

Sehr geehrte Damen und Herren

Zunächst möchte ich mich für diejenigen welche heute an unserer Versammlung teilnehmen und mich nicht kennen kurz vorstellen.

Mein Name ist Henry Schipper, ich war einer der Gründer und bin seit 2011 der Vorstand dieser Gesellschaft.

Auch ich möchte Sie recht herzlich zu unserer heutigen online HV begrüßen.

Wie Sie alle wissen haben besondere Umstände welche unser wirtschaftliches und gesellschaftliches Leben seit Jahresanfang dramatisch verändert haben, uns veranlasst die diesjährige HV in dieser Art und Weise abzuhalten.

Dieses ist für uns alle ein Novum und ich denke nicht nur ich, sondern die Mehrzahl der Teilnehmer würden eine präsenste HV so wie wir sie kennen, einer solchen Veranstaltung vorziehen.

Jedoch gilt es in einer demokratischen Gesellschaft Gesetze und Vorschriften die auf Mehrheiten beruhen umzusetzen und zu akzeptieren, auch wenn man persönlich, und das sind die Vorzüge einer Demokratie, anderer Meinung sein darf.

Nachdem unsere heutige Veranstaltung keine Fragen der Aktionärinnen und Aktionäre zulässt, und auch keine Fragen im Vorfeld der HV an die Gesellschaft gestellt wurden, lassen Sie mich trotzdem einige Worte zu dem abgelaufenen Geschäftsjahr 2019 deren Zahlen Ihnen mit der Einladung übersendet wurden, und auch zum laufenden GJ 2020 sagen:

Das GJ 2019 erwies sich als eines der schwierigsten seit Gründung der Gesellschaft im Jahre 2005.

Dieses spiegelt sich natürlich auch in unserem Ergebnis für 2019 wider. Der Lebensmittelgroßhandel zählt mit einer durchschnittlichen Umsatzrendite von 2,5 % bekannter Mäsen zu den renditeschwachen Branchen.

Unsere Ergebnisse aus den GJ 2017 fielen mit 2,33 % und 2,37 % in 2018 noch sehr zufriedenstellend aus.

Mit einer Umsatzrendite von 1,75 % im GJ 2019 konnte aus verschiedenen Gründen ein solches Ergebnis aus den Vorjahren aber nicht mehr erreicht werden.

So konnte zum Beispiel nach einer langanhaltenden Verhandlung ein wichtiger Liefervertrag **nur** mit einem Preisabschlag fortgeführt werden.

Hierbei wurde unser Kunde mit der Preisofferte eines Mitbewerbers konfrontiert und es drohte ein Delisting mit einem massivem Umsatzverlust, was wiederum zu einer Nichtabnahme von vorkalkulierten Mengen bei uns zur Folge gehabt hätte.

Somit ist der Preisdruck welcher seit Jahren die großen Handelsketten auf deren Lieferanten ausüben, unmittelbar bei uns und unserem Produzenten angekommen.

Das hat zur Folge, dass auch Kosten welche in der Beschaffung der Ware begründet sind, nicht im vollem Umfang weitergegeben werden können, da wiederum die Abnehmer unsere Kunden (Diese sind bekannter Maßen die großen Discounter wie ALDI, LIDL, REWE, EDEKA) welche seit einiger Zeit in einem regelrechten Unterbietungswettkampf um Marktanteile zu gewinnen die Preisspirale nach unten drehen, diese Kosten nicht akzeptieren.

Auch mit einem weiteren Trend sah sich die Gesellschaft im GJ 2019 konfrontiert.

Zunehmend suchen Hersteller den direkten Kontakt zu den Produzenten um die Wertschöpfungskette zu verkürzen.

Die Großhandelskette ist von immer mehr Umgehungs- und Ausschaltungstendenzen bedroht.

So ist ein Hersteller, welcher im europäischen Ausland seinen Sitz hat, direkt an unseren Produzenten herangetreten, um die Produkte direkt zu beziehen. Es wurde die Forderung an unseren Produzenten gestellt Ware nur ohne Zwischenhandel zu beziehen.

Hier werden zurzeit die Modalitäten mit unserem Produzenten verhandelt, wie dieses in Zukunft abgewickelt werden soll.

Jedoch gab es im GJ 2019 auch positive Aspekte. So konnte im September nach den Verhandlungen deren Ergebnis zwar die bereits erwähnte Preisreduktion notwendig machte, gleichzeitig eine strategische Partnerschaft mit dem Kunden eingegangen werden, welche eine Zusammenarbeit über einen zweijährigen Lieferzyklus zur Vereinbarung hatte. Als Ergebnis der Preisreduktion konnten auch unmittelbar zwischenzeitlich verlorengegangene Umsätze wieder zurückgeholt werden.

Zudem konnten wir ebenfalls im September 2019 einen lang umworbenen Produzenten, welcher in der Vergangenheit ausschließlich mit Konkurrenzprodukten arbeitete, für die Saison 2019/2020 gewinnen.

Dieses ist umso positiver zu bewerten, da im Lebensmittelhandel ein großer Verdrängungswettkampf um Marktanteile stattfindet.

Mit der Belieferung dieses Kunden erreichen wir Endkunden, welche bisher nicht durch einen unsere anderen Kunden bedient wurden.

Dieser positive Trend zeigt sich in unseren Zahlen seit Oktober 2019 und hat sich trotz der im Frühjahr 2020 ausbreitenden CORVID-19 Pandemie mit allen damit verbundenen Beeinträchtigungen bis heute nicht nachteilig beeinflusst.

Wir haben uns daher Anfang März 2020, zu einem Zeitpunkt als wir uns alle noch nicht vorstellen konnten wie weitreichend diese Pandemie unser komplettes wirtschaftliches und soziales Leben verändern wird, entschlossen wie gewohnt eine Ausschüttung an unsere Aktionärinnen und Aktionäre vorzunehmen über die Sie heute noch abstimmen sollen.

Viele Gesellschaften hätte diesen Beschluss nachdem nur 3 Wochen später sich die Dimensionen dieser Maßnahmen zwar abzeichneten, niemand aber seriös abschätzen konnte wie die wahren Auswirkungen sind, diese Entscheidung entweder revidiert oder zumindest neu bewertet.

Jedoch haben die damalige Auftragslage uns in unserer Entscheidung bestärkt, auch in diesem Jahr den Großteil unseres Ertrages aus 2019 an unsere Aktionärinnen und Aktionäre auszuschütten.

Wie sich im Verlauf des bisherigen Geschäftsjahres zeigt hat sich unsere Einschätzung bewahrheitet, und es konnte bereits jetzt nach nur 9 Monaten der Umsatz des letzten Jahres erreicht werden, bei jedoch unbefriedigender Marge.

Somit zählen wir allem Anschein nach zu den Profiteuren dieser globalen Krise.

### **Lassen wir uns aber nicht täuschen.**

Zwar impliziert die Notwendigkeit der Ernährung eine Konjunkturabhängigkeit, jedoch sollte man nicht verkennen, dass es sich bei unseren Produkten um spezielle, nicht der Grundnahrung dienenden Produkte handelt.

Diese Spezialisierung könnte sich allerdings in Zukunft, sollte die Krise nicht bald bewältigt sein, und wir einen Weg finden um in eine Normalität zurück zu kehren, doch als Konjunkturabhängig erweisen.

Noch hält der Trend ungebremst an und auch die Vorbestellungen für die kommende Saison 2021/2022 lassen bei unseren Kunden keine Zurückhaltung erkennen, jedoch ist zu verzeichnen, dass mehr Umsatz mit geringeren Margen das Szenario der näheren Zukunft sein wird.

Dieses bedeutet für die Gesellschaft eine noch stärkere Konzentration auf das Forderungsmanagement, welches jedoch seit jeher mit größter Sorgfalt überwacht wird.

Auch spricht das geringe Ausfallrisiko unserer Kundschaft nach Angaben des CRI mit 1,76 % für eine geringe Wahrscheinlichkeit eines Totalausfalles einer Forderung.

Ich möchte mich als Vorstand der Gesellschaft bei dem Aufsichtsrat für die sehr eng abgestimmten Entscheidungen speziell in dem letzten Geschäftsjahr, sehr herzlich für die Unterstützung bedanken, und wir können Ihnen versichern auch in der Zukunft, alles dafür zu tun unsere Marktstellung als Importeur von speziellen Waren der Lebensmittelindustrie nicht nur zu festigen, sondern sofern es die allgemeine Lage erlaubt, mit ergänzenden Produkten zu erweitern.

Ganz zum Schluss noch einen herzlichen Dank an Herrn Albert und seinen Mitarbeiter Herrn Jetula mit dem er sich komplett um die Logistik in unserem Unternehmen verantwortlich kümmert, und dieses bravourös meistert.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.