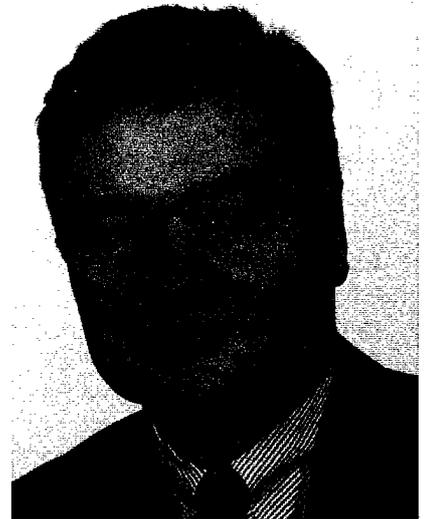




Wir haben trotz aller Belastungen eine gute Ausgangslage für die Zukunft

Reinhold Heinze

Vorsitzender des Vorstandes
der VBH Holding AG
in der Hauptversammlung am 19. Juni 2001



Sehr geehrte Damen und Herren,
im Namen des Vorstandes begrüße auch ich Sie herzlich zur Hauptversammlung der VBH Holding Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2000. Gemeinsam mit meinem Kollegen Dr. Walter, der den Bereich Finanzen und Controlling verantwortet, erläutern wir Ihnen die Ergebnisse des abgelaufenen Geschäftsjahres 2000 sowie die Entwicklung der Monate Januar bis Mai des Jahres 2001.

Ich beginne meine Ausführungen mit einer Zusammenfassung der wichtigsten Kennzahlen für 2000 und werde Ihnen anschließend über Umsatz und Ergebnis der ersten fünf Monate des laufenden Geschäftsjahres berichten. Herr Dr. Walter geht danach näher auf unseren Jahresabschluss und die Rahmenbedingungen ein. Zum Abschluss möchte ich mit Ihnen dann einen Blick in die Zukunft unseres Unternehmens werfen.

In diesem Zusammenhang gehe ich auch auf den Stand der Fusion der VBH mit dem zweitgrößten deutschen Anbieter für Baubeschläge, der

GENIATEC AG, Hannover, ein. Die Abstimmung über dieses Vorhaben wird dann unter Tagesordnungspunkt 9 erfolgen.

Wie hat sich VBH 2000 entwickelt?

Nach Jahren ertragreichen Wachstums, in denen wir jeweils Umsatz und Ertrag ausbauen konnten, legen wir heute einen Jahresabschluss vor, der im Ausland an die Erfolge der Vergangenheit anknüpft. In Deutschland ist er dagegen durch den seit fünf Jahren anhaltenden Rückgang der Nachfrage nach Fenstern geprägt. Der nachhaltige Einbruch im Inlandsmarkt konnte dabei nicht in ausreichenden Maße durch die positiven Impulse unserer ausländischen Tochtergesellschaften kompensiert werden.

Es ist uns im abgelaufenen Geschäftsjahr gelungen, den Umsatz bei 1,2 Milliarden DM, also auf Vorjahresniveau stabil zu halten. Vor dem Hintergrund des stark rückläufigen deutschen Marktes, in dem wir etwa

70% unseres Umsatzes erzielen, werten wir dies sogar als Teilerfolg.

Das Ergebnis ist dagegen unbefriedigend; erstmals in der 25-jährigen Geschichte der VBH schließt der Konzern mit einem Verlust vor Steuern von 3,1 Mio. DM ab. Dieser Verlust resultiert aus dem enttäuschenden Ergebnis der deutschen Tochtergesellschaften, die im Markt Fenster- und Türbeschläge tätig sind. Positive Erwartungen, die sich aus dem erfreulichen Verlauf des ersten Quartals des Geschäftsjahres 2000 im Konzern abzeichneten, bestätigten sich im weiteren Verlauf der deutschen Baukonjunktur leider nicht.

Die Baugenehmigungen waren 2000 das sechste Mal in Folge rückläufig. Sie lagen rund 48% niedriger als der Höchststand 1994. Die Anzahl der fertiggestellten Bauten liegt um 29% unter dem Niveau des Jahres 1995.

Die Talfahrt der Genehmigungen für Wohngebäude kam im Jahre 2000 noch nicht zum Ende. So zeigen die aktuellen Statistiken in Deutschland

für das erste Quartal 2001 einen Rückgang der erteilten Genehmigungen um ca. 25 % zum Vorjahr. Der negative Trend ist somit ungebrochen, da sich der Nichtwohnungsbau und die kommunalen Bauinvestitionen 2001 weiter negativ entwickeln.

Für die deutsche Bauwirtschaft erwarten wir deshalb auch im laufenden Jahr keinen Aufschwung. Das Bauhauptgewerbe rechnet – nach neuesten Umfragen – vielmehr mit einem Umsatzrückgang von 5 %.

Mit der erneuten Steigerung des Auslandsumsatzes konnte VBH an die erfolgreichen Vorjahre anknüpfen. Unsere ausländischen Tochtergesellschaften tragen jetzt beinahe 30 % zum Umsatz des Konzerns bei. Sie erwirtschafteten einen Gewinn vor Steuern in Höhe von 30,8 Mio. DM. Im Jahr 2000 entwickelten sich die Tochtergesellschaften in St. Petersburg und Omsk besonders erfreulich, nachdem wir in diesen Gesellschaften in den Vorjahren noch Anlaufverluste zu tragen hatten. Positive Impulse ergaben sich auch aus der Einbeziehung von Tochtergesellschaften in der Ukraine, in Estland, Bosnien und Spanien in den Konsolidierungskreis. Unsere Strategie im Ausland stimmt. Wir werden diese Strategie auch im laufenden Jahr forcieren.

Das Ergebnis des Jahres 2000 ist für VBH in hohem Maße unbefriedigend. Der Vorstand hat deshalb ein Programm zur Anpassung der Kapazitäten an die rückläufige deutsche Nachfrage eingeleitet und die Budgets überarbeitet. So zeigt die Konzentration auf zentrale Lagerstandorte für paketversandfähige Tür- und Möbelbeschläge erste positive Wirkung, und zwar durch verbesserte Produktivität sowie reduzierte Bestände bei gleichzeitig verbesserter Lieferfähigkeit.

Durch intensivierte Gewinnung von Neukunden im Innenausbau, Standardisierung des Forderungsmanagements und bessere Ausschöpfung bestehender Sortimente bei Kunststoff-, Holzfenster- und Türenherstellern planen wir ebenso eine Verbesserung des Ergebnisses wie durch den

Ausbau des Internet-Angebotes und die Anpassung des Personals an regionale Marktveränderungen. Wir haben unsere Prozesse gestrafft und weitere Synergien geschaffen – gerade hier liegen aber noch weitere Potenziale.

Ein weiterer wichtiger Schritt zur Rückgewinnung der Ertragskraft in Deutschland ist die Fusion der beiden führenden deutschen Baubeschlaghändler, der GENIATEC AG, Hannover, mit der VBH. Nachdem der Vertrag am 5. Mai abgeschlossen worden ist, kann ich Ihnen heute über die am gestrigen Tage erfolgte Genehmigung durch das Kartellamt berichten. Selbstverständlich kann die Zusammenführung erst umgesetzt werden, wenn Sie, die Aktionäre der VBH, heute Ihre Genehmigungen erteilen.

Durch die Zusammenführung der beiden Unternehmen erwarten wir uns eine Stärkung unserer Marktanteile in den Segmenten Innentür- und Möbelbeschläge, Befestigungen und Werkzeuge, in denen die GENIATEC bereits heute größere Anteile am Umsatz erzielt.

Trotz des Verlustes, den der Konzern im vergangenen Geschäftsjahr ausweist, halten es Vorstand und Aufsichtsrat für angemessen, eine Dividende von 0,50 DM je Aktie auszuschütten. Dieser Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung verdeutlicht das Vertrauen der Gremien in die Ertragskraft der VBH Gruppe, obwohl eine Trendwende im schwierigen deutschen Baumarkt derzeit noch nicht absehbar ist. Dennoch glauben wir, es bei unserem Ergebnis mit einer allenfalls kurzfristigen Erscheinung zu tun zu haben.

Was hat VBH in den ersten fünf Monaten 2001 erreicht und welche Entwicklung zeichnet sich für das Geschäftsjahr 2001 ab?

Bei der Analyse der ersten fünf Monate eines Jahres ist die Witterung für VBH von besonderer Bedeutung. Während wir im Jahr 2000 als vom Baufortschritt abhängiges Unterneh-

men begünstigt waren, ergab sich im Jahr 2001 ein Normalisierung. Der Umsatz liegt in Deutschland (incl. der Direktexporte) somit um 4,4 % zurück, nachdem er im Vorjahr – gegenüber 1999 – um 0,6 % gestiegen war.

Im Ausland konnte VBH ein Wachstum um 4,9 % erzielen. Da sich für die deutsche Bauwirtschaft auch im laufenden Jahr kein Konjunkturaufschwung abzeichnet, erwarten wir für den weiteren Verlauf des Jahres 2001 eine Fortsetzung dieses Trends und ein Umsatzwachstum des Konzerns auf 1,7 Milliarden DM.

Die Steigerung wird maßgeblich durch die Erstkonsolidierung der italienischen CDA-Gruppe mit ca. 90 Mio. DM konsolidiertem Umsatz und durch die geplante Fusion mit der GENIATEC, mit mehr als 400 Mio. DM Umsatz beeinflusst werden.

Im zum Vorjahr unveränderten Konsolidierungskreis erzielte VBH bis Mai einen Umsatz, der um 1,8 % unter dem Vorjahr lag, und ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit, das um 2,4 Mio. DM unter den Werten des Vorjahres lag. Im Vergleich zum Budget fiel das Ergebnis um 2,2 Mio. DM. Die eingeleiteten Maßnahmen zur Reduzierung der Kosten in Deutschland und die planmäßige Entwicklung des Geschäftes im Ausland werden in den Folgeperioden steigende Ergebnisbeiträge sichern.

Der Vorstand erwartet für das laufende Geschäftsjahr im Konzern wiederum ein positives Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Die steigenden Gewinne der ausländischen Tochtergesellschaften werden benötigt, um die Umstrukturierung in Deutschland zu finanzieren. Ab dem Geschäftsjahr 2002 zeichnet sich eine deutliche Verbesserung der Ergebnisse ab, da dann die angepasste Struktur in Deutschland wirksam wird.

Dr. Reinhard Walter, stellvertretender Vorsitzender des Vorstandes:

Nach diesem Überblick möchte ich Ihnen eine Analyse der Ergebnisse

und deren regionaler Verteilung vorstellen. Noch wichtiger ist aber vielleicht die Aussage zu den bereits absehbaren Tendenzen im laufenden Geschäftsjahr.

Einleitend komme ich nochmals auf die wichtigsten Kennzahlen des Jahres 2000 zurück:

Mit einem Umsatz von 1,2 Milliarden DM erreichte VBH auf Konzernebene das Niveau des Vorjahres. Allerdings erhöhte sich der Anteil des Auslandsumsatzes von 24% auf 29%.

Trotz um 6 Mio. DM gestiegener Auslandsergebnisse fiel das *Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der Gruppe* von 29,5 Mio. DM im Vorjahr um 32,6 Mio. DM auf minus 3,1 Mio. DM.

Dieser Verlust bewirkt ein negatives DVFA-Ergebnis je Aktie, es beträgt minus 1,20 DM, nach plus 1,88 DM im Vorjahr.

Der Bilanzgewinn reduzierte sich, vor allem wegen der Steuerzahlungen im Ausland, zum Vorjahr um 29,5 Mio. DM auf einen Verlust von 10,6 Mio. DM.

Die Anzahl der Mitarbeiter ist um 90 auf 1999 gestiegen; dabei sind wir besonders bei den ausländischen Gesellschaften und durch die Erweiterung des Konsolidierungskreises gewachsen. Im Inland ergab sich ein Rückgang um 42 Mitarbeiter.

Nun zum Ergebnis:

Was hat den Rückgang des Ergebnisses verursacht?

Wichtigste Ursache des Verlustes der deutschen Tochtergesellschaften war der um ca. 84 Mio. DM rückläufige Umsatz im Geschäft mit deutschen Herstellern von Kunststoff- und Holzfenstern und -türen. Der starke Rückgang der Umsätze im zweiten Halbjahr wird durch dieses Chart verdeutlicht.

Während im ersten Quartal mit deutschen Kunden ein Rückgang von nur 6 Mio. DM zu verzeichnen war, stiegen die jeweiligen Umsatzeinbußen sukzessive bis zum vierten Quartal auf 31 Mio. DM an. Im zweiten Halbjahr lagen die deutschen Ge-

sellschaften damit um 60 Mio. DM unter dem Niveau von 1999!

Zusätzliche Belastungen des Ergebnisses ergaben sich aus der steigenden Anzahl von Insolvenzen deutscher Kunden, die ebenfalls ein Resultat der rezessiven inländischen Baukonjunktur ist.

Bei welchen Gesellschaften ist der Verlust entstanden?

Die Frage nach der regionalen Zuordnung der Verluste beantworten wir in der Segmentberichterstattung des Geschäftsberichtes. Die deutschen VBH-Tochtergesellschaften weisen hier hohe Verluste aus. Während alle ausländischen Gesellschaften des Konsolidierungskreises positive Ergebnisse erzielten, brachen die Ergebnisse im Geschäft mit deutschen Herstellern von Fenstern und Türen ein.

Doch nun zur Segmentberichterstattung, die Ihnen den Erfolg der operativen Einheiten näher erläutert.

Die Führung des Konzerns erfolgt unverändert über fünf Bereiche. Es handelt sich dabei um die vier Regionen mit dem Schwerpunkt bei Fenster- und Türenherstellern:

Deutschland Nord, Deutschland Süd, Europa West und Europa Ost sowie den überregional tätigen Bereich Metallbau/Objekte.

Unser Inlandsmarkt war durch unverändert fallende Stückzahlen im Fenstermarkt (minus 10,7 %) und anhaltenden Preisdruck sowie sinkende Margen gekennzeichnet.

Die in der *Region Deutschland Nord* geführten Standorte weisen einen Verlust von 19,1 Mio. DM aus, nach einem Gewinn von 7,7 Mio. DM im Vorjahr. Der Rückgang um 26,8 Mio. DM ist die Folge nochmals deutlich rückläufiger Umsätze und Handelsmargen sowie Ausfälle infolge zahlreicher Konkurse bei Kunden. Die Umsätze der *Region Nord* betragen 249 Mio. DM, nach 301 Mio. DM (in 1999) minus 17,3%. Sie entwickelten sich damit deutlich schlechter als der deutsche Gesamtmarkt.

In der *Region Deutschland Süd* setzten wir im Berichtsjahr 450 Mio. DM um, nach 473 Mio. DM in 1999. Diese Abschwächung um 4,8% liegt unter dem Rückgang des Marktes, wobei sich die Steigerung der direkten Exporte – besonders nach Rußland – dämpfend auswirkte. Der Verlust vor Steuern beträgt jetzt minus 6,6 Mio. DM, nach einem Gewinn von 6,8 Mio. DM im Vorjahr. Die Anpassung der Kostenstruktur, die im Frühjahr des vergangenen Jahres eingeleitet wurde, konnte die rückläufigen Umsätze nicht kompensieren.

In diesen beiden deutschen Regionen verschlechterte sich damit das Ergebnis gegenüber dem Vorjahr um 40,1 Mio. DM.

Im *Bereich Metallbau/Objekte* berichten wir über die esco, Ditzingen, und die SEG Bauelemente, Hockenheim. Beide Unternehmen sind überregional und bei Kunden mit einem Schwerpunkt im Wirtschafts- und Gewerbebau tätig. Sie erreichten einen Umsatz von 180 Mio. DM, nach 169 Mio. DM (plus 6,2%). Das Ergebnis dieses Geschäftsbereiches beträgt 4,5 Mio. DM, nach 3,9 Mio. DM, es stieg damit 15,3%. Während die SEG Bauelemente ihren Verlust deutlich von 1,4 Mio. DM auf jetzt 0,4 Mio. DM zurückführte, konnte die esco wiederum ein gutes Ergebnis erwirtschaften.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der Segmente Deutschland Nord und Süd ist im Berichtsjahr um 40,1 Mio. DM zurückgefallen. Die wesentlichen Ursachen sind im nachfolgenden Chart dargestellt:

Der in Deutschland erzielte Rohertrag liegt insgesamt 20 Mio. DM unter dem vergleichbaren Niveau des Vorjahres. Die wesentlichen Gründe waren das rückläufige Volumen mit minus 15,7 Mio. DM sowie ein Rückgang der erwirtschafteten Marge von 21% auf 20,4%. Der absolute Betrag fiel somit – als Folge verstärkten Wettbewerbsdruckes auf einem schrumpfenden Markt – um 4,5 Mio. DM.

Eine weitere wichtige Verlustquelle war der deutliche Anstieg der durch Insolvenzen verursachten Aufwendungen auf 17,8 Mio. DM. Sie liegen um 11 Mio. DM über dem Vorjahr und betragen nun 2,4% vom deutschen VBH-Umsatz. Das langjährige Mittel betrug 0,9%. Diese außergewöhnlich hohen Wertberichtigungen auf Forderungen veranlassten den Vorstand, die Berichterstattung und Überwachung der Kundenforderungen sowie die Zuständigkeit für Lieferfreigaben neu zu regeln. Sie erfolgt seit Jahresbeginn zentral im Bereich Finanzen.

Durch den Anstieg des Zinsniveaus um mehr als einen Prozentpunkt wuchsen die Finanzaufwendungen im zurückliegenden Geschäftsjahr um 4,4 Mio. DM, da sowohl die Forderungen als auch die Lagerbestände in Deutschland weiter auf dem hohen Niveau von 1999 verharrten.

Der Anstieg der Personalaufwendungen um 3,8 Mio. DM ergab sich aus dem Aufbau der Vertriebsparten Möbel- und Türbeschlag sowie Umstellungseffekten bei Einrichtung der Zentrallager und durch eine Zuordnung des Marketing zu den deutschen Gesellschaften. Sie waren zuvor Teil der Holding.

Nun zur erfreulichen Entwicklung des *Auslandsgeschäftes*:

Die ausländischen Tochtergesellschaften erzielten einen Umsatz von 346 Mio. DM, also 19,7% mehr als 1999. Auf Direktexporte deutscher Tochtergesellschaften entfallen weitere 62,4 Mio. DM, nach 43,5 Mio. DM im Vorjahr. Das erfolgreiche Geschäft mit ausländischen Kunden werden wir auch weiterhin konsequent ausbauen, und zwar sowohl durch internes als auch durch externes Wachstum.

Die wichtigsten Beiträge erwirtschafteten weiterhin Ost- und Westeuropa. Beide Segmente entwickelten sich im Berichtsjahr sehr positiv:

In *Osteuropa* wuchs der Umsatz um 22,7% auf 188 Mio. DM (Vorjahr 153 Mio. DM). Der Gewinn dieser Region liegt mit 20 Mio. DM um 16,6%

über dem Niveau des Vorjahres. Dazu haben auch die erstmals konsolidierten Gesellschaften in der Ukraine, in Bosnien und Rumänien sowie in Estland beigetragen.

Die Entwicklung des russischen Geschäftes verlief in den Tochtergesellschaften Sankt Petersburg und Omsk sehr erfreulich. Während dort im Vorjahr noch geringfügige Verluste erzielt wurden, erreichten beide Gesellschaften im Berichtsjahr eine zweistellige Umsatzrendite. In Moskau war eine organisatorische Neugestaltung erforderlich. VBH arbeitet jetzt mit einem erfolgreichen russischen Unternehmen zusammen, das sich mit 40% an der Tochtergesellschaft in Moskau beteiligt hat.

In *Westeuropa* steigerten wir den Umsatz von 136 Mio. DM (Vorjahr) auf 158 Mio. DM, das heißt, um 16,2%. Der Gewinn vor Steuern liegt mit 10,4 Mio. DM um 57,7% über dem Niveau des Jahres 1999. Umsatz und Ergebnis dieser Region wurden durch die weiterhin stabile Wechselkursentwicklung des britischen Pfundes sowie dadurch begünstigt, dass in den Niederlanden jetzt alle Kunden nur noch von einer erfolgreichen Tochtergesellschaft bedient werden. Auch die in 1999 erworbene Beteiligung in Spanien trug zu der Ergebnisverbesserung bei.

Im Ausland konnten wir somit an die guten Ergebnisse der Vorjahre anknüpfen. Alle Gesellschaften des Konsolidierungskreises haben das Geschäftsjahr 2000 mit Gewinn abgeschlossen. Insgesamt erarbeiteten die Unternehmen ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von 30 Mio. DM, nach 24 Mio. DM im Vorjahr.

Nach dieser Darstellung der Segmente gehe ich jetzt auf das *Konzernergebnis* ein:

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Konzerns ging von 31,2 Mio. DM auf minus 2,7 Mio. DM zurück. Es spiegelt die deutlich verschlechterten Ergebnisse der deutschen Gesellschaften mit Holz- und Kunststoffensterproduzen-

ten. Nach einer Umsatzrendite von 3,9% im Vorjahr beträgt diese Kennzahl nunmehr 1,6%.

Der Nachfrageeinbruch in Deutschland trug auch maßgeblich zu dem negativen DVFA-Ergebnis von 1,20 DM je Aktie bei.

Das Ergebnis nach Steuern des Konzerns fiel im Berichtsjahr von 18,9 Mio. DM im Jahr 1999 auf einen Verlust von 10,6 Mio. DM.

In der Holding weisen wir dagegen einen Jahresüberschuss von 2 Mio. DM aus, der gemeinsam mit dem Gewinnvortrag von 8 Mio. DM und den Entnahmen aus anderen Gewinnrücklagen von 2 Mio. DM für die Dotierung der Dividende in Höhe von 4,8 Mio. DM zur Verfügung steht.

Der cash flow je Aktie beträgt 0,60 DM.

Dieses Ergebnis kann nicht befriedigen. Die Straffung der deutschen Organisation ist deshalb konsequent fortzusetzen.

Die Materialaufwendungen im Konzern stiegen von 925 Mio. DM auf 927 Mio. DM, obwohl der Umsatz unverändert blieb. Dies entspricht einer Materialintensität von 77,1%, nach 76,9% im Vorjahr.

Der Personalaufwand stieg um 12,5 Mio. DM auf 144 Mio. DM. Von dieser Steigerung entfallen 7 Mio. DM auf die ausländischen Tochtergesellschaften. Die Anzahl der Mitarbeiter ist um 90 auf 1999 gestiegen. Die Anzahl der deutschen Mitarbeiter wurde allerdings um 42 auf 1.347 Mitarbeiter reduziert.

Die Personalintensität lag im Konzern mit 12% über dem Vorjahresniveau von 10,9%, was auch Folge des scharfen Umsatzrückgangs im deutschen Markt ist.

Der Lagerumschlag ist mit 4,3 noch unbefriedigend, hier arbeiten wir an einer Reduzierung der Vorräte.

Das gestiegene Zahlungsziel ist in enger Verbindung mit der weiter schlechten Zahlungsfähigkeit deutscher Kunden zu sehen.

Bei unveränderter Leistung stieg die Bilanzsumme um 5,9% oder 39 Mio. DM auf 703 Mio. DM. Neben

dem Ausbau des Anlagevermögens (18 Mio. DM) ist hier insbesondere der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 12 Mio. DM und der Vorräte um 9 Mio. DM zu erwähnen.

Das Eigenkapital liegt mit 142 Mio. DM um 48 Mio. DM (25%) unter dem Niveau des Vorjahres von 190 Mio. DM. Der Rückgang resultiert vor allem aus der Einziehung eigener Aktien in Höhe von 28 Mio. DM per 31.12.2000 und aus dem Verlust nach Steuern in Höhe von 10,6 Mio. DM. Die Eigenkapitalquote beträgt nun 20,2%, nach 28,6% im Vorjahr.

Die Verbindlichkeiten stiegen um 82 Mio. DM auf 528 Mio. DM. Dabei ist zu berücksichtigen, dass der Anteil der Forderungen, der unter dem „asset backed securisation“-Programm finanziert wurde, im Berichtsjahr wegen des Wechsels des Bankpartners um 27 Mio. DM zurückgegangen ist. Die Finanzierung dieser Differenz erfolgte über kurzfristiges Fremdkapital, da deren Zinssätze weiterhin attraktiver sind. Die Aufnahme langfristiger Kredite hat der Vorstand nochmals zurückgestellt.

Wie entwickelten sich Aktienkurs und Dividendenvorschlag?

Die VBH-Aktie war 2000 zu wenig beachtet. Ihren höchsten Wert erreichte sie im Januar mit 15,75 Euro. Im weiteren Jahresverlauf reduzierte sich die Notierung bis zum Jahresende, wo sie mit 14,40 Euro notierte. Bis zum Dezember hatten wir 9,6% eigene Aktien erworben, die dann zum Jahresende eingezogen wurden.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, eine Dividende auf 0,50 DM je Aktie zu zahlen. Für anrechnungsberechtigten, unbeschränkt steuerpflichtigen Aktionäre beträgt die Steuergutschrift 0,21 DM. Die Dividendenrendite beläuft sich somit auf 2,5% auf den Kurs zum Jahresende von 14,40 Euro (28,16 DM).

Mit diesem Dividendenvorschlag unterstreichen Vorstand und Auf-

sichtsrat ihr Vertrauen in die positive Entwicklung des Unternehmens, das die Ertragskraft bald zurückgewinnen wird.

Der für die Entscheidung der Hauptversammlung zugrunde zu legende Jahresüberschuss der VBH AG ist aus den ausführlich dargestellten Gründen auf 2 Mio. DM (Vorjahr 7 Mio. DM) gefallen. Zur Dotierung der Ausschüttung ist mithin dem Gewinnvortrag und den anderen Rücklagen ein Betrag von 2,8 Mio. DM zu entnehmen.

Im Anschluss an diese Zahlen stellt Ihnen Herr Heinzle Informationen über die GENIATEC AG, unseren neuen Partner, zur Verfügung.

Reinhold Heinzle, Vorsitzender des Vorstandes

Die Firmengeschichten von VBH und GENIATEC entwickelten sich beinahe parallel, beide Unternehmen entstanden aus der Zusammenführung von Familiengesellschaften, deren Eigentümer als Aktionäre noch heute wesentlichen Einfluss ausüben.

GENIATEC entstand aus der Fusion der Firmen Wehlmann, Henning, Harms, Bonner Baubeschlag Handel und Musfeldt im Jahr 1989, ungefähr zeitgleich mit dem Börsengang der VBH. Der weitere Erwerb von Wettbewerbern auf dem deutschen Markt bis hin zur Verschmelzung auf die GENIATEC AG im Jahr 1997 ließ eine Firmengruppe mit einer Umsatzgröße von 468 Mio. DM entstehen.

Die Führung der Gesellschaft obliegt den Hauptaktionären Klaus Wehlmann und Andreas von Engelbrechten. Die bereits angesprochenen Umsätze entwickelten sich von ca. 400 Mio. DM im Jahr 1995 auf 468 Mio. DM im zurückliegenden Geschäftsjahr. Davon entfielen auf Deutschland 430 Mio. DM.

Im gleichen Maße stiegen die Beschäftigten von 865 Mitarbeitern auf heute ca. 900 Mitarbeiter an.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) entwickelte sich von 3,1 Mio. DM im Jahr 1998, über 5,8 Mio. DM in 1999, auf ein knapp ausgeglichenes Ergeb-

nis in 2000. Es verdeutlicht dadurch die schwierige Situation auf dem deutschen Bausektor.

Die Bilanzsumme beträgt 278 Mio. DM, die Eigenkapitalquote liegt bei 14,6%.

Warum passen GENIATEC und VBH zusammen ?

1. *geographisch:* wie man auf der vorliegenden Landkarte erkennen kann, sind die Hauptschwerpunkte der GENIATEC im Norden, Westen und ostdeutschen Gebieten, während die VBH klare Schwerpunkte in Ost- und Süddeutschland sowie im Ausland besitzt.

2. *synergetisch:* durch eine Fusion und die Aufgliederung des deutschen Marktes in zwei Führungsregionen können Synergieeffekte in Aufbau- und Ablauforganisation sowie bei Standorten erzielt werden.

3. *Know-how Transfer:* GENIATEC und VBH bearbeiten zwar dieselben Branchen, besitzen jedoch unterschiedliches Know-how für die Bearbeitung individueller Kundenzielgruppen und Produktsortimente. Man kann sagen, GENIATEC ist verstärkt bei Schreibern und Handwerkern etabliert, VBH vermehrt bei Fenster- und Türenherstellern. GENIATEC hat höhere Umsatzanteile bei Türbeschlägen, Werkzeugen und Befestigung.

Für das Geschäftsjahr 2001 rechnen wir, trotz eines voraussichtlich um 5% rückläufigen Umsatzes im deutschen Geschäft mit Fenster- und Türenherstellern, mit einem positiven Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit. Die noch bei der Bilanzpressekonferenz genannten Fusionskosten von 12 Mio. DM werden wir aus heutiger Sicht etwa halbieren können.

Im Geschäftsjahr 2002 erwarten wir ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 1,5 bis 2% vom Konzernumsatz, den wir mit annähernd 1 Milliarde Euro planen.

Das deutsche Geschäft der VBH Deutschland und der GENIATEC wird zukünftig in die Bereiche VBH-GENIATEC Nord und VBH-GENIA-

TEC Süd gliedert. Die Vorstände der Holding werden in beiden Bereichen operative Führungsverantwortung als Geschäftsführer übernehmen.

Im Zusammenhang mit der Fusion werden 15 bis 18 Standorte zusammengeführt. Über den in beiden Gesellschaften geplanten Personalabbau hinaus wird die Fusion nochmals eine Einsparung von ca. 140 Arbeitsplätzen ermöglichen. Dies ist gerade in einem rezessiven Markt unumgänglich.

Auch nach der Fusion mit der GENIATEC rechnen wir mit einem Anteil der Auslandsumsätze von ca. 27% (nach 30% in 2000). Aus der Erstkonsolidierung der CDA-Gruppe und weiterer ausländischer Gesellschaften resultieren ca. 130 Mio. DM Umsatzwachstum.

An dieser Stelle darf ich Ihnen auch kurz die mit Wirkung vom 1. Januar 2001 mehrheitlich erworbene CDA mit Sitz in Bologna, Italien, vorstellen.

Die Gruppe erzielt mit mehr als 120 Mitarbeitern einen Umsatz von 95 Mio. DM in 2001. Die Ergebniserwartung beträgt ca. 4 Mio. DM. Gemeinsam mit den Standorten der VBH sind wir jetzt im italienischen Markt durch mehr als 20 Niederlassungen vertreten. Wir werden damit unserem Anspruch gerecht, in allen von uns bedienten Märkten eine führende Position einzunehmen.

Soviel zu den Zahlen und zur derzeitigen Lage bei VBH. Sie können daran erkennen, dass wir trotz aller Belastungen eine gute Ausgangslage für die Zukunft haben. Die werden wir auch brauchen. Lassen Sie mich Ihnen erklären, weshalb.

Auf absehbare Zeit werden die Baumärkte vor allem in unserem Kernmarkt Deutschland, aber auch in anderen europäischen Ländern, kaum Zuwachsraten aufweisen, die es den Anbietern und Zulieferern möglich machen würden, ohne umfassende Veränderungen zu überleben. Im Gegenteil: Wir haben uns darauf eingestellt, in einem Markt tätig zu sein, der auch in den kommenden Jahren

eher rezessiv als expansiv sein wird. Und dennoch wird es möglich sein, auch in solchen Märkten zu wachsen. VBH wird, dies ist bereits jetzt absehbar, von dieser Situation eher profitieren als der Verlierer sein.

Wenn Sie mir einen Blick fünf Jahre nach vorne gestatten, werden wir erleben, dass sich die Branche, der Handel im Bereich Bau bzw. Beschlag mit höchster Dynamik wandeln wird. Anbieter, die heute noch schlecht und recht mithalten können, werden nicht mehr vorhanden sein. Wir befinden uns schon jetzt in einem Verdrängungswettbewerb, dessen erste Stufe – Qualitäts-Auslese – noch nicht abgeschlossen ist, und dessen zweite Stufe – völlig neue Fähigkeiten werden verlangt – gerade erreicht wird.

In fünf Jahren wird derjenige erfolgreich sein, der folgendes leistet:

- ▷ die Internationalisierung des Geschäftes schnell genug vorantreibt. Im Zeitalter des Internet gilt es, global zu denken und zu handeln. Globales Handeln wird zum zentralen Thema der Unternehmensentwicklung. Das gilt für Absatz wie für Beschaffungsmärkte.
- ▷ Strategische Allianzen gewinnen an Bedeutung – die Zusammenarbeit mit Firma Schachermayer ist ein positives Beispiel für eine solche Allianz ohne Kapitalverflechtung, jedoch mit langfristiger Bindung.
- ▷ Unternehmen wie VBH wandeln sich zu Providern mit ganzheitlichen Ansätzen. Wir werden strategische Allianzen aufbauen bzw. eingehen, die eine neue Qualität in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Industriepartnern ergeben werden.
- ▷ Er muss die Logistik als Grundlage der Prozesskette vollständig beherrschen. Dies ist eine Schlüsselkompetenz. Es reicht nicht mehr aus, einfach nur Komponenten und Teile zu kaufen und sie dann wieder zu verkaufen. Der Markt verlangt völlig neue logistische Lösungen vom Händler, 24 Stunden

am Tag, just in time und an jedem Ort. Mehr und mehr werden wir auch Logistikaufgaben von unserem Kunden, zum Beispiel im Bereich der C-Teile – aber auch für unsere Industriepartner – als neutraler Logistik-Dienstleister – übernehmen.

- ▷ Voraussetzung dafür sind auf Marktsegmente bzw. Kundenzielgruppen zugeschnittene Sortimente. Entsprechend breite Sortimente müssen dann auch als Bestände geführt werden, um jederzeit und wie gesagt just in time abrufbar zu sein.
- ▷ Das Geschäft, das derzeit noch vor allem product driven ist, wird immer mehr von der Beratung getrieben. Die Kunden verlangen umfassende Beratungskompetenz.
- ▷ Damit verbunden ist Lösungskompetenz. Die Kunden wollen vollständige Lösungen. Im Bereich Metall- und Objektbau wollen sie Beschläge nicht mehr einfach nur geliefert bekommen, sondern sie wollen zunehmend die komplette Lösung, von der Projektierung über den Einkauf und die Lieferung bis hin zur vollständigen Montage ganzer Objektbereiche. Handelsunternehmen wie VBH müssen sich damit wandeln vom Händler zum Systempartner. Vielfach werden sich Kundenbeziehungen verändern: War VBH bislang nur Lieferant, wird künftig oft VBH Systempartner seiner Kunden sein.
- ▷ VBH entwickelt sich auch bei der kommenden „intelligenten“ Haustechnik zum Systempartner. Das erfordert zusätzliche Kompetenz im Bereich der Gebäude-Leittechnik, Mechatronik und Elektronik insgesamt.
- ▷ Derjenige wird das Geschäft machen, der in seinem jeweiligen Spezialfach der Beste ist. Der Generalist stirbt aus. Unternehmen wie VBH müssen in klar definierten Spezialgebieten die Besten sein.

- ▷ Die Unternehmen müssen immer mehr klare Zielgruppenkompetenzen besitzen. Nur wer die Sprache seiner jeweiligen Kunden spricht, die sich selber immer mehr ausdifferenzieren, wird in der Lage sein, ihnen Produkte zu verkaufen.
- ▷ Mit unserer klaren Ausrichtung auf den Fenster- und Türenmarkt, den Metall- und Objektbau sowie den Innenausbau sind wir dafür gut gerüstet.

Dies alles wird kommen, in sehr kurzer Zeit. Diese Entwicklung kommt nicht einfach so über uns, sie ist Folge der Entwicklung bei unseren Kunden. Wie die Automobilindustrie Anfang der neunziger Jahre ist der Bau nicht einfach in einer Rezession, er ist in einem Strukturbruch. Damit einher geht eine massive Profes-

sionalisierung. Handwerker werden zukünftig mehr und mehr auf Partner zählen, die sie mit ganzheitlichen Lösungen unterstützen können, damit sie die Probleme ihrer Kunden lösen können

Wir spezialisieren uns zunehmend. Und wir beginnen, vollständige Objektteile unserem Kunden anzubieten. Wir sind auf eigenem zielstrebigem Weg vom traditionellen Beschlaghändler zum Systemhaus für Beschläge und Zubehör, und dies ganz gezielt auf die angesprochenen oder schon bearbeiteten Kunden- bzw. Zielgruppen.

Und exakt dies sind die Gründe, weshalb VBH diese Entwicklung begrüßt. Wir haben bereits vor einigen Jahren in einer strategischen Analyse erkannt, wohin sich der Markt ent-

wickeln wird, und wir haben uns darauf eingestellt. Voraussetzung, alle diese Veränderungen zu bestehen, ist schlichtweg Größe. Nur dann können wir die gesamte Palette, auf höchstem Niveau, zu niedrigen Kosten leisten. Deshalb unser Zusammenschluss mit GENIATEC.

Ich komme nochmals auf das Ergebnis 2001 zurück.

In einem derart dynamischen Umfeld sind wir gut aufgestellt. Deshalb rechnen wir für 2001, trotz anhaltend schwieriger Rahmenbedingungen im deutschen Markt, wiederum mit einem positiven Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit des Konzerns.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.