



---

---

## Wir haben unsere ehrgeizigen Ziele im abgelaufenen Geschäftsjahr nur teilweise erreicht

**Jan A. Ahlers**

Vorsitzender des Vorstands  
der Ahlers AG

in der Hauptversammlung am 14. Juni 2002

---

---

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Aktionärsvertreter,  
meine Damen und Herren!

Auch ich darf Sie herzlich willkommen heißen zu unserer Ordentlichen Hauptversammlung, der 15. seit unserem Börsengang im Jahre 1987.

Anlässlich unserer Bilanz-Pressekonferenz Anfang April hatten wir bereits berichtet, daß sich Ahlers auch in einem schwierigen Markt gut behauptet hat.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr, vom 1. Dezember 2000 bis 30. November 2001, dem 82. seit Gründung des Unternehmens, erzielte die Ahlers AG wiederum ein zufriedenstellendes Ergebnis, besser als der Branchendurchschnitt und besser als im September noch befürchtet. Allerdings verspürten auch wir erstmals scharfen Gegenwind, von der weltweiten Konsumabschwächung blieb auch Ahlers nicht verschont. Auch wir mußten einen Ergebnismrückgang verzeichnen – von 8,1 Prozent vor Goodwill-Afa bzw. 13,7 Prozent nach Goodwill-

Afa. Das vorsteuerliche Ergebnis im Einzelabschluß verringerte sich um 7,8 Prozent, von € 31,1 Mio. auf € 28,7 Mio., im Konzernabschluß um 16,4 Prozent, von € 27,5 Mio. auf € 23 Mio. Den Umsatz konnten wir hal-

---

---

### Im abgelaufenen Geschäftsjahr erzielte die Ahlers AG wiederum ein zufriedenstellendes Ergebnis, besser als der Branchendurchschnitt.

---

---

ten bzw. marginal erhöhen. Und so sind wir einigermaßen gut davongekommen, dies auch unter Berücksichtigung der inzwischen abgeschlossenen Sozialpläne und nicht absicherungsfähiger Währungsverluste, die das Ergebnis mit rd. € 4,5 Mio. belastet haben. Ohne diese einmaligen Sonderbelastungen hätten wir das vorjährige Ergebnis erreicht, im Einzelabschluß sogar leicht übertroffen. Das EBIT verringerte sich um € 2,8 Mio. bzw. 8,9 Prozent, von € 31,7

Mio. auf € 28,9 Mio., die EBIT-Marge von 8,4 Prozent auf 7,6 Prozent. Das EBITDA reduzierte sich um € 1,9 Mio. bzw. 4,5 Prozent, von € 42,8 Mio. auf € 40,9 Mio., die EBITDA-Marge von 11,3 Prozent auf 10,8 Prozent und liegt damit aber noch gut über dem internationalen Branchendurchschnitt von 10,1 Prozent. Und deutlich über großen US-Herstellern wie beispielsweise Ralph Lauren mit 7,8 Prozent oder Tommy Hilfiger mit 5,1 Prozent. Unsere EBITDA-Marge lag auch leicht über der unseres erfolgreichen Nachbarn; wie auch das DVFA-Ergebnis bei uns mit € 0,91 je Aktie gegenüber € 0,83 bei unserem Nachbarn.

Unsere ehrgeizigen Ziele haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr nur teilweise erreicht. Im Bereich hochwertige Markenbekleidung (premium brands), mit 42,5 Prozent unser größter Umsatzbringer (Vorjahr 36,7 Prozent), konnten wir die Erwartungen aber erneut übertreffen. Der Umsatz erhöhte sich hier um 15,6 Prozent – im Bereich unserer Marke Eterna

wie im Bereich unserer Lizenzmarke Pierre Cardin auch ertragsmäßig überdurchschnittlich. Die erfreuliche Entwicklung bei den Premium Brands wird sich auch in Zukunft fortsetzen – über die Belieferung der Stammabteilungen des Facheinzelhandels und über die jetzt auch bei Ahlers begonnene Flächenbewirtschaftung, in Kooperation mit dem Facheinzelhandel. In der Flächenbewirtschaftung sehen wir insbesondere für unsere Premium-Marken ein erhebliches Umsatz-Potential für die Zukunft, zumal wir solchen Überlegungen in der Vergangenheit eher kritisch gegenüberstanden.

---

**Im Bereich hochwertige Markenbekleidung (premium brands), mit 42,5 Prozent unser größter Umsatzbringer (Vorjahr 36,7 Prozent), konnten wir die Erwartungen aber erneut übertreffen.**

---

Der Umsatz des Bereichs Jeans und Berufsbekleidung (jeans & workwear), mit einem Umsatzanteil von 21,5 Prozent, lag bei guter Umsatzrendite auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Auch hier werden wir die Flächenbewirtschaftung vorantreiben. Unsere Marke Pioneer, die Jeans mit der Nummer, erzielte aufgrund guter Logistik beim Handel hohe Abverkäufe – wie ein Schweizer Uhrwerk, so sagte uns der Einkaufsleiter eines großen Warenhauskonzerns, bei dem wir unter mehreren Tausend Lieferanten zu den 300 im Top-Bereich zählen.

Der Umsatz im Bereich klassische Bekleidung und Freizeitkleidung (men's & sportswear), mit den wichtigen Marken Jupiter, B.S.M. und Gin Tonic, ging um 13 Prozent zurück und damit auch der Umsatzanteil, von 41,5 Prozent auf jetzt 36 Prozent. Das Segments-Ergebnis hat sich deutlich verschlechtert – im laufenden Geschäftsjahr erwarten wir eine Verbesserung, entsprechende Maßnahmen

wurden eingeleitet. Die Umsatz- und Ergebnisminderung ist auf das rückläufige Geschäft bei Sportswear-Jacken zurückzuführen sowie auf die Abschwächung im gesamten mittleren Preissegment. Auch im laufenden Geschäftsjahr werden wir auf renditeschwache Umsätze verzichten und die Kosten den niedrigeren Umsätzen anpassen.

---

**Der Umsatz im Bereich klassische Bekleidung und Freizeitkleidung (men's & sportswear), mit den wichtigen Marken Jupiter, B.S.M. und Gin Tonic, ging um 13 Prozent zurück.**

---

Aber auch hier werden wir die Flächenbewirtschaftung ausbauen, insbesondere im Bereich Gin Tonic, wo sich die Anzahl der Shop-in-Shop-Standorte inzwischen auf über 100 beläuft. Die Optimierung, die Fokussierung neuer Projekte werden wir auch im Bereich Men's und Sportswear fortsetzen, allerdings mit Portfolio-Bereinigungen in solchen Segmenten, die nicht mehr lukrativ sind. Der um gut 5 Prozent rückläufige Anteil am Gesamtumsatz verdeutlicht unsere Strategie – und auch wohin der Umsatz ging, nämlich in den Premium-Bereich mit einem jetzt um rd. 5,7 Prozent erhöhten Umsatzanteil.

Sehr erfreulich zu vermerken ist, daß rd. zwei Drittel unseres Umsatzes ein Ergebnis im zweistelligen Prozentbereich erzielten. Und es sollte durchaus realistisch sein, daß wir auch für das verbleibende Umsatz-Drittel in absehbarer Zeit eine Umsatzrendite von mindestens 2 bis 3 Prozent erzielen. Das würde bedeuten, daß sich unser Ergebnis um 30 bis 40 Prozent verbessern könnte, ein beachtliches Gewinnpotential, mit entsprechender Auswirkung auf unseren Aktienkurs.

Anfang dieses Jahres startete unsere neue B2B-Plattform „ahlers24.com“ mit der Marke Pioneer,

weitere Marken werden folgen. Dieses Portal richtet sich vor allem an den Bekleidungsfachhandel, der nicht die Möglichkeit hat, Daten über EDI auszutauschen. Außer Bestellungen von NOS-Ware und Nachbestellungen können registrierte Kunden Geschäftspapiere per E-Mail austauschen, den aktuellen Status ihrer Lieferungen und Aufträge abfragen und Tracking-Informationen der Spediteure einsehen. In Zukunft ist auch die Vororder über dieses Extranet geplant.

Seit dem 1. Juli 2000 ist ein Eterna-Online-Shop im Einsatz, wobei auf enge Kooperation mit dem Fachhandel Wert gelegt wird. Bereits 120 Händler haben ihre eigene Homepage mit dem Eterna-Shop verbunden, und weitere 180 Händler haben ihr Interesse kundgetan.

---

**Anfang dieses Jahres startete unsere neue B2B-Plattform „ahlers24.com“ mit der Marke Pioneer, weitere Marken werden folgen.**

---

An unserem ehrgeizigen Ertragsziel halten wir fest, und das ist eine nachsteuerliche Eigenkapitalrendite von 20 Prozent, die wir in den nächsten 4 bis 5 Jahren erreichen wollen. Bedingt durch die Sozialpläne lag sie im abgelaufenen Geschäftsjahr zwar nur bei 11 Prozent, Vorjahr 13 Prozent. Vor Ertragsteuern und abzüglich Fremdkapitalzinsen lag die Gesamtkapitalrendite bei 11,1 Prozent, Vorjahr 12,2 Prozent. Aufgrund bereits eingeleiteter Maßnahmen und aufgrund weiter beabsichtigter Maßnahmen sind wir zuversichtlich, unsere Eigenkapitalrendite in diesem Jahr wieder anzuheben, und zwar auch dann, wenn der erwartete Konjunkturaufschwung erst später einsetzen sollte. Unser vor gut acht Jahrzehnten im friesischen Jever gegründetes Unternehmen, im Jahre 1932 nach Herford verlegt, zählt auch weiterhin zu den Ertragsstärksten der europäischen

Bekleidungsindustrie, sowohl hinsichtlich der Dividendenrendite als auch im Hinblick auf die nachsteuerliche Umsatzrendite, die im abgelaufenen Geschäftsjahr mit rd. 3,4 Prozent allerdings niedriger als im Vorjahr war. Ohne Goodwill-Afa lag sie bei 4,6 Prozent, bei unserem erfolgreichen Nachbarn bei 4,2 Prozent. Unser Ziel ist eine Netto-Umsatzrendite von bald wieder 6-7 Prozent, im Premium-Bereich haben wir bereits 6,1 Prozent erreicht. Unsere Hemden-Marke Eterna Excellent, für bügel-freie Hemden und Blusen, ist weiterhin unangefochten der Marktführer. Unsere Jeans-Marke Pioneer im Verbund mit Pionier – und Pionier Berufskleidung nicht zu vergessen – verfügt über einen sehr hohen Bekanntheitsgrad, der lt. letzter Spiegel Outfit-Studie bei über 50 Prozent lag und Pioneer auf Platz 5 der deutschen Jeans-Rangliste setzte.

---

**Unser Ziel ist eine Netto-Umsatzrendite von bald wieder 6-7 Prozent, im Premium-Bereich haben wir bereits 6,1 Prozent erreicht.**

---

Unsere neue Marke Andy Jllien entwickelt sich klein, aber fein. Wir sind inzwischen der größte europäische Lizenznehmer von Pierre Cardin, Paris – einer Marke, die weltweit zu den oberen fünf der bekanntesten Luxusmarken zählt. Über hohe Bekanntheitsgrade verfügen auch unsere Marken Otto Kern und Gin Tonic. Unsere Marke Jupiter ist im Ausland bekannter und höher angesiedelt als im Inland. Beträchtliches Zukunftspotential sehen wir im Premium-Bereich für Herrenhemden – nicht nur für unsere Hemdenmarken Eterna und Otto Kern, sondern auch für unsere Hemden-Lizenzmarke Pierre Cardin, in ganzheitlichem Markenauftritt zusammen mit der Sportswear und den Jeans von Pierre Cardin.

Die Hemden-Lizenz wurde im Mai d.J. um weitere 5 Jahre verlängert,

hier sehen wir deutliches Zuwachspotential. Wie auch in der Flächenbewirtschaftung der Marke Pierre Cardin – wir wollen rd. 200 Flächen gezielt vermarkten, partnerschaftlich zusammen mit unseren Händler-Kunden, den Platzhirschen vor Ort. Erfolgreiche Pilot-Shops sind bereits in

---

**Auch in der Flächenbewirtschaftung der Marke Pierre Cardin sehen wir deutliches Zuwachspotential.**

---

Osnabrück, Iserlohn und Bochum zu sehen, in attraktiver Farbgestaltung. Bei einer angestrebten LUG von 4 und einer Fläche von 20 bis 30 Quadratmetern wird ein jährlicher Quadratmeter-Umsatz von € 6.000,- erwartet – das ist für unsere Partner sehr interessant, auch im Vergleich zu unseren Mitbewerbern. Ein großer Warenhauskonzern hat soeben mit uns eine Vereinbarung getroffen, in 35 Filialen Pierre Cardin-Shops einzurichten, die wir ab Herbst dieses Jahres gemeinsam bewirtschaften werden. Wir erwarten eine gute Rendite und gute Durchschnitts-Bons, trotz lascher Konjunktur.

Rigoroses Kostenmanagement, strikte Kostendisziplin, wird auch in Zukunft mit die wichtigste Aufgabe sein – jedenfalls so lange wie der Aufschwung auf sich warten läßt. Und wenn er dann bald käme, sind wir um so besser gerüstet. Unser Personalaufwand, der sich im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht erhöht hat, aber nur um weniger als 1 Prozent, wird im laufenden Geschäftsjahr deutlich zurückgehen – angestrebt ist eine Einsparung von € 6 bis 7 Mio. Die damit verbundenen Sozialpläne wurden überwiegend schon im abgelaufenen Geschäftsjahr verkraftet bzw. ergebnismindernd zurückgestellt.

In den Vorstand neu eingetreten ist Hans Werkle, 48 Jahre alt und mit profunder Erfahrung in Marketing und praxisnaher Strategie. Er bringt auch den sogenannten Stallgeruch

mit, war er doch bereits vor vielen Jahren für Eterna in Passau tätig – sein Vorstandsressort ist Vertrieb und Marketing. Das Ressort von Herrn Müller ist der Bereich Otto Kern nebst Betreuung der Lizenzen, die weiter ausgebaut werden sollen. Die Otto Kern-Lizenz für Damen Strick haben wir erfolgreich austauschen können, wegen weiterer Lizenzen verhandeln wir. Auch wegen der so wichtigen Lizenz für schöne Düfte, wobei uns das Peter Schmidt Studio in Hamburg berät, berühmt nicht nur für Duft-Design.

---

**Wir schlagen vor, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden: Zahlung einer Dividende von € 0,82 für die Stammaktie sowie von € 0,87 für die Vorzugsaktie, unverändert wie im Vorjahr.**

---

Wir wollen Ihnen, unseren Aktionären, heute vorschlagen, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden: Zahlung einer Dividende von € 0,82 für die Stammaktie sowie Zahlung einer Dividende von € 0,87 für die Vorzugsaktie, unverändert wie im Vorjahr. Bezogen auf den früheren Nennwert der jetzt nennwertlosen Stückaktie entspricht das einer Dividende von 32 Prozent für die Stämme und 34 Prozent für die Vorzüge; der rechnerische Nennwert unserer Aktie beträgt jetzt € 3,- mit einer Dividende von 27,3 Prozent bzw. 29 Prozent. Die Ausschüttungssumme lag unverändert bei € 11,9 Mio. Die Ausschüttungsrate beträgt rd. 62 Prozent vom Jahresüberschuß der AG, Vorjahr rd. 54 Prozent. Aufgrund des abweichenden Geschäftsjahres findet das Halbeinkünfteverfahren noch keine Anwendung. Das bedeutet: Für anrechnungsberechtigte Aktionäre ist die Dividende mit einem Körperschaftsteuerguthaben in Höhe von  $\frac{3}{7}$  der auszuschüttenden Beträge verbunden. Dies entspricht unter Berücksichtigung der Körperschaftsteuergutschrift einer Di-

videndenrendite von 9,4 Prozent für die Stammaktie und sogar 12,8 Prozent für die Vorzugsaktie bezogen auf den Jahresschlußkurs. Diese Dividendenrendite liegt deutlich über der durchschnittlichen Dividendenrendite der börsennotierten deutschen Aktien. Und damit zählt Ahlers auch weiterhin zu den Renditeperlen – zu einer Zeit, in der eine Vielzahl der deutschen Unternehmen die Ausschüttungen an die Aktionäre kürzen wird. Zuzüglich zu der vorgeschlagenen Dividendenausschüttung erlaubt das Ergebnis die Einstellung eines Betrages von € 6,5 Mio. in die Gewinnrücklage der AG, in gleicher Höhe wie im Vorjahr. Auch das ist ein Indiz dafür, daß wir auch in schwierigerem Umfeld ertragsstark sind.

---

### Die Dividendenrendite von 9,4 Prozent für die Stammaktie und 12,8 Prozent für die Vorzugsaktie liegt deutlich über der durchschnittlichen Dividendenrendite der börsennotierten deutschen Aktien.

---

Größere Investitionen oder Zukäufe sind in nächster Zeit nicht geplant, allenfalls ein kleinerer Zukauf zur Abrundung unserer Pierre Cardin-Lizenz. Wir werden weiter in unsere Marke Otto Kern investieren und für alle unsere Marken verstärkt in die Flächenvermarktung. Je nach Größe der Fläche ist das für die Möbel allerdings nur ein 4-stelliger Euro-Betrag bzw. 3-stelliger Euro-Betrag je Quadratmeter, an dem sich unser Kunde zur Hälfte beteiligen wird.

Unter Punkt 9 der Tagesordnung schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, unter Aufhebung des entsprechenden Beschlusses über den Erwerb eigener Aktien der vorjährigen Hauptversammlung die Gesellschaft zu ermächtigen, bis zum 13. Dezember 2003 eigene Aktien bis zu 10 vom Hundert des derzeitigen Grundkapi-

tals zu erwerben. Ich darf Sie auf den ausführlichen schriftlichen Bericht des Vorstandes verweisen, der im Anschluß an die Tagesordnung in der Einladung zur Hauptversammlung abgedruckt ist und Ihnen heute vorliegt. In der Ermächtigung ist ebenfalls vorgesehen, von der Möglichkeit zum

---

### Größere Investitionen oder Zukäufe sind in nächster Zeit nicht geplant, allenfalls ein kleinerer Zukauf zur Abrundung unserer Pierre Cardin-Lizenz.

---

Ausschluß des Bezugsrechts Gebrauch zu machen. Dies dient dem Interesse und den Strategien der Gesellschaft, und zwar unter angemessener Wahrung auch der Interessen der bisherigen Aktionäre mit folgenden Möglichkeiten:

- ▷ Verkauf eigener Aktien an weitere Anleger
- ▷ Schnellere und kostengünstigere Plazierung der Aktien als bei einer Veräußerung unter Einräumung eines Bezugsrechts an die Aktionäre
- ▷ Ausnutzung günstiger Börsensituationen
- ▷ Gewinnung neuer Aktionärsgruppen im Inland oder auch im Ausland
- ▷ Erwerb von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen zum kurz- und mittelfristigen Ausbau oder zur Verstärkung der Wettbewerbsposition der Ahlers AG
- ▷ Und schließlich bei konkreten Akquisitionsvorhaben, bei denen wir möglicherweise im Wettbewerb mit anderen Interessenten stehen, etwa vorhandene eigene Aktien als Gegenleistung zu verwenden.

Die vorjährige Hauptversammlung hat ohne Gegenstimmen bei nur wenigen Stimmenthaltungen, und in der Hauptversammlung im Jahr 2000 mit nur geringen Gegenstimmen bei einigen Stimmenthaltungen, dem entsprechenden Vorschlag zum Erwerb eige-

ner Aktien zugestimmt. Wir bitten Sie, unsere Aktionäre, wiederum um Ihre Zustimmung zum Erwerb eigener Aktien unter Punkt 9 der Tagesordnung.

Der Beginn des neuen Geschäftsjahres, das 1. Quartal, verlief entsprechend unseren Erwartungen, mit einer deutlichen Ergebnissteigerung um fast 25 Prozent; die Umsatzrendite stieg auf 9,4 Prozent. Das 2. Quartal verlief dagegen enttäuschend. Lag der Umsatz im 1. Quartal nur rd. 1,5 Prozent unter Vorjahr, so ergab sich im 2. Quartal ein unerwarteter Einbruch: Ein Nach-Geschäft wie im Vorjahr fand nicht statt, bei unseren Händler-Kunden streikten die Käufer – wohl nicht nur wegen der Teuro-Debatte. Das Umsatzminus gegenüber Vorjahr liegt jetzt bei rd. 8,5 Prozent. Ob wir das bis zum Jahresende aufholen können, muß aus heutiger Sicht bezweifelt werden, denn auch der Auftragsbestand, das ist die Vororder für Herbst, liegt noch unter Vorjahr. Wir haben deshalb vergangene Woche eine Ad-Hoc-Mitteilung herausgegeben, die folgenden Wortlaut hat:

---

### Lag der Umsatz im 1. Quartal des neuen Geschäftsjahres nur rd. 1,5 Prozent unter Vorjahr, so ergab sich im 2. Quartal ein unerwarteter Einbruch

---

Aufgrund starker Kaufzurückhaltung der Verbraucher in den Monaten April und Mai muß der Vorstand für das laufende Geschäftsjahr einen Umsatzrückgang von etwa 10 Prozent erwarten. Der Umsatzrückgang könnte geringer ausfallen bei einer nachhaltigen Änderung der aktuellen Marktsituation. Bisher erwartete der Vorstand einen Umsatz in Höhe von € 380 Mio. und einen Jahresüberschuß von € 15,5 Mio. Aufgrund des Umsatzrückganges wird jetzt ein Jahresüberschuß in Höhe des Vorjahres von rd. € 13 Mio. erwartet, bei gleicher Dividende wie im Vorjahr. Umsatz und Ergebnis im Premium-Bereich von

Ahlers werden auch im laufenden Geschäftsjahr wachsen und größter Umsatzbringer sein.

---

**Aufgrund des Umsatzrückganges wird jetzt ein Jahresüberschuß in Höhe des Vorjahres von rd. € 13 Mio. erwartet, bei gleicher Dividende wie im Vorjahr.**

---

Der Umsatz im Premium-Bereich von Ahlers war von der Kaufzurückhaltung weniger betroffen – er liegt bei rd. 6 Prozent über Vorjahr, im Bereich Otto Kern bei mehr als € 2 Mio. über Vorjahr, und das zeigt, daß wir auf dem richtigen Weg sind. Das operative Ergebnis, d.h. die Gewinnentwicklung ohne Bilder-Verkauf im Vorjahr, lag per Ende April trotz Umsatzrückgang bei rd. 15 Prozent über Vorjahr. Die eingeleiteten Maßnahmen waren erfolgreich, das Kosten-Management zeigt gute Früchte. Aber wir werden auch weiterhin die Kosten attackieren – in der Reihenfolge, daß wir uns zunächst die tiefer hängenden Früchte holen, aber auch vor den höher hängenden nicht zurückschrecken. So sind wir aus dem SMAX aus Kostengründen ausgeschieden, werden an der dafür vorgesehenen Berichterstattung dennoch festhalten. Denn als Langzeitziel sehen wir auch für die Ahlers-Aktie den MDAX. Aber erst dann werden unsere Vorzüge kippen, die Aktiegattungen zusammengelegt – zu einem

günstigen Zeitpunkt, wenn wir unser Ergebnis um mindestens 30 bis 40 Prozent verbessert haben, das sollte in 3 bis 4 Jahren zu erreichen sein.

Jetzt noch einmal, zusammengefaßt, die Schwerpunkte für unsere strategische Dreijahres-Planung, bei der die Ergebnis-Optimierung im Vordergrund steht:

- ▷ Kontrollierter Rückzug aus dem ertragsschwachen Mittelfeld, Erhöhung der Marktanteile im Premium-Bereich, zielgruppenorientiert im Inland wie im Ausland
- ▷ Verstärkung im Bereich Vertrieb, mit besonderem Fokus auf Retail-Management, und Lagerumschlag-Optimierung
- ▷ Straffung der Sortimente bzw. Lean-Production, weitere Reduzierung der Kosten bei Personal und Beschaffung – rigoroses Kosten-Management, auch wenn der Aufschwung kommt.

---

**Das operative Ergebnis lag per Ende April trotz Umsatzrückgang bei rd. 15 Prozent über Vorjahr.**

---

Wir gehen allerdings davon aus, daß wir bei der Budgetierung der Dreijahres-Planung die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zu berücksichtigen haben. Die Planung werden wir deshalb halbjährlich überarbeiten und der allgemeinen Marktentwicklung anpassen – unter Beibehaltung der aufgezeigten Schwerpunkte für die Ergebnis-Optimierung. Die Stei-

gerung des Shareholder Value bleibt weiterhin vorrangige Zielsetzung, wird aber nur bei entsprechender Motivation unserer Mitarbeiter zu erreichen sein. Wir überlegen deshalb, einen Teil ihrer Bezüge ergebnisorientiert in Form von Aktien zu vergüten, mit Haltefrist für den Verkauf der Aktien – das sollte auch steuerlich problemlos sein und nicht so kompliziert wie bei Stock Options.

---

**Die Steigerung des Shareholder Value bleibt weiterhin vorrangige Zielsetzung, wird aber nur bei entsprechender Motivation unserer Mitarbeiter zu erreichen sein.**

---

Bitte gestatten Sie mir noch einen Hinweis zum Stichwort Corporate Governance: Für Aufsichtsrat und Vorstand werden wir keine Altersgrenzen festlegen – für die Mitglieder beider Gremien soll deren Qualifikation Priorität sein, nicht deren Alter. Das derzeitige Durchschnittsalter liegt im Aufsichtsrat von Ahlers bei 57, im Vorstand ebenfalls bei 57. Vorgesehen ist, aus heutiger Sicht, daß ich mit Ablauf der nächsten Hauptversammlung in den Aufsichtsrat wechsle.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf Ihre Fragen. Und ich hoffe zusammen mit Ihnen, daß bald der erwartete Aufschwung kommt.

