

Herlitz Aktiengesellschaft, Berlin

Zusammengefasster Lagebericht der Herlitz AG sowie des Konzerns für das Geschäftsjahr 2009

A. Vorbemerkung	2
B. Rahmenbedingungen	2
I. Herlitz bleibt weiterhin führender europäischer Anbieter von PBS- und Papeterieprodukten	2
II. Umfassende Steuerungsinstrumente unterstützen schnelle Reaktionsfähigkeit	3
III. Das interne Kontroll- und Risikomanagement im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wird den steigenden Anforderungen gerecht	4
C. Geschäftsentwicklung	5
I. Der PBS-Markt im Zeichen der Wirtschaftskrise	5
II. Ausbau des Markengeschäfts trotz schwierigem Marktumfeld	6
III. Markenkampagnen und Nachhaltigkeit sind wichtige Themen der Herlitz-Markenstrategie.....	7
IV. Finanzkrise in Osteuropa noch nicht überwunden	9
V. Umstellung des Kommissionärsmodells der eCom Logistik zum Jahresende nahezu abgeschlossen	10
VI. Wirtschaftskrise wirkt sich auch auf Produktionsstückzahlen aus - Reorganisation der Papeterie erfolgreich umgesetzt	10
VII. Entspannung auf den wesentlichen Rohstoffmärkten führt zu Preissenkungen - Konsequentes Bestandsmanagement senkt Vorratsvermögen abermals.....	13
VIII. Im Herlitz-Konzern im Jahresdurchschnitt 1.898 Mitarbeiter beschäftigt	14
D. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	15
I. Vermögenslage.....	15
II. Finanzlage	16
III. Ertragslage	17
IV. Gesamtaussage zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	19
E. Berichterstattung nach § 289 Abs. 4 HGB	19
F. Vergütungsbericht nach § 289 Abs. 2 Nr. 5 HGB	21
G. Berichterstattung nach § 289a HGB	21
H. Nachtragsbericht	21
I. Schlusserklärung zum Abhängigkeitsbericht	21
J. Risikobericht.....	22
K. Prognosebericht.....	25

A. Vorbemerkung

Am 6. November 2009 hat der bisherige Mehrheitsaktionär der Herlitz Aktiengesellschaft, die Stationery Products S.à.r.l., Luxembourg, Luxembourg, seine gesamte Beteiligung und seine Optionsrechte an die Pelikan International Corporation Berhad, Puchong, Malaysia (Pelikan) veräußert. In diesem Zuge soll außerdem die MOLKARI Vermietungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Falkensee KG, Berlin, einschließlich der Immobilie Falkensee an Pelikan verkauft werden. Den genannten Transaktionen haben die Aufsichtsräte der Herlitz AG und der Herlitz PBS AG soweit erforderlich zugestimmt. Die Transaktion unterliegt Bedingungen, darunter die Zustimmung der Kartellbehörden. Diese Zustimmung liegt zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Jahresabschlusses noch nicht vor.

B. Rahmenbedingungen

I. Herlitz bleibt weiterhin führender europäischer Anbieter von PBS- und Papeterieprodukten

Der Herlitz-Konzern gehört zu den führenden Herstellern von Produkten im Bereich Papier-, Büro- und Schreibwaren (PBS) sowie Papeterie in Europa. Das Sortiment von Herlitz besteht aus etwa 10.000 Artikeln in unterschiedlichen Versionen. Die selbst gefertigten Produkte haben rd. 50 % Anteil am Umsatz und decken dabei wesentliche Eckartikel der Papier-, Büro- und Schreibwaren sowie Papeterie ab und werden durch Handelswaren arrondiert. Sowohl für den Lebensmittel- als auch den privaten und gewerblichen Facheinzelhandel bietet Herlitz mit seinen Marken ein verkaufsflächenoptimiertes PBS- und Papeterie-Sortiment an.

Insgesamt produzierte der Herlitz-Konzern im Jahr 2009 an fünf Standorten folgende Artikelgruppen:

- Falkensee (Deutschland): Geschenkpapier, Glückwunschkarten, Blöcke, Hefte
- Peitz (Deutschland): Ordner, Registraturmittel aus Pappe und Karton
- Przemierowo (Polen): Blöcke, Hefte
- Buftea (Rumänien): Ordner
- Droylsden (England): Ordner.

Darüber hinaus gehören zum Herlitz-Konzern europäische Vertriebsgesellschaften in Bulgarien, Großbritannien, den Niederlanden, Polen, Rumänien, der Slowakei, Tschechien und Ungarn. In Dänemark, Finnland, Frankreich, Griechenland, Russland und der Schweiz wird mit nationalen Vertriebspartnern zusammengearbeitet. Die Kunden in den übrigen europäischen und

außereuropäischen Ländern werden durch die Herlitz-Exportabteilung direkt von Berlin aus betreut.

Für die Erbringung logistischer Dienstleistungen von der Lager- über die Distributionslogistik bis zum Merchandising ist im Herlitz-Konzern die eCom Logistik GmbH & Co. KG (eCom Logistik) zuständig. Dort beauftragen die Handelskunden individuelle Dienstleistungsmodulare. Darüber hinaus erbringt die eCom Logistik auch Services für andere Produzenten und Handelshäuser. Diese umfassen die gesamte Lagerlogistik einschließlich Warenannahme, die Distributionslogistik sowie gegebenenfalls Sonderleistungen wie beispielsweise das Konfektionieren von Verkaufsdiskontrollen.

Für die Bereitstellung von IT-Dienstleistungen in den verschiedenen Operations-Bereichen im Herlitz-Konzern ist die Mercoline GmbH, Berlin, (Mercoline) zuständig. Darüber hinaus erbringt Mercoline vor allem im Kompetenzbereich Efficient Consumer Response (ECR) auch Services für externe Kunden.

II. Umfassende Steuerungsinstrumente unterstützen schnelle Reaktionsfähigkeit

Eine der wesentlichen Kennzahlen für die operative Steuerung des Erfolgs im Herlitz-Konzern ist die Rohertragsquote. Das Verhältnis von Gesamtleistung zu den eingesetzten Materialaufwendungen wird monatlich im Standardreporting einheitlich für alle Tochtergesellschaften ermittelt. Die wesentlichen Einflussfaktoren auf die Rohertragsquote sind die Verkaufspreise, der Sortimentsmix, die Preise für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie die Anteile der Wertschöpfung der erbrachten Dienstleistung zur Verbringung der Güter an den Point of Sale. Das Controlling der Maßnahmen zur Optimierung der Leistungsseite orientiert sich in der Regel an dieser Rohertragsquote. Zusätzlich und auf konzernweit einheitlicher Struktur bieten Umsatzberichte die Möglichkeit die Mengen- und Preisentwicklung in Form von hierarchischen Plan-Ist-Vergleichen zu analysieren. Auch der Erfolg der internationalen Markenstrategie lässt sich hiermit messbar machen.

Für den inländischen Vertrieb und die wichtigsten Vertriebsgesellschaften im Ausland bieten außerdem Deckungsbeitragsrechnungen auf unterschiedlichen Artikel- und Kundenebenen die Möglichkeit eingeleitete Maßnahmen zur Ergebnissteigerung zu vereinbaren und nachzuverfolgen.

Für die Steuerung der internationalen Gesellschaften ist zusätzlich ein monatliches Management Reporting implementiert, das umfassende Informationen zur Erfolgs- und Vermögenssituation der Gesellschaften bereitstellt.

Durch die weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise ist die Liquiditätssteuerung noch stärker in den Fordergrund gerückt. Mit Hilfe von regelmäßig durch die wichtigen Gesellschaften erstellten Liquiditätsplanungen, Forderungsanaly-

sen und Bestandsauswertungen sowie der zentralen Entscheidung über größere Investitionsvorhaben erfolgt eine umfassende Steuerung der Liquidität im Herlitz-Konzern.

Alle diese Instrumente bilden die Grundlage für die regelmäßig stattfindenden Controllinggespräche mit den inländischen und ausländischen Vertriebsverantwortlichen bzw. Geschäftsführern und dem Vorstand. Der Vorstand ist damit in der Lage, den Erreichungsgrad der angestrebten Ziele sowohl auf der Ertrags- als auch auf der Vermögens- und Finanzseite unterjährig, detailliert und zeitnah zu überwachen. Der Erfolg des Konzerns ist im Wesentlichen davon abhängig, dass wichtige Veränderungen auf der Leistungsseite frühzeitig antizipiert und geeignete Maßnahmen zur Ertragsoptimierung ergriffen werden.

III. Das interne Kontroll- und Risikomanagement im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess wird den steigenden Anforderungen gerecht

Die Herlitz AG ist im Sinne des § 264d HGB eine kapitalmarktorientierte Gesellschaft und verfügt im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess über ein wirksames Kontroll- und Risikomanagementsystem. Dieses System umfasst neben dem Konzernrechnungslegungsprozess auch die in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften selbst.

Das Risikomanagementsystem insgesamt beinhaltet organisatorische Regelungen und Maßnahmen zur Früherkennung und zum Umgang mit Risiken, die aus dem unternehmerischen Handeln im Konzern entstehen können. Im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess sind dafür eine Reihe von Strukturen und Abläufe implementiert. Der Konzernvorstand trägt die Gesamtverantwortung für das Kontroll- und Risikomanagementsystem. Über eine fest definierte Führungs- und Berichtsorganisation sind alle in den Konzern einbezogenen Einheiten eingebunden. Die dafür notwendigen Grundsätze, die Aufbau- und Ablauforganisation sowie Prozessdefinitionen sind dokumentiert und werden stets den aktuellen internen und externen Entwicklungen angepasst.

Im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess sind für Herlitz solche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystem wesentlich, welche die Bilanzierung und die Gesamtaussage des Konzernabschlusses einschließlich des Lageberichts maßgeblich beeinflussen können. Dazu zählen im Wesentlichen nachfolgende Elemente:

- Identifikation der wesentlichen Risikofelder und Kontrollbereiche.
- Monitoring der Rechnungslegungsprozesse durch den Konzern-Vorstand.
- Präventive Kontrollmaßnahmen im Finanz- und Rechnungswesen sowie in den relevanten operativen leistungswirtschaftlichen Unterneh-

mensprozessen, insbesondere in Form von Funktionstrennungen und definierten Genehmigungsverfahren.

- Maßnahmen, welche die ordnungsmäßige EDV-gestützte Verarbeitung der konzernrechnungslegungsbezogenen Sachverhalte und Daten sicherstellen.
- Maßnahmen zur Überwachung des konzernrechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems insbesondere mit Hilfe der internen Revision.

C. Geschäftsentwicklung

I. Der PBS-Markt im Zeichen der Wirtschaftskrise

Die ersten beiden Quartale des Jahres 2009 waren stark von der Wirtschaftskrise geprägt. Eine deutliche Konsumzurückhaltung war primär im gewerblichen Bereich zu spüren. Viele große Büroorganisationen haben durch striktes Kostenmanagement erhebliche Umsatzausfälle in der PBS-Wirtschaft verursacht. In den von der Krise besonders betroffenen Regionen war der Sparzwang auch im privaten Bereich zu spüren. Verschärft wurde dieser Effekt noch durch die signifikant eingeschränkten Refinanzierungsmöglichkeiten der Händler, besonders in den osteuropäischen Ländern.

Mengenverluste, getrieben aus oben beschriebenen Umständen, konnten im Euro-Raum teilweise ergebnisseitig durch Preiserhöhungen zum Jahresbeginn einerseits und durch Preissenkungen auf den Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffmärkten andererseits kompensiert werden. Die Region außerhalb des Euro-Raums partizipierte jedoch nicht von diesem Effekt. Hier waren mehrere unterjährige Preiserhöhungen für Güter aus dem Euro-Raum notwendig, um dem negativen Ergebniseffekt aus der Euro-Aufwertung entgegen zu wirken. Dies verstärkte jedoch den bereits beschriebenen negativen Mengeneffekt und bevorzugte Produzenten aus dem Nicht-Euro-Raum.

Sinkendes Marktvolumen bei gleich bleibender Produktionskapazität und sinkende Materialkosten trieben den harten Preiswettbewerb zur zweiten Jahreshälfte in Märkten mit relativ niedriger Leistungsdifferenzierung weiter an. Deutlich geringere Frachtraten – im Vergleich zu den Vorjahren – ließen weitere Anbieter aus dem asiatischen Raum in den Wettbewerb von Fertigwaren mit europäischen Lieferanten treten. Auch dies führte zur Verstärkung des Preisdrucks in generischen Marktsegmenten.

Auch der Handel ist weiter im Umbruch, zum einen schreitet die Konzentration ungebremst voran, zum anderen verstetigt sich auch der Wettbewerbsdruck durch die Discounter im Marktsegment der Schreibwaren. Die Schul- und Büroaktionen bei den Food-Discountern sind mittlerweile feste Größen im Markt und nehmen dem etablierten, filialisiertem Handel aber auch dem stationären Fachhandel Marktanteile ab.

Darüber hinaus haben auch Textil- und Non-Food-Discounter ihre Aktivitäten in diesem Markt im Schulanfang weiter ausgebaut. Mit preisaggressiven Offerten versuchten diese Vertriebsformate zum Saisonhöhepunkt Schulanfang ihre Kundenfrequenz zu steigern und somit einen verkaufsfördernden Effekt für ihr Gesamtangebot zu erzielen und erhöhten hierüber den Druck auf die etablierten Vertriebsformate.

Am deutlichsten haben diese Veränderungen der Marktverteilung die Kauf- und Warenhäuser zu spüren bekommen, unter anderem waren die Insolvenzen von Arcandor und der deutschen Woolworth in 2009 die Folgen.

Getragen von Diskussionen um den Klimaschutz im vergangenen Jahr, die ihren Höhepunkt in der Klimakonferenz von Kopenhagen gefunden haben, wurde deutlich, dass sich das Bewusstsein im Umgang mit unserer Natur, Umwelt und den Ressourcen weiter verstetigt. Dieser Trend wird sich in kommenden Jahren noch verstärken.

II. Ausbau des Markengeschäfts trotz schwierigem Marktumfeld

Der Herlitz-Konzern konnte im Geschäftsjahr 2009 das Umsatzniveau aus dem Vorjahr nicht behaupten. Das durch die Finanz- und Wirtschaftskrise bedingte schwierige Konsumklima hat zu einem Rückgang des Konzernumsatzes von rund EUR 43 Mio. oder 14 % im Vergleich zu 2008 geführt. Wesentliche Umsatzverluste sind vor allem bei den ausländischen Tochtergesellschaften und dem Direktexport, aber auch im inländischen gewerblichen Bürobedarfshandel entstanden. Die aktiv betriebenen strategischen Änderungen im Absatzbereich haben ebenfalls zu dem geringeren Umsatz beigetragen.

Trotz der ungünstigen Rahmenbedingungen bedingt durch die Wirtschaftskrise konnte der Strukturwandel im Konzern vorangetrieben werden. Die erhebliche Senkung der Gesamtkosten gegenüber Vorjahr um rund EUR 21 Mio. ist ein sicheres Indiz für den Fortschritt in der Strukturveränderung des Konzerns.

Gerade in diesem Marktumfeld hat der Herlitz-Konzern weiter auf den Ausbau des Markengeschäfts gesetzt. Mit der Umsetzung der Lizenz „Ed Hardy“ konnten im Jahr 2009 über 3.000 Displays primär im Fachhandel abgesetzt werden. Darüber hinaus hat die Markteinführung des Herlitz „my.pen“ die positive Entwicklung des Markenaufbaus fortgesetzt. Die geplante Absatzmenge beider Sortimente konnte in 2009 um rund 50 % übertroffen werden. Auch hier war der Fachhandel der wichtigste Abnehmer. Die polnischen Endverbraucher haben wir mit diesen Lifestyle-Produkten ebenfalls überzeugt und deutlich mehr als ursprünglich vorgesehen verkauft. Mit dem Ausbau der Herlitz „my.pen-Familie“ durch weitere Produkte, wie Zirkel, Tintenroller, Tintenlöscher und holzgefasste

Schreibgeräte mit markanter Oberflächengestaltung werden wir die positive Entwicklung der Produktfamilie in 2010 fortsetzen.

Ein weiterer Umsatzimpuls ist vom dem in 2009 komplett überarbeiteten Schulpapier-Sortiment „Herlitz x-book“ zu erwarten. Die attraktive, zielgruppengerechte Gestaltung im starken Kartonumschlag mit abgerundeten Ecken zeichnet das „Herlitz x-book“ aus. Mit FSC-Inhaltspapier und CO₂-Neutralität wird das neue Schulpapiersortiment auch dem steigenden Umweltbewusstsein gerecht.

Im Selbstbedienungshandel gab es Licht und Schatten, einerseits konnten beachtliche Leistungszugewinne erzielt werden, aber die konsequente Umsetzung der Sortimentsstrategie (Trennung von ertragsschwachen Randsortimenten) führte auch zu Umsatzverlusten. Als besonders positiv sind hier einige Kunden im Drogeriemarktbereich zu erwähnen.

Darüber hinaus wurde erstmalig eine europäische Schulanfangspromotion mit einem namhaften deutschen Lebensmitteleinzelhändler in acht Ländern im Zeitfenster des jeweiligen Schulbeginns umgesetzt. Wesentlicher Wettbewerbsvorteil war die Sortiments- und Distributionsstärke des Herlitz-Konzerns in den avisierten Ländern.

Die Kataloglistungen im Markenbereich bei nationalen sowie internationalen gewerblichen Bürobedarfshändlern konnten weiter ausgebaut werden. Daraus eröffnet sich die Chance auf zusätzlichen Umsatz für 2010 in diesem Bereich. Besonders zu nennen sind hier die Entwicklungen bei den deutschen Marketinggruppen als auch die Geschäftsentwicklungen im polnischen Großhandel.

Zu erwähnen ist, dass Esselte Leitz Herlitz vorwirft, die Mechanik für den OneTip-Ordner von Herlitz verletze ein Patent für eine herkömmliche Hebelmechanik von Esselte Leitz. Sowohl im einstweiligen Rechtsschutzverfahren als auch in der ersten Instanz wurde keine Patentverletzung durch Herlitz gesehen. Die zweite Instanz hat nunmehr überraschend das erstinstanzliche Urteil aufgehoben und Herlitz wegen Patentverletzung verurteilt. Wegen der optimierten Bestandsführung sind die Auswirkungen des noch vorläufigen Urteils auf die Gesamtleistung des Konzerns zum Bilanzstichtag nicht wesentlich.

III. Markenkampagnen und Nachhaltigkeit sind wichtige Themen der Herlitz-Markenstrategie

Als wichtigste Markenkampagne hat Herlitz im Rahmen des Schulanfangs 2009 erstmalig eine Endverbraucher-Kampagne mit Loyalitätsprogramm in Deutschland umgesetzt. Rund 4,5 Mio. Produkte wurden mit „Monster-Credits“ versehen, die auf der Internetseite www.monster-talent.de gegen attraktive Sachpreise eingelöst werden konnten. Darüber hinaus wurde in Ko-

operation mit dem Musiksender VIVA-TV und dem Schüler Online-Netzwerk SchülerVZ das „Herlitz-Monstertalent 2009“ gesucht. Hierbei haben die Jugendlichen beinahe 1.500 Spots ihres speziellen Talents auf unserer Internetseite hochgeladen und sich vom Auditorium bewerten lassen. Damit ließen sich über 12.000 Jugendliche bei Herlitz registrieren und gehören nun zur „Herlitz-Community“. Über 5,3 Mio. Besucher auf der Herlitz-Internetseite waren das Ergebnis dieser sehr erfolgreichen Kampagne.

In 2010 werden wir diese Kampagne fortsetzen, wobei der Schwerpunkt deutlicher auf dem Loyalitätsprogramm liegen, welches die Markteinführung des „Herlitz x-book“ sowie der Ausbau der „Herlitz my.pen-Familie“ maßgeblich unterstützen wird.

Eine zweistellige Millionenstückzahl an Herlitz-Produkten wird auch im Jahr 2010 mit „Monster-Credits“ ausgestattet. Zusätzlich werden wir auch talentierten Kindern im Alter von 9 – 15 Jahren wieder eine Bühne mit dem „Herlitz sucht das Monstertalent 2010“ im Internet bieten. Auch dieses Jahr rechnen wir wieder mit einem starken Zuspruch und laden hierüber die Marke Herlitz weiter auf.

Darüber hinaus konnten wir Electronic Arts - als den führenden Anbieter von elektronischen Spielen - für 2010 als Lizenzpartner gewinnen und werden die Umsetzung auf PBS-Produkten bereits zum Schulanfang 2010 anbieten können.

Beim Thema Umwelt hatte Herlitz mit der Erlangung des Gütesiegels „FSC (Forest Stewardship Council)“ im Jahr 2008 einen wichtigen Schritt in Richtung Nachhaltigkeit getan. Dieses Siegel zeigt dem Verbraucher an, dass das insbesondere in der Produktion von Schulheften, Zeichen- und Malblöcken verwendete Papier anteilig oder vollständig aus nachhaltiger Forstwirtschaft stammt. Die Auditierung wurde im Herbst 2009 erfolgreich erneuert. Im Jahr 2010 wird darüber hinaus das Schulpapiersortiment komplett überarbeitet und unter der Submarke „Herlitz x-book“ CO₂-neutral angeboten. Nach einer Aufnahme des „CO₂-Fußabdrucks“ in der gesamten Produktionskette des Schulpapiersortiments werden Möglichkeiten der CO₂-Ausstoßreduzierung ausgeschöpft und das verbleibende Emissionsvolumen durch entsprechende „Goldstandard-Zertifikate“ ausgeglichen, so dass das „Herlitz x-book“-Sortiment insgesamt eine neutrale CO₂-Bilanz aufweisen kann. Dies belegt, dass der Herlitz-Konzern von einem hohen Umweltbewusstsein geprägt ist und damit einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz leisten will.

IV. Finanzkrise in Osteuropa noch nicht überwunden

Der Abwertungstrend der meisten osteuropäischen Währungen gegenüber dem Euro, der Ende des Jahres 2008 begann, hielt bis ins zweite Quartal 2009 an. Auch wenn dieser Trend der gestoppt scheint, ist mit einer weiteren währungsbedingten Entlastung ist in 2010 nicht zu rechnen.

Nach wie vor war es für einige Handelsunternehmen und Distributeure in Osteuropa sehr schwierig eine Refinanzierung ohne erschwerte Bedingungen und Auflagen zu organisieren. Eine verstärkte Nachfrage nach Zahlungszielverlängerung war die Folge. Die notwendige bonitätsorientierte Kundenkreditvergabe verhinderte nennenswerte Forderungsausfälle, hatte aber auch negative Folgen für das aus den früheren Jahren bekannte Umsatzwachstum. Es ist nicht zu erwarten, dass sich weder die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen noch die Refinanzierungsmöglichkeiten für Handel und Industrie in 2010 wesentlich verbessern. Es kann allenfalls in Teilmärkten bzw. -regionen mit einem leichten Wachstum gerechnet werden. Das Augenmerk wird somit weiterhin auf einer angemessenen Kreditlimitvergabe für unsere Kunden gerichtet sein.

Mit den ersten Anzeichen der Krise wurden in allen betroffenen Auslandsgesellschaften notwendige Maßnahmen ergriffen, um die Ertrags- und insbesondere die Finanzlage auf die sich abzeichnenden Probleme struktur- und kostenseitig einzustellen. Umfangreiche Restrukturierungsmaßnahmen in einigen ausländischen Gesellschaften waren ab dem zweiten Quartal 2009 die Folge. Hierbei stand nicht nur die Kostensenkung im Vordergrund, sondern auch Effizienzsteigerung durch systematisierte Abläufe. Ferner wurden in den Landesgesellschaften verschiedene vertriebliche Initiativen in 2009 gestartet, um die Absatzkanäle (privater und gewerblicher PBS-Bedarf) homogen – im Sinne einer besseren Abschöpfung – zu bedienen. Diese Initiative wird auch in 2010 weiter verfolgt. Die guten Geschäftsbeziehungen zu international operierenden Handelsunternehmen sind dabei sehr hilfreich. Besonders zu erwähnen sind die wachsenden Kataloglistungen bei den internationalen Bürobedarfshändlern (B2B). Ebenso die umfangreichen Listungen bei den deutschen Lebensmittelhändlern, die weiterhin auch international tätig sind, unterstützen diese Entwicklung.

Der Direktexport der Herlitz PBS AG konzentrierte sich auch in 2009 im Wesentlichen auf Osteuropa. Dennoch konnten wieder erste kleine Absatzerfolge in West- und Südeuropa erzielt werden. Besonders im Baltikum und den ehemaligen GUS-Staaten belasteten die Währungsschwäche, die Kreditklemme sowie die Konsumzurückhaltung die Umsatzleistung in erheblichem Umfang.

V. Umstellung des Kommissionärsmodells der eCom Logistik zum Jahresende nahezu abgeschlossen

In der eCom Logistik GmbH & Co. KG war Ende März 2009 die Umstellung des Kommissionsmodells auf eine reine Dienstleistungsfunktion weitgehend abgeschlossen. Die Geschäftsentwicklung der Gesellschaft im Jahr 2009 war beeinflusst von den rückläufigen Umsätzen der Herlitz-Vertriebsgesellschaften, die sich auf die Nachfrage nach Logistikdienstleistung negativ ausgewirkt hat. Das Geschäft mit Drittkunden hat sich entsprechend den Erwartungen entwickelt. Zur nachhaltigen Ergebnissicherung wurden umfangreiche Kosteneinsparungsmaßnahmen in 2009 umgesetzt. Für die weitere Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Gesellschaft wird im Jahr 2010 das Hauptaugenmerk auf einer verbesserten Ausgestaltung der leistungsadäquaten Kostenstrukturen gelegt.

Bei der Mercoline GmbH zeigt das Beratungsgeschäft im ECR-Umfeld mit dem Schwerpunkt SAP eine stabile Umsatzentwicklung. Es konnte vor allem durch die Gewinnung von neuen Kunden ausgebaut werden. Besonders erfreulich verlief das Geschäft mit dem Verkauf von fertigen EDV-Lösungen. Einen wesentlichen Anteil hatte hier das Produkt ATLAS (SAP-Lösung für den Außenhandel) aus der M.Supply.Side Suite. Auch die Bestandskunden der Mercoline fragten aktiv Leistungen nach. Bedingt durch die allgemeine wirtschaftliche Situation wurden aber auch Wartungsverträge von Kunden gekündigt. Dadurch bedingt, wird sich das Geschäft im externen Umfeld der Gesellschaft in Zukunft auf Leistungen im SAP-Umfeld konzentrieren. Die bestehende Kundenbasis beinhaltet Potentiale, um dort weitere Leistungen zu platzieren. Für das Jahr 2010 stehen die Nachhaltigkeit der externen Umsätze und der damit verbundene Ergebnisbeitrag im Fokus.

Unterstützt von einem transparenten Abrechnungsmodell im Herlitz-Konzern, konnten die IT-Kosten weiter gesenkt werden. Bei den beauftragten IT-Projekten im abgelaufenen Geschäftsjahr wie z.B. der Herauslösung der verkauften Herlitz Gesellschaften oder der Neueinrichtung der Susy Card GmbH wurden die geplante Projektdauer und der vorgegebene Kostenrahmen eingehalten. Die Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns werden auch in 2010 in bewährter Form fortgesetzt. Wesentliche Projekte im Jahr 2010 sind der SAP-Releasewechsel und der Wechsel des Outsourcingpartners für das Rechenzentrum.

VI. Wirtschaftskrise wirkt sich auch auf Produktionsstückzahlen aus - Reorganisation der Papeterie erfolgreich umgesetzt

Die Wirtschaftskrise und das damit einhergehende geänderte Nachfrageverhalten nach Schul- und Büroprodukten wirkte sich im vergangenen Jahr auch auf die Produktionsbereiche des Herlitz-Konzerns aus. Aufgrund der bestehenden Betriebsvereinbarungen zu Jahresarbeitszeitkonten sowie aufgrund des vorhandenen flexiblen Maschinenparks an den Fertigungsstand-

orten konnte die Kapazität kurzfristig der Nachfrage angepasst werden. Diese Flexibilität war maßgeblich dafür, dass trotz kurzfristiger Nachfrageänderungen großer Kunden die Vorräte bei Rohstoffen und Fertigerzeugnissen auf sehr niedrigem Niveau gehalten werden konnten.

Im Mittelpunkt der innerbetrieblichen Reorganisation bei der Herlitz PBS AG stand im abgelaufenen Geschäftsjahr die Verselbstständigung des Bereichs „Papeterie“. Mit Wirkung zum 1. Oktober 2009 übernahm die neu gegründete Susy Card GmbH alle Aktivitäten dieses Bereiches. Hierzu gehören auch die noch am Standort Falkensee verbliebenen Fertigungsbereiche für Geschenkpapier und Grußkarten. Der Verselbstständigung war eine komplette Reorganisation des Fertigungsbereiches vorausgegangen. In diesem Zusammenhang wurden einzelne Wertschöpfungsstufen komplett aufgegeben und konsequent auf Outsourcing umgestellt. Hierzu gehören die Serviettenfertigung sowie der Druck von Geschenkpapier und Grußkarten. Die Weiterverarbeitung der zugekauften Druckbögen für Grußkarten sowie der Großrollen (so genannte Mutterrollen) für Geschenkpapier erfolgt nach wie vor in Eigenregie am Standort Falkensee. Verbunden mit dieser Restrukturierung war der Verkauf von Maschinen. Eine deutliche Verringerung der Flächennutzung der Susy Card GmbH und ihrer Fertigungsbereiche am Standort Falkensee führte bereits im Laufe des Jahres 2009 zu einer nachhaltigen Verringerung der Fixkostenbelastung. Durch die Konfektionierung von Grußkarten und Geschenkpapier erfolgt der wesentliche Produktionsschritt nach wie vor in Verantwortung der Susy Card GmbH. Der Zukauf der gedruckten Halbfabrikate macht wesentlich unabhängiger von der Auslastung der vorgehaltenen Druckkapazitäten. Im Verlauf des letzten Geschäftsjahres sind die Dispositions- und Lieferprozesse im Zusammenhang mit den Druckerzeugnissen auf Fremdbezug umgestellt worden. Innerhalb kürzester Zeit konnte mit den Partnern eine stabile Liefersituation erreicht werden.

In der neben der Papeterie am Standort Falkensee ansässigen Papierverarbeitung wurde im Geschäftsjahr 2009 weiter an einer nachhaltigen Rationalisierung der Produktionsprozesse gearbeitet. Dies - in Verbindung mit einer rückläufigen Nachfrage nach entsprechenden Produkten - führte dazu, dass in diesem Bereich Arbeitsplätze weggefallen sind.

Auch wurde in enger Abstimmung aller Funktionsbereiche das komplette Heftsortiment für das Schulanfangsgeschäft 2010 überarbeitet. In der Produktion wurden durch eine Flexibilisierung und Erweiterung der Fertigungsmöglichkeiten die entsprechenden Voraussetzungen geschaffen. Hervorzuheben ist darüber hinaus, dass Herlitz zum wiederholten Male im Jahr 2009 Hefte für die UN-Organisation UNICEF hergestellt hat. Innerhalb kürzester Zeit konnten aufgrund der vorhandenen Produktionsmöglichkeiten insgesamt 13 Mio. Hefte zur Verteilung an Dritte-Welt-Länder produziert werden.

Der Fertigungsstandort der Falken Office Products GmbH im brandenburgischen Peitz war in den ersten Monaten des Jahres 2009 von deutlichen Nachfragerückgängen nach Büroorganisationsmitteln betroffen. Dies führte

unterjährig zu starken Auslastungsschwankungen, die durch flexible Arbeitszeitkonten und die kurzfristige Absage von Produktionsschichten ausgeglichen werden konnten. Im 4. Quartal 2009 zog die Nachfrage spürbar an. In dieser Phase waren Zusatzschichten notwendig. Insgesamt bleibt festzustellen, dass die international agierenden Bürobedarfshändler ihre Materialwirtschaft umgestellt und das an ihren eigenen Lägern vorgehaltene Bestandsniveau deutlich abgesenkt haben. Auf der Seite der Hersteller führte dies zu kurzfristigen Auftragsverschiebungen und kurzen Vorlaufzeiten. Nur entsprechend aufgestellte und flexible Produktionsunternehmen wie die Falken Office Products GmbH waren in der Lage, die Kundenanforderungen jeder Zeit zu befriedigen. Im Sinne der Optimierung der internen Produktionsstruktur wurde die so genannte Kleinserienfertigung, d. h. die Fertigung von Sonderordnern sowie Ringbüchern, in die Abteilung „Karton-erzeugnisse“ integriert. Die bessere Einbindung dieses Produktionsbereichs verspricht in der Zukunft deutliche Produktivitätsfortschritte.

Für die Herlitz PBS AG sowie ihre inländischen Tochtergesellschaften wurde im Sommer 2009 mit den beteiligten Betriebsräten eine Rahmenvereinbarung über die Einführung von Kurzarbeit abgeschlossen. Dies erfolgte rein vorsorglich, um im Falle des Ausbleibens weiterer Aufträge auch dieses Instrument zum Erhalt von Arbeitsplätzen einsetzen zu können. Aufgrund des guten Auftragseingangs in der zweiten Jahreshälfte konnte dies – auch mit Unterstützung der beteiligten Betriebsräte – vermieden werden.

Die ausländischen Produktionsstandorte des Herlitz-Konzerns in Großbritannien, Rumänien und Polen entwickelten sich trotz der Krisensituation auch in diesen Ländern weitgehend plangemäß.

Bei Herlitz UK in Großbritannien konnte der insolvenzbedingte Wegfall des Kunden Woolworth nur teilweise ausgeglichen werden. Dies machte eine Anpassung der Produktionskapazitäten an die aktuelle Nachfrage erforderlich und führte zum Abbau von Arbeitsplätzen in der dortigen Produktion. Die Option, den Mietvertrag für den bestehenden Produktionsstandort zu kündigen, wurde aufgrund des aktuell sehr niedrigen Mietniveaus für Industrieimmobilien genutzt. Bereits Ende 2009 wurde mit den Vorbereitungen für einen Umzug an den neuen Standort begonnen. Dieser soll im 1. Quartal 2010 weitgehend abgeschlossen sein. Neben der deutlich niedrigeren Gesamtmiete bietet der neue Standort auch die Möglichkeit, dort die bislang fremdvergebene Logistik zu integrieren und somit neben weiteren Kostenvorteilen auch eine deutlich höhere Flexibilität hinsichtlich Lagerhaltung und Auslieferung zu realisieren.

Das Geschäftsjahr 2009 stand für die Papierverarbeitung im polnischen Poznań im Zeichen der Erweiterung der vorhandenen Hallenfläche. Diese konnte plangemäß im Frühjahr 2009 bezogen werden und eröffnet nun auf einigen 100 m² zusätzliche Lagerflächen. Diese sind insbesondere in den Saisonspitzen zum Schulanfangsgeschäft dringend erforderlich gewesen. Trotz Krise zeigte sich die Produktionsauslastung in Polen stabil. Insbesondere im Hinblick auf stark schwankende Wechselkurse konnte der

Vorteil einer lokalen Produktion auch durch die polnische Vertriebsmannschaft genutzt werden. Erwähnenswert ist weiterhin, dass auch der Standort in Polen 2009 das FSC-Zertifikat erhielt. Der Herlitz-Konzern ist somit in der Lage, auch für die osteuropäischen Märkte FSC zertifizierte Papierprodukte aus polnischer Produktion zu wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten.

Angesichts der schwer abzusehenden wirtschaftlichen Entwicklung im Jahr 2009 wurde die Investitionstätigkeit in das Sachanlagevermögen auf das notwendige Maß beschränkt. Größere Investitionsprojekte wurden nicht durchgeführt. Im Wesentlichen wurden die in der Produktion verwendeten Investitionsmittel für Ersatz- und Rationalisierungsprojekte eingesetzt.

VII. Entspannung auf den wesentlichen Rohstoffmärkten führt zu Preissenkungen - Konsequentes Bestandsmanagement senkt Vorratsvermögen abermals

Nach dem drastischen Preisanstieg bei wesentlichen Rohstoffen im Jahr 2008 zeigte sich beginnend mit dem 4. Quartal 2008 eine Entspannung. Hierzu hat in erster Linie die sinkende Nachfrage nach Rohstoffen aufgrund der einsetzenden Wirtschaftskrise geführt. Durch die geringe Bevorratung mit Rohstoffen sowie flexibler Preisklauseln in vielen Verträgen konnte der Herlitz-Konzern bereits im Jahr 2009 von den sinkenden Rohstoffpreisen profitieren. Die Preisentwicklung führte jedoch bei den Anbietern von Rohstoffen sehr kurzfristig zur Stilllegung von Kapazitäten, um ein Überangebot und somit weitere Preisrückgänge zu vermeiden. Dies zeigte sich besonders deutlich in der Papierindustrie. In diesem Bereich wurden innerhalb weniger Monate Papiermaschinen, die zur Produktion mehrerer 100.000 Tonnen Papier geeignet sind, vorübergehend bzw. endgültig stillgelegt. Die im zweiten Halbjahr 2009 wieder anziehende Konjunktur im asiatischen Raum führte außerdem zu einer verstärkten Nachfrage nach Metallen, Kunststoffen und Altpapier in dieser Region. Diese Nachfrageentwicklung zog entsprechende Preisanhebungen nach sich. Besonders drastisch war der Preisanstieg bei Kunststoffen und Kunststoffgranulaten. Diese verteuerten sich innerhalb weniger Monate um etwa die Hälfte und weitere Preisanhebungen sind zu erwarten.

Im Rahmen der Beschaffungsstrategie des Herlitz-Konzerns wurden weltweit Alternativlieferanten für wesentliche Produkte – sowohl im Handelswaren- als auch im Rohstoffbereich – für eine ständige Belieferung qualifiziert. Durch diese Qualifikation wurde die Abhängigkeit von Bestandslieferanten reduziert und der vorhandene Wettbewerb besser ausgenutzt. Besonderes Augenmerk wurde bei der Lieferantenauswahl auch der Produktqualität gewidmet. Die Bemühungen hinsichtlich des Abschlusses von Qualitätsvereinbarungen mit wesentlichen Lieferanten wurden intensiviert, und es konnten im Verlauf des Jahres erste Abschlüsse erreicht werden. Langfristig angelegte, gemeinsame Entwicklungsbemühungen mit wesentlichen Lieferanten führten auch im

Jahr 2009 zu erfolgreichen Produkteinführungen. Hier ist in erster Linie der Füllhalter „my.pen“ zu nennen, der in enger Kooperation mit einem langjährigen Schreibgeräteelieferanten des Herlitz-Konzerns entwickelt wurde.

Das noch teilweise angemietete Hochregallager am Standort Berlin-Tegel wurde zum 31. Dezember 2009 komplett geräumt. Die in diesem Zusammenhang durchgeführte nachhaltige Bestandsreduzierung und die Verbesserung der Bestandsstruktur haben es ermöglicht, dass im Dezember 2009 das Hochregallager Berlin-Tegel an den Vermieter zurückgegeben werden konnte und alle noch vorhandenen Paletten im Hochregallager Falkensee bzw. in den Kommissionierbereichen Platz fanden. Ein Ergebnis dieser Bemühungen war auch die nochmalige Reduktion des Vorratsvermögens im Konzern gegenüber dem 31. Dezember 2008 um EUR 11 Mio. oder fast 30%. Beachtenswert ist, dass diese Bestandssenkung unter Beibehaltung einer hohen, im Jahresdurchschnitt deutlich über 97,5 % liegenden Lieferfähigkeit erreicht werden konnte. Weitere Projekte befassten sich auch mit den Lagerbeständen in ausländischen Tochtergesellschaften. Hier wurde unter Projektleitung des Leitstands durch die Etablierung entsprechender Dispositions- und Controllinginstrumente in den osteuropäischen Gesellschaften eine deutliche Bestandsreduzierung erreicht.

VIII. Im Herlitz-Konzern im Jahresdurchschnitt 1.898 Mitarbeiter beschäftigt

Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter im Herlitz-Konzern im Jahr 2009 belief sich auf 1.898. Zusätzlich wurden durchschnittlich 26 Auszubildende beschäftigt. Im Inland waren 1.365 und bei ausländischen Produktions- und Vertriebsgesellschaften 533 Beschäftigte tätig.

Die Reduzierung von 391 Mitarbeitern gegenüber dem Vorjahr resultiert im Wesentlichen aus der Veräußerung von Tochtergesellschaften. Hinzu kommen Personalanpassungsmaßnahmen bedingt durch die veränderte Geschäftsentwicklung an einigen Standorten.

Die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl in der Herlitz PBS AG ist im Wesentlichen wegen der Ausgliederung der Susy Card GmbH im Jahr 2009 auf 454 (Vorjahr: 519) zurückgegangen.

Die Herlitz AG beschäftigte wie im vorherigen Geschäftsjahr keine Mitarbeiter.

Der Herlitz-Konzern bildete auch in 2009 in verschiedenen Bereichen aus. So begannen im Berichtsjahr insgesamt 4 neue Auszubildende ihre berufliche Laufbahn. Sie werden zu Fachkräften für Lagerlogistik, Industriekaufleuten und Betriebswirten ausgebildet. Die akademische

Ausbildung Bachelor of Arts (B.A.) wird für den Schwerpunkt Industrie in Kooperation mit der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin angeboten; der Abschluss Bachelor of Science (B.Sc.) mit dem Schwerpunkt Wirtschaftsinformatik in Kooperation mit der Beuth Hochschule für Technik Berlin. Insgesamt konnten 2009 sieben Auszubildende nach erfolgreichem Abschluss übernommen werden.

Auch im Jahr 2009 lag wegen der zunehmenden Internationalisierung des Herlitz-Konzerns der Schwerpunkt der Personalentwicklung in der gezielten Vermittlung von Fremdsprachenkenntnissen. Darüber hinaus haben wir ein Führungskräfte-Training für unsere Führungskräfte der mittleren Managementebene am Standort Falkensee erfolgreich durchgeführt. Wir planen dieses Training auch in 2010 für die Führungskräfte der mittleren Managementebene am Standort Tegel.

Der Vorstand dankt an dieser Stelle dem Betriebsrat für die vertrauensvolle und gute Zusammenarbeit.

D. Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

I. Vermögenslage

a) Herlitz-Konzern

Das Sachanlagevermögen in Höhe von EUR 20,3 Mio. ist durch das Eigenkapital des Konzerns von EUR 37,7 Mio. finanziert.

Im Geschäftsjahr 2009 wurden im Herlitz-Konzern Investitionen von insgesamt EUR 2,0 Mio. hauptsächlich im Umfeld der Produktion getätigt.

Als ein wesentliches außerbilanzielles Finanzierungsinstrument sind am Bilanzstichtag die bestehenden Mietverpflichtungen von insgesamt EUR 7,8 Mio. für die Lager- und das Verwaltungsgebäude in Berlin-Tegel und Falkensee über die Laufzeit der Mietverträge zu nennen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich gegenüber dem Vorjahr um EUR 4,3 Mio. hauptsächlich umsatzbedingt verringert und betragen am Bilanzstichtag EUR 12,5 Mio.

Der Vorratsbestand hat sich im Vorjahrsvergleich um EUR 11,1 Mio. auf EUR 27,5 Mio. verringert. Die wesentlichen Ursachen für diesen erneuten deutlichen Rückgang bei Fertigerzeugnissen und Handelswaren liegen im Verkauf der Tochtergesellschaften insbesondere der proOFFICE s.r.o. in Most, Tschechien („proOFFICE“), den Restrukturierungsmaßnahmen der Susy Card GmbH sowie in dem weiter intensiv betriebenen Abbau von Überbeständen.

Die im Vorjahr in einem Aktiv- bzw. Passivposten in der Bilanz zusammenfassend als zur Veräußerung bestimmt dargestellten Vermögens- und Schuldenpositionen der proOFFICE sind durch den in 2009 realisierten Verkauf abgegangen.

Das Konzerneigenkapital beträgt am 31. Dezember 2009 EUR 37,7 Mio. (Vorjahr: EUR 39,8 Mio.).

b) Herlitz AG

Das Vermögen der Herlitz AG besteht mit EUR 50,0 Mio. wie im Vorjahr im Wesentlichen aus der Beteiligung an der Herlitz PBS AG.

Im Geschäftsjahr 2009 wurden bei der Herlitz AG keine Investitionen getätigt.

Es bestehen Darlehensforderungen gegen die Herlitz PBS AG in Höhe von EUR 10,6 Mio.

Das Eigenkapital der Gesellschaft beträgt am 31. Dezember 2009 EUR 40,8 Mio. und hat sich gegenüber dem Vorjahr um EUR 1,0 Mio. verbessert.

II. Finanzlage

a) Herlitz-Konzern

Infolge der mit der CommerzFactoring GmbH bestehenden Factoringverträge sind wesentliche Teile der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten bei den inländischen Vertriebsgesellschaften zur Refinanzierung verkauft. Abweichend zum Vorjahr, in dem am Jahresende Nettobankverbindlichkeiten (Bankverbindlichkeiten abzüglich Zahlungsmittel) in Höhe von EUR 10,6 Mio. bestanden, ergibt sich am Bilanzstichtag für den Konzern ein Nettoguthaben von EUR 1,2 Mio. Auch unter Berücksichtigung der nicht abgerufenen Mittel im Rahmen des Factorings, hat sich die Verschuldungssituation gegenüber dem Vorjahr erneut erheblich verbessert. Die liquiden Mittel betragen EUR 2,9 Mio. (Vorjahr EUR 3,0 Mio.). Die Eigenkapitalquote hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich auf 39 % (Vorjahr: 35 %) verbessert.

Für den Herlitz-Konzern ergibt sich für das Jahr 2009 ein Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit von EUR 0,8 Mio. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit beträgt EUR 7,7 Mio. und enthält hauptsächlich die Erlöse aus dem Verkauf der proOFFICE. In Folge der Kreditrückführung beläuft sich der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit auf EUR -8,4 Mio. Insgesamt beträgt die positive Liquiditätsänderung im Herlitz-Konzern EUR 0,2 Mio.

Die Finanzierung durch die Commerzbank AG ist mittelfristig sichergestellt und bietet ausreichend finanzielle Mittel für den Konzern. Es werden eine Standard- und eine Zusatzlinie zur Verfügung gestellt. Die Höhe des Zinssatzes für die Inanspruchnahme der jeweiligen Tranche basiert auf dem EURIBOR zuzüglich einer bestimmten Zinsmarge. Die Kreditzusage ist von der Einhaltung eines Covenants abhängig.

Das Finanzmanagement des Herlitz-Konzerns verfolgt das Ziel, einen optimalen Finanzierungsrahmen zur Sicherung der operativen und strategischen Vorhaben bereitzustellen. Hierzu ist es vor allem erforderlich, die vertraglichen Rahmenbedingungen der Finanzierungsgeber sicherzustellen, insbesondere das vereinbarte Covenant zeitnah zu überwachen und systematisch zu steuern. Daneben gilt es, vorhandene Risiken bei eingesetzten Finanzinstrumenten zu verringern und künftige zu vermeiden. Das Factoring reduziert die Risikoposition in den wichtigsten Konzerngesellschaften hinsichtlich der Forderungen auf ein Minimum. Zinssicherungsgeschäfte, Warenkreditversicherungen, Exportgarantien des Bundes sowie standardisierte wiederkehrende Bonitätsprüfungen der Kunden tragen dazu dabei, finanzielle Risiken zu mindern. Hinsichtlich längerfristiger Vertragsverpflichtungen gegenüber Lieferanten werden Preisklauseln vereinbart und im Einzelfall Preise festgeschrieben. Dies sorgt für eine verlässliche Kalkulation bei volatilen Märkten. Für eine optimale Allokation der Finanzmittel werden daneben auch andere Finanzierungsformen flexibel genutzt (z. B. Leasing).

b) Herlitz AG

Die Herlitz AG ist in die Finanzierungsvereinbarung mit der Commerzbank AG eingebunden.

Die Gesellschaft bilanziert ein Gesellschafterdarlehen in Höhe von EUR 15 Mio. zuzüglich aufgelaufener Zinsen.

Die Eigenkapitalquote der Herlitz AG beträgt wie im Vorjahr 63 %.

III. Ertragslage

a) Herlitz-Konzern

Die Umsatzerlöse des Herlitz-Konzerns im Geschäftsjahr 2009 haben sich gegenüber dem Vorjahr um EUR 42,5 Mio. auf EUR 259,3 Mio. verringert. Der größte Rückgang mit rund EUR 21 Mio. kommt krisenbedingt aus den Auslandsgesellschaften. Weitere EUR 6 Mio. konnten nicht, aufgrund fehlender Nachfrage oder Liquidität unserer Distributionspartner, im Exportbereich generiert werden. Aus der Konsumzurückhaltung im gewerblichen und privaten Bereich im Inland resultieren EUR 14 Mio. Eine weitere Reduzierung

von rund EUR 11 Mio. ist dem strategiekonformen Strukturwandel im Herlitz-Sortiment geschuldet. Die verbleibende positive Abweichung in Höhe von EUR 9 Mio. ist im Wesentlichen der Umstellung des Kommissionsmodells zuzuordnen.

Der Rohertrag (Umsatzerlöse zzgl. Bestandsveränderungen abzgl. Materialaufwand) ist in der Folge ebenfalls um EUR 24,5 Mio. rückläufig und beträgt 114,7 Mio.

Fast alle Aufwandspositionen liegen im Vergleich unter den Vorjahreswerten, wobei die Effekte aus den Beteiligungsverkäufen eine wichtige Rolle spielen. Insbesondere die Personalkosten konnten durch zusätzliche Einsparungsmaßnahmen weiter verringert werden. Auch die Reduzierung von Fremdpersonal und bei den genutzten Produktions- und Lagerflächen haben zu den Kostenentlastungen beigetragen. Gegenläufig sind Einmalaufwendungen für Personalreduzierungsmaßnahmen in Höhe von EUR 3,6 Mio. angefallen. Die Kosten des Geschäftsjahres insgesamt haben sich um EUR 20,9 Mio. verringert und belaufen sich auf EUR 128,7 Mio.

Mit einer Summe von EUR 6,1 Mio. haben sich die Verkäufe von Tochtergesellschaften auf die sonstigen betrieblichen Erträge im Jahr 2009 ausgewirkt. Für die Durchführung dieser Transaktionen sind sonstige betriebliche Aufwendungen in Höhe von EUR 1,2 Mio. angefallen.

Das Finanzergebnis hat sich aufgrund der erheblich verringerten Verschuldung des Konzerns gegenüber dem Vorjahr um EUR 1,9 auf EUR 2,3 Mio. (Aufwand) verbessert.

Im Vergleich zum Vorjahr hat sich der Steueraufwand auf EUR 2,0 Mio. erhöht (Vorjahr: EUR 0,6 Mio.). Wesentliche Ursache hierfür ist die durch den bevorstehenden Anteilseignerwechsel notwendige Auflösung des latenten Steueranspruchs aus den steuerlichen Verlustvorträgen im inländischen Organkreis. Dieser Teil des Steueraufwandes führte zu keinem Liquiditätsabfluss.

Nach Abzug des Steueraufwandes weist der Konzern für das Geschäftsjahr 2009 mit EUR -1,3 Mio. einen im Vergleich zum Vorjahr um EUR 0,2 Mio. höheren Jahresfehlbetrag aus.

b) Herlitz AG

Sonstige betriebliche Erträge wurden in der Herlitz AG im Geschäftsjahr 2009 wie im Vorjahr in Höhe von EUR 1,6 Mio. erzielt.

Das Finanzergebnis beläuft sich auf EUR 0,2 Mio. (Vorjahr: EUR 0,3 Mio.). Darin enthalten sind gemäß der bestehenden Ergebnisabführungsverträge übernommene Erträge in Höhe von EUR 0,7 Mio. (Vorjahr: EUR 1,1 Mio.).

Im Jahr 2009 ist ein Steueraufwand von TEUR 12 angefallen. Der Betrag ergibt sich im Rahmen des ertragssteuerlichen Organkreises der Herlitz AG sowie dem Vertrag über die Konzernsteuerumlage.

Der Jahresüberschuss im Geschäftsjahr 2009 beträgt EUR 1,0 Mio. (Vorjahr: EUR 1,1 Mio.).

IV. Gesamtaussage zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Der Herlitz-Konzern verfügt durch die Finanzierungsvereinbarung mit der Commerzbank AG und dem Abschluss der Factoringverträge über die notwendigen finanziellen Mittel für das operative Geschäft und die Durchführung der strategisch notwendigen Maßnahmen, um eine nachhaltige Verbesserung der Ertragslage des Konzerns zu erreichen.

E. Berichterstattung nach § 289 Abs. 4 HGB

Die Herlitz AG, als Mutterunternehmen des Herlitz-Konzerns, nimmt einen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 7 des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes (WpÜG) durch die von ihr ausgegebenen stimmberechtigten Aktien in Anspruch und berichtet daher im Folgenden gemäß § 289 Abs. 4 HGB bzw. § 315 Abs. 4 HGB.

1. Das gezeichnete Kapital der Gesellschaft beträgt EUR 46.466.951,10. Es ist eingeteilt in 10.907.735 nennwertlose Stückaktien. Bei den Aktien handelt es sich ausnahmslos um Stammaktien, verschiedene Aktiengattungen sind nicht vorgesehen. Jede der Aktien ist ab dem Zeitpunkt der Entstehung stimmberechtigt und erstmals für das Jahr, in dem sie entsteht, dividendenberechtigt. Grundsätzlich gewährt jede Stückaktie in der Hauptversammlung eine Stimme. Das gilt nach § 71b AktG nicht für die durch die Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien.

2. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, auch solche aus Vereinbarungen zwischen Gesellschaftern, bestehen nach Kenntnis des Vorstands nicht.

3. Ausweislich der Mitteilung der Stationery Products S.à.r.l., Luxembourg, Luxembourg vom 17. November 2005 summiert sich die Anzahl ihrer erworbenen Aktien an der Herlitz AG auf insgesamt 7.198.498 Stück. Das entspricht 65,99 % des im Handelsregister eingetragenen Grundkapitals und der Stimmrechte der Herlitz AG.

4. Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

5. Eine Stimmrechtskontrolle am Kapital beteiligter Arbeitnehmer besteht nicht.

6. Der Vorstand der Herlitz AG besteht derzeit aus drei Mitgliedern. Die Ernennung und die Abberufung der Mitglieder des Vorstandes richten sich nach §§ 84 f. AktG. Der Aufsichtsrat kann gemäß § 7 der Satzung auch stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellen. Die Beschlüsse des Aufsichtsrates werden mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen gefasst, soweit nicht gesetzlich etwas anderes zwingend vorgeschrieben ist. Die Herlitz AG hat derzeit einen Vorsitzenden des Vorstands, jedoch keinen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands.

Satzungsänderungen werden grundsätzlich durch die Hauptversammlung vorgenommen (§ 179 Abs. 1 Satz 1 AktG). Die Hauptversammlung hat in § 15 der Satzung von der in § 179 Abs. 1 S. 2 AktG eingeräumten Möglichkeit Gebrauch gemacht, dem Aufsichtsrat die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung der Satzung betreffen, zu übertragen.

Beschlüsse der Hauptversammlung zu einer Satzungsänderung werden gemäß § 21 Abs. 1 der Satzung in der Regel mit einfacher Stimmenmehrheit und, soweit eine Kapitalmehrheit erforderlich ist, mit einfacher Kapitalmehrheit gefasst, sofern nicht zwingende Vorschriften des Gesetzes oder die Satzung etwas anderes vorschreiben. Das Gesetz schreibt zwingende Kapitalmehrheiten von drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals zum Beispiel für Satzungsänderungen vor, die mit wesentlichen Kapitalmaßnahmen einhergehen, wie etwa Beschlüsse über die Schaffung von genehmigtem oder bedingtem Kapital.

7. Nach § 5 Abs. 2 der Satzung ist das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu EUR 22.950.613,68 durch die Ausgabe von bis zu 5.387.468 Stück neuen, auf den Inhaber lautenden Stamm-Stückaktien bedingt erhöht (bedingtes Kapital). Die bedingte Kapitalerhöhung ist nur so weit durchzuführen, wie die Inhaber von Optionsrechten, die aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung am 19. Juni 2001 ausgegeben werden, von ihrem Recht auf Bezug von Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen. Die Stamm-Stückaktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres an, in dem sie durch die Ausübung der Optionsrechte entstehen, am Gewinn teil. Der Vorstand ist ermächtigt, mit der Zustimmung des Aufsichtsrates die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzulegen.

Der Konzern verfügt zum Stichtag über keine eigenen Aktien der Herlitz AG mehr. Der Aktienbestand wurde im Geschäftsjahr 2008 in Höhe von EUR 9.679,38 an die Mitarbeiter ausgegeben.

8. Die Herlitz AG hat Vereinbarungen getroffen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen. Diese Vereinbarungen betreffen Sondertilgungsrechte im Rahmen der Finanzierung und außerordentliche Kündigungsrechte seitens wesentlicher Kunden.

9. Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht.

F. Vergütungsbericht nach § 289 Abs. 2 Nr. 5 HGB

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder besteht aus mehreren Vergütungsbestandteilen, dem Fixum zuzüglich Nebenleistungen und der Tantieme. Die Tantieme ist an die Erreichung im Wesentlichen von Ergebnis- und Renditezielen des Herlitz-Konzerns gebunden und wird nur bei einem positiven Geschäftsverlauf ausbezahlt, wobei für jedes Vorstandsmitglied der maximal erreichbare Betrag individuell vereinbart ist. Die entsprechenden Zielvereinbarungen werden vom Aufsichtsrat mit dem Vorstand geschlossen. Die Einschätzung der Zielerreichung erfolgt ebenfalls durch den Aufsichtsrat. Pensionszusagen und Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung bestehen derzeit nicht.

G. Berichterstattung nach § 289a HGB

Die Berichterstattung nach § 289a HGB ist unter der Internetadresse <http://www.herlitz.de/unternehmensfuehrung.html> abrufbar.

H. Nachtragsbericht

Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind, lagen nicht vor.

I. Schlusserklärung zum Abhängigkeitsbericht

Wir erklären, dass die Herlitz AG bei jedem Rechtsgeschäft mit herrschenden und verbundenen Unternehmen nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt der Vornahme der Rechtsgeschäfte bekannt waren, angemessene Gegenleistungen erhalten hat und dass die Herlitz AG durch entsprechende getroffene oder unterlassene Maßnahmen nicht benachteiligt wurde.

Im Berichtszeitraum wurden Rechtsgeschäfte oder Maßnahmen auf Veranlassung oder im Interesse des herrschenden Unternehmens oder einem mit ihm verbundenen Unternehmen weder vorgenommen bzw. getroffen noch unterlassen.

J. Risikobericht

Für die vollumfängliche Erfassung aller wesentlichen Risiken verfügt der Konzern über ein einheitliches Risikomanagement-System. Unter der Leitung des benannten Risikokoordinators werden regelmäßig alle definierten Risikofelder aktualisiert und systematisch erfasst. Auf dieser Grundlage werden regelmäßig die eingeleiteten Maßnahmen dahingehend überprüft, ob sie die entsprechenden Risiken kontrollieren bzw. vermeiden. Der dokumentierte Risikobericht wird regelmäßig dem Vorstand und dem Risikoausschuss des Aufsichtsrates vorgelegt. Anhand der bewerteten Risikofelder werden in den Ausschusssitzungen des Aufsichtsrates die erforderlichen Maßnahmen diskutiert und verabschiedet, die dann an die zuständigen Fachabteilungen weiter geleitet werden. Das gesamte Risikomanagement System ist darauf ausgerichtet, Risiken systematisch zu erfassen, um geeignete Maßnahmen zur Vermeidung bzw. zur Reduzierung der möglichen Risiken einzuleiten.

Die bestimmenden Risikofaktoren des abgelaufenen Geschäftsjahres 2009 werden den Herlitz-Konzern auch weiterhin unverändert intensiv beschäftigen. Die dramatischen Veränderungen im Rahmen der realwirtschaftlichen Entwicklungen in 2009, insbesondere in Osteuropa, machten es erforderlich, dass der Vorstand frühzeitig geeignete Maßnahmen einleitet, um die wirtschaftliche Stabilität des Unternehmens zu sichern und gleichzeitig den strategischen Umbau der letzten Jahre für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens weiterhin zu vollziehen.

Für das Geschäftsjahr 2009 konnten die Ziele der Liquiditätssicherung des Konzerns, insbesondere im Working-Capital-Bereich vollständig erreicht werden. Auf dieser Basis werden die sichernden Maßnahmen auch für das kommende Geschäftsjahr beibehalten.

Der Vorstand geht weiter davon aus, dass sich die realwirtschaftlichen Rahmenbedingungen im kommenden Geschäftsjahr 2010 nicht nachhaltig verbessern werden und aufgrund der anhaltenden Kaufzurückhaltung, besonders im gewerblichen Bereich, der Wettbewerbsdruck innerhalb des relevanten Marktes in den nächsten Monaten eher zunehmen wird. Die Liquiditätssicherungsmaßnahmen des Konzerns sind auch darauf gerichtet, die bestehenden Risiken am Kapital- bzw. Bankenmarkt durch Verbesserung des eigenen Ratings begegnen zu können, um die Handlungsfähigkeit des Konzerns durch eine stabile wirtschaftliche Situation und eine gesicherte Finanzierung nicht einschränken zu lassen. Auch diese eingeleiteten Maßnahmen werden im laufenden Jahr 2010 weiter vollzogen und stehen im Fokus der Steuerung des gesamten Konzerns.

Die Investitionen wurden auf die strategische Weiterentwicklung des Konzerns fokussiert, indem im abgelaufenen Geschäftsjahr 2009 in neue Produkte und in Kommunikationsmaßnahmen zum Aufbau der Marke Herlitz investiert worden ist. Außerdem wird gerade der Stabilisierung der Leistungsseite im kommenden Geschäftsjahr 2010 höchste Aufmerksamkeit

zuteil, da trotz eines schwierigen Marktumfeldes die geplanten Wachstumsziele in den Kernbereichen des Herlitz-Konzerns für die folgenden Jahre bestehen bleiben. An dieser Stelle wird es sich zeigen, ob die getätigten Investitionen der vergangenen Jahre auch zu Wachstumstreibern des Konzerns werden können.

Die Finanzierung des Herlitz-Konzerns konnte durch Verhandlung mit der Commerzbank AG sichergestellt werden, indem der Herlitz PBS AG mittel- bis langfristig neue Kreditlinien gewährt wurden. Diese umfassende Refinanzierung sichert die Handlungsfähigkeit des Konzerns und eröffnet die Möglichkeit, den bestehenden Umbauprozess weiterhin zu vollziehen. Obwohl durch die neue Kreditvereinbarung die alte Covenants Struktur deutlich vereinfacht werden konnte, ist es für jede Finanzierung eine Voraussetzung, dass sich die Rahmenbedingungen, wie vor allem die Leistungsfähigkeit des Unternehmens, nicht wesentlich verschlechtern. Die erfolgreich eingeleiteten Liquiditätssicherungsmaßnahmen aus dem Jahr 2009 werden auch im Jahr 2010 weiterhin vollzogen, um damit erzielte Stabilität nicht zu verschlechtern oder gar zu gefährden. Zur Überwachung der Effektivität dieser Maßnahmen sind im Konzern geeignete Frühwarninstrumente fest etabliert. Sie sollen den Vorstand in die Lage versetzen, rechtzeitig bei Abweichungen reagieren zu können.

Für das abgelaufene Jahr 2009 war weiterhin zu beobachten, dass sich die Warenkreditversicherungen sehr restriktiv bei der Vergabe von Versicherungslimiten verhalten haben. Eine Verschlechterung der Bonität des Konzerns gegenüber den Warenkreditversicherungen hätte direkt dazu geführt, dass höhere Liquiditätsanforderungen an den Konzern gestellt werden. Auch hier hat der Vorstand frühzeitig darauf geachtet, dass die Risikopositionen gegenüber den Warenkreditversicherern abgebaut wurden. Dies hatte zur Folge, dass in 2009 keine Einschränkung der Bonität des Konzerns bestand. Der Vorstand wird auch im kommenden Geschäftsjahr daran arbeiten, den Warenkreditversicherern eine größtmögliche Transparenz über die Entwicklung des Konzerns zu geben und gleichzeitig die Risikopositionen der Warenkreditversicherer entsprechend zu minimieren. Es ist in diesem Zusammenhang sehr entscheidend, dass sich die leistungswirtschaftliche Entwicklung des Konzerns nicht wesentlich verschlechtert.

Ein weiterer Risikofaktor auf den Geschäftserfolg in 2010 könnte die Entwicklung der Rohstoffpreise an den internationalen Märkten haben. Insbesondere für die Rohstoffe Papier und Kunststoff ist trotz rückläufiger wirtschaftlicher Entwicklungen mit erheblichen Preissteigerungen zu rechnen. Die ersten Ankündigungen sind derzeit am Markt schon vorhanden und es gilt hier, frühzeitig durch Preisanpassungen auf der Produktseite zu reagieren, um mögliche Verschlechterungen der Margensituation zu vermeiden. Hierin wird eine der großen Herausforderungen des kommenden Jahres liegen, denn aufgrund der verschärften Wettbewerbssituation in der PBS-Industrie werden Preiserhöhungen nur schwerlich am Markt durchsetzbar sein.

Die beträchtliche Leistungsreduzierung des Konzerns in 2009 gegenüber dem Vorjahr von knapp 14% ist zum einen Teil auf gezielt gesteuerte strukturelle Veränderungen innerhalb des Konzerns und zum anderen Teil auf ungeplante Verluste aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Lage zurückzuführen. Der gesteuerte Prozess des Konzernumbaus in den letzten Jahren hat dazu beigetragen, dass die geplanten Leistungsreduzierungen durch Kostenanpassungen kompensiert werden konnten. Auch die Gesamtkosten im Konzern wurden in 2009 um rund 14% im Vergleich zum Vorjahr reduziert. Diese Restrukturierungsmaßnahmen wurden durch ein zentrales Projektcontrolling gesteuert und durch den Vorstand begleitet. So war es möglich, kurzfristig auf veränderte Leistungsstrukturen im Konzern zu reagieren. Diese etablierten Strukturen werden auch im Jahr 2010 dazu führen, dass eine gezielte Unternehmenssteuerung gewährleistet ist. Der Herlitz-Konzern hat im abgelaufenen Geschäftsjahr bewiesen, dass alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Lage sind, langfristige Veränderungsprozesse mit zu tragen, nachhaltig zu verfolgen und gleichzeitig auf kurzfristige Veränderungen flexibel und zeitnah zu reagieren.

Für das kommende Geschäftsjahr 2010 ist es von zentraler Bedeutung die Leistungsseite zu stabilisieren, damit erreichte Produktivitätsfortschritte nicht durch Leistungsverluste aufgezehrt werden.

Der Leistungsverlust im Jahr 2009 resultierte im Wesentlichen aus einer Reduzierung der Nettoumsätze in Osteuropa um rund ein Drittel gegenüber dem Vorjahr. Der Herlitz-Konzern musste auf mögliche Geschäfte in Osteuropa verzichten, da aufgrund von ungesicherten Bonitäten der Handelskunden Warenlieferungen mit Zahlungsziel nicht möglich waren. Die bestehenden Regeln des Konzerns sind strikt darauf gerichtet, die Bonität des Handelskunden im Einzelfall sehr sorgfältig zu prüfen oder entsprechend zu versichern oder alternativ diese Geschäfte nur gegen Vorkasse abzuwickeln. Auf Grundlage der verschärften wirtschaftlichen Situation in Osteuropa waren nur noch wenige Handelskunden in der Lage, diese Nachweise zu erbringen oder waren finanziell nicht in der Lage, die Geschäfte auf Vorkasseebasis abzuwickeln. Der Vorstand geht davon aus, dass sich die Bonitätslage, insbesondere in Osteuropa auch im Jahr 2010 nicht deutlich verbessern wird. Alle Kontrollmechanismen sind daher weiterhin darauf gerichtet, mögliche Forderungsausfälle zu minimieren. Diese bestehenden Regeln werden dazu führen, dass die verlorenen Geschäfte nur eingeschränkt wieder in 2010 aktiviert werden können.

Hinsichtlich der Währungsrisiken insbesondere in Osteuropa rechnet der Vorstand mit keinen weiteren Abwertungstendenzen in den jeweiligen Landeswährungen.

Die eingeleiteten Maßnahmen haben den Konzern in 2009 vor größeren Ausfällen bewahrt, obwohl einige größere Handelsinsolvenzen im Laufe des Geschäftsjahres zu verzeichnen waren. Die strikte Anwendung dieser Regeln soll auch für die kommenden Monate beibehalten werden. Im Einzelfall sieht sich der Konzern auch dazu gezwungen, die Bonitätsprüfungen bei be-

stimmten Kunden selbständig vorzunehmen, um im Interesse der Gesellschaft die Geschäftsbeziehungen für die Zukunft aufrecht zu erhalten. Diese Kunden werden individuell betreut und anhand des Zahlungsverhaltens sowie wirtschaftlicher Auskünfte überprüft. Auch in 2010 ist es bei diesen Kunden trotzdem nicht auszuschließen, dass es zu Forderungsausfällen kommen kann.

Die Rückgänge des PBS-Marktes führen aufgrund von Überkapazitäten zu einem anhaltenden Preis- und Wettbewerbsdruck. Dies wird sich nach Ansicht des Vorstandes im Gesamtjahr 2010 nicht verbessern, so dass immer wieder zeitnah auf bestehende Wettbewerbssituationen reagiert werden muss. Neben der flexiblen Anpassung bestehender Produktionskapazitäten wird an einer Vielzahl von Maßnahmen gearbeitet, um die Wettbewerbsfähigkeit und Reaktionsfähigkeit des Konzerns in der Produktion bei kurzfristigen Nachfrageänderungen stetig zu verbessern. Es ist in 2010 damit zu rechnen, dass sich der Wettbewerbsdruck deutlich erhöht, da viele Wettbewerber diese Anpassungsprozesse im abgelaufenen Geschäftsjahr 2009 nicht vollzogen haben.

K. Prognosebericht

Die Entwicklung auf dem PBS-Markt wird wesentlich davon gekennzeichnet sein, inwieweit sich die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in 2010 verändern. Der Vorstand geht davon aus, dass aufgrund der zu erwartenden Verschlechterung der allgemeinen wirtschaftlichen Lage im laufenden Geschäftsjahr 2010, besonders in dem bisher doch stabilen Privatkonsumbereich in Deutschland, die Entwicklung eher schlechter als im Vorjahr verlaufen wird. Die Gesellschaft geht im Rahmen ihrer Planung davon aus, dass sich durch die Strukturveränderungen des PBS-Marktes der Wettbewerbsdruck weiter erhöhen wird. Nachdem der gewerbliche Bürobedarfsmarkt im Jahr 2009 deutlich gegenüber den Vorjahren eingebrochen ist und auch keine Verbesserung der Marktlage zu erwarten ist, geht der Vorstand in seiner Prognose davon aus, dass der gewerbliche Verbrauch von PBS-Gütern auf diesem niedrigen Niveau verharren wird. Darauf hat sich der Konzern entsprechend eingestellt.

Die Marktlage in Osteuropa war in dem Jahr 2009 durch extreme Wechselkursschwankungen der jeweiligen Landeswährungen gegenüber dem EURO geprägt. Diese hatten zur Folge, dass sich exportierte Produkte in den jeweiligen Ländern zunehmend verteuerten und die Wettbewerbsfähigkeit vieler Produkte eingeschränkt worden ist. Der Vorstand hat frühzeitig begonnen, Maßnahmen in den ausländischen Landesgesellschaften einzuleiten, um die Ergebnissituation trotz der Umsatzverluste abzusichern. In den internationalen Märkten, speziell in Osteuropa, geht der Vorstand davon aus, dass sich die Marktbedingungen in dem laufenden Geschäftsjahr 2010 stabilisieren. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass das strategische Entwicklungspotenzial des Herlitz-Konzerns, gerade in Osteuropa, weiterhin gegeben ist, obwohl die oben beschriebene restriktive Absicherungspolitik

dazu geführt hat, dass deutlich Marktanteile in den osteuropäischen Ländern im Geschäftsjahr 2009 verloren gegangen sind. Der Vorstand rechnet damit, dass die sich mittelfristig erholenden Wirtschaftssysteme in Osteuropa auch die zukünftigen Wachstumsmärkte in Europa sein werden. Daher bleibt auch die dort erreichte Marktposition für die Marke „Herlitz“ ein strategischer Vorteil, den es weiter zu entwickeln gilt.

Der strategische Umbau des Konzerns soll auch im Jahr 2010 weiterhin zielgerichtet umgesetzt werden und nur dort zeitnah angepasst werden, wo Veränderungen aufgrund der wirtschaftlich angespannten Situation für den Konzern sinnvoll erscheinen.

Die Fokussierung des Gesamtunternehmens auf die beiden zentralen Sortimentsbereiche Schule und Büro ist weiterhin die richtige Antwort, um langfristig das Unternehmen basierend auf der Marke „Herlitz“ in eine ertragreichere Zukunft zu führen. Auch im Geschäftsjahr 2010 werden alle Investitionen darauf konzentriert, neue Produkte zu entwickeln und die Marke „Herlitz“ für den Endkonsumenten schrittweise attraktiver zu gestalten. Die Basis für jede Entscheidung ist und bleibt das Produkt, welches zukünftig immer stärker mit der Marke „Herlitz“ verbunden sein wird.

Das zweite Ziel ist die deutliche Flexibilisierung der Kostenstrukturen innerhalb des Herlitz-Konzerns, um auf die zu erwartende, schwankende Nachfrage effektiver reagieren zu können. Die daraus entstehenden Überschüsse versetzen den Konzern in die Lage, auch langfristig in neue Produkte zu investieren. Alle bereits begonnenen Investitionen werden auch im Jahr 2010 weiter verfolgt, um somit die Basis für eine stabile Weiterentwicklung des Konzerns zu schaffen.

Bezüglich der Tarifsituation des laufenden Jahres 2010 geht der Vorstand davon aus, dass es nur zu moderaten Tarifsteigerungen kommen wird. Stetige Produktivitätsverbesserung in Produktion und Verwaltung werden dazu führen, dass sich entsprechende Tarifsteigerungen nicht negativ auf die Ergebnissituation des Konzerns auswirken. Entsprechende Maßnahmen sind in der Planung des laufenden Geschäftsjahres enthalten und werden zielgerichtet umgesetzt. Durch den strategischen Umbauprozess innerhalb des Konzerns kann es auch zu weiteren Personalabbaumaßnahmen kommen, sofern den betroffenen Mitarbeitern keine Weiterbeschäftigungsmöglichkeit in anderen Bereichen des Konzerns angeboten werden kann. Sollte die geplante Gesamtleistung des Konzerns im Geschäftsjahr 2010 deutlich unterschritten werden, kann es auch darüber hinaus zu Reduzierungsmaßnahmen beim Personal kommen.

Die Planung im Bereich der Logistikkosten geht von einer moderaten Steigerung aus, da aufgrund der schwierigen und angespannten Wirtschaftslage nicht mit einer signifikanten Verknappung des Frachtraums gerechnet wird.

Die deutliche Entschuldung des Konzerns in den vergangenen Jahren hat dazu geführt, dass die Zinsbelastung im Jahr 2009 erheblich gegenüber den

Vorjahren reduziert werden konnte. Der Vorstand geht hier davon aus, dass durch eine spürbare Reduzierung des bestehenden Kreditangebots am Markt mit wesentlichen Kreditkonditionsverschlechterungen in den nächsten Jahren zu rechnen ist. Deshalb sind alle Anstrengungen des Vorstandes darauf gerichtet, die Bonität des Unternehmens schrittweise zu erhöhen und damit verbesserte Kreditkonditionen erreichen zu können. Die bestehenden Kreditvereinbarungen mit der Commerzbank AG gewährleisten, dass der Herlitz-Konzern insgesamt ausreichend finanziert ist und auch mittelfristig über genügend Finanzierungsmittel verfügt, um die Zukunft des Unternehmens gestalten zu können. Diese Kredite stehen allesamt unter dem generellen Vorbehalt, dass sich die wirtschaftlichen Eckpunkte des Konzerns nicht wesentlich verschlechtern. Sollte eine Verschlechterung ungeplant eintreten, so hat die Commerzbank AG ein Sonderkündigungsrecht aller Kreditlinien. Der Vorstand geht davon aus, dass bei planmäßigem Verlauf des Geschäftes der Konzern über eine stabile finanzielle Basis verfügt.

Eine wesentliche Veränderung für den Konzern kann aus dem bei Aufstellung des Jahresabschlusses noch nicht vollzogenem Verkauf des 66 %igen Mehrheitsanteils des Gesellschafters Advent International GmbH an Pelikan International Corporation Berhad, Malaysia, erfolgen. Wie in der Stellungnahme von Aufsichtsrat und Vorstand dargelegt, begrüßen die Gremien des Herlitz-Konzerns diese Transaktion, da sie einen wesentlichen strategischen Weiterentwicklungsschritt für beide Unternehmen in der Zukunft darstellen kann. Da das Closing der Transaktion erst nach dem Aufstellungsdatum des Jahresabschlusses des Herlitz-Konzerns erfolgen soll, sind dem Vorstand noch keine wesentlichen Veränderungen bekannt, die über die von Pelikan International bisher veröffentlichte Verlautbarung hinaus gehen. Für die strategische Weiterentwicklung des Herlitz-Konzerns entstehen erhebliche Potenziale, die hauptsächlich in einer internationalen Zusammenarbeit mit der Pelikan Gruppe realisiert werden könnten. Das Zusammengehen beider Unternehmen würde somit auch einen wesentlichen Meilenstein in der strategischen Veränderung des Herlitz-Konzerns darstellen. Art und Form der Zusammenarbeit können aber erst nach dem Closing näher bestimmt werden, so dass im Rahmen der Prognose seitens des Vorstandes keine detaillierten Angaben gemacht werden können.

Die Prognose für das Jahr 2010 ist durch die Unsicherheit bestimmt, inwieweit sich der private Konsum in Deutschland verschlechtern könnte. Sie baut außerdem darauf auf, dass sich die teilweise wieder gewonnene Stabilität in den osteuropäischen Märkten positiv weiterentwickelt und hier –wie in der Vergangenheit– Wachstumspotenziale für den Herlitz-Konzern liegen werden. Auch im Geschäftsjahr 2010 wird der Vorstand den Weg des geplanten Umbaus weiterhin vorantreiben und die Marke „Herlitz“ mit innovativen Produkten stärken. Die schrittweise Fokussierung des Konzerns hat dafür gesorgt, dass das Unternehmen auch in Krisenzeiten flexibler reagieren kann und heute über eine stabile Finanzierungsbasis für die Zukunft verfügt. In dem möglichen Zusammenschluss mit der Pelikan-Gruppe bestehen auch für Herlitz-Produkte erhebliche Vermarktungschancen in Westeuropa, dort, wo Herlitz bislang nicht flächendeckend vertreten ist. Insofern

Anlage 4

wird der Vorstand weiterhin zielgerichtet in den Umbauprozess investieren, um zukünftig die Wachstumschancen des Unternehmens deutlich zu stärken.

Trotz der angespannten gesamtwirtschaftlichen Lage geht der Vorstand deshalb davon aus, dass das Geschäftsjahr 2010 stabil verläuft und damit die Grundlage für profitables Wachstum in den kommenden Jahren gelegt wird. Darauf arbeiten alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hin und sichern so die Zukunft des Unternehmens.

Berlin, den 24. Februar 2010

Der Vorstand

Herlitz Aktiengesellschaft