

## Wir werden im laufenden Geschäftsjahr dem Break-Even deutlich nahe kommen

### Rolf van den Berg

Vorstand  
der Microlog Logistics AG  
in der Hauptversammlung am 10. Juni 2002  
(gekürzte Fassung)



Meine sehr geehrten Damen und Herren Aktionäre,

liebe Gäste, Mitarbeiter und Freunde des Hauses, sehr geehrte Vertreter der Medien,

herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Ich freue mich über Ihr zahlreiches Erscheinen.

Hinter uns liegt ein weiteres Rekordjahr, in dem wir in neue Größenordnungen vorgestoßen sind.

▷ Mit fast 200 Millionen Euro haben wir den Umsatz des Vorjahres mehr als verdreifacht – und wir haben dieses enorme Wachstum erfolgreich gemanagt. Dies zeigt das ebenfalls verdreifachte operative Ergebnis.

▷ Mit der Akquisition der LOCTON haben wir eine in der noch jungen Geschichte unserer Gesellschaft beispiellose Aufgabe gestemmt – und wir haben sie in jeder Hinsicht erfolgreich bewältigt: Die Integration der LOCTON ist ein voller Erfolg.

▷ Wir haben mit weiteren gezielten Akquisitionen unser technologisches Know How auf dem Gebiet des Supply Chain Management vervollständigt – und damit unsere Kerngeschäftsfelder in der Kontraktlogistik noch stärker gemacht im Wettbewerb.

---

### Hinter uns liegt ein weiteres Rekordjahr, in dem wir in neue Größenordnungen vorgestoßen sind.

---

▷ Wir sind international in die Offensive gegangen – und zwar zusammen mit unseren Kunden und nicht mit kostspieligen Alleingängen.

▷ Und schließlich haben wir unsere Leistungspalette mit neuen Angeboten in Parts Concept und im Behältermanagement weiter ausgeweitet.

Alle diese Meilensteine des Geschäftsjahres 2001 markieren einen Weg, den wir von Anfang an und erst

recht seit dem Börsengang unserer Gesellschaft im Sommer 2000 konsequent verfolgt haben. Nämlich die erfolgreiche Positionierung der Microlog auf einem der attraktivsten Felder der globalen Wirtschaft: die Entwicklung und Bereitstellung von effizienten Lösungen zur Optimierung von Informations- und Materialströmen. Dieser Weg, diese Strategie wird auch in den nächsten Jahren die Unternehmenspolitik ganz klar kennzeichnen. Wir haben uns ehrgeizige Ziele gesetzt und sind davon überzeugt, diese Ziele auch erreichen zu können.

Auf diesem Weg werden wir auch weiterhin eine entscheidende Bedingung für den langfristigen Erfolg der Gesellschaft immer im Auge behalten: die Rechtfertigung aller Maßnahmen vor dem Hintergrund der Rentabilität. Wir haben schließlich angemessene Gewinne zu erwirtschaften. Diese Verantwortung tragen wir gegenüber unseren Aktionären und unseren Mitarbeitern.

Wir benötigen angemessene Gewinne und Cash Flows vor allem aber

auch zur Finanzierung des weiteren Wachstums. Die Microlog ist schließlich noch eine junge Gesellschaft. Nachdem der Börsengang die Anschubfinanzierung gebracht hatte, ist dieser Aufbau jetzt von innen, also aus eigener Kraft zu finanzieren. Dies betrifft zumindest denjenigen Teil unseres Wachstums, der aus dem selbst generierten, so genannten organischen Wachstum resultiert.

Wir haben hier schon ein gewaltiges Stück zurückgelegt: 1997 fingen wir an mit null Umsatz. Im Geschäftsjahr 2001, über das der Vorstand Ihnen heute Rechenschaft ablegt, haben wir im Konzern fast 200 Millionen Euro Umsatz gemacht. Und allein in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres 2002 liegen wir mit gut 68 Millionen Euro auf Quartalsbasis schon ein ganzes Stück über dem Gesamtumsatz des Jahres 2000 – des Jahres, in dem die Microlog an die Börse ging.

Und trotz dieses enormen Wachstums in so kurzer Zeit ist der Konzern auf operativer Ebene profitabel. Wir sind in der Lage, unser Wachstum erfolgreich zu managen und auch zu finanzieren. Das unterscheidet uns von vielen anderen Unternehmen des Neuen Marktes.

---

### **Und trotz dieses enormen Wachstums in so kurzer Zeit ist der Konzern auf operativer Ebene profitabel.**

---

Das EBITA, also das Ergebnis vor Goodwill-Abschreibungen, Zinsen und Steuern, betrug im Jahr 2001 über 10,6 Millionen Euro. Das entspricht einer operativen Marge von 5,3%. Bei einem Umsatz von knapp 200 Millionen Euro generierte Microlog im Geschäftsjahr 2001 einen betrieblichen Cash Flow von fast 19 Millionen Euro. Und damit in hohem Maße Cash aus dem laufenden Geschäft!

Wachstum ist für Microlog keine Ideologie, sondern Mittel zum

Zweck. Internationale Expansion, Vorlaufinvestitionen und vor allem Akquisitionen führen wir nur dort durch, wo sie aus der Markterfordernis heraus sinnvoll und notwendig sind, wo wir hinterher im Wettbewerb mit unseren Lösungen die bessere Alternative bieten können.

---

### **Mit LOCTION, die per 14. März 2001 voll konsolidiert wurde, hat die Microlog ihre Expertise intern und auf ihren Zielmärkten umfassend gestärkt.**

---

Hier helfen uns vor allem unsere langjährige Erfahrung und tiefe Kenntnis logistischer Prozesse in der Industrie. Wir kennen den Bedarf der Unternehmen und die Notwendigkeiten, die sich aus der globalisierten Wirtschaft ergeben. Und nicht zuletzt deshalb konzentrieren wir uns auf Schlüsselbranchen, die über die entsprechenden Potentiale beim Outsourcing solcher Prozesse verfügen: den Automobilbereich, die Metallverarbeitung, Elektronik, Chemie, Papierherstellung. Wir wissen, wo und wie wir in diesen Branchen individuell Mehrwert für unsere Kunden schaffen können in ihren betrieblichen Abläufen. Wie wir die Performance verbessern und gleichzeitig die Kosten senken können.

Gerade vor diesem Hintergrund gewinnen die Akquisitionen des letzten Jahres ihren besonderen Wert und wird ihr ganzes Potential deutlich.

Dies gilt insbesondere für eine Akquisition von der Größenordnung einer LOCTON, den wesentlichen Meilenstein des Geschäftsjahres 2001. Mit LOCTON, die per 14. März 2001 voll konsolidiert wurde, hat die Microlog ihre Expertise intern und auf ihren Zielmärkten umfassend gestärkt. Neben der schieren Verdopplung der Unternehmensgröße stellt der strategische Fit, die Komplementarität der Geschäftsmodelle der bei-

den Gesellschaften, den eigentlichen Zukunftswert dieser Übernahme dar.

Mindestens genau so erfolgskritisch wie die richtige Auswahl von Akquisitionszielen ist die nach der Übernahme folgende Integration aller Beteiligten in eine neue Identität. Diesen zweiten Meilenstein haben wir inzwischen erreicht. Und zwar nicht nur mit einem neuen Corporate Design, der Schaffung der Dachmarke Microlog für alle Konzerngesellschaften und einer völlig neu gestalteten Website.

Viel entscheidender: Alle Unternehmensbereiche befruchten sich inzwischen gegenseitig und generieren gemeinsam Geschäft. Lukrative Großaufträge wie das langjährig ausgelegte Projekt mit Hirschmann wären ohne die von Anfang an intensive Zusammenarbeit zwischen den Experten der Microlog und der LOCTON gar nicht zu verwirklichen gewesen.

Darüber hinaus haben wir mit der DELTON AG, die unternehmerische Investments ihres Alleinaktionärs Stefan Quandt bündelt, als heute größtem Einzelaktionär der Microlog einen reputationsträchtigen Anteilseigner bekommen, der die Microlog als strategisches Investment begreift und die Entwicklung unseres Unternehmens auch weiterhin aktiv begleiten wird. Dabei sehen wir in einer stabilen Kernaktionärsstruktur eine wesentliche Voraussetzung für die Unterstützung des raschen Wachstums der Microlog und einer positiven Aktienkursentwicklung.

---

### **Darüber hinaus haben wir mit der DELTON AG als heute größtem Einzelaktionär der Microlog einen reputationsträchtigen Anteilseigner bekommen.**

---

Meine sehr verehrten Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle ein erstes Resümee ziehen: Das Geschäftsjahr 2001 war für Microlog

ein Jahr entscheidender strategischer Weichenstellungen.

1. Wir haben unsere Kompetenz auf dem Gebiet ganzheitlicher Lösungen entlang der gesamten logistischen Wertschöpfungskette mit gezielten Akquisitionen komplettiert. Dies macht unseren Marktauftritt einzigartig.
2. Wir haben unsere Management- und internen Steuerungskompetenzen auf die neue Unternehmensgröße optimiert und sind gut aufgestellt für die erfolgreiche Bewältigung weiteren Wachstums.
3. Microlog ist aber gleichzeitig auch aus eigener Kraft stark gewachsen. Dies dokumentiert den Markterfolg unseres Geschäftsmodells.

---

### Das Geschäftsjahr 2001 war für Microlog ein Jahr entscheidender strategischer Weichenstellungen.

---

Das Umsatzniveau im ersten Quartal des laufenden Jahres lag mit 68,5 Millionen Euro leicht über unseren Planungen. Unsere Kerngeschäftsfelder in der Kontraktlogistik haben stetig weiter zugelegt und die Problembereiche des zweiten Halbjahres 2001 zeigen inzwischen schon wieder deutlich aufsteigende Tendenz. Der höher als erwartete Anstieg resultiert vor allem aus der stark überdurchschnittlichen Erlösausweitung in Freight Concept, u.a. durch die Erholung bei Nunner. Auch Solutions hat den Einbruch im vierten Quartal 2001 wieder weitgehend überwunden: auf der abgeschwächten Basis konnten die Umsätze um fast zwei Drittel ausgeweitet werden und wieder an das noch weniger beeinflusste dritte Quartal des letzten Jahres anschließen.

Auch das operative Ergebnis EBITA stieg im ersten Quartal 2002 stärker als erwartet. Die Marge von 4,8% hatten wir in dieser Höhe allerdings eingeplant. Das zusätzliche Geschäft hat also nicht zu einer Margenverwässerung geführt. Ich sage dies

deshalb, weil viele Unternehmen, nicht zuletzt auch aus der Logistik, Zusatzgeschäft in den letzten Monaten nur unter Zugeständnissen bei der Marge haben realisieren können. Microlog generiert weiterhin einen hohen Cash Flow aus dem laufenden Geschäft. Er belief sich, wenn man die reinen Umfinanzierungseffekte eliminiert, auf 4,6 Millionen Euro.

---

### Auch das operative Ergebnis EBITA stieg im ersten Quartal 2002 stärker als erwartet.

---

Damit können wir unsere Projektionen für das laufende Jahr komfortabel aufrecht erhalten. Wir passen sie aber trotz der leicht besseren Q1-Zahlen nicht nach oben an. Zum einen, weil wir konservativ vorgehen, und zum anderen, weil in den Q1-Zahlen einige kleinere Einmaleffekte enthalten sind, die so nicht fortgeschrieben werden sollten.

Für das Gesamtjahr gehen wir unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung, die sich ja wieder in etwas besserem Fahrwasser befindet, unverändert von einem Gesamtumsatz von 280 Millionen Euro und einem operativen Ergebnis von 17 Millionen Euro aus. Dies entspricht einem Umsatzwachstum von 40% und einer operativen Marge von ca. 6%. Die Hälfte des Umsatzanstieges ergibt sich aus dem laufenden Geschäft mit bestehenden Kunden und Verträgen. Dieser Teil der Projektion hat entsprechend eine sehr hohe Eintrittswahrscheinlichkeit. Die restlichen 40 Millionen Euro wollen wir aus Neugeschäft generieren, das aus heutiger Sicht ab dem dritten Quartal hereinkommen wird. Die laufenden Verhandlungen mit Neukunden lassen diese Zuversicht zu.

Wir wollen im Jahr 2002, dies zeigt die erwartete Margenexpansion von 5,3% in 2001 auf jahresdurchschnittlich 6% gemessen am EBITA, die Profitabilität weiter ausweiten. Dem Break-Even werden wir damit

im laufenden Geschäftsjahr deutlich nahe kommen. Dass wir diese Schwelle 2002 nicht nachhaltig überschreiten werden, war von Anfang an Teil unserer Planung. Wir hätten dann seit unserem Börsengang für den Aufbau eines schlagkräftigen Marktauftritts in der Kontraktlogistik knapp zwei Jahre und zur Erlangung des Break-Even im Nettoergebnis knapp drei Jahre benötigt – und dies quasi aus der Position eines Start-Up heraus. Dies ist eine enorm kurze Zeit, wenn man bedenkt, dass es uns in der gleichen Zeit gelungen ist, Microlog auch als Marke erfolgreich im Markt zu entwickeln und zu platzieren.

---

### Wir wollen bis 2004 die Marke von etwa 500 Millionen Umsatz bei einer operativen Marge von ca. 9% erreichen. Inzwischen ist dieses Ziel noch realistischer geworden.

---

Insgesamt untermauern das Geschäftsjahr 2001, die ersten Monate des laufenden Jahres und die Perspektiven für den weiteren Jahresverlauf unsere mittelfristigen Projektionen bis 2004: Wir wollen, wie wir ja schon seit geraumer Zeit kommunizieren, bis dahin die Marke von etwa 500 Millionen Umsatz bei einer operativen Marge von ca. 9% erreichen. Inzwischen ist dieses Ziel noch realistischer geworden.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich komme damit langsam zum Ende meines Vortrags. Und da gilt es zu danken.

Ich möchte im Namen des gesamten Vorstandes meinen besonderen Dank an den Aufsichtsrat richten, der in einer freundlichen, aber gleichzeitig hoch sachlichen Atmosphäre das Management durch ein aufregendes Geschäftsjahr begleitet hat.

Ich danke Ihnen, den Aktionären und Aktionärinnen für Ihre Treue dem Unternehmen gegenüber. Das Management ist sich seiner besonde-

ren Verantwortung den Kapitalgebern gegenüber bewusst.

Ich möchte mich auch bei der Presse bedanken. Die Berichterstattung über die Microlog ist so, wie man es sich wünscht: fair und sachlich.

Und erlauben Sie mir zum guten Schluss noch die Gelegenheit zu er-

greifen und ein ganz persönliches Wort an einen der hier Anwesenden zu richten. Lieber Frank Weise, die Microlog hat Dir viel zu verdanken. Ich habe Dir viel zu verdanken. Wir sind einen sehr schönen und sehr erfolgreichen Weg miteinander gegangen und Du warst derjenige von uns beiden, der die Visionen auch auf

wirtschaftlich tragfähigen Flügeln hat fliegen lassen. Ohne Dich und Deinen immerwährenden Einsatz wäre diese Gesellschaft nicht geworden, was sie heute ist: ein Major Player, wie die Amerikaner sagen. Ein junges Unternehmen auf einer soliden Basis. Dafür gebührt Dir unser aller Dank.