

Das abgelaufene Geschäftsjahr war für unsere Gruppe sehr schwierig.

Dieter Schäfer

Vorsitzender des Vorstands
der Deutsche Steinzeug Cremer & Breuer AG
in der Hauptversammlung am 13. Juni 2002



Meine sehr verehrten Damen und Herren, Herr Vorsitzender,

auch ich möchte Sie im Namen des Vorstands zu der heutigen Hauptversammlung der Deutschen Steinzeug sehr herzlich begrüßen. Ich freue mich besonders, dass in dieser schwierigen Zeit so viele Aktionäre und Freunde unseres Hauses den Weg nach Köln gefunden haben.

Ein überaus schwieriges Geschäftsjahr 2001

Meine Damen und Herren,

das hinter uns liegende Geschäftsjahr 2001 war für unsere Gesellschaft eines der schwersten ihrer Geschichte. Möglicherweise erinnern Sie sich noch daran, dass wir bereits für das Jahr 2000 mit seinem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld von einem folgenschweren Jahr gesprochen hatten. Aber: Die sich rapide verschlechternden Rahmenbedingungen für die deutsche Bauindustrie sowie das Ende des Aufschwungs in Teilbereichen des europäischen und amerikanischen Baumarktes haben ihre

deutlichen Spuren hinterlassen. Aber auch notwendige Kostensenkungsmaßnahmen im Rahmen des von uns eingeleiteten Restrukturierungsprogrammes waren mit erheblichen Aus-

Alle seinerzeit getroffenen Prognosen sind noch ungünstiger ausgefallen und hatten noch fatalere Folgen für unsere Gesellschaft.

wirkungen auf unsere Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung verbunden. Der Fairness halber muss aber gesagt werden, dass wir von der rückläufigen konjunkturellen Entwicklung im Jahr 2001 sehr viel weniger überrascht wurden als noch im Vorjahr. Die bei unserer letztjährigen Hauptversammlung getroffenen Kernaussagen belegen dieses. Lassen Sie mich deshalb – ohne Gewichtung und Rangfolge – hieraus einige signifikante Schlagzeilen wiederholen:

- ▷ „Baukonjunktur: Keine Belebung in Sicht“.
- ▷ „Wir müssen davon ausgehen, dass das Jahr 2001 noch schlechter wird“.
- ▷ „Temporäre Produktionsanpassungen an den Markt unumgänglich“.
- ▷ „Liquidität ist im Zweifelsfalle vor Ergebnis zu setzen“.
- ▷ „Reduzierung unserer Kostenblöcke notwendig“.
- ▷ „Geplanter Zusammenschluss mit Lasselsberger verbessert unsere strategische Position“.

Zurückblickend müssen wir feststellen, dass diese Kernaussagen alle zutreffend waren. Der Merger mit der Lasselsberger-Gruppe konnte leider nicht realisiert werden, und: Alle seinerzeit getroffenen Prognosen sind noch ungünstiger ausgefallen und hatten noch fatalere Folgen für unsere Gesellschaft. Daher erlauben Sie mir, dass ich die im letzten Jahr abgegebenen Statements und das, was wir letztlich zu verkraften hatten, nochmals aufgreife.

Beginnen wir mit der Baukonjunktur. Die Baugenehmigungen und Investitionen in den Wohnungsbau erreichten mit -14,5 Prozent einen Rückgang im zweistelligen Bereich. Auch der Wirtschaftsbau liegt um -2,2 Prozent hinter dem Vorjahr und hat sich noch nicht wieder erholt. Der in Deutschland um 8 Prozent niedrigere Fliesenverbrauch entspricht einer um 14 Millionen Quadratmeter geringeren Absatzmenge oder bildlich gesprochen: 500.000 Badezimmer wurden weniger gebaut oder renoviert. Hinzu kam der Rückgang im Steinzeugrohrmarkt, der vor dem Hintergrund des desolaten Zustandes unserer inländischen Abwassersysteme unter ökologischen Aspekten absolut nicht mehr zu verantworten ist.

Die Baugenehmigungen und Investitionen in den Wohnungsbau erreichten mit -14,5% einen Rückgang im zweistelligen Bereich.

Bei unserer zweiten Feststellung „Wir müssen davon ausgehen, dass das Jahr 2001 noch schlechter wird“ waren wir uns darüber im Klaren, was wir zu erwarten hatten, und konnten uns dementsprechend besser vorbereiten. Die in Vertrieb und Marketing geplanten Einsparungen wurden jedoch aufgrund des anvisierten Mergers mit der Lasselsberger-Gruppe bewusst hinausgeschoben. Wäre dieser Zusammenschluss zustande gekommen, hätten wir diese Vertriebsleistungen gerade auf dem deutschen und westeuropäischen Markt dringend benötigt. Bedenken Sie bitte, meine Damen und Herren, in diesem Fall hätten jährlich 6 Millionen Quadratmeter mehr auf den westeuropäischen Märkten abgesetzt werden müssen.

Die Schließung des Werks Meerbusch hatten wir frühestens im Jahr 2004 ins Auge gefasst. Wir wussten, dass die erforderliche Produktionsumstellung auf das Werk Sinzig und die

mit einer Stilllegung verbundenen finanziellen Aufwendungen nur mit großen Anstrengungen zu bewältigen waren.

Als der konjunkturelle Schub allerdings ausblieb, war uns bewusst, dass temporäre Produktionsanpassungen unvermeidlich sein würden.

Bei unserer dritten Aussage „Temporäre Produktionsanpassungen an den Markt unumgänglich“ berücksichtigen Sie bitte, dass wir in den Jahren 1999 und 2000 unsere Produktionsstandorte in Erwartung einer positiven Marktentwicklung optimiert und ausgebaut haben. Als der konjunkturelle Schub allerdings ausblieb, war uns bewusst, dass temporäre Produktionsanpassungen unvermeidlich sein würden. Das ändert aber nichts daran, dass die von uns durchgeführten Investitionen zum damaligen Zeitpunkt trotzdem sinnvoll waren, denn: In der Keramik investiert man nicht für einen Zeitraum von ein oder zwei Jahren, sondern man denkt in Zeiträumen von Dekaden. Auch die Schließung des Werksstandorts Meerbusch stellt beispielsweise den Erwerb der Laufen Fliesen GmbH im Jahre 1998 nicht in Frage. Unsere Ziele waren die Marktanteile und die Ergänzung unserer Objektkompetenz um die Marke „OSTARA“. Beide haben wir erreicht. Der Standort wurde nur angepachtet; die Zusammenführung der Sortimente von Meerbusch und Sinzig war immer anvisiert. Deshalb, meine Damen und Herren, war und ist die Grundausrichtung unverändert richtig. Auch heute noch müssen wir Feinsteinzeug, glasiertes Steinzeug und preiswerte Produkte für den Do-it-yourself-Bereich in nicht unerheblichem Maße zukaufen, da wir, trotz Unterauslastung unserer Werke, noch nicht über alle dazu erforderlichen fertigungstechnischen Voraussetzungen verfügen.

Unter Fixkostenbetrachtung ist es uns sehr schwer gefallen, Fertigungseinheiten zeitweilig stillzulegen, da, kurzfristig gesehen, nahezu 75 Prozent unserer Herstellkosten den Fixkosten zugerechnet werden müssen. Der Zusammenbruch des Binnenmarktes, in dem die Deutsche Steinzeug rund 70 Prozent ihres Umsatzes generiert, ließ uns jedoch keinen Handlungsspielraum. Wegen der Komplexität unserer Fertigung stand für uns außer Frage, dass nur vollständige Werksteile geschlossen werden können. Es ist nicht möglich, nur einen Ofen stillzulegen, sondern wir müssen die vor- und nachgeschalteten Aggregate, d.h. von der Aufbereitung bis zur Sortierung, einbeziehen. Bei unserer Entscheidung für die Werkschließung haben wir daher bewusst in Kauf genommen, dass sich Neuentwicklungen verzögern bzw. Engpassprodukte während einer Übergangsphase nicht selbst hergestellt werden können. Dabei haben wir uns von der Devise leiten lassen, dass im Zweifelsfall die Liquidität vor das Ergebnis zu setzen ist. Ich bin sicher, meine sehr verehrten Damen und Herren, dass Sie hierfür Verständnis haben. Welche entscheidende Rolle die Liquidität spielt, haben wir gerade in den letzten Monaten bei Unternehmen, die ebenfalls der Baubranche zuzuordnen sind, feststellen müssen.

Als Folge des hohen Fixkostenanteils beeinflusste die Kurzarbeit in der Fertigung unsere Ergebnissituation äußerst negativ.

Als Folge des bereits angesprochenen hohen Fixkostenanteils beeinflusste die Kurzarbeit in der Fertigung unsere Ergebnissituation äußerst negativ. Überschlägig gerechnet beträgt der hierdurch bedingte Ergebnisverlust mehr als 2 EUR für jeden Quadratmeter, den wir nicht fertigen. Dennoch war die Drosselung der Produktion aus Sicht des Unterneh-

mens unerlässlich, um die deutlich überhöhten Fertigwarenbestände abzubauen und Liquidität freisetzen zu können.

Wir haben erneut alle Kostenpositionen auf den Prüfstand gestellt.

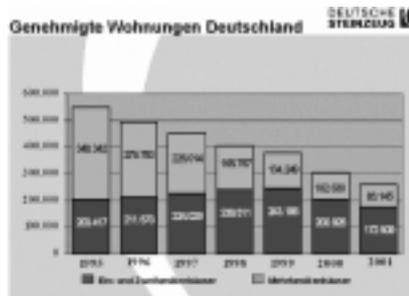
Mit der auf der letztjährigen Hauptversammlung getroffenen Aussage „Reduzierung unserer Kostenblöcke notwendig“ hatten wir angekündigt, unsere Kosten weiter deutlich zu reduzieren. Die hierzu notwendigen Schritte haben wir mit erheblichen Anstrengungen umgesetzt. Der bezogen auf die Planung für das Jahr 2001 beträchtliche Umsatzeinbruch ließ uns allerdings keine Alternativen. Daher haben wir nicht nur die bei einer Restrukturierung im Allgemeinen typischen Personaleinsparungen vorgenommen, sondern vor allem unsere Prozessabläufe verändert. Wir haben erneut alle Kostenpositionen auf den Prüfstand gestellt. Wegen der Bedeutung dieser Maßnahmen haben wir zusätzlich externe Unterstützung in Anspruch genommen, was sich als notwendig und hilfreich erwiesen hat. Es wäre keineswegs möglich gewesen, einen derart massiven Eingriff mit der eigenen Mannschaft, die sich ständig mit dem Tagesgeschäft und seinen Anforderungen auseinandersetzen muss, alleine zu bewältigen.

Lassen Sie mich noch einige Worte zu dem ursprünglich geplanten Merger mit der Lasselsberger-Gruppe sagen. Auch heute noch bleibe ich bei meiner Aussage: Bei einer sachgerechten Vertragserfüllung wäre in Tschechien die Verbindung mit der Lasselsberger-Gruppe im Hinblick auf die Sicherung der Rohstoffe und eine verbesserte Auslastung unserer Vertriebsströme in Deutschland und Westeuropa zu begrüßen gewesen. Rückblickend kann man aber nur feststellen, dass die unternehmerischen Qualitäten unseres Partners und seine finanziellen Möglichkeiten wohl

deutlich schwächer waren als ursprünglich angenommen.

Sie erkennen, meine Damen und Herren, alle Indikatoren für unsere Branche und damit auch für unser Unternehmen haben sich nochmals nachhaltig verschlechtert. Das beginnt bei den politischen Rahmenbedingungen, wie z. B. Spekulationsfristen für Immobilien, Vermieterrecht usw., bis hin zum kommunalen Finanzgebaren und einer steigenden Anzahl von Insolvenzverfahren, die die Kunden unserer Großhändler zunehmend treffen. Der nicht unerhebliche Beschäftigungsrückgang im Bauhauptgewerbe und die weitere Abstufung des Ratings für die Baubranche – womit deren Finanzierungsmöglichkeiten zusätzlich eingeschränkt werden – sind Fakten, die uns noch additiv belasten.

Alle Indikatoren für unsere Branche und damit auch für unser Unternehmen haben sich nochmals nachhaltig verschlechtert.



Die vorstehende Tabelle über die Entwicklung der genehmigten Wohnungen in Deutschland zeigt in aller Deutlichkeit, wie eine weitere Verschärfung des Mietrechts und damit die quasi Enteignung des Vermieters den Mehrfamilien-Wohnungsbau seit dem Jahr 1995 letztlich ad absurdum geführt hat.

Für die Deutsche Steinzeug muss ich das Resümee ziehen, dass die Ergebnisprognose sicherlich in Teilbereichen absehbar war. Kaum planbar war dagegen, dass die positiven Ef-

fekte durch den vorgesehenen Merger mit der Lasselsberger-Gruppe ausgeblieben sind und wir letztlich infolge darauf basierender zeitlicher Verzögerungen und eines erheblichen Zusatzaufwandes so negative Ergebniseinflüsse zu verkraften hatten.

Das Geschäftsfeld Keramische Belagsmaterialien im Jahr 2001

Obwohl wir noch zu den Marktgewinnern zählen, haben wir im Geschäftsfeld Keramische Belagsmaterialien insgesamt knapp 5 Mio. EUR weniger Erlöst.

Lassen Sie uns jetzt einen Blick auf die Situation in den einzelnen Geschäftsfeldern im abgelaufenen Geschäftsjahr 2001 werfen. Wir erzielen inzwischen mit keramischen Belagsmaterialien mehr als 80% unseres Konzernumsatzes. Dabei ist es uns nicht gelungen, den in die Planung 2001 eingestellten Umsatzzuwachs zu realisieren. Obwohl wir noch zu den Marktgewinnern zählen, haben wir insgesamt knapp 5 Mio. EUR weniger Erlöst. Durch die bereits angesprochenen Mehrbelastungen, die Bestandsreduzierung durch Kurzarbeit, die verzögerten Kostenanpassungen, Preisdruck und vieles mehr verschlechterte sich das operative Ergebnis auf knapp -9 Mio. EUR. Hierbei blieben die außerordentlichen Aufwendungen für Schließungs- und Sozialplankosten, Sonderabschreibungen etc. unberücksichtigt. Auf den starken Einbruch der Binnennachfrage nach Fliesen und die Folgen des Umsatzrückganges für unsere Vertriebsmannschaft, aber auch die Produktionsauslastung in den Werken habe ich bereits hingewiesen. Das erwirtschaftete Ergebnis verdeutlicht, wie extrem auslastungsabhängig das Geschäftsfeld Keramische Belagsmaterialien ist. Zwar beginnen die verstärkten Exportaktivitäten, die mit ei-

ner Neupositionierung der Vertriebs-tochtergesellschaften einhergehen, zu greifen, aber aufgrund der Objektorientierung im Ausland und des damit verbundenen Projektionsvorlaufes sind zusätzliche Absatz- und Umsatzbeiträge nur sehr zeitverzögert zu erwarten.

Von dem Verbrauchsrückgang von 14 Millionen Quadratmetern entfallen auf die deutschen Hersteller lediglich -1,5 Prozent oder anders ausgedrückt: Im Vergleich zu den Vorjahren gehören im Jahre 2001 die deutschen Hersteller erstmals wieder zu den Marktgewinnern. Die uns vorliegenden Zahlen zeigen, dass die italienischen Fliesenproduzenten im abgelaufenen Geschäftsjahr in Deutschland bis zu 10 Prozent weniger abgesetzt haben; bei den spanischen Anbietern bewegt sich der Rückgang in einer Größenordnung von 10 bis zu 14 Prozent. Erfreulich ist jedoch die Entwicklung unseres Marktanteils im Vergleich zu unseren inländischen Wettbewerbern. Wir konnten – sicherlich auch bedingt durch die Bedienung des Marktes mit

Die Hydrotect-Oberflächenveredelung setzt sich zunehmend durch.

Fliesen in allen Preissegmenten – im Berichtsjahr unseren Inlandsabsatz um 5,7 Prozent steigern, wohingegen die übrigen deutschen Fliesenhersteller einen um 5 Prozent niedrigeren Absatz zu verzeichnen hatten. Trotz der insgesamt enttäuschenden Umsatzplanabweichungen stellen wir an unserer Hydrotect-Oberflächenveredelung ein zunehmendes Interesse fest. Die vor allen Dingen im IV. Quartal 2001 bei diesen Produkten eingetretene Absatzbelebung ist ein Indiz dafür, dass wir uns damit positiv vom Wettbewerb absetzen konnten. Auf der anderen Seite konnten wir uns bei den nicht mit Hydrotect veredelten Sortimenten nicht dem allgemeinen negativen Markttrend entziehen.

Bei einer Analyse des im Geschäftsfeld Keramische Belagsmaterialien ausgewiesenen Ergebnisses stellen wir fest, dass neben dem unvorhergesehenen Umsatzrückgang hauptsächlich die Unterauslastung der Fertigungskapazitäten die hohen Verluste im operativen Ergebnis verursacht hat. Darüber hinaus hat die tschechische Tochtergesellschaft Rako a.s. im Jahr 2001 eine um 35 Prozent niedrigere Rendite (bezogen auf das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit) erzielt.

Steinzeugrohre, das zweite Kerngeschäftsfeld der Deutschen Steinzeug

Wenden wir uns jetzt unserem zweiten Geschäftsfeld, den Steinzeugrohren, zu, die wir zu 50 Prozent konsolidieren. Alle Eckdaten dieses Bereichs haben sich im Jahr 2001 nochmals verschlechtert. Die Investitionen wurden nach Fertigstellung der neuen CreaTiv-Rohr-Anlage mit 3,9 Mio. EUR quasi auf ein Normalniveau zurückgeführt. Trotz Kapazitätssteigerung nach Inbetriebnahme dieser neuen Anlage wurde die Belegschaft auf 368 Personen (bei 50%-Ausweis) reduziert.

Umsatzeinbußen im Geschäftsfeld Steinzeugrohre waren eine Folge des weiter rückläufigen Absatzmarktes Bundesrepublik Deutschland.

Umsatzeinbußen waren eine Folge des weiter rückläufigen Absatzmarktes Bundesrepublik Deutschland. Diese sich bereits seit Jahren abzeichnende Entwicklung kann auch durch verstärkte Exportaktivitäten nicht kompensiert werden, zumal die im Ausland erzielbaren Durchschnittserlöse um einiges niedriger liegen. Zusätzlich belastet wurde das Ergebnis dieses Geschäftsfelds durch nicht unerhebliche Anlaufkosten nach der Inbetriebnahme der CreaTiv-Anlage.

Anders als bei den keramischen Belagsmaterialien haben wir die Steinzeugrohr-Fertigung aber schon zu Beginn des Jahres 2001 durch Teilstilllegungen in den Werken Haselt und Frechen sowie durch massive Kurzarbeit mit erheblichen Kostenbelastungen angepasst. Deshalb ist es um so erwähnenswerter, dass in diesem Geschäftsfeld dennoch ein ausgeglichenes operatives Ergebnis erwirtschaftet wurde.

Geschäftsfeld Maschinenbau/Optoelektronik

Wir halten unverändert an unserer Absicht fest, dass wir uns spätestens im Jahr 2003 endgültig von diesem Geschäftsfeld getrennt haben.

In unserem Geschäftsfeld Maschinenbau/Optoelektronik wurde, wie bereits mehrfach angekündigt, der Umsatz plangemäß weiter auf 26,7 Mio. EUR verringert. Wir haben im letzten Quartal 2001 die Tochtergesellschaft DTS veräußert, so dass Umsatz und Ergebnis dieser Gesellschaft nur noch für einen Zeitraum von 9 Monaten im Deutsche Steinzeug-Konzern konsolidiert werden können. Während aber in den letzten Jahren durch Veräußerungsgewinne die Aufwendungen für die Restabwicklung der diesem Bereich zuzurechnenden Unternehmen noch kompensiert wurden, mussten wir im Jahr 2001 rund 1 Mio. EUR Verluste ausgleichen. Diese wurden durch Restrukturierungsaufwendungen von Hürner-Funken im Rahmen der Zusammenführung der Aktivitäten aus den Standorten Mücke-Atzenhain und Hennef notwendig. Wir halten aber unverändert an unserer Absicht fest, dass wir uns spätestens im Jahr 2003 endgültig von diesem Geschäftsfeld getrennt haben, obwohl sich zurzeit Unternehmensverkäufe spürbar schwieriger gestalten.

Operatives Ergebnis wird durch Sonderfaktoren beeinflusst

Wie stellt sich der Deutsche Steinzeug-Konzern dar? Im abgelaufenen Geschäftsjahr verringerte sich der Konzernumsatz auf ca. 427 Mio. EUR, wovon die drei Unternehmensbereiche gleichermaßen betroffen sind. Das operative Ergebnis beträgt -9,8 Mio. EUR. Die noch deutlichere Verschlechterung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit auf -22,7 Mio. EUR resultiert beispielsweise auch aus um 3 Mio. EUR höheren Zinsaufwendungen infolge gestiegener Verschuldung. Die einmaligen Restrukturierungsaufwendungen sind in diesen Zahlen nicht enthalten.

Anschaffungspreis für die Rako-Beteiligung hat sich angemessen verzinst.

So musste die Deutsche Steinzeug neben den operativen Verlusten inklusive Kurzarbeit im Jahr 2001 außerordentliche Aufwendungen in einer Größenordnung von rund 27 Mio. EUR verkraften. Hiervon entfallen allein knapp 14 Mio. EUR auf Abwertungsbedarf für die Rako-Beteiligung in Vorbereitung der im Januar 2002 erfolgten Veräußerung der Geschäftsanteile. Ich bitte Sie jedoch zu beachten, dass sich dieser Teilungsabgang von Rako in der Konzernbilanz 2002 nahezu ergebnisneutral auswirken wird. Darüber hinaus hat sich auf Grund der in den vergangenen Jahren erfolgten Gewinnausschüttungen unserer Anschaffungspreis angemessen verzinst. Die Abwertung wurde im Zusammenhang mit der im Jahre 1994 vorgenommenen notwendigen Aufwertung bei Übertragung der Rako a.s. von der damaligen Buchtal GmbH auf die Deutsche Steinzeug AG zur Vorbereitung der späteren Verschmelzung erforderlich.

Ein außerordentlicher Aufwand für Grundstücke in Höhe von etwa 3,3 Mio. EUR basiert im Wesentlichen auf einer Neubewertung des

zum Verkauf vorgesehenen Grundstücks in Frechen, auf dem wir ehemals unsere Steinzeugrohrfertigung betrieben haben. Vor drei Jahren wurde dieses Grundstück neu bewertet und in eine 100prozentige Tochtergesellschaft ausgegliedert. Zu diesem Zeitpunkt waren wir letztmalig in der Lage, den Gewinn steuer- und ergebnisneutral in eine 6b-Rücklage zu übertragen. Daher handelt es sich bei der jetzigen Abwertung lediglich um eine Korrektur unserer damaligen Werteschätzung.

Weiterhin werden im außerordentlichen Ergebnis mit -1,3 Mio. EUR Verluste ausgewiesen, die bei der Jasba GmbH in früheren Jahren angefallen und daher unter Konzerngesichtspunkten bereits verkräftet sind. Bedingt durch die Verschmelzung des Jasba-Produktionsbetriebs auf die Deutsche Steinzeug AG werden zwangsläufig die Verluste der Vorjahre aufgenommen, haben aber auf Konzernebene weder Liquiditäts- noch Ergebnisauswirkung.

Die Deutsche Steinzeug musste im Jahr 2001 außerordentliche Aufwendungen in einer Größenordnung von rund 27 Mio. EUR verkraften.

Für die Schließung des Fertigungsstandorts Meerbusch benötigen wir rund 3,5 Mio. EUR Einmalkosten für Rückstellungen für Personalabfindungen, Restlöhne und -gehälter. Da die Liegenschaft, wie bereits ausgeführt, nur angepachtet worden war, sind hieraus keinerlei Verluste zu erwarten. Bereits eingerechnet sind Restabschreibungen auf unser Anlagevermögen und Teile der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe.

Das außerordentliche Ergebnis 2001 beinhaltet bei Fliesen und Platten weiterhin 5,1 Mio. EUR für Sozialplanaufwendungen, Kosten für Restgehälter und -löhne sowie alle im letzten Jahr eingeleiteten bzw. durchgeführten Anpassungsmaßnahmen in

Produktion, Vertrieb und Verwaltung, außerdem die Aufwendungen für die in Anspruch genommene externe Unterstützung.

Unsere Vertriebsaufstellung und unsere Markenpositionierung verschaffen uns nicht zu unterschätzende Wettbewerbsvorteile.

Meine Damen, meine Herren, ich hatte Sie schon darauf hingewiesen, dass es sich bei den Positionen Rako-Konsolidierung und Jasba-Verluste, die schon in vorjährigen Konzernbilanzen unserer Unternehmensgruppe enthalten waren, um bilanztechnische Anpassungsvorgänge handelt. Demnach schlägt in der Bilanz 2001 unter dieser Position noch ein Betrag von ca. 14 Mio. EUR zu Buche. Der Liquiditätsbedarf aus den vorgeschilderten Belastungen liegt bei rund 4 Mio. EUR, da wir durch Reduzierung des Working-Capitals, wie z.B. Bestandsabbau, frühzeitig gegengesteuert haben.

Für das Jahr 2001 gilt: Es gibt nichts zu beschönigen. Wir haben im abgelaufenen Kalenderjahr ein völlig unbefriedigendes operatives Ergebnis erwirtschaftet. Hinzu kommt, dass uns die Restrukturierung in einem erheblichen Umfang belastet hat, was letztlich darin gipfelt, dass wir auf der Passivseite unserer Bilanz eine als Besorgnis erregend einzustufende Struktur zeigen. Außerdem trifft der erstmalige Dividendenausfall unsere Aktionäre insoweit doppelt, als sie darüber hinaus einen erheblichen Vermögensverlust in Form eines extremen Kursverfalles hinnehmen mussten.

Trotz all dieser „Moll-Töne“ wollen wir den Blick nach vorne richten. Wir haben durch die Verschmelzung unserer Vertriebsgesellschaften und ein konsequentes Produktmanagement eine Vertriebsaufstellung und eine Markenpositionierung erreicht, die uns nicht zu unterschätzende

Wettbewerbsvorteile verschaffen. Diese sind erkennbar an dem Zugesinn von Marktanteilen zu messen. Darüber hinaus merken wir, dass sich nach zwei, drei Jahren intensiver Vorarbeit Hydrotec endgültig zu einem Wachstumsgarant für die Zukunft entwickelt. Wir werden im laufenden Jahr rund 20 Prozent unserer Eigenfertigung bereits mit dieser Oberflächenveredelung verkaufen. Die Kunden sind auch bereit, für solche Produkte höhere Preise zu zahlen, so dass unser Zusatzaufwand mehr als vergütet wird. Außerdem verfügen wir mit Hydrotec im Bereich der Architekturkeramik über eine Alleinstellung, die uns Monat für Monat in den Objektausschreibungen begünstigt. Wenn Sie sich den bereits veröffentlichten Zwischenbericht über das

Der Kostenabbau und die geänderten Prozessabläufe zeigen erste positive Ansätze.

I. Quartal 2002 vergegenwärtigen, werden Sie feststellen, dass der Kostenabbau und die geänderten Prozessabläufe erste positive Ansätze zeigen. Diese Entwicklung, meine Damen und Herren, ist dauerhaft. Markteinschätzung und Umsatzerwartung sind dagegen derzeit nur schwer zu kalkulierende Größen. Deshalb ist es um so wichtiger, dass wir alles das konsequent umsetzen, was wir selbst beeinflussen können.

Die Deutsche Steinzeug-Aktie muss sich behaupten

Lassen Sie mich noch kurz auf die Deutsche Steinzeug-Aktie eingehen. Das Grundkapital hat sich mit 54,1 Mio. EUR nicht verändert. Die Differenz zwischen den 27.065.000 ausgegebenen Stückaktien und den tatsächlich dividendenberechtigten Aktien ist der Anteil der von unserer Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien. Die Kursentwicklung ist nicht weiter zu kommentieren. In der Aktionärsstruktur hat sich ein Wechsel

Das von der Lasselsberger-Gruppe gehaltene Aktienpaket wurde zu unserer Freude an die italienische Concorde-Gruppe verkauft.

vollzogen. Das von der Lasselsberger-Gruppe gehaltene Aktienpaket von mehr als 10 Prozent des Aktienkapitals wurde zu unserer Freude an die italienische Concorde-Gruppe verkauft. Der Free float wird zum Jahresende 2001 mit 28 Prozent etwas niedriger ausgewiesen als im Vorjahr, da sich die konsortialgebundenen Aktien leicht vermehrt haben.

Durch Veräußerung der Rako-Geschäftsanteile wird der Konzern stark entschuldet

Meine Damen und Herren, schon in der Einladung zu unserer heutigen Hauptversammlung haben wir, wie wir meinen, die Veräußerung unserer Rako-Beteiligung sehr umfassend erläutert. Trotzdem möchte ich unsere Beweggründe für diese Transaktion nochmals darlegen. Ausgangspunkt ist die Frage: Warum ist der Merger mit Lasselsberger gescheitert? Ich wiederhole mich: Die Idee, unsere Kräfte in Osteuropa zu bündeln, war gut und richtig. Heute kommen wir nicht umhin festzustellen, dass wir die finanzielle Stärke des von uns favorisierten Partners falsch eingeschätzt hatten, zumal wir selbst wegen der geschilderten Marktveränderungen und hauseigener Schwierigkeiten nur beschränkt handlungsfähig waren. Ferner hat sich während unserer gemeinsamen Vorbereitungsphase für den Merger im Hinblick auf den geplanten EU-Beitritt und damit die Erfüllung viel strengerer Auflagen auch in Tschechien die Bankenlandschaft sehr negativ verändert.

Heute muss die Frage erlaubt sein, warum wir nun diesen Paradigmenwechsel vollziehen und in Zukunft komplett auf eine Osteuropa-Produk-

tion verzichten wollen, respektive müssen. Ich kann nur erneut darauf hinweisen: Die Wertrelation Krone/Euro verschiebt sich merklich zugunsten der Krone, was natürlich nicht ohne Einfluss auf die Ergebnissituation unserer tschechischen Tochtergesellschaft ist. Nichts kann zudem darüber hinwegtäuschen, dass nach dem Scheitern des Mergers ein verschärfter Wettbewerb auf den osteuropäischen Märkten begann. Diesem,

Durch den großen Ergebniseinbruch bei der Deutschen Steinzeug, aber auch durch den sich bei Rako abzeichnenden Ergebnisverfall mussten wir unserer Entschuldung erste Priorität zuordnen.

meine Damen und Herren, wären wir auf Dauer nicht gewachsen gewesen, zumal die Lasselsberger-Gruppe den Vorteil der eigenen Rohstoffversorgung besitzt. Durch den großen Ergebniseinbruch bei der Deutschen Steinzeug, aber auch durch den sich bei Rako abzeichnenden Ergebnisverfall mussten wir unserer Entschuldung erste Priorität zuordnen. Dabei ließen wir uns auch von der Überlegung leiten, dass nach der Beteiligungsveräußerung der Rückgang unserer Zinslast nahezu dem zu erwartenden Ergebnisbeitrag von Rako entspricht. Da Rako darüber hinaus seine Verschuldung abbauen muss, wären Ausschüttungen an die Muttergesellschaft zumindest für die nächsten zwei, drei Jahre unmöglich gewesen, so dass unsere eigene Liquiditätssituation noch zusätzlich belastet worden wäre. Eine vor noch nicht allzu langer Zeit noch unproblematische Aufstockung der Verschuldung ist auch in Tschechien mit Blick auf die EU-Beitrittskriterien nicht mehr ohne weiteres möglich.

Daraus lässt sich ableiten, dass die Eigenständigkeit von Rako den Preiswettbewerb in den Ostmärkten weiter verschärft hätte. Ferner ist die Um-

satzrendite durch Währungsverluste, und zwar sowohl in Richtung Westeuropa, aber auch verstärkt in Richtung Osteuropa, weiterhin gefährdet. Da diese beiden Faktoren die Ertragskraft

Die Eigenständigkeit von Rako hätte den Preiswettbewerb in den Ostmärkten weiter verschärft.

von Rako nachhaltig schmälern, hielten wir den Zeitpunkt unserer Veräußerung für passend. In dieser Ansicht fühlen wir uns im Übrigen durch die uns jetzt vorliegenden Zahlen der Rako a.s. für das I. Quartal 2002 bestätigt. Ein Vergleich zum Vorjahr untermauert diese Aussage. Die Absatzrendite ist um 35 Prozent gefallen, der Verschuldungsgrad signifikant angestiegen. Sie werden sicherlich wissen wollen, warum der Verkauf unbedingt an die Lasselsberger-Gruppe, die uns doch in den letzten Monaten eine Vielzahl von Schwierigkeiten bereitet hat, erfolgen musste. Darauf kann ich nur antworten: Wir hatten keinen Interessenten, der bereit gewesen wäre, auch einen nur annähernd vergleichbaren Kaufpreis zu zahlen. Nur unser tschechischer Wettbewerber Lasselsberger war in der Lage, ein angemessenes Einsparungspotenzial aus der Zusammenlegung aller drei Gesellschaften in Tschechien zu realisieren.

Die Angemessenheit des Kaufpreises ist durch Wertgutachten unterlegt. Ohne diesen Liquiditätszufluss wären wir wohl kaum in der Lage gewesen, die angefallenen Verluste und die notwendigen Restrukturierungsmaßnahmen zu finanzieren.

Die Deutsche Steinzeug- Gruppe im Jahre 2002

Meine sehr verehrten Damen und Herren, die veröffentlichten Daten für das I. Quartal 2002 belegen, dass wir mit 80,2 Mio. EUR in der Umsatzentwicklung knapp 10 Mio. EUR hinter dem Vorjahr liegen. Diese Zahl entspricht genau unserer sehr zurückhal-

tenden Planung für das laufende Jahr. Zur besseren Vergleichbarkeit wurden dabei die Vorjahreszahlen um die Umsätze der beiden veräußerten Unternehmen Rako und DTS adjustiert.

Bei allen unerfreulichen Botschaften in meinem heutigen Vortrag ist der Ausweis eines in etwa ausgeglichenen operativen Ergebnisses vor dem Hintergrund der Ihnen bereits geschilderten katastrophalen Marktlage ein erster Lichtblick. Bei einem Ergebnisvergleich des Geschäftsfelds Steinzeugrohre mit dem Jahr 2001 sollten Sie nicht außer Acht lassen, dass im I. Quartal 2001 ein drastischer Bestandsabbau vollzogen wurde, der das Vorjahresergebnis zusätzlich belastete.

Der Ausweis eines in etwa ausgeglichenen operativen Ergebnisses ist von dem Hintergrund der katastrophalen Marktlage ein erster Lichtblick.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (vor außerordentlichen Belastungen) hat sich auch wegen um 0,5 Mio. EUR gestiegener Zinsen als Folge der höheren Verschuldung im Geschäftsfeld Keramische Belagsmaterialien von -4,1 Mio. EUR nur um 1,9 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum verbessert. Im Bereich Maschinenbau (-0,4 Mio. EUR) wurde im I. Quartal 2001 mit 0,3 Mio. EUR noch ein positives Finanzergebnis erwirtschaftet.

Wir haben aus Fehlern der Vergangenheit gelernt und daher für das laufende Jahr eine sehr konservative Planung aufgestellt. Insoweit liegen Umsatz und Ergebnis bei Fliesen und Platten im I. Quartal 2002 exakt auf Planhöhe. Die Verbesserung des operativen Ergebnisses in unseren beiden Geschäftsfeldern Keramische Belagsmaterialien und Steinzeugrohre um 3,5 Mio. EUR in den ersten drei Monaten dieses Jahres ist ein Indiz für die Wirksamkeit der von uns eingelei-

teten Kostensenkungsmaßnahmen. Ohne die durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen sowie ein stringenten Kostenmanagement wäre eine derartige Ergebnisverbesserung bei einem Umsatzrückgang von 10 Mio. EUR nicht realisierbar gewesen. Deshalb sind wir zuversichtlich, im Jahr

Wir haben aus den Fehlern der Vergangenheit gelernt und daher für das laufende Jahr eine sehr konservative Planung aufgestellt.

2002 im operativen Bereich ein positives Ergebnis zu erreichen und im Deutsche Steinzeug-Konzern zumindest ein ausgeglichenes Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vorweisen zu können. Auf eventuelle Sondereinflüsse aus dem Bereich Steinzeugrohre komme ich später noch zu sprechen.

Vorher, meine Damen und Herren, möchte ich Ihnen noch die Perspektiven für Ihre/unsere Gesellschaft vor Augen führen. Nach den erheblichen Restrukturierungsbelastungen, nach dem gescheiterten Merger und vor dem Hintergrund des gegenwärtigen Marktumfelds möchten Sie natürlich wissen, wohin der Weg der Deutschen Steinzeug in den nächsten Jahren führt. Hierzu müssen wir möglichst nüchtern und emotionslos unsere eigene Situation durchleuchten. Unsere Kapitalquote beträgt bei der Deutsche Steinzeug AG 19 Prozent, im Deutsche Steinzeug-Konzern nur noch 10,7 Prozent. Die aktuelle Börsenkaptalisierung entspricht gerade einmal 25 Mio. EUR. Sie haben uns seinerzeit ermächtigt, bis Juli 2003 genehmigtes Kapital in Höhe von fast 17 Mio. EUR zu beschaffen. Wir wissen jedoch, dass solcherlei Kapitalbeschaffung über die Börse für uns derzeit überhaupt nicht denkbar ist.

Eine Analyse beinhaltet auch die Einschätzung der eigenen finanziellen Situation. Für das laufende Jahr ist unsere Finanzierung bei keramischen

Belagsmaterialien und im Geschäftsfeld Maschinenbau gesichert. Es wird aber immer problematischer, neue bzw. Verlängerungen von Krediten

Die Stärkung der strategischen Partnerschaft mit der italienischen Concorde-Gruppe ist für uns der richtige Weg.

für der Baubranche zuzuordnende Firmenkunden zu erhalten. Aus diesem Grunde werden mittelfristig neue Finanzierungsformen wie z.B. Factoring oder ähnliches an der Tagesordnung sein. Daneben stellen wir fest, dass uns Veränderungen im Bankgewerbe – von Basel II bis hin zur Neuausrichtung der Banken inklusive der notwendigen Risikobegrenzung – momentan zu einem für uns ungünstigen Zeitpunkt treffen. Insoweit ist die Stärkung der strategischen Partnerschaft mit der italienischen Concorde-Gruppe der richtige Weg.

Der Markt für Steinzeugrohre ist weiter rückläufig

Ich erwähnte bereits, dass wir die Zukunft des Geschäftsfelds Steinzeugrohre gesondert betrachten müssen. Der trotz eines erheblichen Renovierungsstaus mit -14 Prozent im Jahr 2001 eingetretene Rückgang im deutschen Abwasserrohrmarkt hat sich auch in diesem Jahr in dieser nur als desaströs zu bezeichnenden Größenordnung fortgesetzt. Ich kann lediglich noch einmal betonen, dass das Finanzverhalten kommunaler Entscheidungsträger für uns nicht mehr einzuschätzen ist. Bereits 7 Bundesländer haben für das laufende Jahr – dabei befinden wir uns noch in der ersten Hälfte des Jahres – Haushaltssperren ausgesprochen. Obwohl wir erheblich weniger Menge von ehemaligen Kartellmitgliedern zukaufen müssen und auf einigen Exportmärkten sehr positiv agieren, werden wir mit großer Wahrscheinlichkeit nicht in der Lage sein, die drei Steinzeugröhrenwerke

dauerhaft auszulasten. Das hätte wiederum zur Konsequenz, dass wir erneut die Anzahl der Standorte auf den Prüfstand stellen müssen. Bei der Stilllegung eines Werks würde ein weiterer erheblicher Abschreibungsbedarf auf die dort installierten Anlagen – wenn auch noch ohne Liquiditätsauswirkung – entstehen. Auch müssten hohe Sozialplankosten und Restentgelte an die Beschäftigten gezahlt werden, die voll ausgabewirksam würden; nicht zu vergessen die ebenfalls liquiditäts-

Das Finanzverhalten kommunaler Entscheidungsträger im Abwasserrohrmarkt ist für uns nicht mehr einzuschätzen.

wirksamen Investitionen an den beiden verbliebenen Standorten, um alle Rohrnenweiten fertigen und damit wettbewerbsfähig bleiben zu können. Die Steinzeug Abwassersysteme GmbH verfügt nicht über die entsprechenden finanziellen Ressourcen für eine derartige Eigenfinanzierung. Es ist aber auch nicht abzusehen, wie die Deutsche Steinzeug als Mitgesellschafter ihren Anteil an den dann benötigten liquiden Mitteln aufbringen könnte. Daher ist nicht auszuschließen, dass wir uns in Abhängigkeit von der Marktentwicklung in den nächsten Monaten unter Umständen von diesem Geschäftsbereich, an dem wir – bei 50%iger Konsolidierung – mittelbar zu 30 Prozent beteiligt sind, ganz trennen müssen.

Besinnung auf eigene Stärken zeigt Erfolge

Meine Damen und Herren, was können wir aus eigener Kraft noch kosten- und ergebniswirksam verbessern? Die Belegschaft hat sich nach dem Wegfall der Rako-Beteiligung um 1.400 Mitarbeiter verringert. Weitere insgesamt 300 Beschäftigte werden bis Ende Juni 2002 im Konzern ausgeschieden sein, so dass sich un-

sere Personalkosten nachhaltig verringern.

Trotz der Stilllegung einer Fertigungsstätte hat sich die Fliesenproduktionsmenge mit 16,2 Mio. Quadratmetern kaum verändert.

Trotz der Stilllegung einer Fertigungsstätte hat sich die Fliesenproduktionsmenge mit 16,2 Mio. Quadratmetern – auf nunmehr fünf Standorte in Deutschland verteilt – nicht verkleinert. Mit Hilfe des Zukaufes als Regulativ wollen wir unsere Werke noch besser auslasten. Bei Sortimenten wie hochwertigem Feinsteinzeug, das wir von der italienischen Concorde-Gruppe beziehen, sowie für die Bedienung von Teilsegmenten des Baumarktes im Low-price-Bereich stoßen wir fertigungstechnisch an unsere Grenzen. Wir steigern kontinuierlich den Auslastungsgrad auf über 90 Prozent und können damit unsere Herstellkosten senken. Gleichzeitig verschaffen wir uns damit noch Zusatznutzen.

	2001	2002	Erreichung
Keramische Belagsmaterialien			
Personalkosten (M)	340	308	90%
Kostenkategorie	Mio. €	Mio. €	
- Produktion	12,1	11,1	92%
- Vertrieb	20,7	19,3	93%
- Einkauf	4,3	3,9	90%
Kostenbeitrag gesamt	368	348	95%
durch in 2002 neuem	345	345	100%

Wir versuchen, mehr Liquidität freizusetzen, wozu der Bestandsabbau mit beiträgt. Allein in den letzten acht Monaten haben wir unsere Vorräte um mehr als 2,3 Mio. Quadratmeter zurückgeführt. Hierdurch – sowie durch geplante Desinvestitionen im Maschinenbau und die Veräußerung nicht mehr betrieblich genutzter Grundstücke – erwarten wir eine dauerhafte Liquiditätsentlastung.

Die vorstehende Übersicht gibt Ihnen, meine Damen und Herren, einen, wie ich meine, eindrucksvollen Überblick über den Stand unserer Kosten-

senkungsmaßnahmen. Letztere sind nicht nur beschlossen, sondern zu rund 90 Prozent irreversibel umgesetzt. Die Übersicht zeigt auch, dass wir uns nicht auf die Kräfte des

Wir versuchen, durch einen massiven Kostenabbau – und damit aus eigener Kraft – Verbesserungen zu realisieren.

Marktes verlassen, sondern versuchen, durch einen massiven Kostenabbau – und damit aus eigener Kraft – Verbesserungen zu realisieren. Im Ergebnisausweis für das I. Quartal 2002 spiegeln sich diese Bemühungen signifikant wider. Durch zeitliche Verzögerungen bei ihrer Umsetzung betragen die Kostensenkungen im Jahr 2002 zwar nur 34,8 Mio. EUR, liegen damit aber noch über dem Planansatz.

Im Zuge der Neuordnung und Straffung unseres Vertriebs haben wir unsere Marken bereinigt und eindeutig den Bereichen Architekturkeramik, Wohnkeramik und Konsumpreislagen zugeordnet.

Unsere Marktpartner können so die Markenpositionierung einordnen. Wir selbst vermeiden eine Kannibalisierung unserer Marken untereinander. Deshalb haben wir großen Wert darauf gelegt, dass jede Marke für sich auf eine Zielgruppe ausgerichtet ist und unseren Absatzmittlern eine selektive Exklusivität und Wertschöpfung garantiert.

Die Architekturkeramik bedient das mittlere und obere Preissegment. Im Bereich der Wohnkeramik nehmen wir eine relativ breite Spreizung vor, indem wir in den jeweiligen Preissegmenten unterschiedliche Marken positionieren. Im Bau- und Fachmarkt ist das Preisniveau insgesamt niedriger. Sehr gut positioniert sind wir hier durch Zukauf bzw. bei höherpreisigen Sortimenten durch unsere Endverbrauchermarken Meissen Keramik, so dass wir vor allem im Baumarkt im laufenden Jahr schon bemerkenswerte Steigerungen verzeichnen können.

Im Gegensatz zu vielen unserer Wettbewerber vermögen wir mit unseren Marken das gesamte Preisspektrum abzudecken. Dies ist gerade bei der aktuellen Kaufzurückhaltung für uns äußerst wichtig, da wir hiermit in die Lage versetzt werden, die temporäre Zurückhaltung der einen Zielgruppe mit zusätzlichem Wachstum der anderen Zielgruppe zu kompensieren. Auf der anderen Seite können wir auf diese Weise unsere Fertigungsanlagen dauerhaft auslasten. Zugute kommt uns, dass für die Herstellung von Artikeln für den Wohn-, den Objekt- und den Baumarktbereich sehr oft unterschiedliche Zeitzyklen benötigt werden und sich somit Fertigungsabläufe und Losgrößen sehr gut ergänzen. Mit diesem umfassenden Warenangebot in quasi allen Preislagen können wir auf unseren Exportmärkten unseren Vertriebstochtergesellschaften eine ausreichende Umsatzbasis sichern. In dem für uns bedeutenden Heimmarkt Deutschland gewährleisten wir eine solche Marktdurchdringung durch separate Vertriebsaktivitäten für die Bereiche Wohnen, Objekt und hochwertiges Mosaik. Mit der schon mehrfach erwähnten Hydrotect-Veredelung für Wand-, Boden- und Fassadenanwendungen verschaffen wir unseren Partnern im Markt und

Im Gegensatz zu vielen unserer Wettbewerber vermögen wir mit unseren Marken das gesamte Preisspektrum abzudecken.

uns eine höhere Wertschöpfung und grenzen uns deutlicher gegenüber unseren Wettbewerbern ab. Die Medienwirkung durch die derzeitige Funkwerbung wird, dessen sind wir uns sicher, unsere Kunden noch enger an uns binden, da wir unsere momentane Alleinstellung im Markt mit diesem Produkt konsequent nutzen und publizieren. Wir entziehen uns damit dem abschließlichen Preisvergleich.

Strategische Allianzen geplant

Was, meine Damen und Herren, möchte ich Ihnen als Fazit mitteilen. Wir gehen für das laufende Jahr im Inland von keinem Aufschwung aus. Wir glauben sogar, dass sich die Baukonjunktur in Deutschland frühestens Mitte oder Ende 2003 beleben wird

Wir nutzen und publizieren konsequent unsere momentane Alleinstellung im Markt mit der Hydrotect-Veredelung für Wand-, Boden- und Fassadenanwendungen.

und damit erst das Geschäftsjahr 2004 als so genanntes Normaljahr bezeichnet werden kann. Im Umkehrschluss müssen wir deshalb unsere eigenen Optimierungsmöglichkeiten so effizient wie möglich nutzen. Umgesetzt haben wir diese Anforderungen durch Kostenreduzierungen, durch eine Straffung unserer Prozessabläufe und durch unsere Konzentration auf Fertigung und Vertrieb. Umgesetzt haben wir diese Anforderungen aber auch, indem wir die jahrelangen guten Geschäftsbeziehungen zu unseren Partnern in Italien, der Gruppo Concorde, durch gesellschaftsrechtliche Beziehungen noch enger verflochten. Bisher wurde nur ein erster Schritt in diese Richtung vollzogen, da weder die geplante Cross-Participation noch die angestrebte strategische Allianz erreicht sind. Wir sehen aber die Schwierigkeiten, die ohne eine strategische Allianz in Bezug auf unsere Eigenkapitalstruktur auch zukünftig bestehen. Daher bleibt eine kapitalmäßige Verflechtung das erklärte Ziel unserer Gesellschaft. Hierbei werden wir selbstverständlich einen Zeitpunkt zu wählen haben, der eine angemessene Valutierung Ihres Aktienvermögens gewährleistet und die Bewertung rechtfertigt. Aus Sicht des Aktionärs sind die neu in Kraft getretenen ge-

setzlichen Vorschriften bei Anteilserwerb sicherlich richtig und sinnvoll. Das kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass sie uns die Suche nach

Eine kapitalmäßige Verflechtung bleibt das erklärte Ziel unserer Gesellschaft.

einem geeigneten Partner erschweren. Dieser muss nämlich nicht nur über die finanziellen Ressourcen für einen Aktientransfer verfügen, sondern auch einen Teil unserer Finanzverpflichtungen sicherstellen können.

Beschlussvorschläge

Bevor ich meine Rede schließe, meine Damen und Herren, lassen Sie mich noch kurz auf die Beschlussvorschläge eingehen, zu denen die Verwaltung heute Ihre Zustimmung erbitet. Neben den gesetzlichen Regularien schlagen wir eine Satzungsänderung hinsichtlich der Wahl des Hauptversammlungsorts vor. Trotz eines entsprechenden zeitlichen Vorlaufes gestaltet es sich zunehmend schwieriger, einen Versammlungsraum an einem Wertpapier-Börsenplatz oder auch im Raum Köln anzumieten. Die Satzungsänderung würde uns in die Lage versetzen, flexibler agieren zu können und beispielsweise auch unseren Verwaltungssitz Bonn mit einzubeziehen.

Außerdem möchten wir durch Satzungsänderung unsere internen Cor-

porate Governance Strukturen dem „Deutschen Corporate Governanc Kodex“ noch mehr anpassen. Bereits heute folgen wir diesem Kodex schon weit über das gesetzlich vorgeschriebene Muss – und werden dies in Zukunft noch verstärken. Im Einzelnen schlagen wir Ihnen Satzungsänderungen im Hinblick auf die zukünftige Zusammensetzung des Aufsichtsrates, auf die Vergütung des Aufsichtsrates (Selbstbehalt bei der D & O-Versicherung) sowie die Erleichterung der Stimmrechtsausübung vor.

Schlusswort

Meine sehr verehrten Damen und Herren, ich hoffe, es ist mir gelungen, Sie so realistisch und umfassend wie möglich über die Situation unserer Gesellschaft zu unterrichten. Wir haben alle Vorkehrungen getroffen, dass sich ein solch katastrophales Jahr wie das

Wir haben einen Großteil der Standards des „Deutschen Corporate Governance Kodex“ bereits umgesetzt.

Jahr 2001 nicht mehr wiederholt. Die politischen Rahmenbedingungen, die pessimistische Stimmung in Deutschland und die katastrophale Situation der Baubranche in unserem Lande lassen uns aber nur sehr wenig Spielraum für optimistische Botschaften. Wir haben zwar wieder ein stabileres Funda-

ment gefunden, aber: Der vor uns liegende Weg scheint zu steinig, als dass wir ihn alleine gehen sollten. Wir werden weiter daran arbeiten. Bitte begleiten Sie uns auf diesem Weg.

Wir haben alle Vorkehrungen getroffen, dass sich ein solch katastrophales Jahr wie das Jahr 2001 nicht mehr wiederholt.

Nicht versäumen möchte ich es, mich für die gerade in schwierigen Zeiten notwendige vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unserem Aufsichtsratsgremium, mit den Betriebsverfassungsorganen, mit unseren Familienaktionären, aber auch den finanzierenden Banken zu bedanken. Mein Dank gilt auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ohne ihren unermüdlichen Einsatz könnten wir die Restrukturierung nicht erfolgreich umsetzen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns bei allen negativen Botschaften die erfreulichen Ansätze im Markt und die positiven Perspektiven für unsere Produktion und die Kostenstrukturen nicht vernachlässigen. Helfen Sie uns mit sachlicher Kritik und mit dem Blick nach vorne gerichtet, die Zukunft gemeinsam zu gestalten. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!