



schlott gruppe

AKTIENGESELLSCHAFT

Wir sind für eine erfolgreiche Zukunft sehr gut aufgestellt

Bernd Rose

Vorsitzender des Vorstands
der schlott gruppe AG
in der Hauptversammlung am 11. März 2003



Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,

liebe Gäste und Mitarbeiter,

meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen in Freudenstadt. Herzlich willkommen zur sechsten ordentlichen Hauptversammlung der schlott sebaldu AG.

Von der Keimzelle schlott hier in Freudenstadt über die Akquisition von wwk in Landau, den Erwerb der Sebaldu Gruppe in Nürnberg bis zu den Akquisitionen von lithorex in Schweden und der Hamburger broschek Gruppe im vergangenen Jahr: Mit Veränderungen haben wir unseren Unternehmensverbund vorangebracht.

Veränderungen haben aber nur dann ihre Berechtigung, wenn sich damit auch messbare Erfolge erzielen lassen. Erfolge im Markt beispielsweise. Als Nummer 3 im europäischen Tiefdruckmarkt und einer der führenden europäischen Anbieter von Direktmarketing-Lösungen haben wir dies erreicht. Erfolge müssen sich

aber auch im Zahlenwerk abbilden. Ein Umsatzsprung von 88 auf 700 Mio. Euro in acht Jahren ist das Ergebnis. Dividendenkontinuität auf hohem Niveau seit dem Börsengang 1997 ein gutes Indiz. Und nachhaltige Profitabilität trotz teilweise schwieriger interner und externer Rahmenbedingungen ein Beweis.

**Dass wir seit 1996
kontinuierlich in
Bewegung geblieben
sind, hat sich ausgezahlt.**

Meine Damen und Herren, dass wir seit 1996 kontinuierlich in Bewegung geblieben sind, hat sich ausgezahlt. Für unsere Kunden und Partner, für die Mitarbeiter bei schlott sebaldu. Und in der Konsequenz damit auch für Sie, unsere Aktionäre.

▷ Unsere Kunden und Partner im Markt profitieren von unserer neuen Größe. Im Tiefdruck beispielsweise durch die heute mögliche Spezialisierung und geografi-

sche Verteilung unserer Standorte. Denn wir können zeitlich und logistisch immer optimale Lösungen bieten. Im Direktmarketing profitieren unsere Kunden durch unsere europäische Präsenz, mit der wir unsere Kunden grenzüberschreitend bei ihren Marketingaktivitäten begleiten können. Und im Geschäftsbereich digital services profitieren sie von einem High-Tech-Partner mit IT- und Medien-Know-how, der ohne den Makel der New Economy zuverlässig den Workflow von Produktinformationssystemen begleitet.

▷ Unsere Mitarbeiter konnten sich nahezu täglich an neuen Aufgaben messen. Erweiterte Verantwortungsbereiche, unternehmensübergreifende Aufgaben und das Miteinander mit neuen Kollegen waren der Motor der Mitarbeitermotivation. Allen Kolleginnen und Kollegen im Verbund von schlott sebaldu gilt der Dank des Vorstands. Dank für außerordentliche Leistungen, für bestmögliche Kun-

denorientierung und uneingeschränktes Qualitätsbewusstsein.

- ▷ Auch Sie, liebe Aktionäre, profitieren von unserer dynamischen Strategie. Selbst wenn der Blick auf den aktuellen Aktienkurs die Freude bei Ihnen und uns trübt: Ihr Unternehmen steht nicht nur zu einer kontinuierlichen, ertragsorientierten Dividende, sondern erhöht auch nachhaltig den Unternehmenswert. Darin steckt das Potenzial für die Zukunft.

Unsere Kunden und Partner im Markt profitieren von unserer neuen Größe.

In meinen heutigen Ausführungen möchte ich Ihnen deshalb berichten, was im Rumpfgeschäftsjahr 2002 passiert ist und Ihnen aufzeigen, wie das Potenzial von schlott sebalduS in Zukunft aussieht.

Einige Entscheidungen für die Zukunft werden Sie im Rahmen der heutigen Tagesordnung fällen. Da ist zunächst der Tagesordnungspunkt fünf, mit dem wir Sie bitten, den letzten Schritt zur Akquisition der broschek Gruppe zu genehmigen: eine Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage bei gleichzeitigem Bezugsrechtsausschluss der Altaktionäre. In der vorliegenden Tagesordnung haben wir bereits darüber berichtet. Dennoch möchte ich dazu nochmals auszugswise Stellung nehmen.

Wir haben bereits auf der außerordentlichen Hauptversammlung im vergangenen September herausgestellt, warum die broschek Gruppe ein guter Baustein in unserer Strategie ist. Wichtiger Vorteil im Tiefdruck – sowohl für die Bearbeitung des deutschen Inlandsmarktes als auch des europäischen Marktes – ist der Tiefdruckstandort in Hamburg. Aus logistischen Gründen werden einige große deutsche Zeitschriften jeweils an einem Standort für die Region Nord- und Süddeutschland produziert. Durch die Kombination des broschek-

Standortes in Hamburg mit den bestehenden Standorten in Süddeutschland, also Freudenstadt, Landau und Nürnberg, haben wir die Voraussetzung geschaffen, um für solche Verlagsobjekte ein idealer Produzent und Dienstleister zu sein.

Darüber hinaus ist die Akquisition von broschek ein wichtiger Schritt, um Europa weiter zu erschließen. Weil Time-to-Market und Transportkosten in der Branche eine zunehmend wichtige Rolle spielen, haben wir durch die Kombination der Standorte in Hamburg und Lübeck mit den bestehenden Betrieben den Zugang zu allen wichtigen Märkten in Europa deutlich verbessert. broschek ist im Tiefdruck mit einem Exportanteil von über 60 Prozent in Ländern wie Großbritannien, Frankreich, den Niederlanden sowie in Skandinavien sehr gut positioniert. Dies stellt eine ideale Ergänzung unserer eigenen europäischen Aktivitäten dar.

Die Akquisition von broschek ist auch ein wichtiger Schritt, um Europa weiter zu erschließen.

Unser Ziel in den Vertragsverhandlungen mit der broschek Gruppe war es, eine Erwerbsstruktur umzusetzen, die sowohl unter Finanzierungsgesichtspunkten vorteilhaft ist, als auch den Integrationsprozess der Mitarbeiter von broschek fördert. Gemeinsam mit der Familie Broschek haben wir uns deshalb auf eine Kombination aus Bar- und Aktienkomponente geeinigt.

Ein entscheidender Vorteil der gewählten Finanzierungsstruktur ist, dass die Zahlung des Kaufpreises fast zur Hälfte in Aktien erfolgt. Zusammen mit den vereinbarten gestaffelten Haltefristen für die Alteigner von broschek haben wir so eine gute Lösung für die Transaktion gefunden.

Darüber hinaus schafft die Tatsache, dass Nikolaus Broschek sowohl als Vorstand als auch als wesentlicher Aktionär dem Unternehmen verbun-

den bleibt, für die Kunden und Mitarbeiter von broschek ein besonderes Maß an Vertrauen in die Strategie der neuen Gruppe und fördert die Identifikation mit dem Unternehmen.

Was bedeutet das nun im Zusammenhang mit dem heutigen Tagesordnungspunkt?

Für die vereinbarte Transaktionsstruktur ist eine Kapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts der Altaktionäre erforderlich.

Wir schlagen vor, dass unser Unternehmen künftig als „schlott gruppe Aktien- gesellschaft“ firmiert.

Eine parallele Barkapitalerhöhung ist in der derzeitigen Kapitalmarktsituation nicht darstellbar. Mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit wäre ein erheblicher Druck auf den Wert des Bezugsrechts und damit auf den Kurs der Aktien die Folge.

Deshalb bitte ich Sie nachher um Ihre Zustimmung zum Vorschlag der Verwaltung, um die Akquisition broschek abschließen zu können.

Bereits aus der Vergangenheit kennen Sie die Beschlussvorlagen zu den heutigen Tagesordnungspunkten sechs und sieben. Sowohl mit der Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals als auch mit der Verlängerung der Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien erhöhen Sie den Handlungsspielraum von Aufsichtsrat und Vorstand. Ich glaube, dass wir unsere Verantwortung im Umgang mit diesem Vertrauensvorschuss in der Vergangenheit hinreichend bewiesen haben, und bitte Sie auch heute um Ihre Zustimmung.

Ganz besonders am Herzen liegt mir, Ihnen Hintergründe zu unserem Vorschlag unter Punkt acht der Tagesordnung näher zu bringen: Wir schlagen vor, dass unser Unternehmen künftig als „schlott gruppe Aktiengesellschaft“ firmiert.

Wir wollen durch eine neue Namensgebung unserer Strategie Aus-

druck verleihen. Die von Vorstand und Aufsichtsrat vorgeschlagene Firmierung „schlott gruppe Aktiengesellschaft“ drückt zweierlei aus: Einmal reduzieren wir uns im Namen auf die ursprüngliche Keimzelle unseres Unternehmensverbundes, auf die *schlott AG*, die seit 1996 mit Börsengang und gezielten Akquisitionen ertragreiches Wachstum im Fokus hatte. Zum anderen signalisieren wir mit dem Zusatz „gruppe“ unsere Offenheit für neue, strategisch ins Portfolio passende Konzernmitglieder. Auch für diesen, in Vorstand und Aufsichtsrat mit großer Mehrheit gefassten Beschluss, bitten wir um Ihre Zustimmung.

Doch nun zu den Ergebnissen des Rumpfgeschäftsjahres 2002 und des bereits hinter uns liegenden ersten Quartals des neuen Geschäftsjahres – aber vor allem zu den Perspektiven Ihres Unternehmens.

Zunächst zum Rumpfgeschäftsjahr 2002. Über die Gründe zur Umstellung der Berichtsperiode haben wir Sie ja bereits auf der außerordentlichen Hauptversammlung im September vergangenen Jahres informiert. In gebotener Kürze nochmals zusammengefasst:

Mit der Umstellung des Geschäftsjahres wollen wir eine frühzeitige und realistische Beurteilung unserer Gesamtjahresperformance erleichtern.

Fakt ist, dass ein Schwerpunkt unserer Tätigkeit, das Druckgeschäft, durch einen stark zyklischen Geschäftsverlauf innerhalb eines Kalenderjahres gekennzeichnet ist. Wir verzeichnen traditionell ein sehr ertragschwaches erstes Quartal mit einer erheblich zunehmenden Ertragsdynamik im Jahresverlauf eines Kalenderjahres. Nahezu die Hälfte unseres Ertrags erzielen wir im letzten Jahresquartal. Mit der Umstellung des Geschäftsjahres erreichen wir also unser

erstes Ziel: Wir wollen eine frühzeitige und realistische Beurteilung unserer Gesamtjahresperformance erleichtern. Im Interesse unserer Aktionäre und des Kapitalmarktes erhöhen wir sowohl die Planungssicherheit als auch die Berechenbarkeit unserer Geschäftsentwicklung. Wir sind davon überzeugt, dass sich diese Maßnahme positiv auf die Beurteilung unseres Unternehmens und damit auch positiv auf den Kurs unserer Aktie auswirken wird.

Wir ermöglichen mit der Umstellung des Geschäftsjahres die „transparente“ Konsolidierung der broschek Gruppe.

Damit komme ich zum zweiten Ziel: Mit der Umstellung des Geschäftsjahres ermöglichen wir die „transparente“ Konsolidierung der broschek Gruppe, die bereits ihr Geschäftsjahr vom 01.10. bis 30.09. angelegt hatte.

In der Natur der Sache liegt dabei, dass das neunmonatige Rumpfgeschäftsjahr ohne das saisonal ertragsstärkste vierte Kalenderquartal auskommen muss. Im Rumpfgeschäftsjahr 2002 fehlen nicht nur die signifikanten Ergebnisbeiträge der letzten drei Kalendermonate – der Berichtszeitraum wurde zusätzlich durch die angekündigten Optimierungsmaßnahmen in der Größenordnung von 9,1 Mio. Euro belastet. Dementsprechend sind auch die Zahlen zu bewerten. Zudem wird ein Vergleich mit den Vorjahreszahlen dadurch erschwert, dass wir erstmals auf Basis IAS bilanzierten. Aus dem IAS-Abschluss ergeben sich einige Besonderheiten.

So wirkt sich die Umstellung beispielsweise bei der Bilanzierung der Folgeschäden sowie der Schadenersatz- und Versicherungsleistungen der beiden Großbrände in Bilanz und Ergebnis 2001 aus. Während in beiden Rechnungslegungssystemen die Schadenersatz- und Versicherungsleistungen voll ergebniswirksam werden,

stehen diesen nach HGB Aufwendungen für die Bildung eines Sonderpostens gegenüber. Diese Aufwendungen dürfen nach IAS nicht bilanziert werden. Und der bestehende Sonderposten war ergebniswirksam aufzulösen.

Darüber hinaus waren die Abschreibungen nach HGB höher als nach IAS. Dies resultiert im Wesentlichen aus den Veränderungen vorgegebener Abschreibungsperioden.

Wie Sie sehen, haben wir es aus ganz unterschiedlichen Blickwinkeln mit einer Sondersituation zu tun. Die Unterschiede zwischen den Rechnungslegungsvorschriften sind im Geschäftsbericht erläutert.

Wie angekündigt, haben wir im vergangenen Geschäftsjahr die aktuelle Marktschwäche genutzt, um die Optimierung unserer Produktionsprozesse und Kapazitäten beschleunigt voranzutreiben. Dieser Prozess umfasst alle Unternehmensbereiche und wird bis Herbst 2003 abgeschlossen sein.

Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr die vorhandene Marktschwäche genutzt, um die Optimierung unserer Produktionsprozesse und Kapazitäten beschleunigt voranzutreiben.

Was haben wir mit diesen Optimierungsmaßnahmen im Einzelnen erreicht?

In der Weiterverarbeitung senken wir die Fixkostenbelastung durch flexiblere Beschäftigungsmodelle und führen den Personalstand deutlich zurück. Durch die Verlagerung lohnkostenintensiver Direktmarketing-Aufgaben bei *meiller direct* in das bestehende Werk in Tschechien verringern wir die Stückkosten und können personalintensive Aufgaben wirtschaftlicher erledigen.

Mit der Schließung unserer Tochter *kro druck GmbH* in Karlsruhe und der Zusammenfassung der Kapazitäten

unserer Tochtergesellschaft *heckel* auf einen produktionsoptimierten Rollenoffset-Standort in Nürnberg haben wir defizitäre Aktivitäten beendet und werden künftig zu deutlich niedrigeren Kosten produzieren.

Im Tiefdruck bedeutet der Abschluss des Umzuges an den neuen Standort im Nürnberger Hafen bis Oktober 2003 das Vorziehen der ursprünglichen Terminierung um mehr als zwei Jahre. Rationellere Arbeitsprozesse und ein insgesamt höherer Output mit weniger Maschinen ermöglichen dort zukünftig eine deutlich verbesserte Wertschöpfung.

Am neuen Standort verfügen wir über eine der weltweit modernsten Tiefdruckereien. Ein durchrationalisierter Material- und Arbeitsfluss mit optimaler interner Logistik ermöglicht erhebliche Produktivitätsfortschritte.

Am neuen Standort verfügen wir über eine der weltweit modernsten Tiefdruckereien.

Mit Freudenstadt, Hamburg, Landau und Nürnberg verfügen wir über Standorte, die sich durch unterschiedliche Spezialisierungen auszeichnen: Nürnberg und Hamburg sind unsere prädestinierten Standorte für Zeitschriftenaufträge. Landau bietet unseren Kunden vor allem beim Druck von Werbebeilagen einzigartige Flexibilität und besten Service, während Freudenstadt die größte Bandbreite an Spezialprodukten auch für mittlere Auflagen abdeckt. Kataloge werden an allen Standorten hergestellt.

Durch die Spezialisierung unserer Tiefdruckstandorte sinken Stillstands- und Rüstzeiten der Maschinen merklich. Entsprechend steigt die durchschnittliche Auslastung und damit die Ertragskraft.

Diese Perspektiven haben uns dazu veranlasst, den Umzug an den Nürnberger Hafen erheblich zu beschleunigen und die Kosten damit weitgehend

im vorliegenden Jahresabschluss zu verarbeiten.

Im Rumpfgeschäftsjahr 2002 hat die *schlott sebalduS Gruppe* einen Umsatz von 349,9 Mio. Euro erzielt. Damit konnten wir im Jahresverlauf eine Steigerung des Umsatzvolumens bei konstanten Papierbeistellquoten realisieren.

Im Rumpfgeschäftsjahr 2002 hat die schlott sebalduS Gruppe einen Umsatz von 349,9 Mio. Euro erzielt.

Zu einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung möchte ich nur auszugsweise eingehen. Details finden Sie im Lagebericht.

Mit dem Rumpfgeschäftsjahr haben wir die Sondereffekte aus den Bränden abschließend im Jahresabschluss verarbeitet. So haben sich beispielsweise die sonstigen betrieblichen Erträge im Rumpfgeschäftsjahr wieder normalisiert.

Materialaufwand und Aufwand für bezogene Leistungen konnten wir relativ zum Umsatz leicht senken. Der Personalaufwand zeigt sich trotz deutlicher Tarifsteigerung gegenüber dem anteiligen Vorjahr wenig verändert. Im Jahresdurchschnitt waren 3.831 Stammmitarbeiter beschäftigt – nach 3.996 im Vorjahr.

Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen blieben mit 23,1 Mio. Euro auf dem Niveau des entsprechenden Vorjahreszeitraumes, obwohl im vergangenen Geschäftsjahr der Ausbau des neuen Produktionsstandortes Nürnberger Hafen erheblich vorangetrieben wurde.

Vor Optimierungsmaßnahmen belief sich das Ergebnis vor Steuern (EBT) auf 9,5 Mio. Euro. Es ist – wie ausgeführt – durch Kosten für die Optimierungsmaßnahmen in Höhe von 9,1 Mio. Euro belastet.

Im Geschäftsjahr wurden planmäßig 24,8 Mio. Euro in Sachanlagen investiert – knapp die Hälfte der für das Kalenderjahr angekündigten In-

vestitionen. Die zweite Hälfte wird größtenteils entsprechend dem Baufortschritt am neuen Standort Nürnberger Hafen investiert und fällt damit in das laufende Geschäftsjahr 2002/2003.

Betrachten wir kurz den Cash Flow: Insgesamt standen uns gut 55 Mio. Euro Finanzmittel zur Verfügung. Diese wurden in Höhe von 21 Mio. Euro für die Investitionstätigkeit eingesetzt, in Höhe von 21,5 Mio. Euro für planmäßige Zinszahlungen und Kredittilgungen sowie in Höhe von 4,3 Mio. Euro für die Dividendenausschüttung an die Aktionäre. Darüber hinaus wurde der Erwerb der Tochtergesellschaft *meiller lithorex* in Höhe von 6,1 Mio. Euro innenfinanziert.

Die *schlott sebalduS Gruppe* verfügt über eine solide Bilanzstruktur. Die Eigenkapitalquote blieb zum Bilanzstichtag mit 26,6 Prozent nach 27,3 Prozent im Vorjahr fast unverändert. Auch die langfristige Finanzierung des betriebsnotwendigen Anlagevermögens wurde trotz der erneut kräftigen Investitionen auf hohem Niveau gehalten.

Aufgrund der insgesamt befriedigenden Ertragslage und der von Vorstand und Aufsichtsrat angestrebten Dividendenkontinuität schlagen wir vor, eine zeitanteilige Dividende in Höhe von 60 Cent je Aktie auszuschütten.

Aufgrund der insgesamt befriedigenden Ertragslage und der von Vorstand und Aufsichtsrat angestrebten Dividendenkontinuität schlagen wir Ihnen heute vor, eine zeitanteilige Dividende in Höhe von 60 Cent je Aktie auszuschütten.

Ganz wichtig für unsere Position und Glaubwürdigkeit im Kapitalmarkt: Unsere für das Kalenderjahr 2002 abgegebene EBT-Prognose von 20 Mio. Euro haben wir mit einem er-

folgreichen ersten Quartal 2002/2003 – also dem Zeitraum von Oktober bis Dezember 2002 – erreicht.

Wie sind wir ins laufende Geschäftsjahr gestartet?

Augenmaß und Weitsicht haben wir uns für unsere laufende Arbeit vorgenommen. Und auch danach gehandelt. Augenmaß deshalb, das zeigt auch die Branchenentwicklung im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2002/2003, weil die Rahmenbedingungen im Markt nach wie vor keinen Anlass zu Optimismus bieten. Weitsicht, weil es gerade in dem angespannten Umfeld gilt, Chancen zu erkennen und zu ergreifen, um unsere langfristig ausgelegte Wachstumsstrategie weiter in die Tat umzusetzen.

Insbesondere im Tiefdruckmarkt sind die Marktteilnehmer in Bewegung geraten. Über Unternehmensgrenzen hinweg werden in der Branche Erfolg versprechende Alternativen diskutiert. Der von uns schon lange beschriebene Konsolidierungsprozess der Branche hat deutlich an Dynamik gewonnen. Wir sind in diese Diskussionen aktiv involviert.

Der von uns schon lange beschriebene Konsolidierungsprozess der Branche hat deutlich an Dynamik gewonnen.

Auch im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres haben wir im Innenverhältnis weiter an strukturellen Optimierungen gearbeitet. So arbeiten wir im Tiefdruck konsequent an der standortübergreifenden Produktionsoptimierung. In unserem Geschäftsbereich *direct marketing* ist die Verlagerung personalintensiver Aufgaben in unser tschechisches Werk in Nyrany auf bestem Weg. Nach Fertigstellung einer zusätzlichen Produktionshalle wird dort die Arbeit sukzessive im Jahresverlauf 2003 aufgenommen. Und im Geschäftsbereich *digital services* haben wir mit einer strategischen Partnerschaft unser Angebot nochmals verbreitert.

Besonders erfreulich ist, dass der Integrationsprozess unserer beiden Neuerwerbungen *broschek* und *meil-ler lithorex* im Wesentlichen reibungslos verläuft. Schneller als geplant sind beide zu einem integralen Bestandteil unserer Unternehmensgruppe geworden.

Auch der Blick auf die Ergebniszahlen zeigt, dass wir in unserem ertragsstarken Quartal von Oktober bis Dezember unsere Ziele erreicht haben. Mit 10,3 Mio. Euro Ergebnis vor Steuern (EBT) ohne *broschek* haben wir unsere „alte“ Prognose für das Kalenderjahr 2002 erfüllt.

Mit 10,3 Mio. Euro Ergebnis vor Steuern (EBT) ohne *broschek* haben wir unsere „alte“ Prognose für das Kalenderjahr 2002 erfüllt.

Entsprechend unserer Ertragszyklik und vor dem Hintergrund des Umzuges der beiden letzten Maschinen in Nürnberg werden sich das zweite und dritte Quartal demgegenüber plangemäß schwächer entwickeln. Weil *broschek* – im Wesentlichen bedingt durch das starke Auslandsgeschäft – eine abweichende Ertragszyklik aufweist, rechnen wir für die Monate Juli bis September mit einem guten vierten Quartal.

In den ersten drei Monaten des neuen Geschäftsjahres haben wir einen Umsatz von 171,5 Mio. Euro erreicht. Der Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr resultierte angesichts der derzeit schwierigen Marktverhältnisse ausschließlich aus der Erstkonsolidierung von *broschek*. Sehr positiv hat sich durch *broschek* unser Auslandsumsatz entwickelt, der per Stichtag bei 53,6 Mio. Euro beziehungsweise 31,3 Prozent lag.

Soweit zum Start ins Geschäftsjahr 2002/2003. Nun zu unseren mittelfristigen Perspektiven.

Externes Wachstum war und ist ein wesentliches Element der Unternehmensstrategie von *schlott sebaldu*.

Insbesondere, weil wir mit der sorgfältigen Prüfung möglicher Übernahmen sicherstellen, dass damit auch Ertragswachstum verbunden ist. Marktanteilsgewinne durch strategische Akquisitionen in Europa sind für uns das Mittel, um die Konsolidierung des Marktes aktiv mitzugestalten. Gerade weil wir erfolgreich bewiesen haben, dass wir die daraus resultierenden Integrationsaufgaben zielorientiert bewältigen können.

Wir sind überzeugt davon, dass sich der Konsolidierungsprozess insbesondere im Tiefdruck in den nächsten Jahren beschleunigen wird. Ein Blick nach Nordamerika bestärkt uns in dieser Einschätzung: Während sich auf dem nordamerikanischen Kontinent ganze drei Druckkonzerne den Markt teilen, konkurrieren in Europa immer noch 35 Tiefdruckereien um Kunden und Aufträge.

Unsere These, dass mittelfristig ein Marktanteil von 15 bis 20 Prozent erforderlich ist, um als wichtiger Partner im Markt aufzutreten, ist für uns Ansporn und Herausforderung zugleich.

Als eines der drei größten Unternehmen, die sich ein Drittel des europäischen Tiefdruckmarktes teilen, haben wir eine gute Ausgangsposition erreicht.

Nach der Akquisition von *broschek* haben wir im Tiefdruck in Europa einen Marktanteil von gut neun Prozent erreicht. Als eines der drei größten Unternehmen, die sich ein Drittel des europäischen Tiefdruckmarktes teilen, haben wir eine gute Ausgangsposition erreicht.

Wir orientieren uns immer daran, wie wir für unsere Kunden den bestmöglichen Service bieten können. Deren Anforderungen in puncto Flexibilität, Qualität, Zuverlässigkeit und Internationalisierung sind für uns die Leitlinien aktiven unternehmerischen Handelns und die Erfüllung dieser Anforderungen ist unser Erfolg.

Akquisitorische Wachstumsschübe auch in den nächsten Jahren werden uns weitere substanzielle Prozess- und damit Kostenoptimierungen ermöglichen.

Akquisitorische Wachstumsschübe auch in den nächsten Jahren werden uns weitere substanzielle Prozess- und damit Kostenoptimierungen ermöglichen.

Mit einem der modernsten Tiefdruckwerke Europas in Nürnberg, unseren leistungsfähigen Produktionsstätten in Freudenstadt, Hamburg und Landau und einem durchschnittlichen Maschinenalter von knapp neun Jahren verfügen wir im Tiefdruck über den mit Abstand jüngsten Maschinenpark der Branche – weltweit. Deshalb werden die Investitionen in den kommenden Jahren deutlich niedriger als in den vergangenen Jahren liegen – ohne dass wir dadurch unsere Wettbewerbsposition schwächen. Zusätzlich wird die Investitionsquote aufgrund unserer erreichten Unternehmensgröße, aber auch strukturell dauerhaft niedriger bleiben als in der Vergangenheit.

Konsequente Folge: Nach Abschluss des Umzugs der letzten Maschinen im gerade begonnenen Geschäftsjahr generieren wir einen hohen Free Cash Flow. Free Cash Flow, den wir einerseits zur Tilgung unserer Schulden, andererseits aber bei Bedarf auch zur Finanzierung weiterer Akquisitionen nutzen werden.

Im Rollenoffset und in der Weiterverarbeitung haben wir mit den bereits beschriebenen Maßnahmen die optimale Unterstützung unserer Hauptaktivität Tiefdruck für die Zukunft sichergestellt.

Den Geschäftsbereich *direct marketing* haben wir insgesamt neu auf-

gestellt. Bei der Tochtergesellschaft *dialog concept* werden künftig alle Data-Base-Marketing-Komponenten und assoziierten Bereiche vom Data-Mining bis zur Multichannel-CRM-Lösung gebündelt. *meiller direct* fokussiert sich künftig in Aufgabenteilung mit dem Werk in Tschechien auf seine fertigungstechnische Lösungskompetenz rund um die Mailingproduktion und bietet die dazu notwendigen logistischen Dienstleistungen. Und unseren Aktionsradius haben wir mit der schwedischen *meiller lithorex* als Marktführer im skandinavischen Wirtschaftsraum nachhaltig gestärkt.

Unsere Aktivitäten im *digital services* schließlich stehen im laufenden Geschäftsjahr unter einem erweiterten strategischen Ansatz. Aufbauend auf die vorhandene Kompetenz bei *real content* und *scannova* wollen wir künftig unsere Kunden durch die gezielte Erweiterung des Angebotsportfolios bei der Realisierung von Produktinformations-Systemen begleiten. Damit wird unser Geschäftsbereich *digital services* noch deutlicher zur Schnittstelle zwischen Print-Technologie und digitaler Informationsübermittlung.

Nicht zuletzt profitieren wir mittelfristig in allen Geschäftsbereichen von der überdurchschnittlich hohen Auslandspräsenz unserer neuen Tochtergesellschaft *broschek*.

Nicht zuletzt profitieren wir mittelfristig in allen Geschäftsbereichen von der überdurchschnittlich hohen Auslandspräsenz unserer neuen Tochtergesellschaft *broschek*. Mit *broschek* als Brückenkopf in wichtigen europäischen Märkten wie Großbritannien, Frankreich, den Niederlanden und Schweden wird es uns gelingen, auch im internationalen Geschäft mit

unserer integrierten Lösungskompetenz noch schneller zu expandieren.

Alles in allem sind wir heute in allen Punkten, die wir beeinflussen können, für eine erfolgreiche Zukunft sehr gut aufgestellt. Eine anhaltend niedrige Investitionsquote bei hoher Produktivität und Wertschöpfung und damit die Generierung eines hohen Free Cash Flow wie auch eine optimierte Personalkostensituation sind die Fundamente für langfristig positive Ertragsperspektiven.

Eine Unterstützung durch bessere gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen erhoffen wir uns alle für unser nächstes Geschäftsjahr.

Für das laufende Geschäftsjahr 2002/2003 haben wir einen Umsatz von rund 700 Mio. Euro bei einem Ergebnis vor Steuern (EBT) von etwa 20 Mio. Euro prognostiziert.

Für das laufende Geschäftsjahr 2002/2003 haben wir einen Umsatz von rund 700 Mio. Euro bei einem Ergebnis vor Steuern (EBT) von etwa 20 Mio. Euro prognostiziert. Einerseits rechnen wir nur mit geringen Impulsen aus unseren relevanten Märkten, andererseits verfügen wir erst zum Ende des Geschäftsjahres 2002/2003 wieder über unsere vollen Kapazitäten im Tiefdruck. Und unsere Optimierungsmaßnahmen werden mit Beginn des Geschäftsjahres 2003/2004 ihre volle Wirkung entfalten. 2003/2004 wird also wieder das erste „Normaljahr“ seit den Großbränden. Deshalb erwarten wir im Geschäftsjahr 2003/2004 einen deutlichen Ertragsprung auf etwa 36 Mio. Euro.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!