



Auszüge aus der Rede von Vorstand
Mark Martin
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung
der a.i.s AG
am 12. Februar 2003

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Partner und Freunde der a.i.s AG,

ich beginne meine Ausführungen mit der Darstellung des abgelaufenen Geschäftsjahrs 2001/2002, in dem wir wichtige Grundlagen für die künftige Entwicklung Ihres Unternehmens gelegt haben.

Trotz des derzeit sehr unerfreulichen Aktienkurses war das abgelaufene Geschäftsjahr 2001/2002 für die a.i.s ein Jahr, in dem sichtbare Fortschritte erzielt worden sind. Und dies sage ich auch, obwohl wir heute erkennen müssen, dass wir unsere Ergebnisziele nicht in dem von uns gewünschten Umfang erreicht haben. Wir stehen heute nicht da, wo wir gern stehen würden, aber das soll und darf nicht den Blick auf das bisher Geleistete und im positiven Sinne Erreichte verstellen.

Dieses Unternehmen mit seinen 188 Mitarbeitern hat Substanz. Uns ist es in den vergangenen Monaten gelungen, in wichtigen Bereichen Weichen für eine nachhaltige Entwicklung zu stellen. Wir haben die Kostenstrukturen verbessert, die Kapazitäten effizienter genutzt, und wir sind heute mit moderner, innovativer Technik am Markt präsent.

Ich werde auf diese Punkte im Folgenden, auf Basis einzelner Unternehmenskennzahlen näher eingehen. Die vordergründig negative Entwicklungen relativiert sich bei genauerer Analyse.

Bereits anhand der ersten Zahl in der Gewinn- und Verlustrechnung des a.i.s Konzerns, nämlich den Umsatzerlösen von 15,1 Mio. Euro, lässt sich dies verdeutlichen. Im Vergleich zum Vorjahr wurden 3,2 Mio. Euro weniger Umsatzerlöse erzielt. Natürlich hatte auch unsere Gesellschaft mit konjunkturellen Entwicklungen zu kämpfen. Als wesentlicher Punkt ist hier jedoch der Verkauf eines Hausmüllvertrages zum Ende des vorherigen Geschäftsjahres zu nennen. Mit dieser Aktivität erzielte die a.i.s durchschnittlich Umsatzerlöse von ca. 2,5 Mio. Euro, die im Berichtsjahr nicht mehr angefallen sind. Der Verkauf brachte immerhin einen einmaligen Veräußerungserlös in Höhe von fast 1,0 Mio. Euro.

Dies gibt mir die Überleitung zur letzten Zahl der Gewinn- und Verlustrechnung, dem Jahresfehlbetrag von 4,8 Mio. Euro. Auch hier ist die Entwicklung zum Vorjahr sicherlich erläuterungsbedürftig. Sondereffekte haben das Vorjahresergebnis in besonderer Weise entlastet und somit zu einer Verzerrung des Bildes geführt. Dabei spre-

che ich ausschließlich von Effekten, die einmaliger Natur waren, also nicht den operativen Ergebnissen aus betriebswirtschaftlicher Sicht zuzuordnen sind.

Dies waren insbesondere einmalige Erträge aus:

- ▷ dem oben erwähnten Verkauf der Hausmüllaktivität,
- ▷ dem Forderungsverzicht der ehemaligen Gesellschafterin Temana,
- ▷ der Auflösung von Rückstellungen, um Ihnen hier nur die wesentlichen Positionen zu nennen.

Alles in allem haben wir ermittelt, dass das um derartige Sondereffekte bereinigte Ergebnis des Vorjahres um ca. 1,9 Mio. Euro niedriger lag als das diesjährige.

Mit dieser Feststellung möchte ich natürlich nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Geschäftsjahr 2001/2002 ein schwieriges Jahr war. Das abgelaufene Geschäftsjahr stand im Zeichen rezessiver Marktentwicklungen, die auch uns nicht unverschont ließen. Ein nicht ganz einfach zu verstehender Marktmechanismus macht das deutlich:

Der Abfallerzeuger, also unser Kunde aus Industrie und Gewerbe, reduziert marktbedingt seine Produktion und damit auch seine zu entsorgende Abfallmenge.

Eine gleichgebliebene Anzahl von Entsorgern wirbt nunmehr um eine sinkende Menge von Abfällen. Der Abfallerzeuger wird wiederum dem Entsorger den Auftrag geben, der den günstigsten Preis bietet. Die Folge sind sinkende Entsorgungspreise. Wir haben es also mit zwei umsatzreduzierenden Effekten zu tun: erstens mengenbedingt und zweitens preisbedingt.

Hinzu kommt noch, dass die so genannten Finalanlagen, die für die Entsorgung der durch die a.i.s nicht weiter zu verwertenden Abfälle herangezogen werden müssen, ihre Annahmepreise nicht dem allgemein sinkenden Preisniveau angepasst haben. Diese Entsorgungskosten werden unter der GuV-Position Materialaufwand ausgewiesen. Beide hier genannten Effekte führen zu tendenziell sinkenden Rotherträgen.

Als Mittelständler würden wir zwangsläufig von großen Konkurrenten durch Dumpingpreise aus dem Markt gedrängt werden. Dass uns diese Entwicklung zukünftig nicht operativ einschränkt, werde ich Ihnen im Ausblick näher darlegen. Die härtere Gangart auf dem Entsorgungssektor schlägt sich nichtsdestotrotz im abgelaufenen Geschäftsjahr auf der Ergebnisseite nieder.

Ich darf nunmehr die Entwicklung der Konzernbilanz in geraffter Form erläutern.

Die Bilanzsumme wurde zum 30. September 2002 um rund 5 Mio. Euro zurückgeführt. Auf der Aktivseite ist dies im Wesentlichen auf Verkäufe nicht betriebsnotwendiger Grundstücke und Bauten, Sonderabschreibungen auf Sachanlagen und auf die Reduktion der Kaufpreisforderung gegen NORDAG aus dem Verkauf der Rumpold-Anteile zurückzuführen. Zum 30. September 2002 valutiert diese Forderung noch mit 1,7 Mio. Euro.

Zum Eigenkapital ist zu sagen, dass trotz der schwierigen Marktentwicklung und der vornehmlich daraus resultierenden Verlustsituation die a.i.s AG, wenn auch in reduzierter Form, über eine komfortable Eigenkapitaldecke verfügt. Im Teilkonzern wurde das Eigenkapital neben den erzielten Verlusten durch Konsolidierungsmaßnahmen belastet. Die a.i.s AG verfügte zum 30.9.2002 über eine Eigenkapitalquote von 35,4%, der a.i.s-Konzern von 13,1%. Die Eigenkapitalquote unserer Ge-

sellschaft wird sich im Rahmen der Erfüllung der noch verbleibenden Kaufpreisforderungen gegen die NORDAG verbessern.

Sehr verehrte Aktionärinnen, sehr verehrte Aktionäre,

Wie ist nun das aktuelle Geschäftsjahr angelaufen? Was erwarten wir von ihm?

Durch unsere konsequent verfolgte Ausrichtung auf die Erstellung von Produkten aus der Behandlung spezieller Sonderabfälle sehen wir uns in der Lage ein deutlich verbessertes Konzern-Ergebnis im laufenden Geschäftsjahr zu erreichen.

Erste erkennbare Erfolge bestärken uns in dieser Annahme. Als Beleg möchte ich auf die beiden Akquisitionen und den bereits kurz erwähnten Verkauf der Sparte „medizinische Abfälle“ verweisen.

Seit unserem Bestehen verfolgen wir die Strategie, uns auf solche Sonderabfälle zu konzentrieren, die technisch, ökologisch und ökonomisch sinnvoll zu verwerten sind. Die Trennung von der Sparte „medizinische Abfälle“ zum 1. Februar 2003 ist daher Teil der Strategie, sich auf die Aufbereitung und Verwertung industrieller und gewerblicher Sonderabfälle zu konzentrieren. Ihr Ziel ist die Ausrichtung auf ein produktorientiertes Dienstleistungsgeschäft. Denn im Marktsegment „medizinische Abfälle“ ist es notwendige Praxis, die Abfälle zu entsorgen, da sie aufgrund ihrer Beschaffenheit nicht im Sinne eine Recyclings zu verwerten sind.

Durch Verkauf dieser Sparte wurde die Liquiditätslage signifikant verbessert. Die erzielten Erlöse sind natürlich noch nicht im Jahresabschluss 2001/2002 berücksichtigt. Mit der Veräußerung der Sparte erweitert die a.i.s ihren Spielraum für profitables Wachstum. Der Erlös ermöglicht neben dem Abbau von Verbindlichkeiten insbesondere, neue Investitionen und verstärkte Forschungsaktivitäten in den Bereichen vorzunehmen, in denen die a.i.s bereits heute eine gute Position einnimmt.

Weiter werden wir in Verfolgung unserer Ziele – dort wo es uns als sinnvoll erscheint – auch kleinere Akquisitionen tätigen.

Eine solche strategische Akquisition war die Übernahme zweier mobiler Anlagen für die Vor-Ort-Behandlung von Öl- und Benzinabscheidern. Durch die Über-

nahme erweitert die a.i.s ihre regionale Reichweite im Südwesten Deutschlands und verstärkt ihr Dienstleistungsangebot um eine ausgereifte Technik und eine langjährige Serviceerfahrung.

Unsere zukünftigen Aktivitäten richten wir streng an unserer Strategie aus, die zu einer Steigerung des Unternehmenswertes führen wird.

Was heißt das im Klartext? Wodurch wollen wir uns von unseren Mitbewerbern unterscheiden?

Die a.i.s verfügt mit ihrer Anlagentechnik bereits heute über die Möglichkeit, aus gewerblichen und industriellen Sonderabfällen verkaufsfähige Produkte zu gewinnen. Dies ist sicherlich keine neue Idee. Wir kennen dieses Vorgehen aus den Bereichen Altglas, Altpapier etc. Wesentlich schwieriger wird die Sache jedoch im Bereich der Sonderabfälle. Unser Produktspektrum aus der Aufbereitung von Sonderabfällen reicht von Ersatzbrennstoffen, Altölen, metallischen und mineralischen Zuschlagstoffen bis zu Sekundärlacken. Wir verdienen, um Ihnen den Recyclinggedanken noch deutlicher zu machen, an zwei Stellen unser Geld: einerseits bei der Abnahme bei dem Abfallerzeuger, andererseits bei dem Verkauf der Produkte. Hier gilt es die Technologie zu verfeinern und auszubauen sowie neue Abfallstoffe zu identifizieren, die diesem Gedanken gerecht werden. Bei Sparten, die diesem strategischen Fokus nicht genügen, prüfen wir konsequent ein Desinvestment.

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

national wie auch international beschreibt sich die Politik und Gesetzgebung nunmehr schon seit Jahren der Ressourcen- und Umweltschonung durch Recycling. Die Schonung der Ressourcen ist eine entscheidende Umweltschutzmaßnahme, die von allen Seiten begrüßt wird und politisch in den Industrienationen durch neue Umweltschutz-Gesetze umgesetzt wird. Die a.i.s AG hat sich auf eine Nische festgelegt, die zu bedienen aus technologischer Sicht sicherlich nicht einfach ist. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass hier nicht nur ökologisch sondern auch ökonomisch ein sinnvoller und zukunftsreicher Markt vor uns liegt.