

HV-Bericht

Ludwig Beck AG

WKN 519990 ISIN DE0005199905

am 13. Mai 2015 in München

Überraschende Übernahme von WORMLAND

Tagesordnung

1. Bericht über das Geschäftsjahr 2014
2. Verwendung des Bilanzgewinns
(Vorschlag: Dividende 0,75 Euro je Stückaktie)
3. Entlastung des Vorstands
4. Entlastung des Aufsichtsrats
5. Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2015
(Vorschlag: BTU Treuhand Union München GmbH)
6. Änderung der Satzung in § 5 (Höhe und Einteilung des Grundkapitals)
7. Änderung der Satzung in § 12a (Vergütung des Aufsichtsrats)
8. Wahl zum Aufsichtsrat
(Vorschlag: Frau Clarissa Käfer)

HV-Bericht Ludwig Beck AG

Am 13. Mai 2015 fand in München die ordentliche Hauptversammlung der LUDWIG BECK am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG statt. Am Vortag hatte die Gesellschaft mit der Übernahme des Herrenmodelfirmen WORMLAND überrascht. Rund 600 Aktionäre und Gäste, unter ihnen auch Thorsten Renner für GSC Research, hatten sich im Hotel Hilton München Park eingefunden, um sich über die weiteren Unternehmensaussichten zu informieren. Der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Joachim Hausser eröffnete die Hauptversammlung und wies darauf hin, dass er nach dem Ende der Hauptversammlung aus Altersgründen aus dem Aufsichtsrat ausscheiden wird. Als Ersatz schlug der Aufsichtsrat Clarissa Käfer vor, die sich den anwesenden Aktionären kurz vorstellte. Nach dem Verlesen der sonstigen Formalien übergab Dr. Hausser das Wort an das Vorstandsmitglied Christian Greiner.

Bericht des Vorstands

Angesichts der Übernahme am Vortag kündigte Herr Greiner bereits an, dass der Vorstand in diesem Jahr mehr Neuigkeiten zu berichten hat. In diesem Rahmen begrüßte er auch die Vertreter von WORMLAND, wobei sich der Geschäftsführer Oliver Beuthien ebenfalls kurz vorstellte. Anschließend ging Herr Greiner auf die geschäftlichen Rahmenbedingungen des letzten Jahres ein. Dabei fiel das Wachstum der globalen Weltwirtschaft eher enttäuschend aus. Durch den privaten Konsum entwickelte sich zumindest die deutsche Konjunktur zufriedenstellend. Laut Herrn Greiner lag das Wachstum bei 1,5 Prozent nach 0,1 Prozent im Vorjahr.

Gänzlich anders stellt sich die Situation in der Textilbranche dar, die das dritte Jahr in Folge mit einem Minus abschloss. Den Rückgang im vergangenen Jahr bezifferte der Vorstand auf 3,0 Prozent. So ging die verbesserte Konsumstimmung am deutschen Modehandel vorbei. Bedingt durch die spätsommerlichen Temperaturen enttäuschte die zweite Jahreshälfte, da die Herbstware in den Regalen liegen blieb. Wenigstens das Weihnachtsgeschäft entwickelte sich bei LUDWIG BECK extrem positiv, während es in der Branche ebenfalls schwach ausfiel, konstatierte Herr Greiner.

Als Herausforderung sah er das Onlineshopping mit steigenden Marktanteilen zu Lasten des stationären Handels. Seit 2009 konnte sich LUDWIG BECK aber immer besser als die Branche entwickeln. Zum besseren Verständnis des Einkaufserlebnisses präsentierte der Vorstand einige Impressionen des vergangenen Jahres. Besonders hob er die Neueröffnung der erweiterten Herrenabteilung hervor. Das dortige Investitionsvolumen gab er mit knapp 6 Mio. Euro an. Seit der Eröffnung im September kommt die Abteilung toll bei den Kunden an, betonte Herr Greiner. Im Zuge der Neueröffnung kam es zu einer Erweiterung um 600 Quadratmeter auf jetzt 1.500 Quadratmeter. Insgesamt war der Umbau laut Herrn Greiner eines der wichtigsten Projekte der letzten Jahre. Für die Herrenabteilung erhielt man im März den ARE Design Award. Der 2012 gestartete Onlineshop umfasst jetzt über 10.000 Produkte. Wie Herr Greiner weiter informierte, bietet das Unternehmen seit September mit LUDWIG BECK Stories auch ein digitales Magazin.

Das Vorstandsmitglied Dieter Münch ging dann näher auf die Zahlen des vergangenen Jahres ein. Demnach erreichte LUDWIG BECK mit 0,5 Prozent ein kleines Umsatzplus, während das Ergebnis leicht zurückging. Die EBIT-Marge verringerte sich dabei von 12,3 auf 10,6 Prozent. Beim Finanzergebnis erreichte die Gesellschaft jedoch eine Verbesserung von minus 1,5 auf minus 1,1 Mio. Euro. Laut Herrn Münch wurde der positive Cashflow genutzt, um die Verschuldung weiter zu reduzieren. Dabei konnte die Gesellschaft die vereinbarten Sondertilgungsrechte nutzen.

Der Jahresüberschuss belief sich im letzten Jahr auf 6,7 Mio. Euro. Dies bedeutete zwar kein Rekordjahr, angesichts der Rahmenbedingungen empfand Herr Münch das Ergebnis als absolut zufriedenstellend. Hierfür sprach er auch allen Mitarbeitern seinen Dank aus. Ein Teil des Gewinns wird in die Rücklagen eingestellt, der größte Teil soll jedoch an die Aktionäre ausgeschüttet werden. So schlägt die Verwaltung die Anhebung der Dividende von 0,50 auf 0,75 Euro je Aktie vor. Bei diesem Vorschlag wurden auch Anregungen aus dem Aktionariat aufgegriffen, teilte der Vorstand mit.

Die Bilanz ist nach Aussage von Herrn Münch weiter stark durch den Immobilienbesitz am Marienplatz geprägt. Dabei ist die Immobilie mit rund 70 Mio. Euro angesetzt. Nach Meinung des Vorstands sollte die Immobilie derzeit aber deutlich mehr wert sein als vor 13 Jahren. Analysten sehen den Wert der Immobilie sogar schon beim Doppelten, auf jeden Fall verfügt LUDWIG BECK über Reserven in der Bilanz, so Herr Münch.

Mit einer Eigenkapitalquote von über 60 Prozent kann das Unternehmen auch sich bietende Gelegenheiten wahrnehmen und neue Themen wie jetzt die Übernahme von WORMLAND angehen. Nach Aussage von Herrn Münch entwickelte sich die Aktie im vergangenen Jahr relativ neutral. Auch bei der Aktionärsstruktur ergaben sich keine großen Veränderungen. Neben Herrn Wöhl ist auch Herr Freitag mit zwei Gesellschaften stärker an LUDWIG BECK beteiligt, erklärte der Vorstand. Da er durchaus als kritischer Aktionär bekannt sei, könne es immer als gutes Zeichen gewertet werden, wenn Herr Freitag nicht zur Hauptversammlung komme.

Im Anschluss ging Herr Greiner noch ausführlich auf den gestrigen Erwerb von WORMLAND ein. Aus der Partnerschaft erwartete er eine sehr spannende Zukunft, zumal man auch weiterhin an den stationären Einzelhandel glaube. Laut Herrn Greiner weist auch WORMLAND eine lange Geschichte auf. Dabei eröffnete Theo Wormland 1935 in Hannover den ersten Laden. Theo Wormland galt immer als einer der Pioniere im Einzelhandel.

Die Stiftung hat nun dem Verkauf von WORMLAND an LUDWIG BECK zugestimmt. Im vergangenen Jahr erzielte WORMLAND einen Bruttoumsatz von 79,6 Mio. Euro. Verteilt auf 15 Standorte verfügt die Gesellschaft über eine Verkaufsfläche von 13.600 Quadratmeter, informierte Herr Greiner. Mit WORMLAND und THEO verfügt das Unternehmen über zwei Vertriebskonzepte. Das Unternehmen beschäftigt 465 Mitarbeiter und hat seit Kurzem auch einen eigenen Webshop.

Das Unternehmen verkauft ausschließlich Herrenmode und gehört zu den größten Kunden von HUGO BOSS und DIESEL. Wie Herr Greiner weiter ausführte, liegt der Fokus auf moderner Business-Wear. Rund 20 Prozent des Umsatzes entfallen auf Eigenmarken. Die Gesellschaft verfügt über ein einzigartiges Handelskonzept und auch nach der Übernahme soll WORMLAND unter dieser Marke weitergeführt werden, betonte der Vorstand. Zukünftig sah er vor allem Synergien auf der Einkaufsseite. Zudem kann LUDWIG BECK mit dem Erwerb das Know-how im Herrenbereich deutlich ausbauen. Das Kaufhaus der Sinne am Marienplatz bekommt nach den Worten von Herrn Greiner durch WORMLAND noch einen weiteren Sinn hinzu.

Danach übernahm Herr Münch den Ausblick und ging von einem erneut schwierigen Jahr für den Textilhandel aus. LUDWIG BECK erreichte im ersten Quartal in etwa den Vorjahresumsatz, während die Branche wieder ein deutliches Minus verbuchte. Der April und die ersten Tage im Mai haben sich dagegen sehr positiv dargestellt, so dass die Gesellschaft aktuell ein Umsatzplus von 2 Prozent erreicht, teilte Herr Münch mit.

Allerdings gibt es in diesem Jahr weniger Öffnungstage im Mai. Dafür kommt LUDWIG BECK zum Stadtgründungsfest am 14. Juni in den Genuss eines verkaufsoffenen Sonntags. Hieraus erwartete der Vorstand nennenswerte Umsätze. Wie Herr Münch erklärte, werden die Mitarbeiter für diesen Sonntag neben den Überstunden auch noch einen Gutschein über 30 Euro von Käfer erhalten. Als allgemein negative Faktoren machte Herr Münch den Onlinehandel aus, der weiter deutlich wachsen wird. Kritisch sah er auch den Rubelverfall, da die russischen Kunden rund 5 Prozent des Umsatzes bei LUDWIG BECK ausmachten. Im ersten Quartal sanken denn auch die Umsätze mit russischen Kunden um 35 Prozent. Nach Meinung von Herrn Münch könnten in der Branche auch wieder verstärkt Preiskämpfe auftreten.

Als positive Einflussfaktoren wertete Herr Münch die weiterhin laufende Konjunktur in Deutschland, die Steigerung des verfügbaren Einkommens und den Wirtschaftsstandort München. Daneben wird sich auch die Bevölkerungszahl in München weiter erhöhen und positive Impulse erwartete der Vorstand auch aus dem eigenen Onlineshop. Dieser werde weiter zweistellig wachsen und soll in 2018 die Gewinnzone erreichen.

Die starke Eigenkapitalquote von LUDWIG BECK ermöglichte nun auch die Akquisition von WORMLAND. Im Zuge der Akquisition wurden auch zwei Immobilien erworben und diese werden in den Immobilienbereich eingegliedert. Als alte Prognose hatte die Gesellschaft ein Umsatzwachstum von 2 bis 4 Prozent und ein EBIT von etwa 10 Mio. Euro ausgegeben. Durch die Übernahme prognostizierte Herr Münch nun einen Umsatz von etwa 164 Mio. Euro und ein EBIT zwischen 17 und 19 Mio. Euro, wobei diese Steigerung vor allem aus Einmaleffekten resultiert. Zum Ende seiner Ausführungen war Herr Münch überzeugt, mit beiden Marken weiter wachsen zu können.

Allgemeine Diskussion

Nach Ansicht von Rechtsanwältin Ines Straubinger als Sprecherin der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) ist LUDWIG BECK mit der Übernahme von WORMLAND ein Coup gelungen. Vor dem Hintergrund der Branchenentwicklung empfand sie die Zahlen des vergangenen Jahres als zufriedenstellend. Zunächst einmal sprach die Aktionärsvertreterin die Witterungsumstände und die mögliche Ausweitung der Fußgängerzone an. Problematisch ist eher das gute Wetter, erklärte Herr Greiner. Man versuche aber das Haus so zu gestalten, dass der Einkauf bei jedem Wetter interessant ist. Der Vorstand hatte die Hoffnung auf eine fußgängerfreundlichere Gestaltung der Umgebung und hierbei setzte er vor allem auf die neue Führung der Stadt.

Frau Straubinger interessierte sich dann generell für die Entwicklung bei den ausländischen Touristen. Nach den Worten von Herrn Greiner kam es vor allem bei den russischen Touristen zu einem starken Rückgang. Im Gegensatz dazu entwickelten sich die Geschäfte mit arabischen und asiatischen Kunden erfolgreich. Angesichts der weltweiten Vorkommnisse erkundigte sich Frau Straubinger nach dem Schutz gegen mögliche Terroraktionen. Wie Herr Münch mitteilte, hat LUDWIG BECK nun auch eine Terrorversicherung abgeschlossen, um etwaige Schäden abzudecken. Positiv wertete Frau Straubinger auch die vorgeschlagene Dividendenerhöhung auf 0,75 Euro.

Angesichts der rückläufigen Entwicklung der Textilbranche in den letzten Jahren erkundigte sich Manuela Tränkel als Vertreterin der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK), wann denn mit einer Wende in der Branche gerechnet werden kann. Hieraus wusste Herr Münch auch keine befriedigende Antwort, er wünschte sich aber, dass sich der stationäre Handel bald wieder besser entwickelt. Des Weiteren bat Frau Tränkel um eine Einschätzung, ob EBIT-Margen von 13 Prozent weiter realistisch sind. Laut Herrn Münch sind in Zukunft bessere Margen nur möglich, wenn LUDWIG BECK auch wieder eine Umsatzsteigerung gelingt. Befragt nach dem Investitionsvolumen in 2015 bezifferte Herr Münch dieses auf etwa 2 Mio. Euro.

Anschließend kam die SdK-Sprecherin auf die WORMLAND-Übernahme zu sprechen. Hier thematisierte sie die Finanzierung der Übernahme, den Umsatz je Quadratmeter, die mittelfristigen Wachstumspläne sowie die Synergieeffekte. Bei WORMLAND liegt der Umsatz je Quadratmeter bei rund 6.000 Euro, was Herr Greiner als durchaus hohen Wert einschätzte. Bei den erzielten Umsätzen dürfe man aber keinen Vergleich zu LUDWIG BECK am Marienplatz anstellen. Zu Beginn machte der Vorstand vor allem Synergien beim Einkauf aus, da diese auch schnell zu realisieren seien. Für die Zukunft wünschte sich Herr Münch jährliche Umsatzzuwächse von 1,5 Prozent auf bereinigter Fläche. Wie er weiter informierte, wurde die Übernahme zu 90 Prozent fremdfinanziert. Die Finanzierung gestaltete sich mit einem Zinssatz von 1,15 Prozent für zehn Jahre recht günstig, war der Vorstand überzeugt.

Im Hinblick auf die Erhöhung des Besitzanteils an der Immobilie im vergangenen Jahr erklärte Herr Münch, die Erben von Herrn Feldmeier erhalten noch ein paar Jahre Apanage. Allerdings fällt diese niedriger als der zu zahlende Gewinnanteil aus. Informationen verlangte Frau Tränkel ferner zu den beiden Immobilien in Hannover, die im Rahmen der Übernahme erworben wurden. Nach Aussage von Herrn Münch wurden für die beiden Immobilien Wertgutachten erstellt. Dabei lag eine Immobilie bei 1,0 Mio. Euro und die zweite Immobilien bei 3,45 Mio. Euro.

Ein weiteres Thema von Frau Tränkel war der geschäftliche Fortgang im Onlinebereich. In diesem Zusammenhang interessierte sie eine mögliche Ausweitung auf andere Produkte. Herr Münch bestätigte noch einmal, dass die Gewinnzone für 2018 angepeilt wird. LUDWIG BECK könnte zwar auch schneller wachsen, dies würde aber auch bedeuten, dass zunächst mehr Mittel investiert werden müssten. Die Risiken sollen aber überschaubar gehalten werden. So liegt der Verlust derzeit im mittleren sechsstelligen Bereich und konnte im letzten Jahr um rund 0,2 Mio. Euro verringert werden. Ergänzend fügte Herr Greiner hinzu, dass der Umsatzanteil noch unter 5 Prozent liegt, der Bereich aber deutlich zweistellig wächst. Derzeit konnte sich der Vorstand nicht vorstellen, das Angebot noch auf andere Produkte auszuweiten.

Herr Stauffenberg empfand die Entwicklung als nicht absolut zufriedenstellend, immerhin habe sich der Umsatz in den letzten drei Jahren kaum verändert und die EBIT-Marge rückläufig entwickelt. In diesem Rahmen erbat Herr Stauffenberg zusätzliche Informationen zum Rückgang der Margen. Herr Münch sah die Gesellschaft derzeit kosteneffizient aufgestellt und somit kaum noch Chancen auf weitere Kostensenkungen. Angesichts des fehlenden Umsatzwachstums kam es dann bei steigenden Personalkosten zu

einem Rückgang der Margen. Auch bei der Erweiterung der Verkaufsfläche in der Herrenabteilung wurden zusätzliche Mitarbeiter benötigt. Allerdings werden auf neuen Flächen generell zunächst einmal geringere Margen erwirtschaftet.

Die sinkende Rohertragsmarge war auch auf den schleppenden Abverkauf der Ware im Herbst und den Räumungsverkauf in der Herrenabteilung zurückzuführen. Auf die Frage nach dem Ergebnis von WORMLAND im vergangenen Jahr wollte sich Herr Münch nicht eingehend äußern. Im Hinblick auf das prognostizierte Ergebnis für 2015 wird LUDWIG BECK eine EBIT-Marge wie in 2014 erzielen. WORMLAND erzielt jedoch geringere Margen als LUDWIG BECK, teilte der Vorstand mit. Außerdem werden Anpassungsprogramme auch Zeit und Geld kosten, der Ansatz ist aber auf langfristigen Erfolg ausgerichtet.

Herr Brandenburg erkundigte sich nach den vorhandenen Flächen im Konzern. Am Marienplatz befinden sich rund 60 Prozent der Fläche im Eigenbesitz und 40 Prozent sind angemietet, informierte der Vorstand. Daneben verfügt das Unternehmen in Haar noch über eine Nutzfläche von 8.500 Quadratmetern und WORMLAND hat eine Verkaufsfläche von 13.500 Quadratmetern. Der Aktionär brachte seine Hoffnung zum Ausdruck, dass man für WORMLAND weniger als den Bruttoumsatz von rund 80 Mio. Euro bezahlt hat, was Herr Münch problemlos bestätigte.

Herr Weiß erkundigte sich nach etwaigen wesentlichen Risiken durch die Übernahme. Generell stellt sich die Frage, wie es mit dem stationären Einzelhandel weitergeht, wobei sich der Vorstand bei entsprechender Herangehensweise an die Herausforderungen für die weitere Zukunft zuversichtlich zeigte. Zudem müssen bei WORMLAND gute Standorte für neue Filialen gefunden werden und es steht auch die Entwicklung schwieriger Standorte auf der Agenda. In Summe soll die neue Gesellschaft wachsen und mittelfristig noch besser dastehen als heute, betonte Herr Greiner.

Abstimmungen

Nach dem Ende der Aussprache leitete Dr. Hausser zu den Abstimmungen über. Vom Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von 9.446.117,50 Euro, eingeteilt in 3.695.000 Aktien, waren 2.967.423 Aktien entsprechend 80,31 Prozent vertreten. Die Beschlüsse wurden alle bei wenigen Gegenstimmen und Enthaltungen im Sinne der Verwaltung gefasst.

Dies waren die Ausschüttung einer Dividende von 0,75 Euro (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl der BTU Treuhand GmbH zum Abschlussprüfer (TOP 5), die Streichung von §5 Abs.4 der Satzung (TOP 6), die Vergütung des Aufsichtsrats (TOP 7) und die Wahl von Frau Clarissa Käfer in den Aufsichtsrat (TOP 8). Vor dem Ende der Hauptversammlung verabschiedete Herr Wöhrl noch den langjährigen Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Hausser.

Fazit und eigene Meinung

LUDWIG BECK überraschte am Vortag der Hauptversammlung mit der Übernahme von WORMLAND. Mit dem Herrenfilialisten wird die zukünftige Gesellschaft ein deutlich größeres Volumen aufweisen, hatte WORMLAND in 2014 doch einen Bruttoumsatz von knapp 80 Mio. Euro. Weitergehende Informationen zum Zahlenwerk des letzten Jahres wurden jedoch noch nicht bekanntgegeben. Die Gesellschaft erhofft sich, schon recht kurzfristig Synergieeffekte beim gemeinsamen Einkauf erzielen zu können.

Durch die Übernahme verändert sich die Prognose für das laufende Jahr massiv. Die deutliche Steigerung beim EBIT wird jedoch weitgehend durch positive Einmaleffekte erreicht. Ansonsten müssen bei WORMLAND aber auch Anpassungen vorgenommen werden, die das Ergebnis belasten können. Allerdings ist der Erwerb von LUDWIG BECK auf langfristigen Erfolg ausgelegt. Mit der Übernahme kann sich LUDWIG BECK auch im Bereich der Herrenmode deutlich besser positionieren. Mittelfristig erscheint die Übernahme somit als zweites Standbein für das Unternehmen, genauere Einschätzungen sind jedoch erst bei Vorliegen der genauen finanziellen Kennzahlen möglich.

Kontaktadresse

LUDWIG BECK am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG
Marienplatz 11
D-80331 München

Tel.: +49 (0)89 / 23 69 1-0
Fax: +49 (0)89 / 23 69 1-6 00

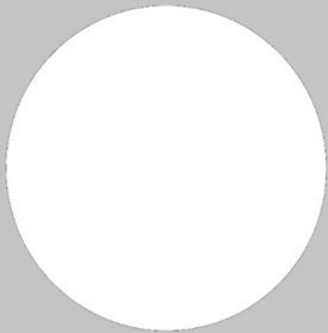
Internet: www.ludwigbeck.de
E-Mail: info@ludwigbeck.de

Ansprechpartnerin Investor Relations

Metis Tarta

Tel.: +49 (0)89 / 206 02 1-2 10
Fax: +49 (0)89 / 206 02 1-6 10

E-Mail: mt@esvedragroup.com



GSC Research GmbH
Tiergartenstr. 17
D-40237 Düsseldorf

Postanschrift:
Postfach 48 01 10
48078 Münster

Tel.: 0211 / 17 93 74 - 26
Fax: 0211 / 17 93 74 - 44