



schlott gruppe

AKTIENGESELLSCHAFT

Hauptversammlung der schlott gruppe AG am 3. März 2009

Rede von Herrn Bernd Rose

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich darf Sie von Seiten des Vorstandes zu unserer heutigen 12. ordentlichen Hauptversammlung der schlott gruppe AG hier in Freudenstadt sehr herzlich begrüßen.

Ich habe im letzten Jahr etwas getan, was ich dieses Jahr wieder tun möchte, nämlich mit einem Rückblick beginnen. Mit einem Rückblick, was ich Ihnen letztes Jahr an dieser Stelle vorgetragen habe und wie sich das in der Realität abgebildet hat. Anschließend möchte ich Ihnen zum Thema Marktumfeld und Strategie des Unternehmens berichten, dann die Zahlen des Geschäftsjahres 2007/2008 erläutern, eine kurze Information zum 1. Quartal des jetzt laufenden Geschäftsjahres und einen Ausblick geben. Und dann kommen wir, wie auch im letzten Jahr unvermeidlich zur Verlesung einer unbedingt notwendigen Stellungnahme des Vorstandes.

Fangen wir aber an mit den Aussagen zum abgelaufenen Geschäftsjahr, zum Berichtsjahr, die ich vor einem Jahr hier an dieser Stelle gemacht habe. Nicht schwer vorherzusehen, die Aussage „niedriges Preisniveau belastet weiterhin das Geschäftsjahr“. So ist es dann auch gekommen. Der Wertschöpfungsumsatz, so war damals unsere Planung, würde sich von 251,7 Mio. € auf ca. 240 Mio. € reduzieren. Wir konnten das Geschäftsjahr mit 239,3 Mio. € Wertschöpfungsumsatz abschließen. Das operative EBT sollte ausgeglichen nach 11 Mio. € im Vorjahr werden. Wir haben 0,5 Mio. € EBT erreicht. Insofern haben wir auch diesen Punkt getroffen. Die ersten positiven Auswirkungen des Kostensenkungsprogramms sollten wirksam oder sichtbar werden. Das war so und das Volumen an Einmalaufwendungen für dieses

Kostensenkungsprogramm war beziffert auf 15 Mio €. Hier ist es uns gelungen, mit 13,1 Mio. € über die Ziellinie zu gehen. Das Konzern-EBT 2007/2008 war mit etwa minus 15 Mio. € geplant, operativ ein neutrales Ergebnis und 15 Mio. € Einmalaufwand. Wir haben mit 12,6 Mio. € abgeschlossen. Allerdings hat die Entscheidung, unser Tochterunternehmen sachsendruck unmittelbar nach Ende des Geschäftsjahres zu veräußern, zu einem zusätzlichen bilanziellen Effekt von minus 4,9 Mio. € geführt. Insofern konnten diese Punkte eingehalten werden.

Wir wollten die Gestaltungsmöglichkeiten des Tarifvertrages in Diskussionen, auch in harten Verhandlungen mit unserem Tarifpartner, ausnutzen. Dies ist so gelaufen. Weitere Rationalisierungen durch Personalabbau sollten stattfinden. Auch hier Ziel erreicht. Weiteres Outsourcing, vor allem im Bereich der Logistikabteilungen des Unternehmens, die aus tariflichen Gründen innerhalb des Unternehmens so nicht haltbar waren, ist erfolgt, ebenso die Herausnahme von nicht mehr marktgängigen, d.h. nicht mehr von der technischen Seite und Leistungsseite marktkonformen Druckkapazitäten. Die angestrebte Verbesserung in der Beschaffung, da muss ich sagen, da kann ich keinen Haken dran machen, sondern eher eine Null. Warum? Wir haben im letzten Geschäftsjahr, d.h. beginnend Oktober 2007 einen bis dahin noch nicht gekannten Anstieg unserer Beschaffungskosten zu verkraften gehabt. Wir haben für Kupfer den doppelten Preis bezahlt, für Stahl 70% mehr. Wir haben für Öl einen Spitzenpreis von bis zu 150 Dollar pro Barrel bezahlt. Und die Aufgabe des Einkaufsbereiches war es, angesichts dieser dramatisch steigenden Beschaffungskosten, in Relation besser einzukaufen als der Wettbewerb. Das heißt, hier haben wir leider Kostenerhöhungen hinnehmen müssen, auch im Ersatzteilbereich, im Servicebereich, glauben aber, dass wir durchaus ordentliche Konditionen erzielt haben.

Kommen wir zu einer weiteren damals vorgelegten Folie. Der jährliche Aufwand sollte nachhaltig im zweistelligen Millionenbereich sinken. Auch dieses Ziel haben wir erreicht oder werden wir erreichen. Jetzt kommen wir zu den damals geäußerten Prognosen für die dann folgenden Geschäftsjahre. Hier muss ich sagen, vor einem Jahr sah die Welt anders aus als heute. Die Finanzkrise und die Rezession, die uns bevorsteht bzw. die bereits läuft, dazu möchte ich nachher noch ein paar Worte sagen, macht diese Planung nicht mehr realisierbar.

Zusammengefasst kann man feststellen, dass das, was fürs Geschäftsjahr geplant war, vollumfänglich eingehalten wurde. Sicherlich an sich ein Wert, nämlich Vorhersage und Plangenaugigkeit, wenngleich auf sehr niedrigem und für uns alle unbefriedigendem Niveau. Ein weiterer Blick nach vorne war damals unter anderen Bedingungen möglich oder man glaubte er wäre möglich. Heute ist er nicht möglich. An dieser Stelle vielleicht eine Bemerkung: Wenn Sie in vielen Veröffentlichungen hören, wir fahren auf Sicht, dann darf ich für schlott sagen, wir sind immer auf Sicht gefahren, wir haben nie den Blindflug oder die Blindfahrt geliebt.

Lassen Sie mich zum Thema Marktumfeld und Strategie ein paar Zahlen und Fakten präsentieren. Vor der Finanzmarktkrise, vor der Automobilkrise, d.h. zu Beginn des letzten Kalenderjahres haben Studien ergeben, dass das Druckvolumen im Werbedruck von 856 Mrd. Stück auf 863 Mrd. in dem für uns relevanten Markt wachsen sollte. Die Werbeeinnahmen sollten von 13,9 Mrd. € auf 14,3 Mrd. € wachsen und das Druckvolumen im Zeitschriftenmarkt sich in den Jahren 2006 bis 2010 stabil entwickeln. Stabil insofern, als dass auch damals eine eher steigende Anzahl von Titeln mit etwas niedrigerer Auflage und damit in der Summe konstante Kapazitätsinanspruchnahme vorhergesagt war. Die Auflagen der Kataloge und der Prospekte im Postversand sollten deutlich steigen, wobei man ganz klar hier unterstellt hat: Hauptkatalogvolumen eher etwas rückläufig, Zwischenwerbemittel, d.h. hochfrequentierte Werbemittel, deutlich wachsend. Das waren die Voraussagen, das waren die Prognosen, die aufgrund der verschiedenen verfügbaren Studien unserer damaligen Planung zugrunde gelegt wurden und das war die Sicht vor der Finanzkrise.

Heute haben wir ein grundsätzlich anderes Marktumfeld. Die Wachstumsprognosen des internationalen Währungsfonds sehen für die europäische Union für dieses Jahr einen Rückgang der Wirtschaftsleistung von 1,8%, in Deutschland von 2,5% voraus. Im nächsten Jahr soll sie sich dann in Europa auf plus 0,5% und in Deutschland auf plus 0,1% entwickeln. Sicherlich erschreckende Zahlen. Auf der anderen Seite, ich bin dafür, den klaren Blick und die Ruhe zu bewahren. Minus 2,5% heißt, wir sind irgendwo auf dem Stand von 2007. Auch damals haben wir gelebt und auch damals ging es ganz ordentlich in Deutschland. Ich werbe dafür, hier keinen Aktionismus und auch keinen Pessimismus zu übertreiben. Nicht, dass wir zum Schluss selbsterfüllende Prophezeiungen feststellen müssen.

Wie sieht es im Marktumfeld aktuell aus? Wir haben, auch das habe ich Ihnen im vergangenen Jahr erläutert, eine wachsende Überschneidung von Tiefdruck und Rollenoffset. Zwei Druckverfahren, die ihre bestimmten Anwendungsbereiche haben und die sich aufgrund der technologischen Entwicklung mehr und mehr überschneiden. Schlott ist überwiegend im Tiefdruckbereich tätig, hat aber auch Rollenoffsetaktivitäten. Wir werden für die Zukunft sehen, dass sich das weiter überdeckt und deswegen wollen wir auch in Zukunft mehr vom Rollenoffset und nicht mehr von der sehr technisch orientierten Unterscheidung zwischen Tiefdruck und Rollenoffset berichten.

Es fand insgesamt in diesem Rollenoffsetbereich ein Kapazitätsaufbau bis Mitte des letzten Jahres statt. Im Mai war die große, alle 4 Jahre stattfindende Druckfachmesse, die Drupa in Düsseldorf. Dort wurde berichtet, sehr optimistisch, von großen Bestelleingängen. Faktisch sind nahezu alle diese Bestelleingänge wieder zu Null geworden. Seit Ablauf der Drupa und Beginn der Finanzmarktkrise, gibt es keine neuen Aufträge oder kaum neue Aufträge für die Maschinenlieferanten. Das ist für Unternehmen, für unsere Vorlieferanten König & Bauer, MAN oder Heidelberger ein riesengroßes Problem. Für uns ist es aber natürlich der Beginn einer Normalisierung und einer Beruhigung des Marktes, d.h. es kommen derzeit keine neuen Kapazitäten in nennenswertem Umfang auf den Markt. Diese bis Mitte des letzten Jahres tendenziell gestiegenen Kapazitäten treffen heute mit eher rückläufigen Volumina zusammen. Das löst Preisdruck aus. Dieser Preisdruck bei allen Unternehmen der Branche, führt ganz aktuell zu Marktaustritten, Maschinenstilllegungen oder Standortschließungen. Wir verzeichnen im Moment in England fast wöchentlich eine Insolvenz im Bereich der kleineren und mittleren Rollenoffsetbetriebe. Ein großes amerikanisches Unternehmen, R.R. Donnelly, hat in England einen kleineren Rollenoffsetstandort stillgelegt und vor ein paar Wochen in Polen einen Standort mit 8 Rollenoffsetmaschinen und 70.000 Tonnen Verarbeitungskapazität schlicht und einfach vom Netz genommen und 400 Mitarbeiter entlassen. Dies ist für die Betroffenen schlimm, für uns, und an dieser Stelle verzeihen Sie mir bitte den Egoismus, für unser Unternehmen ist das eine Entwicklung, die verspricht, dass von dieser Seite Hilfe kommen kann. Wir sehen, dass Marktaustritte stattfinden, weil sie in der aktuellen Situation erzwungen werden. Wir werden einen weiteren deutlichen Preisdruck zu verzeichnen haben, bis diese Marktberreinigung, bis diese Konsolidierung wirklich breit greift.

Wie ist die aktuelle Situation der schlott gruppe?

Qualität und Flexibilität. Zwei ganz wichtige und ganz entscheidende Punkte für unsere Kunden. Unsere Kunden schätzen uns und sie sagen es auch ganz deutlich, und das sage ich nicht, weil ich da besonders drauf stolz sein kann, weil ich es denn getan hätte, sondern das hat hauptsächlich unsere Technik erledigt. Das sind Faktoren, die unsere Kunden schätzen, gerade in der derzeitigen Situation, wo sie sich bei kurzem Planungsvorlauf schnell entscheiden wollen und entscheiden müssen, was sie produzieren und wie sie produzieren. Das sind ganz starke Wettbewerbsvorteile für schlott. Unsere starke Positionierung im hochflexiblen Beilagenbereich an den Standorten Freudenstadt und Landau unterstützt unsere Wettbewerbsposition. Im Übrigen auch die Tatsache, dass wir im Zeitschriftenbereich überwiegend Programmtitel produzieren und keine großen Publikumszeitschriften, die derzeit von der Anzeigenflaute massiv betroffen sind. Programmtitel sind hier deutlich weniger von rückläufigen Anzeigenvolumina betroffen.

Ausbau der Kostenführerschaft ist und bleibt zentrales Managementziel, ist Tagesarbeit des Vorstandes und der Führungsgremien dieses Unternehmens. Wichtige Anpassungsmaßnahmen haben wir lange vor der Finanzmarktkrise angestoßen, mit unseren Betriebsräten und Wirtschaftsausschüssen Diskussionen angefangen, informiert, Entscheidungen getroffen und ich bin heute sehr froh, dass wir an den Standorten hier in Süddeutschland diese Maßnahmen bereits umgesetzt haben. Insgesamt kann ich, und das soll durchaus eine Beruhigung auch für Sie sein, feststellen, schlott ist gut aufgestellt. Gut aufgestellt in einem extrem schwierigen Markt.

Wir kommen nun zu einer Folie, die viele von Ihnen schon kennen. Ich möchte Sie mit dieser Folie nicht langweilen, sondern einfach Bericht erstatten über die Entwicklung. Sie sehen hier die Konsolidierungsentwicklung im Tiefdruckbereich, aufgeführt seit 1993. Auch im abgelaufenen Kalenderjahr 2008 gab es hier zwei zu vermeldende Ereignisse. Ein holländischer Investor, HHBV, hat den Europeil von Quebecor übernommen, mit dem Ziel, ihn mit Roto Smeets De Boer (RSDB) zu verschmelzen. Diese Verschmelzung konnte nicht stattfinden, da sie zum damaligen Zeitpunkt nicht finanzierbar war. Diese Aktion hätte uns im letzten Jahr möglicherweise eine weitere oder eine gewisse Marktberuhigung beschert.

Sie ist nicht eingetreten. Entschuldigen Sie, wenn ich das etwas lässig formuliere, aber dort muss etwas getan werden, hier ist Handlungsbedarf und dieser Handlungsbedarf beschleunigt im Zweifelsfall die Konsolidierung. Pozzoni, ein italienisches Rollenoffset- und Tiefdruckunternehmen mit dem Schwerpunkt im Rollenoffset, hat Ende des letzten Jahres von Mondadori, dem italienischen Verlagsdrucker, die Druckaktivitäten übernommen und damit ist ein weiterer Wettbewerber von dieser Liste verschwunden. Früher haben wir gesagt, im Schnitt im Jahr einer, die Zahl liegt heute etwas darüber.

Kommen wir zum aktuellen Ranking im Tiefdruckbereich. PRINOVIS, wie Ihnen bekannt mit 27,5% Marktanteil deutlich Nummer 1, gefolgt von schlott. HHBV (sprich Quebecor Europa) deutlich zurückgefallen. Pozzoni ist durch den Zusammenschluss der eigenen Aktivitäten mit Mondadori deutlich aufgerückt. Die Konsolidierung läuft und das, was wir bereits vor 12 Jahren berichtet haben, dass wir zwei Entwicklungen sehen, nämlich erstens, dass die Konsolidierung läuft und zweitens, dass sich Verleger von ihren Druckaktivitäten trennen, finden wir auch bestätigt. In Deutschland, in Europa sind nur noch zwei verlagsabhängige Druckereien von ehemals 8 übrig: Bauer und Burda.

Wie muss unsere Strategie für die Zukunft aussehen? Auf der einen Seite - und dabei bleiben wir, denn wir haben gute Erfahrungen damit gemacht und am Umfeld hat sich nichts verändert, brauchen wir akquisitorisches Wachstum zur Markt- und Kapazitätsbereinigung und damit zur Fixkostenreduzierung. Nicht im Sinne von $1 + 1 = 2,5$, sondern vielleicht $1,75$, aber zu deutlich reduzierten Fixkosten, d.h. hier bleiben wir in einem etwas veränderten Marktumfeld bei dem, was wir seit vielen Jahren erfolgreich vorangetrieben haben. Und darüber hinaus ist, nach gewissen Bereinigungseffekten, die wir vorgenommen haben, eine gezielte Ergänzung der Wertschöpfungskette, nah um unseren Kernbereich herum, durchaus vorstellbar und in der Prüfung. Ich glaube, man kann durchaus sagen, schwierige Zeiten sind gute Zeiten für Engagierte und Mutige. Und an beidem sollte es uns nicht fehlen.

Kommen wir zum Geschäftsjahr 2007/08 in Zahlen. Die Auslastung hat sich zufriedenstellend entwickelt. Wir konnten die Tonnage gegenüber dem Vorjahr 2006/07 nahezu unverändert fortführen. Die Preisabschläge des Jahres 2006/07 haben sich in vollem Umfang dann auf ein ganzes Geschäftsjahr ausgewirkt und der Preisdruck hat sich zu unserer

Überraschung leicht besser entwickelt als wir das erwartet haben. Das Kostensenkungsprogramm konnte wie geplant, wenn auch mit der einen oder anderen Anpassung, umgesetzt werden. Wir haben insbesondere umgestellt im Bereich der Schichtmodelle, d.h. von Vier- auf Dreischichtbetrieb, was in aller Regel die Reduzierung der wöchentlichen Arbeitszeit im Schnitt um etwas mehr als 16 Stunden pro Woche und Maschine mit sich bringt und damit eine Fixkostenreduzierung bei der gleichzeitigen Möglichkeit, durch Überstunden Auftragspitzen abzarbeiten. Dadurch natürlich Personalabbau – 1 Schicht weniger –, zwar mit höherem Personalüberhang pro Schicht, aber in der Summe Personalabbau. Eine Verschlinkung der Abläufe hat zu einem weiteren Personalabbau führen können. Insgesamt wurden rund 150 Mitarbeiter an den Standorten Landau, Freudenstadt und Nürnberg abgebaut. Ein ursprünglich geplanter weiterer Personalabbau von über 50 Mitarbeitern konnte durch eine einvernehmliche Lösung mit unserem Tarifpartner im Bereich der Helferbezahlung in Nürnberg gefunden werden. Hier ist es uns gelungen, durch einen Verzicht auf 75% der Jahresleistung und des Urlaubsgelds der betroffenen Mitarbeiter einen Verbleib im Unternehmen und damit auch eine Qualitätssicherung für uns zu erreichen. Die Mitarbeiter haben nach wie vor ihren Arbeitsplatz bei u.e. se bald in Nürnberg, d.h. in der schlott gruppe, und wir brauchen nicht auf externe Mitarbeiter zurückgreifen, die zwar deutlich günstiger sind aber auch von der Qualifikation eher schwieriger einzuordnen sind und regelmäßig immer wieder angelernt werden müssen. Für beide Seiten also eine gute Situation. In Hamburg hatten wir noch bis Ende des letzten Jahres, Ende 2008, einen Beschäftigungssicherungspakt vereinbart gehabt, den wir auch eingehalten haben. Insofern müssen wir an diesem Standort die Maßnahmen, die an den süddeutschen Standorten bereits umgesetzt sind, jetzt umsetzen. Die Verhandlungen laufen und sind sehr weit fortgeschritten. Ich glaube, wir werden in den nächsten 14 Tagen bis 3 Wochen hier auch unsere Ziele erreichen, so dass man rückblickend sagen kann, wir haben auch an der Stelle unsere Ziele umgesetzt. Die Maßnahmen, wir kommen zu einer Gesamtentlastung von über 7 Mio. €, und die volle Wirksamkeit durch die entsprechenden Nachlaufzeiten, Kündigungen, Kündigungsfristen usw., werden ihre volle Wirksamkeit im Laufe des aktuellen Quartals entwickeln.

An dieser Stelle noch eine Ergänzung. Gleich nach Ende des abgelaufenen und hier zu Bericht stehenden Geschäftsjahres haben wir uns entschieden, unsere Bogenoffsetdruckaktivitäten sachsendruck, in Plauen, in Sachsen beheimatet, abzugeben.

sachsendruck ist aus Sicht eines Rollendruckunternehmens ein Zulieferer, ein Zulieferer wie es viele gibt. sachsendruck hat sich darüber hinaus sehr deutlich in Nischen entwickelt, d.h. spezialisiert, um auf dem Markt, auf dem sachsendruck selbst unterwegs ist, besondere Vorzüge zu entwickeln. Das hat sich mit schlott quasi auseinanderentwickelt. Wir haben uns daher entschieden, sachsendruck an ein Familienunternehmen, an ein inhabergeführtes Unternehmen zu veräußern, das erfolgreich im Raum Sachsen Standorte bzw. Unternehmen betreibt. Dort kann man Synergien schöpfen zwischen den Standorten. Ein Standort dieser Unternehmensgruppe ist in der Nachbargemeinde, so dass hier unmittelbar Synergien stattfinden können, d.h. der Erwerber ist mit der Entscheidung zufrieden. Die Mitarbeiter sehen die Entscheidung durchaus positiv, weil die Zukunftsperspektive innerhalb einer spezialisierten Bogenoffsetgruppe deutlich besser ist als als Rand- und Anhängselaktivität der schlott gruppe und wir haben uns damit auf den Bereich Medienservices, Rollendruck und Weiterverarbeitung konzentrieren können. Nachrichtlich, der Wertschöpfungsumsatz im Bogenoffset belief sich im abgelaufenen Jahr auf 14 Mio. € und es ergeben sich aus der Veräußerung bilanzielle Einmalbelastungen in Höhe von 4,9 Mio. €.

Nun zu einigen wichtigen Kennzahlen. Der Wertschöpfungsumsatz hat sich nicht zufriedenstellend entwickelt, wie Ihnen bekannt ist auf 239,3 Mio. €. Das EBT vor Kostensenkungsprogramm planmäßig auf ein ausgeglichenes bzw. leicht positives EBT. Die Eigenkapitalquote ist nach wie vor sehr erfreulich und über dem Branchendurchschnitt und Industrieschnitt, mit 34,9 % fast unverändert, die Nettoverschuldung konnte planmäßig ein weiteres Mal reduziert werden. Im Überblick die Zahlenreihen im Vergleich. Lassen Sie mich hier nur auf die Besonderheit der Ertragssteuern hinweisen. Wir hatten im letzten Jahr, wie Ihnen damals erläutert, einen außerordentlich hohen Steuerertrag, der sich deutlich relativiert hat. Der Jahresüberschuss beträgt minus 16,8 Mio. € und der Gewinn/Verlust je Aktie minus 2,71 €. Der Cashflow ist hoch, was sich auch in der Reduzierung der Verschuldung ausdrückt. So weit die Zahlen zum abgelaufenen Geschäftsjahr und jetzt, sicherlich für Sie auch genauso wichtig und interessant, wie geht es weiter?

Das erste Quartal, Oktober bis Dezember 2008, unser erstes Geschäftsjahresquartal konnten wir planmäßig abarbeiten. Die operative Entwicklung war in allen Bereichen im Rahmen unserer Planung. Zusätzlich konnten wir positive Effekte aus der Bewertung von Währungen verbuchen, die jedoch nicht nachhaltig sind. Sie wissen, wir hatten zum Stichtag 31.12. mit

dem Pfund fast eine Währungsparität, d.h. Wechselkursverhältnis 1:1, kommend von 0,76 / 0,78. Das bescherte uns theoretische Währungsgewinne, die sich aber schon relativiert haben, dadurch, dass das Pfund im Moment wieder bei 0,88 / 0,89 steht. Der Konzernumsatz hat sich von 119 Mio. € auf 106,6 Mio. € reduziert. Der Wertschöpfungsumsatz von 61,5 Mio. € auf 56,9 Mio. € und das EBT wurde von 3,2 Mio. € auf 2,8 Mio. € reduziert. Wir sehen sehr deutlich, dass hier auch Kosteneffekte gegenläufig gegriffen haben. Nachrichtlich, die Vorjahreswerte sind selbstverständlich um sachsendruck bereinigt, d.h. hier sind die Werte von sachsendruck vorher herausgerechnet, so dass wir Äpfel mit Äpfeln vergleichen.

Wie sieht das generelle Umfeld zur Zeit aus? Wir können leider keine Erholung feststellen. Im Gegenteil, das niedrige Preisniveau, das wir haben, wird einem zusätzlichen Preisdruck durch die aufgehende Schere zwischen verfügbarer Kapazität und niedriger Nachfrage ausgesetzt. Das allgemeine Wirtschaftsklima sowie die Krisenstimmung belasten deutlich, und zwar deutlich stärker, als es durch die tatsächliche wirtschaftliche Entwicklung bei unseren Kunden notwendig wäre. Jedenfalls aus momentaner Sicht. Wir hören, dass das Geschäft durchaus normal, durchaus im Rahmen der letzten Jahre verläuft. Gleichwohl ist die Zurückhaltung bei Werbeaktivitäten sehr groß. Es wird sehr kurzfristig entschieden, sehr kurzfristig gebucht und insofern eine Situation, ich bin vorhin schon darauf zu sprechen gekommen, in der man sich auch ein bisschen fragen muss, was ist Ursache und was ist Wirkung? Die Tonnage ist rückläufig, wie bereits erläutert, und wir haben zusätzlich die unangenehme Situation, dass die Energie- und Rohstoffpreise, die im letzten Jahr sehr stark gestiegen sind, beim Öl wird es mit bis zu 150 Dollar pro Barrel am deutlichsten, nachwirken. Das hängt einmal mit den laufenden Verträgen zusammen, zum anderen aber auch mit der Ihnen bekannten Gaspreiskopplung. Das heißt, der Gaspreis – wir verbrauchen überwiegend Gas als Primärenergieträger neben dem Strom – ist gekoppelt an den Ölpreis mit einem Nachlauf von 6 Monaten. Das heißt, wenn im August des letzten Jahres das Topniveau im Ölpreis war, dann haben wir das im Februar 2009 im Gaspreis. Die wieder rückläufigen Energie- und Rohstoffkosten schlagen sich, beginnend 2. Kalenderhalbjahr 2009 auf der Kostenseite nieder. Wir verhandeln sehr intensiv mit allen Lieferanten, um schnellstmöglich von diesen rückläufigen Kosten zu profitieren. Aber aus den geschilderten Gründen gibt es einen gewissen Nachlaufeffekt. Die Erreichung unserer Jahrsziele ist und das möchte ich hier in aller Deutlichkeit und in aller Klarheit aussprechen, kurzfristig von dem weiteren konjunkturellen Verlauf in den nächsten Wochen und Monaten abhängig. Wir

haben leider festzustellen, dass das Buchungsverhalten, das Entscheidungsverhalten unserer Kunden extrem kurzfristig geworden ist, so dass ich zusammenfassen muss, dass eine seriöse Einschätzung der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung, und ich glaube, an der Stelle kann ich mich ein klein bisschen selber trösten, da geht es mir wie eigentlich allen, eine wirklich seriöse Einschätzung derzeit nicht möglich ist und mit nicht seriösen Einschätzungen möchten wir Sie hier nicht konfrontieren.

Wir bleiben bei unserer Strategie. Wir wollen unverändert diesen Konsolidierungsprozess mit gestalten, davon profitieren und dazu sind wir gut aufgestellt und wir erwägen Ergänzungen unserer Wertschöpfungskette, die uns helfen können. Ein kleines Beispiel, ein Tochterunternehmen unseres holländischen Druckereistandes *biegelaar*, beginnend mit Oktober 2008, vermarktet Print-Dienstleistungen, die ein großer Kunde, der im Handel unterwegs ist, braucht. Vom Plakat am Schaufenster, von dem Aufsteller im Gang, in den Regalen, bis hin zum großen siebgedruckten Fassadenplakat an Häuserzeilen. Aktivitäten oder Produkte, die wir selber nicht herstellen, aber wo wir den richtigen Lieferant kennen und dafür die Organisation, die Abwicklung übernehmen. Das ist ein Geschäft, in dem wir wenige Investitionen zu tätigen haben, aber unser Know how einbringen können und recht erfreuliche Margen erwirtschaften können. In diese Richtung denken wir.

So weit von meiner Seite der Bericht des Vorstandes und jetzt, wie bereits angekündigt, das Verlesen des Berichtes des Vorstandes zu den § 289, Absatz 4 und 315, Absatz 4 HGB.

Es gilt das gesprochene Wort.