

Es gilt das gesprochene Wort

**Rede von Herrn Dr. Knop
auf der Hauptversammlung der VDN AG
am 10. Juli 2003 in Düsseldorf**

Sehr verehrte Damen
Sehr geehrte Herren,
liebe Aktionäre

auch ich möchte Sie – auch im Namen meines Kollegen Herrn Franke - recht herzlich zu der ordentlichen Hauptversammlung der VDN AG – die heute erstmalig an unserem Firmensitz in Düsseldorf stattfindet - begrüßen. Gleichzeitig möchte ich mich bei Herrn Schröder für seine einleitenden Worte bedanken.

Die VDN versteht sich als Strategie- und Führungsholding mit den vier operativ tätigen Business Units Fastening Systems, Nonferrous Metal Technology, Payment Systems und Home Decoration.

Mit diesen Business Units und den jeweiligen Unternehmen sind wir in vier unterschiedlichen Branchen tätig und in einer Vielzahl

internationaler Märkte aufgestellt. Dass wir hier jeweils führende Marktpositionen einnehmen, rundet das Bild der VDN-Gruppe ab.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2002 haben unsere rund 3.700 Mitarbeiter dabei Umsätze in Höhe von knapp 700 Mio. Euro erwirtschaftet.

Die VDN AG bündelt die Kapitalmarktkompetenz der Gesamtgruppe. Das heißt, wir knüpfen und pflegen die Kontakte zu Analysten, der Finanzpresse und sind Ansprechpartner für Sie, unsere Aktionäre.

Durch die Zusammenfassung marktführender mittelständisch geprägter Unternehmenseinheiten erreichen wir ein solides Finanzvolumen. Hierdurch eröffnen wir unseren operativ tätigen Business Units ein breites Spektrum von Finanzierungsquellen, die deren Wettbewerbern nur bedingt zur Verfügung stehen.

Die Bedeutung der Finanzmarktkompetenz hat gerade für mittelständische Unternehmensgruppen unserer Größenordnung aufgrund der zwischenzeitlich implementierten erhöhten Anforderungen enorm zugenommen. Des weiteren verstehen wir es als unsere selbstverständliche Pflicht, unsere Aktionäre so umfassend und transparent wie möglich zu informieren.

Daneben steht die VDN AG für die strategische Zielsetzung der gesamten Unternehmensgruppe. Wo wollen wir langfristig hin, wie soll unser Beteiligungsportfolio aussehen, in welche Bereiche sollen die vorhandenen Finanzmittel fließen und welche Investitionen sollen durchgeführt werden? Dies sind unsere Kernaufgaben. Um diese zukunftsorientierten Fragen mit einem möglichst hohen Sicherheitsgrad beantworten zu können, wird ein konzeptionelles strategisches Controlling betrieben.

Die Vorstände unserer Business Units tragen hingegen die Verantwortung für das operative Geschäft. Sie besitzen das Know-how und die Erfahrung, kennen ihre jeweiligen Märkte genau. Entsprechend formulieren die Leiter der Business Units die Strategie und die Ziele der eigenen Gruppe. Die von ihnen erarbeiteten Pläne und Budgets werden dann mit uns regelmäßig abgestimmt. Auf diese Art und Weise ergänzen sich in idealer Weise Holding und Business Units – dies ist unser Geschäftsmodell und wir denken, wir sind mit dieser Arbeitsteilung für die Zukunft optimal aufgestellt.

Kommen wir nun zur konkreten Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr 2002.

Ich brauche Ihnen nicht in aller epischen Breite auszuführen, dass 2002 für die gesamte nationale und internationale Wirtschaft ein

äußerst schwieriges Jahr war. Rezession und Absturz an den Börsen waren Schlagwörter des letzten Jahres.

Diese Tendenzen prägten natürlich weitgehend unser Geschäft. Nicht zuletzt durch unsere vorausschauenden Maßnahmen konnten wir uns sehr erfolgreich in 2002 gegen diese Tendenzen stemmen, was insbesondere durch den ausgewiesenen Konzernjahresüberschuss von 27,6 Mio. Euro deutlich wird.

Dieses Gesamtergebnis des VDN-Konzerns basiert auf den Einzelergebnissen unserer Business Units, die ich Ihnen mit ihrer jeweiligen Entwicklung in 2002 nun etwas näher erläutern möchte.

Unsere Business Unit Fastening Systems, die durch die BeA-Gruppe repräsentiert wird, produziert und vertreibt weltweit industrielle Befestigungssysteme wie zum Beispiel magazinierte Industrieheftklammern oder entsprechende Druckluftgeräte. Die Hauptabnehmer finden sich vor allem in der Möbel- und Palettenindustrie. Fastening Systems ist weltweit tätig und generierte 2002 rund 72% seiner Umsätze im Ausland.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr galt die Konzentration dem Ausbau des Produktsortiments, der Diversifizierung der Beschaffungsstruktur und der Stärkung unserer Vertriebsaktivitäten.

Trotz eines auch für diese Gruppe äußerst schwierigen Marktumfeldes konnten die Ziele weitgehend erreicht werden: Die Umsätze erhöhten sich bei einem zurückgehenden Markt um rund 3% auf 105 Mio. Euro – damit konnte die Unternehmensgruppe weitere Marktanteile hinzugewinnen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit konnte überproportional um 11% gesteigert werden. Ich denke, das ist ein Ergebnis auf das man stolz sein kann.

Unsere Business Unit Nonferrous Metal Technology entwickelt und produziert Halbzeuge aus Nickel und Nickellegierungen. Dazu zählen Bänder, Stangen und Drähte. Außerdem übernimmt die Unternehmensgruppe, die unter der Deutsche Nickel AG als Führungsgesellschaft zusammengefasst ist, die Aufbereitung von Edelmetallen. Wir stellen also Vorprodukte her, aus denen schließlich in der Industrie Produkte wie Antriebe oder Bildröhren entstehen. Unsere Business Unit agiert im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern konzernunabhängig und nimmt bei Zündkerzen und Brillendrähten eine führende Marktposition ein.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat die Unternehmensgruppe vor allem Maßnahmen durchgeführt, um die Kostenbasis deutlich zu verbessern. So wurde beispielsweise das Outsourcing intensiviert und dabei das Drahtwalzwerk stillgelegt. In 2002 verursachten diese

Maßnahmen einmalige Kosten, die zwar zu einem Ertragsrückgang führten, sich aber in den kommenden Jahren deutlich positiv auswirken werden.

Auch die Umsätze waren leicht rückläufig und beliefen sich auf rund 214 Mio. Euro. Grund hierfür sind zum einen sinkende Metallpreise, die an die Kunden weitergegeben werden, zum anderen die bewusste Reduzierung von Massenprodukten wie Schweißdrähte, die nur geringe Margen liefern. Die Business Unit wird sich zukünftig verstärkt auf Spezialprodukte fokussieren, bei denen sie mit ihrem Know-how auch entsprechend hohe Gewinnmargen realisieren kann.

Kommen wir zur Business Unit Payment Systems, die als EuroCoin-Gruppe in den vergangenen Jahren im Zuge der Euro-Einführung regelmäßig hohe Erträge realisiert hat. Wir produzieren hier vor allem Münzronden und sind auf diesem Gebiet weltweit der führende nicht-staatliche Produzent.

Im vergangenen Jahr wurde Payment Systems von einer nicht zu erwartenden Entwicklung hart getroffen. Wir erwarteten im abgelaufenen Geschäftsjahr eine insgesamt rückläufige Entwicklung, da die Einführung des Euro abgeschlossen war. Allerdings hatten die nationalen Zentralbanken Nachbestellungen geplant und avisiert.

Entsprechend hielt Payment Systems die notwendigen Ressourcen zur Produktion bereit. Im September 2002 stellten die Zentralbanken jedoch fest, dass der Erstausstattungsbedarf wesentlich geringer war als geplant und entsprechend die eigenen Tresore noch mit riesigen Mengen an Münzen gefüllt waren.

Die Folge für unsere Business Unit: Nachbestellungen blieben gänzlich aus; die Umsätze brachen ein, da entsprechende Aufträge vom Weltmarkt nicht so schnell akquiriert werden konnten. Da die Kosten verursachenden Ressourcen nicht über Nacht abgebaut werden konnten, entwickelten sich auch die Erträge deutlich nach unten. Allein die Umsätze fielen 2002 auf 135,8 Mio. Euro nachdem wir 2001 noch 213,3 Mio. Euro Erlösen konnten.

Wir haben im Herbst letzten Jahres sofort umfangreiche Maßnahmen ergriffen, um die Fixkosten der Unternehmensgruppe zu reduzieren und sind hier auch gut voran gekommen. Wir rechnen spätestens im zweiten Halbjahr 2003 mit einer deutlichen Verbesserung der Ertragssituation.

Darüber hinaus hat sich 2002 der zukunftssträchtige Bereich Non Cash, also bargeldlose Zahlungsmittel, gut entwickelt. Hier besitzen wir aufgrund unserer guten Reputation aus dem Münzgeschäft

hervorragende Geschäftspotenziale und gehen von sukzessive steigenden Umsatz- und Ertragsanteilen aus.

In der Business Unit Home Decoration werden Wohndekorprodukte kreiert, hergestellt und vertrieben. Die umfangreiche Produktpalette der Unternehmensgruppe umfasst beispielsweise Tapeten, Folien und Tischdecken.

Auch in dieser Business Unit sind wir sehr international vertreten und generieren allein im europäischen Ausland rund 74% unserer Umsätze. Damit besitzen wir in Europa die führende Marktposition.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr galt es, die erworbene Alkor/Vénilia-Gruppe in den Gesamtverbund zu integrieren. Dies ist uns gelungen. Wir sind jetzt noch stärker in verschiedenen europäischen Ländern vertreten und können jetzt – zusammen mit den Effekten der übernommenen Marke „Bulgomme“ – Entwicklungs- und Produktionskapazitäten wesentlich effizienter auslasten.

Dieser Erfolg spiegelt sich auch in den Umsätzen und Erträgen wider. Die Umsätze stiegen durch die Übernahme der Alkor/Vénilia-Gruppe von 182 Mio. Euro auf fast 247 Mio. Euro. Das operative Ergebnis konnte sogar verdoppelt werden. Das dies im Vergleich zum Vorjahresultat nicht deutlich wird, liegt ausschließlich daran,

dass wir 2001 einen einmaligen positiven Sonderertrag hatten.
Operativ sind wir hier auf einem sehr, sehr guten Weg.

Umso mehr freuen wir uns natürlich, dass wir Anfang dieses Jahres die Fusion der Hindrichs-Auffermann AG mit der VDN AG nun auch rechtlich endgültig abgeschlossen haben. Wir konnten nun die Aufstellung unserer Unternehmensgruppe verwirklichen, die wir uns Anfang 2001 vorgenommen hatten und wir denken, sowohl mit der Business Unit Home Decoration als auch mit der Gesamtgruppe eine äußerst schlagkräftige Struktur zu besitzen.

Soweit zu der Geschäftsentwicklung in unseren operativen Einheiten.

Sehr geehrte Damen und Herren,

Wie schlägt sich dies in den Umsätzen und Erträgen des Konzerns nieder? Sie sehen hier auf diesem Chart zusammengefasst die Umsatzentwicklung unserer vier Business Units und den Umsatz der gesamten VDN-Gruppe. Vor allem durch die Sonderentwicklung bei Payment Systems konnten wir den Vorjahresumsatz von 721,6 Mio. Euro nicht ganz wiederholen. Mit rund 696 Mio. Euro erreichten wir aber trotzdem ein noch zufriedenstellendes Ergebnis.

VDN ist eine weltweit tätige Unternehmensgruppe. Dass dies nicht nur ein gängiges Schlagwort ist, sehen Sie auf diesem Chart. In drei unserer vier Business Units realisieren wir den deutlich größeren Teil unserer Umsätze im Ausland. Herausragend sind dabei Fastening Systems und Home Decoration mit jeweils über 80% Auslandsumsatz. Unsere Aktivitäten reichen vom europäischen Ausland über die USA bis in den südamerikanischen und asiatischen Raum.

Hiermit nutzen wir eine Vielzahl von Chancen, die sich auf internationalen Märkten bieten. Und dies wollen wir auch in Zukunft verstärken. Insgesamt steuern unsere internationalen Aktivitäten rund 66% zu unserem Umsatz von knapp 700 Mio. Euro bei.

Kommen wir nun zu unserer Ertragsseite: Unser Ergebnis vor Steuern und Zinsen, EBIT, konnten wir von 43,2 Mio. Euro auf 52,8 Mio. Euro steigern. Unseren Konzernjahresüberschuss gar von 2,2 Mio. Euro auf 27,6 Mio. Euro erhöhen. Für unser Ergebnis je Aktie ergibt sich damit ein Wert von 2,22 Euro. In der heutigen Zeit sicher ein äußerst erfreuliches Ergebnis auf das wir auch ein klein wenig stolz sind.

Der gesonderte Ausweis von außerordentlichen und periodenfremden Aufwendungen ist lediglich noch für

Aufwendungen im Zusammenhang mit Naturkatastrophen und Enteignungen möglich. Über das ausgewiesene außerordentliche Ergebnis von netto 31 TEUR haben wir jedoch im Rahmen dieses Abschlusses ca. 30 Mio. Euro Einmalaufwendungen getragen.

Nun werden Sie sich fragen, warum schlagen Vorstand und Aufsichtsrat dann keine Dividende vor. Ein Großteil unserer Erträge ist in der Business Unit Home Decoration angefallen, die jedoch gleichzeitig erwartete sehr hohe einmalige Ausgaben für die erfolgreiche Restrukturierung der Gruppe hatte. Home Decoration hat diese Investitionen aus Eigenmitteln bestritten, was dazu geführt hat, dass sie keine Erträge an die Holding ausschütten konnte.

Da die Restrukturierung in der Home Decoration jedoch erfolgreich verlaufen ist, sehen wir dies als eine Investition an, die sich für die VDN AG und damit auch für Sie als Aktionäre in der Zukunft auszahlen wird.

Über diese Zukunft möchte ich jetzt sprechen und Ihnen einen Ausblick auf unsere langfristigen Ziele und auf 2003 geben.

Grundsätzlich ist es Kern unserer Strategie, vor allem langfristige Beteiligungen einzugehen und nicht kurzfristig in irgendwelche

Unternehmen zu investieren. Wie ich bereits zu Beginn ausgeführt habe, verstehen wir uns als Strategie- und Führungsholding, greifen also nicht direkt in das operative Geschäft ein, stimmen aber sehr wohl die grundsätzliche und langfristige Linie mit den Business Units ab. Dazu zählt dann auch die Entscheidung, wohin die finanziellen Mittel der Gesamtgruppe fließen – auch hier stehen unternehmerische Maßstäbe an vorderster Stelle.

Mit der Strategie, in vier unterschiedlichen Branchen tätig zu sein, gelingt uns ein Ausgleich des Risikos, das jeder unternehmerischen Tätigkeit inne wohnt. Dies ist an der Entwicklung in den letzten Jahren auch sehr gut abzulesen.

Noch in den Jahren 2000 und 2001 hat unsere Unternehmensgruppe in hohem Maße von den hohen Erträgen des Bereichs Payment Systems profitiert. Heute stützen vor allem die Erträge anderer Bereiche das Konzernergebnis. Das verstehen wir unter dem Ausgleich unternehmerischer Risiken – aber auch unter der Möglichkeit, unterschiedliche Chancen verschiedener Branchen zu nutzen. Langfristiges Ziel ist das Erreichen einer einheitlichen und dauerhaften Kapitalrendite von 15% in allen Business Units.

Schließlich ist ein Kernpunkt unserer Strategie die Intensivierung der Kommunikation mit dem Kapitalmarkt und damit mit Ihnen als

unseren Aktionären, also unsere Investor Relations. Wir haben in den vergangenen 18 Monaten bereits einiges erreicht.

Sie können sich jeden Tag aktuell über unsere umfangreiche Homepage informieren; wir haben 2002 an mehreren Analystenveranstaltungen teilgenommen; es wurde die erste Studie über unser Unternehmen angefertigt und wir wurden für eine Aktie, die noch in keinem Börsenindex vertreten ist, in zahlreichen Medien besprochen.

Diese Aktivitäten besitzen auch zukünftig eine hohe Priorität und wir werden sie sukzessive ausbauen. Ziel unserer Investor Relations ist eine höhere Aufmerksamkeit am Kapitalmarkt, die damit die Basis für steigende Kurse legt, soweit dies die allgemeine Börsensituation zulässt. Damit wollen wir zunehmend die finanzielle Unabhängigkeit unserer Business Units vergrößern.

Schauen wir in die nähere Zukunft, auf das laufende Geschäftsjahr 2003. Was sind unsere Ziele, wie wollen wir sie erreichen?

Für die gesamte VDN-Gruppe möchten wir, nachdem es uns erfolgreich gelungen ist, unseren Jahresabschluss auf die international anerkannten Regeln des IFRS umzustellen, in das Börsensegment Prime Standard wechseln.

Darüber hinaus werden wir uns in 2003 intensiv mit der Passivseite unserer Bilanz beschäftigen, damit wir auf die bevorstehenden Anforderungen am Finanzmarkt – Schlagwort Basel II – deren Vorboten bereits spürbar sind, gut vorbereitet sind. Bisherige Indikationen deuten darauf hin, dass wir im Falle eines Ratings in die Kategorie BB eingeordnet würden. Obwohl wir uns damit in guter Gesellschaft befinden, gilt es dieses zu verbessern.

Die wirtschaftliche Entwicklung selbst – letztlich die Erzielung eines angemessenen ROCE – wird von den Business Units bestimmt.

In unserer Business Unit Fastening Systems sollen im laufenden Geschäftsjahr vor allem die Vertriebsaktivitäten deutlich intensiviert werden. Dies soll die Absatzseite weiter ankurbeln. Zur Senkung unserer Kosten und zur Erhöhung der Effizienz werden wir in dieser Business Unit die Organisationsstrukturen „europäisieren“, also deutlich vereinheitlichen und stärker aufeinander abstimmen.

Weltweit behalten wir unsere Strategie bei, mit lokalen Partnern unsere Präsenz zu stärken und auszubauen. Unter anderem mit diesen Maßnahmen wollen wir sowohl Umsatz als auch Erträge leicht steigern.

Nonferrous Metal Technology wird auch 2003 seine Position in den Märkten ausbauen, die heute zwar zum Teil - aber sicher noch nicht vollständig - erschlossen wurden. Hier sehen wir noch Potenzial zur Erhöhung der Umsätze. Die Ertragsseite wollen wir in dieser Business Unit vor allem durch eine Konzentration auf Produkte mit hoher Wertschöpfung und damit größeren Margen verbessern.

Payment Systems hat im ersten Halbjahr 2003 seine Kostensenkungsmaßnahmen konsequent fortgeführt, um auch bei geringeren Umsätzen unserem Renditeziel nahe zu kommen. Darüber hinaus werden der asiatische und südamerikanische Markt intensiv bearbeitet, um die Absatzseite zu stärken und auch hier Marktanteile zu gewinnen. Die Auftragseingangszahlen der ersten Monate unterstreichen die Richtigkeit des Weges. Neben einer Vielzahl kleinerer Aufträge aus diesen Regionen konnten wir einen Großauftrag aus Südostasien hereinnehmen.

Unsere Aktivitäten im Bereich bargeldloser Zahlungsmittel wird sich ebenfalls positiv auf die Umsatzentwicklung auswirken. Hier arbeitet Payment Systems sowohl im Bereich Smartcards – wie Sie sie beispielsweise bei Kreditkarten kennen – und im Bereich Internetclearing – also bargeldloser Zahlung über das Internet. Wir sehen uns in dieser Business Unit vor allem im zweiten Halbjahr auf

einem guten Weg und planen sowohl eine Umsatz- als auch eine Ertragssteigerung.

Schließlich Home Decoration: Die vorhandenen Synergiepotenziale durch die Integration der Alkor/Vénilia-Gruppe und den Kauf der Marke Bulgomme wollen wir im laufenden Geschäftsjahr noch weiter nutzen – dies gilt sowohl für die Kosten als auch für die Umsätze der Business Unit. Die Marktanteile sollen auch im weiter schwierigen Umfeld ausgebaut werden. Insgesamt planen wir eine Steigerung unserer Umsätze und eine Verbesserung der Erträge.

Mit Blick auf die derzeitige internationale Konjunktorentwicklung gestalteten sich die ersten Monate 2003 für die VDN-Gruppe erwartungsgemäß schwierig. Allerdings konnten wir beispielsweise in der Business Unit Fastening Systems den Erfolg des vergangenen Jahres fortsetzen und damit einen Teil der rückläufigen Entwicklung in anderen Bereichen des Konzerns kompensieren.

Im Vorgriff auf die anhaltend schwache wirtschaftliche Situation haben wir bereits im abgelaufenen Geschäftsjahr umfangreiche Maßnahmenpakete zur Kostenreduzierung definiert. Die auf allen Ebenen durchgeführten Maßnahmen beginnen bereits zu greifen und werden sich verstärkt im zweiten Halbjahr bemerkbar machen.

Die Business Unit Fastening Systems zeigte trotz eines weiterhin äußerst schwierigen Umfeldes eine zufrieden stellende Entwicklung. Die Gesamtleistung erhöhte sich um annähernd 5% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Nonferrous Metal Technology litt hingegen unter dem fallenden Dollar und dem erwarteten Rückgang bei der Lieferung von Nickelband für die Euro-Währung.

Ausbleibende Euro-Nachbestellungen dominierten den Geschäftsverlauf der Business Unit Payment Systems. Die Auftragseingänge aus anderen Regionen der Welt haben jedoch merklich angezogen und lassen eine spürbare Verbesserung in der zweiten Jahreshälfte erwarten.

Stabil entwickelte sich die Business Unit Home Decoration mit einem leichten Umsatzplus sowie einem gleichbleibenden Ergebnis.

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir befinden uns in diesem Jahr immer noch inmitten einer konjunkturell sehr schwachen Phase. Auch wenn 2003 noch ein

schwieriges Jahr für VDN wird, sehen wir positive Effekte aus der erzielten Umsatzverbesserung gegenüber den letzten Monaten des abgelaufenen Geschäftsjahres. Bei der Ergebnisentwicklung werden wir im weiteren Verlauf des Jahres 2003 die Entlastungen aus den Kosteneinsparungsmaßnahmen spüren.

Vor dem Hintergrund der allgemeinen unsicheren wirtschaftlichen Entwicklung, insbesondere in Westeuropa, sind zuverlässige Prognosen äußerst schwierig. Wir erwarten jedoch allgemein eine Belebung des Geschäfts nach der Ferienzeit.

Unser Blick richtet sich bereits heute auch auf 2004. Hier wollen wir im Zuge einer Erholung der Weltwirtschaft und auch der Börsen einen deutlichen Schritt nach vorn machen und dem Ziel einer Rendite von einheitlich 15% näher kommen.

Davon sollten dann auch unsere Aktie und Sie als unsere Aktionäre profitieren. Die gesamte Führungsmannschaft der VDN-Gruppe wird sich dafür mit aller Kraft einsetzen.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen.