigen Phase. Davon kann Primondo mit seiner konsequenten E-Commerce-Ausrichtung profitieren. Quelle gewinnt online bereits heute über die Hälfte der neuen Kunden und die Online-Nachfrage wird in absehbarer Zeit auf über 50 Prozent anwachsen. Dies wird die Katalogkosten reduzieren. Vorteile sehen wir auch durch den hohen Anteil an Ratenkäufen, der ge-

rade in Krisenzeiten für viele Menschen attraktiv ist.

Karstadt als Marktführer im Segment Warenhaus hat die große Chance, sich in dieser Krise von Wettbewerbern abzusetzen. Denn der Facheinzelhandel im gehobenen Segment wird abschmelzen und die Kunden werden das Warenhaus als qualitätsvolle Einkaufsstätte mit gutem Service und einem fairen Preis-Leistungsverhältnis wiederentdecken. Unsere engagierten Mitarbeiter in den Waren- und Sporthäusern sind dabei unsere größte Stärke. Wir sprechen von dem Potential von über 30.000 Mitarbeitern, die einen wesentlichen Unterschied machen können. Sie haben die Erfahrung, die Bereitschaft und die Kompetenz, ihre Kunden exzellent zu bedienen und ihnen eine besondere Wertschätzung entgegenzubringen. Das unterscheidet Karstadt grundlegend von anderen Einkaufsstätten, insbesondere aber von den Discountern.

Meine Damen und Herren, in jeder Krise ruht auch eine Chance. Jammern nützt nichts. Wir werden die Rezession als Chance für unsere Geschäftsbereiche verstehen und versuchen sie zu nutzen.

Ich bin davon überzeugt, dass Arcandor mit drei Geschäftsbereichen bestehen kann. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass wir die operative Performance deutlich verbessern und die Finanzierung sicherstellen. Eine Aufspaltung des Konzerns, die jetzt von manchen wieder gefordert wird, ist nicht meine Priorität. Aber ich sage Ihnen auch: Ich vertrete keine dogmatische Position. Wir werden das tun, was für den Konzern, seine Mitarbeiter, Anteilseigner und Partner das Beste ist. Und dabei nehme ich bewusst keine kurzfristige, sondern ein nachhaltige und langfristige Perspektive ein. Sollte es unter dieser Perspektive Sinn machen, das Portfolio, unser Geschäft oder unsere Geschäftsstruktur zu verändern, dann werden wir das auch machen.

Meine Damen und Herren, ich beabsichtige, Arcandor als strategische Managementholding mit Geschäft-

saktivitäten in den Bereichen Tourismus und Handel zu führen. Die strategische Ausrichtung des Konzerns, Portfolio-Management und –Steuerung sowie die Sicherung der notwendigen Finanzierung sind Aufgaben des Vorstandes. Auf der Basis eines klaren und transparenten Zahlenwerks wird der Arcandor-Vorstand damit den Rahmen für die operativen Bereiche vorgeben, die Strategien gemeinsam diskutieren, den Kurs verfolgen und bei Bedarf nachsteuern.

Wichtig ist, dass die operativen Entscheidungen nah an den Märkten und Kunden fallen. Deshalb verantworten und führen die Vorstände der Geschäftsbereiche das operative Geschäft. Manny Fontenla-Novoa, Marc Sommer und Stefan Herzberg besitzen das Vertrauen, die Kompetenz und die Erfahrung, ihre Einheiten auf Zukunftskurs zu bringen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, in den vergangenen Wochen wurde ich vielfach gefragt, was mich an meiner neuen Aufgabe reizt. Warum übernimmt jemand als zahlenorientierter, nüchterner Finanzmanager den Chefsessel bei einem Konzern, dessen Finanzen das gezeigte Bild abgeben? Das sind berechtigte Fragen – und ich will Ihnen die Antwort nicht schuldig bleiben.

Arcandor hat aus meiner Sicht große Potenziale – Potenziale in seinen Geschäftsfeldern, die wir auf Basis klar definierter Maßnahmen mittel- und langfristig erschließen wollen. Dies unterstellt eine solide Finanzierung und erfordert die entsprechende Entwicklung von Profitabilität und Cash-Flow. Dafür stehe ich hier.

Mit dieser Einschätzung bin ich nicht alleine. Arcandor hat mit Sal. Oppenheim einen starken und überzeugten Großaktionär gewonnen. Den Erwerb von knapp 30 Prozent der Arcandor-Aktien bezeichnet Sal. Oppenheim als langfristiges Investment.

Ich habe großes Vertrauen in Partner wie Sal. Oppenheim und unseren Aufsichtsratschef Friedrich Carl Jansen. Diese Partner geben Ihrem Konzern die notwendige Stabilität in einer

schwierigen Phase. Und ich gehe noch einen Schritt weiter: Ohne Sal. Oppenheim als Großaktionär und Friedrich Carl Janssen als Aufsichtsratschef wäre ich sicherlich nicht hier.

Lassen Sie mich an dieser Stelle einen aktienrechtlich notwendigen Hinweis zur Barkapitalerhöhung im vergangenen Herbst machen. Bitte sehen Sie mir nach, dass ich die präzisen Zahlen und Formulierungen vortragen muss, die die Verständlichkeit leider etwas erschweren.

Im Zusammenhang mit der Refinanzierung des Arcandor-Konzerns haben Aufsichtsrat und Vorstand am 28. September 2008 eine Barkapitalerhöhung unter Ausnutzung des genehmigten Kapitals beschlossen. Hierdurch wurde das Grundkapital der Arcandor AG von EUR 589.326.151,88 um EUR 58.932.615 auf EUR 648.258.766,88 erhöht. Die Kapitalerhöhung entspricht etwa 10 Prozent des bisherigen Grundkapitals. Zur Zeichnung der 23.020.552 neuen Aktien wurde – unter Ausschluss des Bezugsrechts – ausschließlich die Privatbank Sal. Oppenheim & Cie. KGaA zugelassen. Der Ausgabebetrag der neuen Aktien betrug EUR 2,60 und überschritt damit deutlich den damaligen Börsenkurs der Aktien der Arcandor AG. Durch die Barkapitalerhöhung ist der Arcandor AG Liquidität in Höhe von EUR 59.853.435,20 zugeflossen. Die Barkapitalerhöhung war zudem eine Bedingung, von der das Bankenkonsortium die Refinanzierung des Arcandor-Konzerns abhängig gemacht hat.

Der Vorstand der Arcandor AG ist davon überzeugt, dass die Barkapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts im Interesse der Gesellschaft und der Aktionäre lag. In erster Linie hat sie die Liquiditätssituation des Arcandor-Konzerns im Vorfeld des wichtigen Weihnachtsgeschäfts spürbar verbessert. Den Aktionären war es zudem ohne weiteres möglich, ihre Beteiligungsquote durch den Zukauf von Aktien über die Börse aufrechtzuerhalten. Da der damalige Börsenkurs für die Aktien der Arcandor AG

deutlich unter dem Ausgabebetrag der neuen Aktien lag, war es den Aktionären sogar möglich, ihre Beteiligungsquote zu niedrigeren Kosten aufrechtzuerhalten als dies bei der Gewährung eines Bezugsrechts der Fall gewesen wäre. So viel zu der Barkapitalerhöhung.

Lassen Sie mich an dieser Stelle auch die Gelegenheit nutzen, den Banken ausdrücklich zu danken, die das Unternehmen in den vergangenen Jahren auf einem schwierigen Weg begleitet und unterstützt haben, namentlich die Bayerische Landesbank, die Dresdner Bank und Commerzbank sowie die Royal Bank of Scotland und ABN Amro. Ihr Engagement kann man nicht hoch genug einschätzen. Mein Dank gilt im Übrigen auch den Warenkreditversicherern, darunter Euler Hermes, Zurich, Atradius und Coface.

Nicht zuletzt dank dieser breiten Unterstützung konnte die Basis der jetzigen Geschäftsstruktur geschaffen werden. Diese Basis gilt es zu nutzen, um die Positionierung der operativen Einheiten systematisch weiter zu verbessern beziehungsweise entsprechend veränderter Marktanforderungen neu auszurichten.

Bei dieser Aufgabe geben mir insbesondere die rund 86.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Arcandor-Gruppe ein großes Vertrauen. Sie haben sich in den vergangenen Jahren in einem Maße für ihr Unternehmen engagiert, das weit über die normalen Pflichten eines Arbeitnehmers und die üblicherweise zu erwartende Loyalität dem Arbeitgeber gegenüber hinaus geht. In den Mitarbeitern sehe ich zudem eine der wesentlichen, aktiven Stärken des Unternehmens im Vergleich zu der derzeitigen finanziellen Schwäche.

Der finanzielle Beitrag in Höhe von insgesamt 345 Millionen Euro über drei Jahre, den die beteiligten Mitarbeiter im Rahmen des kürzlich geschlossenen Zukunftspaktes in das Unternehmen einbringen, ist außergewöhnlich. Mit diesem Beitrag bringen die Mitarbeiter ein persönliches En-

gagement zum Ausdruck, das unser aller Respekt verdient!

Für mich ist eines klar: Die Mitarbeiter stehen gemeinsam mit den Arbeitnehmervertretern – denen ich eine enge, vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit anbiete – zu ihrem Unternehmen. Wie ich glauben sie an eine erfolgreiche Zukunft von Arcandor respektive ihrer Markenunternehmen. Und wie ich sind sie bereit, für diese Zukunft entschlossen zu arbeiten. Sie haben bei diesen Opfern eine Perspektive verdient! Und wir werden alles in unseren Möglichkeiten stehende tun, damit sie diese Perspektive auch bekommen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, keine Frage: Arcandor in eine solche erfolgreiche Zukunft zu führen, ist und bleibt angesichts der aktuellen Lage eine große unternehmerische Herausforderung. Es ist allen Beteiligten klar, dass wir diese Herausforderung nicht in kurzer Zeit meistern können. Was wir gemeinsam anstreben, sind keine übereilten, sondern nachhaltige Lösungen. Dafür werden wir die Banken und die Warenkreditversicherer um Unterstützung, aber auch um Zeit und um Geduld bitten müssen.

Lassen Sie mich an dieser Stelle ein paar Bemerkungen zum laufenden Geschäft machen:

Der Arcandor-Konzern hat sich im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2008/2009 ordentlich behaupten können. Der berichtete Konzern-Umsatz stieg von 4,0 Milliarden Euro auf 4,8 Milliarden Euro. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass Thomas Cook im Vorjahresquartal nur mit zwei Monaten enthalten war. Der bereinigte Konzern-Umsatz wuchs leicht um 1,1 Prozent auf ebenfalls 4,8 Milliarden Euro. Das bereinigte Konzern-EBITDA stieg um 27 Millionen Euro auf 180 Millionen Euro.

Thomas Cook blickt auf ein weiteres erfolgreiches Quartal zurück und steigerte sowohl Umsatz als auch Ergebnis. Primondo und Karstadt haben sich im wichtigsten Quartal des Geschäftsjahres in einem außergewöhn-

lich herausfordernden Umfeld als gut positioniert erwiesen. Primondo erreichte eine leichte Umsatzsteigerung. Während sich Quelle – der größte Bereich – erfreulich stabil entwickelte, spürte der Spezialversand die Konjunkturschwäche. Primondo verzeichnete deshalb einen Ergebnisrückgang. Karstadt ist es im Weihnachtsquartal gelungen, das Geschäft wieder zu stabilisieren. Das Unternehmen konnte bei nahezu konstantem Umsatz das operative Ergebnis steigern.

Das Konzern-EBIT betrug minus 19 Millionen Euro. Das Konzernergebnis nach Minderheiten war ebenfalls negativ und lag im ersten Quartal bei minus 58 Millionen Euro. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass der Hauptergebnisträger Thomas Cook im ersten Quartal saisonal bedingt nur einen geringen Beitrag leistet und dass bei Primondo und Thomas Cook noch einmal erheblich in die Restrukturierung investiert wurde.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir wissen alle, dass das Marktumfeld denkbar schwierig ist. Ausgehend von der Finanzkrise schlingern alle Branchen und alle Volkswirtschaften rund um den Globus in eine Phase der Rezession. Wie tief der Abschwung wird, weiß niemand zuverlässig zu sagen. Wir werden mit großer Sicherheit spürbare Rückgänge der Bruttoinlandsprodukte in allen Ländern sehen, die Arbeitslosigkeit steigt schon jetzt. Eine generelle Konsumzurückhaltung ist zu befürchten, starke Wechselkursschwankungen im internationalen Währungssystem werden uns noch lange verfolgen. Das trifft uns – wie bereits für Thomas Cook beschrieben – auch bei Quelle in den mittel- und osteuropäischen Ländern und in Russland. Hier kaufen wir in Euro ein.

Das alles sind externe Gegebenheiten, die wir kaum beeinflussen können und auf die wir uns bei Arcandor einstellen müssen. Das ist auch einer der Gründe dafür, warum mein Vorgänger Thomas Middelhoff für das laufende Geschäftsjahr keine Prognose abgegeben hat. Und ich werde das heute auch nicht tun.

Arcandor hat frühzeitig Maßnahmen gegen diese Krise in Angriff genommen. Mit den Effizienzprogrammen und dem Zukunftspakt bei Karstadt und Primondo sowie dem flexiblen Kosten- und Kapazitätsmanagement bei Thomas Cook sind wichtige Initiativen für ein proaktives Risikomanagement auf den Weg gebracht worden, beziehungsweise laufen auf vollen Touren. Um Arcandor auch in der Phase des konjunkturellen Abschwungs zu stabilisieren, werden wir ein striktes konzernweites Kosten- und Cash Management realisieren. Wir werden in den operativen Einheiten unsere Stärken herausarbeiten und wollen auch in der Krise die Chancen zur Optimierung unserer Marktposition nutzen.

Meine Damen und Herren, an dieser Stelle habe ich noch einige Erläuterungen zur aktuellen Tagesordnung der Hauptversammlung zu machen. Auch hier bitte ich um Verständnis für die notwendig präzisen Ausführungen.

Zu Tagesordnungspunkt 6 bitten wir um Ihre Zustimmung zum Abschluss eines Gewinnabführungsvertrags. Diesen hat die Arcandor AG als Organträger mit ihrer 100-prozentigen Tochtergesellschaft Jung GmbH als Organgesellschaft am 23. Januar 2009 geschlossen. Durch den Vertrag verpflichtet sich die Jung GmbH, ihren ganzen Gewinn im Sinne von § 301 Aktiengesetz, erstmals für ihr ab dem 1. Oktober 2008 laufendes Geschäftsjahr, an Arcandor AG abzuführen. Im Gegenzug zur Gewinnabführung ist die Arcandor AG verpflichtet, Jahresfehlbeträge der Jung GmbH auszugleichen. Der Gewinnabführungsvertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann erstmals zu einem Zeitpunkt gekündigt werden, der fünf Kalenderjahre nach dem Beginn des Geschäftsjahres der Jung GmbH liegt, in dem er wirksam geworden ist. Im Übrigen enthält der Gewinnabführungsvertrag die für einen solchen Vertrag üblichen Regelungen. Aus wichtigem Grund kann der Vertrag jederzeit gekündigt werden. Als wichtiger Grund gilt insbe-

sondere die Veräußerung der Mehrheit der Anteile an der Jung GmbH. Die Gesellschafterversammlung der Jung GmbH hat dem Vertrag mit Beschluss vom 29. Januar 2009 zugestimmt. Der Vertrag ist in der Einladung zur ordentlichen Hauptversammlung abgedruckt und liegt heute hier im Saal am Wortmeldetisch zur Einsichtnahme aus.

Zum wirtschaftlichen Hintergrund des Gewinnabführungsvertrags ist Folgendes zu sagen: Die Jung GmbH hat sich verpflichtet, Mietverträge, die nicht dem operativen Geschäft oder sonstigem Nutzen der Karstadt Warenhaus GmbH dienen, von der Karstadt Vermietungsgesellschaft mbH zu übernehmen. Damit erfolgt eine sinnvolle sachliche Aufteilung der Immobilien auf zwei Gesellschaften. Auf der einen Seite Immobilien, die klar dem Warenhaus zuzurechnen sind und auf der anderen Seite Immobilien, die keinen Bezug zum Warenhaus haben. Die erst Genannten verbleiben in der bereits bestehenden Karstadt Vermietungsgesellschaft mbH. Die zuletzt Genannten werden jetzt in der Jung GmbH gebündelt. Durch Abschluss des Unternehmensvertrags wird zum einen sicher gestellt, dass die Jung GmbH diese Verpflichtung erfüllen kann. Zum anderen führt der Abschluss des Unternehmensvertrags zu steuerlichen Vorteilen in Form einer körperschaftsteuerlichen sowie einer gewerbesteuerlichen Organschaft.

Da die Jung GmbH keine außenstehenden Gesellschafter hat, sieht der Gewinnabführungsvertrag keine Ausgleichs- oder Abfindungsansprüche vor.

Nähere Erläuterungen zum Gewinnabführungsvertrag enthält der gemeinsame Bericht des Vorstands der Arcandor AG und der Jung GmbH vom 23. Januar 2009, der seit dem Zeitpunkt der Einberufung der Hauptversammlung auf der Homepage der Arcandor AG abrufbar ist und auch heute an den Informationsständen ausliegt.

Tagesordnungspunkt 7 betrifft die jährlich zu erneuernde Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen unter Tagesordnungspunkt 8 vor, ein neues Genehmigtes Kapital I in Höhe von bis zu 150 Millionen Euro zu beschließen. Dies entspricht rund 23,1 Prozent des aktuellen Grundkapitals und bleibt damit deutlich unter der gesetzlichen Höchstgrenze von 50 Prozent des Grundkapitals zurück. Die Ermächtigung soll für fünf Jahre gelten. Der Beschluss erhält der Gesellschaft auch in Zukunft die notwendige Flexibilität bei Maßnahmen der Unternehmensfinanzierung und bei der Nutzung von Akquisitionschancen. Daher ist auch ein Bezugsrechtsausschluss vorgesehen. Derzeit gibt es noch keine konkreten Vorhaben, für die eine Kapitalerhöhung erforderlich ist. Jede Entscheidung des Vorstands, von der Ermächtigung Gebrauch zu machen, bedarf der Zustimmung des Aufsichtsrates.

Zudem soll heute unter Tagesordnungspunkt 9 auch über eine Erneue-

rung des bestehenden Genehmigten Kapitals III beschlossen werden, welches den Vorstand zur Ausgabe von Aktien an Mitarbeiter ermächtigt.

Meine Damen und Herren, verehrte Aktionäre, damit komme ich zum Schluss: Ich habe den Vorstandsvorsitz der Arcandor AG übernommen, weil ich davon überzeugt bin, dass dieser Konzern Substanz und Potenzial hat.

Arcandor ist heute ein diversifizierter Konzern mit einer ausgeprägten internationalen Präsenz. Wir haben starke Marken in zukunftssträchtigen Märkten. Wir sind mit Thomas Cook eine Topadresse in der Touristik. Wir sind mit Primondo ein wichtiger Player im Zukunftsmarkt E-Commerce. Und wir sind mit Karstadt ein verlässlicher Partner für die Kunden in den deutschen Innenstädten.

Arcandor und alle seine Bereiche haben leistungsfähige, kompetente und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit ihnen gemeinsam und mit meinem Managementteam

will ich das Unternehmen weiterentwickeln.

Und last but not least besitzen wir eine ausgewogene und auf Stabilität angelegte Aktionärsstruktur, die für die anstehende Konsolidierungsphase die notwendige Sicherheit schafft.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wenn ich in einem Jahr wieder hier stehe, dann möchte ich Ihnen zeigen, welche Maßnahmen wir gestartet haben, um mittelfristig Chancen und Potenziale in unseren Kernmärkten zu nutzen.

Und ich bin überzeugt davon, dass wir bis dahin den Dialog und die Zusammenarbeit mit allen Stakeholdergruppen auf eine neue Grundlage gestellt haben.

Genau das, meine Damen und Herren, ist meine erklärte Absicht bei Arcandor. Ich freue mich, mit Ihnen im offenen Dialog zu bleiben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!