



interseroh

Medieninformation, 24. Juni 2009

Hauptversammlung der INTERSEROH SE am 24. Juni 2009

Rede des Vorstandsvorsitzenden Dr. Axel Schweitzer

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Gäste,

willkommen bei der INTERSEROH SE, Ihrer INTERSEROH SE.

Ich darf Sie im Namen des gesamten Vorstandes ganz herzlich im Kölner Congress-Zentrum begrüßen.

Die zwölf Monate seit der letzten Hauptversammlung gehören – wirtschaftlich gesehen – sicher zu den ereignisreichsten und wechselhaftesten in der Geschichte der Bundesrepublik und auch der InterSeroh-Gruppe.

Meine Kollegen und ich begrüßen es deshalb, Ihnen heute zu einer ganzen Reihe wichtiger Themen persönlich Rede und Antwort zu stehen.

Kern-Idee unseres Geschäftes ist es, sämtliche Rohstoffe des gewerblichen und privaten Verbrauchs zurück zu gewinnen, aufzubereiten und erneut in den Produktionskreislauf zurück zu führen.

Die INTERSEROH SE ist heute als einziges börsennotiertes Unternehmen in Deutschland zugleich Umweltdienstleister und Rohstoffanbieter.

Wir bieten unseren Kunden ein umfassendes Leistungsspektrum: die Beratung in Entsorgungsfragen, die Lizenzierung im Markt der dualen Systeme, innovative Logistik und Produktentwicklung bis zur Rohstofflieferung in alle Welt.

Das ist der Mehrwert für den Kunden und unser Beitrag zum Umweltschutz.



interseroh

Ja, Interseroh ist Vorreiter beim Klimaschutz. Durch uns werden jedes Jahr fünf Millionen Tonnen klimaschädliches CO₂ weniger produziert. Recycling von gebrauchten Rohstoffen ist aktiver Umweltschutz!

In meinem Vortrag, der der Bericht des gesamten Vorstandes ist, werde ich mich auf drei Fragen konzentrieren:

- I. Wie hat sich das Geschäft in den drei Segmenten der INTERSEROH SE im Jahr 2008 entwickelt?
- II. Wie sieht die Strategie aus, damit unsere INTERSEROH SE langfristig erfolgreich ist?
- III. Wie sehen wir die weiteren Perspektiven?

I. Geschäftsentwicklung 2008

Zunächst möchte ich mit Ihnen das Geschäftsjahr 2008 Revue passieren lassen und Ihnen die Entwicklung in den einzelnen Segmenten erläutern.

Wie Sie wissen, war die wirtschaftliche Situation der gesamten Branche 2008 in extremer Weise von Licht- und Schattenseiten geprägt.

Unser Umsatz und Ergebnis: Exzellent nach den ersten drei Quartalen des Jahres 2008, aber ein letztes Quartal, das zu den wirtschaftlich schwierigsten gehört, die wir je erlebt haben.

Die Lehman-Pleite im September 2008 erschütterte erst den Finanzsektor und dann sämtliche Märkte weltweit.

Vom Absturz der Realwirtschaft wurde auch die Recyclingwirtschaft unmittelbar getroffen.

Dies hat sich auch auf das Jahresergebnis der Interseroh-Gruppe ausgewirkt.

Umso wichtiger und richtiger war es, uns strategisch neu aufzustellen.



interseroh

Wir haben mit meinem Amtsantritt im Sommer 2008 konsequent daraufhin gearbeitet, Interseroh zu dem führenden Umweltdienstleister und Rohstoffanbieter in Deutschland und mittelfristig in Europa auszubauen.

Wir sind auf diesem Kurs voran gekommen. Und vor allem: Wir haben mit unseren strategischen Hausaufgaben begonnen, bevor die konjunkturelle Talfahrt der Weltwirtschaft eingesetzt hat.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

gestatten Sie mir zunächst einen Blick auf die Rahmenbedingungen, bevor ich Ihnen unser Jahresergebnis 2008 und im Anschluss unsere Strategie genauer erläutere.

Die Preise für Sekundärrohstoffe kletterten im Sommer 2008 zunächst auf Rekordhöhen. Der Zusammenbruch des weltweiten Finanzsystems bewirkte dann einen abrupten Preisabsturz an den Rohstoffmärkten.

Im Oktober fiel beispielsweise der Kupferpreis in nur einer Woche um über 1.000 Euro pro Tonne. Der Handel mit Altkunststoffen kam streckenweise so weit zum Erliegen, dass eine Preisberichterstattung nicht mehr möglich war.

Die Aufträge für den deutschen Stahlmarkt brachen im Schlussquartal 2008 um fast 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr ein und lagen damit auf einem historisch niedrigen Niveau. Entsprechend stark sank die Nachfrage nach Stahlschrott.

Ähnliches galt für den Markt für Sekundäraluminium. Im Dezember lag der Output fast 50 Prozent unter Vorjahresniveau. Die Krise der Automobilindustrie bekam auch Interseroh zu spüren, da Aluminium-Schrott primär für Gusslegierungen im Fahrzeugbau eingesetzt wird.



interseroh

Dennoch: In diesem schwierigen Umfeld hat die INTERSEROH SE erneut ein kräftiges Umsatz-Plus erwirtschaftet.

Der Erlös stieg im Berichtsjahr um über 18 Prozent auf rund 2,066 Milliarden Euro.

Das hat vor allem zwei Gründe:

Die kräftig und konstant steigenden Preise für Sekundärrohstoffe im ersten Halbjahr 2008 und eine Reihe von strategischen Akquisitionen.

Die Gewinne konnten mit dem Umsatzwachstum allerdings nicht Schritt halten und blieben deutlich unter unseren Erwartungen. Das **Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)** bewegte sich mit rund 13,52 Mio. Euro wesentlich unter dem Vorjahr. Das **Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsaufwand (EBIT)** betrug 25,52 Mio. Euro und fiel damit ebenfalls deutlich geringer als 2007 aus.

Unterm Strich hat der Konzern mit 1,44 Millionen Euro im Jahr 2008 ein positives, allerdings deutlich schlechteres Ergebnis erwirtschaftet als 2007.

Meine Damen und Herren,

um es klar zu sagen: Unser Ergebnis mag im Vergleich zu manchem Wettbewerber noch durchaus vorzeigbar sein, für uns ist es aber völlig unbefriedigend und enttäuschend.

Enttäuschend auch deshalb, weil die massiven Auswirkungen der Wirtschaftskrise unsere soliden Kennzahlen überdecken.

Mit 23 Prozent liegt unsere Eigenkapitalquote zwar leicht unter der Quote des Vorjahres, jedoch weiter auf einem guten Niveau.

Ursache für den Rückgang ist im Wesentlichen die bilanzverlängernde Zunahme der immateriellen Vermögenswerte. Entsprechend stieg die Bilanzsumme im Berichtsjahr angesichts einer Reihe von Zukäufen um zwölf Prozent auf knapp 737 Millionen Euro.

Die in der InterSeroh-Gruppe benötigte Liquidität wird durch längerfristige, festverzinsliche und bilaterale Darlehen sichergestellt.



interseroh

Die Investitionen im Jahr 2008 sind nochmals gestiegen und betragen knapp 31,6 Millionen Euro. Sie betrafen im Wesentlichen Sach- und technische Anlagen.

Die Gesamtkapitalrentabilität lag 2008 bei 4,4 Prozent und damit deutlich unter der angestrebten Zielmarke. Das Verhältnis von EBIT zu Gesamtkapital ist für den Vorstand jedoch weiterhin die wesentliche Steuerungsgröße für die Konzerngesellschaften und steht deshalb bei unserer weiteren strategischen Ausrichtung im Fokus.

Bemerkenswert ist: Seit Einsetzen des Abwärtstrends an den weltweiten Börsen erwies sich die Interseroh-Aktie – in Relation zur Peer Group unserer börsennotierten Wettbewerber – als einer der stabilsten Werte und hat sich auch gegenüber dem DAX gut behauptet.

Meine Damen und Herren, unsere Performance 2008 mag damit zwar im Branchenvergleich recht ordentlich sein, für uns gilt aber noch ein anderer Maßstab.

Sie, unsere Aktionäre, haben durch die Kursentwicklung der INTERSEROH SE schmerzhaftes Vermögensverluste zu verkraften – und das schmerzt auch uns!

Vielleicht nur ein kleiner Trost, aber dennoch schlagen wir Ihnen heute im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat eine Dividende von 14 Eurocent pro Aktie vor. Dies entspricht im Gesamtvolumen in etwa dem Konzernergebnis. Wir möchten damit einerseits unsere Strategie einer nachhaltig starken Kapitalbasis weiter fortsetzen, Ihnen andererseits aber auch zeigen, dass wir uns durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht entmutigen lassen.

Meine Damen und Herren,

wie haben sich die **einzelnen Segmente** der INTERSEROH SE 2008 entwickelt?

Hier gab es gute Nachrichten, aber auch Enttäuschendes.



interseroh

I./ A. Dienstleistung

Besonders erfreulich ist:

Im Segment Dienstleistung war unser operatives Kundengeschäft 2008 so stark wie nie!

Allein im **Dualen System Interseroh ist es gelungen, die Zahl unserer Kunden mehr als zu verdoppeln.** Und nicht nur das. Im Marktanteil-Ranking der neun dualen Systemanbieter ist Inter-seroh im ersten Quartal 2009 von Platz 3 auf Platz 2 aufgestiegen.

Das ist ein toller Erfolg!

Bei der Lizenzierung von Verkaufsverpackungen sind wir heute der zweitgrößte Anbieter in Deutschland. Das ist das Ergebnis eines Mix aus nachhaltigem Vertragsmanagement und hoher Beratungskompetenz. Wir sind dem ruinösen Preiswettbewerb einiger Wettbewerber beim Verkaufsverpackungsrecycling nicht gefolgt: Und dabei bleibt es auch.

Interseroh hat dadurch im Jahr 2008 bewusst auf Umsatz verzichtet.

Der Erlös im Segment Dienstleistung ging auf rund 315 Mio. Euro leicht zurück, das Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT) sank auf 20,85 Mio. Euro, das Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT) auf 15,32 Mio. Euro. Diese Rückgänge sind im Wesentlichen auf den Verzicht auf margenschwache Geschäfte zurückzuführen.

I./ B. Stahl- und Metallrecycling

Im Segment Stahl- und Metallrecycling haben wir 2008 akquisitionsbedingt unsere gehandelten **Tonnagen deutlich gesteigert.** Im deutschen Ranking der Schrottaufbereiter rangiert Inter-seroh unter den Top 3, in Europa unter den Top 5, im Nichteisen-Metallschrotthandel und -recycling gehören wir zu den führenden Drei.

Das Jahr 2008 war jedoch ein von stark volatilen Preisen geprägtes Jahr. Die Leitschrottsorte 2 (Neuschrotte) notierte bei der Wirtschaftsvereinigung Stahl im Juni mit über 425 Euro pro Tonne,



interseroh

im November nur noch bei rund 218 Euro pro Tonne. Zwar zogen die Preise im Dezember wieder leicht an, dies erwies sich aber als nicht nachhaltig.

Parallel zur Preisentwicklung verlief die Schrottnachfrage – und damit die für Interseroh weit wichtigere Größe. Während es im ersten Halbjahr keine Absatzprobleme für Stahlschrotte gab, sank die Nachfrage im 4. Quartal deutlich. Bindende Verträge wurden von einzelnen Kunden schlicht ignoriert. Das war eine neue Erfahrung. Wir haben unverzüglich reagiert: mit Kapazitätsanpassungen und Kostenreduktion.

Der Umsatz im Segment Stahl- und Metallrecycling stieg dennoch – unter anderem durch Akquisitionen – um über 340 Millionen Euro auf rund 1,562 Mrd. Euro. Das Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT) belief sich auf -1,12 Mio. Euro, das Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT) auf 15,53 Mio. Euro.

I./ C. Rohstoffhandel

Kommen wir nun zu unserem Segment **Rohstoffhandel**:

Im Bereich Altpapier konnte Interseroh **ihre Mengen kontinuierlich** erhöhen. Insgesamt stieg die vermarktete Menge Altpapier von rund 1,3 auf 1,4 Millionen Tonnen – und damit überproportional zum Markt.

Aber auch hier: Preisrekorde und hohe Nachfrage nach Sekundär-Kunststoffen im Sommer – ab Oktober dann Nachfragerückgänge und Preisabschläge.

Der Absatz in den asiatischen Raum kam ab Anfang Oktober fast vollständig zum Erliegen. In der Folge wurden gültige Verträge nicht erfüllt, was Wertberichtigungen in zweistelliger Millionenhöhe erforderlich machte.

Der Umsatz im Segment Rohstoffhandel stieg um fast 21 Mio. Euro auf 222,6 Mio. Euro, das Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT) sank auf -7,58 Mio. Euro, das Ergebnis vor Ertragsteuern und Zinsen (EBIT) auf -5,50 Mio. Euro.



II. Strategie

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich von den Zahlen zur Strategie kommen.

Das Ausmaß der historischen Wirtschaftskrise konnte niemand voraussehen, auch wir nicht!

Absehbar war jedoch, dass sich die Überhitzung an den Rohstoffmärkten nicht endlos fortsetzen würde.

Diese Prognose habe ich bereits bei meinem Amtsantritt im August 2008 in aller Öffentlichkeit präsentiert.

Deshalb haben wir früh reagiert!

Ziel des Vorstandes war und ist es, die Interseroh-Gruppe stärker vertikal auszurichten.

Diese Änderung in unserer grundsätzlichen Strategie haben wir vor Einsetzen der Krise an den Rohstoffmärkten eingeleitet.

Dieser Vorsprung ist jetzt unser Vorteil.

Wir haben die feste Überzeugung: Mittelfristig werden sich nur diejenigen Unternehmen am Markt behaupten, die den Sprung vom Spezialisten zum Komplettanbieter schaffen.

Für diesen Sprung zum Umweltdienstleister mit einem umfassenden Produktportfolio braucht Interseroh einen starken Partner. Diesen sehen wir in der ALBA-Unternehmensgruppe.

ALBA hat Schwerpunkte in der Entsorgung, beim Wertstoff- und Facility-Management.

Das Kerngeschäft von Interseroh ist: Dienstleistungen rund um das Verpackungs- und Produktrecycling sowie der Rohstoffhandel, insbesondere mit Stahl- und Nichteisen-Schrotten.



interseroh

Gemeinsam decken Interseroh und ALBA damit die gesamte Wertschöpfungskette aus Lizenzierung, Erfassung, Aufbereitung und Vermarktung von Sekundärrohstoffen ab.

Wir wollen unseren Kunden in der Tat das gesamte Spektrum an Umwelt- und Recyclingdienstleistungen offerieren und gleichzeitig Synergiepotenziale heben.

Wir wollen unter dem virtuellen Dach der „ALBA Group“ Interseroh so zu dem führenden Umweltdienstleister und Rohstoffanbieter in Deutschland und mittelfristig in Europa ausbauen!

Wir wollen, dass ALBA und Interseroh in ihren unterschiedlichen Geschäftsfeldern so miteinander kooperieren, dass die Ertragsstärke beider Unternehmen steigt.

Und wir profitieren schon jetzt:

Allein durch den Abschluss gemeinsamer Rahmenverträge im Versicherungsbereich sparen wir jährlich eine hohe sechsstellige Summe an Prämien – und zwar bei gleicher Risikoabdeckung.

Grundsätzlich gilt: Interseroh und ALBA arbeiten nur dort zusammen, wo es für beide Unternehmen Vorteile bringt.

Um die Zusammenarbeit auf eine sichere, verlässliche und transparente Grundlage zu stellen, haben die Interseroh-Gruppe und die ALBA-Unternehmensgruppe Anfang 2009 einen Kooperationsvertrag geschlossen.

Dieser Vertrag verpflichtet beide Parteien, bei ihrer Zusammenarbeit keine für eine der beteiligten Unternehmensgruppen nachteiligen Geschäfte zu schließen.

Um dem Drittvergleich Rechnung zu tragen, wurde zudem vom Interseroh-Vorstand ein Clearance Committee bestellt. Aufgabe des Komitees ist es, Geschäfte zwischen den Unternehmensgruppen zu dokumentieren, sowie die Einhaltung des Drittvergleichsgrundsatzes zu kontrollieren.

Mit diesem strengen Prozedere stellen wir sicher, dass zwischen Interseroh und ALBA keinerlei Verträge zum Nachteil Ihrer INTERSEROH SE geschlossen werden.



interseroh

Für das Geschäftsjahr 2008 hat der Vorstand zudem bereits freiwillig, wie Sie dem Geschäftsbericht entnehmen konnten, einen Abhängigkeitsbericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen entsprechend § 312 Aktiengesetz erstellen lassen. Dieser wurde im Rahmen des Jahresabschlusses von KPMG geprüft und testiert.

Dies setzen wir selbstverständlich 2009 fort.

Meine Damen und Herren,

soweit zu unserer grundsätzlichen Ausrichtung.

Lassen Sie mich jetzt erläutern, welche Maßnahmen der Vorstand ergriffen hat, um den **aktuellen Herausforderungen** durch die Wirtschaftskrise zu begegnen.

Während in der Interseroh-Gruppe in der ersten Jahreshälfte 2008 zunächst das externe Wachstum fortgesetzt wurde, richtet sich der Fokus seit August 2008 stark auf die Integration der neu hinzugekommenen Gesellschaften. Wir wollen und müssen Synergien innerhalb der Interseroh-Gruppe stärker nutzen und unsere Einkaufs- und Verkaufsmacht so weiter steigern. Angesichts der aktuellen Absatzkrise steht die bessere Vernetzung der rund 100 Einzelgesellschaften der Interseroh-Gruppe nun im Vordergrund.

Insbesondere in der Bündelung von Stoffströmen liegt der Schlüssel zu den Größenvorteilen, die die Interseroh-Gruppe für sich als Hebel nutzen möchte.

Unser Credo lautet: Das Recht auf weiteres Wachstum müssen wir uns erst erarbeiten.

So haben wir die vergangenen Monate genutzt, um unsere Geschäftsprozesse weiter zu optimieren. Bereits frühzeitig, im September vergangenen Jahres, haben wir mit einer Reihe von Sofortmaßnahmen begonnen, um unsere Organisation kurzfristig an sinkende Mengen anzupassen.



interseroh

Mit einem umfangreichen Ergebnis-Sicherungsprogramm durch Umsatzsteigerung und Kostensenkungs-Maßnahmen wollen wir in diesem Jahr ein Volumen von mehr als 30 Millionen Euro heben.

Was heißt das konkret?

II./ A. Strategie Stahl- und Metallrecycling

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Segment Stahl- und Metallrecycling war die Nachfrage nach Stahlschrotten auch in den ersten drei Monaten dieses Jahres sehr gering. Ebenso setzte sich der Preisrückgang weiter fort.

Wir müssen davon ausgehen, dass der Bedarf an Stahlschrott auch in den nächsten Jahren unter dem Niveau des Jahres 2007 liegen wird. Die Produktionskürzungen deutscher Stahlwerke in den ersten Monaten des laufenden Jahres lassen einen weiteren Rückgang des monatlichen Schrottbezugs befürchten. Bis 2012 wird sich der Absatz von Stahlschrott in Deutschland laut Prognosen der Branchenverbände um rund ein Fünftel gegenüber 2007 verringern.

Im Europa der 27 rechnen wir in den nächsten drei Jahren ebenfalls mit weiter sinkenden Mengen.

Unsere Antwort darauf ist:

+ Ein verstärkter Export in Märkte mit struktureller Unterversorgung, wie beispielsweise Südeuropa und Asien.

+ Damit volle Ausnutzung der Arbitrage zwischen lokalen und internationalen Märkten zu unseren Gunsten.

+ Verbesserte Koordination zwischen den über 90 Schrottplätzen der Interseroh-Gruppe in Deutschland.



interseroh

+ Weiterer Ausbau unseres Handelsgeschäfts mit Nichteisen-Metallschrotten.

Erfreulicherweise zeigt der Markt für Aluminium- und Kupferschrott seit Jahresbeginn erste Erholungstendenzen in Asien. Wir gehen deshalb davon aus, dass sich die Verwertungsmöglichkeiten weiter in die Schwellenländer verlagern und haben damit begonnen, unsere Absatzwege entsprechend anzupassen.

Besonders auf dem Markt für Nichteisen-Metalle rechnen wir mit einer zügigen Erholung, vorrangig getrieben durch die Konjunkturprogramme in China. Dennoch geht dies mit starken Volatilitäten einher.

Das Gebot der Stunde lautet: Konsequente Koordination und schnelle Reaktion auf sich verändernde Märkte. So kann InterSeroh ihre margenorientierte Expansion fortsetzen.

Wir haben deshalb im Segment Stahl- und Metallrecycling im Januar unsere Führungsstruktur neu geordnet. Es gibt drei neue Regional- und zwei Zentralverantwortliche für die Bereiche Stahlschrott- und Nichteisenschrott. Sie koordinieren die überregionalen Kontakte zu Kunden und Abnehmern. Sie kümmern sich um die Optimierung der internen Prozesse, zum Beispiel durch Bündelung von Einkaufsverträgen, ein konsequentes Forderungsmanagement und die Einführung einheitlicher Benchmarks.

(Erläuterungen zu Top 15)

Auch vor diesem Hintergrund legen der Vorstand der INTERSEROH SE und die Geschäftsführung der INTERSEROH Hansa Recycling GmbH Ihnen heute den Entwurf eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages zwischen der INTERSEROH SE und der INTERSEROH Hansa zur Abstimmung vor. Der detaillierte Bericht des Vorstandes zu TOP 15 wurde Ihnen am 15. Mai mit Veröffentlichung der Einladung zur Hauptversammlung im elektronischen Bundesanzeiger und in den Räumen der Gesellschaft zur Einsicht zur Verfügung gestellt. Mit gleichem Datum war er im Internet verfügbar und liegt Ihnen auch heute mit den auslegungspflichtigen Unterlagen vor.



interseroh

Lassen Sie mich Ihnen den Inhalt deshalb nur kurz zusammenfassen:

- Mit dem abzuschließenden Unternehmensvertrag wird die Leitung der INTERSE-ROH Hansa der INTERSEROH SE unterstellt. Die INTERSEROH SE ist demgemäß berechtigt, der Geschäftsführung der INTERSEROH Hansa Weisungen hinsichtlich der Leitung der Gesellschaft zu erteilen.
- Die INTERSEROH Hansa ist verpflichtet, ihren ganzen Gewinn an die INTERSE-ROH SE abzuführen. Umgekehrt ist die INTERSEROH SE verpflichtet, einen etwaigen Jahresfehlbetrag der INTERSEROH Hansa entsprechend § 302 Aktiengesetz auszugleichen.

Der Abschluss des Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages trägt dazu bei, dieses Segment noch stärker als bisher in die Konzernstruktur einzubinden und die Interessen der INTERSEROH SE noch besser im Segment Stahl- und Metall durchzusetzen.

Vorrangig dient der Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag jedoch der Begründung einer körperschaftsteuerlichen Organschaft zwischen der INTERSEROH SE und der INTERSEROH Hansa nach § 14 Körperschaftsteuergesetz (KStG) und einer gewerbesteuerlichen Organschaft nach § 2 Abs. 2 Satz 2 Gewerbesteuergesetz (GewStG).

Die körperschaftsteuerliche und gewerbesteuerliche Organschaft bewirken eine zusammengefasste Besteuerung der INTERSEROH SE und der INTERSEROH Hansa. Hierdurch wird ein zeitgleicher steuerlicher Ergebnis- bzw. Verlustausgleich ermöglicht, sodass nur bei der INTERSEROH SE als Organträgergesellschaft Körperschafts- und Gewerbesteuer auf Basis der verrechneten positiven und negativen Ergebnisse anfällt.

Der Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag liegt Ihnen im Entwurf vor. Wir bitten Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, um Ihre Zustimmung.



interseroh

II./B. Strategie Dienstleistung

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

soweit zur Strategie im Segment Stahl- und Metallrecycling und zum Tagesordnungspunkt 15.

Im Segment Dienstleistung setzt Interseroh weiterhin auf ihr Image als Qualitätsführer sowie flexible, auf die Kunden zugeschnittene Dienstleistungskonzepte.

Noch in diesem Sommer wollen wir vom TÜV Rheinland fünf unserer wichtigsten Dienstleistungsbereiche für ihre hervorragende Qualität neu zertifizieren lassen.

Ziel für 2009 ist es, trotz hohen Wettbewerbsdrucks, das Geschäftsvolumen innerhalb der Interseroh Dienstleistungs GmbH zu steigern – mit entsprechendem Effekt auf die Margen.

Im ersten Quartal dieses Jahres lag der Umsatz in diesem Segment bereits leicht über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Mit dem Ausbau neuer Geschäftsfelder soll die Wettbewerbsposition der Gruppe weiter gestärkt werden.

Im Fokus steht neben der Konzentration auf weiteres Wachstum im Dualen System Interseroh, der Ausbau unserer Aktivitäten im nicht vom Gesetzgeber regulierten Bereich.

Erste beachtliche Erfolge sind bereits sichtbar: Mit Unternehmen der Kunststoffindustrie haben wir eine neue Generation von Kunststoffprodukten entwickelt, die zu 100 Prozent aus Recyclingmaterial aus der gelben Tonne hergestellt werden.

Damit schließt Interseroh den Kreislauf der Rohstoffe. Wir erfassen nicht nur Verpackungsabfälle und führen sie der Verwertung zu, wir forschen und arbeiten auch an der Entwicklung neuer, umweltfreundlicher Produkte.

Vertriebsseitig sehen wir Potenzial durch ein verstärktes Cross-Selling. Bereits jetzt verkaufen wir an circa 20 Prozent unserer Kunden zwei Interseroh-Produkte, an fünf Prozent der Kunden drei



interseroh

Produkte oder mehr. Wir entwickeln uns somit zu einem Multi-Produkt-Anbieter. Diesen Weg gilt es weiter zu verfolgen.

In unserem Kernbereich der Lizenzierung von Verpackungen rechnen wir durch die fünfte Novelle der Verpackungsverordnung über das Gesamtjahr mit einem Mengenwachstum bei den lizenzierten Verkaufsverpackungen.

Dies wäre eine echte Trendwende im Markt und ein positiver Impuls für InterSeroh.

Ein potenzielles Risiko besteht allerdings in einer fehlenden Kontrolle beim Vollzug der neuen Novelle. Hier erwarten wir vom Gesetzgeber ein klares Signal.

II./ C. Strategie Rohstoffhandel

Im Segment Rohstoffhandel hat sich der Absatz von Altpapier und verschiedenen Kunststoff-Sorten im ersten Quartal 2009 auf schwachem Niveau stabilisiert.

Somit haben wir beim Preis- und Mengeneinbruch das Schlimmste hinter uns.

Die Nachfrage aus China nach hochwertigen Sekundärkunststoffen ist derzeit so hoch, dass sie aufgrund der zurück gehenden Sammelmenge in Deutschland nicht befriedigt werden kann.

Um diese Lücke zu schließen, werden wir unsere Aktivitäten in West- und Südeuropa ausbauen.

InterSeroh ist aktuell einer der größten Exporteure von Sekundärkunststoffen und wird diese Position weiter ausbauen.

Auf der Basis des Kooperationsvertrages mit der ALBA-Unternehmensgruppe haben wir die Chance, unsere Sekundärrohstoffe zu größeren Mengen zu bündeln und so bessere Einkaufs- und Absatzkonditionen zu erzielen.

In der Sparte Altholz haben wir bereits 2008 mit einem umfangreichen Restrukturierungsprogramm begonnen, zu dem auch der Verkauf unrentabler Holzkontore gehörte.



interseroh

Mit der Umsetzung dieser Maßnahmen sehen wir uns zugleich als Anbieter von Material zur thermischen Verwertung als auch als Partner der Holzwerkstoffindustrie gut positioniert.

Meine Damen und Herren,

auf Konzernebene haben wir mit der Umwandlung der INTERSEROH AG in eine europäische Aktiengesellschaft INTERSEROH SE (Societas Europaea) zum 24. September 2008 die fortschreitende Internationalisierung unserer Geschäftstätigkeit unterstrichen.

Zudem haben wir unsere Ziele zur Effizienzsteigerung deutlich angehoben.

Mit mehr als 200 Maßnahmen werden wir unsere Ertragskraft steigern und unsere Ausgaben in allen drei Segmenten signifikant senken.

Wir erwarten mehrere Millionen Euro an Potenzial aus Margenoptimierungen und einer schlanke-
ren Verwaltungsstruktur sowie mehr als 20 Millionen Euro durch Senkung des laufenden Betriebsaufwandes.

Vor diesem Hintergrund war es auch dem Gesamtvorstand wichtig, ein positives Zeichen zu setzen. Angesichts der wirtschaftlich schwierigen Rahmenbedingungen haben wir dem Aufsichtsrat Ende März mitgeteilt, dass der amtierende Vorstand für 2008 auf seine kompletten Boni verzichtet.

III. Ausblick

Meine Damen und Herren,

wie geht es weiter?

Im Zuge der Wirtschaftskrise werden starre und finanzschwache Wettbewerber vom Markt verschwinden. Umso besser sind die Perspektiven für diejenigen Unternehmen, die ihre Strukturen zügig und flexibel an die Erfordernisse ihrer Kunden anpassen.

Dazu gehört die INTERSEROH SE!



interseroh

Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht. Wir haben uns auf die mittel- und langfristigen Herausforderungen des Marktes eingestellt.

Gerade angesichts der konjunkturellen Lage erweist sich unsere strategische Neuausrichtung als wichtiger und richtiger denn je.

Gleichwohl bleibt das Marktumfeld schwierig. In den nächsten Monaten und Jahren wird sich der Konsolidierungsdruck weiter verschärfen. Allein im ersten Quartal 2009 ist die Zahl der Insolvenzen in Deutschland laut Statistischem Bundesamt um zehn Prozent gestiegen. Die Weltbank rechnet sogar damit, dass die globale Wirtschaft in diesem Jahr um drei Prozent schrumpft.

Unser Blick richtet sich deshalb nach vorn:

Den strategisch wichtigsten Schritt zur Stärkung unserer Markt- und Wettbewerbsposition haben wir mit Beginn des Jahres 2009 getan.

Mit der Aufstellung der INTERSEROH SE unter dem Dach der ALBA Group werden wir die Chance nutzen, durch intelligente Vernetzung neue Kunden zu gewinnen.

In Zusammenarbeit mit der ALBA-Unternehmensgruppe sind wir in der Lage, die gesamte Wertschöpfungskette aus Erfassung, Wiedergewinnung, Veredlung und Vermarktung von Rohstoffen abzudecken.

Notwendige, auch schmerzhafteste Maßnahmen, wurden unverzüglich vom Vorstand eingeleitet – hinsichtlich der Kosten und der Strukturen.

Interseroh wird deshalb zu den Unternehmen gehören, die gestärkt aus der Krise hervorgehen!

Nach dem in den letzten Monaten eingetretenen Mengen- und Preiseinbruch hat sich die Lage auf den Absatzmärkten stabilisiert.



interseroh

Gleichzeitig sind und bleiben wir von der wirtschaftlichen Entwicklung in anderen Branchen und Märkten abhängig.

Unsere Erwartung ist: Nach einem sehr schlechten ersten Quartal 2009 wird sich die Konjunktur im zweiten Halbjahr 2009 erholen und damit auch unser Geschäft.

Ich versichere Ihnen: Ihr Unternehmen, die INTERSEROH SE, ist im Kern gesund und auf dem richtigen Weg!

Lassen Sie mich Ihnen die Gründe noch einmal zusammen fassen:

+ Wir können Interseroh durch die Kooperation mit ALBA zu dem führenden Umwelt-dienstleister und Rohstoffanbieter weiter entwickeln – mit einem einzigartig breiten Produktportfolio.

+ Wir haben auf die weltweite Wirtschaftskrise unverzüglich reagiert – mit einem umfangreichen Maßnahmenpaket zur Ertragssicherung.

+ Wir haben im Segment Stahl- und Metallrecycling eine neue Führungsstruktur und eine neue Absatzstrategie. Wir schaffen die Plattform für weiteres, gesundes Wachstum.

+ Wir machen uns im Segment Dienstleistung Zug um Zug unabhängiger vom Gesetzgeber. Wir werden gleichzeitig unseren Marktanteil im dualen System weiter steigern.

+ Wir vergrößern im Segment Rohstoffhandel durch die Bündelung von Stoffströmen deutlich unsere Marktmacht. Wir verbessern damit unsere Einkaufs- und Absatzkonditionen.

+ Wir schaffen uns durch die bessere Vernetzung der Einzelgesellschaften der Interseroh-Gruppe mittelfristig die Basis, aktiver Konsolidierer am Markt zu sein – über alle Segmente hinweg.



interseroh

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

wir haben die Chance, unsere Position im Wettbewerb nachhaltig zu verbessern.

Wir konnten bereits jetzt in wichtigen Bereichen – trotz Wirtschaftskrise – Kunden und Marktanteile dazu gewinnen. Wir haben in anderen Geschäftsfeldern die Voraussetzungen dafür geschaffen.

Jetzt gilt es, den eingeschlagenen Kurs konsequent zu halten!

Dabei setzen wir auf unsere hervorragende Führungsmannschaft und unsere hoch motivierten Mitarbeiter, ihnen allen will ich auch in diesem Rahmen danken.

Vor allem aber Ihnen, unseren Aktionären, möchte ich heute persönlich meinen Dank für Ihre Treue zur Interseroh-Gruppe aussprechen.

In Zeiten des Klimawandels und der Ressourcenknappheit ist die Interseroh-Gruppe mit ihrem breiten Spektrum an Umweltdienstleistungen und Recyclingaktivitäten eines **der zukunftsreichsten Unternehmen in Deutschland**.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Wir freuen uns auf Ihre Fragen!

Die Interseroh SE mit Sitz in Köln, ein eigenständiges Unternehmen der ALBA Group, verfügt über 100 Standorte und rund 2.200 Mitarbeiter in Europa. Sie steht für qualitativ hochwertiges Recycling und moderne Kreislaufwirtschaft. Sammeln, Transportieren, Aufbereiten und Verwerten leerer Verpackungen, ausgedienter Produkte und von Almetallen in mehreren europäischen Ländern sind ihre Aufgaben. Interseroh garantiert der Industrie für ihre Produktion so die Beschaffung wertvoller Sekundärrohstoffe, die weltweit gehandelt werden. Im Jahr 2008 waren dies rund 5,8 Millionen Tonnen Sekundärrohstoffe, die Gruppe erwirtschaftete einen Umsatz von rund 2,066 Milliarden Euro.

Weitere Informationen rund um die Themen Rohstoffe und Recycling finden Sie unter www.interseroh-news.de.