



Als Ursachen für den Ergebnisrückgang kommen weitestgehend Sondereffekte in Frage

Dr. Reinhold C. Heibel

Vorsitzender des Vorstandes
der B.U.S Berzelius Umwelt-Service AG
in der Hauptversammlung am 15. April 2002

Sehr geehrte Damen und Herren,

liebe Aktionärinnen und Aktionäre
der B.U.S Berzelius Umwelt-Service
AG,

im Namen des Vorstandes heiÙe
ich Sie sehr herzlich willkommen auf
unserer Hauptversammlung über das
Geschäftsjahr 2000/2001. Ich freue
mich über Ihr zahlreiches Erscheinen.
Ebenso begrüÙe ich die Vertreter der
Banken und der Medien.

Ganz besonders freue ich mich,
hier auch einige unserer operativ täti-
gen Geschäftsführer begrüÙen zu
können. Im einzelnen sind dies – viel-
leicht können sich die Herren einmal
kurz von Ihrem Platz erheben – Herr
Dirk Heinrich, Geschäftsführer der
B.U.S Commercial, Herr Dr. Heinz
Orbon, Geschäftsführer der BAS und
Konzelmann, Herr Eberhard Saage
von der Zinkrecycling Freiberg, Herr
Eckhard von Billerbeck von der
B.U.S Metall sowie Herr Dirk Witte
von B.U.S-Transport. Die Herren ste-
hen Ihnen, liebe Aktionärinnen und
Aktionäre, sicher während der Pause

und im Anschluss an die HV für Ein-
zelfragen gerne zur Verfügung.

Ich komme ohne weitere Vorrede
zur Sache und berichte zunächst über
den Verlauf des abgelaufenen Ge-
schäftsjahres. Daran schließen sich
die Informationen über die ersten fünf
Monate des laufenden Geschäftsjah-
res 2001/2002 an. Schließlich möchte
ich Ihnen unsere strategischen Inten-
tionen darlegen, wohin die Reise der
B.U.S gehen soll.

Die Spannweite unserer geschäftlichen Entwicklungen im abgelaufenen Geschäftsjahr war von Höhen und Tiefen geprägt.

Das abgelaufene Geschäftsjahr war
geprägt von Sondereffekten. Sie
schlugen negativ auf unsere Ergebnis-
lage durch. In der Gewinnwarnung
vom August vergangenen Jahres ha-
ben wir diese Entwicklung zeitnah
angekündigt.

Unser erklärtes Ziel ist es nun, die
B.U.S schon kurzfristig aus dem Tal
wieder auf die Bergspitze zu bringen
– da wo sie hingehört.

Wenn sich mit der B.U.S im ver-
gangenen Jahr schon alles zum Besse-
ren entwickelt hätte, dann stünde ich
heute nicht hier.

Die personellen Wechsel an der
Spitze des Vorstandes und des Auf-
sichtsrats am Ende des vergangenen
Jahres dokumentierten freilich keinen
strategischen Richtungswechsel.

Allerdings wollen wir zeigen, dass
bei der Umsetzung unserer Strategie
des Wachstums in die internationalen
Märkte bei weiterem Ausbau der
Kerngeschäfte eine noch höhere
Schlagzahl möglich ist.

Mit dieser fokussierten Strategie,
die die Kernkompetenzen der B.U.S
betont, befinden wir uns auf einem er-
folgreichen Weg. Wir werden, meine
Damen und Herren, unsere Stellung
als ein aktiver Global Player bei der
Aufbereitung metallhaltiger Rest-
stoffe weiter festigen und ausbauen.

Die Spannbreite unserer geschäftlichen Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr war von Höhen und Tiefen geprägt.

Das zeigt sich allein an zwei Zahlen:

Im Geschäftsjahr 2000/2001

- ▷ verzeichnete die B.U.S. ein Umsatzplus von 9,1 Prozent und
- ▷ erwirtschaftete ein negatives Betriebsergebnis von 8,5 Millionen Euro.

Trotz dieser insgesamt unbefriedigenden Performance, wenn ich das negative Ergebnis des letzten Jahres so kommentieren darf, ist die B.U.S. gleichwohl ein gesundes und attraktives Unternehmen mit einer herausragenden Positionierung in Markt und Technologie.

Trotz dieser insgesamt unbefriedigenden Performance ist die B.U.S. gleichwohl ein gesundes und attraktives Unternehmen mit einer herausragenden Positionierung in Markt und Technologie.

Durch internes Wachstum und strategisch motivierte Akquisitionen sind wir bereits ein Stück vorangekommen. In Europa konnten wir unsere führende Position weiter festigen und, aufbauend auf diesem Erfolg, auf dem nordamerikanischen Markt einen für uns strategisch wichtigen Brückenkopf errichten.

Der Grundstock für einen erfolgreichen Ausbau ist unsere einzigartige Technologiekompetenz. Um hier nur ein Beispiel zu nennen: Die B.U.S. bestimmt mit dem SDHL-Verfahren weltweit den internationalen BAT-Standard für die beste verfügbare Technologie beim Stahlwerkstaubre-cycling.

In den wichtigen Kerngeschäftsfeldern Stahlwerkstäube und Salzschlacke haben wir uns gerade durch unsere technologische Vorreiterrolle ei-

nen Wettbewerbsvorsprung erarbeitet. Auf dieser Basis haben wir eine gute Ausgangslage, auch in außereuropäischen Zielregionen hohe Ertragspotenziale aufzubauen zu können.

Für die Ausbaupläne dieses High-Tech-Unternehmens im Recycling industrieller Wertstoffe stehen die finanziellen Mittel bereit. Unsere finanzwirtschaftliche Ausstattung kann man als durchaus komfortabel bezeichnen, und zwar durch

- ▷ verfügbare flüssige Mittel in Höhe von rund 85 Mio. Euro zum 30.09.2001
- ▷ eine außergewöhnliche Eigenkapitalquote von rund 60 Prozent und
- ▷ weiterhin hohe steuerliche Verlustvorträge.

Im folgenden möchte ich Ihnen nun, sehr verehrte Damen und Herren, die wesentlichen Ereignisse des Geschäftsjahrs 2000/2001 vorstellen.

So eröffnet uns der im Juni 2001 getätigte Kauf eines kanadischen Dienstleisters für die Primäraluminium-Industrie, die Recyclage d'Aluminium in Quebec, den Einstieg in den nordamerikanischen Markt. Gleichzeitig erschlossen wir uns damit die Möglichkeit, unsere Geschäftsbeziehungen mit den weltgrößten Aluminiumproduzenten ALCAN und ALCOA auszuweiten.

Der im Juni 2001 getätigte Kauf eines kanadischen Dienstleisters für die Primäraluminium-Industrie eröffnet uns den Einstieg in den nordamerikanischen Markt.

Wir sehen darin die einmalige Chance, durch Standardisierung der Recyclingprozesse zum Generalentsorger nicht nur der Sekundäraluminium-Erzeuger, sondern auch der größten Primäraluminium-Produzenten, und das weltweit, aufzusteigen.

Auch auf dem asiatischen Markt blieben wir nicht untätig und positionierten uns hier mit dem Ausbau der

Sekundäraluminium-Produktion unserer chinesischen Tochtergesellschaft. Wir eröffneten eine neue Schmelzhalle mit einem modernen Schmelzofen sowie Verwaltungs- und Nebengebäuden in der interessanten Industrieregion von Shanghai. Produktion und Umschlag sind zunächst auf 15.000 bis 20.000 t Aluminiumlegierungen pro Jahr ausgelegt – mit entsprechenden Ergebniszuwächsen. Die Produktion kann zukünftig stufenweise je nach Markterfordernis hochgefahren werden.

Unser technologischer Vorsprung und die große Investitionsbereitschaft in modernste Verfahren festigten unsere ohnehin starke Marktstellung auch in Europa.

Unser technologischer Vorsprung und die große Investitionsbereitschaft in modernste Verfahren festigten unsere ohnehin starke Marktstellung auch in Europa. Wir sind europäischer Marktführer bei der Aufarbeitung von

- ▷ Stahlwerkstaub,
- ▷ Edelstahlwerkstaub und
- ▷ Salzschlacke.

Wir verfügen über einen Marktanteil

- ▷ beim Stahlwerkstaub von fast 60 Prozent,
- ▷ beim Edelstahlwerkstaub von über 60 Prozent und
- ▷ im Bereich Salzschlacke von knapp 45 Prozent.

Durch die Beteiligung von gut 30 Prozent an der süddeutschen Konzern-Gruppe, die wir im Juni 2001 erworben haben, konnten wir im Bereich Sekundäraluminium unsere Marktposition ausbauen.

Anfang dieses Kalenderjahres haben wir über eine Call-Option die restlichen rund 70 Prozent erworben und avancierten damit zum zweitgrößten Produzenten von Sekundäraluminium in Deutschland. Neben

VW, womit wir seit vielen Jahren geschäftlich verbunden sind, haben wir neue Großkunden wie DaimlerChrysler, BMW und Peugeot sowie einige Kundengießereien dazugewonnen.

Im Segment Stahlwerkstaub haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr kräftig investiert. Bei der B.U.S Zinkrecycling in Freiberg/Sachsen und am Standort Duisburg bei der B.U.S Metall investierten wir in den Ausbau der Kapazität bzw. in die Einführung des modernen SDHL-Verfahrens, das uns die Technologie- und Kostenführerschaft in diesem Kerngeschäft beschert. Wenn Sie den Ihnen vorliegenden Geschäftsbericht durchblättern, dann sehen Sie die Bilder von den gewaltigen Drehrohren als Mittelpunkt des Zink-Recyclingprozesses.

Zu Umsatz, Jahresfehlbetrag und der Verbesserung der operativen Ergebnisse komme ich später.

Ein weiteres Ereignis des vergangenen Geschäftsjahres ist das Aktienrückkaufprogramm. Wir halten den Aktienrückkauf im Grundsatz auch jetzt noch für richtig, obwohl er zunächst bis zum 31.12.2001 einen hohen Wertberichtigungsbedarf nach sich zog: Im Zuge der damaligen Schwäche an den Kapitalmärkten und der Gewinnwarnung im letzten Jahr verfielen die Kurse unserer Aktien leider spürbar. Erfreulicherweise ist seit Jahresbeginn ein gegenläufiger Trend feststellbar.

Im Segment Stahlwerkstaub haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr kräftig investiert.

Angesichts der finanziellen und wirtschaftlichen Potenziale sowie der noch zu erläuternden Ertragsziele hält der Vorstand – zumindest bei mittelfristiger Betrachtung – die B.U.S-Aktie für unverändert unterbewertet.

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr 605.159 Aktien hinzugekauft und verfügten zum 30.09.2001 über ein eigenes Aktienpaket in Höhe

von 7,37 Prozent. Heute halten wir 9,73% des Gesamtkapitals in Form von eigenen Aktien. Wir sehen diese als ein wichtiges Asset an.

Trotz der negativen Ergebnisentwicklung, aber in Anbetracht der guten finanziellen Ausstattung, über die unsere Gesellschaft verfügt, schlagen Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung eine Ausschüttung an die Aktionäre vor.

Trotz der negativen Ergebnisentwicklung schlagen Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung eine Ausschüttung an die Aktionäre vor.

Die ursprünglich vorgeschlagene Dividende, nämlich 0,32 Euro pro Stammaktie und 0,34 pro Vorzugsaktie, soll allerdings entsprechend eines Antrages unserer Mehrheitsgesellschaftlerin, der Temana Unternehmensverwaltungs-GmbH, geändert werden. Diese hundertprozentige Tochtergesellschaft der Nordag AG schlägt vor: Je stimmberechtigte Stammaktie soll eine Dividende von 0,31 Euro und je stimmrechtslose Vorzugsaktie eine Dividende von 0,37 Euro gezahlt werden.

Die Verwaltung der B.U.S unterstützt diesen formellen Gegenantrag. Antrag und Begründung sind dem Geschäftsbericht beigelegt worden, wobei wir ergänzend darauf hinweisen, dass der Betrag, der auf neue Rechnung vorgetragen wird, nunmehr 173.620,52 Euro beträgt.

Zur Erklärung dieses Vorgangs folgendes: Wir sind von zwei Depotbanken darauf hingewiesen worden, dass der Gewinnverwendungsbeschluss der Gremien nicht im Einklang mit unserer Satzung stehen könnte. Da wir ein Restrisiko nicht ausschließen können und, um Anfechtungsklagen zu umgehen, schließt sich die Verwaltung der B.U.S dem Vorschlag des Mehrheitsgesellschafters an.

Ich komme nun zu den Fakten des Geschäftsjahres 2000/2001.

Erfreulich ist die Steigerung des Konzern-Umsatzes, der nun 215,4 Mio. Euro beträgt nach 197,4 Mio. Euro im Vorjahr, was einer Steigerung von 9,1 Prozent entspricht. Hier ist die neu erworbene kanadische Tochtergesellschaft Recyclage d'Aluminium mit 2,3 Mio. Euro berücksichtigt.

Das interne Wachstum beträgt folglich 15,7 Mio. Euro, entsprechend 8 Prozent. Nahezu alle Tochtergesellschaften haben dazu beigetragen.

Hervorzuheben ist, dass sich die Umsatzzuwächse im Ausland stärker als im Inland entwickelten. So stieg der Inlandsumsatz von 126,4 Mio. Euro um 8,3 Prozent auf 136,9 Mio. Euro. Im Ausland wurde ein Plus von immerhin 10,5 Prozent erzielt. Der Umsatz ist dort von 71,1 Mio. Euro auf 78,6 Mio. Euro angewachsen.

Der Konzernumsatz beträgt nun 215,4 Mio. Euro nach 197,4 Mio. Euro im Vorjahr, was einer Steigerung von 9,1 Prozent entspricht.

Die Zunahme des Durchsatzes, also der verarbeiteten Reststoffmengen, in Höhe von 8,5 Prozent ist unseres Erachtens bemerkenswert. Die Steigerung der Zahl der Mitarbeiter um ein Fünftel erklärt sich weitgehend aus Zugängen durch die Zukäufe.

Die Ergebniszahlen, die Sie hier sehen, sind in der Tat wenig vorzeigefähig. Das einzig Positive, was man dem noch abgewinnen kann, ist die Tatsache, dass für den Ergebnisrückgang weitestgehend Sondereffekte als Ursachen in Frage kommen.

Solche außerordentlichen Faktoren „verhagelten“ unser Betriebsergebnis (EBIT). Es erreichte auf den ersten Blick nicht einmal das Vorjahresniveau und verschlechterte sich von plus 5,2 Mio. Euro in 1999/2000 auf -8,5 Mio. Euro in 2000/2001.

Bei näherem Hinsehen, d.h. nach Bereinigung aller außerordentlichen Effekte wie z.B. niedrigere Beteiligungserträge aufgrund von Einmal-effekten bei ausländischen Beteiligungsgesellschaften und ein hoher operativer Verlust bei der Tochtergesellschaft B.U.S Metall, Duisburg, infolge von Stillständen im Zuge der Modernisierung der Produktionstechnologie sowie Wertberichtigungen auf unsere Finanzanlagen, ergibt sich ein EBIT von 0,2 Mio. Euro für das Jahr 2000/2001. Dem stünde ein um alle Befesa-Effekte bereinigtes EBIT von -3,5 Mio. Euro des Vorjahres gegenüber, also eine Verbesserung von 3,7 Mio. Euro. Zu Ihrer Erinnerung, Wir haben im vorletzten Geschäftsjahr unsere spanische Beteiligungsgesellschaft Befesa verkauft.

Unser Betriebsergebnis (EBIT) verschlechterte sich von plus 5,2 Mio. Euro in 1999/2000 auf -8,5 Mio. Euro in 2000/2001

Die gute Nachricht hier ist, dass die Schwierigkeiten weitgehend behoben sind und B.U.S Metall in den letzten Monaten operativ bereits wieder auf break-even-Niveau und damit besser als für diesen Zeitraum geplant liegt. Die Umrüstung der Wälzrohranlage auf das ressourcenschonende SDHL-Verfahren führt seit Inbetriebnahme zu ständig verbesserten Ergebnissen.

Die Konzern-Bilanzsumme erhöhte sich um 4,1% von 293,8 Mio. Euro auf 305,9 Mio. Euro. In dem gestiegenen Sachanlagevermögen schlagen sich die vorgenommenen Zukäufe sowie die getätigten Investitionen nieder. Die Anlageintensität, also das Verhältnis Anlage- zu Gesamtvermögen, hat sich entsprechend von 28,9 auf 35,1 Prozent erhöht.

Der Kursrückgang der Wertpapiere ist stichtagsbedingt, der Rückgang der liquiden Mittel ist in erster Linie auf die im Geschäftsjahr durchgeführten Investitionen zurückzuführen.

Die Eigenkapitalquote sank infolge der hohen Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 1999/2000 und des Jahresfehlbetrages 2000/2001 von 72 Prozent auf 62 Prozent.

Der Anstieg der Bankverbindlichkeiten resultiert im Wesentlichen aus höheren Kreditfinanzierungen infolge von Investitionen bei Tochtergesellschaften. Der deutliche Zuwachs der sonstigen Verbindlichkeiten hat seine Ursache in höheren Verbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt.

Die Ergebnissituation in der AG hat sich deutlich besser entwickelt als im Konzern.

Die Ergebnissituation in der AG hat sich deutlich besser entwickelt als im Konzern. Der Rückgang des Jahresüberschusses resultiert aus dem Wegfall des Vorjahreseffektes aus dem Verkauf der spanischen Tochtergesellschaft Befesa.

Die Vermögens- und Finanzlage der AG hat sich nahezu parallel zum Konzern entwickelt.

Die Insider von Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die uns seit Jahren kennen und begleiten, werden fragen: Wo ist das Geld aus dem Befesa-Verkauf geblieben? Das Desinvest der spanischen Tochtergesellschaft hatte uns bekanntlich vor zwei Jahren 171,3 Mio. Euro steuerfrei in die Kasse gebracht.

Hier sehen Sie, dass wir nach Einzahlungen, Akquisitionen, der Dividendenzahlung, der Konzernfinanzierung, nach Aktienrückkauf sowie Wertberichtigungen am 30. September 2001 noch über einen Finanzmittelfonds von knapp 85 Mio. Euro verfügten, wobei man zusätzlich auch noch die herausgereichten kurzfristigen Darlehen und die eigenen Aktien als Kriegskasse definieren kann.

Die allgemeine Börsenschwäche schlug sich bei uns in einem stichtagsbedingten Abschreibungsbedarf von 6,0 Mio. Euro auf unsere Finanz-

anlagen, also von uns erworbene Fonds und eigene Aktien, nieder.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle noch einige Anmerkungen zu einzelnen Punkten der Tagesordnung dieser ordentlichen Hauptversammlung sagen. Die Verwaltung schlägt u.a. vor, verschiedenen Ergebnisabführungsverträgen zwischen der B.U.S einerseits und der B.U.S Zinkrecycling Freiberg GmbH, der B.U.S Commercial Services GmbH und der Aluminium-Salzschlacke Aufbereitungs GmbH andererseits die Zustimmung zu erteilen. Der Vorstand hat zu diesen Verträgen in einem Bericht, der bekannt gemacht wurde und Ihnen auch heute hier vorliegt, ausführlich Stellung genommen.

Die Verwaltung schlägt u.a. vor, verschiedenen Ergebnisabführungsverträgen die Zustimmung zu erteilen.

Der Abschluss der Ergebnisabführungsverträge erfolgt mit der Zielsetzung, für steuerliche Zwecke die Verrechnung von Gewinnen der Tochtergesellschaft mit etwaigen Verlusten der B.U.S bzw. umgekehrt zu ermöglichen und dadurch die Steuersituation des Konzerns zu optimieren. Die Tochtergesellschaften bleiben dabei rechtlich selbständig.

Unter Top 9 schlagen wir Ihnen eine Reihe von Satzungsänderungen vor. Teilweise handelt es sich dabei, beispielsweise im Hinblick auf die Regelungen über den Ausschluss der Einzelverbriefung, lediglich um redaktionelle Änderungen. Ein Teil der Beschlussvorschläge ist durch die Änderungen des Aktiengesetzes durch das sog. Namensaktiengesetz (NaStraG) bedingt. Das betrifft bspw. die Änderungen über die Regelungen zur Einberufung der Hauptversammlung und der Teilnahme an der Hauptversammlung.

Ein Beschlussvorschlag zielt auf die bei börsennotierten Gesellschaften mittlerweile üblich gewordene Praxis

ab, wonach die Gesellschaft zugunsten der Aufsichtsratsmitglieder eine sog. D & O-Versicherung abschließt. Dieser Tatsache trägt auch Tagesordnungspunkt 8 Rechnung, der eine Genehmigung für die bereits bestehenden D & O-Versicherungen beinhaltet.

Umsatzzuwachs und Ergebnissteigerungen im Segment Stahlwerkstäube können sich sehen lassen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen unter Top 10 im Hinblick darauf, dass die von der Hauptversammlung am 03. April 2001 erteilte Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien im Verlaufe dieses Jahres durch Zeitaufbrauch erlöschen wird, weiter vor, eine neue Ermächtigung zu erteilen. Diese Ermächtigung sieht vor, dass die Gesellschaft bis zum 30. September 2003 eigene Aktien in Höhe von maximal 10% des derzeitigen Grundkapitals erwerben und – ggfs. unter Ausschluss des Bezugsrechts – wieder veräußern kann. Der Gegenwert für den Verkauf dieser Aktien darf den Börsenkurs nicht mehr als 10% unter- oder überschreiten. Insoweit ist ein gesonderter Beschluss der Vorzugsaktionäre erforderlich, der im Anschluss an diese ordentliche Hauptversammlung herbeigeführt werden soll.

Ich werde Ihnen nunmehr einen Blick in die einzelnen Geschäftssegmente, also in den operativen Bereich, vermitteln. Danach dürfte die B.U.S-Welt schon wieder etwas schöner aussehen. Denn unsere Strategie-Überlegungen versprechen schon im laufenden Jahr in Form von ersten positiven Ergebnisbeiträgen zu fruchten.

Um Ihnen einen besseren Einblick in unsere Kerngeschäfte zu geben, haben wir auf den folgenden Charts die Zahlen über die Segmententwicklung mit Aussagen über unsere Investitionsplanung ergänzt. Sie wiederum spiegelt in logischer Konsequenz und im Ergebnis die Marktchancen in den jeweiligen Segmenten wider. Ich

denke, dass Sie so am besten die Zukunft der B.U.S abschätzen können.

Umsatzzuwachs und Ergebnissteigerung im Segment Stahlwerkstäube können sich sehen lassen. Wir werden weiter kräftig in dieses Segment investieren. Trotz der Konzentration in der Stahlindustrie werden die zur Verarbeitung anfallenden Stahlwerkstäube in den nächsten Jahren tonnengemäß deutlich zulegen. Mit einem Anteil von fast 60 Prozent sind wir führend auf dem europäischen Markt.

Als Technologie- und Kostenführer können wir vom größeren europäischen Kuchen der Stahlwerkstäube ein adäquates Stück beanspruchen. Sie sehen aus diesem Chart, dass wir unsere Marktposition sogar erheblich über den erwarteten Mehrausstoß an Stahlwerkstäuben hinaus abschöpfen wollen.

Gerade hinsichtlich einer sich weltweit verschärfenden Umweltgesetzgebung stellt unser patentiertes SDHL-Verfahren ein enormes Ertragspotenzial für die Gesellschaft dar. Diese Darstellung zeigt Ihnen, welche ökologischen und ökonomischen Vorteile unsere in Freiberg/Sachsen und Duisburg angewendete Prozesstechnologie gegenüber der traditionellen Technik hat.

Gerade hinsichtlich einer sich weltweit verschärfenden Umweltgesetzgebung stellt unser patentiertes SDHL-Verfahren ein enormes Ertragspotenzial für die Gesellschaft dar.

Nach Fertigstellung der zur Zeit im Bau befindlichen Wälzanlage II im Geschäftsjahr 2002/2003 wird die B.U.S Zinkrecycling Freiberg GmbH über die größte Anlagenkapazität mit modernster Technologie in Europa verfügen.

Die Nachfrage nach Sekundärzink wird im rohstoffarmen Deutschland – und auch in den übrigen Ländern Eu-

ropas – deutlich zunehmen. Um sich von den Unwägbarkeiten des Weltmarktes abzunabeln, bauen sich alle Industrieländer Kreislaufwirtschaften auf. Da Zink ohne Qualitätsverlust beliebig oft recycelt werden kann, ist die Nutzung dieses Umstandes auch ein Gebot des effizienten Umganges mit Rohstoffen in der Industrie.

Um Ihnen nur ein Beispiel zu nennen, welchen Rückenwind Recyclingfirmen weiterhin aus der Umweltpolitik bekommen: Das Bundeskabinett hat im Februar 2002 eine neue Verordnung zum so genannten Bergversatz beschlossen. Danach dürfen zum Beispiel zinkhaltige Filterstäube, die recycelt und in den Produktionsprozess zurückgeführt werden können, nicht mehr unter Tage verfüllt werden. Das kommt der B.U.S wie gerufen.

Ein Beispiel zeigt, welchen Rückenwind Recyclingfirmen weiterhin aus der Umweltpolitik bekommen.

Die Wertschöpfungskette im Segment Stahlwerkstaub soll Ihnen verdeutlichen, dass wir als Recycling-Unternehmen in der Kreislaufwirtschaft zwei Erlösquellen haben, und zwar bei der Entsorgung der Stahlwerkstäube bei den Stahlwerken und Gießereien sowie bei dem Verkauf der zu Wälzoxid und Schlacken verarbeiteten Stahlwerkstäube an die Metallproduzenten bzw. den Straßenbau.

Auch im Segment Edelstahlwerkstaub sind wir Marktführer in Europa. Trotz der Marktdurchdringung konnten wir zulegen. Die Steigerung des Ergebnisses vor Steuern um knapp ein Fünftel spricht für sich. Die Edeltahlherstellung zählt zu den interessantesten Geschäftsfeldern in der Stahlindustrie. Experten rechnen mit einem Produktionswachstum von rund 25 Prozent bis 2004. Entsprechend mehr Edelstahlwerkstäube fallen an.

Sie sehen hier, dass sich die Produktion auf Europa konzentriert, so dass diese Region unseren Primärfokus darstellt.

Das Segment Aluminium – bestehend aus den Teilsegmenten Sekundäraluminium und Salzschlacke – haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr 2000/2001 durch verschiedene Zukäufe in Kanada und Deutschland sowie durch internes Wachstum entscheidend ausgebaut. Dies führte zu einer erneuten Verbesserung bei Umsatz und Ertrag in diesem Segment. Der Umsatz konnte um mehr als 11 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr auf 129,2 Mio. Euro gesteigert werden.

Unser Recyclingkonzept zur Herstellung von Sekundäraluminium gewinnt weiter an Bedeutung, zumal die Nachfrage nach Aluminium gerade von Seiten der Automobilindustrie in nächster Zeit noch zunehmen wird. Unsere Ausgangslage zu weiterem Wachstum ist somit gut.

Auch im Segment Edelstahlwerkstaub sind wir Marktführer in Europa.

Im Visier unserer regionalen Expansionsziele haben wir Nordamerika. Auf dem Gelände unserer Neuerwerbung Recyclage d'Aluminium in Kanada entsteht derzeit eine neue Salzschlackenaufbereitungsanlage. Wir investieren in diese Referenzanlage rund US \$ 8 Mio. und verfügen nach deren Fertigstellung dort über eine Durchsatzkapazität von ca. 55.000 Tonnen pro Jahr. Nach Fertigstellung der Infrastruktur wird zurzeit mit der Anlagenmontage begonnen. Wir wollen diese Anlage betreiben, um der Aluminium-Industrie zu demonstrieren, dass eine in Europa hervorragend funktionierende wirtschaftlich-technische Recyclinglösung der Schlackenaufbereitung zur Verfügung steht. Dies eröffnet uns die weitere Erschließung des riesigen Salzschlacke-Marktes in Nordamerika, wo bis dato dieses Material überwiegend deponiert wurde.

Das Ziel, in Amerika Fuß zu fassen, ist ehrgeizig, aber realisierbar. Wir setzen dabei nicht nur auf unsere weltweit einzigartige Technologie, sondern auch auf den politischen und öffentlichen Druck einer sich verschärfenden Umweltpolitik auf die Aluminiumproduzenten und ihre Großkunden, zum Beispiel aus der Automobil- und Zulieferindustrie.

Das Ziel, in Amerika Fuß zu fassen, ist ehrgeizig, aber realisierbar.

Bei der Sekundäraluminium-Erzeugung verfügt unsere Gesellschaft über ein in der Welt einzigartiges Konzept der hundertprozentigen Wiederaufbereitung: Aus aluminiumhaltigen Schrotten oder Spänen produzieren wir Sekundäraluminium und sozusagen als Abfall Salzschlacke, die wir unserem Salzschlacken-Kreislauf zuführen.

Aus der Wertschöpfungskette Salzschlacke ersehen Sie die zweifachen Erlöschancen der B.U.S.:

- ▷ einerseits durch Entsorgungserlöse durch Anlieferung von Salzschlacke Dritter
- ▷ andererseits durch Verkaufserlöse der bei der B.U.S.-Aufbereitung entstehenden Produkte – Aluminiumgranulat, Aluoxid und Salz.

Die Wachstumschancen im Segment Aluminium sind weltweit herausragend. Aluminium ist ein Wertstoff, der wegen seiner vielseitigen Verwendung dynamisch nachgefragt wird, ob von der Automobil-, Flugzeug- oder Konsumgüterindustrie. Der politische Druck in allen Industrieländern, ressourcenschonend zu produzieren – um das nochmals zu wiederholen – nutzt Recyclern wie uns, zumal wir über die weltbeste Technologie verfügen.

In diesem Zusammenhang muss einmal gesagt sein, dass ein Recyclingunternehmen wie wir nicht unmittelbar vom Thema Umweltschutz abhängt. Die nicht mehr so engagiert geführte Diskussion oder die restriktive

Haltung der Bush-Administration gegenüber Umweltschutz-Aktivitäten tangiert uns kaum. Wir helfen den Industrien, ihre Produktionsrückstände zu entsorgen und durch Wiederaufbereitung ihr die nötigen Werkstoffe wieder zuzuführen. Diese Ressourcenschonung ist in der Tat eine unumstrittene Umweltschutzmaßnahme, die von allen Seiten begrüßt wird und politisch bis hin zur Gesetzgebung sanktioniert ist.

In diesem Zusammenhang muss einmal gesagt sein, dass ein Recyclingunter- nehmen wie wir nicht unmittelbar vom Thema Umweltschutz abhängt.

Zum Segment Services gehören unsere Gesellschaften B.U.S Commercial Services und B.U.S Transport. Wir wickeln hier vorwiegend Transport- und Service-Leistungen innerhalb der Gruppe ab. Die Beschaffung der Vorstoffe und der Vertrieb der Produkte ist die wichtigste Aufgabe dieser Gesellschaften.

Die bereits gute Entwicklung des vorangegangenen Geschäftsjahres wurde in 2000/2001 noch einmal gesteigert. Vom geplanten Ausbau des Drittgeschäftes und der Optimierung der Abläufe erwarten wir ertragsteigernde Wirkungen.

Wenn wir im Geschäftsbericht von kurzfristigen Maßnahmen zur Verschlankung und Effizienzsteigerung schreiben, dann trifft das besonders für dieses Segment, vornehmlich aber auch für die administrativen Prozesse zu.

Der Gesamtumsatz des abgelaufenen Geschäftsjahres setzt sich wie folgt zusammen:

Das Segment Aluminium erwirtschaftete 52% des Gesamtumsatzes.

Im Segment Services wurden 26% des Gruppenumsatzes erzielt. Das Segment Edelstahlwerkstaub trug 14% zum Umsatz bei und das Segment Stahlwerkstaub hat einen Anteil von 8% am Gesamtumsatz.

Nicht vorenthalten möchte ich Ihnen einen Überblick über unsere Kunden. Viele, die uns nicht kennen, meinen immer noch, die B.U.S sei ein klassisches Entsorgungsunternehmen. Unsere technologischen und logistischen Dienstleistungen werden, wie sie dieser Aufstellung entnehmen können, von vielen Kunden aus den unterschiedlichsten Schlüsselbranchen der Wirtschaft in Anspruch genommen. Für diese Kunden erzielen wir als echter Recycler eine signifikante Wertschöpfung im Sinne einer Kreislaufwirtschaft.

Unsere technologischen und logistischen Dienstleistungen werden von vielen Kunden aus den unterschiedlichsten Schlüsselbranchen der Wirtschaft in Anspruch genommen.

In der logischen und chronologischen Folge präsentieren wir Ihnen nach dem Geschäftsbericht nun die neuen Zahlen für die ersten fünf Monate des laufenden Geschäftsjahres 2001/2002. Hier hat sich der negative Trend unter dem Strich zunächst fortgesetzt.

Ursachen sind weiterhin notwendige Abschreibungen auf unsere Finanzanlagen, die uns mit rund 6,0 Mio. Euro treffen. Allerdings wird auch deutlich, dass wir uns operativ durchaus über Vorjahresniveau bewegen.

Natürlich blieben auch wir von der allgemeinen Krise der Weltwirtschaft nicht verschont. Abhängigkeiten von konjunkturellen und strukturellen Entwicklungen in der Stahl- und Automobilindustrie sind gegeben. Wir sehen darin aber keine Problemsituation auf uns zukommen.

Der weltweite Verfall der Zinkpreise unter den Durchschnittspreis der letzten Jahre trifft uns derzeit nur marginal. Wir haben das Zinkpreisniveau bis Ende Sommer 2002 weit-

gehend über Warentermingeschäfte abgesichert.

In den ersten fünf Monaten des laufenden Geschäftsjahres 2001/2002 hat sich der negative Trend unter dem Strich zunächst fortgesetzt.

Vor großen Überraschungen auf den internationalen Märkten sind wir durch ein umfassendes System des Risikomanagements weitgehend gefeit. Dieses Führungssystem von Risiken wird permanent verfeinert. Wir sind im Geschäftsbericht ausführlich darauf eingegangen. Risikopotenziale durch belastende Sondereffekte wie Gesetzesänderungen, allgemeine Kurschwäche oder ungeplante Produktionsstillstände sind allerdings selten frühzeitig erkennbar. Insofern war nicht voraussehbar, dass das vor einem Jahr auf der Hauptversammlung angekündigte deutliche Ergebniswachstum nicht realisiert werden konnte.

Wir sehen allerdings Licht am Ende des Tunnels. Unser bereits erwähntes Sorgenkind, die B.U.S Metall in Duisburg, arbeitet nach dem Einsatz der modernsten Produktionstechnologie bereits wieder leicht in den schwarzen Zahlen.

Die Wertberichtigungen auf unsere Wertpapiere sehen wir als temporär an. Dass sich der Kurs der B.U.S-Aktien bei fundamentaler Betrachtung mittelfristig wieder nach oben entwickeln wird, davon sind wir überzeugt. Und bei unseren Spezialfonds werden wir weitere Abschreibungen aufgrund von zwischenzeitlich etablierten Wertsicherungskonzepten vermeiden.

Wir werden unsere Aktionäre auch über eine verstärkte Investor Relations-Arbeit über die weitere Geschäftsentwicklung informieren. Wir verstehen darunter keine Windmachelei. Schlechte Zahlen oder düstere Marktaussichten holen jeden ein. Vielmehr haben wir begonnen, durch mehr Informationen über unsere Ge-

sellschaft Transparenz über unsere Geschäftstätigkeit zu geben. Wir sind ein High-Tech-Unternehmen im ressourcenschonenden Recycling und kein Entsorger, lautet die Botschaft.

Über unseren Internet-Auftritt, an dessen Relaunch wir arbeiten, über Analystenkonferenzen, über den mit ausführlichen Informationen zum Beispiel über die Segmente ausgefüllten Geschäftsbericht und nicht zuletzt über unsere Investor News wenden wir uns zum Dialog an die Aktionäre, Geschäftsfreunde und Medien.

Wir sehen allerdings Licht am Ende des Tunnels.

Die durchweg positive Reaktion der Presse auf unsere in der Bilanzpressekonferenz vorgetragene Strategie unterstreicht die Glaubwürdigkeit unserer Darstellung.

In der druckfrischen, neuesten Ausgabe der Investor News können Sie die Medien-Resonanz ausschnittsweise nachlesen. In diesem Zusammenhang biete ich allen Interessierten, die unsere Info-Schrift noch nicht erhalten, den Service an, sich in das Ihnen übergebene Blatt zum kostenlosen Bezug einzutragen oder sich am Ausgang bei einer der Damen zu melden.

In diesem Zusammenhang noch zwei wichtige Anmerkungen zu unserer Aktie: Zum einen haben wir mit Wirkung zum 15. März die B.U.S-Aktie aus dem SMAX genommen und sind in den Regierten Markt gewechselt. Zum anderen hat der Vorstand – mit Zustimmung des Aufsichtsrats – entschieden, ein Delisting der Gesellschaft zu prüfen.

Den wohl überlegten Segmentwechsel hatten wir schon weit vorher beschlossen. Die Relation zwischen mangelndem Service und hohem Aufwand bei schwacher Effizienz ist auf Dauer nicht vertretbar. Wie Sie in diesen Wochen erleben, befinden wir uns in bester Gesellschaft. Namhafte an-

dere Unternehmen ziehen die Konsequenz und treten aus dem SMAX aus, weil er ihre Hoffnungen nicht erfüllte.

Ebenfalls von erheblicher Bedeutung für die Gesellschaft und ihre Aktionäre ist die Börsennotierung unserer Aktie, also die Frage eines Delisting. Wir meinen, dass es im Interesse unserer Aktionäre ist, die Vor- und Nachteile eines Widerrufs der Börsenzulassung unvoreingenommen zu analysieren und abzuwägen.

Wir meinen, dass es im Interesse unserer Aktionäre ist, die Vor- und Nachteile eines Widerrufs der Börsenzulassung unvoreingenommen zu analysieren und abzuwägen.

Das gilt beispielsweise für eine mögliche Finanzierung der Gesellschaft über den Kapitalmarkt und die Fungibilität der Aktien an einem organisierten Markt. Dem stehen u.a. die Kosten, die mit einer Börsennotierung verbunden sind, und das hohe Maß an Transparenz gegenüber, das sich in Verhandlungen mit Kunden beispielsweise bedingt durch die Segmentberichterstattung häufig negativ auswirkt. Auch die Anzahl der durchschnittlich täglich gehandelten B.U.S.-Aktien stellt insoweit einen relevanten Aspekt dar. Die Gesellschaft wird die Aktionäre unverzüglich nach Abschluss der Prüfung über das Ergebnis informieren.

Die Voraussetzungen, schon im laufenden Geschäftsjahr auch positive Meldungen verkünden zu können, sind gegeben. Die B.U.S ist gut aufgestellt und bestens gerüstet, um auf dem Weg zu ihrem strategischen Ziel, in den Kerngeschäftsfeldern national und international führende Marktpositionen aufzubauen und zu festigen, schon im laufenden Geschäftsjahr 2001/2002 wieder ein gutes Stück voranzukommen.

Die technologische und finanzielle Kraft, die wir besitzen, müssen wir auf die Straße bringen. Das geht kurz-

fristig einher mit weiteren Optimierungsmaßnahmen der Organisationsstruktur. Wir müssen noch schlanker und schlagkräftiger werden. Das gilt sowohl für die Holding als auch für die Abläufe im operativen Geschäft.

Dass alle Ertragspotenziale ausgeschöpft werden, sowohl auf der Umsatz- als auch auf der Aufwandsseite, ist uns als Management bewusst.

Auf dem Weg dahin werden wir bereits im laufenden Geschäftsjahr einen bemerkenswerten Umsatzsprung machen. Wir planen mehr als 300 Mio. Euro. Den Grundstock des Zuwachses haben wir gelegt.

Im Geschäftsjahr 2001/2002

- ▷ wird ein komplettes Wirtschaftsjahr Recyclage konsolidiert
- ▷ kommt das Geschäftsvolumen der vor wenigen Monaten auf 100 Prozent aufgestockten Konzernmann-Beteiligung voll zum Tragen und
- ▷ wird der Ausbau der Verarbeitungskapazitäten in Freiberg/Sachsen einen größeren Umsatzbeitrag leisten.

Die Voraussetzungen, schon im laufenden Geschäftsjahr auch positive Meldungen verkünden zu können, sind gegeben.

Hier sehen Sie das Herzstück unserer Anlage in Freiberg, einem Schwerpunkt unserer Investitionstätigkeit. Ich bin sicher, dass sich in naher Zukunft die Investitionen in die innovative und zukunftssträchtige SDHL-Technologie auszahlen und zu einem deutlichen Umsatzzuwachs führen werden.

Wir sind zuversichtlich und planen vor diesem Hintergrund, im laufenden Geschäftsjahr wieder ein positives Ergebnis im Konzern zu erzielen.

Wie genau das ausfallen könnte, dazu muss man sich als Management heutzutage Zurückhaltung auferlegen. Bei günstiger Börsenlage könnte es sogar deutlich positiv ausfallen. Dazu

gebe ich Ihnen folgende Faustregel an die Hand: Wenn der Börsenkurs unserer Aktie nur um 1 Euro zulegt, wirkt sich das in unserem Ergebnis mit einem Plus von rund 2 Millionen Euro aus.

Allein, wenn unsere nordamerikanischen Expansionspläne unseren Vorstellungen entsprechend realisiert werden, kommen wir einen großen Schritt in einem riesigen Markt voran, der uns enorme Ertragschancen öffnet.

Auf längere Sicht gehen wir davon aus, die Profitabilität in unseren attraktiven Geschäftssegmenten nachhaltig zu steigern.

Die B.U.S fährt ihren Kurs eines soliden Wachstums unabhängig von den Überlegungen des Mehrheitsaktionärs Nordag AG.

So steuern wir über einen Zeitraum von 3 bis 4 Jahren einen Umsatz von 500 Mio. Euro – sowohl durch internes Wachstum als auch durch weitere Akquisitionen und Großprojekte vornehmlich im außereuropäischen Ausland – an.

Die B.U.S. fährt ihren Kurs eines soliden Wachstums unabhängig von den Überlegungen des Mehrheitsaktionärs Nordag AG. Wie Sie wissen, liegen der Nordag ihren eigenen Angaben zufolge Übernahmeanfragen vor.

Wir können mit Sicherheit davon ausgehen, dass sich potenzielle Erwerber vornehmlich unter strategischen Gesichtspunkten für die B.U.S, ihre hohen Marktanteile, die Technologieführerschaften und die Assets Ihres Unternehmens, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, interessieren.

Angesichts dieser inneren Stärke und der Aussichten im globalen Markt kann es uns nur mit Stolz erfüllen, wenn andere potente Investoren unserer Gesellschaft eine hohe Wertschätzung entgegenbringen.

Das Management der Gesellschaft geht allen Begehrlichkeiten zum Trotz seinen vorgezeichneten Weg. Wir rechnen mittelfristig mit einer Rendite vor Steuern von mindestens

vier Prozent mit erkennbar zunehmender Tendenz. Unser übergeordnetes Ziel ist es, kontinuierlich zusätzlichen Unternehmenswert und damit Mehrwert für Sie, sehr verehrte Ak-

tionärinnen und Aktionäre, zu schaffen.

Im Namen des Vorstandes danke ich Ihnen für die Aufmerksamkeit.

