
Wir haben in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld die richtigen Entscheidungen getroffen.

Dieter Schäfer

Vorsitzender des Vorstands
der Deutsche Steinzeug Cremer & Breuer AG
in der Hauptversammlung am 17. Juni 2004



Meine sehr verehrten Damen und Herren,

auch in diesem Jahr begrüße ich Sie – ebenso im Namen des Vorstands – ganz herzlich zu unserer heutigen Hauptversammlung. Ich freue mich über Ihr Interesse an unserer Gesellschaft und hoffe sehr, Sie mit meinen nachfolgenden Ausführungen davon überzeugen zu können, dass wir bei einem unverändert schwierigen konjunkturellen Umfeld die richtigen Entscheidungen getroffen haben und uns auf einem guten Weg befinden. Wir haben uns von weiteren Geschäftsfeldern getrennt und konzentrieren uns nun ganz auf unsere Kernkompetenz, die Fertigung von keramischen Belagsmaterialien.

Die Rahmenbedingungen für die Baubranche bleiben auch im Geschäftsjahr 2003 ungünstig

Nach wie vor leiden wir unter den schwierigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr entwickelte sich

das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland negativ. Die Dollarschwäche belastet zudem unsere Exportaktivitäten. Wegen der Währungskonvergenz des US-Dollars zum chinesischen Yuan werden beispielsweise unsere Absatzmöglichkeiten auf dem prosperierenden Markt China stark beeinträchtigt.

Die Anzahl der Baugenehmigungen steigt aufgrund steuerlicher Aspekte.

Bereits im neunten Jahr in Folge verzeichnet die Baubranche eine rückläufige Entwicklung, die mit einem Abbau von weiteren 90.000 Arbeitsplätzen einherging. Unserer Meinung nach wird der Beschäftigungsabbau noch weitergehen, so dass sich die Zahl der hier Beschäftigten mittelfristig bei rund 650.000 einpendeln wird. Auch die deutschen Banken haben ihre Strukturkrise noch nicht überwunden, weshalb nicht nur die Industrie, sondern auch unsere Partner im Markt unter der in erheblichem

Maße restriktiven Geldpolitik der Kreditinstitute leiden.

Die Anzahl der Baugenehmigungen hat sich im Vergleich zum Jahr 2002 auf einem relativ niedrigen Niveau um insgesamt 8,3% verbessert. Das darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass es sich hierbei um einen aufgrund steuerlicher Aspekte initiierten Vorzieheffekt handelt. Bereits für das laufende Jahr 2004 erwarten wir im privaten und öffentlichen Bau einen Rückgang in einer Größenordnung von mehr als 10%, der sich im Jahr 2005 auf 6 – 7% abschwächen sollte.

Die Konzentration auf das Geschäftsfeld Keramische Belagsmaterialien zeigt Erfolg

Der bereits im vergangenen Jahr aufgezeigte Verbrauchsrückgang an Fliesen und Platten in Deutschland hat sich weiter fortgesetzt. Unsere seinerzeitige Prognose für einen Verbrauch von 148 Mio. m² zum Jahresende 2003 hat sich leider bewahrheitet.

tet. Das bedeutet, dass sich der Verbrauch auf unserem absatzstärksten Binnenmarkt seit dem Jahr 1998 von 198 Mio. m² p.a. um fast 50 Mio. m² verringert hat. Wir gehen davon aus, dass er sich aber auf diesem Niveau stabilisieren wird.

Erfreulicherweise konnten die inländischen Fliesenproduzenten ihre Absatzzahlen gegenüber dem Jahr 2002 erhöhen, wohingegen die ausländischen Anbieter Marktanteile verloren haben. Dabei darf nicht vergessen werden, dass nur insgesamt knapp 30% des gesamten Verbrauchs an keramischen Belagsmaterialien aus deutscher Produktion abgedeckt werden.

Die inländischen Fliesenproduzenten konnten ihre Absatzzahlen gegenüber dem Jahr 2002 erhöhen.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf unser Zahlenwerk werfen: Mit knapp 233 Mio. EUR liegt unser Umsatz 2003 um 2,6% unter dem um die veräußerte Beteiligungsgesellschaft Glazura s.r.o. und die Jasba Ofenkachel GmbH bereinigten Umsatzvolumen 2002. Das operative Ergebnis (EBIT) konnten wir von 1,9 Mio. EUR auf 3,3 Mio. EUR verbessern, haben aber mit einem negativen Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von -4,7 Mio. EUR (Vorjahr -6,5 Mio. EUR) unsere Zielvorgabe für das Jahr 2003 eindeutig verfehlt. Hierbei spielt unsere recht hohe Zinsbelastung die entscheidende Rolle. Bitte bedenken Sie aber, dass wir diese Ergebnisse auf der Basis eines geringeren Gesamtumsatzes realisiert haben.

Schon seit Jahren berichte ich Ihnen, über welch ein wunderbares Asset wir mit unserer Hydrotect-Oberflächenveredelung verfügen. Die damit auch verbundenen umfangreichen Investitionen in Forschung und Entwicklung zeigen inzwischen gute Erfolge. Hydrotect-Sortimente werden vermehrt ausgeschrieben. Deshalb

sind wir sicher, uns mit diesen Produkten zukünftig noch weitere Absatzmärkte, z.B. im Bereich Supermarktfliessen, erschließen und unsere Objektkompetenz unter Beweis stellen zu können.

Wir werden immer stärker als der keramische Problemlöser in Anspruch genommen.

Wir haben unsere Vertriebsgesellschaften gut positioniert. Unsere Marken genießen beim Entscheider, Planer und Architekten weltweit einen ausgezeichneten Ruf. Wir werden immer stärker als der keramische Problemlöser in Anspruch genommen.

Die Deutsche Steinzeug trennt sich von ihrem Geschäftsfeld Steinzeugrohre

Meine Damen und Herren, wie Ihnen bekannt ist, haben wir uns von unserer mittelbar gehaltenen Beteiligung an der Steinzeug Abwassersysteme GmbH getrennt und damit die Passivseite der Deutsche Steinzeug-Bilanz erheblich entlastet. Wir haben diese Beteiligung in – lassen Sie es mich etwas salopp ausdrücken – gute Hände gegeben und mit dieser Entscheidung zur Sicherung dieser Arbeitsplätze beigetragen. Die uns bei dem Verkauf zugeflossene Liquidität haben wir für die Durchführung der letzten Phase unserer Restrukturierung benötigt. Ich möchte aber bitte nicht dahingehend missverstanden werden, dass es sich um einen Notverkauf gehandelt hätte, sondern dass es sich um einen Liquiditätszufluss handelte, der uns sehr geholfen hat, während wir bei einer Nichtveräußerung auf Jahre hinaus hohe finanzielle Mittel gebunden hätten.

Das Geschäftsfeld Maschinenbau wird plangemäß weiter zurückgeführt werden

In unseren Geschäftsbereichen Maschinenbau und Ofenkachel haben wir – trotz Nichterreicherung unserer

Umsatzziele – den angekündigten Turnaround geschafft. Es darf aber nicht außer Acht gelassen werden, dass auch diese Gesellschaften von dem schwierigen Umfeld in der Bauindustrie nicht verschont geblieben sind. Vor diesem Hintergrund sind wir von der Richtigkeit unserer Entscheidung überzeugt, unsere Verkaufsbemühungen aktiv fortzusetzen.

Der Deutsche Steinzeug-Konzern im Geschäftsjahr 2003

Die in der Konzernbilanz 2003 der Deutschen Steinzeug ausgewiesenen Umsatzerlöse von 233,1 Mio. EUR (2002: 333,4 Mio. EUR) resultieren aus der Entkonsolidierung der Geschäftsfelder Steinzeugrohre, Maschinenbau, Glazura und Jasba Ofenkachel und sind nicht gleichzusetzen mit einem Marktrückgang. Das operative Konzernergebnis wurde von +0,4 Mio. EUR zum 31.12.2002 auf +1,7 Mio. EUR zum Jahresende 2003 verbessert. Die noch hohe Zinslast schlägt sich in einem negativen Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von -6,6 Mio. EUR (Vorjahr: -10,3 Mio.

Hohe Zinslast führt zu negativem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit.

EUR) nieder. Der Konzern-Jahresfehlbetrag von -19,3 Mio. EUR zum Jahresende 2002 konnte auf -7,1 Mio. EUR zurückgeführt werden, was im Wesentlichen aus Veränderungen im außerordentlichen Bereich in Form von restrukturierungsbedingten Sonderaufwendungen resultiert. Der DVFA-Cashflow von +3,8 Mio. EUR per 31.12.2003 spiegelt nicht zuletzt unsere mehr als restriktive Investitionspolitik wider.

Die Struktur unserer Aktionäre hat sich nur unwesentlich verändert. 58% der Deutsche Steinzeug-Aktien befinden sich im Besitz des Familienkonsortiums, weitere 14% hält die italienische Gruppo Concorde. Damit hat

sich der Free float geringfügig auf 28% erhöht. Die Börsenkapitalisierung entspricht allerdings bei weitem nicht dem Wert unseres Unternehmens.

Als Antwort auf die sich auch im II. Halbjahr 2003 abzeichnenden Marktprobleme in unserer Branche haben wir im IV. Quartal 2003 ein zusätzliches Kostensenkungsprogramm aufgelegt. Die gesamte Belegschaft, und zwar vom Vorstand bis hin zum Auszubildenden, hat im Rahmen eines „Bündnis für Arbeit“ auf ihr komplettes 13. Monatsentgelt oder den entsprechenden Anteil des Jahresentgelts verzichtet. Die im Ergebnis optimierte Kostenstruktur der Deutschen Steinzeug hat es möglich gemacht, dass wir keine zusätzlichen Finanzmittel in Anspruch nehmen mussten.

Die Deutsche Steinzeug ist gut in das Jahr 2004 gestartet

Für das laufende Geschäftsjahr haben wir unseren Umsatz sehr konservativ geplant. Wir kennen unsere Produktstärke, wissen aber auch sehr genau, dass unsere Wettbewerber aufrüsten. Deshalb halten wir es für außerordentlich hilfreich, dass wir alle unsere Kräfte nun in einem Geschäftsfeld bündeln können. Wir haben bei unserer Planung einen schwachen Inlandsabsatz unterstellt und

Wir haben gegenüber dem Geschäftsjahr 2001 unseren Aufwandssaldo um mehr als 30 Mio. EUR pro Jahr gesenkt.

konzentrieren uns stärker auf das Auslandsgeschäft. Mit unserer Hydrotect-Angebotspalette treten wir dem allgemeinen Erlösdruck entgegen und können uns hiermit vom Wettbewerb abheben. Wir haben unsere gesamte Abfrachtung neu organisiert und sind gut vorbereitet für die vorgesehene Maut-Einführung.

Nachdem die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen weitge-

hend abgeschlossen sind, wollen wir sowohl im operativen Ergebnis als auch im Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit deutlich besser abschneiden. Wir sind uns darüber im Klaren, dass unsere Planziele sehr anspruchsvoll, aber nicht unrealistisch sind. Auf der anderen Seite benötigen wir jedoch auch positive Impulse, um uns weiter entschulden zu können.

Wir haben gegenüber dem Geschäftsjahr 2001 unsere Kosten um rund 60 Mio. EUR pro Jahr gesenkt. Dabei haben wir Sanierung nicht nur als Personalabbau definiert, sondern auch Möglichkeiten eruiert, um unsere gesamte Unternehmensstruktur entsprechend zu „verschlanken“. Im Gegenzug mussten wir – trotz sehr moderater und verantwortungsvoller Tarifabschlüsse – über einen Zeitraum von drei Jahren nahezu 8 Mio. EUR Personalkostenerhöhung verkraften. Die Einstandspreise für Materialien und Energie sind zeitgleich ebenso gestiegen wie die sonstigen betrieblichen Aufwendungen, so dass sich der so genannte „Fully year-Effekt“ auf rund 32 Mio. EUR jährliche Kostenentlastung beläuft.

In den Monaten Januar bis Mai 2004 haben wir unsere Planzahlen in Bezug auf Absatz und Umsatz übertroffen.

In den Monaten Januar bis Mai 2004 haben wir unsere Planzahlen in Bezug auf Absatz und Umsatz erreicht und im Ergebnis sogar übertroffen. Wir haben unsere Herstellkosten gesenkt und in der Produktion den Anteil an 1. Sortierung gesteigert. Das operative Ergebnis haben wir um knapp 12% auf +5,7 Mio. EUR gegenüber den ersten fünf Monaten des Jahres 2003 erhöht. Besonders erfreulich ist der Anstieg im Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 1,8 Mio. EUR per 31.05.2003 auf +2,7 Mio. EUR Ende Mai 2004. Aufgrund eines guten Auftragsbestands in der Objektkeramik sowie bei hoch-

wertiger Wohnkeramik einschließlich Jasba Mosaik sind wir überaus zuversichtlich, unser ambitioniertes Budget 2004 bei Fliesen und Platten umsetzen zu können. Bei den zur Veräußerung anstehenden übrigen Gesellschaften sind aufgrund der hohen Konzernverrechnungskonten und der Buchwerte im I. Halbjahr 2004 Verluste nicht auszuschließen.

Welche Perspektiven hat die Deutsche Steinzeug ?

Meine Damen und Herren, damit Sie sich ein Gesamturteil über unser Unternehmen bilden können, möchte ich Ihnen auch die Risiken aufzeigen, denen wir uns nicht entziehen können. Die Konzentration schreitet nicht nur bei den Herstellern, sondern auch bei unseren Handelspartnern im Markt fort. Da parallel im In- und Ausland Produktionskapazitäten aufgebaut werden, wächst der Druck auf die zu erzielenden Erlöse. Dem weltweit herrschenden Verdrängungskampf können wir uns nur durch Spezialisierung wie mit Hydrotect und umfassenden Serviceleistungen wie unserem Architektenservice entziehen. Die Risiken, die sich aus dem Emissionshandel ergeben, sind zur Zeit gleichfalls nicht abschätzbar, werden aber auf jeden Fall zusätzliche finanzielle Belastungen mit sich bringen.

Die Risiken, die sich aus dem Emissionshandel ergeben, sind zur Zeit nicht abschätzbar.

Von Bedeutung für unsere Branche wird auch sein, wie sich unsere Kunden finanzieren können bzw. im Export, wie sich die Kursrelation Dollar/Euro darstellen wird. Je stärker die Euro-Währung wird, desto größer wird die Wahrscheinlichkeit, dass vor allem unsere südeuropäischen Wettbewerber versuchen, fehlende Margen und letztlich Umsatzrückgang in den USA und in Asien durch Mehrumsatz

in Mittel- und Westeuropa zu kompensieren.

Nicht verhehlen möchte ich aber auch interne Risiken. Im Rahmen der langjährigen Restrukturierungsphase mussten wir zwangsläufig auch Personal abbauen. Wir sind zwar gut aufgestellt, verfügen aber über nur sehr geringe personelle Reserven oder Alternativen. Unsere Altersstruktur ist zu hoch. Obwohl wir derzeit noch mehr als 70 junge Leute ausbilden und in der Vergangenheit Auszubildende in ein festes Arbeitsverhältnis übernommen haben, können wir nur bedingt auf den eigenen Nachwuchs setzen.

Der Preis bestimmt immer häufiger das Kaufverhalten.

Wir müssen die Auslastung unserer Tunnelöfen überdenken. Unsere Kunden sind immer weniger bereit, die Besonderheiten dieser Fertigung zu vergüten, zumal der Trend zu größeren Formaten in der Tunnelofenfertigung nicht realisierbar ist. Der Preis bestimmt immer häufiger das Kaufverhalten. Die Hochwertigkeit der Produkte und keramische Kompetenz sind zunehmend schwieriger zu vermarkten. Unsere Werke befinden sich insgesamt in einem guten Zustand, aber in den nächsten Jahren werden wir zumindest wieder auf Abschreibungs-niveau investieren müssen.

Ich darf Ihnen, meine sehr verehrten Damen und Herren, aber versichern, dass wir ebenso auf ein breit gefächertes Chancenpotenzial zurückgreifen können. Auch wenn ich mich wiederhole, mit Hydrotect besitzen wir einen USP, der uns dabei hilft, Umsatzzuwachs zu generieren. Unsere Wohnkeramik-Neuheiten werden von unseren Kunden ausgezeichnet aufgenommen. Bei einem unserer Objektschwerpunkte, der Supermarktfliese, gelten wir als Marktführer. Mit unserer farblich neu gestalteten und jetzt auch mit Hydrotect veredelten Objektserie „Chroma“ können wir

uns deutliche Vorteile in den Ausschreibungen verschaffen. Es ist uns gelungen, dass sich unsere Kleinmosaik-Serie „M 2“ und das „Centino Rundmosaik“ nicht substituieren, sondern ergänzen und ein höherer Anteil Kleinmosaik in Zukunft unsere Umsatz- und Ertragskraft stärken kann.

Unsere gute Vorarbeit im Export beginnt sich nachhaltig auszuzahlen.

Mit unserem Anfang 2003 eingeführten Preis- und Konditionensystem honorieren wir die Leistungen unserer Partner hinsichtlich Lagerhaltung und Bemusterung. Trotz aller Sparzwänge stand für uns die Marktcontinuität im Fokus unserer Vertriebsausrichtung. Wir haben unsere Vertriebsmannschaft am point of sale nicht verändert. Unsere gute Vorarbeit im Export beginnt sich nachhaltig auszuzahlen. In den Werken haben wir die Pro-Kopf-Leistung unserer Mitarbeiter verbessert und die Prozessabläufe weiter optimiert. Mit einem ausgereiften Früherkennungssystem können wir zudem stets rechtzeitig auf erkannte Risiken in allen Unternehmensbereichen reagieren.

Neben der Qualifikation spielt die Motivation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die wichtigste Rolle. Wir sind in den zurückliegenden Jahren noch enger zusammengedrückt. Entscheidungen wurden rasch und konstruktiv gemeinsam getroffen, womit ich nicht nur unsere Aufsichtsgremien, sondern auch die Betriebsverfassungsorgane ausdrücklich mit einschließe. Wir haben die Restrukturierung konsequent umgesetzt und dabei, wenn erforderlich oder hilfreich, auch auf externe Unterstützung zurückgegriffen.

Lassen Sie mich noch kurz einige Bemerkungen zu den Gesellschaften machen, die wir noch veräußern wollen. Sie alle passen nicht zu unserer Kernkompetenz. Unsere personellen Ressourcen sind zu begrenzt, um diese Unternehmen entsprechend füh-

ren zu können. Neben einer langfristigen Risikominimierung können wir bei einem Verkauf unsere Konzernbankverbindlichkeiten und unsere hohen Pensionsrückstellungen reduzieren. Wenn auch wahrscheinlich bilanzielle Verluste in Kauf genommen werden müssen, ist jedoch eine zusätzliche Liquiditätsbelastung auszuschließen.

Beschlussvorschläge

Zu den heute anstehenden Abstimmungen möchte ich gerne noch einige Anmerkungen machen. Wenn auch die Neuwahl der Arbeitgebervertreter im Aufsichtsrat nicht mit dem vielfach geforderten Generationenwechsel verbunden ist, so bin ich aus Sicht des Vorstands dankbar, dass sich, mit Ausnahme von Herrn Heinrich Wolf, alle übrigen Herren zur Wiederwahl gestellt haben. Auf der Arbeitnehmerseite ist lediglich Herr Gerd Schlossarek von der IG Bergbau, Chemie, Energie wiedergewählt worden. Für unser Unternehmen ist es sinnvoll, dass auf der Kapitalseite eine hohe Kontinuität gewährleistet wird, die bei Verhandlungen mit strategischen Partnern sicherlich sehr hilfreich ist. Die als Ersatzmitglieder nominierten Herr Christian Knell und Frau Christiane Heermann stellen aber auf der Kapitalseite den Generationenwechsel dar.

Im Geschäftsjahr 2004 ist eine deutliche Steigerung des operativen Ergebnisses geplant.

Erlauben Sie mir bitte noch einen Hinweis zu der geplanten Kapitalherabsetzung. Der gute Geschäftsverlauf in diesem Jahr macht es möglich, mit der Ihnen vorgeschlagenen Kapitalherabsetzung die kumulierten Verluste im Geschäftsjahr 2003 und in den Vorjahren in einer Gesamthöhe von 24.358.500,- EUR auszugleichen und einen Betrag von 2.706.500,- EUR in die Kapitalrücklage einzustellen. Abweichend vom Text der Einla-

dung zur heutigen Hauptversammlung sind Verluste aus dem laufenden Geschäftsjahr nicht abzudecken, da im Geschäftsjahr 2004 mit positiven operativen Ergebnissen zu rechnen ist. Ich weise aber ausdrücklich darauf hin, dass sich damit der Verwendungszweck noch im Rahmen der Ankündigung in der Tagesordnung bewegt.

In Absprache mit dem Aufsichtsrat soll das Grundkapital unserer Gesellschaft in Höhe von 54.130.000,- EUR, das in 27.065.000 Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von je 2,- EUR eingeteilt ist, um 27.065.000,- EUR auf 27.065.000,- EUR herabgesetzt werden. Die Herabsetzung erfolgt nach den Vorschriften über die vereinfachte Kapitalherabsetzung gemäß §§ 229 ff. AktG.

Mit der vorgeschlagenen Satzungsänderung wollen wir der Konzentration auf die keramischen Belagsmaterialien Rechnung tragen.

Schlusswort

Meine sehr verehrten Damen und Herren, lassen Sie mich abschließend noch einmal meine Begeisterung für unsere Produkte und die Kompetenz unserer Vertriebsgesellschaften unterstreichen. Wir setzen unsere Bemühungen in Richtung Verbesserung der Passivseite unserer Bilanz fort. Weiterhin sind wir an einer strategischen Partnerschaft interessiert.

Wir setzen unsere Bemühungen in Richtung Verbesserung der Passivseite unserer Bilanz fort.

Einen besonderen Dank möchte ich an die ausscheidenden Aufsichtsratsmitglieder richten. Wir, der Vorstand, aber auch die gesamte Belegschaft, bedanken uns bei Ihnen, Herr Wolf, dass Sie uns über so viele Jahrzehnte begleitet und uns mit aller Kraft ge-

holfen haben. Besonders bei der Veräußerung der Steinzeugrohre waren Sie uns eine große Stütze.

Herr Herpich, der als Gewerkschaftsvertreter der IG Bau in unseren Aufsichtsrat delegiert wurde, hat uns stets konstruktiv zur Seite gestanden und seine profunden Kenntnisse über die Bauwirtschaft mit eingebracht. Besonderer Dank gilt auch den übrigen Arbeitnehmervertretern im Aufsichtsrat, den Herren Willi Belz, Richard Daxberger, Rolf Küpper und Hans-Josef Trimborn.

Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern möchte ich für ihren unermüdlichen Einsatz danken. Auch Ihnen, meine Damen und Herren Aktionäre, danke ich wiederum für Ihre Treue und Ihr Verständnis. Wir werden auch in Zukunft alle Anstrengungen unternehmen, um das in uns gesetzte Vertrauen zu rechtfertigen. Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

