



Auszüge aus der Rede von Vorstand  
**Mark Martin**  
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung  
der a.i.s AG (vormals Lösch Umweltschutz AG)  
am 16. April 2002 in Duisburg

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir treffen uns heute zu einer besonderen Hauptversammlung, einer Hauptversammlung, die ganz im Zeichen des Neustarts unserer Gesellschaft steht. Dafür steht nicht nur unserer neuer Name a.i.s AG, dafür steht auch unsere neue Strategie und so manch neuer Kopf in unserer Mannschaft.

Lassen Sie mich zuerst auf die personellen Veränderungen eingehen.

An die Stelle von Herrn Viktor Hofmann, der am 4. Dezember 2001 sein Mandat niedergelegt hat, ist Herr Dr. Udo Strauß getreten. Herr Dr. Strauß ist schon seit 1999 als Geschäftsführer mehrerer Tochtergesellschaften im Unternehmen tätig. Zuvor arbeitete Herr Dr. Strauß bereits 18 Jahre im Entsorgungsbereich und verfügt damit über weitreichende Kenntnisse der Branche. Er ist ein Mann des operativen Geschäfts. Sein Wissen und seine Erfahrungen werden uns helfen, unsere neue Strategie weiter umzusetzen.

Auch unseren Aufsichtsrat konnten wir, wenn ich das einmal so salopp ausdrücken darf, hochkarätig neu „bestücken“. Herr Dr. Jürgen Großmann, der geschäftsführende Alleingesellschafter der Ihnen sicherlich bekannten Georgsmarienhütte

Holding GmbH ist, sowie Herr Ulrich Grillo als Vorstandsmitglied von den gleichnamigen Grillo-Werken hier in Duisburg, haben sich bereit erklärt, dieses Mandat zu übernehmen und in ihrer neuen Funktion unsere Gesellschaft tatkräftig zu unterstützen. Ich denke, die Tatsache, dass wir beide Herren für den Aufsichtsrat gewinnen konnten, ist auch ein Zeichen dafür, dass wieder Vertrauen in unsere Gesellschaft besteht und wieder an die Zukunft der a.i.s AG geglaubt wird.

An dieser Stelle möchte ich es nicht versäumen, den ausgeschiedenen Organmitgliedern für die konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit persönlich zu danken.

Jetzt zu den Fakten. Das abgelaufene Geschäftsjahr stand noch im Zeichen der Konsolidierungsphase. Nicht alles, was wir uns vorgenommen hatten, konnten wir auch verwirklichen. Hier machte uns die eine oder andere Entwicklung auf dem Markt, die sich dem Einfluss der Gesellschaft entzogen, einen Strich durch die Rechnung. Ich erwähne da die konjunkturelle Flaute und die härtere Gangart auf dem Entsorgungssektor mit zum Teil ruinösen Wettbewerbsmethoden.

So konnten wir bei den Umsätzen, trotz deutlich gestiegener Mengendurchsätze,

die von uns hoch gesteckten Ziele nicht erreichen. Geplant waren für das Berichtsjahr im inländischen Lösch-Konzern nicht konsolidierte Umsätze in Höhe von 23,4 Mio. EUR und ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von plus 0,8 Mio. EUR. Tatsächlich erzielte die inländische Gruppe bei Umsätzen in Höhe von 20,1 Mio. EUR ein EBIT von minus 2,9 Mio. EUR.

Die wesentlichen Gründe für diese Entwicklung möchte ich Ihnen erläutern:

Nach anfänglichen Erfolgen zu Beginn des Geschäftsjahrs, insbesondere durch die Steigerung der Auslastung unserer vorhandenen Anlagekapazitäten und die Erhöhung der erzielten Roherträge, sahen wir uns im Laufe des Jahres damit konfrontiert, die gestiegenen Entsorgungskosten in den Finalanlagen nicht im vollen Umfang an die Abfallerzeuger weitergeben zu können. Dies ließ der erwähnte fast ruinöse Wettbewerb auf dem Markt nicht zu.

Belastend kam hinzu, dass die Bekanntgabe der NORDAG AG vom 19.2.2001, sich von allen Entsorgungsaktivitäten trennen zu wollen, zu Irritationen am Markt führten.

Dies alles hatte zur Folge, dass bei unseren Tochtergesellschaften die Roherträge sanken.

Im Berichtszeitraum konnten wir die gesamte Bilanzstruktur des Unternehmens sowohl auf Konzernebene wie auf der Ebene des Einzelabschlusses grundlegend verbessern. So ist die a.i.s AG durch den Verkauf unseres 51-prozentigen Anteils an unserer österreichischen Tochtergesellschaft Rumpold AG an die NORDAG AG für 18,1 Mio. EUR nun hinsichtlich ihrer Bankverbindlichkeiten erheblich entschuldet. Die NORDAG erwarb dieses Aktienpaket und übernahm als Gegenleistung unsere Bankverbindlichkeiten in annähernd gleicher Höhe. Insgesamt wurde die Lösch AG zum 30.9.2001 um 8,8 Mio. EUR und der Lösch-Konzern um 9,7 Mio. EUR durch die Übernahme von Bankverbindlichkeiten seitens der NORDAG entlastet. Weiter wurden die Bankverbindlichkeiten über direkte Zahlungen durch die NORDAG um 4,1 Mio. EUR reduziert. Die noch verbleibende Kaufpreisforderung gegen die NORDAG belief sich zum 30. September auf 4,3 Mio. EUR. Aktuell haben wir noch Forderungen in Höhe von ca. 1,9 Mio. EUR gegenüber der NORDAG. Diese Forderungen werden zu 6 % p.a. verzinst.

Besonders positiv hat sich die Eigenkapitalsituation der Lösch AG und des Lösch-Konzerns entwickelt. Die Lösch AG verfügte zum 30.9.2001 über eine Eigenkapitalquote von 47,1 %, der Lösch-Konzern von 27,1 %. Damit konnte die von mir vormals prognostizierte Eigenkapitalquote der a.i.s AG von 42,9 Prozent sogar noch übertroffen werden.

Auch die Neustrukturierung des Unternehmens konnte im vergangenen Geschäftsjahr, wie angekündigt, zum Abschluss gebracht werden. Dies geschah durch den Verkauf bzw. die Aufgabe von nachhaltigen Verlustbringern oder Randaktivitäten und durch die sinnvolle Zusammenlegung von Tochtergesellschaften, um größere und damit wettbewerbsfähigere Einheiten zu bilden. Mit Stand zum 30.9.2001 haben wir nur noch sechs Tochtergesellschaften.

Ich komme nunmehr zu den Vorgängen von besonderer Bedeutung, die sich nach dem Schluss des Geschäftsjahrs ereignet haben.

Wie bereits auf der außerordentlichen Hauptversammlung berichtet, habe ich mit Wirkung zum 30.9.2001 über die Kaufgesellschaft MAS Beteiligungs GmbH 75 Prozent der Aktien der Lösch AG übernommen. Allein dieser Tatbestand für sich

betrachtet, sollte auch für Sie eine Dokumentation sein, dass ich von unserer Gesellschaft überzeugt bin.

Auf der außerordentlichen Hauptversammlung wurde weiter der Beschluss gefasst, das Grundkapital auf 10,2 Mio. EUR herabzusetzen und gleichzeitig die vorhandenen Kapitalrücklagen um 22,5 Mio. EUR aufzulösen. Mit diesen Maßnahmen wollen wir die Ausschüttungsfähigkeit Ihres Unternehmens so schnell wie möglich wiederherstellen.

Zusammengefasst: Nicht länger steht die Bewältigung von Altlasten im Vordergrund unserer Tätigkeit. Wir können uns jetzt voll und ganz auf das interne und externe Wachstum der a.i.s konzentrieren.

Für das laufende Geschäftsjahr 2001/2002 planen wir infolge der verhaltenen prognostizierten Konjunktur- und Marktentwicklung moderat steigende Umsätze.

Nicht zuletzt durch die bereits greifenden Maßnahmen – ich möchte besonders die Reduktion der Entsorgungskosten über ein übergreifendes Stoffmanagement und die weitere Forcierung der Vertriebsaktivitäten nennen – erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr ein deutlich verbessertes Konzern-Ergebnis.

Allerdings wird dieses Ergebnis auch im Geschäftsjahr 2001/2002 noch negativ sein. Wenn ich weiter in die Zukunft blicke, so geht der Vorstand davon aus, dass wir bereits im Geschäftsjahr 2002/2003 wieder schwarze Zahlen schreiben werden.

In den ersten 6 Monaten des laufenden Geschäftsjahrs haben wir bei Umsätzen in Höhe von 7,8 Mio. EUR ein EBIT von minus 2,2 Mio. EUR erzielt. Lassen Sie sich aber nicht von diesen Zahlen täuschen, meine Damen und Herren.

Die erwirtschafteten Verluste liegen vornehmlich im ersten Quartal des aktuellen Geschäftsjahrs. So konnten wir im 2. Quartal in der Sparte medizinische Abfälle die Entsorgungskosten um 10 Prozentpunkte, in der Sparte feste und flüssige Sonderabfälle sogar um 50 % pro Tonne senken. Für das zweite Halbjahr des laufenden Geschäftsjahrs konnten wir zudem zwei neue Großkunden akquirieren. Durch diese wird sich allein der Durchsatz um 10.000 Tonnen im Jahr erhöhen - mit entsprechender positiver Auswirkung auf Umsatz und EBIT.

Was haben wir in der Zukunft vor? Strategisch werden wir uns künftig auf die

Marktnische der Entsorgung spezieller Sonderabfälle konzentrieren, die ökologisch und ökonomisch trotz des schwierigen Marktumfelds sinnvoll zu verwerten sind. Wir werden uns auf solche Geschäftsfelder konzentrieren, in denen die a.i.s AG stark in Know-how, Technologie und Logistik ist und in denen konzerninterne Synergien realisiert werden können.

Im Zuge dieser Strategie sind der Kauf innovativer, marktreifer Techniken sowie strategische Partnerschaften und Kooperationen mit anderen Marktteilnehmern geplant. So wollen wir Wachstum generieren und unsere Marktpräsenz stärken.

Lassen Sie mich an einem Beispiel unsere neue Strategie erläutern. Mit Kaufvertrag vom 1. November 2001 haben wir eine Anlage zur Aufbereitung stark ölhaltiger industrieller Schleifschlämme gekauft.

Was ist an dieser Anlage nun so besonders, wo liegen die Chancen für unser Unternehmen?

Jährlich fallen in der Industrie rund 200.000 Tonnen stark ölhaltiger Schleifschlämme sowohl mineralischer, wie metallischer Art an, deren Entsorgung ausgesprochen problematisch ist. Bis jetzt gibt es nur sehr wenige Entsorgungsunternehmen, die diese Schleifschlämme ökologisch und vor allem ökonomisch sinnvoll verwerten können. Mit unserer Anlage sind wir genau dazu in der Lage.

Natürlich reicht dies allein nicht aus. Wir haben noch weitere Eisen im Feuer. So prüfen wir zurzeit sehr konkret ein Investitionsprojekt zur Verstärkung unserer Sonderabfallaktivitäten in Ostdeutschland sowie weitere mögliche Akquisitionen. Sehen Sie mir bitte nach, dass ich an dieser Stelle wegen der laufenden Verhandlungen und aus Gründen des Konkurrenzschutzes nicht mehr sagen kann.

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

die a.i.s, da sind wir sehr zuversichtlich, wird am Markt und im Wettbewerb auf sich aufmerksam machen. Unser Konzept ist stimmig, die Gesellschaft ist gut aufgestellt, wir blicken in eine Zukunft mit schwarzen Zahlen. Der Vorstand wird alles daran setzen, in unser aller Interesse den Wert der Gesellschaft nachhaltig zu steigern.