

Rede auf der Hauptversammlung der Ludwig-Beck AG

ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrter Vorsitzender,

mein Name ist Frau Dr. Andrea Winter, ich vertrete Aktionäre der Ludwig-Beck AG die ihre Stimmen auf die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz übertragen haben.

Zu allererst ein Wort zu Ihrem Termin der Hauptversammlung: Heute finden alleine in Bayern nahezu 10 Hauptversammlungen statt – darunter 3 Dax-Unternehmen. Finden Sie bitte für nächstes Jahr einen besseren Termin. Wir Aktionäre wollen zur Hauptversammlung von Ludwig Beck kommen und nicht die Würfel entscheiden lassen müssen.

Das Jahr 2010 lief prachtvoll für Ludwig-Beck. Es war das erfolgreichste Jahr in der Firmengeschichte von Ludwig-Beck und im April haben Sie nun auch ihr 150-jähriges Firmenjubiläum gefeiert. Ein Jubel Jahresabschluss für dieses Jubiläum. Die Aktionäre sind auch zufrieden mit der Kursentwicklung und den Geschäftszahlen. Das Ergebnis je Aktie liegt bei EUR 1,74 und damit komm ich gleich zum ersten Wertmutstropfen. Die Dividende ist mit 35 Cent pro Aktie gleich geblieben wie im letzten Jahr und fällt nicht gerade üppig aus. Da werden gerade einmal 20,1 % des Ergebnisses ausgeschüttet, obwohl es ein hervorragendes Jahr war und Sie in diesem Jahr Jubiläum feiern. Also, Herr Münch und Herr Greiner, da muss sich im nächsten Jahr was tun. Ich erwarte nicht nur einen signifikanten Anstieg der Dividende, sondern auch einen Jubiläumsbonus.

Im Weiteren möchte ich Sie, Herrn Greiner, als Vorstand der Ludwig-Beck AG begrüßen. Wir kennen Sie ja schon aus dem Aufsichtsrat, vielleicht können Sie uns Ihre Vorstellung für Ihre Tätigkeit als Vorstand der Ludwig-Beck AG erläutern.

Hierzu auch noch eine Anmerkung:

Herr Münch, Sie sind als Vorstand – darf ich dies so sagen – schon Urgestein der Ludwig-Beck AG. Ihre Position Herr Greiner, also die Position des Vorstands des Einkauf, Verkauf und Marketing wurde in den letzten Jahren relativ oft neu besetzt. Diese Vorstands-Rochade

hat der Gesellschaft bisher nicht geschadet. Es scheint aber notwendig etwas mehr Stetigkeit hineinzubringen.

Kommen wir zum Geschäft. Ludwig Beck hat ja schon seit langem eine Sonderkonjunktur. Sie spüren eine mögliche Kaufzurückhaltung von Kunden oft nicht so stark wie andere Unternehmen. Deshalb zu allererst meine Frage an Sie im Hinblick auf das laufende Geschäftsjahr: Wie sieht es zur Zeit aus? Spüren Sie, dass die Kunden verunsichert sind durch Finanzkrise, einem möglichem Auseinanderbrechen der Eurozone, die Atomkrise in Japan, - oder ist die Stimmung bei Ihrer Kundschaft einfach gut?

Wie sehen Sie im Moment den Wettbewerb in München? Da gibt es das neue Haus Oberpollinger, es gibt Loden-Frey. Spüren Sie Konkurrenz oder haben Sie eine so gute Wettbewerbsposition, dass Sie auch durch Sonderaktionen dieser beiden Wettbewerber nicht wirklich berührt werden?

Die Rohstoffpreise steigen, dies gilt auch für Baumwolle, Seide und all die Fasern, die für die Couture-Kleidung benötigt werden. Merken Sie ein Anziehen Ihrer Einkaufspreise? In wie weit können Sie Preissteigerungen weitergeben oder sinkt hier die Marge?

Es gibt immer die Frage nach der Veränderung im Aktionärsbesitz. Inzwischen hält Herr Wöhrl rund 80 %. Ist Ihnen bekannt, ob es Pläne gibt den Streubesitz aufzukaufen und einen Squeeze-out durchzuführen? Wird die Aktie gezielt aufgekauft?

Meine Damen und Herren, Ludwig-Beck macht den Aktionären Freude, ich kann nur hoffen, dass es so weiter geht.