



Detlef W. Hübner

Vorsitzender des Vorstands
der D.Logistics AG
in der Hauptversammlung am 26. Juli 2005

Meine Damen und Herren,

ich darf Sie begrüßen zur Hauptversammlung 2005 der D.Logistics AG. Als erstes und wichtigstes: Der Dank des Vorstands, mein persönlicher Dank an Sie als Aktionäre, die uns die Treue gehalten haben oder neu dazu gekommen sind. Als Zweites der Dank an den Aufsichtsrat, der uns auch dieses Jahr mit Rat und Tat zur Seite gestanden und viele wichtige Hinweise gegeben hat. Besonderen Dank an Herrn Melzer, der heute leider nicht anwesend sein kann, weil er, wie Dr. Friedrich schon erläutert hat, sich auf Grund beruflicher Veränderungen entschlossen hat das Aufsichtsratsmandat nicht fortzuführen.

Wir haben uns Gedanken darüber gemacht, wer sein Nachfolger werden könnte. Wir haben mit Herrn Dr. Friedrich schon einen Juristen im Aufsichtsrat – Herr Melzer war ebenfalls Jurist. Wir haben Herrn Professor Furmans, den ich an dieser Stelle herzlich begrüßen darf und der sich auch nachher noch vorstellen möchte, gebeten, an Stelle von Herrn Melzer

in den Aufsichtsrat zu kommen. Herr Professor Furmans ist Professor an der Universität Karlsruhe für Logistik und damit, denke ich, eine hilfreiche Ergänzung.

Weiteren Dank möchte ich für wirklich außergewöhnliche Leistungen meinen beiden Vorstandskollegen aussprechen, den Herren Thomas Schwinger-Caspari und Andreas Bargende. Sie haben beide für das Unternehmen außergewöhnliches geleistet – und wenn man das so sagen könnte und ich die Macht hätte, einen Verdienstorden der D.Logistics zu verleihen, würde ich das sicherlich für die Beiden vorschlagen; aber die D.Logistics hat leider so etwas nicht.

Dann haben wir noch einen Mitarbeiter namentlich zu benennen, der für Sie sehr wichtig ist: Das ist Herr Rainer Monetha. Den meisten von Ihnen wird es nicht aufgefallen sein, aber die Geschäftsberichte der AG haben in der Zwischenzeit außergewöhnliche Qualität erreicht. Wir sind früher kritisiert worden für die Qualität unserer Geschäftsberichte. Im Jahr

2003 hat der Geschäftsbericht der D.Logistics einen Gold Award bekommen von der League of American Communication Professionals: Dort reichen 1.400 Unternehmen aus 17 Ländern ihre Geschäftsberichte ein und diese werden unabhängig bewertet. 2003 erreichten wir Gold, und das habe ich letztes Jahr nicht erwähnt. Aber dieses Jahr gewannen wir den Platinum Award und erreichten Platz 33 der besten Geschäftsberichte weltweit. Ich denke, dies ist schon eine Erwähnung wert. Vielen Dank Herr Monetha.

Dann bleibt mir natürlich der Dank an unsere Kunden und last but not least an die uns begleitenden Banken, die uns auch in den hinter uns liegenden schweren Zeiten die Treue gehalten und zur Verfügung gestanden haben, wenn es denn mal sein musste. Herzlichen Dank.

Damit komme ich zur Präsentation unseres Jahresabschlusses 2004, die Sie wahrscheinlich interessieren wird. Mehr noch wird Sie 2005 interessieren – auch dazu werde ich einige

Worte sagen. Wir haben in 2004 eine erfolgreiche Entwicklung genommen. Das glaube ich, können wir konstatieren. Der Umsatz ist trotz Bereinigung, trotz Konsolidierungseffekten, trotz Währungseffekten (wir hatten den steigenden Dollar, der uns negativ beeinflusst hat) um 3% auf 312 Mio. € gewachsen. Der Bereich Konsumgüterverpackung mit 128 Mio. € hat durch die Eurostärke nur stagniert, aber wir haben Neukunden gewinnen können, und wir sind hier, denke ich, auf gutem Weg.

Besondere Freude hatten und haben wir am Bereich Industriegüterverpackung. Die Industriegüterverpackung erreichte die höchsten Zuwachsraten mit einem Umsatzplus von 7,1%, es wurden wichtige Kundenverträge verlängert und wichtige Neukunden gewonnen. Ich denke, wir werden am Bereich Industriegüterverpackung auch in Zukunft viel Freude haben; die Dienstleistungen sind einzigartig. Wir sind Marktführer in diesem Bereich, und so viel darf ich sagen, hier haben wir noch viel vor. Die Lagerlogistik mit einem Wachstum von 3% auf 85 Mio. € ist ein Bereich, der, wie ich es ausdrücke, von uns „notwendigerweise“ betrieben wird, denn jede logistische Dienstleistung braucht Läger. Wir sind hier erfolgreich. Unsere Dienstleistungen sind sicherlich „State of the Art“. Wir verdienen gutes Geld – es ist aber ein Bereich, in dem wir anders als in anderen Bereichen im intensiven Wettbewerb stehen. Er ist sehr nützlich und sehr notwendig für die D.Logistics AG, aber er wird sicherlich nicht der Fokus des Wachstums in Zukunft sein.

Wir haben mit den Ergebnissen in 2004 ebenfalls unsere Zielvorgabe übertroffen. Das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen stieg um 17%, das operative Ergebnis legte sogar um 83% zu. Ich denke, ein Beleg dafür, dass die Maßnahmen, die wir in den vergangenen Jahren ergriffen haben, erfolgreich waren. Wir sind hier allerdings, das möchte ich anmerken, für 2005 weiter ehrgeizig. Der Konzernverlust wurde verringert,

bedauerlich, dass es immer noch einen Verlust gegeben hat. Ich denke, ich kann Ihnen versprechen, versprechen ist vielleicht zu viel, aber ich gehe doch sehr stark davon aus, dass wir für 2005 Ihnen auch hier Freude bereiten werden.

Die Ergebniskennzahlen im Bereich Konsumgüterverpackung sprechen für sich. Wir haben in Belgien eine deutlich verbesserte Performance auf Grund besserer Auslastung und weiter gesteigener Professionalität unserer Dienstleistungen. Überhaupt an dieser Stelle ein Dank nach Belgien und an die dortigen Mitarbeiter; auch an die belgischen Banken, die uns begleiten. Wir sind hier wirklich sehr gut aufgehoben und auch gut aufgestellt.

Italien, meine Damen und Herren, war immer ein Sorgenkind. Wir hatten durch unverschuldete Probleme, uns ist ein Dach unter der Schneelast zusammengestürzt, letztes Jahr im Februar eine Lagerschließung. Wir hatten massive Probleme unseren Service aufrecht zu erhalten, aber Dank der Professionalität unserer Mitarbeiter und deren Einsatzwillen, ist es gelungen, auch Italien auf Kurs zu halten.

USA ist auf dem Weg, sich positiv zu entwickeln. Der Dollarkurs macht keinen Spaß, das muss man ganz klar sagen. Wir sind aber hier in der Anlaufphase zu Neuprojekten. Wie Sie wissen, ist einer unserer größten Kunden, die Gillette AG, übernommen worden durch Procter&Gamble. Hier finden sehr erfolgversprechende Gespräche statt, die Dienstleistung auszuweiten. Unsere Dienstleistungen kann man durchaus als einzigartig bezeichnen.

Kommen wir zur Industriegüterverpackung, dem erfreulichsten Teil. Wir haben hier die Ergebnisse deutlich gesteigert und wir haben spürbare Liquiditäts- und Steuerentlastungseffekte erzielen können. Wir haben Verwaltungssynergien gehoben, und wir haben Standortoptimierungen durchgeführt. Wir haben Materialpreiserhöhungen durch verbesserte Auslastung überkompensieren können. Und, ich

habe es vorhin schon gesagt, wir haben in der Industriegüterverpackung, die wir im Moment nur in Deutschland anbieten und klar Marktführer sind, noch eine Menge vor.

Der Bereich Lagerlogistik, ich weiß ja, er hört sich bei mir immer so ein bisschen stiefmütterlich an, aber immerhin hat er 63% beim EBITA zulegen können. Wir haben uns von unprofitablen Verträgen getrennt. Wir haben Lean Management eingeführt. Wir haben neue Aufträge. Die Aescudata GmbH wurde verkauft und ist somit aus der Vollkonsolidierung ausgeschieden. Die Aktivitäten der Drop-point Holdings sind nicht fortgeführt und umgegliedert. Das soll nicht heißen, dass wir uns vom Bereich IT verabschiedet haben. Im Gegenteil, er war früher etwas überbetont, spielt aber heute noch eine sehr wichtige und zunehmend unverzichtbare Rolle in der Dienstleistungspalette der D.Logistics AG. Es war nicht falsch, in diesen Bereich zu investieren. Wir sind aber heute soweit, dass wir, glaube ich, wissen, wo wir weiter investieren sollten und wo wir es lieber lassen sollten. Ein Fortschritt in der Erkenntnis.

Wir haben weiterhin eine deutliche Verbesserung der Passivseite zu verzeichnen. Wir haben eine signifikante Reduzierung der Netto-Finanzverschuldung im Konzern. Die Verschuldung des Konzerns betrifft im Wesentlichen Immobilien und ich denke, ich kann mit gutem Recht sagen, dass die Immobilien deutlich mehr wert sind, als die Verschuldung, die auf den Immobilien liegt. Insgesamt sind wir im Konzern mit einer Eigenkapitalquote von jetzt wieder über 30% gesund, und für Wachstum, für weitere Rationalisierungen und für den Aufbruch zu neuen Ufern, richtig aufgestellt. Ich kann also zusammenfassend sagen, dass im Bereich Finanzen durch Herrn Schwinger-Caspari wirklich hervorragende Arbeit geleistet worden ist. Die D.Logistics Gruppe ist mit 30% Eigenkapital, einer Verschuldung, die fast ausschließlich auf Immobilien liegt, denke ich, heute krisensicher.

Wir kommen zu der Planung für 2005 und den Ergebnissen des ersten Quartals. Wir sind, das ist eine gute Nachricht, höchst erfreulich, ins neue Geschäftsjahr gestartet. Wir haben eine weitere Steigerung der Profitabilität. Wir sind im Umsatz nicht so stark gestiegen. Die Konjunktur lahm immer noch und wir haben Konzentrationen vorgenommen. Wir werden aber auch im Umsatz wieder deutlich wachsen. Wichtiger aber ist, dass das operative Ergebnis noch einmal um 22% zugelegt hat und das im schwächsten Quartal des Jahres, in dem wir eigentlich traditionell Verluste schreiben. Das 1. Quartal ist in der Logistik ein schwieriges Quartal. Die Gründe sind vielfältig. Der halbe Januar fehlt eigentlich für logistische Dienstleistungen komplett auf Grund der Feiertage und erst ab Februar kann man sagen, dass das Geschäft wieder halbwegs normal läuft. Um so erfreulicher ist es für uns, dieses Ergebnis melden zu können. Wir glauben auf Grund des Erreichten, dass wir auch mit dem zweiten Quartal zufrieden sein werden.

Wir haben das Schiedsverfahren gegen Infraseriv für uns entscheiden können. Ich darf an dieser Stelle der Infraseriv danken, dass das Verfahren zu jeder Zeit fair und ohne Einwirkungen auf die sonstigen Geschäftsbeziehungen abgeschlossen worden ist. Wir haben uns zu jeder Zeit in die Augen sehen können. Wir haben zu jeder Zeit eine Gesprächsbasis gefunden. Dass Geschäftspartner unterschiedlicher Meinung sein können und dann auch einmal einen neutralen Schiedsrichter brauchen, ist klar. Unsere Sicht der Dinge hat sich als die Richtige oder die Richtigere herausgestellt. Es ist mir eine Freude, Herrn Bäcker heute hier im Saal als Aktionär der D.Logistics AG begrüßen zu dürfen. Wir hoffen auf weiter gute Zusammenarbeit. Was bis jetzt abgesehen ist, ist – man glaubt es kaum – die Zusammenarbeit eher besser als schlechter geworden.

Durch die weitere Entschuldung und die verbesserte Bilanzstruktur haben wir die Möglichkeit, Lösungen zu

finden für offene Punkte. Wir haben in Italien ein Grundstück verkaufen können, das sozusagen noch aus alten Zeiten stammt. Wir haben Neukunden gewonnen, wir haben unser Desinvestitionsprogramm abgeschlossen. Wir sind für 2005 optimistisch, Ihnen ein gutes Ergebnis präsentieren zu können und ich glaube, wenn sich die Entwicklung so fortsetzt, werden wir auch in den Folgejahren Erfreuliches zu berichten haben.

Den Planumsatz für 2005 haben wir wegen der Relation zum Dollarkurs in einer Bandbreite von 300 bis 310 Mio. € ungefähr auf Vorjahresniveau angesetzt. Wir haben die Prognose für das EBITA erhöht, wir gehen von einer Marge von 3,2 – 3,5% nach 2,85% für 2004 aus. Ich verrate kein Geheimnis, wenn ich für die folgenden Jahre eine weitere Verbesserung der Marge erwarte und auch ziemlich sicher bin, dass wir diese erreichen können.

So viel zu den Zahlen 2004 und dem bisher Erreichten in 2005. Einen Blick möchte ich noch werfen auf die Strategie und den Ausblick, den wir uns für die Zukunft vorstellen und für wahrscheinlich halten. Meine Damen und Herren, die Holdingstruktur der D.Logistics AG hat sich bewährt. Wir sind vielfach gefragt worden, warum wir nicht alles zusammenlegen, warum wir eine Holding sind, warum wir den Holdingabschlag an der Börse in Kauf nehmen. Unsere Dienstleistungen sind so unterschiedlich und werden in so verschiedenen Regionen erbracht, dass eine zentrale Führung nicht erfolgreich sein kann. Wir haben es versucht, es endete in einer Holding, die, Sie erinnern sich vielleicht noch, zum Schluss um die 100 Mitarbeiter hatte. Heute machen wir das Gleiche mit 12 Mitarbeitern, ohne dass wir feststellen müssen, dass irgendetwas schlechter geworden oder versäumt worden wäre.

Wir haben in den verschiedenen Branchen und in den verschiedenen Regionen den Kulturen und Bedürfnissen der Kunden Rechnung getragen, in dem wir die Anforderungen des Marktes mit einer regionalen Ge-

schäftsführung beantwortet haben. Wir haben unsere erste Führungsebene nahezu vollständig neu aufgestellt, wir haben keinerlei Fremdmanagement im Unternehmen, wir haben zielabhängige Vergütungsstrukturen eingeführt, die zu tiefem unternehmerischem Verständnis unserer Geschäftsführer geführt haben. Unsere Tochtergesellschaften haben hohe Eigenverantwortung und die Geschäftsführer führen diese Unternehmen als wären es ihre Eigenen und nicht, als wären sie Abteilungsleiter.

Die Holding hat Support-Funktion, wir kümmern um die Finanzen, wir kümmern uns um die Strategie, wir überwachen die Operations, wir achten darauf, dass wir eine übergreifende Kundenbetreuung haben. Wir legen die Ziele fest – aber die Erfüllung der Ziele liegt in der Verantwortung der jeweiligen Geschäftsführer. Das hat unter anderem den Vorteil, dass wir Gewerkschaftsprobleme nicht zentral lösen müssen, sondern dass auch diese Fragen lokal mit lokalem Verständnis und vor Ort gelöst werden können. Wir haben eine hohe Bereitschaft von unseren Mitarbeitern sich trotz dieser regionalen Begrenzung gemeinsam in Sinn und Ziel der D.Logistics einzubringen. Wir können feststellen, dass wir so, wie wir heute aufgestellt sind, weiter die Kundennähe als Vorteil haben. Dass wir weiter fokussiert sind auf unsere Dienstleistungen und auf unsere Kunden. Wir können den Outsourcing-Bedarf, der entgegen anderer Beteuerungen nach wie vor bei Spezial-Dienstleistungen ungebrochen ist und weiter wächst, bedienen. Wir haben mit der zentralen Dienstleistungskompetenz, die wir besitzen, unseren Kunden die Möglichkeit gegeben, sich aus verschiedenen Richtungen unseres Know-how's zu bedienen. Wir bieten die Distribution gemeinsam mit Transportunternehmen sehr erfolgreich an. Wir haben Kooperationen in Italien bei Gillette, mit der Schweizer-Gruppe, wir haben bei VW mit Rewico besondere Lösungen angeboten, wir haben für Sanford, das

ist ein Schreibgerätehersteller, Lösungen entwickelt, von denen wir sagen können: Sie sind „State of the Art“. Wir haben eine hohe IT-Kompetenz in der Verpackung – es sind immer noch 30 Mitarbeiter bei der Industriegüterverpackung ausschließlich im Bereich IT tätig. Wir haben bei der So.Ge.Ma. und bei Schumacher IT-Lösungen, die unsere Angebote „State of the Art“ machen. Wir haben nach wie vor die Lösungen PickPoint und GHX, die wir weiter entwickeln, für die wir uns in der Zukunft weiteres Wachstum und weiter verbesserte Angebote der Dienstleister erwarten, im Portfolio. Wir können sagen, dass die D.Logistics als Partner für Konsum- und Industriegüterproduzenten in der gesamten Prozesskette so aufgestellt ist, dass wir mit unseren Dienstleistungen durchaus alleine existieren können, aber einen berechtigten Ansatz sehen, in Zukunft mehr und mehr von anderen Logistikern als Partner nachgefragt zu werden.

Deshalb haben wir im Business Development festgelegt, wie wir uns aufstellen, um den Kunden gegenüber optimale Antworten zu geben. Wir haben unsere Kerndienstleistungen einheitlich definiert. Wir sind auf Holding-Ebene der Koordinator, wir haben e-based Kundenlisten, wir haben für unsere Kunden standardisierte Außenauftritte und wir haben durch die Holding den sogenannten „One-Voice-Approach“ gegenüber dem Kunden, d.h. wir haben über die Holding sichergestellt, dass unsere gesamten Beteiligungen und gesamten Tochterfirmen mit einem einheitlichen Auftritt und mit einer Stimme gegenüber dem Kunden auftreten. Wir haben es in der letzten Zeit geschafft, gruppenübergreifende Kundenakquisitionen zu erreichen, d.h. wir haben z.B. einen Kunden aus den USA erfolgreich nach Frankreich und nach Italien geführt, wir haben Kunden aus Deutschland in Belgien gewinnen können, wir haben belgische Kunden nach Deutschland und auch jetzt nach Amerika bringen können. Wir können erfreut feststellen, dass es ein Wir-Gefühl innerhalb der D.Lo-

gistics AG gibt, das es zu Zeiten des aggressiven Wachstums nicht oder noch nicht gegeben hat. Auch hier sind wir auf dem richtigen Weg. Dies ist der Verdienst von Herrn Bargende, der sich sehr intensiv um diese Themen gekümmert hat und kümmert und hier ebenfalls einen hervorragenden Job macht.

Wir haben in der D.Logistics Erfahrungsaustausch bei den Verpackungsdienstleistern eingeführt, wir sind heute in der Lage, unseren Maschinenpark gruppenweit zu nutzen. Wir sind bei der Verpackung – anders als noch vor zwei Jahren – so aufgestellt, dass wir von den kleinsten Produkten wie Batterien über Kerzen und Autoglühbirnen, über Schreibwaren bis hin zu ganzen Maschinen, ganzen Maschinen-Transferstraßen bis hin zu ganzen Fabriken Verpackungsdienstleistung und um die Verpackung herum unseren Kunden logistische Dienstleistungen anbieten können, die so von keinem anderen Dienstleister weltweit angeboten werden können und angeboten werden.

Um in der Qualität weiter voranzukommen, haben wir den Prozess des Cross-Learnings eingeführt, „Lernen von den Besten“, wir haben Key Performance Indicators, also „Schlüsselindikatoren für den Erfolg“ in der Arbeit eingeführt. Wir haben z.B. eine Harmonised Balance Score Card, d.h. das ganze Unternehmen wird nach einheitlichen Richtlinien und Qualitätsrichtlinien geführt – mittlerweile weltweit. Wir haben Mitarbeiterrotation eingeführt, belgische Mitarbeiter sind in Italien, amerikanische Mitarbeiter sind in Deutschland, deutsche Mitarbeiter sind in USA. Wir haben gelernt, in einzelnen Ländern erreichte Effizienzsteigerungen auch in andere Länder weitergeben zu können. Ich glaube, ich kann sagen, dass wir im Zusammenwirken unserer dezentralen Führungsstruktur und der lokalen operativen Verantwortung stabiles Wachstum und hohe Kundenbindung mit bestehenden und neuen Kunden erreichen und last but not least für uns als Aktionäre interessant,

mit steigender Profitabilität auch in der Zukunft rechnen können.

Wir haben in der Logistik generelle Trends zu weltweiten Netzwerken. Wir haben globale Transportlogistiker. Wir haben – Sie haben es vielleicht gestern in den Nachrichten verfolgt – z.B. den Entschluss der französischen Post, am deutschen Paketmarkt aggressiv zu wachsen, ein weltweites Netz aufzustellen. Wir haben nicht vor, ein weltweites Netz als Transportlogistiker aufzubauen, das könnten wir gar nicht, das wollen wir nicht, aber wir haben Dienstleistungen, die weltweit unverzichtbar sind, meine Damen und Herren. Ich habe soeben ausgeführt und es ist hoffentlich auf den Folien vorhin deutlich geworden: Im Bereich Industriegüterverpackung verfügen wir über IT-Know-how, verfügen wir über operatives Know-how, verfügen wir über Fachwissen, das weltweit seinesgleichen sucht. Wir sind im Bereich Konsumgüterverpackung sehr gut aufgestellt, und wir werden unsere Spezialisierung weiter konsequent vorantreiben. Das Positive an der Entwicklung der letzten Jahre ist, dass wir gezwungen waren, uns auf unsere Stärken zu besinnen und alles Schwache zur Seite zu tun. Wir können heute mit Stolz sagen, anders als manch anderer Logistikdienstleister: Wir können allein, wir müssen aber nicht allein. Wir sind als Partner für andere Logistikunternehmen hoch begehrt. Deshalb hat D.Logistics AG heute alle strategischen Optionen. Alle! Der Vorstand prüft diese Optionen, und ich darf Ihnen versichern, im ureigensten Interesse, wir werden sie nutzen.

Deshalb ist meine ungebrochene Zuversicht, in die Perspektiven des Unternehmens stärker denn je. Wir hatten einen umgerechneten Emissionskurs von 4,29 €. Wir sind heute bei 2 €. Ich glaube, dass wir mit 2 € unter Wert geschlagen sind. Wo uns die Zukunft hinführt, meine Damen und Herren, weiß allein der liebe Gott – er möge seine Hand über dieses Unternehmen halten, er möge Deutschland in der Zukunft auch weise regiert werden lassen, das wäre meine Hoff-

nung, wäre meine Bitte. Für die D.Logistics, denke ich, haben wir unsere Hausaufgaben gemacht. Wir haben allen Grund, zuversichtlich in die Zukunft zu schauen. Von daher ist die

heutige Hauptversammlung wieder einmal eine Zäsur. Wir können optimistisch und ich denke auch ein mit ein bisschen Stolz in die Zukunft blicken. Ich hoffe, Sie auch auf der

nächsten Hauptversammlung wieder als Aktionär begrüßen zu dürfen.

Vielen Dank.

