

# MOENUS

---

## Die heutige Moenus AG ist mit der alten Moenus AG nicht mehr vergleichbar

### Peter Boden

Vorsitzender des Vorstands  
der MOENUS Textilmaschinen AG  
in der Hauptversammlung am 21. Mai 2001



---

Sehr geehrte Aktionäre, meine sehr verehrten Damen und Herren, liebe Mitbewerber oder deren anwesende Vertreter,

bevor ich auf die Geschäftsentwicklung der Moenus-Gruppe eingehe, möchte ich mit kurzen Worten über den Anfang Juli 2000 erfolgten Wechsel des Hauptaktionärs berichten. Wie Ihnen inzwischen allen bekannt ist, habe ich am 04. Juli 2000 84,9% der Moenus-Aktien von dem damaligen Hauptaktionär, der Babcock Borsig AG, erworben. Im Dezember 2000 habe ich dann 20% der Moenus-Aktien an meinen Vorstandskollegen Wolf-Dietrich Glockner übertragen.

Die Herauslösung aus der Babcock Borsig AG wurde möglich durch die strategische Neuausrichtung des Babcock Borsig-Konzerns auf die Kernbereiche Schiffbau und Energietechnik. Die Moenus AG konnte dadurch in eine mittelständische Entscheidungsstruktur zurückgeführt werden, d. h. es war unser Ziel, flexibel und

schnell auf Veränderungen zu reagieren.

Im Vorfeld des MBO (Management-Buy-Out) hat die Babcock Borsig AG der Moenus AG einen Sanie-

---

**Auch heute kann ich sagen, dass das MBO (Management-Buy-Out) ein Schritt in die richtige Richtung war.**

---

rungszuschuß zur teilweisen Abdeckung der Restrukturierungsaufwendungen gewährt. Seit einigen Jahren verfügt die Moenus AG über keinerlei eigene bankmäßigen Kontokorrentlinien, ausgenommen eine Avallinie. Während der Zugehörigkeit zum Babcock Borsig-Konzern hat sich die Moenus AG ausschließlich über das Clearing dieser Gesellschaft finanziert. Dadurch sind wir den Banken etwas fremd geworden, was uns bei den Bemühungen um eine Kreditlinie sehr bewußt wurde. Ich werde

im Laufe meines Vortrages darauf zurück kommen.

Mit dem Ausscheiden aus dem Babcock Borsig-Konzern wurde die bestehende Clearing-Verbindlichkeit, die zuvor um den Kaufpreis des Grundstücks der Sucker-Müller-Hacoba in Mönchengladbach vermindert wurde, in ein langfristiges Darlehen umgewandelt.

Ein Wort zu den *Kapitalmaßnahmen*:

Diese sind, wie auf der letztjährigen Hauptversammlung am 13. März 2000 beschlossen, umgesetzt worden. Das Grundkapital der Moenus AG in Höhe von 31,7 Mio DM ist eingeteilt in 10,8 Mio Stückaktien. Die bis dato bestehenden Vorzugsaktien ohne Stimmrecht wurden in Stammaktien mit Stimmrecht umgewandelt und der Vorzug aufgehoben.

Auch heute, zehn Monate später, kann ich sagen, daß das MBO ein Schritt in die richtige Richtung war, obwohl noch eine Reihe von Problemen zur Lösung anstehen, auf die ich noch zu sprechen komme.

Doch vorab möchte ich Sie über unsere Restrukturierungsaktivitäten informieren. Da diese Maßnahmen mit sehr viel Arbeit und auch Zeitaufwand verbunden sind, stand auch das Geschäftsjahr 1999/00 ganz im Zeichen von weiteren Restrukturierungs- und Reorganisationsmaßnahmen.

---

### Auch das Geschäftsjahr 1999/00 stand ganz im Zeichen von weiteren Restrukturierungs- und Reorganisationsmaßnahmen.

---

Nachdem bereits im April 1999 die mechanische Fertigung der Sucker-Müller-Hacoba geschlossen wurde, fand die Verlagerung des Montagewerkes Sucker-Müller-Hacoba nach Tschechien zum Jahresende 1999 statt. Ich kann heute sagen, daß diese Maßnahme ökonomisch sinnvoll und richtig war. Unsere Erwartungen haben sich voll erfüllt.

Inzwischen wurde auch die mechanische Teileproduktion der BTM Textilmaschinen GmbH im Werk Maschen geschlossen. Standardteile werden komplett zugekauft. Die Fertigung von Kernkomponenten sowie die Montage werden zukünftig entweder am BTM-Standort Kornwestheim oder im Werk der neu gegründeten Moenus Textilmaschinen Service GmbH in Gera/Thüringen durchgeführt.

Mit diesen Maßnahmen wird die BTM Textilmaschinen GmbH, wie bereits bei Sucker-Müller-Hacoba realisiert, die Kosten deutlich absenken. Alle diese Maßnahmen haben das Ziel, flexibel auf Marktschwankungen reagieren zu können, d. h. den „break even point“ zu reduzieren.

Fazit auch hier: „Dieser Schritt ist erfolgreich“.

Der Prozeß ist noch nicht abgeschlossen. Hier und da ist noch Sand im Getriebe. Das Feintuning wird nun den Prozeß reibungslos und sicherer machen.

Eine weitere Maßnahme war die Portfolio- und Strukturbereinigung mit Fokussierung auf die Produktbereiche Webereivorbereitung und Textilveredlung. Den Geschäftsbereich Hacoba-Nähgarn-Spulmaschinen haben wir mit Wirkung zum 01. Oktober 1999 verkauft. Aus dem gleichen Grunde wurden auch die Hacoba-Kooperationsgesellschaften Redaelli und SPT veräußert bzw. liquidiert. Zur Erzielung von Synergie-Effekten am Standort Mönchengladbach hat Sucker-Müller-Hacoba von der BTM Textilmaschinen GmbH zum 01. Oktober 1999 den Geschäftsbereich H. Krantz Textiltechnik GmbH erworben und anschließend auf sich verschmolzen. Ebenso wurden die nicht operativen Gesellschaften der Moenus AG, die Krenzler GmbH und die Hacoba GmbH auf Sucker-Müller-Hacoba übertragen und verschmolzen.

---

### Eine weitere Maßnahme war die Portfolio- und Strukturbereinigung mit Fokussierung auf die Produktbereiche Webereivorbereitung und Textilveredlung.

---

Die Liquidation der SPT wird im Juni 2001 abgeschlossen sein. Die Überlegungen bezüglich der Zusammenführung von BTM Textilmaschinen GmbH und Sucker-Müller-Hacoba sind noch nicht abgeschlossen; über diesen Punkt werden wir noch in diesem Jahr entscheiden. Den Finanz- und Personalbereich der BTM Textilmaschinen GmbH haben wir bereits auf Mönchengladbach konzentriert.

Im Laufe des Geschäftsjahres 1999/2000 beschäftigte die Moenus-Gruppe durchschnittlich 277 Mitarbeiter weniger als im Vorjahr, was sich deutlich in der Personalkostenentwicklung niederschlägt. Per 30. September 2000 waren in der Moenus-Gruppe 1.086 Mitarbeiter (per 01. Oktober 2000 = 968 Mitarbeiter) beschäftigt gegenüber 1.294 Mitarbeitern im Vorjahr.

Die Produktivitätskennziffer, berechnet auf Basis Rohertrag dividiert durch durchschnittliche Mitarbeiterzahl (ohne Auszubildende), hat sich im Geschäftsjahr 1999/2000 gegen-

---

### Im Laufe des Geschäftsjahres 1999/2000 beschäftigte die Moenus-Gruppe durchschnittlich 277 Mitarbeiter weniger als im Vorjahr.

---

über dem Vorjahr um 14 % von TDM 90 auf TDM 103 verbessert. Im laufenden Geschäftsjahr erwarten wir eine weitere Produktivitätssteigerung von mehr als 40 % auf TDM 170.

Es ist sehr einfach heute, verbal über Schließung von Werken und Aufbau von Outsourcing-Partnern oder – wie in unserem Fall – neue Montage-Werke zu berichten. Sicher werden Sie mir abnehmen, daß hier ungeheure Anstrengungen erfolgreich erbracht wurden.

Mein Kollege, Herr Dr. Eibel, wird Sie über Details dieser Maßnahmen im Anschluß informieren.

Mitten in diese Bemühungen, die Moenus-Gruppe auf die zukünftigen Anforderungen auszurichten, belasten die Finanzierungsprobleme nach dem Ausscheiden aus dem Babcock-Clearing die Operation. Da wir aus eigener Kraft, d.h. ohne jeden Kredit, bis heute leben und überleben müssen und werden, haben alle – Management wie Mitarbeiter – große Leistungen vollbracht, um in dieser schwierigen Situation Lösungswege zu finden.

Ich werde im weiteren Verlauf diese Themen detaillierter angehen.

Zunächst einmal möchte ich in diesem Rahmen allen Mitarbeitern der Moenus-Gruppe meine Anerkennung und meinen Dank aussprechen für Leistung, Treue und Einsatz.

Ich glaube, daß viele Mitstreiter am Markt, die heute keine Gelegenheit versäumen, den Untergang von „Moenus“ vorherzusagen, bald eigenen Restrukturierungsbedarf erkennen werden.

Wir haben heute schon, wie Sie aus dem Geschäftsbericht ersehen können, unsere Personalkosten um ca. 30 Mio DM gesenkt und am Ende des laufenden Geschäftsjahres werden es weitere 20 Mio DM sein, bei gleichzeitiger Leistungssteigerung.

---

**Die Ausrichtung für die Zukunft stimmt, weitere Maßnahmen sind eingeleitet, den „break even point“ in die Gegend von ca. 300 Mio DM zu bringen.**

---

Wie Sie erkennen können, haben wir umfänglich die Moenus-Gruppe umgebaut. Die Ausrichtung für die Zukunft stimmt, weitere Maßnahmen sind eingeleitet, den „break even point“ in die Gegend von ca. 300 Mio DM zu bringen.

Meine sehr verehrten Damen, meine Herren,

diese Ausführungen lagen mir sehr am Herzen. Ich wollte Ihnen zu Beginn meiner Ausführungen verdeutlichen, hier, in der Moenus-Gruppe, entsteht ein neues, schlankes mittelständisches Unternehmen, was dazu beitragen kann, den negativen Ruf der Textil- und Textilmaschinenbranche, sowohl bei Investoren als auch in der Bankenwelt zu verbessern.

Lassen Sie mich nun auf die einzelnen Zahlen der Geschäftsentwicklung des Jahres 1999/00 eingehen:

Auf diesem Chart sehen Sie die Entwicklung des Auftragseinganges, des Auftragsbestandes und des Umsatzes der Moenus-Gruppe. Mit Erholung der asiatischen Märkte hat in 1999/2000 ein deutlicher Anstieg der weltweiten Investitionstätigkeit eingesetzt. Die Entwicklung der Auftragseingänge in der Moenus-Gruppe liegt voll im Trend der Vorhersagen des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA). Die Moenus-Gruppe erreichte einen Auftragseingang von 321 Mio DM gegenüber 281 Mio DM im Vorjahr. Damit stieg der Auftragseingang um 14% an. Bei Zugrundelegung des vergleichbaren

Konsolidierungskreises ergab sich ein Anstieg um rund 28%.

Der bereits hohe Auftragsbestand des Vorjahres erhöhte sich noch einmal um 5 Mio DM; in der vergleichbaren Konsolidierungsgruppe ergab sich eine Steigerungsrate von rd. 11%.

Der Umsatz der Gruppe lag bei 310 Mio DM und damit rd. 6% über dem Vorjahr; in der vergleichbaren Gruppe rd. 19% über dem Vorjahreswert.

Die Auftragseingangssteigerung ist im wesentlichen auf den Anstieg in den Bereichen Webereivorbereitung und Spannrahmen zurückzuführen.

Schauen wir uns nun die Regionalverteilung der Auftragseingänge an:

Europa inkl. Türkei haben den Abschwung fast aufgeholt, der größte Zuwachs war jedoch in Asien zu verzeichnen, insbesondere Taiwan und China.

---

**Die Moenus-Gruppe erreichte einen Auftragseingang von 321 Mio DM gegenüber 281 Mio DM im Vorjahr.**

---

Auch im laufenden Geschäftsjahr gehen wir von weiteren Steigerungsraten aus; auf diesen Punkt werde ich gleich noch zu sprechen kommen.

Erfreulicherweise konnte die Moenus-Gruppe im Geschäftsjahr 1999/2000 nach einem drastischen Einbruch im Vorjahr wieder ein positives Ergebnis verzeichnen.

Lassen Sie mich nun auf die Details der G+V – siehe Seite 21 und die Bilanz – Seite 20 des Ihnen vorliegenden Geschäftsberichtes – zu sprechen kommen. Ich beginne mit den Konzerndaten.

Nach einem Vorjahresverlust von 56 Mio DM ist die Moenus AG mit einem positiven Ergebnis von 2,4 Mio DM in die Gewinnzone zurückgekehrt. Der Ergebnisswing kommt in erster Linie – wie bereits erklärt – aus den deutlich abgesenkten Personalkosten von 32 Mio DM und den stark verminderten „sonstigen betrieblichen

Aufwendungen“ um 13 Mio DM. Die der Moenus zugeflossenen Einmalträge aus dem Sanierungszuschuß der Babcock Borsig AG sowie aus dem Verkauf der Hacoba-Betriebsstätte

---

**Erfreulicherweise konnte die Moenus-Gruppe im Geschäftsjahr 1999/2000 nach einem drastischen Einbruch im Vorjahr wieder ein positives Ergebnis verzeichnen.**

---

sind zur Deckung der Restrukturierungs- und Einmalaufwendungen verwendet worden. Der Anstieg der Materialeinsatzquote von rd. 3% resultiert aus dem gestiegenen Fremdzukauf aufgrund der Outsourcingmaßnahmen.

**Nun zur Moenus Konzern-Bilanz**

Der Rückgang der Bilanzsumme um DM 55 Mio ist im wesentlichen auf den Verkauf der Immobilie Sucker-Müller-Hacoba sowie der verkauften Maschinen und Betriebsausstattungen aufgrund der Stilllegung der Produktionsstätten Maschen und Mönchengladbach zurückzuführen. Auch die Vorräte wurden deutlich um 11 Mio DM abgebaut. Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum Bilanzstichtag 30.09.2000 um ca. 16 Mio DM ist auf die guten Umsätze der letzten zwei Monate August und September 2000 zurückzuführen. Dagegen sind die Forderungen gegenüber der Babcock Borsig AG voll herausgefallen. Im Vorjahr waren hierin Clearing-Guthaben einer Moenus-Tochter in Höhe von 23 Mio DM enthalten.

Die Erhöhung der „sonstigen Vermögensgegenstände“ ist überwiegend in einem Anstieg der Vorsteuererstattungsansprüche gegenüber dem Finanzamt begründet.

Die liquiden Mittel haben sich aufgrund der übernommenen Clearing-Funktion durch die Moenus AG deutlich um über 11 Mio DM erhöht.

Hierin sind Dispositionsreserven sowie barunterlegte Avale wegen bis dato nicht eingeräumter Kreditlinien enthalten.

Das Konzern-Eigenkapital ist nach einer Unterdeckung im letzten Geschäftsjahr von 18,1 Mio DM per 30. September 2000 wieder leicht positiv. Dies ist auf die Kapitalerhöhung, aber auch auf den Konzern-Jahresüberschuß zurückzuführen. Aufgrund der Kapitalmaßnahmen konnte der Verlustvortrag um 45 Mio DM abgebaut werden. Der Abbau der Rückstellungen ist in erster Linie durch die Inanspruchnahme von Restrukturierungsaufwendungen entstanden.

---

**Das  
Konzern-Eigenkapital ist  
nach einer Unterdeckung  
im letzten Geschäftsjahr  
von 18,1 Mio DM per  
30. September 2000  
wieder leicht positiv.**

---

In den Verbindlichkeiten des Vorjahres waren rd. 121 Mio DM gegenüber der Babcock Borsig AG enthalten. Dieser Posten hat sich um rd. 66 Mio DM auf 55 Mio DM reduziert. Dieser Abbau wurde finanziert aus dem Verkauf der Immobilie Sucker-Müller-Hacoba sowie aus einem Sanierungszuschuß der Babcock Borsig AG in Form eines Forderungsverzichts. Die Lieferantenverbindlichkeiten erhöhten sich um 32 Mio DM; dies hat seine Ursache im gestiegenen Einkaufsvolumen, in der Zunahme des Fremdzukaufs wegen Fertigungsschließung, aber auch wegen verzögerter Lieferantenzahlungen aufgrund der angespannten Finanzsituation.

Im Zuge des Grundstücksverkaufs der Sucker-Müller-Hacoba sind die Grundschulden in der Position „Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten“ (von minus 5,2 Mio DM) vom Käufer übernommen und dadurch weggefallen.

Ich komme jetzt zu den Zahlen der Moenus Textilmaschinen AG; diese finden Sie auf den Seiten 22 und 23

des Ihnen vorliegenden Geschäftsberichtes:

Auch das Ergebnis der Moenus AG hat sich gegenüber dem Vorjahr von minus 45 Mio DM um 47 Mio DM auf einen Jahresüberschuß von 2 Mio DM verbessert. Hierfür waren fol-

---

**Auch das Ergebnis der  
Moenus AG hat sich um  
47 Mio DM auf einen  
Jahresüberschuss von  
2 Mio DM verbessert.**

---

gende Gründe ausschlaggebend, die sich im Beteiligungsergebnis niedergeschlagen haben. Im Vorjahr waren in dieser Position hohe Verlustübernahmen von Tochtergesellschaften aufgrund eines Ergebnisabführungsvertrages (rd. 24 Mio DM) sowie einer Abschreibung auf den Beteiligungswert einer Tochter (rd. 14 Mio DM) enthalten. Im Geschäftsjahr 1999/00 war das übernommene Ergebnis der Tochtergesellschaft mit 10 Mio DM positiv.

In den „sonstigen betrieblichen Erträgen“ sind neben dem Zuschuß der Babcock Borsig AG weiterbelastete Kosten an verbundene Unternehmen sowie Erträge aus Auflösungen von Rückstellungen enthalten.

Die Position „sonstige betriebliche Aufwendungen“ beinhaltet größtenteils weitergegebene Sanierungszuschüsse an Tochtergesellschaften.

Die Erhöhung der Personalkosten in der Moenus AG ist darauf zurückzuführen, daß während der Zugehörigkeit zum Babcock-Konzern Mitarbeiter der Moenus AG auch für Dienstleistungen des gesamten Geschäftsfeldes Maschinenbau eingesetzt waren. Diese Mehrkosten wurden weiter belastet und sind in der Position „sonstige betriebliche Erträge“ enthalten.

Das Zinsergebnis hat sich durch die Finanzierung der Finanzanlagen, auf die ich gleich zu sprechen kommen werde, um 1,8 Mio DM verschlechtert.

Die Bilanzsumme der Moenus AG ist von 118 Mio DM auf rd. 165 Mio DM angestiegen. Ursächlich hierfür ist der Anstieg in den Finanzanlagen aufgrund einer Rücklagenzuführung bei unserer türkischen Tochtergesellschaft Inter Servis sowie einer Kapitalerhöhung bei Sucker-Müller-Hacoba zum Kauf der H. Krantz Textiltechnik GmbH. Auch die Übernahme des „Cash Management“ für die Moenus-Gruppe, das bis zum Zeitpunkt des „MBO“ durch die Clearingstelle der Babcock Borsig AG durchgeführt wurde, hat sich hier ausgewirkt. Hieraus resultiert auch der Anstieg in den liquiden Mitteln um 5,5 Mio DM, die als Dispositionsreserve gehalten werden.

---

**Das Eigenkapital in  
der Moenus AG hat  
sich von 21,4 Mio DM  
auf 41,1 Mio DM  
nahezu verdoppelt.**

---

Das Eigenkapital in der Moenus AG hat sich aufgrund der Kapitalerhöhung und des Jahresüberschusses von 21,4 Mio DM auf 41,1 Mio DM nahezu verdoppelt. Die Eigenkapitalquote beläuft sich damit auf rd. 25%. Die Veränderung der Rückstellungen hat ihren wesentlichen Grund in der Inanspruchnahme wegen Restrukturierungskosten und der Auflösung von Risiken im Beteiligungsbereich. Die Verbindlichkeiten beinhalten das von der Babcock Borsig AG zur Verfügung gestellte langfristige Darlehen. Hierin und wegen der übernommenen Clearing-Funktion ist der Anstieg in dieser Position begründet.

Lassen Sie mich den Bericht über das vergangene Geschäftsjahr mit einer Zusammenfassung der Eckwerte der Moenus-Gruppe abschließen.

Sie sehen, daß die Richtung wieder stimmt.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun zum Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr kommen:

Nachdem die Fertigungsschließung sowie die Verlagerung der Montage der BTM Maschen durchgeführt wurden, sind die Restrukturierungsmaßnahmen weitestgehend abgeschlossen. Naturgemäß laufen die Prozesse nach dieser gravierenden Umstrukturierung noch nicht zufriedenstellend; daher stehen das Feintuning und die Optimierung der Ablauforganisation im Mittelpunkt unserer Aktivitäten.

---

### Die heutige Moenus AG ist aufgrund der durchgeführten Maßnahmen schlanker und in der Organisation flacher geworden.

---

Als nächstes werden wir den Standort Gera zu einem Ersatzteil- und Servicecenter ausbauen. Wegen der Nähe zu Tschechien ist geplant, daß dieser Standort auch die Funktion eines Logistik-Zentrums für die Moenus-Gruppe übernimmt.

Die Zusammenführung der Gesellschaften BTM Textilmaschinen GmbH und Sucker-Müller-Hacoba sowie die weitere Bündelung von Aufgaben am Standort Mönchengladbach werden wir voran treiben.

Die heutige Moenus AG ist mit der alten Moenus AG nicht mehr vergleichbar; sie ist aufgrund der durchgeführten Maßnahmen schlanker und in der Organisation flacher geworden. Die Führungsmannschaft ist mit erfahrenen, jungen Managern neu aufgestellt.

Die Dreijahresvorschau auf Basis von VDMA-Analysen deutet auf ein stabiles Marktgeschehen hin, obwohl große Zuwächse nicht zu erwarten sind.

Die gute Ausgangslage im Auftragsbestand zu Beginn des Geschäftsjahres und die gegenüber dem Vorjahr im 1. Halbjahr 2000/01 nochmals angestiegenen Auftragseingänge sowie die bereits realisierten und noch zu erwartenden Kostensenkungen signalisieren eine deutlich positive Entwicklung. Allerdings hat

die seit Monaten angespannte Finanzsituation Bremsspuren hinterlassen. Leider waren unsere Kreditverhandlungen mit Banken bis heute nicht erfolgreich. Nach einer schwierigen Übergangszeit konnte Anfang April 2001 eine vertragliche Finanzierungs-zwischenlösung gefunden werden, die leider für die Auswirkung noch im 1. Halbjahr 2000/01 zu spät kam und daher kurzfristig gesehen in ihrer Höhe nicht ausreicht. Deswegen werden wir unsere Gespräche mit Banken fortsetzen.

Wegen der nicht termingerechten Bezahlung unserer Lieferanten kam es immer wieder zu gravierenden Lieferverzögerungen, die dazu führten, daß unsere mit den Kunden vereinbarten Liefertermine nicht eingehalten werden konnten, mit der Folgewirkung, daß sich auch die Kundenzahlungen z.T. erheblich verzögern. Ein Teufelskreis...

---

### Leider waren unsere Kreditverhandlungen mit Banken bis heute nicht erfolgreich.

---

Wegen der sich aufgrund dieser Situation verzögernden Abarbeitung der Aufträge blieben Umsatz und Ergebnis im 1. Halbjahr abrechnungsbedingt hinter den Erwartungen zurück.

Der Auftragsbestand zum 31. März 2001 ist dadurch noch einmal deutlich angestiegen.

Wie bereits erwähnt, benötigt die Moenus AG dringendst weitere Finanzmittel, um bei den Lieferanten durch rechtzeitige Bezahlung termingerechte Auslieferungen zu erreichen. Nur so können die für dieses Geschäftsjahr geplanten Umsatzleistungen erreicht werden. Jede Verzögerung in der Bereitstellung der Kaufteile birgt das Risiko in sich, daß die Leistung nicht mehr vereinbarungsgemäß erbracht werden kann und das prognostizierte positive Ergebnis in Frage gestellt werden muß. Zur Zeit gehen wir allerdings davon aus, daß ein positives Ergebnis erreicht wird.

Wir sind zuversichtlich, in Kürze die langfristig benötigten Kreditmittel zu erhalten.

---

### Zur Zeit gehen wir allerdings davon aus, dass ein positives Ergebnis erreicht wird. Wir sind zuversichtlich, in Kürze die langfristig benötigten Kreditmittel zu erhalten.

---

Ich möchte Sie, meine Damen und Herren, in diesem Zusammenhang gerne noch über folgenden Punkt informieren:

Um den Banken die Unsicherheit zu nehmen und ihnen den Einstieg in ein Kreditengagement mit der Moenus AG zu erleichtern, haben wir die Roland Berger & Partner Unternehmensberatung gebeten, eine Unternehmensbewertung der Moenus AG durchzuführen. Diese fand in den Monaten April und Mai dieses Jahres statt. Die Bewertung ergab, daß die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen zur Gesundung der Moenus AG richtig und ökonomisch sinnvoll waren. Unsere Planungsrechnungen für den Zeitraum 2002/03 im Hinblick auf Auftrags- und Umsatzplanung sowie Ergebnis und Finanzierungsrechnung wurden bestätigt. Hingewiesen hat Roland Berger & Partner auf die angespannte Finanzsituation der nächsten Monate, auf Verbesserungspotentiale in der logistischen Kette, der Organisation und der Ablaufprozesse.

Gleichwohl zeigt die mittelfristige Finanzierungsrechnung ein bemerkenswert positives Bild, wonach sich die Finanzsituation bereits im Laufe des nächsten Geschäftsjahres wesentlich verbessert und sehr solide darstellt. Auch die dargestellte Ergebnisplanung entwickelt sich erfreulich positiv. Dennoch werden wir intensiv daran arbeiten, den „break even point“ weiter abzusenken, um auch bei einem erneuten Markteinbruch nicht in die Verlustzone zu geraten.

Meine Damen und Herren,  
seit Beginn der Restrukturierung der Moenus-Gruppe haben wir ca. 100 Mio DM investiert. Wir sind auf dem richtigen Weg. Nach Lösung des Finanzierungsproblems, von der wir

ausgehen, kann das Feintuning beginnen. Wir werden auch Entwicklung und Forschung wieder intensivieren.

Das Testat von Roland Berger & Partner bestärkt uns, daß wir uns auf dem richtigen Weg befinden. Für ge-

wisse Projekte unterstützen uns diese Herren weiterhin.

Bitte halten Sie uns die Treue.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und bitte Herrn Dr. Eibel zu Ihnen zu sprechen.