

**Aus den Ausführungen von**

5

**Dr. Hans Peter Döhmen**

**Vorstand der Vereinigte Deutsche Nickelwerke AG**

**auf der**

**außerordentlichen Hauptversammlung**

**der VDN AG**

10

**am 18. August 2004**

**im CongressCentrumDüsseldorf, Stadthalle**

*Begrüßung & Vorstellung*

15 Sehr geehrte Damen und Herren,

liebe Aktionäre, sehr geehrte Gäste und Vertreter der Medien,

ich begrüße Sie ganz herzlich zur außerordentlichen

20 Hauptversammlung der VDN AG hier in Düsseldorf.

Der heutige Tag ist mehr als eine notwendige Pflicht. Er gibt mir nach 132 Tagen im Amt die Chance, Ihnen die

Fragen zu beantworten, die sich bei vielen von Ihnen si-

25 cherlich in den letzten Monaten und Wochen aufgehäuft

haben.

Eigentlich haben wir Sie heute nach Paragraph 92 des Aktiengesetzes eingeladen, die hälftige Aufzehrung des Grundkapitals der VDN AG anzuzeigen. Dies könnte in aller Kürze abgehandelt werden, um nicht zu sagen: Das habe ich hiermit schon getan. Wir wollen als neues Management aber natürlich die Möglichkeit nutzen, Ihnen im Rahmen unserer Möglichkeiten aufzuzeigen, wohin die Reise geht. Transparenz und Glaubwürdigkeit bestimmen unsere Kommunikation.

Ich hoffe und gehe davon aus, dass Sie nach dieser außerordentlichen Hauptversammlung besser verstehen und akzeptieren können, wie wir in Vorstand und Aufsichtsrat den Bestand Ihrer Anlage langfristig sichern wollen.

Bevor ich Ihnen die Aktivitäten zur Restrukturierung des VDN Konzerns und zur Sanierung der Bilanz in chronologischer Abfolge berichte und anschließend auf die einzel-

45    nen Geschäftsbereiche des VDN Konzerns näher eingehe,  
darf ich mich Ihnen in der gebotenen Kürze vorstellen:

Ich bin Hans Peter Döhmen, seit 8. April 2004 im Vorstand  
der VDN AG in erster Linie für den Bereich Finan-  
50    zen/Bilanzen des Konzerns verantwortlich.

Ich bin 46 Jahre alt, komme gebürtig aus Mönchenglad-  
bach, bin glücklich verheiratet und habe leider keine Kin-  
der.

55

Vor mehr als 20 Jahren habe ich in Köln Betriebswirtschaft  
studiert und promoviert.

Die vergangenen 20 Jahre habe ich die Erfahrung in den  
60    Bereichen Finanzen und Controlling in verschiedenen  
Konzerngesellschaften gesammelt, die ich nun, wie ich

meine zu Ihrem Vorteil, in den VDN Konzern einbringen kann. Im vergangenen Jahr habe ich mich als Unternehmensberater selbstständig gemacht; zuvor war ich Finanzvorstand der B.U.S. Berzelius Umwelt Service AG in Duisburg – ein börsennotiertes Unternehmen, das sich mit dem Recycling von industriellen Reststoffen beschäftigt.

### *Chronologie*

70

Doch nun zur VDN: Wurde Ihnen also auf der letzten Hauptversammlung noch dargelegt, wie die VDN im Zuge einer konjunkturellen Erholung einen deutlichen Schritt voran machen und sich der einheitlichen Zielvorgabe einer Rendite von 15 Prozent annähern möchte, so meldete 82 Tage danach der damalige Vorstand der VDN AG am 30. September 2003, dass „der Umsatz und der Ertrag des VDN-Konzerns im Geschäftsjahr 2003 unter den Vorjahreswerten liegen“ wird.

80

Einen Tag vor Heiligabend 2003 revidierten der damals verantwortliche Vorstand und Aufsichtsrat der VDN AG mit einer Gewinnwarnung „aufgrund des wirtschaftlich schwachen Umfeldes sowie der ausgebliebenen Euro-

85 Nachbestellungen“ die Ergebnisschätzung für das Geschäftsjahr 2003.

Zugleich kündigten Vorstand und Aufsichtsrat an, es werde eine Entspannung der finanziellen Lage des Konzerns

90 „unter Einbeziehung der im Konzern engagierten Kreditinstitute“ angestrebt.

Für den langjährigen Aufsichtsratsvorsitzenden und Mehrheitsaktionär der VDN AG, Herr Michael Schröder, war zur

95 Jahreswende die Situation gegeben, sich externen Rat zu holen. Im Januar 2004 konnte mit Herrn Hans-Joachim

Ziems einen der erfahrendsten und erfolgreichsten Sanierer in Deutschland für den Aufsichtsrat gewinnen.

100 Herr Ziems wurde am 30. Januar 2004 zum Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt, nachdem er auf Antrag des Vorstands gerichtlich zum weiteren Mitglied des Aufsichtsrats bestellt worden war. Gleichzeitig schied Herr Schröder aus dem Aufsichtsrat aus – er ist aber nach wie vor Hauptaktionär der VDN AG.  
105

Die noch im Dezember angekündigten Gespräche mit den im Konzern engagierten Kreditinstituten wurden seit Ende Januar von Herrn Ziems und dessen Partner bei der Unternehmensberatung Ziems & Partner, dem neuen Generalbevollmächtigten der VDN AG Herrn Dominik Müser, 110 binnen 52 Tagen im Rahmen der Möglichkeiten zügig geführt. Die Unternehmensberatungsgesellschaft Roland Berger Strategy Consultants arbeitete seit November 2003

115 mit Hochdruck an einem geschlossenen Finanzierungs-  
und Restrukturierungskonzept für den VDN Konzern.

Am 20. Januar dieses Jahres waren auch die inländischen  
Geschäftsbanken und die Kreditversicherer von der Sanie-  
120 rungsfähigkeit der Gruppe überzeugt und stimmten dem  
operativen Restrukturierungskonzept für den VDN Konzern  
zu, das von Roland Berger auf der Grundlage der damals  
vorliegenden Zahlen erarbeitet wurde.

125 Am 23. März 2004 waren sich der Vorstand der VDN AG  
und die wesentlichen Kreditgeber einig über einen Konsor-  
tialdarlehensvertrag in Höhe von insgesamt 18 Millionen  
Euro und ein Standstill-Abkommen. Beide Abmachungen  
wurden als die wesentlichen Säulen der Finanzierung der  
130 operativen Restrukturierung der VDN am 8. April 2004  
umgehend auch an Sie, sehr geehrte Aktionäre, kommuni-  
ziert.

Zu diesem Zeitpunkt hatte Dr. Wolfgang Knop bereits sein  
135 Amt als Sprecher des Vorstands zum 30. März 2004 mit  
sofortiger Wirkung niedergelegt und ich hatte meinen ers-  
ten Arbeitstag als neuer Vorstand der VDN AG.

140 *Umfassendes Restrukturierungs- und Finanzierungskon-  
zept für den VDN Konzern*

Auf Basis der beiden Abmachungen wurde erstmals ein  
umfassendes und geschlossenes Finanzierungskonzept  
für den gesamten VDN-Konzern, also die VDN AG und de-  
145 ren Geschäftsbereiche, erarbeitet.

Die operative Situation stellte sich gleichwohl nicht erfreu-  
lich dar. Obwohl alle operativen Geschäftsbereiche des  
VDN Konzerns nach wie vor in ihrem jeweiligem Kernge-  
150 schäft führende Wettbewerbspositionen in ihren relevanten

Märkten erreichten, waren aus der Entwicklung der Märkte heraus keine Impulse für die Sanierung zu erwarten.

Das operative Restrukturierungskonzept vom Januar 2004  
ging folglich noch davon aus, dass die Märkte, in denen  
die Geschäftsbereiche des VDN Konzerns aktiv sind, überhaupt keine Wachstumsimpulse liefern würden. Heute können wir, um das vorweg zu nehmen, feststellen, dass sich die Lage vor allem in den Geschäftsbereichen Nonferrous Metal Technology und Payment Systems positiver entwickelt.

Die VDN AG musste demnach für die operative Restrukturierung folgende drei Punkte in Gesprächen mit den Geschäftsbanken und Kreditversicherern sicherstellen:

1. Die bestehenden Kreditlinien aufrecht zu erhalten
2. Die Sanierung der Geschäftsbereiche des VDN Konzerns zu finanzieren

### 3. Die Zinsen temporär zu reduzieren

170

Für alle Bereiche des Konzerns wurde im intensiven, offenen und ehrlichen Dialog mit den Banken eine solide Basis geschaffen, den VDN Konzern erfolgreich und nachhaltig zu sanieren.

175

Bestandteil der Einigung mit den Geschäftsbanken war die Gleichbehandlung aller Gläubiger. Demzufolge war auch eine Anpassung der Anleihe- und Garantiebedingungen der 7,125% Inhaber-Teilschuldverschreibungen vom 30.

180

August 1999 vorgesehen. Diese Anleihe war von der 100prozentigen Tochter der VDN AG – der Deutsche Nickel AG – ausgereicht worden, noch bevor die VDN AG sich zu dem heutigen VDN-Konzern zusammenschloss.

Die Anleihegläubiger folgten dem Restrukturierungskonzept und stimmten am 18. Mai 2004 nach ausführlicher  
185 Aussprache mit dem Vorstand der Deutsche Nickel AG mit  
überwältigender Mehrheit den notwendigen Sanierungsmaßnahmen zu.

190 Dazu gehören vor allem:

- Die Änderung des Zinssatzes von 7,125% p.a. auf 3,201% p.a. für den Zeitraum vom 1.1.2004 bis zum 31.12.2004
- 195 • Die Änderung des Fälligkeitstermins der Rückzahlung der Anleihe vom 30.8.2006 auf den 31.12.2006
- 200 • Der Verzicht der Anleihegläubiger auf ihre Kündigungsrechte aus den Anleihebedingungen
- 205 • Der Verzicht der Anleihegläubiger auf ihre Kündigungsrechte aus den Garantiebedingungen

Anleihegläubiger wie Bankengläubiger wurden und werden absolut gleichberechtigt behandelt! Folglich entspricht der veränderte Zinssatz der Anleihe exakt dem Sanierungszinssatz gemäß Standstill-Vereinbarung.

Meine Damen und Herren,

ich muss an dieser Stelle ganz deutlich hervorheben, dass sowohl die Vorstände der VDN AG und der Deutsche Nickel AG wie auch unsere Kreditgeber nach Analyse der bis dato vorliegenden Zahlen davon ausgingen, dass diese Unterstützung der Banken wie der Anleihegläubiger völlig ausreichen würde, die Sanierung des VDN- Konzerns sicherzustellen.

Ich persönlich habe mich seit dem 8. April 2004 intensiv mit der Erstellung des Jahresabschlusses 2003 und der damit verbundenen, absolut notwendigen Sanierung der

225 Bilanz beschäftigt. Mit dem Erkenntnisfortschritt veränderte  
sich die Lage.

Wir hätten verantwortungslos gehandelt, hätten wir uns auf  
dem Konsortialdarlehen und der Standstill-Vereinbarung  
230 ausgeruht und gegenwärtige wie zukünftige Risiken in der  
Bilanz wie ein Damoklesschwert über der ganzen Re-  
strukturierung schweben lassen.

Wir hätten übrigens auch verantwortungslos gehandelt und  
235 gegen bestehende Gesetze und Vorschriften verstoßen,  
hätten wir in unseren ad hoc Meldungen etwas anderes als  
die jeweilig vorliegenden Fakten kommuniziert.

So hatten wir vier Tage vor der entscheidenden Ver-  
240 sammlung der Anleihegläubiger am 18. Mai die hälftige  
Aufzehrung des Grundkapitals während unserer Arbeiten  
erkannt und auch umgehend gemeldet.

245 Etwa eine Woche nach der Zustimmung der Anleihegläubiger konkretisierten sich die Zahlen Schritt für Schritt dahin gehend, dass wir die bilanzielle Überschuldung der VDN anzeigen mussten.

### *Überschuldungsstatus*

250

Das vorläufige und noch nicht abschließend geprüfte Jahresergebnis 2003 der VDN AG führt zu einem Jahresfehlbetrag in Höhe von -189 Millionen Euro und damit zu einem negativen Eigenkapital in Höhe von rund 125 Millionen Euro, nachdem am 31. Dezember 2002 noch ein Eigenkapital von rund 64 Millionen Euro ausgewiesen wurde.

255

Wie kam es dazu? Zunächst ergibt sich nun ein operatives Ergebnis von -64 Millionen Euro. Dieser Fehlbetrag errechnet sich vor allem durch die hohe Verlustübernahme aus dem Ergebnisabführungsvertrag mit der Deutsche Nickel AG in Höhe von über 41 Millionen Euro, der Bildung von Rückstellungen sowie Zins-, Personal- und sonstigem Aufwand.

265 War im Restrukturierungskonzept vom Januar 2004 noch mit einer Verlustübernahme der Deutsche Nickel AG in Höhe von 15,9 Millionen Euro gerechnet worden, so erhöhte sich der negative EAV-Beitrag im Wesentlichen durch Wertberichtigungen im Anlage- und Umlaufvermögen sowie durch Sonderabschreibungen bzw. Rückstellungsbildungen im Geschäftsbereich Payment Systems um 270 25,2 Millionen. Wie Sie vielleicht schon aus früheren Hauptversammlungen wissen, sind die VDN AG, die Deut-

sche Nickel AG und de EuroCoin AG über Ergebnisabfüh-  
275 rungsverträge mit einander verbunden.

Neben diesem Fehlbetrag im operativen Ergebnis von 64  
Millionen ergaben sich im Rahmen der Sanierung der Bi-  
lanz der VDN AG Wertberichtigungen in Höhe von 124,4  
280 Millionen Euro: allein der Bereich der RI schlägt hier mit  
56,5 Millionen Euro zu Buche, darüber hinaus die Deutsch  
Ost Afrikanische Gesellschaft - die DOAG - mit 19,9 Millio-  
nen Euro, auf die Langbein Pfannhauser Werke GmbH -  
die LPW – entfallen 4,3 Millionen, die Abelia Decors mit 13  
285 Millionen, die HA UK mit weiteren 11,5 Millionen, die Novo  
Wallco mit 8,1 Millionen, und last but not least die Wall-  
trends in den USA mit 2,9 Millionen.

Summa summarum, meine Damen und Herren, ergibt sich  
290 aus dem operativen Verlust in Höhe von 64 Millionen und  
dem Wertberichtigungsbedarf in Höhe von rund 125 Millio-

nen Euro nun Jahresfehlbetrag in Höhe von 189 Millionen Euro und damit ein negatives Eigenkapital in Höhe von 125 Millionen Euro.

295

Ende Mai standen wir also vor der zuvor überhaupt nicht absehbaren Herausforderung, die Überschuldung zu beseitigen und damit die Bilanz der VDN AG grundlegend zu sanieren.

300

Da unsere Geschäftsbanken ebenso wie Aufsichtsrat und Vorstand der VDN AG davon überzeugt waren und auch nach wie vor überzeugt sind, dass eine Sanierung des VDN Konzerns sinnvoll und realisierbar ist, stimmten sie

305

binnen der gesetzlich vorgeschriebenen dreiwöchigen Frist nach intensiven Gesprächen einem qualifizierten Rangrücktritt zu und verhinderten somit am 17. Juni 2004 den Gang zum Insolvenzgericht.

310 Aufgrund der bekannten Haftungsverhältnisse bzw. der  
bestehenden konzerninternen Forderungen und Verbind-  
lichkeiten hätte eine Insolvenz der VDN AG automatisch  
auch die Insolvenz der Gesellschaften in den Geschäftsbe-  
reichen Nonferrous Metal Technology und Payment Sys-  
315 tems ausgelöst, ebenso wie eine Insolvenz der Deutsche  
Nickel AG die Insolvenz der verbundenen Gesellschaften  
zur Folge hätte.

Die Deutsche Nickel AG in Schwerte ist bei der Sanierung  
320 der Bilanz zum einen wegen der von ihr im Jahre 1999  
ausgelegten Industriefinanzierung in Höhe von heute nominal  
noch 104 Millionen Euro, zum anderen wegen Forderun-  
gen in Höhe von rund 130 Millionen Euro gegenüber der  
VDN AG der zentrale Baustein der Sanierung.

325 Mit zwei Schritten haben wir in der ersten Junihälfte den  
Überschuldungstatbestand geheilt:

- Zum einen konnten wir im Überschuldungsstatus –  
**ausgehend von einer positiven Fortführungs-**  
**prognose für die VDN AG-** stille Reserven im Anla-  
330 ge-und Umlaufvermögen in Höhe von 69,1 Millionen  
Euro zum Ansatz bringen.
- Zum anderen haben die Geschäftsbanken der VDN  
AG einen qualifizierten Rangrücktritt auf ihre unbesi-  
cherten Forderungen in der Höhe von rund 56 Millio-  
335 nen Euro erklärt. Qualifizierter Rangrücktritt bedeu-  
tet, dass die Forderungen der Banken ausschließlich  
aus einem etwaigen Bilanzgewinn, aus einem etwai-  
gen Liquidationserlös oder aus künftigem Aktivver-  
mögen, das die sonstigen Schulden übersteigt, zu  
340 begleichen sind.

Dieser Rangrücktritt ist allerdings bis zum 31. März 2005 befristet. Er schafft ein Zeitfenster, innerhalb dessen ein nachhaltiges Sanierungskonzept unter Einbeziehung **aller** Gläubiger, d.h. insbesondere auch unter Beachtung eines Gleichbehandlungsgrundsatzes, realisiert werden muss.

Da im handelsrechtlichen Einzelabschluss der VDN AG zum 31.12.2003 weder stille Reserven noch der Rangrücktritt Eigenkapital bildend angesetzt werden dürfen, muss ein solches Sanierungskonzept dieses negative Eigenkapital nachhaltig beseitigen.

Ebenso wie bereits im Frühjahr, haben wir also im Zuge der Gleichbehandlung der Gläubiger die Anlagegläubiger der 7,125% Teilschuldverschreibung 1999/2006 der Deutsche Nickel AG vergangene Woche zu einer weiteren Versammlung und damit zu Aderlässen einladen müssen.

360 Um den wirtschaftlichen Wert der VDN AG und deren  
wertvollstem Asset, der Deutsche Nickel AG, langfristig zu  
erhalten beschreiten wir in gewisser Weise Neuland.

Was in angelsächsischen Staaten nicht ungewöhnlich ist,  
365 ist in Deutschland noch weitgehend unbekannt: die Kapi-  
talmarktorientierte Sanierung.

Mit dem mittelfristigen Ziel, handelbare Besserungsscheine  
zu bekommen, sollten die Anleihegläubiger weiteren Ände-  
370 rungen der Anleihebedingungen zustimmen, um dieses  
Umtauschangebot in einem ersten Schritt überhaupt zu  
ermöglichen.

Um, wie gesagt, das negative Eigenkapital im handels-  
375 rechtlichen Abschluss zum 31.12.2003 nachhaltig zu be-  
seitigen, hat der Vorstand der VDN AG ein Konzept erar-

beitet, in dessen Mittelpunkt wirtschaftlich ein Debt to Equity Tausch steht.

380 Nach diesem Konzept wird die VDN AG den Gläubigern  
der unbesicherten Bankverbindlichkeiten der VDN AG und  
des Teilkonzerns Deutsche Nickel AG sowie den Inhabern  
der 7,125 % Anleihe der Deutsche Nickel AG anbieten, ih-  
re Forderungen zu gleichen Umtauschbedingungen Zug  
385 um Zug gegen die Gewährung einer Null-Kupon-Anleihe  
durch die VDN AG auf die VDN AG zu übertragen, was  
wirtschaftlich der Gewährung eines Besserungsscheins  
entspricht.

390 Die unbesicherten Bankverbindlichkeiten der DN AG und  
die Verbindlichkeiten der DN AG aus der Schuldverschrei-  
bung werden nach Übertragung auf die VDN AG gegen  
Forderungen der DN AG gegen die VDN AG verrechnet.

395 Da der Nominalwert des von der VDN AG gewährten Bes-  
serungsscheins nur einen Bruchteil des Nennwertes der  
Forderungen aus den Schuldverschreibungen und den un-  
besicherten Bankverbindlichkeiten ausmacht, geht mit dem  
Debt to Equity Tausch ein einsprechender Eigenkapitaleff-  
400 fekt einher, der wieder zu einem positiven Eigenkapital in  
der VDN-Bilanz führt.

Die für die Restrukturierung erforderlichen Beschlüsse der  
Gläubigerversammlung der 7,125 % Anleihe der DN AG  
405 bzw. der Hauptversammlung der VDN AG sollen noch im  
Wirtschaftsjahr 2004 herbeigeführt werden.

Vor einer Woche haben wir den Anleihegläubigern dieses  
revidierte Sanierungskonzept vorgestellt und ausführlich  
410 diskutiert.

Schonungslos und offen haben wir den Gläubigern der Anleihe dargelegt, dass von Ihnen nun das Wohl und Wehe Ihres eigenen investierten Kapitals, aber auch der rund  
415 3 500 Mitarbeiter und der Aktionäre der VDN AG abhängt.

Die Gläubiger der Industriefinanzierung haben in der Tat vergangenen Donnerstag den wesentlichen Beschlussvorschlägen zugestimmt, indem sie die zum 30. August 2004  
420 fälligen Zinsen stunden, einem Zinsverzicht in der Zukunft zustimmten und den Wandel der Anleihe überhaupt zulassen. Damit ist ein wesentlicher Beitrag erbracht, um sowohl die Liquidität der Deutsche Nickel AG sicherstellen, als auch die bilanzielle Sanierung unseres VDN Konzerns  
425 bewerkstelligen zu können.

Zwar ist die Zustimmung der Anleihegläubiger noch nicht rechtskräftig, da wir die hohe Hürde des Schuldverschreibungsgesetzes von 1899 mit einem Quorum von 50 Pro-

430 zent Anwesenheit des Nominalkapitals in der Urlaubs- und  
Ferienzeit nicht nehmen konnten. Auf Grund der Diskussi-  
on und der Zustimmung zu den wesentlichen Beschluss-  
anträgen sind wir allerdings sehr optimistisch, dass die  
Gläubiger unserem Konzept in einem zweiten Anlauf mit  
435 der dann notwendigen Mehrheit der Anwesenden zustim-  
men werden. Einige der hier anwesenden Aktionäre sind  
sicher zugleich auch Anleihegläubiger. Sie sollten diese  
Gelegenheit wahrnehmen, ehe sie Gefahr laufen, alles zu  
verlieren.

440

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

keiner von uns hätte vor Ostern noch gedacht, dass wir bei  
der Sanierung der VDN überhaupt einen Gedanken an ein  
445 Insolvenzscenario verschwenden müssten.

Für den Aufsichtsrat und den Vorstand kann ich Ihnen ver-  
sichern, dass wir alle neuen und unerwarteten Herausfor-  
derungen bislang – vor allem im Interesse unserer Mitar-  
450 beiter und unserer Aktionäre – erfolgreich gemeistert ha-  
ben.

Wir können und wollen die VDN und ihre Gesellschaften  
langfristig sanieren. Wir können und wollen die Werte der  
455 VDN erhalten und in Ihrem Interesse - ebenso wie dem der  
Anleihegläubiger - den Totalverlust Ihrer Geldanlage ver-  
hindern!

### *Die Geschäftsbereiche zum 31. Dezember 2003*

460

Nach der Schilderung der Ereignisse in den vergangenen  
Wochen und Monaten können Sie sicherlich nachvollzie-  
hen, dass die Arbeiten am Jahresabschluss 2003 Priorität  
haben – schließlich und endlich haben alle Beteiligten ein

465 Interesse daran, mit einer sanierten Bilanz weiter arbeiten  
zu können.

Soweit mir das also hier und heute möglich ist, werde ich  
Ihnen im Folgenden über die wichtigsten vorläufigen Daten  
470 und Fakten der Geschäftsbereiche der VDN AG Bericht  
erstellen.

Der Geschäftsbericht 2003 soll ordnungsgemäß mit dem not-  
wendigen Vorlauf zur ordentlichen Hauptversammlung publi-  
475 ziert werden. Von Seiten des Vorstands kann der Jahresabschluss  
sehr zügig fertig gestellt werden, ein Testat des Wirtschaftsprü-  
fers hängt aber im Wesentlichen von der Umsetzung der oben  
aufgeführten Eigenkapital bildenden Maßnahmen ab. Wir wollen  
allerdings einen testierten Jahresabschluss haben und diesen auch  
480 dann erst publizieren.

*Nonferrous Metal Technology 2003*

Mit der Deutsche Nickel AG und der Deutsche Nickel-  
485 Press Tec GmbH in Schwerte, der Auerhammer Metall-  
werk GmbH in Aue und der SAXONIA Edelmetalle GmbH  
in Halsbrücke ist die Deutsche Nickel AG marktführend bei  
Optikdraht, Glaseinschmelzlegierungen und Zündkerzen-  
draht. Diese Gesellschaften bilden den Geschäftsbereich  
490 Nonferrous Metal Technology. Die Eurocoin AG bildet im  
Wesentlichen den Geschäftsbereich Payment Systems ab.

Ich erwähnte es bereits: Ging das operative Restrukturierungs-  
konzept vom Januar 2004 noch davon aus, dass die  
495 Märkte überhaupt keine Impulse liefern würden, so können  
wir heute feststellen, dass sich die Lage in beiden Ge-  
schäftsbereichen positiv entwickelt.

Allerdings geht dieser erhöhte Auftragseingang einher mit  
500 einem Anstieg der Rohstoffpreise, insbesondere der Nickel-  
ckelpreise.

Um Ihnen einen Eindruck über das Ausmaß dieser Roh-  
stoffnachfrage zu geben bleibe ich bei Nickel, dem sich  
505 unser Unternehmen ja in besonderer Weise verbunden  
fühlt: Allein der Nickelverbrauch der boomenden chinesi-  
schen Volkswirtschaft hat sich in 2003 nahezu verdoppelt!

Die erzeugten Mengen, die dem Markt zur Verfügung ste-  
510 hen, können die Nickelproduzenten allerdings nur langfris-  
tig erhöhen – also stieg und steigt der Preis für Nickel und  
andere Edelmetalle stark an. Vor allem seit dem 2. Halb-  
jahr 2003.

Der Geschäftsbereich Nonferrous Metal Technology erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2003 einen Umsatz in Höhe von 209 Millionen Euro und ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von -4 Millionen Euro.

### *Payment System 2003*

520

Noch im Jahr 2000 war der Geschäftsbereich Payment Systems umsatzstärkster Geschäftsbereich der VDN-Gruppe, aber ausgebliebene Münznachbestellungen haben im Weiteren die Umsatzentwicklung im gesamten Konzern belastet.

525

Leider war dieser Geschäftsbereich in der Vergangenheit in erster Linie darauf bedacht, die vorhandenen, überdimensionierten Kapazitäten auszulasten, ohne auf die Wirtschaftlichkeit zu achten: teilweise wurde unter den variablen Kosten, ja unter dem Materialwert verkauft.

530

In der Münzrundenproduktion bestehen weltweit Überkapazitäten: Bereits drei namhafte Wettbewerber sind vom  
535 Markt ausgeschieden – substantielle Umsatzsteigerungen durch Nachbestellungen und weitere Euro-Einführungen sind erst 2006 zu erwarten.

Im Geschäftsjahr 2003 erwirtschaftete der Geschäftsbe-  
540 reich Payment Systems einen Umsatz von knapp 87 Millionen Euro, und ein EGT von -29 Millionen Euro.

### *Fastening Systems 2003*

545 Der Geschäftsbereich Befestigungssysteme wird durch die Friedr. Behrens AG in Ahrensburg repräsentiert. Die Behrens AG konnte ihre Geschäfte in Osteuropa (Polen +24%)

ausbauen. Getätigte Zukäufe sind die Basis für erhebliches Wachstumspotenzial.

550

Allerdings belasten nach wie vor die schwache Binnenkonjunktur – der Produktionsindex für Möbelerzeugnisse ist gemäß Bundesamt für Statistik in 2003 nochmals um 20%, gesunken und das DIW rechnet mit anhaltendem

555 Produktionseinbruch bei Möbeln – und der internationale Wettbewerbsdruck das Geschäft.

Umsatz und Ergebnis des von der Joh. Friedrich Behrens AG geführten BeA-Konzerns für das Geschäftsjahr 2003

560 ist rückläufig. In dem wirtschaftlich schwierigen Umfeld der Holzverarbeitenden Industrie erwirtschaftete der BeA-Konzern einen Jahresumsatz von 102,5 Millionen Euro nach 105 Millionen Euro im Vorjahr. Das EGT beläuft sich auf ca. 1,7 Millionen Euro.

565

### *Home Decoration 2003*

Der Bereich Home Decoration war im Geschäftsjahr 2003 bei einem Umsatz von über 253 Millionen Euro und einem  
570 EGT in Höhe von -32 Millionen Euro operativ der größte Verlustbringer im VDN Konzern. Dabei reichen die von uns vorgenommenen Wertberichtigungen und die sich daraus ergebenden positiven Ergebniseffekte nicht aus, um die notwendigen Abschreibungen auf Vorräte, Wertberichtigungen auf Forderungen und weitere Abschreibungen auf  
575 Firmenwerte zu kompensieren.

Der Umsatz der Business Unit Home Decoration Folie, der im Konzern durch die Alkor Venilia Gruppe dargestellt wird,  
580 konnte in den Heimatmärkten weitgehend stabil gehalten werden, der anhaltenden Preisdruck führte jedoch zu einem Margenrückgang.

Schwieriger gestalteten sich die Exportmärkte – dies zum  
585 einen aufgrund des stark anziehenden Euro, zum anderen  
wegen der zunehmend aggressiven Konkurrenz aus Fern-  
ost (Folie) sowie Türkei, Asien (Tischdecken).

Die Ende 2002 erfolgte Übernahme einer französischen  
590 Marke Bulgomme hat sich durchaus positiv ausgewirkt, da  
ein deutlicher Umsatzzuwachs in Frankreich und eine ent-  
sprechend bessere Auslastung der Produktion realisiert  
werden konnte.

595 Ein in 2003 erfolgreich eingeleitetes Kostensenkungspro-  
gramm wird auch in diesem Jahr fortgesetzt, um dem wei-  
ter anhaltenden Preisdruck bei generell zurückhaltendem  
Konsumverhalten zu begegnen.

Die Absatzentwicklung im Bereich Home Decoration Ta-  
600 pete blieb ebenfalls konjunkturbedingt hinter den Erwar-  
tungen zurück. Zusätzlich haben Kostenoptimierungspro-  
gramme wichtiger Kunden, die zur Reduzierung vorhande-  
ner Lagerbestände das normale Bestellverhalten zeitweilig  
aussetzten, ein besseres Absatzergebnis verhindert. Zum  
605 Jahresende waren jedoch erste Anzeichen einer stärkeren  
Nachfrage der Endverbraucher festzustellen.

### *Other Investments 2003*

610 Meine Damen und Herren,

ich komme zu einem Geschäftsbereich, der Ihnen gegen-  
über auf der letzten Hauptversammlung kaum erwähnt  
wurde, zum Bereich „Other Investments“ im VDN Konzern:

615

Der Geschäftsbereich Other Investments insgesamt erwirtschaftete im Jahr 2003 einen Umsatz von rund 26 Millionen Euro und ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von ca. -64 Millionen Euro.

620

Hinter „Other Investments“ Randbeteiligungen verbirgt sich im Wesentlichen, wie ich Ihnen bereits ausgeführt habe, die RI Gruppe: In diesem Immobiliengeschäft war der Wertberichtigungsbedarf im Zuge der Sanierung der Bilanz mit 56,5 Millionen Euro am höchsten ( -27,8 Millionen Euro durch Forderungsverzicht und Wertberichtigung des Buchwerts, -18 Millionen Euro wegen Verlustausgleichs im Rahmen eines Patronats gegenüber der RI Wohnungsbau Schröder, -4,9 Millionen Euro Abschreibung des Buchwerts der RI Holding, -5,8 Millionen Euro aus einer gesamtschuldnerischen Haftung von RI und der VDN AG). Allein die Wertberichtigungen in dieser so genannten Randbetei-

625

630

ligung machen 65% des gesamten Wertberichtigungsbedarfs aus!

635

Um Ihnen nur ein Beispiel für diese Wertberichtigungen zu geben: Grundstücke in Brandenburg und im Speckgürtel rund um Berlin in Saarmund mit je 40 000 qm wurden unmittelbar nach der Wiedervereinigung gekauft, würden weder heute noch in absehbarer Zukunft bei einem Verkauf weit weniger als die Hälfte des Preises pro Quadratmeter erzielen, der damals bezahlt wurde.

640

An diesem Beispiel verdeutlicht es sich am besten, dass

645

wir generell bei der Neubewertung von assets von Kriterien der Nachhaltigkeit oder Langfristigkeit ausgegangen sind.

Meine Damen und Herren,

aus diesen Ausführungen wird klar, dass wir die RI zügig  
650 bilanziell sanieren und dann geordnet abwickeln müssen.

Es wird in diesem Bereich kein Neugeschäft mehr geben  
und die VDN Gruppe muss vollständig von jeder Mithaf-  
tung der RI Gruppe befreit werden.

655 *Die Geschäftsbereiche in der ersten Jahreshälfte 2004 bis  
zum 30. Juni 2004*

*VDN Konzern erstes Halbjahr 2004*

660 Zunächst einmal die nackten Zahlen:

Der Umsatz im VDN-Konzern von Januar bis Juni 2004  
liegt bei über 336 Millionen Euro, das kumulierte EGT bei -  
3,4 Millionen Euro.

665 Im Zuge der Sanierung können wir bereits einige Erfolge  
aufweisen. Das Kostensenkungsprogramm kam natürlich  
nicht an Personalschnitten vorbei.

Das Topmanagement des VDN Konzerns ist zu 100 Prozent aus-  
670 gewechselt und reduziert werden. Auch in den Teilkonzernen  
sind auf Managementebene neue Führungskräfte tätig. In der  
Düsseldorfer Konzernzentrale haben wir im Zuge der Sa-  
nierung die ohnehin nicht sehr große Verwaltung abgebaut  
und auf ein notwendiges Minimum reduziert.

675

### *Gesamt – Mitarbeiter*

Von dem im laufenden Jahr geplanten Personalabbau von  
270 Mitarbeitern im Konzern werden bereits mehr als 120  
680 realisiert. Die Hälfte der noch ausstehenden Reduzierung  
entfällt auf den Bereich Home Decoration.

*Nonferrous Metal Technology erstes Halbjahr 2004*

685 Die Finanzierung des Geschäftsbereichs Nonferrous Metal Technology war nach Stand der Dinge im Mai 2004 durch den Abschluss der Standstill-Vereinbarung Ende April und der Zustimmung der Anleihegläubiger zum Restrukturierungskonzept stabil und bis Ende 2006 gesichert.

690

Aufgrund der guten Auftragslage, überplanmäßiger Auftragsengänge im Juni und Juli und der Entwicklung der Rohstoffpreise – wie eben ausgeführt – ist die Liquiditätssituation allerdings sehr angespannt: Die Deutsche Nickel AG muss wegen der Produktionsdurchlaufzeiten Material bis zu 120 Tage vorfinanzieren.

695

Um Ihnen auch hier eine Vorstellung zu vermitteln: 1 Euro mehr pro Kilogramm Nickel bedeutet rund 1,5 Millionen  
700 mehr Liquiditätsbedarf bei der Deutsche Nickel AG. Der Liquiditätsbedarf erhöht sich deshalb, weil wir wegen der im Endeffekt richtigen Umstellung auf auftragsbezogene Produktion beim Einkauf des Rohstoffes in Vorleistung treten müssen. Der Nickelpreis ist seit der zweiten Jahres-  
705 hälfte 2003 um mehr als 50 Prozent gestiegen und im ersten Halbjahr 2004 auf diesem unerwartet hohen Niveau verblieben, die Deutsche Nickel AG benötigt monatlich rund 300 Tonnen Nickel.

710 Um es ganz klar zu sagen: Die Deutsche Nickel AG ist durch diese hohen Preise gerade wegen ihrer neuen Aufträge nicht in der Lage, Ende diesen Monats gleichzeitig die eigentlich fälligen Zinsen an die Anleihegläubiger zu zahlen und in nachhaltiges Wachstum zu investieren. Des-

715 halb sind die entsprechenden Beschlüsse der Gläubiger-  
versammlung auch so existenziell.

Mit der operativen Restrukturierung des Geschäftsbereichs  
Nonferrous Metal Technology sind wir weitgehend im Pla-  
720 nungskorridor und somit zuversichtlich, zum Jahresende  
einen erfolgreichen Turnaround vermelden zu können. Von  
Januar bis Juni 2004 erwirtschaftete der Geschäftsbereich  
rund 106 Millionen Euro Umsatz und ein Ergebnis der ge-  
wöhnlichen Geschäftstätigkeit von über 3 Millionen Euro.

725

#### *Payment Systems erstes Halbjahr 2004*

Bislang liegt die Umsatzentwicklung im Geschäftsbereich  
Payment Systems für den Zeitraum Januar bis Juni 2004  
730 bei 46,6 Millionen Euro, das EGT bei -3,5 Millionen Euro.

Aber erfreulicherweise können wir wie bei dem Geschäftsbereich Nonferrous Metal Technology auch für diesen Bereich einen ersten Vertriebs Erfolg vermelden: die EuroCoin wurde erst kürzlich zum Hauptlieferanten für BiColor Münzen bei der ersten Ausschreibung für die anstehende Währungsreform in der Türkei. Das Auftragsvolumen von 30 Millionen US \$ sichert uns eine profitable Auslastung bis Ende Januar 2005 und gibt uns das Potenzial, an den weit größeren anstehenden Folgeaufträgen zu partizipieren. Aber ich darf mich wiederholen: auch dies bedarf der Materialvorfinanzierung und belastet die Liquidität.

Wir werden immer wieder gefragt, warum Eurocoin nicht von dem Münzmangel in der Bundesrepublik profitiert. Die Antwort ist einfach und bedauerlich: Die Deutsche Bundesbank konstatierte keinen Mangel und bestellt entsprechend nicht.

750 *Fastening Systems erstes Halbjahr 2004*

Der Geschäftsbereich Fastening Systems ist neben dem Bereich Nonferrous Metal Technology ein weiterer Bereich mit positivem Ergebnis aus gewöhnlicher Geschäftstätigkeit im ersten Halbjahr 2004 in Höhe von knapp 3 Millionen Euro bei einem Umsatz von über 60 Millionen Euro.

755

*Home Decoration erstes Halbjahr 2004*

760 Das in 2003 erfolgreiche Kostensenkungsprogramm wird auch in diesem Jahr fortgesetzt, durch ein sehr stringentes Forderungsmanagement wurde der Ausfall von Zahlungen auf ein Minimum begrenzt. Trotzdem wurde die Risikovorsorge speziell im Exportbereich erhöht, was sich natürlich auch im Ergebnis auswirkt.

765

Bei einem Umsatz von rund 125 Millionen Euro in den ersten sechs Monaten dieses Jahres erwirtschaftete der Geschäftsbereich Home Decoration ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit in Höhe von knapp -2 Millionen Euro.

Gerade im Geschäftsbereich Home Decoration zeigt sich deutlich, dass das im Jahresplan 2004 für das 1. Quartal unterstellte fresh money erst Ende April, und zwar aus dem Konsortialdarlehen floss. Insbesondere im ersten Quartal 2004 gab es liquiditätsbedingte Produktionsstillstände bei Novo Wallco, dazu kamen marktbedingte Umsatzrückgänge.

### *Other Investments erstes Halbjahr 2004*

780

Im Bereich Other Investments wird – wie bereits angesprochen – im Immobilienbereich kein Neugeschäft mehr generiert. Dementsprechend liegt der Umsatz der ersten sechs Monate bei 4,4 Millionen Euro, das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit bei 0,4 Millionen Euro, rein aus dem Abverkauf vorhandener Objekte.

785

### *Ausblick*

790 Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Im vergangenen halben Jahr ist uns schon sehr viel gelungen:

- Die technologischen Abläufe – gerade am Standort

795

Schwerte – wurden deutlich verbessert

- Die Kosten bei sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten deutlich gesenkt werden
- Vertriebsaktivitäten wurden erfolgreich optimiert

800 Die ersten Ergebnisse, die ich Ihnen soeben präsentieren konnte, bestätigen den von uns eingeschlagenen Weg.

Allerdings kann und will ich an dieser Stelle auch nicht verhehlen, dass es nach wie vor bis Jahresende einer gemeinsamen Anstrengung aller Aktionäre und auch der  
805 Gläubiger bedarf, ein so komplexes Gebilde wie den VDN Konzern langfristig zu gesunden.

Sie sehen, dass ich mich auch an mein Versprechen  
810 gehalten habe, mich bei meinen Ausführungen nicht allein auf die Anzeige der hälftigen Aufzehrung des Grundkapitals gem. §92 des Aktiengesetzes zu beschränken.

Ich hoffe, ich konnte Ihnen einen umfassenden Überblick  
815 und einen nachvollziehbaren Hintergrund geben, warum  
die von uns ergriffenen Maßnahmen notwendig und vor  
allem auch sinnvoll sind, um den größtmöglichen Wert der  
VDN zu erhalten und für die Zukunft zu sichern.

820 Natürlich steht Ihnen die Verwaltung nun für Rückfragen  
zur Verfügung – ich darf an dieser Stelle aber auch schon  
darauf verweisen, dass wir sicherlich einige Punkte der or-  
dentlichen Hauptversammlung im Herbst vorbehalten  
müssen.

825

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.