

# **Zwischenbericht des Vorstands zur Geschäftsentwicklung der Stoffkontor Kranz AG im Geschäftsjahr 2002**

## **Beurteilung des Marktumfeldes**

Das Geschäftsjahr 2002 war erwartungsgemäß ein schwieriges Jahr. Die Wirtschaftslage in Deutschland und auch die Weltwirtschaft haben den Konsum erheblich negativ beeinflusst. Auch die Aktienmärkte konnten sich nicht erholen. Es herrschte allgemeine Verunsicherung auf nahezu allen Märkten, was zur weiteren Verschlechterung der Konjunktur führte. Dieses Umfeld hat besonders stark die Textilsparte getroffen, die mit Umsatzeinbußen in Deutschland von 12 bis 15 % zum Vorjahr im Einzelhandel die schlechteste Entwicklung der Nachkriegszeit brachte. Der Textilgroßhandel und die Textilindustrie in Deutschland waren direkt davon betroffen und hatten Umsatzeinbußen von 7 bis 10 % zu verzeichnen. Die Folge waren hohe Insolvenzzahlen und der Verlust von vielen tausend Arbeitsplätzen. Es ist nicht zu erwarten, dass sich an dieser sehr angespannten Lage kurzfristig eine wesentliche Verbesserung ergeben wird. Im Gegenteil ist durch das restriktive Verhalten vieler Banken, insbesondere gegenüber dem Mittelstand, eine weitere Welle von Insolvenzen in 2003 zu erwarten. Neben Eigenkapitalschwäche in den Unternehmen, sind aber auch hausgemachte Probleme in den Unternehmen häufig Ursache für Umsatzeinbrüche und Verluste an Marktanteilen. Als besonders negativ wirkt in der Textilindustrie, dass Innovationen in den letzten Jahren nahezu ausgeblieben sind. Die starke Spezialisierung auf wenige Produktbereiche und der starke Importdruck in diesen Segmenten aus Ländern mit Niedriglöhnen haben die Weltpreise auf ein Niveau gebracht, die viele deutsche Unternehmen nicht mehr tragen können. Viel zu spät wurde in vielen Unternehmen auf diese Entwicklung reagiert.

## **Die Entwicklung der Stoffkontor Kranz AG in 2002**

### ***Umsatzentwicklung***

Erneut wurden in 2002, wie schon 2001 (+ 54 % zum Vorjahr) gegen den Branchentrend Umsatzzuwächse erzielt. Die Stoffkontor Kranz AG konnte den Umsatz in 2002 um über 20 % zum Vorjahr steigern. Die Zuwächse ziehen sich dabei durch das gesamte Sortiment und durch alle Abteilungen. Entscheidend für dieses Ergebnis war der erhebliche Zugewinn an neuen Kunden, insbesondere im Großhandel. Hier wurden 200 neue Fachhandelskunden gewonnen. Auch das Exportgeschäft legte deutlich zu, so dass der Exportanteil von 18,5 % in 2001 auf 22 % in 2002 im Unternehmen gesteigert werden konnte. Erstmals wurden in 2002 auch Umsätze aus dem Nesselgeschäft generiert. Der Anteil am Umsatz betrug bereits über 10 %. Dieser Umsatz resultiert aus dem Verkauf der ersten Brennesselhemden, die in der Stückzahl auf 1001 limitiert waren. Das Konzept der limitierten Auflage mit Direktvertrieb ist durch dieses Ergebnis eindrucksvoll bestätigt worden. Nur wenige Exemplare sind zum Jahresende in einigen Größen noch am Lager gewesen.

## ***Ergebnisentwicklung***

Die Jahresabschlussarbeiten laufen noch. Die endgültigen Ergebnisse werden voraussichtlich im Mai 2003 vorliegen.

## ***Die 2. Kapitalerhöhung und ihre Auswirkungen***

Die 2. Kapitalerhöhung wurde am 30.06.2002 beendet. Insgesamt wurden 201.343 Aktien zum Nennwert von 1,- EUR gezeichnet, so dass nun insgesamt 1.361.343,- EUR das Grundkapital der Gesellschaft bilden. Damit wurden 71,9 % der angebotenen 280.000 Aktien aus der 2. Kapitalerhöhung gezeichnet. Angesichts des bekanntermaßen sehr schlechten Umfeldes auf den Aktienmärkten ist dieses Resultat bereits als Erfolg zu bewerten, auch wenn die fehlenden 28,1 % die Entwicklung der Gesellschaft weiter vorangetrieben hätten. Die bereits vorbereitete Expansion in Brennesselfelder und Brennesselproduktion wurde aus diesem Grunde zurückgenommen. Auch die dafür aufgebaute Infrastruktur im Unternehmen musste wieder reduziert werden, um das Verhältnis von Kosten zu Erträgen wieder auf die Ebene zu bringen. Damit einher ging ein Abbau von Arbeitskräften, der das Unternehmen und die verbleibenden Mitarbeiter extrem belastet hat und auch weiterhin belasten wird.

**Das Ausscheiden des Vorstandsmitglieds Herrn Achim Kirsche zum 31.12.2002** ist auch unter diesem Gesichtspunkt zu betrachten, auch wenn dabei ein verlockendes Angebot seines vorherigen Arbeitgebers eine wichtige Rolle gespielt hat. Jeder eingearbeitete und engagierte Mitarbeiter bedeutet für ein Unternehmen einen herben Verlust, wenn er das Unternehmen verlässt. Für Herrn Kirsche trifft dies im besonderen Maße zu. Seine Entscheidung, das Unternehmen zu verlassen, ist ihm sehr schwer gefallen. Er hat dabei das Wohl der Gesellschaft vor seine persönlichen Interessen und Neigungen gestellt. Diese Haltung verdient besondere Beachtung und Würdigung.

## ***Die weitere Entwicklung in 2003***

Im Januar 2003 hat das Unternehmen auf der internationalen **Fachmesse InNaTex** in Frankfurt/Wallau mit einem neuen Messestand ausgestellt. Zwei Themenbereiche waren die Schwerpunkte: Brennesseltextilien für Vororder und die Basisprodukte aus dem Großhandel. Die Resonanz auf der Messe war außerordentlich gut. Über 50 Neukunden für das Basisgeschäft konnten gewonnen werden. Das Volumen der direkten Messeorder lag um ca. 25 % über dem guten Vorjahr. Die Nachfrage nach Brennesseltextilien war noch höher, als es unsere optimistischen Erwartungen zulassen konnten. Dabei handelte es sich ursprünglich lediglich um die vorläufige Fixierung von Ordermengen aus der nächsten Produktion, um uns mehr Planungssicherheit für die zu produzierenden Qualitäten zu geben. Als Messeergebnis haben wir nun hunderte von Kunden mit Brennesselstoffen zu bemustern. Ein weiteres Ergebnis ist der Wunsch sehr vieler Händler, neben Meterware auch Fertigprodukte aus Brennesseln bei uns zu ordern. Im August 2003 wollen wir diesem Wunsch mit einem erneuten Messeauftritt auf der InNaTex gerecht werden.

Der **Umsatz** im neuen Jahr 2003 entwickelt sich bisher sehr positiv. Der Januar hat ein Umsatzplus zum Vorjahr von über 45 % erreicht. Alle Abteilungen liegen im Plus. Die Auftragslage ist zufrieden stellend. Auffallend ist der steigende Exportanteil, der im Januar bei 26 % lag.

## ***Neue Kapitalerhöhung in 2003***

Mit Beschluss des Vorstands und Zustimmung des Aufsichtsrates vom 10.02.2003 wird auf Grundlage der Satzung in § 6 Abs. 4 und 5 (genehmigtes Kapital) geregelten Ermächtigung eine weitere Kapitalerhöhung durchgeführt. Das Grundkapital in Höhe von bisher EUR 1.361.343,- wird um bis zu EUR 370.000,- durch Ausgabe von 370.000 Stückaktien gegen Geldeinlage mit Zeichnungsfrist bis 15.12.2003 und Durchführungsfrist bis 31.12.2003 erhöht. Der Ausgabebetrag pro Stückaktie beträgt EUR 4,00.

Für Frühzeichner und für Altaktionäre bei Ausübung des Bezugsrechtes beträgt der Ausgabekurs pro Stückaktie EUR 3,50. Die Frühzeichnungsfrist und die Ausübungsfrist für Bezugsrechte beträgt 4 Wochen und endet daher am 28. Tage nach Bekanntmachung im Bundesanzeiger. Die Zeichnung durch Frühzeichner erfolgt unter Vorbehalt eines Restkontingentes an Aktien, das nicht von Altaktionären übernommen wurde.

Das Bezugsverhältnis beträgt 4:1 und besagt, dass jeder Altaktionär für je 4 alte Stückaktien ein gesetzliches Bezugsrecht für 1 neue Stückaktie hat.

Die Mindestzeichnung für Neuaktionäre beträgt 100 Aktien.

Die Einteilung von Teiltranchen ist zulässig.

Die Mindestzeichnungssumme zur vorzeitigen Schließung der Kapitalerhöhung ist auf EUR 50.000,- festgelegt.

Zeichnungen werden unverbindlich, wenn bis zum 31.03.2004 nicht die Eintragung zur Durchführung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister erfolgt ist.

## ***Ziele der Kapitalerhöhung***

Der wichtigste Grund für die neue Kapitalerhöhung liegt in der Notwendigkeit, die in 2002 unterbrochene ***Expansion*** wieder aufzunehmen. Um über ausreichend Rohstoff in der Zukunft zu verfügen und um den Marktvorsprung vor Mitbewerbern zu erhalten, müssen zwingend weitere Brennesselfelder angebaut werden. Der Vorstand hat mit Zustimmung des Aufsichtsrates dazu ein neues Konzept erarbeitet, das vorsieht, mit Landwirten nur dann besonders lukrative Anbauverträge für Brennesselfelder zu schließen, wenn diese zuvor für 3.000,- €pro Hektar junge Aktien aus der laufenden Kapitalerhöhung gezeichnet haben. Dieses dadurch eingeworbene Kapital wird für die Vermehrung der Pflanzen eingesetzt und sichert das Investment. Gleichzeitig wurden neue Anbaugelände in Norddeutschland außerhalb der Region Lüchow-Dannenberg fixiert, in denen neue Anbauzentren entwickelt werden können, um auch langfristig die Expansion in der Fläche zu sichern. Auch die Region Lüchow-Dannenberg wird weiter erschlossen. Somit hängt die Flächenexpansion nun wesentlich ab vom Engagement der Vertragslandwirte und vom dafür zuvor eingebrachten Eigenkapital.

Ein weiterer Grund ist die Vorfinanzierung von Brennesselproduktionen über Eigenkapital. Zurzeit wird das über den verhältnismäßig teuren Kontokorrentrahmen der Hausbank vorgenommen. Die Umwandlung von Fremdkapital in Eigenkapital dient damit der ***Schaffung von Reserven***. Der eingesparte Zinsaufwand käme der Gesellschaft direkt zugute.

Lüchow, am 25.02.2003  
gez. Heinrich Kranz, Vorstand