
Ahlers hat sich in einem äußerst schwierigen Markt wiederum gut behauptet

Karl A. Galling

Vorsitzender des Vorstands
der Ahlers AG

in der Hauptversammlung am 28. Mai 2004



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Aktionärsvertreterinnen und Aktionärsvertreter,

meine sehr geehrten Damen und Herren,

nach Herrn Prof. Dr. Heuer möchte auch ich Sie im Namen des Vorstands zur heutigen Hauptversammlung der Ahlers AG sehr herzlich begrüßen. Seit unserem Börsengang im Jahre 1987 haben wir die Hauptversammlung jedes Jahr im Industrie-Club e.V. in Düsseldorf abgehalten. Aufgrund der steigenden Anzahl der an der Hauptversammlung teilnehmenden Aktionäre ist es jedoch notwendig geworden, ein neues Umfeld für diese Veranstaltung zu suchen und ich hoffe, dass uns dies auch aus Ihrer Sicht gelungen ist.

Ich möchte Ihnen heute nicht über jede Zahl und über jedes Geschäft im Einzelnen berichten, sondern über das Wesentliche der folgenden Punkte:

- ▷ Eckdaten des Konzerns
- ▷ Konzernabschluss
- ▷ Einzelabschluss der Ahlers AG

▷ Personalstruktur, personelle Veränderungen

▷ Produktsegmente

▷ Ausblick

Die weltwirtschaftliche Lage hat auch im vergangenen Jahr Umsätze und Ergebnisse vieler Branchen schrumpfen lassen.

Die weltwirtschaftliche Lage hat auch im vergangenen Jahr Umsätze und Ergebnisse vieler Branchen schrumpfen lassen. Wir haben uns frühzeitig darauf eingestellt und mit unserer klaren Strategie und einer soliden Finanzstruktur konnten und können wir schnell und flexibel handeln. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich Ahlers in einem äußerst schwierigen Markt wiederum gut behauptet.

Der Ahlers-Konzern erwirtschaftete Umsatzerlöse in Höhe von 327,8

Mio. EUR (Vorjahr 350,5 Mio. EUR) bei einem EBIT von 27,2 Mio. EUR (Vorjahr 27,1 Mio. EUR), einem EBITDA von 36,7 Mio. EUR (Vorjahr 39,2 Mio. EUR), einem Cash-flow von 21,0 Mio. EUR (Vorjahr 23,0 Mio. EUR), einem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 24,2 Mio. EUR (Vorjahr 23,5 Mio. EUR), einem Jahresüberschuss von 13,0 Mio. EUR (Vorjahr 12,1 Mio. EUR) und einem DVFA-Ergebnis pro Aktie von 1,00 EUR (Vorjahr 0,93 EUR). Der Auslandsanteil betrug 36,2 Prozent (Vorjahr 34,6 Prozent). Die Eigenkapitalrendite betrug 31,2 Prozent (Vorjahr 20,3 Prozent).

Das bedeutet, dass wir mit einem Minus von 6,5 Prozent weniger Umsatzeinbußen verzeichneten als die deutsche Bekleidungsindustrie, die um 8,7 Prozent schrumpfte, und das Ergebnis mit einer vorsteuerlichen Umsatzrendite von 7,2 Prozent (Vorjahr 6,6 Prozent) in jedem Fall besser war als der Branchendurchschnitt.

Ausschlaggebend für den Umsatzrückgang war die Umsatzentwicklung

im Produktsegment men's & sportswear. Das verbesserte Konzernergebnis ist darauf zurückzuführen, dass wir nach § 309 Absatz 1 Satz 3 HGB die bislang auf der Aktivseite der Konzernbilanz ausgewiesenen Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe

Der Ahlers-Konzern erwirtschaftete Umsatzerlöse in Höhe von 327,8 Mio. EUR (Vorjahr 350,5 Mio. EUR) bei einem Jahresüberschuss von 13,0 Mio. EUR (Vorjahr 12,1 Mio. EUR).

von 37,4 Mio. EUR auf den 1. Dezember 2002 erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet haben, so dass die Abschreibungen auf die Geschäfts- und Firmenwerte in Höhe von 3,7 Mio. EUR entfielen. Diese Bilanzierungsänderung haben wir im Vorgriff auf den Übergang auf die internationalen Rechnungslegungsvorschriften nach IFRS vorgenommen, da die Konzernbilanz zum 30. November 2003 als Eröffnungsbilanz übernommen werden soll, und insbesondere da zukünftig keine planmäßigen Abschreibungen auf Geschäfts- und Firmenwerte verrechnet werden sollen. Außerdem entspricht die vorgenommene Aufrechnung auch den Bewertungsmethoden der Banken und Analysten. Belastet wurde das Ergebnis durch Sozialpläne und Abfindungen von 1,8 Mio. EUR sowie durch nicht absicherungsfähige Währungsverluste der Rupie (LKR) von 0,4 Mio. EUR und durch Kursverluste von 0,4 Mio. EUR auf eigene Anteile.

Auch im Geschäftsjahr 2002/2003 haben wir die Konzernstruktur weiter gestrafft. Der Konsolidierungskreis umfasste im Berichtsjahr 46 Gesellschaften gegenüber 54 Gesellschaften im Vorjahr. Durch Verschmelzung sind 8 Gesellschaften aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden. Erstmals in den Konsolidierungskreis einbezogen wurde die so genannte Objektgesellschaft HEMINA Grund-

stücks-Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Herford KG, Düsseldorf, ebenfalls im Vorgriff auf die internationale Rechnungslegung IFRS. Diese Gesellschaft hat ein Verwaltungs- und Lagergebäude errichtet und den entsprechenden Grundbesitz erworben. Das Gebäude wurde im Wege eines Leasingvertrages dem Bereich Jupiter überlassen.

Investiert wurden 8,2 Mio. EUR überwiegend im inländischen Konzernbereich. Für das laufende Geschäftsjahr ist ein Volumen von 6 Mio. EUR geplant, im Wesentlichen wie im abgelaufenen Geschäftsjahr für Rationalisierung, Ersatzbeschaffung und Modernisierung.

Auch im Geschäftsjahr 2002/2003 haben wir die Konzernstruktur weiter gestrafft.

Die Bilanzsumme im Konzern nahm gegenüber dem Vorjahr um 38,3 Mio. EUR auf 213,0 Mio. EUR ab. Die wesentlichen Veränderungen auf der Aktivseite ergeben sich mit 37,4 Mio. EUR bei den immateriellen Vermögensgegenständen aus der Verrechnung der Firmenwerte mit den Gewinnrücklagen, mit 8,7 Mio. EUR bei den Sacheinlagen durch die Erstkonsolidierung der Objektgesellschaft HEMINA und mit 15,8 Mio. EUR bei den Finanzanlagen durch die Gewährung eines langfristigen Darlehns an die Obergesellschaft. Beim Umlaufvermögen wurden die Vorräte um 4,3 Mio. EUR abgebaut, die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände verringerten sich insgesamt um 12,6 Mio. EUR, u.a. durch die Ablösung eines kurzfristigen Darlehns an die Obergesellschaft in Höhe von 5,3 Mio. EUR und Ertragsteuererstattungen von 2,1 Mio. EUR. Die Barliquidität ging um 6,5 Mio. EUR auf 21,9 Mio. EUR zurück.

Ein Blick auf die Passivseite zeigt eine deutliche Verringerung der Eigenkapitalposition um 38,0 Mio. EUR aufgrund der Verrechnung der Fir-

menwerte mit den Gewinnrücklagen, dadurch ging die Eigenkapitalquote von 45,3 Prozent auf 35,6 Prozent zurück. Die Steuerrückstellungen erhöhten sich um 3,0 Mio. EUR. Die Verbindlichkeiten reduzierten sich um 8,2 Mio. EUR, obwohl durch die Erstkonsolidierung der Objektgesellschaft HEMINA Kreditverbindlichkeiten in Höhe von 4,0 Mio. EUR hinzukamen.

Die Erhöhung des Rechnungsabgrenzungspostens betrifft ebenfalls die Objektgesellschaft HEMINA, es handelt sich dabei um den Verkauf der Mietforderungen.

Damit haben wir Ihnen auch in diesem Jahr eine solide Bilanz mit guten Finanzkennzahlen vorgelegt.

Meine Damen und Herren, ich möchte nun kurz auf die Zahlen des zum 30. November 2003 abgelaufenen Geschäftsjahres der Ahlers AG eingehen und Ihnen dazu die Eckdaten des Jahresabschlusses erläutern.

Die Ahlers AG erwirtschaftete Umsatzerlöse in Höhe von 137,2 Mio. EUR (Vorjahr 146,6 Mio. EUR) bei einem EBITDA von 31,7 Mio. EUR (Vorjahr 110,4 Mio. EUR), einem Cashflow von 22,9 Mio. EUR (Vorjahr 105,7 Mio. EUR) und einem Jahresüberschuss von 1,2 Mio. EUR (Vorjahr 77,2 Mio. EUR).

Umsatz und Ergebnis der Ahlers AG sind nicht mit dem Vorjahr vergleichbar, da in beiden Jahren strukturelle Veränderungen vorgenommen wurden.

Umsatz und Ergebnis sind nicht vergleichbar, da in beiden Jahren strukturelle Veränderungen vorgenommen wurden. Im Geschäftsjahr 2002/2003 wurden die Produktbereiche Pierre Cardin Jeans und Pierre Cardin Hemden auf die Ahlers P.C. GmbH & Co. KG übertragen. Im vorangegangenen Geschäftsjahr hat die Ahlers AG die Anteile der eterna Mode GmbH von der eterna Beteiligungs-Aktiengesellschaft erworben.

Die Bilanzsumme der Ahlers AG reduzierte sich von 297,4 Mio. EUR auf 292,0 Mio. EUR. Der Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme betrug 59,1 Prozent (Vorjahr 61,6 Prozent). Die Eigenkapitalrendite lag bei 4,1 Prozent. Der Jahresüberschuss und damit auch die Eigenkapitalrendite sind entscheidend durch Abschreibungen auf Beteiligungen geprägt. Die Neubewertung der Grundstücke der Tochtergesellschaft Ahlers Europe Ltd., New York, U.S.A., machte eine Abschreibung in Höhe von 2,4 Mio. EUR notwendig. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, werden wir unsere Produktionskapazitäten in Sri Lanka um ca. 50 Prozent deutlich reduzieren. Wir sind überzeugt, dass ein geringeres Dispositionsrisiko, kürzere Beschaffungszeiten in Osteuropa, aber auch die günstigen Beschaffungspreise in China diesen Schritt rechtfertigen. Aufgrund dieser einschneidenden Maßnahme wurde die Beteiligung an der Dial Textile Industries Ltd., Katunayake, Sri Lanka,

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, werden wir unsere Produktionskapazitäten in Sri Lanka um ca. 50 Prozent deutlich reduzieren.

um 5,6 Mio. EUR abgeschrieben. Die Umsätze der Marke GIN TONIC blieben auch im abgelaufenen Geschäftsjahr hinter den Erwartungen zurück. Aufgrund der anhaltenden Marktschwäche, der gesunkenen Umsätze sowie eines nicht zufrieden stellenden operativen Ergebnisses sahen wir uns veranlasst, die Beteiligung der GIN TONIC SPECIAL Mode GmbH, Stuttgart, um 13,5 Mio. EUR bis auf die Höhe ihres Eigenkapitals abzuschreiben.

Wie von Herrn Prof. Dr. Heuer schon gesagt, sind im abgelaufenen Geschäftsjahr und im laufenden Geschäftsjahr einige notwendige Änderungen im Führungskreis unseres Konzerns vorgenommen worden. Seit dem

1. Juli 2003 gehört Oliver Galling dem Vorstand an. Stephan R. Müller, der als Vorstand für die Produktbereiche GIN TONIC und OTTO KERN zuständig war, ist am 8. Oktober 2003 im freundschaftlichen Einvernehmen

Die Produktbereiche JUPITER und GIN TONIC im Geschäftsfeld men's & sportswear wurden mit neuen Geschäftsführern besetzt, ebenso die Produktbereiche OTTO KERN und Pierre Cardin Sportswear im Geschäftsfeld premium brands.

mit dem Aufsichtsrat wegen unterschiedlicher Auffassung in der Geschäftsführung ausgeschieden. Die Produktbereiche JUPITER und GIN TONIC im Geschäftsfeld men's & sportswear wurden mit neuen Geschäftsführern besetzt, ebenso die Produktbereiche OTTO KERN und Pierre Cardin Sportswear im Geschäftsfeld premium brands. Weiterhin hat der Vorstand der Ahlers AG Jürgen Bangert gewonnen, ein Vertriebskonzept für die GIN TONIC SPECIAL Mode GmbH zu erarbeiten und gemeinsam mit der Vertriebsorganisation umzusetzen. Herr Bangert entwickelt seit dem 1. Januar 2003 als selbständiger Berater mit seiner Firma K & U Unternehmensberatung für Unternehmen der Bekleidungsindustrie Vertriebskonzepte, und zwar Retail- und Flächenstrategien. Zielsetzung dieses Projektes ist die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Einzelhandel und der Ausbau des Exportes in den europäischen Nachbarländern. Darüber hinaus wird er die Geschäftsführung der GIN TONIC SPECIAL Mode GmbH in den Bereichen Marketing und Kollektionsgestaltung unterstützen. Wir sind zuversichtlich, dass diese personellen Maßnahmen dazu beitragen werden, die in der Vergangenheit nicht zufrieden stellenden

Ergebnisse in den genannten Produktbereichen wesentlich zu verbessern.

Im Konzern reduzierte sich die Zahl der Mitarbeiter von 5.298 auf 4.903, das bedeutet einen Abbau von 336 Personen in der Produktion auf 3.763 und in der Verwaltung von 59 auf 1.140. Die eigenen ausländischen Produktionskapazitäten wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr um rund 8 Prozent abgebaut. Der Anteil der Eigenproduktion liegt jetzt bei rund 40 Prozent; um unserem Ziel von 25 Prozent Eigenproduktion näher zu kommen, werden wir im laufenden Geschäftsjahr ca. 700 Personen in Sri Lanka und Polen abbauen.

Die Umsatzentwicklung unserer drei Produktsegmente verlief auch im vergangenen Geschäftsjahr sehr unterschiedlich. Der langfristige strategische Fokus auf die Stärkung des Markengeschäftes spiegelt sich in der Entwicklung des Produktsegments hochwertige Markenbekleidung (premium brands) wider. Dieser

Die Umsatzentwicklung unserer drei Produktsegmente verlief auch im vergangenen Geschäftsjahr sehr unterschiedlich.

Bereich mit unseren Marken eterna EXCELLENT und OTTO KERN sowie der von uns genutzten französischen Lizenzmarke Pierre Cardin erwirtschaftete mit 165,7 Mio. EUR die Hälfte des Konzernumsatzes und mit 19,7 Mio. EUR rund 80 Prozent des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

Die Bereiche der Lizenzmarke Pierre Cardin und der Marke eterna EXCELLENT entwickelten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr vor dem Hintergrund der schlechten Situation im Einzelhandel ausgezeichnet. Dagegen hat der Bereich OTTO KERN einschließlich der Abschreibung auf die Markenrechte in Höhe von 1,0 Mio. EUR mit einem Verlust von 2,4 Mio. EUR (Vorjahr 3,1 Mio. EUR) unsere Erwartungen nicht erfüllt. Die

ab Mitte des Jahres 2003 in diesem Produktbereich tätige neue Geschäftsführung stimmt uns jedoch für die Zukunft zuversichtlich. Die Marke OTTO KERN verfügt über einen überdurchschnittlichen Bekanntheitsgrad beim bundesdeutschen Verbraucher, dieser Wert liegt je nach Erhe-

Die ab Mitte des Jahres 2003 im Produktbereich OTTO KERN tätige neue Geschäftsführung stimmt uns jedoch für die Zukunft zuversichtlich.

bung und Studie zwischen 32 und 43 Prozent. Das ist für uns Anlass genug in die Marke zu investieren, um mittelfristig wie für eterna EXCELLENT und die Lizenzmarke Pierre Cardin zweistellige Umsatzrenditen zu erwirtschaften, obwohl sich der augenblickliche Markt für die Einführung einer Premium-Marke als denkbar ungünstig erwiesen hat. Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir u.a. im laufenden Geschäftsjahr den Marketing-Etat verdoppelt.

Das Haus Pierre Cardin, Paris, hat über Anzeigen in den entsprechenden Fachzeitschriften in Deutschland, Österreich, Ungarn und in der Schweiz bekannt gegeben: „Die erfolgreiche Lizenzpartnerschaft mit dem Haus Ahlers, Herford, wird ab Dezember 2003 um Herrenanzüge, Vestons, Blazer und Wollhosen erweitert. Das Vertragsgebiet ist Deutschland, Schweiz, Österreich und Ungarn. Pierre Cardin Herrenoberbekleidung in Lizenzpartnerschaft mit dem Haus Ahlers umfasst nunmehr Anzüge, Blazer, Hemden, Wollhosen, Jeanswear, Knitwear, Sportswear, Mäntel und Vestons. Die Komplettierung der Lizenzkollektion durch das Haus Ahlers wird die Positionierung der Marke Pierre Cardin im Premium-Markt zum Vorteil des Fachhandels und seiner Kunden stärken.“

Ab Januar 2004 haben wir auch die Jeanslizenz für Italien erhalten. Mehrere Lizenzverträge wurden im abge-

laufenen Geschäftsjahr verlängert. Wir sind weiter um Lizenzen für zusätzliche Länder bemüht.

eterna EXCELLENT ist europaweit die umsatzstärkste Marke für bügelfreie Baumwollhemden und -blusen. Unter dem Begriff „SILVERLINE“ wird eine neue Generation von business shirts der Spitzenklasse ab Herbst/Winter 2004/2005 eingeführt. Dieser neue high class Premium-Bereich „SILVERLINE“ rundet die eterna EXCELLENT Kollektion nach oben ab. „SILVERLINE“ shirts zeichnen sich durch den Einsatz feinsten Qualitäten und sehr wertvoller Verarbeitungsdetails aus, die bewusst im tailor made style gehalten sind. Damit unterstreicht eterna EXCELLENT auch den internationalen Anspruch der Kollektion.

Unter dem Begriff „SILVERLINE“ wird eine neue Generation von business shirts der Spitzenklasse ab Herbst/Winter 2004/2005 eingeführt.

Der Umsatz des Bereichs Jeans und Berufsbekleidung (jeans & workwear) mit den Marken PIONEER, Pionier und PIONIER SPORTIVE fiel um 4,6 Prozent auf 70,0 Mio. EUR. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ging um 6,6 Prozent auf 8,4 Mio. EUR zurück. Mit der Umsatzrendite vor Steuern in Höhe von 12,0 Prozent wurde wie in den Vorjahren jedoch ein außerordentlich gutes Ergebnis erzielt.

Der Umsatz des Bereichs klassische Bekleidung und Freizeitkleidung (men's & sportswear) mit den Marken JUPITER, GIN TONIC und Sisignora ging um 17 Prozent auf 92,2 Mio. EUR zurück. Außer der weiter rückläufigen Tendenz im Sportsweargeschäft, den Rabattschlachten im Handel und dem Verzicht auf rendite-schwache Umsätze haben hausgemachte Fehler dazu beigetragen, dass Umsatz und Ergebnis sich gegenüber dem Vorjahr nicht verbesserten. Das

Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit veränderte sich von minus 2,5 Mio. EUR auf minus 3,0 Mio. EUR.

In diesen Produktbereichen wurden die Schlüsselpositionen neu besetzt. Die Marke JUPITER erhält derzeit ein neues Image und Angebotsprofil. Die Artikelpalette wird um die Produktfelder Hosen und Strick erweitert, so dass dem Handel Komplett-Outfit-Programme in Verbindung mit Flächenbewirtschaftungskonzepten angeboten werden können. Außerdem soll die vor allem im Export starke Marke als Einstiegs-Premium-Marke mit attraktivem Preis-Leistungs-Verhältnis positioniert werden. Hinzu kommt, dass wesentlich günstigere Beschaffungsmärkte in Südosteuropa und Fernost zu Ergebnisverbesserungen beitragen werden.

Der Ausbau der Flächenbewirtschaftung in den unterschiedlichen Systemen, flexibel und nach den optimalen Möglichkeiten der Einzelmärkte gestaltet, wird in den kommenden Jahren, um der zunehmenden Vertikalisierung nachhaltig gemeinsam mit dem Handel zu begegnen, eine wesentliche Basis für die zukünftige Expansion sein. Geplant ist der weitere Ausbau von Shop-Systemen

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, eine Dividende je Stammaktie von 0,82 EUR und je Vorzugsaktie von 0,87 EUR, jeweils in Vorjahreshöhe, zu beschließen.

neben den bereits bestehenden Verkaufsflächen. Außerdem werden wir uns voraussichtlich noch in diesem Jahr in Form von Multi-Label-Franchise-Stores in den osteuropäischen EU-Beitrittsländern engagieren, um damit einen dauerhaften Absatzmarkt zu sichern.

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen der heutigen Hauptversammlung vor, eine Dividende je Stammaktie von 0,82 EUR und je Vorzugsaktie von

0,87 EUR, jeweils in Vorjahreshöhe, zu beschließen. Damit wollen wir auch in schwierigen Zeiten an unserer aktionärsfreundlichen Dividendenpolitik festhalten. Darüber hinaus möchten wir damit zum Ausdruck bringen, dass wir von der nachhaltigen Ertragskraft des Ahlers-Konzerns überzeugt sind. Insgesamt sollen 12,1 Mio. EUR an die Aktionäre ausgeschüttet werden.

Die Ahlers-Aktien zählen weiterhin zu den Top-Dividendentiteln mit Renditen für die Stammaktien von 8 Prozent und für die Vorzugsaktien von 8,7 Prozent auf Basis des Kurses zum Geschäftsjahresende. Mit der Kursentwicklung unserer Aktien können wir jedoch weiterhin überhaupt nicht zufrieden sein. Wir sind aber davon überzeugt, dass im Jahr 2005 unsere Aktienkurse durch steigende Umsätze und Ergebnisse beflügelt werden.

Auch in den kommenden Jahren werden die folgenden Schwerpunkte im Vordergrund stehen:

- ▷ Erhöhung der Marktanteile im lukrativen Premium-Bereich, national wie international

- ▷ Fokussierung auf Retailmanagement und Flächenbewirtschaftung in allen Segmenten und dem damit verbundenen Aufbau der Informationsvernetzung zum Point of Sales

Das laufende Geschäftsjahr wird uns in vielerlei Hinsicht fordern.

- ▷ Ausbau der Marke OTTO KERN
- ▷ Erhöhung des Auslandsanteils
- ▷ Effizienzsteigerung – d.h. alle Maßnahmen, die für ein wettbewerbsfähiges Unternehmen von Bedeutung sind

Das laufende Geschäftsjahr wird uns in vielerlei Hinsicht fordern. Wir sind darauf eingestellt und bemühen uns mit unserer ganzen Kraft, Ihr Vertrauen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch weiterhin zu rechtfertigen. Trotz des schlechten konjunkturellen Umfeldes sehen wir sehr zuversichtlich in die Zukunft. Allerdings erwarten wir erst im Geschäftsjahr 2004/2005 aufgrund der

getroffenen Maßnahmen deutliche Umsatzzuwächse und Ergebnisverbesserungen. Im laufenden Geschäftsjahr rechnen wir im premium brands-Bereich mit leicht steigenden Umsätzen, im jeans & workwear-Bereich mit stagnierenden bis leicht sinkenden Umsätzen und im men's & sportswear-Bereich stellen wir uns

Das Ergebnis im Konzern auf Vorjahresniveau zu halten, wird aus heutiger Sicht sehr schwer, aber unser Ziel sein.

auf weiter sinkende Umsätze ein. Insgesamt dürfte der Umsatz 3 bis 5 Prozent unter dem Vorjahresniveau liegen. Das Ergebnis im Konzern auf Vorjahresniveau zu halten, wird aus heutiger Sicht sehr schwer, aber unser Ziel sein.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Meine Kollegen und ich freuen uns jetzt auf Ihre Fragen und Anregungen.

