
Hauptversammlung zum Geschäftsjahr 2005/06
Freudenstadt, 13. März 2007



schlott gruppe

AKTIENGESELLSCHAFT



Themen

- > **Rückblick 2005/06:
Zahlen, Markt, Geschäftsentwicklung**

- > **Laufendes Geschäftsjahr:
Strategische Weichenstellung**
 - > Desinvestment *direct marketing*
 - > Ausbau *print*

- > **Ausgewählte Tagesordnungspunkte der Hauptversammlung**



Das Geschäftsjahr 2005/06 in Kürze

- > **Deutlich verschlechtertes Marktumfeld im Geschäftsbereich *print***
 - > Geschäftsverlauf insgesamt hinter den Erwartungen
 - > Kostensenkungen konnten Preisdruck nicht vollständig kompensieren
 - > Im Sommer angepasste Prognose erreicht
 - > Preisdruck ab Sommer 2006 nochmals deutlich verstärkt

- > ***direct marketing* nachhaltig gestärkt**
 - > Positive Entwicklung in Schwandorf und Nyrany
 - > Schwedischer Standort mit erheblichen Verlusten
 - > Entscheidung, Produktion Schweden nach Schwandorf verlagern
 - > Aufwendungen vollständig im Gj. 2005/06 verarbeitet



Wesentliche Kennzahlen der GuV des Konzerns

Ertragssituation weiterhin auf hohem Niveau, aber insgesamt nicht zufriedenstellend

(Mio. €)

2004/05

2005/06

Konzern

Wertschöpfungsumsatz

319,3

302,0

EBITDA

71,6

61,6

EBT

25,9

22,0

Jahresüberschuß

15,8

11,8

Gewinn je Aktie (€)

2,55

1,91



Wesentliche Ertragszahlen der Geschäftsbereiche

print durch Preisdruck geprägt, *dm* vor Schweden deutlich verbessert

(Mio. €)

2004/05

2005/06

print

Wertschöpfungsumsatz

253,0

240,2

EBT

33,2

31,1

direct marketing

Wertschöpfungsumsatz

63,8

59,6

EBT, operativ

-3,1

0,4

EBT, Einmaleffekt Schweden

-4,6



Wesentliche Bilanz-Relationen

Weiterhin überdurchschnittliche Relationen

	2004/05	2005/06
Eigenkapitalquote (%)	28,7	28,8
Nettoverschuldung (Mio. €)	177,5	191,1
Nettoverschuldung / EBITDA	2,5	3,1
EBT-ROE (%)	18,5	14,8

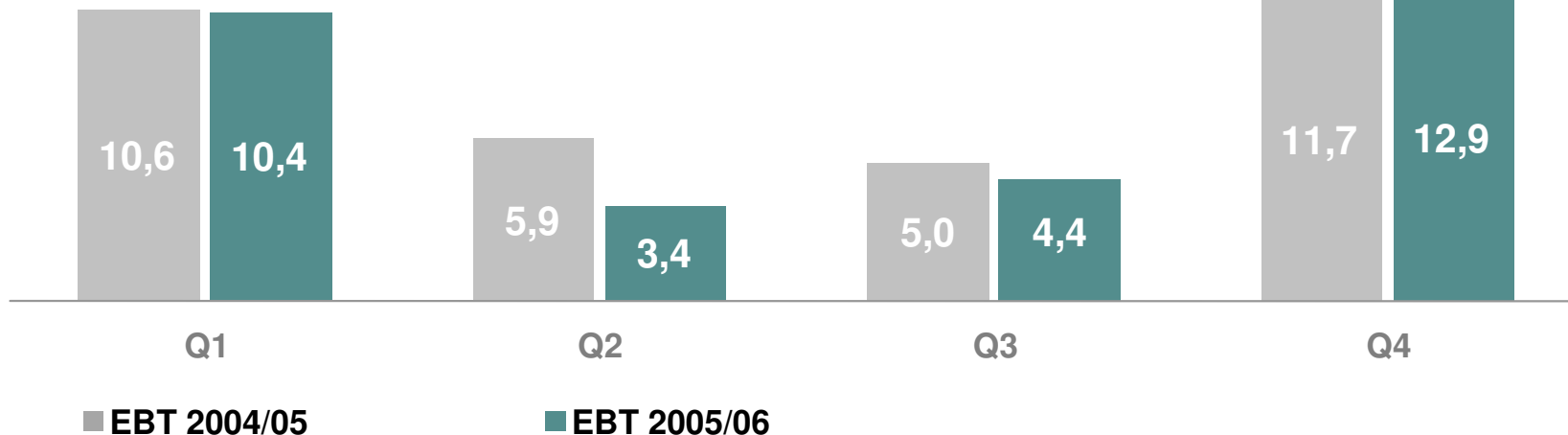


Ertragsverlauf - *print*

Aktuelle Marktsituation hat Ergebnis belastet

- > Marktkonsolidierung führt zu deutlich erhöhtem Wettbewerbsdruck
- > Kunden deutlich preisaggressiver
- > Verschiebung und Wegfall von Aufträgen
- > Verlängerung der Abschreibungsdauern führt zu einem nachhaltigen positiven Ergebniseffekt (rd. 3,9 Mio. €)

EBT-Entwicklung in den Quartalen (in Mio. €)





Maßnahmen zur Kompensation des Preisdrucks - *print*

Ziel: Leistungs- und Kostenführerschaft

- > **Großinvestition in Freudenstadt**
 - > Neue Maschine erweitert Angebotsspektrum und reduziert Kosten
- > **Übernahme reus**
 - > Neuer kostengünstiger Weiterverarbeitungsstandort in Pilsen (Tschechien)
 - > Keimzelle für Erschließung Osteuropa
- > **Flexibilisierung der Personalkosten**

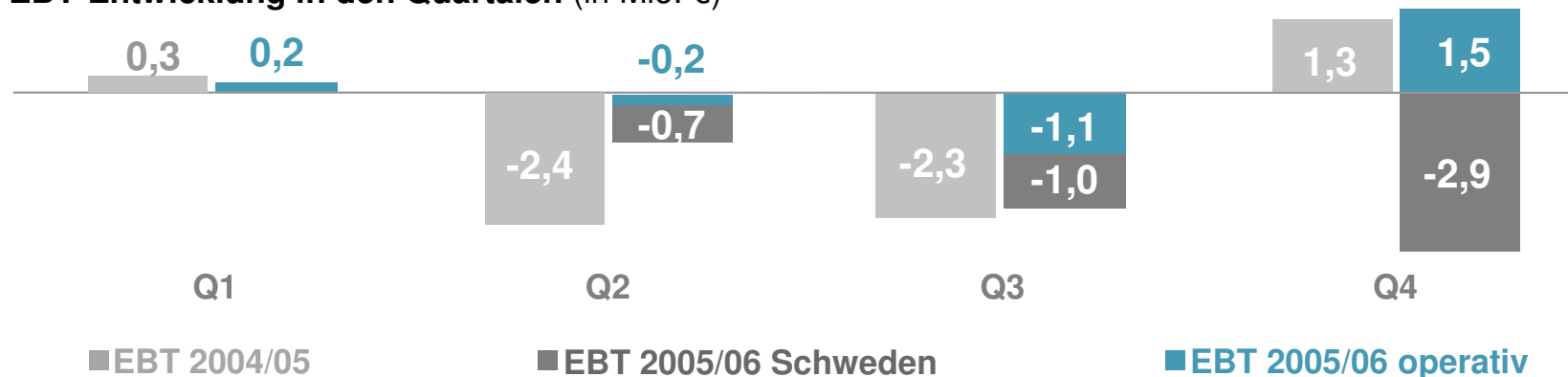


Ertragsverlauf - *direct marketing*

Kostensenkungen zahlen sich aus

- > Positive Entwicklung in Schwandorf und Nyrany
- > Schweden hinter den Erwartungen
 - > Operative Verluste (2,0 Mio. €) aufgrund Marktveränderungen
 - > Kosten Produktionsschließung und Maschinenverlagerung (2,6 Mio. €) im Q4 2005/06 voll zurückgestellt

EBT-Entwicklung in den Quartalen (in Mio. €)





***direct marketing* für die Zukunft gerüstet**

Standorte Schwandorf und Nyrany nachhaltig gestärkt

- > **Neue Kundengruppen erschlossen**
 - > Bereich „Dokumente“ ausgebaut

- > **Produktivität kräftig gesteigert**
 - > Mitarbeiterzahl angepasst
 - > Arbeitsteilung zwischen D und CZ optimiert

- > **Produktionsverlagerung von Schweden nach Schwandorf abgeschlossen**
 - > Weitere Ertragsverbesserung in Schwandorf durch die zusätzliche Auslastung



Themen

- > **Rückblick 2005/06:**
Zahlen, Markt, Geschäftsentwicklung

- > **Laufendes Geschäftsjahr:**
Strategische Weichenstellung
 - > Desinvestment *direct marketing*
 - > Ausbau *print*

- > **Ausgewählte Tagesordnungspunkte der Hauptversammlung**



Geschäftsjahr 2006/07

Prognose

- > **Geschäftsbereich *print***
 - > WSU steigt im Wesentlichen durch Biegelaaar
 - > Volumenwachstum wird weitgehend von Preisdruck aufgezehrt
 - > EBT sinkt sichtbar unter 30 Mio. €

- > **Geschäftsbereich *direct marketing***
 - > planmäßiger Verlauf
 - > Veräußerung kurzfristig geplant

- > **Konzern-JÜ profitiert von steuerlichen Rahmenbedingungen**
 - > Aktivierung von KöSt.-Guthaben



Geschäftsjahr 2006/07

Chancen und Risiken

- > **Im Geschäftsjahr bestehen zusätzliche Chancen ...**
 - > Akquisition biegeleer:
Neue Geschäftspotenziale und Effekte aus Kapazitätsoptimierungen
 - > Veräußerungsgewinn direct marketing
 - > Effekte Aktivierung KöSt-Guthaben und Steuerreformgesetz
(passive latente Steuern)

- > **... aber die Risiken überwiegen**
 - > Hoher Wettbewerbsdruck erfordert strategische Vertriebsmaßnahmen
 - > Tarifrunde 2007: Deutlich überhöhte Erwartungshaltung



Strategische Weichenstellung

direct marketing: Desinvestment

- > **Geschäftsbereich *direct marketing* mit neuen Perspektiven**
 - > Ertragskraft in Schwandorf und Nyrany gestärkt
 - > Unternehmen positionieren sich für die Postliberalisierung in 2008
 - > Volumenwachstum des Marktes zu erwarten
 - > meiller direct ist mit rund 700 Mio. Aussendungen pro Jahr ein attraktives Asset



***Strategische Entscheidung:
Verkauf von direct marketing /
Reinvestition der Mittel in die Kernaktivität***



Strategische Weichenstellung

***print*: Ausbau Marktanteil angestrebt**

- > Entlastung der Bilanz durch Desinvestment *direct marketing* schafft erweiterte Handlungsspielräume
- > Nachhaltige Absicherung der Marktposition und der Profitabilität durch engere Zusammenarbeit mit wesentlichen Kunden



Akquisitionsstrategie

Wir bleiben eine treibende Kraft der Konsolidierung im europäischen Tiefdruck

- > **Preisdruck in der Branche beschleunigt Konsolidierung**
- > **Trend zum Outsourcing bei Verlagen wird sich fortsetzen**

Die *schlott gruppe* gestaltet seit Jahren aktiv und erfolgreich den Konsolidierungsprozess der Branche und wird dies auch in Zukunft tun.



Akquisitionsstrategie

Substantielle M&A-Aktivitäten in der Branche

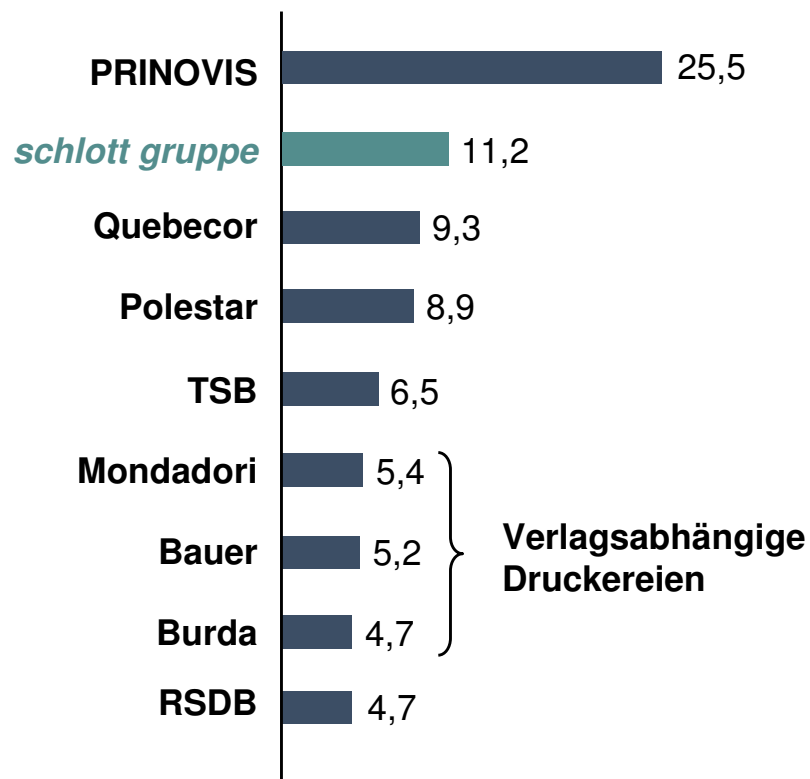
Wesentliche Transaktionen im europäischen Tiefdruck 1993-2006

	Käufer		Zielunternehmen
1993	RSDB	→	VNU
1996	<i>schlott gruppe</i>	→	<i>wwk</i>
1998	Polestar (Merger)	→	British Printing Company / Watmoughs
1998	TSB	→	Bruckmann
2000	<i>schlott gruppe</i>	→	<i>sebaldus gruppe</i>
2001	Quebecor World	→	Hachette
2002	<i>schlott gruppe</i>	→	<i>broschek gruppe</i>
2005	PRINOVIS (Merger)	→	arvato / Gruner + Jahr / Springer
2006	<i>schlott gruppe</i>	→	<i>biegelaar</i>



Akquisitionsstrategie

Wir sind die Nummer 2 im europäischen Tiefdruck



Weitere 19 Unternehmen mit Kapazitätsanteil unterhalb von 2,5 Prozent

Kapazitätsanteile der Unternehmen am europäischen Gesamtmarkt Tiefdruck (basierend auf der rechnerischen Normalkapazität in Prozent)



Übernahme biegeLaar

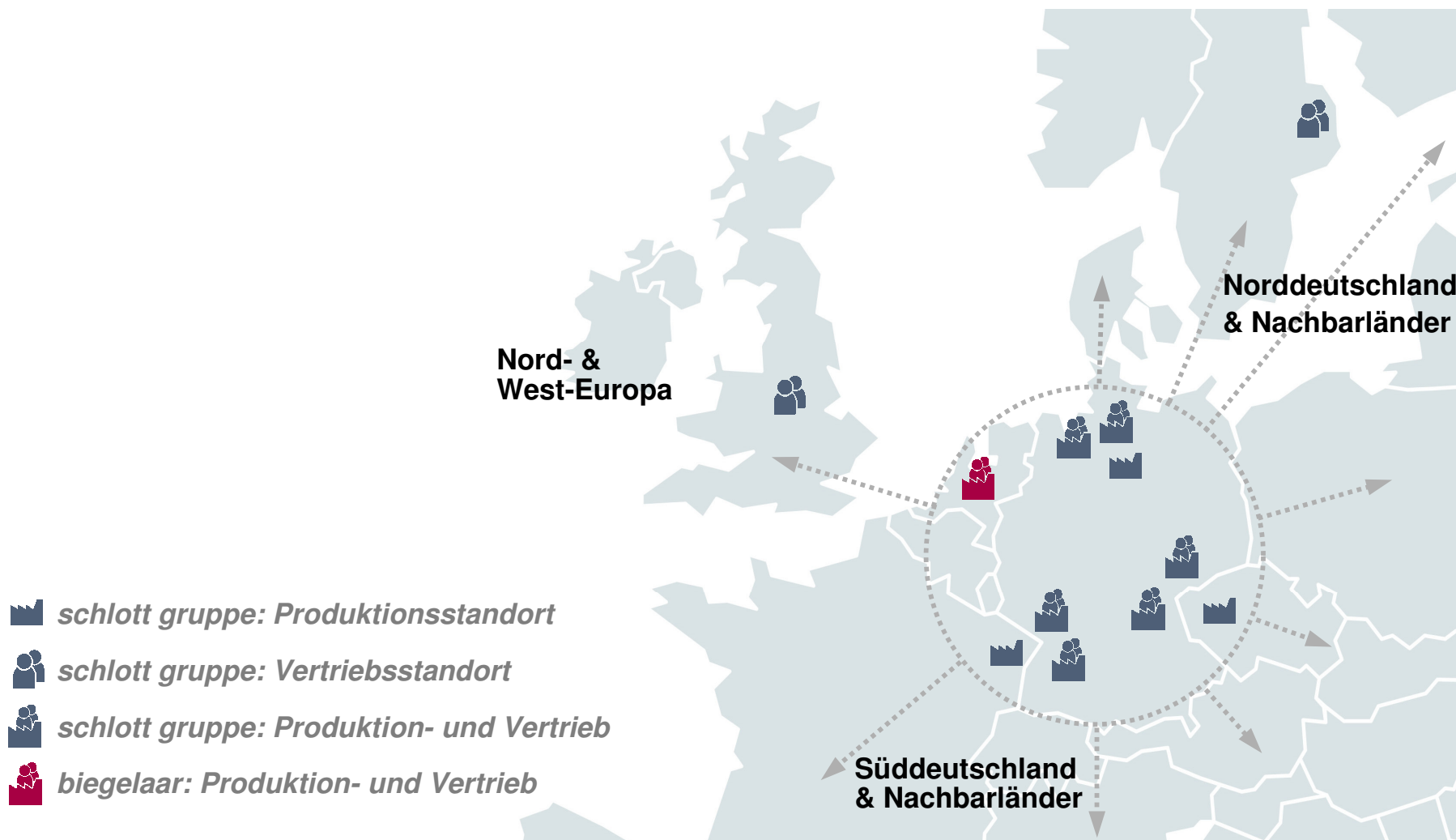
Strategischer Fit

- > Weiterer Konsolidierungsschritt**
- > Erhöhung Marktanteil**
- > Deutliche Verbesserung der europäischen Präsenz**
- > Keine Kundenüberschneidungen**
- > Ausgewogenerer Umsatz-Mix**
- > Realisierung von Synergien**



Übernahme biegeelaar

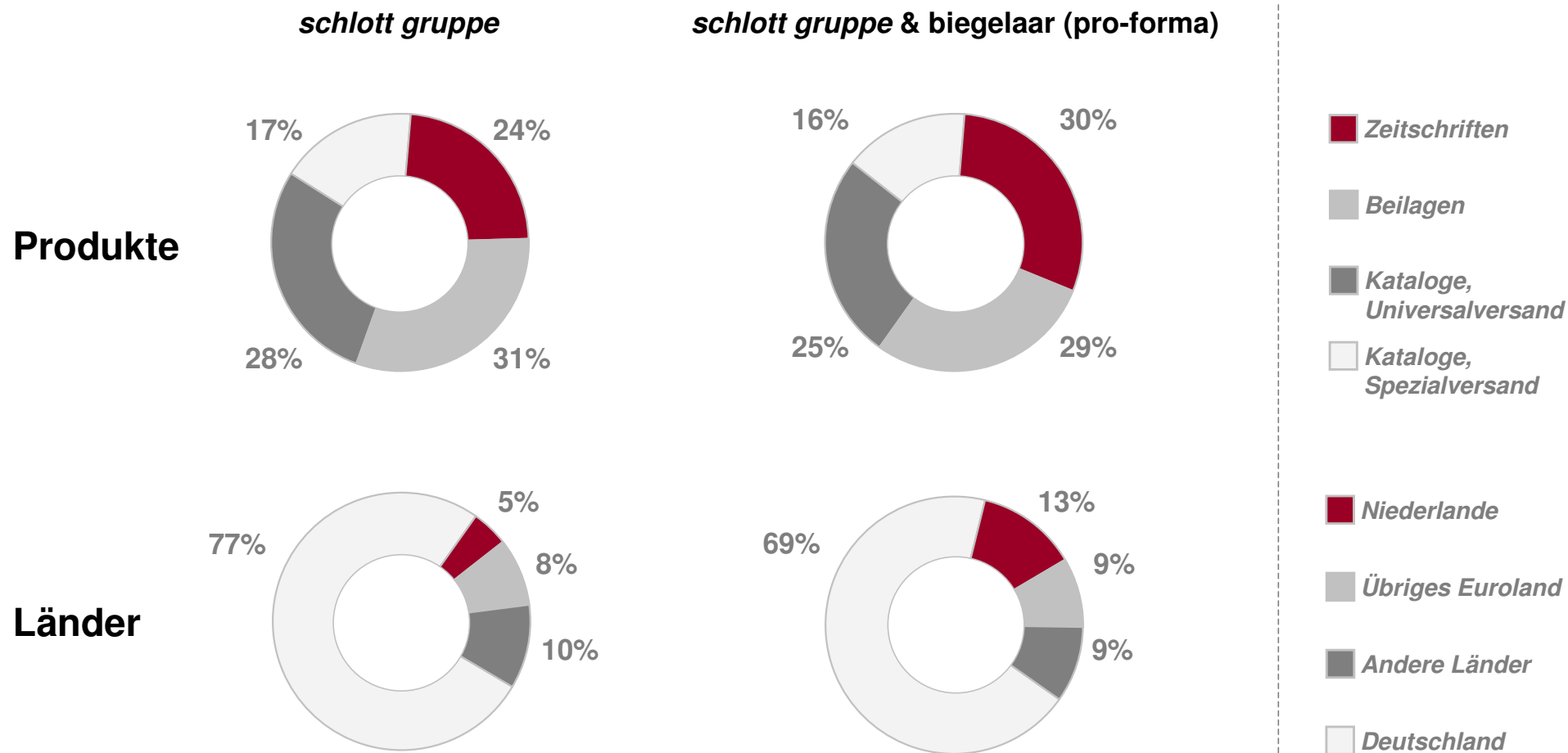
Größere Marktnähe im *print* in Westeuropa





Übernahme biegeelaar

Anteil Ausland und Zeitschriften legt deutlich zu



WSU print 2005/06: 240,2 Mio. €

WSU print 2005/06 (pro-forma): > 265 Mio. €



Zusammenfassung

- > Fokussierung auf Kernaktivität
- > Veränderung Vertriebsmodell
- > Fortführung unserer Langfriststrategie



Themen

- > **Rückblick 2005/06:**
Zahlen, Markt, Geschäftsentwicklung

- > **Laufendes Geschäftsjahr:**
Strategische Weichenstellung
 - > Desinvestment *direct marketing*
 - > Ausbau *print*

- > **Ausgewählte Tagesordnungspunkte der Hauptversammlung**



Top 2

Verwendung des Bilanzgewinns

- > **Vorstand und Aufsichtsrat unterstreichen ihre Überzeugung, dass**
 - > die *schlott gruppe* in einem schweren Marktumfeld über eine gute Positionierung verfügt
 - > mittelfristig von der aktuellen Marktentwicklung profitiert

- > **Unverändert 1,00 € Dividende je Aktie**



Top 5 Rückkauf eigener Aktien

- > **Turnusmäßig revolvingierender Beschluss**
 - > Bis zu 10% des Grundkapitals über die Börse oder per öffentlichem Angebot

- > **Hintergrund des Vorschlags**
 - > Gewährung der allgemein üblichen Flexibilität zum Erwerb und zur Wiederverwendung eigener Aktien

Wir werden mit dieser Ermächtigung pflichtbewusst im Sinne der Aktionäre umgehen.



Top 6

Nachwahl zum Aufsichtsrat

- > **Erwin J. Kiefer hat sein Amt mit Wirkung zum 12. Februar 2007 niedergelegt**
- > **Aufsichtsrat schlägt Dr. Rainer Hillebrand zur Nachwahl vor**
 - > Mitglied des Vorstands OTTO (GmbH & Co. KG),
zuständig für Vertrieb, Marketing und E-Commerce

schlott gruppe Aktiengesellschaft
