



Detlef W. Hübner

Vorsitzender des Vorstands
der D.Logistics AG
in der Hauptversammlung am 4. Juli 2006

Sehr geehrte Damen und Herren,
herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung 2006. Ich möchte alle Aktionäre begrüßen und mich im Namen des Vorstands bei Ihnen dafür bedanken, dass Sie uns die Treue gehalten haben und als Aktionäre Vertrauen in unser Unternehmen dokumentieren. Am Anfang meiner Ausführung möchte ich mich bei allen Mitarbeitern der D.Logistics AG bedanken. Wie sich aus der Präsentation ergeben wird, haben wir alle gemeinsam gute Arbeit geleistet und viel wichtiger, wir sind dabei, auch dieses Jahr mehr als gute Arbeit zu leisten. Mein Dank gilt auch dem Aufsichtsrat, der uns 2005 und auch 2006 jederzeit mit Tat und Rat, mit fundierten und präzisen Hinweisen und tatkräftiger Unterstützung geholfen hat, die Entscheidungen zu treffen, die zum Wohl des Unternehmens getroffen worden sind. Darüber hinaus möchte ich mich bei unseren Wirtschaftsprüfern, den Herren Hanft und Vöhl ebenso im Namen des Vorstands bedanken, der Aufsichtsrat hat dies bereits getan. Nicht zuletzt gilt mein

Dank den Kollegen des ehemaligen und jetzigen Vorstands für die gute Zusammenarbeit.

Die diesjährige Präsentation habe ich in drei Themen folgendermaßen eingeteilt: zunächst erläutere ich den Jahresabschluss 2005, danach stelle ich Ihnen das erste Quartal 2006 sowie die Planung 2006 vor und zum Schluss möchte ich die Strategie der D.Logistics verdeutlichen.

Im Geschäftsjahr 2005 können wir auf eine erfolgreiche Entwicklung zurückschauen. Der Umsatz ist verbessert, allerdings nicht signifikant. Das Segment Konsumgüterverpackung hat sich mit plus 3,4% relativ gut entwickelt. Unser bestes Pferd im Stall, die Industriegüterverpackung hat mit plus 10% einen bedeutenden Zuwachs eingebracht. Die Lagerlogistik hat etwas gelitten, der Grund dafür sind die gesunkenen Umsätze bei der Schumacher GmbH. Auf das Thema komme ich noch einmal bei der Segmentberichterstattung im Laufe der Präsentation. Insgesamt sind wir mit der Umsatzentwicklung zufrieden, sie

ist auf ein organisches Wachstum zurückzuführen. Vor allem bringt die Ergebnisentwicklung positive Erwartungen mit sich, diese möchte ich mit Hilfe der Chartentwicklung darstellen. Achten Sie hier bitte auf die gelben Balken, die das operative Ergebnis darstellen. Einen erheblichen Zuwachs können wir in den Jahren 2003 und 2004 feststellen. Für das Jahr 2005 steigt das operative Ergebnis mit 35%. Das Wachstumspotenzial ist weiterhin vorhanden. Mit dem Ergebnis EBITDA (rote Säule) im Berichtsjahr sind wir sehr zufrieden. Dieses zeigt, dass wir vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auch einen Zuwachs erwirtschaften und damit eine Steigerung der Ertragskraft des Unternehmens erreichen konnten. Das Netto-Ergebnis (blauer Balken) ist weniger erfreulich. Immerhin ist es uns gelungen, das Netto-Ergebnis vom negativen ins positive zu wandeln. In 2006 und zukünftig haben wir die besten Aussichten darauf, dieses Ergebnis positiv zu entwickeln.

Werfen wir nun einen Blick auf die Entwicklung der verschiedenen Be-

reiche. Unser Paradeferd an ausländischen Beteiligungen, nämlich Belgien haben wir nochmals verbessern können. Im Segment Konsumgüterverpackung haben wir unsere Planvorgaben auf Grund der Umorganisation des Unternehmens in Italien und der Übernahme unseres Kunden Gillette durch Procter & Gamble, leider nicht erreicht. Wir steuern aber in den USA unter den gleichen Bedingungen, nämlich nach dem Kauf Gillette durch Procter & Gamble, auf einen positiven Kurs zu. Für USA und Italien können wir eine positive Entwicklung prognostizieren.

Der Bereich Industriegüterverpackung ist, wie bereits erwähnt, der stärkste Bereich im Unternehmen. Nach umfassender Reorganisation in 2004 können wir zufrieden feststellen, dass sie heute Früchte trägt. Die Industriegüterverpackung gehört uns zu 55 %, die anderen 45 % der Anteile liegen bei dem Geschäftsführer Herrn Wagner, der dieses Segment gemeinsam mit Herrn Bargende auch für dieses Jahr positiv aufgestellt hat. Vielen herzlichen Dank an dieser Stelle an Herrn Wagner für die erfolgreiche Arbeit. In diesem Segment erweitern wir die Dienstleistungspalette. Auf Grund der Preiskonditionen erreichen wir eine hohe Akzeptanz bei unseren Kunden. Die Zukunft der D.Logistics wird somit in hohem Maße an der Industriegüterverpackung orientiert sein.

Der Bereich Lagerlogistik zeigt eigentlich eine äußerst positive Entwicklung. Eine Ausnahme bildet die Schumacher GmbH. Die Schumacher GmbH steht in unseren Büchern mit 250.000 €, das Ehepaar Schumacher arbeitet an der hoffnungsvollen positiven Entwicklung des Unternehmens. Der Hauptkunde der Schumacher GmbH, Medion, ist leider in Umsatzschwierigkeiten geraten mit der Folge des deutlichen Rückgangs des Geschäfts mit Medion. Dies ist der einzige Grund für die Ergebnisbelastung durch die Schumacher GmbH. Der negative Beitrag belastet den Bereich Lagerlogistik und das könnte zum falschen Schluss führen, dass dieser Be-

reich insgesamt problematisch wäre. Ich kann Ihnen ganz das Gegenteil versichern, meine Damen und Herren. Die belgischen und deutschen Töchter sowie der Flughafen, der auch zu diesem Segment gehört, sind stärker denn je.

Auf Grund des Obsiegens im Rechtsstreit Infraserb haben wir einen Mittelzufluss auf der Passivseite: Unsere Eigenkapitalquote ist dadurch auf 36,6% deutlich gestiegen. Das Eigenkapital ist mit 77,5 Mio. € genauso hoch wie die Marktkapitalisierung des Unternehmens heute, d.h. der Aktienkurs ist heute vollständig mit Eigenkapital unterlegt, was nicht bei jedem Unternehmen der Fall ist. Die Nettoverschuldung des Unternehmens liegt bei 58,3 Mio. € und ist somit per Ende des Geschäftsjahres signifikant reduziert. Wir arbeiten daran, diese Quote weiter zu senken. In dieser Verschuldung sind allein Immobilien mit einem Marktwert von über 60 Mio. € enthalten. Es sind folglich zwei Monatsumsätze komplett vorfinanziert, wenn wir uns heute entschließen würden, die Immobilien zu verkaufen. Nach einem solchen Szenario würde der Konzern dann überhaupt keine Schulden mehr haben, im Gegenteil, es gäbe einen positiven Saldo. Eine solche restriktive Entscheidung des Vorstands ist nicht getroffen. Man könnte hypothetisch dem Beispiel der Quelle Karstadt folgen und alle Immobilien in eine eigene Immobilien AG ausgliedern, um z.B. mit einer Beteiligung der D.Logistics AG diese stille Reserven aus Immobilien zu heben. Dem Logistikbereich der D.Logistics könnte dieses Szenario jedoch Flexibilitätseinbußen bei der Nutzung der Immobilien und eine zusätzliche Belastung durch langfristige Mitverträge mit sich bringen. Andererseits würde die Hebung dieser stillen Reserven zu einer Flexibilisierung der Möglichkeiten der AG hinsichtlich des Ausbaus unserer Dienstleistungen im Bereich Industriegüterverpackung führen. Dies sind nur Überlegungen, die noch nicht ausgereift sind und eher Ihrer Information dienen sollten. Die letzten

Ausführungen sind auch mit dem Thema Erwerb eigener Aktien verbunden, worauf ich später noch Bezug nehmen werde.

Ein Blick auf das erste Quartal 2006 und die Planung 2006 zeigt, dass wir bewusst konservativ angetreten sind, um diese Planung nicht nur erfüllen zu können, sondern möglicherweise zu übertreffen. Im ersten Quartal haben wir einen Umsatzplus von 5,8% erzielt, das operative Ergebnis legte um 4,8% zu. Das Konzernergebnis war zum ersten Mal seit 2001 im ersten Quartal, welches traditionell das schwächste in der Logistik ist, positiv.

Wie bereits erwähnt, wurde die Nettofinanzverschuldung weiter um 1,4 Mio. € gesenkt. Der positive Trend zeichnet sich am deutlichsten im Anstieg der Mitarbeiter um 2,4% auf 3.287 Mitarbeiter weltweit ab. Die hier genannten Ergebnisse geben uns den Glauben, dass sich das Jahr 2006 weiterhin positiv entwickeln wird.

Nach dem 1. Quartal sind die folgenden, chronologisch dargestellten, wichtigen Ereignisse für das Unternehmen und für die Aktionäre eingetreten. Wir haben einen Rechtsstreit in Belgien, der einen Ergebniseffekt i.H.v. 0,8 Mio. € und einen Liquiditätseffekt von rund einer Million Euro erzielen wird, gewonnen. Dies wird sich auf das EBIT mit 0,6 Mio. € auswirken, das Finanzergebnis wird sich um 0,2 Mio. € verbessern.

Mit Procter & Gamble haben wir den Wermutstropfen für die Konsolidierung der Gillette-Gruppe zu tragen. Gillette wird im Bereich Lagerlogistik in die Logistiksysteme von Procter & Gamble, die ungefähr 10 mal größer sind als die Logistik der Gillette-Gruppe, in Italien integriert. Somit war es klar, dass Procter & Gamble den kleinen Partner Gillette in die große Organisation absorbieren würde. Das ist ein anderer Dienstleister, der in diesem Fall in Konkurrenz zur D.Logistics steht. Dadurch entsteht der Kundenverlust in Italien. Aus einer Gesamtsicht für den Konzern ist jedoch das Zusammengehen

von Procter & Gamble und Gillette durchaus positiv zu sehen. In Amerika und Belgien verzeichnet das Geschäftsvolumen eine deutliche Zunahme und Ausweitung.

Ein weiteres Verfahren, für das wir Ende 2005 Rückstellungen i.H.v. 1,5 Mio. € gebildet hatten, wurde gewonnen. Die Rückstellungsaufhebung in der vorgenannten Höhe wird im zweiten Quartal 2006 wirksam werden. Trotz dieser erfreulichen Nachrichten möchten wir vom veröffentlichten Planumsatz von 306 bis 321 Mio. € nicht abgehen, damit wir uns auf eine mögliche Verbesserung freuen können. Das Plan-EBITA wurde mit 9,1 bis 10,4 Mio. € veröffentlicht. Diese Zahl ist etwas niedriger als im Vorjahr angesetzt, denn hierin sind sowohl die gesamten Reorganisationskosten in Italien i.H.v. 1,4 Mio. € als auch die Konsolidierung von PickPoint mit einem Verlust i.H.v. 1 Mio. € berücksichtigt. Daher können Sie das EBITA-Ergebnis im Vergleich zu dem veröffentlichten Plan-EBITA mit 2,4 Mio. € aufrechnen. Somit würde das EBITA-Ergebnis höher als im Vorjahr ausfallen.

Das nächste Thema beschäftigt sich mit den Ereignissen nach Planveröffentlichung in Bezug auf IFRIC 4. Dies ist eine Bilanzierungsvorschrift, nach der Umsätze, die früher als Umsätze ausgewiesen wurden, jetzt in das Finanzergebnis umgegliedert werden müssen. Im Wesentlichen handelt es sich hier um Mieten, die wir als ein Teil der Erlöse von unseren Kunden für unsere Gesamtdienstleistungen erhalten. Nach dieser Vorschrift gehören die Mieten in den Gebäuden zu der Bilanz des Kundenunternehmens. In diesem Fall wird die D.Logistics als Kreditgeber für das Kundenunternehmen behandelt, weil die Gebäude von uns (vor-)finanziert werden bzw. in unserem Eigentum liegen und wir die Miete verrechnen. Fließen diese Beiträge in die Bilanz nun als Finanzergebnis und nicht mehr als Umsätze ein, werden das EBIT mit -1 Mio. € und der Umsatz mit -1,7 Mio. € belastet. Das Finanzergebnis erhöht sich aber um 1,1 Mio.

€, womit nur Zahlen verschoben werden, unter dem Strich ändert sich nichts.

Der Rechtsstreit Hövel wirkt sich auf das EBIT mit plus 1 Mio. € und auf das Finanzergebnis mit plus 0,5 Mio. € aus. Die Planung 2006 haben wir diesen Vorgaben entsprechend angepasst. Trotz dieser Herausnahmen bleiben bei dem i.H.v. 306 bis 321 Mio. € zu erwirtschaftenden Umsatz. Beim EBITA ergeben sich 9,7 bis 11 Mio. €. In der Planung ist kein Netto-Ergebnis veröffentlicht, für 2006 erwarten wir hierzu erhebliche Steigerungen.

Zuletzt möchte ich Ihnen die Strategie und den Ausblick auf das Geschäftsjahr 2006 darstellen. Nach wie vor ist die D.Logistics eine Beteiligungsgesellschaft. Unseren Töchtern überlassen wir die Geschäftsentwicklung in den Regionen und bei den Kunden. Im Zuge der Reorganisation der D.Logistics AG haben wir die Mitarbeiterzahl auf 11 geschrumpft. Mit 11 Mitarbeitern gelingt es uns sehr gut, die Geschäftsführung der einzelnen Tochterunternehmen aktiv zu begleiten, zu unterstützen und die einzelnen Geschäftsbereiche untereinander zu vernetzen. Unsere Business Development Group (BDG) unterstützt das Wachstum der D.Logistics in allen Bereichen. Der Ausbau der Kundenbeziehungen, die Verbesserung der Chancen zur Gewinnung neuer Kunden, die Verringerung der Abhängigkeit von größeren Kunden, das Auftreten mit einer Stimme gegenüber neuen Kunden und Regionen stehen für die BDG im Vordergrund. Mit der Verbesserung der Effizienz, der sog. „Operational Excellence“ schaffen wir die Möglichkeit, Service und Qualität über den ganzen Konzern zu verbessern, die Kosten weiter zu reduzieren und das in den einzelnen Einheiten vorhandene Know-how allen Beteiligungsgesellschaften zugänglich zu machen. Kontinuierlich sind wir dabei, unser Dienstleistungsangebot zu erweitern. Auch bezüglich des Namens unseres Unternehmens und seines Verständnisses in der Öffentlichkeit, würden mich die Wort-

beiträge aus dem Aktionärskreis persönlich sehr interessieren, ob z.B. „D.Services“ oder „D.Industrial Services“ unseren Tätigkeiten mehr entsprechen würde. Auf Grund der Bekanntheit des Namens hat sich der Vorstand bisher dagegen entschieden. Die United Internet z.B. hat durch ihre Umbenennung die Wahrnehmung für ihr Geschäftsfeld in der Öffentlichkeit verschärft. Der Name D.Logistics ruft die Assoziation mit einem Spediteur hervor und das sind wir nicht. Natürlich sind unsere Dienstleistungen darauf ausgerichtet, sowohl die Organisation des Versands zu verbessern als auch das gesamte Versandmanagement zu übernehmen. In diesen Geschäftsfeldern entwickeln wir uns weiter. Auf den Bereich Industrieverpackungslogistik werden wir uns weiterhin konzentrieren. Als Industriedienstleister in dem oben formulierten Sinn haben wir sehr gute Chancen für die Zukunft. Das führt zu stetigem organischen Wachstum, unsere EBITA-Marge kann auf über 4% steigen. Wir arbeiten konsequent daran, das Finanz- und Steuerergebnis zu verbessern. Eine Eigenkapitalquote von über 30% ist für uns Gesetz. Somit gelange ich zum Thema Erwerb eigener Aktien und möchte Ihnen erläutern, welche Gründe mich dabei bewegen. Ich bin von der Qualität, von den Mitarbeitern und vom Geschäftsmodell des Unternehmens überzeugt. Vor allem bin ich davon überzeugt, dass die D.Logistics dramatisch unterbewertet ist. Wenn Sie den Aktienkursverlauf der D.Logistics anschauen, hat sich seit drei Jahren nichts verändert. Schauen Sie jedoch auf die hier präsentierten Zahlen, sprechen sie von einer positiven Veränderung. Ich glaube auch an das Wachstum des Unternehmens. Mit diesem Wachstum könnte irgendwann entweder eine Kapitalerhöhung oder ein Merger o.ä. anstehen. Über 30% der Aktien der D.Logistics möchte ich immer verfügen, denn wenn ich unter diese Grenze käme und dann die finanziellen Mittel dazu hätte, Aktien wieder zu kaufen, müsste ich nach dem Aktiengesetz ein Pflichtan-

gebot abgeben. Um ein Pflichtangebot zu unterbreiten, reichen meine finanziellen Möglichkeiten nicht aus und so bleibt mir nichts anderes übrig als jetzt zu kaufen, damit ich über 30% der Aktien auch nach einer Schaffung zusätzlicher Aktien besitze. Die dargelegten Gründe für den Kauf eigener Aktien sind ganz logisch und nachvollziehbar, ich würde auch weiterhin eigene Aktien erwerben.

Zu dem Ausbau der zukünftigen Möglichkeiten gehört unter anderem auch die PickPoint AG, ein Unternehmen, das bis jetzt eine Million Euro pro Jahr gekostet hat. Diese Gesellschaft ist aus unserer Sicht die einzige Alternative zur Deutschen Post. Hermes gibt es auch als 2. oder 3. Anbieter ähnlicher Dienstleistungen, er ist aber als eine Beteiligung von Otto für große Kundengruppen der deutschen Post unakzeptabel. Quelle Karstadt z.B. als großer Versender wird die letzte Meile und den sogenannten Mail-Order-Return nicht mit einer Ottotochter erledigen. Hier sehe ich die Chancen der PickPoint, die solche Sendungen künftig

nicht nur in Deutschland, sondern auch in Europa übernimmt. Wenn dies eintritt und dieses Geschäftsmodell Erfolg hat, ist die PickPoint, hier erlaube ich mir großen Optimismus, mehr wert als der ganze Konzern. Das soll aber nicht heißen, dass der Rest nichts wert wäre. Im Segment Industriegüterverpackung, meine Damen und Herren, sind wir der entscheidende Dienstleister zur Zeit in Deutschland. Das Know-how, die Kunden und das Geschäft sind vorhanden. Wir wachsen in diesem Bereich, sind profitabel und wir bieten unseren Kunden mit unseren Dienstleistungen einen echten Mehrwert. Deshalb wachsen wir.

Das Segment Industriegüterverpackung steht für uns auf der Liste der zu expandierenden Geschäftsfelder. Ganz ehrlich, wenn der Aktienkurs etwas besser wäre, würde es uns sicherlich leichter fallen. Das für uns im Moment bestimmende Limit ist die finanzielle Möglichkeit, weil der Vorstand der Meinung ist, dass wir keine Fremdverschuldung aufnehmen werden, um dieses Wachstum zu finanzieren. Deshalb werden wir versu-

chen, aus eigenen Kräften zu wachsen und das Machbare in die Tat umzusetzen. Sicherlich gehört die Überlegung dazu, die eine oder andere Beteiligung erfolgreich zu verkaufen. Zum einen würden wir damit beweisen, dass wir werthaltige Beteiligungen haben. Zum anderen würden wir die Geschäftsfelder, die unsere Kerngeschäftsfelder sind, unabhängig von Fremdfinanzierungen, weiter stärken. Dazu gehört auch die erhebliche Verbesserung unseres Nettoergebnisses, worauf wir gute Aussichten haben. Insofern möchte ich, meine Damen und Herren, mit einem nicht nur verhaltenem, sondern mehr optimistischem Ausblick auf die Geschäftsentwicklung und die Zukunft der D.Logistics AG abschließen. Ich hoffe sehr, Sie mit meinen Ausführungen davon überzeugt zu haben. Halten Sie mit uns nächstes Jahr die Hauptversammlung ab, haben Sie vielleicht ein paar mehr Aktien, habe ich vielleicht auch ein paar mehr Aktien und der Kurs ist vielleicht auch deutlich höher. In diesem Sinne möchte ich schließen und einen schönen Tag wünschen.