

A woman with her hair in a ponytail is in a starting crouch on a paved road. She is wearing a bright cyan long-sleeved athletic top, black leggings, and red running shoes with white laces. Her hands are on the ground, and she is looking directly at the camera with a focused expression. The background is a misty, wooded area.

Fokus schärfen

Geschäftsbericht 2018

Auf einen Blick

Ausgewählte Kennzahlen

in Mio. €	2014	2015	2016	2017	2018
Umsatz	3.192	3.162	3.322	3.383	3.537
Ergebnis vor Steuern	144	200	162	163	105
Eigenkapitalquote	33 %	29 %	28 %	26 %	23 %
Eigenkapitalquote ohne Finanzdienstleistungen	72 %	69 %	71 %	72 %	70 %

Umsatz nach Unternehmensbereichen

in Mio. €	2014	2015	2016	2017	2018
Baustoffe	1.410	1.318	1.314	1.358	1.450
Konsumgüter	651	763	849	809	751
Finanzdienstleistungen	883	1.019	1.108	1.204	1.305
Sonstige	72	63	68	28	48
Back-Produkte	179	-	-	-	-
Konsolidierung	-3	-1	-17	-16	-17
	3.192	3.162	3.322	3.383	3.537

Mitarbeiter nach Unternehmensbereichen

	2014	2015	2016	2017	2018
Baustoffe	4.373	4.375	4.385	4.456	4.548
Konsumgüter	3.752	3.976	4.329	4.414	4.371
Finanzdienstleistungen	728	792	847	923	977
Sonstige	255	248	271	138	265
Back-Produkte	347	-	-	-	-
	9.455	9.391	9.832	9.931	10.161

„Werhahn schärft den Fokus für die richtigen Innovationen innerhalb der Unternehmen und in den Märkten. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besitzen mit ihrer fachlichen und technologischen Expertise das Potenzial dazu.“ **Kathrin Dahnke, Finanzvorstand**

„Heute zu erkennen, was morgen gefragt ist, und sich fokussiert danach auszurichten, bedeutet permanente Veränderung. Diese Fähigkeit zum Wandel ist Werhahn von Anfang an zu eigen und Teil des über 175-jährigen Unternehmenserfolgs. Wir bleiben beweglich und werden so auch die Herausforderungen unserer Zeit meistern.“ **Paolo Dell' Antonio, Vorstandssprecher**

Der digitale Wandel schreitet voran und bringt für Gesellschaft wie Wirtschaft neue Herausforderungen, die zumindest ein Um-, häufig ein Neudenken erfordern. Die Unternehmen der Wilh. Werhahn KG richten sich darauf aus. Sie schärfen ihren Blick, betrachten und prüfen die Zukunftsfähigkeit der bewährten Geschäftsmodelle und Erfolgsmuster. Kundenverhalten und -erwartungen, Produktportfolio, Strategien und Prozesse, Kooperation und Kommunikation rücken dabei noch stärker als bisher in den Fokus. So lassen sich die notwendigen Veränderungen und Anpassungen erkennen, die in nächster Zeit auf der Agenda stehen.

Welche Aufgaben sich daraus konkret für die einzelnen Geschäftsbereiche der Werhahn-Gruppe ableiten und wie sie 2018 in der Praxis der vielfältigen Unternehmen angegangen wurden, zeigen die Beispiele dieses Geschäftsberichts.

INHALT

04

Unternehmens-
struktur

06

Schlaglichter
2018

08

/// Natursteine
Mit den Augen
des Poliers

11

/// Natursteine
Problemlöser für
besondere Fälle

12

/// Natursteine
Basis für Mobilität
langfristig sichern

14

/// Schiefer
Faszination
fünfte Fassade –
das Steildach neu
entdeckt

16

/// Zwilling Küche
Zuhause in der
smarten Küche

19

/// Zwilling Küche
Beziehungsstatus:
So nah wie nie

20

/// Zwilling
Beauty Group
Fester Bestandteil
des urbanen
Lebensstils

22

/// Zwilling
Beauty Group
Asiatischen
Schönheitsritualen
auf der Spur

23

/// Friseurbedarf
Jaguar/Tondeo
Reine Männersache

24 /// abcfinance

Kunden verstehen –
über Grenzen
hinaus

27 /// abcfinance

Gemeinsam in
neuen Märkten
wachsen

28 /// Bank11

Offen für neue
Perspektiven

30 /// Yareto

Querdenker
gesucht

Werhahn-Gruppe

- 34 Unternehmensgrundsätze
- 35 Verwaltungsrat und Vorstand
- 36 Bericht des Verwaltungsrats
- 39 Corporate Governance-Bericht

Konzernlagebericht

- 46 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- 49 Geschäftsentwicklung und Ertragslage
- 53 Unternehmensbereiche
- 69 Vermögens- und Finanzlage
- 74 Personal
- 78 Risikobericht
- 83 Forschung und Entwicklung
- 86 Nachhaltigkeit
- 88 Prognose- und Chancenbericht

Konzernabschluss

- 92 Konzernbilanz
- 93 Gewinn- und Verlustrechnung
- 94 Anlagenspiegel des Konzerns
- 96 Kapitalflussrechnung
des Konzerns
- 98 Eigenkapitalspiegel
des Konzerns
- 100 Konzernanhang
- 107 Erläuterungen zur Bilanz
- 113 Erläuterungen zur Gewinn-
und Verlustrechnung
- 117 Anteilsbesitzliste
- 127 Erläuterungen zur
Kapitalflussrechnung
- 128 Sonstige Angaben
- 130 Bestätigungsvermerk

- 134 **Anschriften**
- 136 **Impressum**

Unternehmensstruktur

Baustoffe

abcfinance

Der Geschäftsbereich abcfinance hat sich auf maßgeschneiderte Finanzdienstleistungen für den Mittelstand spezialisiert. Er zählt mit seinen Geschäftsfeldern Leasing und Factoring zu den führenden Anbietern unter den hersteller- und bankenunabhängigen Gesellschaften.

Bank11

Die Bank11 für Privatkunden und Handel GmbH bietet dem mittelständischen Kfz-Handel Absatz- und Einkaufsfinanzierungen und Versicherungen für dessen Kunden an. Über das Internet vertreibt sie einfache und günstige Kredit- und Anlageprodukte an Privatkunden.

Konsumgüter

Natursteine

Der Geschäftsbereich Natursteine vereint unter der Führung der Basalt-Actien-Gesellschaft die vier Geschäftsfelder Mineralische Rohstoffe, Asphaltmischgut, Baustoffrecycling/-deponie sowie Bauchemie.

Schiefer

Der Geschäftsbereich Schiefer bietet ein breites Sortiment von Deckarten für Dach und Wand, entwickelt Systemlösungen für innovative Fassadengestaltungen und liefert Werksteine sowohl für den Innenbereich als auch für den Garten- und Landschaftsbau.

Finanzdienstleistungen

Zwilling Küche

Zu den hochwertigen Markenprodukten des Geschäftsbereichs Zwilling Küche gehören Messer, Kochgeschirr, Scheren und Küchenhelfer.

Zwilling Beauty Group

Die Zwilling Beauty Group produziert und vermarktet unter den Marken ZWILLING, TWEEZERMAN und QVS Pinzetten sowie Instrumente zur Maniküre und Pediküre.

Friseurbedarf Jaguar/Tondeo

Der Geschäftsbereich Friseurbedarf Jaguar/Tondeo verkauft professionelle Friseurprodukte.

Schlaglichter 2018



Über dem Stand der Technik

Mit dem Anspruch, über den Stand der Technik hinauszugehen, baut der Geschäftsbereich Natursteine im Steinbruch Jettenbach eine neue Aufbereitungsanlage. Das Ziel: Die Just-in-time-Produktion von Edelsplitten allerhöchster Güte für den Asphalt- und Betonbau. Maßgeblich für die Qualität von Edelsplitt-Fractionen sind möglichst geringe Schwankungen bei der Korngrößenverteilung und Kornform. Definierte Grenzwerte geben an, in welchem Umfang Abweichungen toleriert werden. Mit dem intelligenten Einsatz innovativer Brecher-, Sieb- und Messtechnik sollen in Jettenbach die erlaubten Grenzwerte noch unterschritten werden. Eine zentrale Aufgabe hat dabei ein neuartiger Geoscanner, der online während des Produktionsprozesses Daten über Schwankungen der Kornverteilung erhebt, verarbeitet und an die Steuerungseinheit der Siebmachine weitergibt, die sofort entsprechend reagiert. Eine solche flexible Anpassung wird mit dieser Konstellation erstmals umgesetzt. Zudem sorgen speziell konzipierte Siebeläge für den Austrag ungünstig geformter Körner. Das Ergebnis insgesamt: Eine konstante Produktqualität der Edelsplitte unterhalb der Toleranzwerte.

Schlank, agil, kundenorientiert

Mit dem abcfInlab hat abcfInance eine autarke Einheit gegründet. Es geht darum, das neue Online-Geschäft als Ergänzung zum persönlichen Kundenservice zu etablieren. Die eigenständige Projektgesellschaft soll als Inkubator für Innovationen fungieren und losgelöst von gewachsenen Strukturen und regulatorischen Zwängen schnell und agil Ideen entwickeln, testen und zur Marktreife bringen. Ziel ist es, neue Kundenzielgruppen wie die Digital Natives für abcfInance zu erschließen und zugleich digital-affine Bestandskunden zu halten.



Umsatz verdoppelt

Das Autokredit-Vergleichsportal Yareto.de blickt auf ein erfolgreiches Jahr zurück und setzt sein dynamisches Wachstum weiter fort. Im zweiten vollen Geschäftsjahr wurden über das Portal für den Handel bereits Autokredite in Höhe von knapp 200 Mio. € abgerechnet und damit der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr verdoppelt. Inzwischen haben sich rund 10.000 Kfz-Händler für die Zusammenarbeit mit Yareto entschieden.



Grand Opening in Shanghai

Shoppen, kochen und genießen unter einem Dach – Zwilling Küche eröffnet den ersten Flagship Store mit integriertem Restaurant und Gourmet-Kochschule in Shanghai. Mit dem Store-Konzept entwickelt der Geschäftsbereich in China, seinem größten Markt, die Markenstrategie konsequent weiter, bei der statt des Produktverkaufs der Ansatz im Vordergrund steht, den Kunden ein ganzheitliches Einkaufs-, Koch- und Genusserlebnis zu bieten. Rund 200 Gäste nahmen am fulminanten Grand Opening Event teil.

Listungserfolg in UK

Mit TWEEZERMAN und QVS verzeichnet die Zwilling Beauty Group einen weiteren, bemerkenswerten Listungserfolg in UK. Sainsbury's, zweitgrößter Lebensmittelhändler, erweitert sein Angebot an Beauty-Formaten und nimmt die beiden Marken ins Sortiment auf. QVS war in England bisher beim englischen Branchenführer Tesco, der Supermarktkette Asda und Lloyds Pharmacy vertreten und fügt nun mit Sainsbury's eine attraktive Listung hinzu. Für TWEEZERMAN bedeutet die Präsenz eine Chance, die Positionierung im Premiumsegment weiter auszubauen.

Beim Kunden besser ankommen

Als einer der ersten Hersteller der Bedachungsbranche setzt Rathscheck Schiefer auf Inbound Marketing und vereint dabei verschiedene Ansätze wie Content Marketing, Content Creation, Social Media und Suchmaschinenoptimierung. Im Fokus steht der private Bauherr, der während seiner gesamten Customer Journey begleitet wird. Die Strategie kommt an. So konnte der Geschäftsbereich etwa die Zugriffe auf seine Website um rund 60 % steigern und die Kontaktdaten von ca. 1.600 potenziellen Kunden generieren.

Kooperation mit dem ADAC

Um die Fahrzeugfinanzierung noch attraktiver zu gestalten, ist es Bank11 gelungen, den ADAC mit an Bord zu holen. Durch die strategische Kooperation zwischen der ADAC Finanzdienste GmbH und der Neusser Autobank stehen ADAC-Mitgliedern jetzt deutlich mehr Serviceleistungen zur Verfügung.



Neues Bildungszentrum in Indien

Vor sieben Jahren errichtete die ZWILLING Foundation im südindischen Pondicherry ein Ausbildungszentrum für junge Menschen mit Behinderung. Jetzt wurden größere Räumlichkeiten notwendig. Sechs Kilometer vom bisherigen Standort entfernt entsteht eine neue Ausbildungseinrichtung, die auch einen Produktionsbereich, Verwaltungstrakt, ein Business Centrum sowie Konferenz- und Begegnungsräume beherbergt. Der Neubau kann erweitert werden und bietet in der Endstufe Platz für über 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Finanziert wurde die Investition in Höhe von rund 144.000 € durch Spenden von ZWILLING sowie über die Werhahn Stiftung.



Mit der BAG ON-SITE App sehe ich auf einen Blick, wie viele Lkw-Ladungen mit Asphaltmischgut gerade unterwegs sind, und kann die Taktung der Asphaltfertiger genau darauf abstimmen. Dadurch kommt es zu deutlich weniger Wartezeiten und Störungen auf der Baustelle.

Dierk Peters,

**Bauleiter bei der
G-S Straßen- und Tiefbau
GmbH, Dülmen**

Mit den Augen des Poliers

Daten sind der wichtigste Rohstoff in der Industrie 4.0, Kommunikations-Schnittstellen die modernen Umschlagplätze. Sich in dieser neuen Welt zurechtzufinden, fällt in der Bauwirtschaft gerade kleinen und mittleren Betrieben schwer. Hier setzt der Geschäftsbereich Natursteine mit seiner Digitalstrategie an. Im Interview erläutern Dr. Thorsten Wolf und Daniel Wingen, wie sie die Unternehmen auf dem Weg in die Digitalisierung mitnehmen und mithilfe nutzerorientierter Lösungen die Kernprozesse zwischen Mischwerk und Baustelle von Grund auf verbessern.

In den meisten Branchen ist die digitale Transformation in vollem Gange – wie sieht es in der Bauwirtschaft aus?

Thorsten Wolf: Die gesamte Branche ist in Bewegung, überall entstehen digitale Initiativen und Projekte, aber insgesamt hinken alle der Entwicklung hinterher. Vieles läuft noch analog über Papier und Fax. Eine Ursache liegt darin, dass die deutsche Bauwirtschaft sehr fragmentiert und heterogen aufgestellt ist. Neben einigen großen Playern gibt es viele kleine und mittlere Betriebe. Sie sind in regionalen Märkten verankert, ihnen fehlen aber oft die notwendigen Ressourcen, um eigene digitale Projekte anzustoßen. Speziell diese Kundengruppe wollen wir dabei unterstützen, ihre Abläufe zu digitalisieren, um damit im Nachgang auch unseren eigenen Wertschöpfungsprozess zu optimieren.

Daniel Wingen: Das fängt bei der Angebotsanfrage an und reicht bis zum Einbau des Mischguts auf der Baustelle. Ganz entscheidend ist das Zusammenspiel zwischen Mischwerk und Baustelle. Kommt die Baustelle ins Stocken, dann stockt auch der Betrieb in der Mischanlage. Gleichzeitig sorgt ein reibungsloser Ablauf auf der Baustelle auch für mehr Effizienz im Mischwerk. >>



Diplom-Ingenieur
Dr. Thorsten Wolf

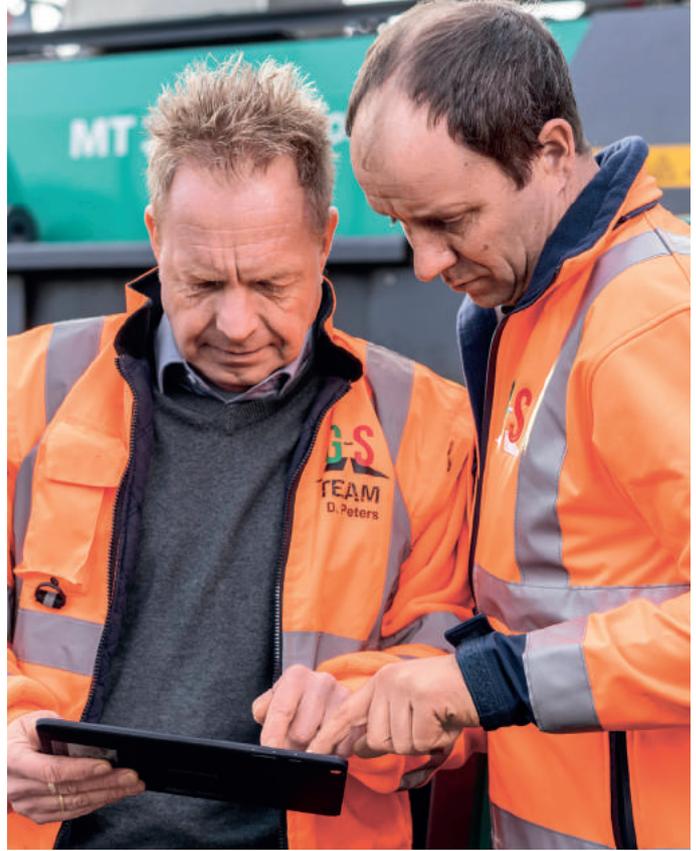


Diplom-Kaufmann/Diplom-Volkswirt
Daniel Wingen



Zusammen leiten sie das Projektteam „Digitale Transformation“ der Basalt AG.

Polier-App: Eine direkte Kommunikations-Schnittstelle zwischen Mischwerk und Baustelle optimiert den Bauablauf.



Wie sind Sie vorgegangen, um das Kerngeschäft gemeinsam mit Kunden zu digitalisieren? Wo liegen die größten Herausforderungen?

Thorsten Wolf: Basis für die Prozessoptimierung und Vernetzung aller an einem Bauprojekt Beteiligten sind standardisierte Schnittstellen. Viele Betriebe verfügen zwar über eigene Software-Lösungen, können aber ihre Bestellungen, Leistungsverzeichnisse oder Rechnungen nicht elektronisch mit Lieferanten austauschen. Der QR-Code auf dem Lieferschein, den die Basalt AG vor einigen Jahren durchgesetzt hat, stellt allenfalls eine Brückentechnologie dar. Hier hat die Branche Nachholbedarf.

Daniel Wingen: Wir fahren zweigleisig: Nach wie vor engagieren wir uns für branchenweite Standards, warten aber nicht ab, bis diese abgestimmt sind. Um rasch sichtbare Fortschritte in der Prozesskette zu erreichen, haben wir mehr als 60 Kunden vor Ort besucht und ausführliche Gespräche mit ihnen geführt. Viele Betriebe waren überrascht, dass wir uns abseits des Tagesgeschäfts für ihre Belange interessieren. Probleme bereiten unseren Kunden vor allem die zeitintensiven Bestellungen per Telefon und der hohe manuelle Aufwand bei der Prüfung von Lieferscheinen und Rechnungen in Papierform. Der größte Zeitfresser aber sind die unübersichtlichen Abläufe auf der Baustelle, manche Poliere verbringen einen wesentlichen Teil ihrer Arbeitszeit damit, die Materialströme zu organisieren.

Welche Lösungen haben sie gefunden und welche Nutzenpotenziale bieten diese im Einzelnen?

Thorsten Wolf: Wir haben ganz konkret bei den Schwachstellen angesetzt. In zahlreichen Abstimmungsrunden mit den Kunden liegen mittlerweile zwei digitale Lösungen vor. Da ist zum einen die BAG ON-SITE App. Wir nennen sie auch Polier-App, weil sie erstmals eine direkte Kommunikations-Schnittstelle zwischen Mischwerk und Baustelle schafft. Die Funktionsweise ist denkbar einfach: Verlässt ein mit Asphalt beladener Lkw das Werk, wird ein elektronischer Lieferscheindatensatz erzeugt und an die App übermittelt. Über sein Smartphone erhält der Polier unmittelbar die Nachricht, dass der Lkw unterwegs ist. Im Gegenzug wird das Mischwerk über die App informiert, wenn das Fahrzeug entladen und wieder auf dem Rückweg ist. So können sich Mischwerk und Polier deutlich besser abstimmen und genau die Mengen bereitstellen, die für einen reibungslosen Bauablauf ohne Wartezeiten und Störungen und eine hohe Einbauqualität erforderlich sind.

Daniel Wingen: Noch deutlich mehr Einsatzmöglichkeiten bietet die zweite Anwendung – das BAG COCKPIT. Dabei handelt es sich um ein digitales Kundenportal, über das Bestellungen und andere kaufmännische Prozesse online abgewickelt werden können. Ein Kunde kann sich hier einloggen und erhält dann unmittelbar eine Übersicht über all seine Baustellen, das jeweilige Auftragsvolumen, die bereits erfolgten Lieferungen und den Forecast. Mit einer Suchfunktion kann er sich beispielsweise die Lieferscheine für eine Baustelle innerhalb eines bestimmten Zeitraums anzeigen lassen. Das bringt deutlich mehr Transparenz in die Abläufe.

Wann können Ihre Kunden mit den Anwendungen rechnen?

Daniel Wingen: Wir haben die Polier-App bereits im Dezember 2018 erfolgreich auf einer Pilot-Baustelle getestet. Beim Kundenportal stehen als nächstes die Programmierung des Frontend und die interne sowie externe Testphase mit unseren Kunden auf der Agenda. Wir denken nicht mehr wie früher in fertigen Lösungen, sondern begreifen Innovationen vielmehr als wechselseitigen Austausch- und Entwicklungsprozess. Im Sommer 2019 soll dann die erste Roll-out-Phase starten.

Thorsten Wolf: Was wir auf jeden Fall schon jetzt sehen: Die digitalen Lösungen haben das Potenzial, das gesamte Baustellenmanagement grundlegend zu verbessern und effizienter zu gestalten. Etwas Vergleichbares gibt es derzeit nicht in der Natursteinbranche. ●

Problemlöser für besondere Fälle

Nicht nur im Straßenbau, auch im Gewässerschutz ist der Geschäftsbereich Natursteine die treibende Kraft bei der Entwicklung marktgerechter Produktinnovationen. Jüngstes Beispiel ist DEUSEAL®, der bislang einzige vom Deutschen Institut für Bautechnik (DIBt) zugelassene Spezialasphalt zur Abdichtung landwirtschaftlicher Lagerflächen für wassergefährdende Stoffe.

Chemikalien, Schweröle, Sonderabfälle: Mehr als 6.000 Substanzen werden heute als wassergefährdend eingestuft. Nach dem Wasserrecht müssen Anlagenbetreiber sicherstellen, dass keine Stoffe dieser Art aus ihren Lagern, Tanks oder Rohren austreten und in das Grundwasser gelangen. Bereits 2004 entwickelte die DEUTAG einen bautechnisch zugelassenen Gussasphalt zur Abdichtung von Flächen, auf denen Chemikalien umgeschlagen und gelagert werden. Mithilfe von DEUGUSS können Betreiber von Tanklagern, Chemieunternehmen, aber auch Flughäfen heute die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben zuverlässig gewährleisten.

Seit Mitte 2017 gelten die strengen Anforderungen auch für landwirtschaftliche Flächen, auf denen Jauche, Gülle, Silage oder Gärreste für Biogasanlagen gelagert werden. Das regelt die neue bundesweite Verordnung über „Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen“ (AwSV), die die Anforderungen des Wasserhaushaltsgesetzes (WHG) umsetzt. Danach müssen auch Landwirte die entsprechenden Lagerflächen mit bauartgeeigneten und geprüften Baustoffen abdichten. Die Basalt AG hat den Handlungsbedarf frühzeitig erkannt und mit DEUSEAL® erneut einen maßgeschneiderten Spezialasphalt für landwirtschaftliche Lagerflächen entwickelt.

Der Markteinführung gingen umfangreiche Tests voraus, die im Auftrag des Kölner TechnologieCentrums der Basalt AG durch ein neutrales Prüfinstitut durchgeführt wurden. Rund zwei Jahre wurden verschiedene Asphaltrezepturen in genau vorgeschriebene Prüfmedien eingelagert und laufend kon-

trolliert, wie widerstandsfähig sie gegenüber Jauche, Gülle, Silage und Gärsäften sind. Um eine dauerhafte Beständigkeit zu erreichen, musste genau die richtige Abstimmung von Gesteinsart und Bitumensorte ermittelt werden.

Die Suche nach der geeigneten Rezeptur war von Erfolg gekrönt. Als bislang einziges Asphaltprodukt für landwirtschaftliche Anwendungsfälle erhielt DEUSEAL® im Frühjahr 2018 die „Allgemeine bauaufsichtliche Zulassung“ durch das Deutsche Institut für Bautechnik. ●

i

Komplettpaket: Umweltfreundlich abdichten, verfugen und versiegeln

Brauchen Lagerflächen mit speziellen Anforderungen eine zusätzliche Beschichtung oder müssen Fugen sicher verfüllt werden, sind im Geschäftsbereich Natursteine die Bauchemie-Experten der Dortmunder Gussasphalt sowie des Zwickauer Herstellers Bornit gefragt. Sie bieten für nahezu alle Anwendungsfälle im Hoch- und Tiefbau bitumenhaltige Abdichtungsmaterialien sowie Versiegelungs- und Schutzanstriche. Für landwirtschaftliche Lagerflächen, die unter die neue Verordnung zum Gewässerschutz fallen, wurden unter der Marke BIGUMA Fertigungsschlämme und Fugenabdichtungssysteme entwickelt. Sie haben eine Vielzahl von Kontrollen durchlaufen und sind für diesen Anwendungsbereich bauaufsichtlich zugelassen. Das gleiche gilt für die Bornit Silobeschichtung unter der Marke Siloflex. Die Produkte halten extremen Belastungen bei Wärme und Kälte stand, sind beständig gegen Säuren, Salze und Laugen. Zusätzliches Plus: Da die Baustoffe umweltfreundlich auf Bitumen-Wasser-Basis hergestellt werden, sind sie frei von Lösungsmitteln.

Basis für Mobilität langfristig sichern

Die europäische Raffinerielandschaft befindet sich im Umbruch. Der Geschäftsbereich Natursteine ist mit einer vorausschauenden Strategie auf den Wandel vorbereitet.

Ohne Bitumen geht im Straßen- und Wegebau nichts. Mit dem systematischen Ausbau eigener Lagerkapazitäten und einer optimierten Logistik gewährleistet der Geschäftsbereich Natursteine die sichere Versorgung mit dem Rohstoff. Und wirkt zugleich akuten Engpässen entgegen, wie ein Beispiel aus dem Jahr 2018 eindrucksvoll zeigt.

Katastrophenalarm im oberbayerischen Vohburg bei Ingolstadt an der Donau: In den frühen Morgenstunden des 1. September 2018 erschüttert eine schwere Explosion auf dem Gelände der Bayernoil-Raffinerie die 7.000 Einwohner zählende Gemeinde. Es kommt zu einem Großbrand mit mehreren Verletzten und einem immensen Sachschaden. Bis heute dauern die Aufräum- und Reparaturarbeiten an. Wann die Anlage ihren kompletten Betrieb wieder aufnimmt, ist nicht abzusehen.

Schon unmittelbar nach dem Unglück werden die wirtschaftlichen Konsequenzen schmerzhaft spürbar. Die Raffinerie hat zentrale Bedeutung für Bayern. Von hier aus werden im Normalfall die Flughäfen München und Nürnberg mit Kerosin versorgt. Außerdem deckt sie einen

Großteil des Diesel- und Heizölbedarfs im süddeutschen Raum. Besonders dramatisch wirkt sich der Produktionsausfall auf die Bauindustrie aus. Die Raffinerie betreibt die einzige Anlage in Bayern, die das für die Asphaltproduktion unentbehrliche Bitumen herstellt – zuletzt rund 400.000 Tonnen im Jahr. Von einem Moment auf den anderen versiegt die Rohstoffquelle und das mitten in der Hochsaison. Die gravierende Versorgungslücke lässt sich auch über Anlagen in anderen Bundesländern nicht ohne Weiteres schließen. Die nächstgelegenen Raffinerien sind Hunderte Kilometer entfernt in Karlsruhe und Leuna bei Leipzig. Bei der anhaltend hohen Nachfrage kommen sie zudem kaum mit der Produktion hinterher.

Für die Bayerische Asphalt-Mischwerke GmbH & Co. KG, eine Beteiligungsgesellschaft der Basalt AG, halten sich die Folgen des Unglücks jedoch in Grenzen. Als weitsichtig erweist sich jetzt vor allem die Entscheidung, sämtliche Bitumenaktivitäten unter dem Dach der BITUMINA Handel zu bündeln. Als Schaltzentrale organisiert die Gesellschaft die unternehmensweite Beschaffung, Logistik und Veredelung von Bitumen. Gezielt hat das Unternehmen in die Logistik und den Aufbau von Tanklagerkapazitäten investiert. Unter anderem wurden zwei Großtanklager angemietet und der eigene Fuhrpark zum Transport und zur Verteilung des Bitumens weiter ausgebaut.

Für den Notfall gerüstet

Schon unmittelbar nach dem Raffinerie-Unglück läuft das Notfallprogramm an, um die bayerischen Asphaltmischwerke des Geschäftsbereichs mit dem nötigen Bitumen zu beliefern. Dabei wird das angemietete Tanklager in Frankfurt am Main mit einer Kapazität von 5.000 Tonnen Bitumen eingebunden. Die gelagerte Menge reicht aus, um rund 150.000 Tonnen Asphalt herzustellen.

Ende 2018 zeichnet sich schon der nächste Engpass ab. Die Raffinerie Gelsenkirchen stellt ihre Bitumenproduktion ein, was insbesondere im Ruhrgebiet und in den angrenzenden Regionen zu Problemen bei der Bitumenversorgung führt. Hier kommt das zweite Tanklager der BITUMINA Handel in Blexen/Nordenham bei Bremerhaven mit einer Lagerkapazität von 18.000 Tonnen ins Spiel. Das Lager ist so ausgelegt, dass es auch größere Mengen der in Eigenproduktion hergestellten Bitumenprodukte verschiffen und verteilen kann. Dadurch wird der Geschäftsbereich unabhängiger von der Rohstoffversorgung der Raffineriegesellschaften.

Spezialisiert und flexibel

Eine logistische Herausforderung besonderer Art stellt der Transport des Bitumens zu den Mischwerken dar. Bitumen muss bei hohen Temperaturen von rund 170 Grad befördert werden, wozu ausschließlich Gefahrgutspeditionen in der Lage sind. Auf solche Transporte ist die BITUMINA Spedition spezialisiert. Sie unterhält einen eigenen Fuhrpark mit rund 30 Fahrzeugen sowie ein bundesweites Netz aus Partnerspeditionen.

Die hauseigene Dispositionsabteilung in Castrop-Rauxel steuert und überwacht die täglichen Anlieferungen und organisiert den Zukauf von Frachtraum. Bei unerwarteten Versorgungsengpässen bauen die Disponenten flexibel neue Logistikketten auf. Wie im Fall Bayern, wo beispielsweise über Nacht Bitumentransporte von Danzig nach Süddeutschland organisiert wurden.

Maßnahmen mit Weitblick

Der Großbrand in Vohburg hat die möglichen Auswirkungen eines Produktionsausfalls für die Baustoffbranche dramatisch vor Augen geführt. Auch ohne akute Engpässe befindet sich jedoch die gesamte europäische Raffinerielandschaft im Umbruch. Infolge von Überkapazitäten schließen Raffinerien; andere verringern ihre Bitumenproduktion oder stellen sie ein. Mit seiner vorausschauenden Strategie, dem Aufbau eigener Tanklager und Frachtkapazitäten sowie der Investition in eigenproduziertes Bitumen ist der Geschäftsbereich Natursteine für diesen Wandel gerüstet. ●

Bitumen

Bitumen besteht überwiegend aus Kohlenstoff und Wasserstoff und wird durch Destillieren aus Erdöl gewonnen. Dabei werden die leichten Bestandteile wie Kerosin und Benzin von den schweren Bestandteilen wie Heizöl und Bitumen getrennt. Bitumen ist ein unentbehrlicher Rohstoff bei der Asphaltherstellung. Als Bindemittel sorgt er dafür, dass die Gesteinskörnungen im Asphalt dauerhaft verkleben und bei Hitze ebenso wie bei Minusgraden verformungsbeständig sind.

Faszination fünfte Fassade – das Steildach neu entdeckt

Galt das Steildach in der modernen Architektur lange Zeit als spießig, so erfährt es derzeit ein erstaunliches Comeback. Die vielfältigen, teilweise futuristisch anmutenden Gestaltungsmöglichkeiten in Verbindung mit attraktiven Naturbaustoffen wie Schiefer entsprechen dem aktuellen Zeitgeist und haben so zum Imagewandel beigetragen. Um die Ästhetik und Modernität des Steildachs bei Architekten wie Bauherren noch stärker ins Bewusstsein zu rücken, hat der Geschäftsbereich Schiefer 2018 gemeinsam mit anderen führenden Herstellern der Baustoffindustrie die Plattform „Dachkult“ ins Leben gerufen.

Flachdach oder Steildach? Der in den 1920er Jahren vor allem von den Bauhaus-Pionieren ausgelöste Glaubensstreit ist heute weitgehend überwunden. Dies ist das zentrale Ergebnis einer aktuellen Studie des Fachbereichs Architektur an der Hochschule Bochum. In einer bundesweiten Umfrage wurden Architekten zur kulturellen Dimension des Steildachs befragt. Danach bewertet die überwiegende Mehrheit das Steildach als zeitlos oder sogar modern. Für sie ist die Dachform keine formal-ideologische Frage mehr, sondern vielmehr von zahlreichen Faktoren wie dem

regionalen Umfeld, städtebaulichen Vorgaben, der Funktion und dem gewünschten Raumerlebnis abhängig. Insgesamt zeugt die Haltung der jungen Architektengeneration von einer neuen Offenheit, ja Faszination für das Steildach und einer wachsenden Neugier, die architektonischen Möglichkeiten auszuloten. Durchgeführt wurde die Studie im Auftrag der Initiative Pro Steildach, der auch Rathscheck Schiefer angehört.

Neue Impulse mit „Dachkult“

Noch mehr Bauherren, Planer und Architekten von der Gestaltungsvielfalt des geneigten Daches überzeugen – das ist Ziel der Plattform „Dachkult“, die die Initiative Pro Steildach 2018 gegründet hat. Der Geschäftsbereich Schiefer hat sich mit aktuell 18 weiteren führenden Herstellern der Baustoffindustrie zusammengetan, um dem Bedachungsmarkt neue Impulse zu geben und weitere Marktpotenziale zu erschließen.

Anhand von Referenzobjekten unterschiedlicher Architekten soll das gestalterische Potenzial des Steildachs anschaulich verdeutlicht werden. Auch der Geschäftsbereich Schiefer ist auf der Kampagnen-Homepage mit herausragenden Objekten vertreten. So verschmelzen beispielsweise bei der monolithischen Bauweise Schieferfassade und Schieferdach zu einer harmonischen Einheit.

Positive Resonanz

In der Fachwelt stößt die Plattform „Dachkult“ auf durchweg positive Resonanz. 100 Tage nach der Gründung verzeichnete der begleitende Facebook-Auftritt bereits 2.000 Fans. Großes Echo bei Architekten fand die Auftaktveranstaltung zur Reihe „Roof Top Talks“ unter dem Dach des ehemaligen Hauptzollamts in der Hamburger Speicherstadt. Steht hier der Expertendiskurs im Mittelpunkt, so will die Plattform künftig verstärkt auch private Bauherren von den Vorteilen des Steildachs überzeugen. ●





Drei Fragen an Prof. Braun

Im Rahmen des bundesweiten Hochschulwettbewerbs „Dachwelten“ setzen sich seit 2007 Architektur-Professoren und -Studenten mit der Gestaltung des Schrägdachs auseinander. Was für ihn den Reiz dieser Dachform ausmacht, erklärt der Jury-Vorsitzende Jürgen Braun, Professor für Baukonstruktion und Entwerfen an der Hochschule Mainz.

Was macht das geneigte Dach so besonders?

Prof. Jürgen Braun: In dieser Dachform liegt unglaubliches Gestaltungspotenzial. Das schräge Dach ermöglicht die Schaffung ganz außergewöhnlicher Räume mit einer eigenen Atmosphäre und Qualität, die im Geschossbau nur an dieser Stelle, an der höchsten Stelle des Hauses, erzielt und erreicht werden können.

Gibt es weitere Vorzüge dieser Dachform?

Prof. Jürgen Braun: Zu nennen ist hier natürlich die enorme Nachverdichtungsmöglichkeit, ohne zusätzliche Landversiegelung. Dieser Aspekt gewinnt insbesondere im urbanen Raum zunehmend an Bedeutung. Und schließlich spielt das geneigte Dach eine große Rolle als Kollektor. Als Kollektor für Energie, für Wasser und nicht zu vergessen für Licht, vor allem Zenitlicht mit seiner hohen Leuchtdichte.

Wie schneidet das geneigte Dach unter bautechnischen Gesichtspunkten ab?

Prof. Jürgen Braun: Bei Hitze, Regen und Wind haben Schrägdächer einen natürlichen Schutzfaktor. Da sie stets zweischalig ausgeführt werden, lässt sich die Hitze leicht über die Hinterlüftung abführen. Auftreffendes Regenwasser fließt schon aufgrund der Neigung schnell ab. Zudem bietet das Dach einwirkenden Windkräften weniger Angriffsfläche als flache Dächer. Und auch bei der Wärmedämmung besteht großes Potenzial für energieeffiziente und umweltschonende Lösungen.



Dach und Fassade wie aus einem Guss. Am Ortseingang von Krostosowice in Südpolen ist ein spannendes Schieferbauwerk zu besichtigen, das wie eine Skulptur wirkt. Das Ensemble aus Wohnhaus und Garage aus Schiefer von Rathscheck ist ein Paradebeispiel für das Monolithische Bauen – ein Trend in der modernen Architektur, von dem der Geschäftsbereich mit passenden Produkten profitiert. Durch die gleichmäßige, ungestörte Schieferfläche auf dem geneigten Dach und an der Fassade wirken die Gebäude wie zwei felsenhafte Kuben – puristisch massiv und zugleich kunstvoll elegant.



Ich bin kein Profikoch, sondern koche in der Freizeit gern für Freunde und die Familie. Darum ist das Smart Cooking System von ZWILLING die perfekte Hilfe. Die ZWILLING Culinary World App leitet mich zuverlässig durch alle Rezepte und ich kann sicher sein, dass alles gelingt. Jetzt traue ich mir sogar zu, Steaks zu braten und den perfekten Garpunkt zu treffen.

Vivienne Lauren Piehl,
Hobbyköchin

Zuhause in der smarten Küche

Wo Sprachassistenten auf Zuruf nahezu jeden Wunsch erfüllen, wo soziale Medien neue Konsummuster prägen und Bewertungs-Communities Kaufentscheidungen maßgeblich beeinflussen, haben Angebote von der Stange ausgedient. Nie zuvor war es für Unternehmen so wichtig, eine bedeutsame Rolle im Leben der Kunden zu spielen und vertrauensbasierte, persönliche Beziehungen aufzubauen.

Überall auf der Welt kommen Menschen in der Küche zusammen, um gemeinsam zu kochen, zu essen und zu genießen. Zwilling Küche teilt diese Leidenschaft und hat es sich zur Aufgabe gemacht, die kulinarischen Treffpunkte mit seinen Marken zu bereichern. So universell die Freude am Kochen, so verschieden zugleich die individuellen Vorlieben und Gewohnheiten. Mit der 2015 gestarteten Strategie „Closer to the Consumer“ hat der Geschäftsbereich die Konsumenten mit ihren Wünschen und Anforderungen in den Mittelpunkt gerückt. Das Ziel: An allen Kontaktpunkten stimmige und außergewöhnliche Markenerlebnisse zu schaffen. Jetzt geht Zwilling Küche einen Schritt weiter und sucht den direkten Austausch und die persönliche Beziehung zu den Konsumenten. Die Digitalisierung öffnet hier ganz neue Möglichkeiten. Mithilfe von datenbasiertem Kundenwissen und intelligenten



Smart Cooking: Das ZWILLING Kochsystem lässt sich einfach über Smartphone oder Tablet bedienen.

Analysesystemen stellt sich das Unternehmen bei seinen Produkten und Dienstleistungen noch stärker auf die individuellen und situativen Bedürfnisse ein. Zugleich erweitert Zwilling Küche das Produktportfolio rund um das Kocherlebnis, bleibt dabei aber dem Premianspruch treu. Mit innovativen Technologien, smarten Applikationen und erstmals auch elektrischen Küchengeräten gestaltet der Geschäftsbereich so die Küche von morgen mit. >>

Zwilling Küche stellt die Bedürfnisse der Konsumenten konsequent in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns.



**Smart, elektrisch,
Enfinigy® – ZWILLING
erschließt zukunftsweisendes
Marktsegment**

Neuland betreten und dabei auf die eigenen Kernkompetenzen vertrauen – das ist die Strategie hinter der Entwicklung der neuen elektrischen Küchenserie ZWILLING Enfinigy®. Erstmals erweitert Zwilling Küche sein Produktsortiment um Elektrokleingeräte für die moderne und smarte Wohnküche. Damit positioniert sich der Geschäftsbereich im konstant wachsenden Zukunftsmarkt für digital unterstütztes Kochen.

Der Name Enfinigy® leitet sich aus den Begriffen infinite energy – unendliche Energie – ab und steht für die Effizienz und Leistungsfähigkeit der Geräte. Die neue Produktlinie umfasst Mixer, Toaster, Wasserkocher sowie digitale Küchenwaagen und wurde von ZWILLING Produktentwicklern in Solingen konzipiert.

Schneidwarenkompetenz trifft Hightech: Vor allem in den Hochleistungsmixern stecken über 280 Jahre Erfahrung in der Messerproduktion. Die Stahlklingen mit sogenannter Piranha-Zahnung werden in Solingen hergestellt. Angetrieben werden sie über einen verschleißfreien Gleichstrommotor, der auch unter voller Belastung eine konstant hohe Drehzahl aufweist und Eiswürfel ebenso wie Gemüse und Nüsse mühelos zerkleinert. Zum Produktsortiment gehören vier verschiedene Standmixer, teilweise mit integrierter Waage. Mit der eigens entwickelten ZWILLING Culinary World App werden der Mixer und die Waage smart und lassen sich über Bluetooth mit dem Smartphone steuern. Hat der Nutzer

in der App-eigenen Rezeptsammlung beispielsweise ein Gericht ausgewählt, überträgt das Smartphone die entsprechenden Daten an die Geräte. Diese wiegen die Zutaten auf das Gramm genau ab – schnell, einfach und bequem.

**Kochen mit eingebauter
Geling-Garantie**

In eine völlig neue Dimension des digital assistierten Kochens stößt der Geschäftsbereich mit seinem intelligenten ZWILLING Kochsystem vor. Entwickelt wurde es von eigenen Technologie-Experten in Kooperation mit dem spezialisierten Start-up Cuciniale, an dem sich ZWILLING 2018 als strategischer Investor beteiligt hat und damit direkt am wachsenden Markt im Bereich Smart Cooking partizipiert.

Das ZWILLING Kochsystem besteht aus einer intelligenten Induktionskochplatte, einem Multipoint-Sensor mit Ladeschale sowie der ZWILLING App. Es lässt sich einfach über das Smartphone oder Tablet bedienen und steuert den Kochprozess nahezu ohne manuelles Zutun. Spezielle

Töpfe und Pfannen sind nicht notwendig. Das vorhandene Kochgeschirr muss lediglich einmalig mithilfe des Multipoint-Sensors kalibriert werden, sodass die Kochplatte künftig den Topf erkennt.

Beim Induktionskochen entstehen magnetische Schwingungen, die den Topf erhitzen. Das intelligente System nutzt diese Schwingungen zur Ermittlung der Temperatur im Topf und reguliert sie entsprechend. Nur um den gewünschten Garpunkt von Fleisch optimal zu treffen, ist der separate Sensor erforderlich. So gelingen alle Gerichte hundertprozentig – ob medium Steak oder cremig-bissfestes Risotto. Anfängern erleichtert die ZWILLING App, die Bedienungsanleitung und digitales Kochbuch zugleich ist, den Einstieg ins Kochen. Hobby-Köchen gelingen problemlos Gerichte mit höherem Schwierigkeitsgrad. Selbst Profi-Köchen leistet die intelligente Küchenhilfe wertvolle Dienste, weil sie im stressigen Restaurantbetrieb den Überblick behält, von Standardarbeiten wie Aufwärmen oder Simmern entlastet und selbst Unachtsamkeiten verzeiht. ●



Über **280 Jahre**
ZWILLING Schneid-
warenkompetenz
verbindet sich bei den
Hochleistungsmixern
mit Hightech.

Beziehungsstatus: So nah wie nie

Wie Zwilling Küche mithilfe von datenbasiertem Kundenwissen individuelle Marken- und Einkaufserlebnisse schafft, erklären Sebastian Hahn, Global Head of Marketing Communication, und Kolja Ferda, Teamleiter E-Commerce & Web.

Kundenzentrierung gilt heute als Wachstumstreiber schlechthin. Wie setzt ZWILLING dieses Konzept um?

Sebastian Hahn: Entscheidend ist die Philosophie dahinter. Wirklich kundenzentriertes Denken stellt den Konsumenten als Individuum mit seinen spezifischen Erfahrungen, Wünschen und Bedürfnissen in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns – und zwar zu jedem Zeitpunkt und an jedem Ort. Für ZWILLING mit seiner jahrhundertelangen Tradition und gewachsenen Ausrichtung auf den Groß- und Einzelhandel ist das eine echte Herausforderung. Geht es doch um nicht weniger, als einen personalisierten Kundendialog zu initiieren. Dazu bauen wir ein komplett neues digitales Ökosystem auf, das bislang getrennte Vertriebs- und Marketingfunktionen zusammenführt.



Kolja Ferda und Sebastian Hahn bauen ein komplett neues digitales Ökosystem auf.

Kolja Ferda: Anstelle unpersönlicher Massen-Mailings und Standard-Newsletter, die nur oberflächliche Beziehungen schaffen, setzen wir auf eine individuelle Ansprache für einen konstanten Kundendialog, der den Kunden auch außerhalb des Kaufprozesses mit relevanten Informationen an die Marken bindet. Technische Basis dafür ist eine durchgängig vernetzte Dialog-, Commerce- und Kundenbindungs-Plattform, die aus den gesammelten Daten für jeden Kunden die richtige Ansprache mit relevanten Angeboten und Inhalten zum passenden Zeitpunkt identifiziert. Ein Beispiel: Wenn sich ein Kunde per E-Mail oder Facebook über einen verärgerten Topf beschwert, dann registriert das System die Reklamation und kann zugleich Lösungen vorschlagen, etwa einen Reinigungsservice anbieten. Die korrekte Reaktion auf Negativerlebnisse ist ein wesentlicher Bestandteil der Kundenkommunikation zur Aufrechterhaltung

der Kundenbeziehung. Oder ein Kunde hat ein Messer aus der Pro-Kollektion gekauft und empfiehlt es in den sozialen Medien weiter. Daraufhin erhalten seine Kontakte Social Ads zu diesem und weiteren passenden Angeboten aus der Messerserie mit einem attraktiven Rabatt. Mit jedem Klick und jeder Interaktion erweitern wir so das datenbasierte Wissen über unsere Kunden und Interessenten. Wir lernen ihre Vorlieben kennen, zugleich schaffen wir ein positives Erlebnis, im besten Fall sogar eine emotionale Verbundenheit.

Welche Rolle spielen die stationären Shops dabei?

Sebastian Hahn: Neben digitalen Angeboten sind unsere Shops die reale Erweiterung des Kundendialogs und bieten eine hochwertige kulinarische Erlebniswelt. Hier finden die Kunden echte zwischenmenschliche Interaktion und Marken zum Anfassen und Ausprobieren. Entscheidend ist dabei, dass On- und Offline-Aktivitäten synchronisiert sind und die Kundenbeziehung nicht abrupt unterbrochen wird. Und sei es nur, weil die im Online-Shop vorbestellte STAUB Cocotte im stationären Shop nicht wie vereinbart vorrätig ist. Nur wenn wir unsere Kunden an jedem Kontaktpunkt kontextbezogen begeistern und einheitliche Markenerlebnisse über alle Kanäle hinweg schaffen, erreichen wir unser Ziel: Mit unseren Marken und Produkten zum führenden Anbieter in der kulinarischen Welt zu werden.

Wie sind Ihre Erfahrungen bislang und was sind die nächsten Schritte?

Kolja Ferda: Im Sommer 2018 haben wir das datenbasierte Kundenbindungs- und Dialogsystem in den USA implementiert, auf einem wettbewerbsintensiven Markt mit hohem E-Commerce-Potenzial. Es folgen Kanada, Brasilien und die Türkei. Die ersten Erfahrungen in den USA übertreffen unsere Erwartungen. Wir konnten im vierten Quartal 2018 bei nahezu allen relevanten Kennziffern deutliche Zuwächse um rund 30% verzeichnen – gerade auch beim Umsatz. Das stimmt uns optimistisch, dass wir bei den anstehenden Roll-outs in Deutschland und dem Rest der Welt ähnliche Effekte erzielen. Die Einführung der Infrastruktur ist hierbei nur der erste Schritt in der Umsetzung einer globalen Strategie, die die Bedürfnisse der Kunden und Interessenten in den Mittelpunkt unserer Kommunikation in allen Märkten stellt, um langfristige Wertschöpfung zu sichern.

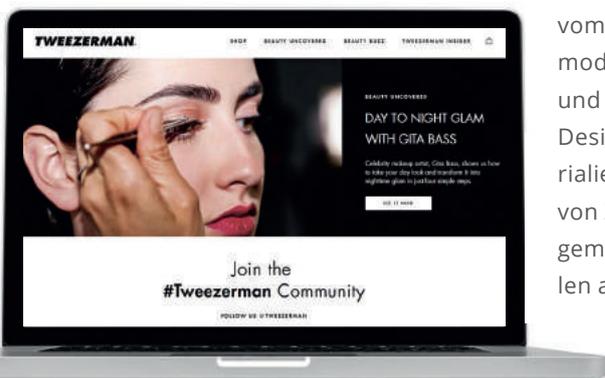
Fester Bestandteil des urbanen Lebensstils

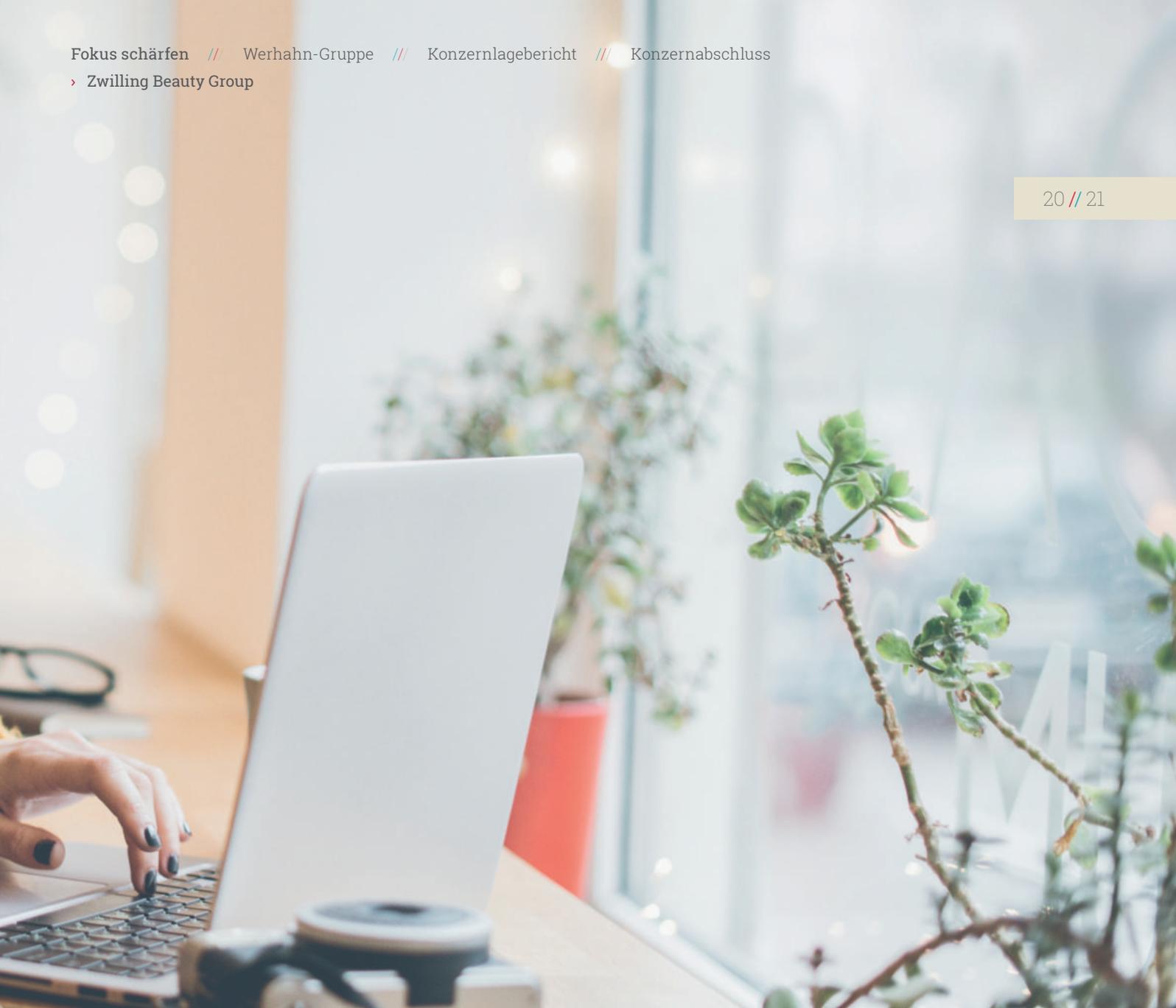
Um ihre ambitionierte Wachstumsstrategie auf dem wettbewerbsintensiven Beauty-Markt umzusetzen, investiert die Zwilling Beauty Group in den Ausbau eigener E-Commerce-Plattformen. Zugleich stärkt der Geschäftsbereich seine Präsenz auf den Retail- und Online-Verkaufsportalen.

Die Vorbereitung auf ein Date, die Beauty-Routine nach dem Work-out im Fitness-Studio: In kurzen Videos wird anschaulich verdeutlicht, welche Rolle Beauty-Tools im Alltag der Menschen spielen. Die US-amerikanische Homepage der Zwilling Beauty Group, auf der die Videos zu sehen sind, ist inspiriert vom urbanen, lässigen Lebensstil moderner, qualitätsbewusster Frauen und Männer. Mit ihrem schnörkellosen Design und den hochwertigen Materialien sind die Präzisionswerkzeuge von ZWILLING und TWEEZERMAN wie gemacht für dieses Umfeld. Wer Gefallen an den Maniküre-Sets, Pinzetten,

Hautpflege- und Augenbrauen-Tools findet, gelangt mit nur einem Mausklick zum Online-Shop. Dabei gehen Inspiration und Vertrieb fast nahtlos ineinander über.

Seit 2017 tritt die Zwilling Beauty Group als eigenständige Sparte im Unternehmensbereich Konsumgüter auf. In der Folge hat der Geschäftsbereich insbesondere die E-Commerce-Aktivitäten und die Digitalisierung der Vertriebsstrukturen vorangetrieben. Aktuell arbeitet ein globales Team in enger Abstimmung mit den Marken an dem eigenen E-Commerce-Auftritt der Marken ZWILLING und TWEEZERMAN. QVS wird aufgrund seiner demokratischen Preispositionierung





auch zukünftig über Retail-Plattformen vermarktet. Der Auftritt ist zugeschnitten auf die Lebenswelt und den Bedarf der Beauty-Konsumenten in den USA, Deutschland, Kanada, Großbritannien und Frankreich. Die Plattformen erlauben es der Zwilling Beauty Group, das Produktportfolio der Marken ZWILLING und TWEEZERMAN emotional in Szene zu setzen und das eigene Profil als Beauty-Tool-Experte, der gerade bei professionellen Make-up-Artists hohe Akzeptanz genießt, herauszustellen.

Diesem Ziel dient auch die Einbindung von prominenten Make-up-Artists und Visagisten als Markenbotschafter. Über die eigenen Kommunikationsformate

und Social-Media-Kanäle wird zudem der Dialog mit den Konsumenten intensiviert.

Großes Umsatzpotenzial

So wichtig die E-Commerce-Kanäle sind, die höhere Reichweite und das größere Umsatzpotenzial erzielen externe Retail-Plattformen wie Sephora, Ulta und Douglas sowie reine Online-Verkaufsportale wie Amazon, Zalando und Tmall in China. Reichte für die Präsenz auf diesen Portalen vor einigen Jahren noch eine einzelne Produktabbildung mit Kurzbeschreibung, so geht heute nichts mehr ohne hochwertige Videos sowie Fotos mit aussagefähigen Produktdetails und Anwenderinformationen. Aufgabe des neu aufgestellten Content-

Development-Teams bei der Zwilling Beauty Group ist es, die visuellen und inhaltlichen Formate in enger Taktung zu produzieren. Für die regelmäßigen Fotoshootings wurde am Standort Port Washington bei New York eigens ein Fotostudio eingerichtet.

Die Strategie geht auf: Flankiert durch Rabattaktionen rund um den Black Friday und eine vorweihnachtliche Marketingkampagne unter dem Motto „12 Days of Beauty“ verzeichnete die Zwilling Beauty Group in den USA im November und Dezember 2018 ein deutliches Umsatzplus – sowohl im eigenen Online-Shop als auch auf den Handelsportalen. ●



Mit Zuwachsraten von jährlich 5,5 % sind Hautpflegeprodukte das am stärksten wachsende Segment im Beauty-Markt. Der Geschäftsbereich Zwilling Beauty Group hat den Trend frühzeitig aufgegriffen und das Produktsortiment kontinuierlich um innovative Tools erweitert.

Kein Beauty- oder Lifestyle-Blog, der in den vergangenen Monaten nicht über das 10-Schritte-Hautpflegeprogramm der Koreanerinnen berichtet hätte. Vor allem in den sozialen Medien ist ein regelrechter Hype um asiatische Schönheits- und Reinigungsrituale entstanden. Beflügelt wird der Markt für Hautpflegeprodukte zudem durch die wachsende Nachfrage einer männlichen Zielgruppe sowie älterer Konsumenten, die Wert auf ein gepflegtes Äußeres und eine jugendliche Ausstrahlung legen. Der Geschäftsbereich Zwilling Beauty Group hat das Marktpotenzial schon früh erkannt und sein Portfolio im Bereich Skincare-Tools in den vergangenen Jahren deutlich ausgebaut. Unter der Marke TWEEZERMAN sind mittlerweile elf verschiedene Produkte im Handel, die einen wachsenden Anteil am Umsatz verzeichnen. Zu echten Bestsellern haben sich der Dermaplaner, ein Gesichtspeeling-Gerät, der Gesichtshaarentferner sowie ein Tool zum Entfernen von Hautunreinheiten entwickelt. Künftig werden auch die Marken ZWILLING und QVS den Markt mit Skincare-Tools besetzen, unter anderem mit elektrischen Geräten, und darüber hinaus das Produktportfolio für Männer erweitern. •



Voll im Trend: ein strahlender, reiner Teint. Die Zwilling Beauty Group nutzt das Marktpotenzial mit innovativen Skincare-Tools.



Asiatischen Schönheitsritualen auf der Spur

Reine Männersache

In der intensiven Zusammenarbeit mit dem Friseurhandwerk gelingt es dem Geschäftsbereich Friseurbedarf Jaguar/Tondeo immer wieder, echte Innovationen auf den Markt zu bringen. Mit der jüngsten Produktneuheit, einer Toolbar entwickelt von Barbarn für Barber, reagiert der Geschäftsbereich auf den nach wie vor ungebrochenen Barttrend.



„Ich arbeite schon lange mit Tondeo-Werkzeugen.

Überzeugend für mich ist vor allem die Herangehensweise, spezielle Produkte für den Barber gemeinsam mit Barbarn zu entwickeln. Hinzu kommt: Die Schere aus der Barber Toolbox ist das Schärfste, was ich je in Händen hatte. Das Konzept ist absolut stimmig und beschränkt sich mit seinem edelmaskulinen Auftritt auf das Wesentliche.“

Pascal Jahn,
Barber aus Aachen

Waschtische aus Marmor, Ledersessel im Vintage-Look, die Wände holzgetäfelt – schon das Ambiente vieler Barber Shops verrät, dass hier traditionelles Handwerk zu Hause ist. Vor allem in Großstädten boomen die Shops, die sich der Kunstfertigkeit des klassischen Barbiers verschrieben haben. Ihre Zielgruppe: Männer, die eine hochwertige Bart- und Haarpflege schätzen und dafür auch bereit sind, mehr Geld auszugeben als beim klassischen Friseur mit vorwiegend weiblicher Kundschaft.

Die neue Barbier-Generation setzt auf traditionelle Methoden, nutzt aber zugleich hochmodernes Equipment. Das haben zahlreiche Interviews mit Barbarn ergeben, die der Geschäftsbereich Friseurbedarf Jaguar/Tondeo durchgeführt hat. Auf dieser Basis hat die Marke Tondeo in Zusammenarbeit mit Barbarn eine komplett neue Produktlinie entwickelt, die in Design und Technik speziell auf die professionellen Anforderungen zugeschnitten ist. Dabei kam Tondeo das in über neun Jahrzehnten erworbene Klingen-Know-how zugute. Die Barber's Toolbar umfasst eine Schere mit einer neuartigen Schneide aus Vanadium-Stahl, ein Messer für Rasur und Kontur sowie eine Profi-Schneidemaschine.

Erstmals präsentiert wurde die Produktneuheit auf den Branchenmessen in Düsseldorf, Paris und London. Die Vermarktung stützen ein eigener Webauftritt sowie Social-Media-Kanäle, die in der Bildsprache die hochwertige, elegante Anmutung der Barber Shops widerspiegeln. ●





Wir wollen den Fußballfans im Philips-Stadion unvergessliche Live-Erlebnisse bieten.

Deshalb musste unsere Soundanlage erneuert werden. Nach Sichtung aller Angebote haben wir uns für ein Bose-System und eine Leasingfinanzierung von abcfinance entschieden. Ausschlaggebend war, dass abcfinance sehr flexibel auf unsere Wünsche eingegangen ist. Und auch bei der Abwicklung stimmt alles auf den Punkt genau. Mittlerweile läuft das neue Soundsystem genauso wie die Finanzierung.

Frans Janssen,

kaufmännischer Geschäftsführer des PSV Eindhoven

Kunden verstehen – über Grenzen hinaus

Jeder Markt funktioniert nach eigenen Regeln und Gesetzen. Ein Patentrezept für das Engagement in Auslandsmärkten gibt es nicht. Doch mit Branchenkenntnis und dem klaren Fokus auf mittelständische Unternehmen hat der Geschäftsbereich abcfinance es geschafft, binnen weniger Jahre auch in den Niederlanden und in Österreich Fuß zu fassen.

Bekannt ist Eindhoven, rund 70 Kilometer von der deutsch-niederländischen Grenze entfernt, vor allem durch seinen berühmten Fußballclub. Der PSV Eindhoven kann sich im vergangenen Jahr bereits zum 24. Mal den niederländischen Meistertitel sichern. Unweit der Vereinsspielstätte hat die Leasinggesellschaft abcfinance Niederlande ihren Sitz. 1993 unter der Marke Transned Lease gegründet, ist der Finanzdienstleister in den ersten Jahren vor allem im Lkw- und Transporter-Leasinggeschäft aktiv. 2011 übernimmt abcfinance das infolge der globalen Finanzkrise angeschlagene Unternehmen und betritt damit erstmals den niederländischen Markt.

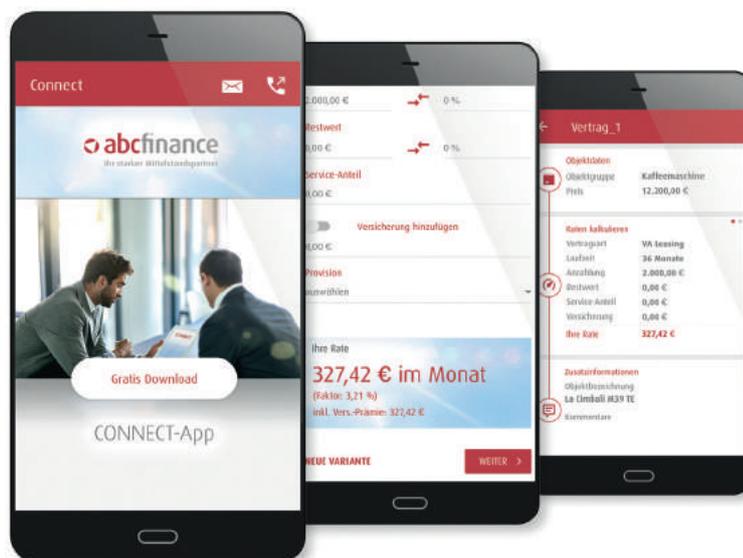
Seitdem verzeichnet abcfinance in den Niederlanden einen kontinuierlichen Aufwärtstrend und hat sein Neugeschäftsvolumen binnen fünf Jahren mehr als verdreifacht.

Als einer der wenigen unabhängigen Anbieter auf dem größtenteils von Banken dominierten Leasingmarkt richtet abcfinance Niederlande seine Finanzierungslösungen genau wie in Deutschland gezielt auf den Mittelstand aus. Gleichzeitig hat das Unternehmen sein Angebotsspektrum kontinuierlich erweitert und sich vom Nischenanbieter für das Fahrzeugleasing immer mehr zum Allrounder entwickelt.

Finanziert wird heute die gesamte Palette mobiler Wirtschaftsgüter – von landwirtschaftlichen Baumaschinen über Fitnessgeräte bis zu IT-Systemen. Die mittlerweile 36 Mitarbeiter in Eindhoven kennen die Besonderheiten des niederländischen Leasingrechts und verfügen neben Finanzierungs-Know-how auch über genaue Branchenkenntnis und Kundenverständnis. Ein wesentlicher Teil des Geschäfts wird in Zusammenarbeit mit unabhängigen Maklern sowie in Partnerschaften mit Herstellern im Bereich der Absatzfinanzierung realisiert. Anspruch ist in jedem Fall, das Leasing- oder Mietkaufmodell an das gewünschte Investitionsvorhaben anzupassen.

Wie auch in Deutschland bietet abcfinance Niederlande – vom Standort Utrecht aus – Factoring für mittelständische Kunden an. Der niederländische Factoringmarkt hat insbesondere in den letzten Jahren eine hohe Dynamik gezeigt: Von 2015 bis 2017 stieg der dortige Umsatz um knapp 70 % an. >>

Auch im Ausland erfolgreich: In Österreich und den Niederlanden richtet der Geschäftsbereich abcfinance seine Finanzierungslösungen genau wie in Deutschland gezielt auf mittelständische Unternehmen aus.



abcfinance Connect-App: Der Leasingrechner für Smartphone und Tablet ermittelt die passende Finanzierung direkt im Verkaufsgespräch.

abcfinance konnte das Factoringvolumen von 281 Mio. € im Jahr 2016 auf 660 Mio. € in 2018 steigern. Das Erfolgsmodell, Leasing und Factoring in Kombination anzubieten, zeigt also auch in den Niederlanden seine Stärken sehr eindrücklich.

Gutes Timing ist alles: abcfinance in Österreich

Profitiert abcfinance bei seinem Markteintritt in den Niederlanden von dem Know-how und dem Kundenstamm eines bestehenden Geschäfts, so startet abcfinance in Österreich im Juli 2014 als echte Neugründung. Der Zeitpunkt ist günstig. Die österreichischen Unternehmen beginnen gerade, den jahrelangen Investitionsrückstau für Fahrzeuge und Maschinen abzubauen. Hohe Ausrüstungsinvestitionen gehen einher mit dem Anstieg des privaten Konsums.

Von Wien aus baut abcfinance seine Vertriebsaktivitäten systematisch aus und ist heute mit regionalen Vertriebsmitarbeitern in allen neun Bundesländern vertreten. Weil der rechtliche Rahmen für Leasing in Deutschland und Österreich nahezu identisch ist, kann abcfinance das Produktportfolio quasi eins zu eins aus Köln übernehmen. Auch hier zahlt sich wieder die konsequente Ausrichtung auf mittelständische Unternehmen, auf ihre Belange und Anforderungen aus. Heute zählt abcfinance in Österreich zu den am schnellsten wachsenden Leasinggesellschaften des Landes und hat im vergangenen Jahr erstmals die 100 Mio. €-Marke beim Neugeschäft übersprungen.

Besonderes Augenmerk liegt auf Vertriebspartnerschaften zur Absatzfinanzierung. Ob komplette Restaurationsausstattung für ein Hotel oder Hightech-Computertomograph für eine Klinik: Mithilfe von abcfinance können Hersteller von Investitionsgütern ihren Kunden Finanzierungen inklusive

Serviceleistungen wie Schulungen oder Wartungen anbieten. Bei jeder neuen Partnerschaft werden rechtliche Fragen, Vertragsarten und Abrechnungsmodelle individuell vereinbart. Gemeinsam arbeiten die mittlerweile 25 Leasingexperten bei abcfinance Österreich daran, dass die Kooperationspartner die jeweilige Finanzierung nahtlos in den Verkaufsprozess integrieren können. Dabei kommt immer öfter die speziell für die Absatzfinanzierung entwickelte App „Connect“ zum Einsatz. Direkt im Kundengespräch können Fachhändler mit dem Smartphone oder Tablet verschiedene Finanzierungen durchspielen und die Angebotsanfrage unmittelbar an abcfinance per E-Mail versenden. Ziel ist es, künftig das gesamte Antrags- und Vertragsprocedere inklusive elektronischer Signatur voll automatisiert abzuwickeln. ●

Gemeinsam in neuen Märkten wachsen



Funktionierende Partnerschaften zeichnen sich dadurch aus, dass jeder seine Kernkompetenzen einbringen kann und alle dabei gewinnen. Auf die Kooperation zwischen abcfinance und AXA Deutschland trifft das ebenso zu wie auf die Beteiligung am Start-up Canei.Digital, sagt Markus Kanters, Bereichsleiter Direktleasing und Factoring bei abcfinance.

Wie entstand die Idee zu einer Vertriebskooperation zwischen abcfinance und AXA?

Markus Kanters: Was abcfinance angeht, so sind wir stets offen für Partnerschaften, die uns Zugang zu neuen Märkten und Kundensegmenten eröffnen. Auch AXA ist daran interessiert, jenseits klassischer Versicherungen innovative Geschäftsfelder vor allem im B2B-Bereich zu erschließen. So sind wir ins Gespräch gekommen und dabei ganz schnell auf das Thema Factoring gestoßen, bietet doch der Forderungsverkauf gerade für gewerbliche Kunden enorme Vorteile.

Welche Schritte waren notwendig, um das Projekt in Gang zu bringen?

Markus Kanters: Mitte 2018 fiel der Startschuss für die Pilotphase. Zunächst ging es darum, ausgewählte AXA-Agenturen zu schulen und ihnen das Factoringgeschäft nahezubringen. Gemeinsam haben wir dann potenzielle Kunden besucht. Mittlerweile hat die erste Roll-out-Phase begonnen – mit einem deutlich erweiterten Kreis von AXA-Agenturen, die Factoringlösungen über abcfinance anbieten.

Wie fällt Ihre bisherige Bilanz aus?

Markus Kanters: Wenn man bedenkt, dass Factoring eine beratungsintensive Leistung ist, dann sind die bisherigen Erfolge bemerkenswert. Bereits in der Pilotphase konnten wir eine Reihe von Abschlüssen tätigen – und das Potenzial bei mehr als 100.000 AXA-Kunden ist riesig. 2019 wollen wir zusätzlich im Bereich Leasing zusammenarbeiten. Auch AXA profitiert davon. Mit unseren attraktiven Factoring- und Leasingangeboten kann das Unternehmen wichtige Kundensegmente langfristig an sich binden.

Auch die Beteiligung am Start-up Canei. Digital haben Sie maßgeblich mit in die Wege geleitet. Wie kam es dazu?

Markus Kanters: Das Start-up aus dem westfälischen Herdecke hat uns beeindruckt, weil es eine App entwickelt hat, mit der kleine und mittlere Unternehmen ihre Finanzplanung quasi automatisch erledigen können. Es ist verblüffend, wie einfach es geht. Man muss lediglich die Summen-Salden-Listen hochladen, und die Software erstellt auf Knopfdruck unterschiedliche Analysen, etwa eine 5-Jahres-Planung. Mithilfe des digitalen Unternehmensberaters haben auch kleinere Betriebe so innerhalb kürzester Zeit einen Überblick, wo sie bares Geld liegen lassen und wo Potenziale zu heben sind.



Offen für neue Perspektiven

Alles für den Autohändler – mit dieser Leitlinie ist Bank11 binnen weniger Jahre zu einer festen Größe im hart umkämpften Markt für Kfz-Finanzierungen geworden. Mittlerweile umfasst das Händlernetz bundesweit mehr als 13.000 Kunden. Um bei diesem Wachstum das eigene Unternehmensprofil weiter zu schärfen, setzt der Geschäftsbereich auf neue Arbeitskonzepte und die Unterstützung durch Software-Roboter.

Ahornblätter sind das prägende visuelle Element auf den neuen Fluren, an den Decken und Türen. Und Ahornflügel heißt auch dieser neue Trakt, der seit kurzem das Händler- und Vertriebscenter von Bank11 beherbergt. Einen Birken- und Bambusflügel gibt es demnächst auch. Die bildhaften Namen lösen die bisher üblichen abstrakten Raumbezeichnungen ab – und das ist bei weitem nicht das Einzige, was sich bei Bank11 gerade ändert.

Mit zunehmendem Kunden- und Auftragsvolumen wächst seit Jahren auch die Zahl der Mitarbeiter – von anfänglich unter 10 auf mittlerweile rund 250. Für die erforderlichen Arbeitsplätze werden weitere Räume und ganze Etagen angemietet, zuletzt 2018 mehr als 500 Quadratmeter. Den Erweiterungsumbau nutzt Bank11, um zugleich ein neues Raum- und Arbeitskonzept einzuführen. Ziel ist es, beim bestehenden Wachstumstempo alle Mitarbeiter mitzunehmen und die besonderen Qualitäten,

500
zusätzliche Quadratmeter für weiteres Wachstum bei Bank11





für die Bank11 in der Branche so geschätzt wird, weiterzuentwickeln. Kundenwünsche schnell identifizieren, analysieren und daraus innovative Produkte und Services entwickeln – dazu braucht es durchlässige Strukturen, einen dynamischen Workflow und Spielräume für Ideen und Kreativität. An die Stelle von Einzel- oder Zweierbüros tritt eine offene Bürostruktur, die Raum schafft für teamübergreifende Kommunikation und Projektarbeit. Damit verbunden ist ein non-territoriales Konzept, das keine fest zugewiesenen Arbeitsplätze mehr vorsieht. Arbeiten Mitarbeiter mobil von zu Hause oder unterwegs, kann der freie Schreibtisch flexibel von anderen Kollegen genutzt werden. Jeder Büroarbeitsplatz verfügt über Docking-Stationen für Notebooks und personalisierbare Telefone. Ein Problem bei offenen Raumstrukturen ist oft der erhöhte Geräuschpegel. Im Ahornflügel aber sorgen schallabsorbierende Zwischenwände, Akustikelemente an den Wänden und unter der Decke dafür, dass sich die Lärmentwicklung in Grenzen hält. Für längere Gespräche, den kreativen Austausch und die Entwicklung neuer Ideen stehen vielfältige Besprechungs- und Erholungszonen zur Verfügung.

Roboter übernehmen Routinearbeiten

Kreativität und Eigeninitiative – diese Fähigkeiten werden von den neuen Software-Robotern bei Bank11 nicht erwartet. Die Anwendungen sollen vielmehr einfache Geschäftsprozesse automatisieren, die einem festen Regelwerk folgen und nach einem gleichbleibenden Muster ablaufen. Im vergangenen Jahr hat Bank11 ein Pilotprojekt zur sogenannten robotergesteuerten Prozessautomatisierung gestartet, um das Potenzial und die Effizienz der Technologie auszuloten. Unter anderem soll ein immer wiederkehrender Vorgang im Kundencenter an einen Software-Roboter delegiert werden: Viele Kunden lösen beim Kauf eines neuen Fahrzeugs ihre bestehende Kreditfinanzierung ab. Rund 300 solcher Anfragen gehen bei Bank11 täglich ein. Die Berechnung der Ablösesumme ist keine anspruchsvolle Tätigkeit, bindet aber erhebliche Kapazitäten. Speziell für diese Routinearbeit wird eine Softwareanwendung programmiert und mehrere Monate lang intensiv getestet. An einem dafür reservierten Computerarbeitsplatz bewegt sich ein Mauszeiger wie von Zauberhand geführt von Eingabefeld zu Eingabefeld, bis das

Online-Formular vollständig ausgefüllt ist. Innerhalb des Pilotprojekts wird jeder Vorgang noch einmal von einem menschlichen Kollegen kontrolliert. Nach vier Monaten steht fest: Der Roboter hat die Probezeit erfolgreich bestanden. Mittlerweile werden noch zwei weitere Roboter für spezielle Geschäftsvorgänge eingesetzt. Für die Bank11-Mitarbeiter bedeutet dies eine echte Entlastung von monotonen, zeitaufwendigen Routinetätigkeiten, sie können sich jetzt noch intensiver um die Kundenberatung kümmern. •



Fit im Job

Zum modernen Arbeitsumfeld gehören bei Bank11 auch Kurse über gesunde Ernährung, bereitgestellte Obstkörbe, ein wöchentlicher Foodtruck und vielfältige, gemeinschaftliche sportliche Aktivitäten.

Querdenker gesucht



Sabrina Stahl

Ich bin erst seit September 2018 im Unternehmen. Dass ich mich für Yareto entschieden habe, liegt vor allem an der durchgehend positiven Erfahrung, die ich gemacht habe. Das fing bei der Stellenausschreibung an, die sehr viel Nähe und Offenheit vermittelte, setzte sich beim Bewerbungsgespräch und dem professionellen Einstellungsprozedere fort und hält bis heute an.

14:06

2016 als erstes B2B-Vergleichsportal für Fahrzeugfinanzierungen gegründet, hat Yareto den Kfz-Handel gründlich aufgemischt. Der Erfolg des komplett digitalisierten Geschäftsmodells basiert auf dem Zusammenspiel von exzellentem IT- und Markt-Know-how. Doch wie gelingt es dem Neusser Start-up, die besten Software-Entwickler und Vertriebsspezialisten zu finden, zu einem Team zu formen und langfristig zu begeistern? Darüber unterhalten sich Yareto-Geschäftsführer Sven Hölker, Marketing-Leiterin Sarah Fischer und die Personalreferentin Sabrina Stahl.



Sarah Fischer

Genau das ist es: Was wir auf Recruitingportalen, auf unserer Website und in den sozialen Medien versprechen, müssen wir im Unternehmensalltag auch einlösen. Womit wir bei vielen Bewerbern gut ankommen: Einerseits sind wir ein Start-up mit vielen Möglichkeiten, sich einzubringen, andererseits Teil des traditionsreichen Werhahn-Konzerns, was auch Sicherheit gibt.

14:08



Sven Hölker

Zugleich müssen wir es schaffen, unsere Vision zu verdeutlichen, also die Geschichte hinter unserem Geschäftsmodell. Wir sind es, die den Autohandel mit unseren Tools revolutionieren, den Autohändlern zu mehr Umsatz verhelfen und daraus zugleich unsere Wertschöpfung ableiten. Dieses Ziel treibt unsere Vertriebler ebenso an wie unsere Data-Scientisten.

14:37



Sven Hölker

Es gibt keinen Stillstand. Bei uns ist vieles in Bewegung und formiert sich immer wieder neu. Das betrifft auch das fünfköpfige Management-Team bei Yareto. Wir sitzen seit kurzem nicht mehr getrennt in verschiedenen Abteilungen, sondern zusammen in einem Büro. So können wir gemeinsam Inspiration und Orientierung geben und das Umfeld für weitere Innovationen schaffen.

16:03



Sarah Fischer

Und wir tun ganz viel, um auch bei anhaltendem Wachstum kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien und Gestaltungsfreiräume zu gewährleisten. So arbeiten wir abteilungsübergreifend zusammen, das bringt neuen Spirit und trägt zum Wissenstransfer bei. Und bei der „Ya-Time“ treffen sich einmal im Monat alle Yareto-Mitarbeiter zum Austausch.

15:12



Sabrina Stahl

Was mir besonders imponiert, ist die Scrum-Methode und die agile Projektarbeit, die nicht nur in der Software-Entwicklung, sondern analog auch im Vertrieb genutzt wird, um Kundenwünsche schnell umzusetzen.

15:03



/// Werhahn-Gruppe ///

- 34 Unternehmensgrundsätze
- 35 Verwaltungsrat und Vorstand
- 36 Bericht des Verwaltungsrats
- 39 Corporate Governance-Bericht

Unternehmens- grundsätze

- Dezentral unternehmerisch führen
- Eigenverantwortlich und flexibel handeln
- Kundennutzen sichern

Im Verlauf von mehr als 175 Jahren hat sich Werhahn zu einer Unternehmensgruppe mit vielfältigen Aktivitäten im In- und Ausland entwickelt. Markt- und Kundennähe, Verlässlichkeit und soziale Verantwortung sind die Werte, die unser mittelständisch geprägtes Familienunternehmen seit den Anfängen pflegt und lebt.

Die Wilh. Werhahn KG ist dezentral ausgerichtet. Die in der Regel rechtlich selbstständigen Gesellschaften der Unternehmensgruppe sind in drei Unternehmensbereichen und sieben Geschäftsbereichen organisiert. Ihre flache Führungsstruktur mit kurzen und unbürokratischen Entscheidungswegen gewährt Handlungsspielraum. Dadurch können die Anforderungen des Marktes schnell und flexibel erfüllt werden – zum Nutzen der Kunden. Für jeden einzelnen Mitarbeiter bedeutet dies ein hohes Maß an Motivation, aber auch an Eigenverantwortung.

Die zentrale Unternehmenssteuerung liegt unmittelbar bei der Wilh. Werhahn KG. Sie umfasst unter anderem die langfristige strategische Ausrichtung sowie die Finanzierung und Erfolgskontrolle der einzelnen Gesellschaften. Mit dem Ziel einer kontinuierlichen Sicherung und Weiterentwicklung der Unternehmensgruppe wird im Interesse der Risikostreuung ein konjunktureller und struktureller Ausgleich der Risiken angestrebt.

Die Wilh. Werhahn KG ist ein Unternehmen für Unternehmer, eine Familiengesellschaft, die Wert auf vertrauensvollen Umgang mit ihren Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitern legt. Die darauf basierende Unternehmenskultur ist die entscheidende Grundlage unseres Erfolgs.

Verwaltungsrat und Vorstand

Verwaltungsrat

Anton Werhahn

(Vorsitzender)

Gabriela-Maria Baum-D'Ambra

(stellvertretende Vorsitzende)

Lambert Goder

Paul Josten

Wilhelm Josten

Dr. Wolfgang Klein

Prof. Dr. Alexander Kolb

Fritz Oidtmann

Dr. Johannes Velling

Heribert Werhahn

Dr. Michael Werhahn

Ruth Werhahn

Vorstand

Paolo Dell' Antonio

(Sprecher des Vorstands)

Kathrin Dahnke

Bericht des Verwaltungsrats

Sehr geehrte Gesellschafterinnen, sehr geehrte Gesellschafter,

der Verwaltungsrat hat im Geschäftsjahr 2018 die ihm nach Gesetz und Gesellschaftsvertrag obliegenden Aufgaben und Pflichten wahrgenommen und den Vorstand bei der Leitung der Werhahn-Gruppe fortlaufend begleitet und beraten.

Hierfür hat der Vorstand den Verwaltungsrat anhand schriftlicher und mündlicher Berichte regelmäßig über die Lage und Entwicklung sowie bedeutsame Geschäftsvorfälle der Unternehmensbereiche und der gesamten Gruppe informiert.

Der Verwaltungsrat kam im Jahr 2018 zu sechs Sitzungen zusammen. In den Verwaltungsratssitzungen wurden neben der regelmäßigen Erörterung der geschäftlichen Lage und Entwicklung der Gruppe unter anderem folgende Themen behandelt: die Lage, Situation und Aufstellung in den einzelnen Geschäftsbereichen, der Status von Akquisitionen und Projekten, der Abgleich der Geschäftsentwicklung mit der Strategie der Werhahn-Gruppe, Fragen zu Compliance, IT-Sicherheit, Datenschutz, Digitalisierung, zur Revision und zum Risikomanagement, die Verabschiedung der operativen Unternehmensplanung sowie Vorstandsangelegenheiten. In den Sitzungen hat der Verwaltungsrat auch über die nach dem Gesellschaftsvertrag zustimmungspflichtigen Geschäfte entschieden.

Außerhalb der Sitzungen stand der jeweilige Verwaltungsratsvorsitzende in engem Kontakt mit den Vorstandsmitgliedern. In regelmäßigen Gesprächen mit ihnen und im Gespräch mit dem Abschlussprüfer hat er sich jeweils ein umfassendes Bild von der wirtschaftlichen, finanziellen und rechtlichen Situation verschafft. In die Vorbereitungen zu den Verwaltungsratssitzungen war auch die stellvertretende Verwaltungsratsvorsitzende eingebunden. Zur Unterstützung des Verwaltungsrats bestehen ein Bilanz- und ein Personalausschuss. In den Ausschüssen wurden die entsprechenden Themen vorbereitet, anstehende Beschlüsse vorab geprüft und gegebenenfalls beschlossen beziehungsweise Empfehlungen zur Beschlussfassung des Verwaltungsrats gegeben. Zu den behandelten Themen im Bilanzausschuss zählten im vergangenen Jahr unter anderem der Jahres- und der Konzernabschluss 2017, Berichte zur Rechts-, Compliance-, Datenschutz- und Revisionstätigkeit in der Werhahn-Gruppe sowie im Personalausschuss Vorstandsangelegenheiten. Die Ausschussvorsitzenden informierten die Mitglieder des Verwaltungsrats über die Inhalte und Ergebnisse der Ausschusssitzungen.

Am 5. Mai 2018 wurde in der ordentlichen Gesellschafterversammlung die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, zum Abschlussprüfer für den Jahres- und den Konzernabschluss wiedergewählt. Der Auftrag wurde nach entsprechender Beschlussfassung durch den Verwaltungsrat erteilt, der sich vorab von der Unabhängigkeit des Prüfers überzeugt hatte.

Der Konzernabschluss einschließlich Konzernlagebericht sowie der Jahresabschluss der Wilh. Werhahn KG für das Geschäftsjahr 2018 sind nach Aufstellung durch den Vorstand vom Abschlussprüfer geprüft worden und haben den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk gemäß § 322 HGB erhalten. Der Verwaltungsrat hat nach Vorprüfung durch den Bilanzausschuss beide Abschlüsse in seiner Sitzung am 12. April 2019 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der Wilh. Werhahn KG zum 31. Dezember 2018 festgestellt. An der Besprechung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie an allen Bilanzausschusssitzungen hat der Abschlussprüfer teilgenommen und ergänzende Fragen beantwortet.

Herr Dr. Dr. Peter Bettermann schied mit Ablauf der Amtsperiode am 5. Mai 2018 aus dem Verwaltungsrat und seinem Mandat als Vorsitzender des Gremiums aus. Des Weiteren schied Herr Prof. Dr. Klaus Trützscher am 5. Mai 2018 aus dem Verwaltungsrat und damit auch als langjähriger Bilanzausschussvorsitzender aus. Der Verwaltungsrat dankt Herrn Dr. Dr. Peter Bettermann und Herrn Prof. Dr. Klaus Trützscher für ihre langjährige, maßgebliche und stets engagierte, impulsgebende und erfolgreiche Mitarbeit. Der Verwaltungsrat wünscht Herrn Dr. Dr. Peter Bettermann und Herrn Prof. Dr. Klaus Trützscher für die Zukunft alles Gute.

Am 5. Mai 2018 wählten die familienangehörigen Mitglieder des Verwaltungsrats Herrn Anton Werhahn zunächst zum 13. Mitglied des Verwaltungsrats und im Anschluss zu dessen neuem Vorsitzenden und damit auch zum Vorsitzenden des Personalausschusses sowie Frau Gabriela-Maria Baum-D'Ambra wiederum zur stellvertretenden Vorsitzenden des Verwaltungsrats.

Frau Gabriela-Maria Baum-D'Ambra, Herr Lambert Goder und Herr Prof. Dr. Alexander Kolb wurden in der gleichen Sitzung erneut in den Personalausschuss gewählt. Mit Wirkung vom 11. November 2018 gehört Herr Fritz Oidtmann nach entsprechender Wahl durch den Verwaltungsrat dem Personalausschuss an, nachdem Herr Goder auf eigenen Wunsch sein Mandat niedergelegt hat. Der Verwaltungsrat dankt Herrn Goder für seine langjährige und erfolgreiche Mitarbeit in diesem Gremium. Für den ausgeschiedenen Herrn Prof. Dr. Trützscher wurde Herr Dr. Wolfgang Klein zum neuen Mitglied des Bilanzausschusses und in der Folge zu dessen Vorsitzenden und Herr Dr. Michael Werhahn zum stellvertretenden Vorsitzenden des Bilanzausschusses gewählt.

Zum neuen Sprecher des Vorstands ernannte der Verwaltungsrat Herrn Paolo Dell' Antonio, der diese Funktion damit seit dem 5. Mai 2018 ausübt. Mit Wirkung zum 1. Mai 2019 bestellte der Verwaltungsrat zudem Herrn Alexander Boldyreff zum weiteren Mitglied des Vorstands der Wilh. Werhahn KG. Beiden Herren wünscht der Verwaltungsrat – auch im Namen der Gesellschafter – viel Erfolg für ihre neuen Aufgaben.

Der Verwaltungsrat dankt dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Werhahn-Gruppe für ihren Einsatz und ihre gute und erfolgreiche Arbeit im vergangenen Jahr.

Neuss, 12. April 2019

Der Verwaltungsrat

Anton Werhahn

Vorsitzender des Verwaltungsrats

Corporate Governance-Bericht

Vorstand und Verwaltungsrat berichten in Anlehnung an Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex über die Corporate Governance in der Werhahn-Gruppe. Der Vorstand bestand bis zur Gesellschafterversammlung aus einem Familienangehörigen und zwei familienfremden Mitgliedern, seitdem aus zwei familienfremden Mitgliedern; der Verwaltungsrat der Wilh. Werhahn KG bestand bis zur Gesellschafterversammlung aus neun Familienangehörigen und drei familienfremden Mitgliedern, seit der Gesellschafterversammlung aus zehn Familienangehörigen und zwei familienfremden Mitgliedern.

Ein verantwortungsbewusster Umgang mit Risiken gehört zur Corporate Governance in der Werhahn-Gruppe. Vorstand und Verwaltungsrat der Wilh. Werhahn KG legen daher Wert darauf, dass eine gute Corporate Governance auf allen Gruppenebenen ein wesentliches Element des strategischen Denkens und Handelns ist. Den Empfehlungen des Governance Kodex für Familienunternehmen entsprechen die für die Wilh. Werhahn KG geltenden Regelungen des Gesellschaftsvertrages bereits weitgehend.

Verantwortungsvoller Umgang mit Risiken

Zu einer guten Corporate Governance gehört für uns ein umfassendes systematisches Management von Risiken im Rahmen der Unternehmensführung. Hierzu orientieren wir uns an dem Model der drei Abwehrlinien.

Die erste Abwehrlinie liegt dort, wo Risiken entstehen können, also in den jeweiligen Unternehmen der Werhahn-Gruppe. Dazu werden die Risiken in den Geschäftsbereichen jeweils identifiziert, ermittelte Risikopotenziale mit quantitativen Messgrößen analysiert und bewertet und Maßnahmen zur Risikoreduktion berücksichtigt. Hierzu gehören auch Kontrollen, die durch das dortige Management in den Geschäftsprozessen implementiert werden. Diese Vorgehensweise dient der Früherkennung von Risiken. Etwaige bestandsgefährdende Risiken werden unverzüglich außerhalb der turnusmäßigen Berichterstattung an die Aufsichtsgremien in den Geschäftsbereichen sowie an die Wilh. Werhahn KG gemeldet.

Die zweite Abwehrlinie, die – unter anderem – durch die Funktionen Controlling oder Compliance wahrgenommen wird, setzt den Rahmen für die Ausgestaltung des Risikomanagementsystems und des Compliance-Management-Systems beispielsweise durch Richtlinien und Arbeitsanweisungen. Gleichzeitig überwachen diese Funktionen die Risikolandschaft aus übergeordneter Gruppensicht. Dabei streben wir eine enge Verzahnung der Funktionen an, um einen möglichst hohen Wirkungsgrad bei der Vermeidung und beim Management von Risiken zu gewährleisten. Unser Risikomanagementsystem stellen wir ausführlich im Konzernlagebericht dar.

Um die Gesamtrisikolage der Gruppe darstellen zu können, bewerten wir auf der Grundlage der Berichte aus den Geschäftsbereichen die einzelnen lokalen und zentralen Risiken sowie die Gruppeneffekte. Vorstand und Verwaltungsrat werden jährlich über die sich daraus ergebende aktuelle Gesamtrisikolage der Gruppe und der einzelnen Geschäftsbereiche sowie ad-hoc über außerordentliche Entwicklungen informiert. Sie erörtern umfassend die Ursachen der aktuellen Risikolage und die dementsprechend ergriffenen Maßnahmen.

Der Bilanzausschuss des Verwaltungsrats beschäftigt sich außerhalb der Beratung zum Jahres- und Konzernabschluss vertiefend in einer Sitzung mit dem Risikomanagementsystem und der Risikobewertung unter Einbeziehung der Erkenntnisse aus den Bereichen Revision, Compliance und Datenschutz durch schriftliche Berichterstattung und persönliche Anhörung der Verantwortlichen.

Als dritte interne Instanz überwacht der Zentralbereich Revision durch unabhängige Prüfungen die Angemessenheit und Wirksamkeit der im Rahmen der ersten beiden Abwehrlinien implementierten Prozesse und Systeme zum Risikomanagement im weitesten Sinne. Der Zentralbereich Revision berichtet direkt an den Vorstandssprecher.

Das Modell wird durch die externe Überwachung des Abschlussprüfers, der die Ergebnisse der Prüfungen durch den Zentralbereich Revision in seine Beurteilung einbezieht, abgerundet. Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und entsprechend der sich wandelnden Rahmenbedingungen laufend angepasst.

Zusammenwirken der Gremien

Vorstand und Verwaltungsrat arbeiten zum Wohl des Unternehmens eng zusammen. Der Vorstand stimmt die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit dem Verwaltungsrat ab und informiert ihn regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen der Strategie, der Geschäftsentwicklung sowie der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen der Gruppe werden erläutert und begründet.

Der Gesellschaftsvertrag sieht für eine Vielzahl von wesentlichen Geschäftsvorgängen für den Vorstand Zustimmungsvorbehalte des Verwaltungsrats vor, und zwar unabhängig davon, ob es sich um einen Geschäftsvorfall in der Wilh. Werhahn KG selbst oder einem Gruppenunternehmen handelt.

Vermeidung von Interessenkonflikten

Vorstand und Verwaltungsrat sind dem Unternehmensinteresse verpflichtet. Die Mitglieder des Vorstands und des Verwaltungsrats dürfen bei ihren Entscheidungen und in Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit weder persönliche Interessen verfolgen noch Geschäftschancen, die dem Unternehmen zustehen, für sich nutzen. Der Vorstand hat den für die gesamte Werhahn-Gruppe geltenden Verhaltenskodex ausdrücklich auch für sich als verbindlich anerkannt.

Compliance

Die Werhahn-Gruppe hat einen Verhaltenskodex, der weltweit in allen Gruppengesellschaften und für alle Mitarbeiter gültig ist und unter anderem deren Verhalten gegenüber Dritten regelt. Der Verhaltenskodex wird durch einen allgemeinen Leitfaden sowie einen speziellen Leitfaden zum Kartellrecht ergänzt und durch elektronische Schulungstools zum Verhaltenskodex insgesamt sowie zum Kartellrecht im Besonderen weiter konkretisiert. Verhaltenskodex und beide Leitfäden sind in 15 Sprachen verfügbar.

In der Wilh. Werhahn KG sowie in allen Geschäftsbereichen wurden Compliance-Beauftragte ernannt, die gemeinsam mit dem Leiter des Zentralbereichs Revision das Compliance-Committee bilden. Das für Compliance zuständige Mitglied des Vorstands nimmt ebenfalls an den Sitzungen des Compliance-Committees teil, die mehrmals jährlich stattfinden. Die Compliance-Beauftragten in den Geschäftsbereichen berichten unter anderem an den zentralen Compliance-Beauftragten der Wilh. Werhahn KG. Dieser berichtet wiederum an den Vorstand. In einem Compliance-Konzept sind die Rechte und Pflichten der Compliance-Beauftragten festgelegt. Der zentrale Compliance-Beauftragte wendet sich direkt an den Vorsitzenden des Verwaltungsrats, wenn er den Verdacht hat, dass der Vorstand selbst sich nicht regelkonform verhalten hat.

Die Aufstellung von Compliance-Regeln ist unverzichtbarer Teil eines Compliance-Systems, mindestens genauso wichtig ist es jedoch, die Menschen, die die Regeln einhalten sollten, von dieser Notwendigkeit zu überzeugen. Daher wurde ein umfangreiches Schulungsprogramm entwickelt. Einen Schwerpunkt unserer Compliance-Aktivitäten bilden Schulungen im Kartellrecht, die als Präsenzs Schulungen weltweit durch erfahrene Rechtsanwälte mit Unterstützung der Compliance-Beauftragten durchgeführt werden. Das Compliance-Committee beschäftigte sich parallel auch mit weiteren Risikoanalysen und Maßnahmen unter anderem im Bereich Anti-Korruption. Erkenntnisse aus den Diskussionen und Schulungen wurden auch dazu genutzt, Geschäftsprozesse vorbeugend zu untersuchen.

Da das Bewusstsein für Compliance auch entscheidend davon abhängt, wie das Top-Management hierzu kommuniziert, wurden in das Schulungstool zum Verhaltenskodex aktualisierte Videobotschaften des Vorstands sowie individualisiert für die Geschäftsbereiche eigene Statements der Vorsitzenden/Sprecher der Geschäftsbereiche aufgenommen.

Ein in Abstimmung mit dem Vorsitzenden des Verwaltungsrats 2016 von einer namhaften und erfahrenen deutschen Kanzlei durchgeführtes Compliance-Audit ergab, dass das implementierte Compliance-Management-System inhaltlich und konzeptionell angemessen ist, um Verstöße gegen kartell- und korruptionsrechtliche Vorschriften mit hinreichender Sicherheit zu verhindern beziehungsweise wesentlich zu erschweren und eingetretene Verstöße zu erkennen. Außerdem wurde der Werhahn-Gruppe eine überdurchschnittlich stark ausgeprägte Compliance-Kultur bescheinigt.

Inzwischen unterstützen insgesamt 28 Compliance-Beauftragte in den Geschäftsbereichen den zentralen Compliance-Beauftragten bei der Entwicklung des Compliance-Systems und sorgen für die Umsetzung der Maßnahmen in ihrem Verantwortungsbereich. Jeder Mitarbeiter kann bei Fragen zu Compliance-Themen entweder den jeweiligen lokalen Compliance-Beauftragten oder den zentralen Compliance-Beauftragten ansprechen.

Zur Vereinheitlichung der Praxis bei der Beurteilung der Gewährung und Entgegennahme von Geschenken, Einladungen und Spenden/Sponsoring hat der Vorstand im Berichtsjahr eine entsprechende Richtlinie beschlossen, die derzeit mit begleitenden Schulungen ausgerollt wird.

2018 wurde die seit Anfang 2014 bestehende Helpline auf eine neue Plattform umgestellt. Die Mitarbeiter können die Helpline auch weiterhin weltweit in der jeweiligen Landessprache kostenlos erreichen. Zusätzlich ist jetzt auch bei anonymer Meldung ein Dialog mit dem Hinweisgeber über ein anonymes Postfach möglich.

Insbesondere in den von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigten Unternehmen gibt es darüber hinaus eine Vielzahl weiterer Aktivitäten im Bereich Compliance.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung

Mit dem Abschlussprüfer, der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, wurde auch für das Berichtsjahr vereinbart, dass der Vorsitzende des Verwaltungsrats und der Vorsitzende des Bilanzausschusses unverzüglich über wesentliche Feststellungen und Vorkommnisse, die sich bei der Durchführung der Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfung ergeben, informiert werden.



/// Konzernlagebericht ///

- 46 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
- 49 Geschäftsentwicklung und Ertragslage
- 53 Unternehmensbereiche
 - 53 Baustoffe
 - 59 Konsumgüter
 - 64 Finanzdienstleistungen
 - 68 Neue digitale Geschäftsmodelle
- 69 Vermögens- und Finanzlage
- 74 Personal
- 78 Risikobericht
- 83 Forschung und Entwicklung
- 86 Nachhaltigkeit
- 88 Prognose- und Chancenbericht

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltwirtschaft hat im Verlauf des vergangenen Jahres etwas an Schwung verloren. Nach Berechnungen des Internationalen Währungsfonds (IWF) legte das global erwirtschaftete Bruttoinlandsprodukt (BIP) nach 3,8 % im Vorjahr in 2018 um 3,5 % zu. In vielen großen Volkswirtschaften schwächte sich die konjunkturelle Dynamik spätestens mit Beginn des dritten Quartals ab. Das Institut für Weltwirtschaft (IfW) begründete diese Entwicklung zum einen mit der verschlechterten wirtschaftlichen Stimmung in China. Zum anderen habe die Straffung der Geldpolitik in den USA einen Umschwung der internationalen Kapitalströme ausgelöst, der die wirtschaftliche Entwicklung in den Schwellenländern gebremst habe.

Anders als im Jahr zuvor, als sich die globale Konjunktur nahezu im Gleichschritt aufwärtsbewegte, zeigten sich 2018 zwischen den Ländern deutliche Unterschiede in der konjunkturellen Dynamik. Die Wirtschaft in China wuchs zwar so stark wie in kaum einem anderen Land, jedoch war das Plus so gering wie seit 28 Jahren nicht. In den USA sorgten kräftige fiskalische Impulse für ein erhöhtes Expansionstempo. Dagegen verlor die Konjunktur im Euroraum und auch in Japan spürbar an Schwung. Ursache für die Abschwächung im Euroraum waren schwächere Impulse aus dem Außenhandel sowie ein starker Rückgang der Automobilproduktion, der in Zusammenhang mit der Einführung neuer Standards für die Abgasmessung stand. In den Schwellenländern bremsten verschlechterte finanzielle Rahmenbedingungen den Produktionsanstieg. Allerdings war das Ausmaß der konjunkturellen Abschwächung auch dort sehr unterschiedlich. Während das Wachstum in vielen Ländern Asiens und auch in Russland nur wenig nachließ, rutschten Argentinien und die Türkei in eine Rezession. Die britische Wirtschaft verlor vor dem Hintergrund des näher rückenden EU-Austritts im Verlauf des vergangenen Jahres weiterhin an Dynamik.

Deutsche Wirtschaft nur in kleinen Schritten aufwärts

In einem unruhigen außenwirtschaftlichen Umfeld blieb die deutsche Wirtschaft 2018 das neunte Jahr in Folge auf Wachstumskurs, wenn auch mit verringertem Tempo. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes war das BIP preisbereinigt um 1,4 % höher als im Jahr zuvor. Als Motor wirkte dabei vor allem die Binnenwirtschaft. Angesichts der guten Beschäftigungs- und Einkommensentwicklung stiegen die Konsumausgaben der privaten Haushalte um 1 %. Die real verfügbaren Einkommen legten ebenfalls um 1 % zu. Der Einzelhandel verzeichnete gemäß Zahlen des Statistischen Bundesamtes ein Umsatzplus von preisbereinigt 1,2 %. Zudem weiteten viele Unternehmen ihre Investitionen erneut stark aus. Die Bundesregierung verzeichnete für 2018 einen Anstieg der Investitionen in Ausrüstungen – vor allem Maschinen, Geräte und Fahrzeuge – von 4,5 %. Die Bauinvestitionen stiegen um 3 %, insbesondere in den öffentlichen Tiefbau wurde deutlich mehr investiert als im Jahr zuvor. Gebremst wurde das gesamtwirtschaftliche Wachstum in Deutschland insbesondere durch die global abgeschwächte Konjunktur sowie durch den Rückgang der Automobilproduktion. Auch das infolge der langanhaltenden Dürreperiode entstandene Niedrigwasser auf dem Rhein und anderen Wasserstraßen führte zu Versorgungsproblemen in vielen Branchen.

Die gute Konjunktur füllte auch die öffentlichen Kassen. Bund, Länder, Gemeinden und Sozialkassen nahmen 58,0 Mrd. € mehr ein als sie ausgaben. Das war der höchste Überschuss seit der Wiedervereinigung.

Gegenwind im Euroraum

Im Euroraum setzte sich der Aufschwung 2018 mit verlangsamtem Tempo fort. Ein Grund dafür waren nach Einschätzung des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung insbesondere verschlechterte außenwirtschaftliche Rahmenbedingungen. Unter dem Eindruck eines möglicherweise eskalierenden Handelskonflikts mit den USA hätten Unternehmen Investitionen zurückgestellt. Zudem habe die Aufwertung des Euro die Exporte erschwert. Belastend wirkten nach Einschätzung des Instituts für Weltwirtschaft auch die im Jahresverlauf deutlich eingetrübten Perspektiven der Schwellenländer. Verstärkt wurde die konjunkturelle Abkühlung durch den Rückgang in der Automobilproduktion.

Nach Berechnungen von Eurostat erwirtschafteten die 19 Länder des Euroraums 2018 ein um 1,8 % höheres BIP als im Jahr zuvor. Schlusslicht war Italien mit einem Plus von lediglich 1 %. Hier zeigte sich nach Analyse der KfW Bank die Unsicherheit über die Folgen des wirtschaftspolitischen Kurses der neuen Regierung. Die 28 zur Europäischen Union gehörenden Länder verzeichneten ein Wirtschaftswachstum von 1,9 %. Als Stütze der Konjunktur erwies sich dabei in besonderem Maße die Binnennachfrage. Niedrige Arbeitslosenzahlen und Reallohnzuwächse markierten gute Rahmenbedingungen für einen erhöhten privaten Konsum.

Vor dem Hintergrund des näher rückenden Austritts aus der EU entwickelte sich die Wirtschaft in Großbritannien nur mit verhaltener Dynamik. Dank einer lebhaften Exportentwicklung vor allem im zweiten Halbjahr legte das BIP nach Schätzung der OECD jedoch immerhin um 1,3 % zu. Unsicherheiten über die zukünftigen wirtschaftlichen Beziehungen bremsen die Investitionsneigung der Unternehmen und sorgten für eine weitere Abwertung des Britischen Pfund. Dies führte nach Einschätzung des Sachverständigenrates zu einem deutlichen Anstieg der Inflation, was wiederum die Realeinkommen der Haushalte schmälerte. In der Folge entwickelte sich der private Konsum trotz guter Beschäftigungssituation relativ schwach.

China und USA legen deutlich zu

Chinas Wirtschaft verzeichnete im vergangenen Jahr ein gegenüber 2017 leicht abgeschwächtes Wachstum. Das nationale Statistikamt bezifferte das Plus auf noch 6,6 %. Zum einen drosselte die Regierung ihre Investitionen, um die hohe Staatsverschuldung einzudämmen. Zum anderen verunsicherte der Handelskonflikt mit den USA Unternehmen und Konsumenten. Die USA belegte Produkte aus China im Wert von 250 Mrd. Dollar mit Strafzöllen – das entsprach etwa der Hälfte der gesamten US-Importe aus China. China reagierte mit Gegenzöllen auf Waren in Höhe von 130 Mrd. \$.

Mitte des Jahres fokussierte sich die chinesische Regierung wieder stärker auf Wachstum und verkündete verschiedene Maßnahmen, um die Konjunktur anzukurbeln. Dazu zählten steuerliche Entlastungen und Infrastrukturinvestitionen sowie Maßnahmen zur Erleichterung der Unternehmensfinanzierung.

In den USA setzte sich der konjunkturelle Aufschwung ungeachtet des Handelskonflikts mit China und der EU fort. Mit einem Zuwachs von 2,75 % verzeichnete die amerikanische Wirtschaft 2018 eine der höchsten Wachstumsraten der westlichen Industrieländer. Treiber war insbesondere eine expansive Fiskalpolitik. Seit Jahresbeginn lieferten kräftig erhöhte Staatsausgaben spürbar positive Wachstumsbeiträge. Die privaten Haushalte nutzten den durch steuerliche Entlastungen, mehr Beschäftigung und Lohnsteigerungen gewonnenen finanziellen Spielraum für erhöhte Konsumausgaben. Infolge der Steuerentlastung zogen auch die Investitionen zunächst kräftig an. Im Jahresverlauf verloren sie jedoch an Dynamik. Die durch die Steuerreform verursachten Einnahmeausfälle trugen dazu bei, dass sich das staatliche Finanzierungsdefizit trotz guter Konjunktur wieder deutlich ausweitete und die bereits zuvor hohe Verschuldung weiter anstieg. Die amerikanische Notenbank Federal Reserve reagierte auf die fortgeschrittene konjunkturelle Erholung und die im Jahresverlauf gestiegene Inflationsrate mit mehreren Zinserhöhungen.

Schwacher Konsum in Russland und Japan

Die Wirtschaft in Russland ist im vergangenen Jahr überraschend stark gewachsen. Nach Angaben des russischen Wirtschaftsministeriums war das BIP um 2,3 % höher als 2017. Noch im Verlauf des vierten Quartals hatten die meisten Experten ein sehr viel niedrigeres Plus prognostiziert. Das Ministerium begründete die Aufwärtsentwicklung mit einem kräftigen Wachstum im Baubereich, der im Jahresvergleich um 5,3 % zugelegt habe. Auch der Anstieg der Ölproduktion habe Wachstumsimpulse geliefert. Einen deutlichen Produktionsrückgang verzeichnete dagegen die Landwirtschaft. Ungeachtet niedriger Arbeitslosenzahlen war die Nachfrage der privaten Haushalte schwach. Die Verbraucher in Russland hatten 2018 zum fünften Mal in Folge weniger Geld zur Verfügung als im Jahr zuvor. Nach Angaben des staatlichen Statistikamtes Rosstat sanken die Realeinkommen 2018 um 0,2 %.

Japans Wirtschaftswachstum verlangsamte sich. Nach Regierungsangaben war das BIP 2018 nur noch 0,7 % höher als im Jahr zuvor. Neben eingetrübten internationalen Konjunkturaussichten belastete die japanische Wirtschaft eine schwächere Entwicklung im Binnenmarkt. Verantwortlich dafür waren nach Einschätzung des GTAI Germany Trade & Invest insbesondere Naturkatastrophen. Langanhaltende Regenfälle und Erdbeben hätten 2018 zu Produktionsausfällen und geringerem Konsum geführt. Die Touristenzahlen waren deutlich niedriger als in den Jahren zuvor. Als Wachstumsbremse wirkte zudem der Arbeitskräftemangel. Viele Unternehmen, die ihre Kapazitäten ausbauen wollten, mussten ihre Pläne zurückstellen, weil sie keine Mitarbeiter fanden. Die Arbeitslosenrate fiel auf den tiefsten Stand seit 25 Jahren.

Geschäftsentwicklung und Ertragslage

Vielfalt ist ein prägendes Merkmal des Unternehmens Werhahn. Die Aktivitäten der Gruppe sind in drei Unternehmensbereiche – Baustoffe, Konsumgüter und Finanzdienstleistungen – mit sieben Geschäftsbereichen zusammengefasst.

Wesentliche Steuerungsgrößen der Unternehmensbereiche sind die Kennzahlen Umsatz, operatives Ergebnis (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und nichtoperativen Abschreibungen¹) und das Ergebnis vor Steuern.

Im Jahr 2018 erwirtschaftete die Werhahn-Gruppe einen konsolidierten Umsatz in Höhe von 3.537 Mio. € (i. Vj. 3.383 Mio. €). Das Umsatzwachstum von 5 % lag nur geringfügig unter den Erwartungen. Deutliche Zuwächse erzielten die Unternehmensbereiche Finanzdienstleistungen und Baustoffe. Im Unternehmensbereich Konsumgüter gingen die Umsatzerlöse hingegen spürbar zurück.

Sowohl der Inlandsumsatz als auch der Auslandsumsatz lagen leicht über dem Vorjahresniveau. Der Anteil des Auslandsumsatzes am konsolidierten Umsatz ging geringfügig von 31 % auf 30 % zurück. Der Auslandsumsatz betrug 1.075 Mio. € (i. Vj. 1.037 Mio. €). Die Entwicklung des Umsatzes in Euro ist durch Wechselkursänderungen negativ beeinflusst. Treiber dieser Entwicklung waren der US-Dollar, der chinesische Renminbi sowie der russische Rubel.

Umsatzerlöse nach Geschäftsbereichen

in Mio. €	2018	2017	Veränderung
Natursteine	1.383	1.290	93
Schiefer	67	68	- 1
Zwilling Küche	658	699	- 40
Zwilling Beauty Group	84	109	- 25
Friseurbedarf Jaguar/Tondeo	23	25	- 2
abcfinance	1.200	1.115	85
Bank11	105	89	17
Sonstige	50	28	22
Konsolidierung	- 35	- 40	5
	3.537	3.383	154

¹ Zu den nichtoperativen Abschreibungen zählen Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte und auf im Zuge der Neubewertung bei Akquisitionen gehobene stille Reserven sowie Differenzen zwischen linearer und degressiver Abschreibung.

Ausgewählte Kennzahlen

	2018	2017
Materialaufwandsquote	53 %	53 %
Personalaufwandsquote	15 %	15 %
Investitionsquote	107 %	119 %
Steuerquote	50 %	31 %
Ergebnis vor Steuern (in Mio. €)	105	163

Der Materialaufwand der Werhahn-Gruppe erhöhte sich um 5 % auf 1.876 Mio. € (i. Vj. 1.784 Mio. €). Die Position enthält Aufwendungen des Baustoff- und Konsumgüterbereichs. Des Weiteren sind im Materialaufwand aus dem Finanzdienstleistungsbereich die Refinanzierungskosten, Restbuchwerte verkaufter Leasinggegenstände, Einstandskosten für Mietkaufobjekte sowie Vermittlungsprovisionen aus dem Bank- und Leasinggeschäft erfasst. Der absolute Anstieg resultierte im Wesentlichen aus dem Wachstum des Unternehmensbereichs Finanzdienstleistungen sowie höheren Beschaffungskosten im Unternehmensbereich Baustoffe. Die Materialaufwandsquote² ist in den Unternehmensbereichen Baustoffe und Konsumgüter leicht angestiegen, während sie sich im Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen geringfügig verbesserte.

Der Personalaufwand lag mit 522 Mio. € um 6 % über dem Vorjahr (491 Mio. €). Neben den üblichen Tarifsteigerungen resultierte der Anstieg hauptsächlich aus einer höheren Mitarbeiterzahl in den Unternehmensbereichen. Die Personalaufwandsquote³ stieg nur im Unternehmensbereich Konsumgüter an. In den Unternehmensbereichen Baustoffe und Finanzdienstleistungen korrespondierte die Entwicklung des Personalaufwands mit dem Umsatzanstieg.

Die Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen betrugen im Geschäftsjahr 163 Mio. € und lagen somit leicht unter dem Vorjahreswert von 168 Mio. €. Der Anstieg der Abschreibungen auf Leasinggegenstände von 460 Mio. € auf 507 Mio. € resultierte aus der Ausweitung des Leasingneugeschäfts.

Im Jahr 2018 gingen die Sonstigen betrieblichen Erträge von 71 Mio. € auf 58 Mio. € zurück. Im Vorjahr waren in dieser Position die Erträge aus dem Verkauf der Diamant-Gruppe enthalten. Zudem gingen die Erträge aus dem Abgang von Sachanlagevermögen zurück.

² Die Materialaufwandsquote ergibt sich aus der Division des Materialaufwandes durch die Umsatzerlöse.

³ Die Personalaufwandsquote ergibt sich aus der Division des Personalaufwandes durch die Umsatzerlöse.

Die Sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 5 % auf 433 Mio. € (i. Vj. 412 Mio. €). Im Vergleich zu 2017 haben sich insbesondere die Aufwendungen für Instandhaltung und für Rekultivierungsverpflichtungen erhöht. Im Zuge der Ausweitung des Geschäftsvolumens stiegen die Aufwendungen für Wertberichtigungen auf Forderungen aus Finanzdienstleistungen. Gegenläufig wirkten sich primär geringere Kursverluste, niedrigere sonstige Steuern sowie rückläufige Aufwendungen für Marketing aus. Innerhalb der Sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Instandhaltungsaufwendungen (83 Mio. €), externe Dienstleistungen (74 Mio. €) und Marketing (67 Mio. €) die bedeutendsten Einzelpositionen.

Nach hohen Ausschüttungen einer Beteiligungsgesellschaft im Vorjahr ging das Beteiligungsergebnis um 12 Mio. € auf 17 Mio. € zurück.

In 2018 lag das operative Ergebnis der Werhahn-Gruppe deutlich unter dem Vorjahr und unter den Erwartungen. Während das operative Ergebnis im Vorjahr durch einmalige Sondereffekte, wie die Erträge aus dem Verkauf der Diamant-Gruppe und die Ausschüttungen einer Beteiligungsgesellschaft positiv beeinflusst war, schlugen sich in 2018 die Aufwendungen aus der geplanten Schließung der Moselschiefer-Lagerstätten in Mayen sowie der Verkauf der alessandro-Gruppe negativ im operativen Ergebnis nieder.

Das operative Ergebnis des Unternehmensbereichs Baustoffe ging folglich insbesondere aufgrund der Aufwendungen aus der geplanten Einstellung der Moselschiefer-Förderung im Bergwerk Mayen gegenüber dem Vorjahr leicht zurück. Das operative Ergebnis des Geschäftsbereichs Natursteine lag hingegen auf Vorjahresniveau. Der Unternehmensbereich Konsumgüter musste einen deutlichen Rückgang des operativen Ergebnisses hinnehmen. Neben Wechselkurseffekten wirkte sich im Geschäftsbereich Zwilling Küche hauptsächlich das schwächere Kerngeschäft aus. Die niedrigeren Umsatzerlöse in den Geschäftsbereichen Zwilling Beauty Group und Friseurbedarf Jaguar/Tondeo belasteten das operative Ergebnis. Positiv entwickelte sich dagegen der Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen. Das weitere Wachstum führte in diesem Unternehmensbereich zu einem spürbar höheren operativen Ergebnis.

Das Zinsergebnis inklusive der Erträge aus Wertpapieren des Anlage- und Umlaufvermögens betrug – 11 Mio. € (i. Vj. – 9 Mio. €).

Das Ergebnis vor Steuern lag mit 105 Mio. € spürbar unter dem Ergebnis des Vorjahres (163 Mio. €) und auch deutlich unter den Erwartungen.

Das Ergebnis vor Steuern enthielt im Geschäftsjahr 2018 hohe steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen sowie nicht verrechenbare Verluste. Das Vorjahr war durch signifikante steuerbefreite Einkünfte begünstigt. Daher stieg die Steuerquote⁴ in 2018 an.

Insgesamt verringerte sich der Konzernjahresüberschuss der Werhahn-Gruppe daher deutlich um 60 Mio. € auf 52 Mio. €.

Der Vorstand dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in einem Jahr zunehmender Veränderung für ihren engagierten Einsatz und ihren Beitrag zum Erfolg der Werhahn-Gruppe.

⁴ Die Steuerquote ergibt sich aus der Division des Steueraufwandes durch das Ergebnis vor Steuern.

Baustoffe

Der Unternehmensbereich Baustoffe umfasst die in Deutschland und anderen europäischen Ländern tätigen Geschäftsbereiche Natursteine und Schiefer. Der Geschäftsbereich Natursteine gewinnt und verarbeitet mineralische Rohstoffe für die Bauindustrie. Der Geschäftsbereich Schiefer produziert und vermarktet hochwertige Gesteine für Dächer und Fassaden.

Natursteine

Der Geschäftsbereich Natursteine bündelt unter der Führung der Basalt-Actien-Gesellschaft vier Geschäftsfelder: Mineralische Rohstoffe, Asphaltmischgut, Baustoffrecycling/-deponie sowie Bauchemie. Neben Deutschland, Schweden und Benelux ist der Geschäftsbereich in den mittel- und osteuropäischen Ländern Polen, Russland, Ukraine, Tschechien und Ungarn tätig. Zu den Kunden zählen vor allem Bauunternehmen mit Tätigkeitsschwerpunkt im Verkehrswegebau.

Im Geschäftsfeld Mineralische Rohstoffe werden in 96 eigenen Steinbrüchen überwiegend Hartgesteine gewonnen, aufbereitet und regional vermarktet. Ein Teil der Rohstoffe wird zudem für die Produktion von Asphaltmischgut in 186 eigenen Asphaltmischanlagen verwendet. Der Geschäftsbereich Natursteine gehört damit zu den größten Produzenten von mineralischen Rohstoffen und Asphalt in Deutschland. Im Geschäftsfeld Baustoffrecycling/-deponie werden unbelastete Baureststoffe bearbeitet, vermarktet und eingelagert. Das Geschäftsfeld Bauchemie produziert und vertreibt überwiegend bituminöse Abdichtungsmittel für den Straßen- und Hochbau.

Bauwirtschaft weiter im Aufwind

Die deutsche Bauwirtschaft bewegte sich auch 2018 auf Wachstumskurs. Wohnungs- und Wirtschaftsbau verzeichneten hohe Zuwächse. Der öffentliche Bau profitierte vor allem von deutlich erhöhten Investitionen in den Verkehrswegebau. Nach Angaben des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie erwirtschaftete das Bauhauptgewerbe 2018 ein Umsatzplus von nominal 10,8 %, preisbereinigt betrug der Zuwachs noch 5,1 %. Der öffentliche Bau legte nominal um 9,5 % zu. In dem für den Geschäftsbereich Natursteine maßgeblichen Bereich des öffentlichen Straßenbaus war der Umsatz nominal sogar 12,2 % höher als im Vorjahr. Auch hier tragen Preissteigerungen wesentlich zum nominalen Zuwachs bei. Gemessen an den Leistungsstunden wuchs das Volumen im Straßenbau um 4,7 %. Insbesondere zwei Faktoren verhinderten eine noch bessere Entwicklung: die weiterhin knappe Personalausstattung von ausschreibenden Behörden und ausführenden Bauunternehmen sowie Engpässe bei der Versorgung mit Bitumen, dem wichtigsten Bestandteil bei der Asphaltproduktion. So stiegen im Gesamtmarkt die Absatzmengen von Rohmaterial um 1,6 %, die Produktionsmenge von Asphaltmischgut sank insgesamt um 8 %.

In den ausländischen Märkten, in denen der Geschäftsbereich Natursteine vertreten ist, entwickelte sich die Bauwirtschaft im vergangenen Jahr ebenfalls überwiegend positiv. In Polen, dem wichtigsten Auslandsmarkt, sorgte ein höherer Einsatz von Geldern der Europäischen Union für einen weiteren Anstieg der öffentlichen Investitionen in Infrastrukturprojekte. Insbesondere der Verkehrswegebau kam nach jahrelanger Stagnation wieder in Gang. Die russische Bauwirtschaft entwickelte sich 2018 robust. Auch in der Ukraine schoben deutlich höhere Investitionen in die marode Infrastruktur die Bauwirtschaft stark an. Der Aufschwung der tschechischen Bauwirtschaft war vornehmlich vom Hochbau getragen. Der Bau von Wohnungen, Büros und Industriehallen sorgte für eine hohe Auslastung. In Ungarn sorgten vor allem viele von der EU mitfinanzierte Tiefbauprojekte für Impulse. Der Staat investierte sehr viel mehr in die Modernisierung und den Ausbau des Straßennetzes als im Jahr zuvor. Nach einem langen und kräftigen Aufschwung in den Jahren zuvor legte die Bauwirtschaft in Schweden 2018 nur noch leicht zu.

Auf den Beschaffungsmärkten zogen die Preise für Strom und rohölbasierte Einsatzstoffe zum Teil deutlich an. Insbesondere Bitumen zur Asphaltproduktion verteuerte sich wiederum erheblich. Dieser Rohstoff war 2018 nach der Schließung der Bitumenproduktion in der Raffinerie Gelsenkirchen und dem unfallbedingten Totalausfall der Raffinerie in Vohburg ab September 2018 besonders knapp. Technische Probleme in anderen Raffinerien sowie Frachtengpässe erschwerten die zeitgerechte Versorgung der Asphaltmischanlagen mit Bitumen zusätzlich. Aufgrund der Frachtengpässe stiegen auch die Transportkosten für Bitumen spürbar an. Durch eine rechtzeitige und angemessene Reaktion konnten die Auswirkungen dieser Engpässe für den Geschäftsbereich gering gehalten werden.

Rohmaterial im Ausland stark gefragt

Der Umsatz des Geschäftsbereichs Natursteine stieg 2018 im Vergleich zum Vorjahr stärker als geplant um 7,2 % auf 1.383 Mio. € an. Zu dieser positiven Entwicklung trugen vor allem die höheren Absatzmengen von Rohmaterial im Ausland sowie deutlich gestiegene Erlöse sowohl bei Rohmaterial als auch bei Mischgut bei.

Der Rohmaterialabsatz im Inland übertraf der allgemeinen Marktentwicklung folgend das Vorjahresniveau leicht und bewegte sich damit auf dem geplanten Niveau. Der höhere Inlandsabsatz beruhte auf der guten Entwicklung der Konjunktur und der hohen Nachfrage sowohl aus dem Tief- als auch aus dem Hochbau. Die polnischen Betriebe profitierten von den guten Rahmenbedingungen und setzten deutlich höhere Mengen ab als im Vorjahr. Die russischen Betriebe des Geschäftsbereichs konnten nahezu das Absatzvolumen aus 2017 erreichen. Der vornehmlich auf den Export ausgerichtete ukrainische Betrieb war weiterhin von den Ausfuhrbeschränkungen für Hartgestein nach

Umsatzentwicklung Unternehmensbereich Baustoffe

in Mio. €

+ 6,8 %



Russland betroffen. Durch einen erhöhten Export nach Polen gelang es ihm, den Absatz deutlich zu steigern. Die Betriebe in Tschechien und in Ungarn konnten ein kräftiges Absatzplus erzielen. In Ungarn war das Wachstum vor allem durch die hohen Investitionen in den Straßenbau getrieben. Tschechien profitierte zudem von Kapazitätserweiterungen im Vorjahr. Der schwedische Betrieb setzte weniger Rohmaterial ab. Hier wirkte sich insbesondere der Wegfall eines Großauftrages aus. Insgesamt stieg der Auslandsanteil am Rohmaterialabsatz von 28,0 % auf 30,0 %.

In einem deutlich schwächeren Markt für Mischgut unterschritt der Absatz des Geschäftsbereichs sowohl den Vorjahreswert als auch den Planansatz leicht. Er entwickelte sich dabei aber deutlich günstiger als der Gesamtmarkt. Positiv auf den Umsatz wirkte sich hingegen die Steigerung der durchschnittlichen Mischguterlöse aus. Dies gelang durch aktive Maßnahmen zur Verbesserung der Absatzpreise mit denen eine konsequente Weitergabe von gestiegenen Beschaffungskosten sichergestellt werden konnte.

Das operative Ergebnis konnte den durch verschiedene Sondereffekte begünstigten Vorjahreswert wieder erreichen. Bereinigt um die Sondereffekte des Vorjahres ergab sich eine spürbare Ergebnisverbesserung. Grund hierfür waren vor allem die höheren Rohmaterialabsatzmengen im In- und Ausland sowie die Verbesserung der Rohmaterial- und Mischgutmargen. Im Vergleich zum Plan machten sich allerdings die geringeren Mischgutmengen, die Belastungen aus den vor allem bei Bitumen gestiegenen Beschaffungskosten sowie höhere Instandhaltungs- und Personalkosten bemerkbar. Daher wurde die erwartete Ergebnissteigerung nicht ganz erreicht.

Das Ergebnis vor Steuern lag leicht über dem Vorjahr und den Erwartungen.

Investitionsbereitschaft der öffentlichen Hand bleibt hoch

Die Bauwirtschaft wird 2019 voraussichtlich auf einem soliden Wachstumskurs bleiben, auch wenn die deutsche Wirtschaft voraussichtlich an Schwung verlieren wird. Ein wesentlicher Treiber für das Wachstum der Bauwirtschaft wird der öffentliche Bau sein. Nach vielen Jahren der Investitionszurückhaltung wird weiter ein Zuwachs der Bautätigkeit bei Bund, Ländern und Gemeinden erwartet. So hat der Bund den deutlichen Nachholbedarf bei der Modernisierung und beim Ausbau des Verkehrswegenetzes erkannt und die Haushaltsansätze im Fernstraßenbau kurz- und mittelfristig erhöht. Dabei spielen neben dem Erhalt und Ersatz von Straßen immer häufiger auch Brückenbaumaßnahmen eine Rolle. Limitiert wird die Umsetzung vieler Vorhaben durch personelle Engpässe in Bau- und Planungsämtern. Planung, Ausschreibung und Vergabe von Projekten kommen häufig nicht im erforderlichen Tempo voran. Es ist zu erwarten, dass auch 2019 zur Verfügung stehende Finanzmittel mangels baureifer Projekte zum Teil nicht abgerufen werden.

Auch in den Auslandsmärkten bleiben die Aussichten für 2019 günstig. In Polen wird der Tiefbau weiter an Schwung gewinnen, weil immer mehr EU-finanzierte Projekte von der Planungs- in die Bauphase übergehen. Nach einer Prognose des Infrastrukturministeriums werden die Ausgaben für den Straßenbau in diesem Jahr spürbar steigen und einen neuen Höchstwert erreichen. Russland hat angekündigt, seine Budgets für den Verkehrswegebau kurz- und mittelfristig deutlich aufzustocken. Der bisher zögerlich angelaufene Ausbau des Straßennetzes soll in den nächsten Jahren deutlich beschleunigt werden. Dazu will der Staat in den nächsten Jahren Milliarden-Beträge in mehrere hundert Projekte investieren. Bis 2024 sollen etwa 160 Mrd. € in den Ausbau und die Modernisierung von Straßen und Schienen investiert werden. In der Ukraine stehen aufgrund eines 2018 eingerichteten Fonds mehr Mittel für den lange vernachlässigten Straßenbau zur Verfügung. Begrenzt werden die Perspektiven der Bauwirtschaft allerdings durch die weiter geltenden Exportbeschränkungen nach Russland sowie das Risiko eines wieder stärker aufflammenden Konflikts mit dem Nachbarland. Auch in Tschechien und Ungarn werden 2019 erneut höhere Summen in den Bau neuer Verkehrswege und die Erweiterung des Autobahn- und Schnellstraßennetzes investiert. Die Kapazitäten vieler Bauunternehmen insbesondere in Tschechien sind bereits komplett ausgelastet. In Schweden wird die Bauwirtschaft vor allem vom Ausbau der Stromtrassen sowie von der Erweiterung der Straßen- und Schienennetze profitieren.

Die gute Baukonjunktur wird sich überwiegend bei den Mischgutabsätzen im Jahr 2019 positiv auswirken. Bei Rohmaterial werden die Absätze hauptsächlich aufgrund regional knapper Kapazitäten bei einigen Steinbrüchen leicht rückläufig sein. Insgesamt wird der Umsatz leicht steigen. Das operative Ergebnis und das Ergebnis vor Steuern sollen ebenfalls leicht über dem Vorjahr liegen.

Schiefer

Der Geschäftsbereich Schiefer gewinnt, fertigt und vermarktet hochwertigen Schiefer und entwickelt Produkte zur Gestaltung von ästhetischen Lebensräumen. Das Produktspektrum umfasst ein breites Sortiment von Deckarten für Dach und Fassade sowie Systemlösungen für moderne Fassadengestaltung. Ergänzt wird das Angebot durch Werksteine für den Innenbereich sowie den Garten- und Landschaftsbau. Mit seinem Sortiment gehört der Geschäftsbereich zu den führenden Anbietern von Schiefer in Europa. Die wichtigsten Absatzmärkte neben Deutschland sind Frankreich, Benelux und Großbritannien. Zum Ausbau des Marktes in Nordamerika hat der Geschäftsbereich in 2018 eine eigenständige Vertriebsgesellschaft in den USA gegründet.

Aufgabe der Moselschiefer-Produktion

Aufgrund der seit Jahren sehr ungünstigen geologischen Situation war ein wirtschaftlicher Betrieb der Moselschiefer Lagerstätten nicht mehr möglich. Deshalb wurde nach intensiver Prüfung beschlossen, die Förderung im Bergwerk Mayen zum 31. März 2019 einzustellen. Eine schwierige, aber unausweichliche Entscheidung. Der Geschäftsbereich setzt im Produktsegment Altdeutsche Deckung künftig auf Gestein aus Spanien, das dort in gleich hoher Qualität gewonnen wird.

Die Unternehmen der Bedachungsindustrie bewegten sich auch 2018 in einem schwierigen Marktumfeld. In Deutschland stiegen zwar die Ausgaben im Wohnungsneubau erneut, gleichzeitig hielt sich aber auch der Trend zum Mehrfamilienhausbau. Die Dachfläche pro erstellte Wohneinheit verringerte sich damit weiter. Vor allem beim Neubau wurden Flachdächer anstatt Steildächer bevorzugt, was für den Absatz des Geschäftsbereichs nachteilig war. Auch das Sanierungsgeschäft sorgte nicht für Impulse, weil Hauseigentümer erneut weniger in die energetische Verbesserung von Dächern und Fassaden ihrer Immobilien investierten. Viele Vorhaben wurden nicht umgesetzt, weil Handwerker für die Sanierung und damit für die anspruchsvolle Schiefer-Dachdeckung fehlten. Entsprechend schrumpfte der Schiefermarkt Schätzungen zufolge im vergangenen Jahr um 2 bis 3 %. In diesem herausfordernden Umfeld konnte der Geschäftsbereich Schiefer seinen Marktanteil leicht ausbauen.

In Frankreich, dem aufgrund seiner hohen Bestände an Schieferdächern wichtigsten Auslandsmarkt, war das Geschäft 2018 schwierig. Der Neubaubereich verzeichnete Einbußen. Auch führten steigende Baukosten und strenge Dämmauflagen dazu, dass Bauherren verstärkt günstigeres Bedachungsmaterial nachfragten. Dennoch gelang es dem Geschäftsbereich, seine Marktposition leicht auszubauen. In Belgien und Luxemburg verschoben sich die Gewichte im Neubau weiter zugunsten von Flachdächern. Im Sanierungsgeschäft war die Schiefernachfrage stabil. Lebhaft verlief dagegen das Geschäft in Großbritannien. Dort stockten viele Händler ihre Bestände mit Blick auf den Brexit auf. Allerdings fragten die Kunden aus Preisgründen vor allem günstigere Qualitäten nach.

Der Umsatz des Geschäftsbereichs Schiefer verfehlte mit 67 Mio. € das Vorjahresniveau nur knapp. Er blieb jedoch spürbar hinter den ambitionierten Erwartungen zurück. Verantwortlich dafür waren in erster Linie geringere Absatzmengen im In- und Ausland. Das schwierige Marktumfeld in Deutschland schlug sich auch in rückläufigen Durchschnittserlösen nieder. Im Ausland wirkte sich ein höherer Absatzanteil von Premiumschiefer positiv auf die Durchschnittserlöse aus. Das Auslandsgeschäft trug mit ca. 47 % zum Gesamtumsatz bei. Hohe Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit der Aufgabe der Moselschiefer-Produktion belasten das Ergebnis in 2018. Hiervon bereinigt blieb das operative Ergebnis geringfügig unter dem bereinigten Ergebnis des Vorjahres und lag deutlich hinter der Planung. Das Ergebnis vor Steuern war ebenso niedriger als erwartet, lag aber nach Bereinigung über dem Vorjahr.

Initiativen betonen Vorzüge des Steildachs

Der Markt für konventionelle Schieferdeckungen auf Dächern und Fassaden wird auch 2019 sowohl in Deutschland als auch im Ausland schwierig bleiben. Daran wird auch die in wesentlichen Absatzregionen weiterhin gute Wohnungsbaukonjunktur wenig ändern. Der Steildachmarkt im Inland wird voraussichtlich auf dem aktuell niedrigen Niveau stagnieren. Der Geschäftsbereich Schiefer hat mehrere Initiativen gestartet, um Architekten und Bauherren in den nächsten Jahren von den Vorzügen des Steildachs als Bauform zu überzeugen. Das Sanierungsgeschäft in Deutschland wird auch weiterhin durch die Personalknappheit im Dachdeckerhandwerk gebremst.

In Frankreich und den Benelux-Ländern plant der Geschäftsbereich seine Aktivitäten im Fassadenbereich zu intensivieren und die Architektenberatung auszuweiten. Vor dem Hintergrund des bevorstehenden Brexit ist die Entwicklung der Absatzmengen in Großbritannien schwer einzuschätzen. Chancen verspricht sich der Geschäftsbereich in den Niederlanden. Dort wird der Austausch von asbestbelasteten Dachmaterialien zur Pflicht. In den USA soll die neue Vertriebsgesellschaft für einen Wachstumsschub sorgen. In diesem herausfordernden Markt- und Wettbewerbsumfeld will der Geschäftsbereich Schiefer den Umsatz und Absatz insgesamt leicht steigern. Nach der Schließung des Moselschiefer-Bergwerkes in Mayen sollen das operative Ergebnis und das Ergebnis vor Steuern das Niveau des Jahres 2018 übertreffen.

Konsumgüter

Der Unternehmensbereich Konsumgüter umfasst die drei Geschäftsbereiche Zwilling Küche, Zwilling Beauty Group und Friseurbedarf Jaguar/Tondeo. Sie produzieren hochwertige Markenartikel für Küche und Körperpflege und sind mit ihren Sortimenten weltweit auf allen wichtigen Märkten vertreten.

Zwilling Küche

Der Geschäftsbereich Zwilling Küche bietet Premiumprodukte für die moderne Wohnküche an. Das Sortiment umfasst unter den Marken ZWILLING, STAUB, Ballarini, Demeyere und Miyabi vor allem Messer, Kochgeschirr, Bestecke, Scheren und Küchenhelfer. Die wichtigsten Absatzmärkte sind neben dem Heimatmarkt Deutschland China, Nordamerika, Japan und das übrige Europa.

Wandel im Konsumverhalten

Das Konsumklima entwickelte sich in den für Zwilling Küche relevanten Märkten unterschiedlich. In China, dem wichtigsten Markt, wuchs das Bruttoinlandsprodukt weiterhin deutlich. Das Wachstum hat jedoch an Tempo verloren. Der Konsumwandel in China hat sich hingegen im abgelaufenen Jahr weiter beschleunigt. Traditionelle Absatzkanäle, wie TV-Verkaufskanäle oder Warenhäuser, haben deutlich an Attraktivität verloren. Der Online-Markt wächst rasant und entwickelt sich sehr dynamisch. In den USA, dem für Zwilling Küche zweitwichtigsten Markt, entwickelten sich sowohl die Konjunktur als auch der private Konsum im vergangenen Jahr besser als erwartet. In Deutschland und im Euroraum ließ das Wachstum nach. Das Bruttoinlandsprodukt und auch der private Konsum stiegen geringer als im Vorjahr. In Japan stiegen die Konsumausgaben nur geringfügig an.

Die Digitalisierung verändert das Konsumverhalten weltweit. Plattformen übernehmen Marktanteile vom stationären Handel und von TV-Verkaufskanälen und ermöglichen zum Teil unbekanntem Value-Marken einen Marktzugang zulasten von Premiummarken. Der Markt für Gebrauchsgüter im Bereich Küche wächst deshalb wertmäßig nur langsam. Auch innerhalb des stationären Handels verschieben sich die Vertriebskanäle aufgrund geänderter Kundenpräferenzen. Warenhäuser und der Fachhandel in Innenstadtlage verlieren an Bedeutung, wohingegen Shoppingkonzepte, wie zum Beispiel Factory Outlet Center, als Erlebnisstätten weiterhin Zuwachs verzeichnen.

Umsatz und Ergebnis nicht zufriedenstellend

Insgesamt lag der Umsatz des Geschäftsbereichs Zwilling Küche mit 658 Mio. € spürbar sowohl unter Vorjahresniveau als auch unter Plan. Maßgeblich dafür war ein Rückgang im Kerngeschäft, vor allem in China. Im Vergleich zum Vorjahr wirkte sich zudem eine sehr ungünstige Wechselkursentwicklung negativ aus. Das Sondergeschäft mit Kundenbindungsprogrammen verzeichnete einen geringfügigen Zuwachs und lag erheblich über den Erwartungen.

Der Geschäftsbereich erzielte in den USA ein deutliches Umsatzplus. Wachstumstreiber waren vor allem die eigenen ZWILLING-Shops sowie die Online-Verkäufe über Plattformen. Das Geschäft mit Warenhäusern und Einzelhandelsketten war dagegen rückläufig.

In China verzeichnete Zwilling Küche einen spürbaren Umsatzeinbruch. Dieser war durch die Konsumentenverunsicherung aufgrund des Handelskonflikts sowie durch die strukturellen Verschiebungen in den Vertriebskanälen begründet. Die Umsätze über TV-Verkaufskanäle und Warenhäuser waren stark rückläufig. Das eigene Online-Geschäft und die ZWILLING-Shops verzeichneten ein Wachstum. Dies konnte jedoch die rückläufigen Umsätze in den anderen Vertriebskanälen nicht kompensieren. Einen erfreulichen Beitrag leistete im Geschäftsjahr der neu eröffnete Flagship Store mit Kochschule und Restaurant „The Twins“ in Shanghai.

In Deutschland legte das Geschäft mit inländischen Kunden zu. Dabei sorgten insbesondere gestiegene Online-Verkäufe sowie höhere Umsätze mit eigenen Shops und Möbelhäusern für Impulse. Hingegen machte sich die Konsumzurückhaltung chinesischer Touristen im deutschen und den europäischen ZWILLING-Märkten deutlich bemerkbar.

In Japan legte das Geschäft dank Zuwächsen in den eigenen Shops und einem kräftigen Plus sowohl im Online- als auch im Kataloggeschäft insgesamt moderat zu.

Das operative Ergebnis und das Ergebnis vor Steuern unterschritten sowohl den Plan als auch den Vorjahreswert deutlich. Der Rückgang zum Vorjahr resultierte insbesondere aus Wechselkurseffekten und dem Kerngeschäft in China. Ergebnisbelastend wirkten zudem Zukunftsinvestitionen für die Digitalisierung, den weiteren Ausbau des Online-Geschäfts sowie die Entwicklung im Bereich Smart Kitchen. Zwilling Küche investiert mit diesen

Umsatzentwicklung Unternehmensbereich Konsumgüter

in Mio. €

- 7,2 %



Projekten in die veränderten Bedürfnisse und das geänderte Kaufverhalten seiner Kunden und in den weiteren Aufbau von Digitalkompetenz.

Umsatz und Ergebnis sollen steigen

Für 2019 rechnet der Geschäftsbereich mit einem spürbaren Anstieg des Umsatzes. Treiber wird das Kerngeschäft sein. Das Umsatzwachstum im laufenden Geschäftsjahr soll durch den weiteren Ausbau der ZWILLING-Shops sowie der Online-Aktivitäten generiert werden. Weitere Impulse sollen Produktinnovationen wie unter anderem das ZWILLING Enfinigy®-Produktsortiment für Elektro-Kleingeräte liefern.

Um in den sich schnell wandelnden und sehr dynamischen Märkten im In- und Ausland auch in Zukunft erfolgreich zu sein, wird Zwilling Küche weiterhin in Innovationen, in die Online-Vermarktung, in Customer Relationship Management sowie in IT-Projekte investieren. Diese Ausgaben werden sich 2019 im Ergebnis bemerkbar machen. Das operative Ergebnis sowie das Ergebnis vor Steuern sollen 2019 wieder leicht steigen, allerdings weniger stark als der Umsatz.

Zwilling Beauty Group

Der Geschäftsbereich Zwilling Beauty Group bietet Premiumprodukte für die Schönheit von Kopf bis Fuß. Unter den Markennamen ZWILLING und TWEEZERMAN werden Maniküre- und Pediküre-Sortimente sowie Pinzetten, Wimpernzangen, Kosmetikpinsel und andere Beauty-Tools produziert und vertrieben. Mit der Marke QVS bietet der Geschäftsbereich ein breites Portfolio an Beauty-Tools im „Value-for-money“-Sortiment an. Die wichtigsten Märkte für Beauty-Tools sind Nordamerika, China, Deutschland und Großbritannien.

Seit dem 1. Januar 2018 umfasst der Geschäftsbereich ausschließlich das Geschäft mit Beauty-Tools. Die Vorjahreswerte wurden daher zu Vergleichszwecken angepasst.

Herausforderungen in vielen Märkten

Wie der Geschäftsbereich Zwilling Küche ist auch der Geschäftsbereich Zwilling Beauty Group vom Konsumklima abhängig. In den USA entwickelten sich der Konsum und das Kaufverhalten, wie beschrieben, besser als erwartet. Auch in Deutschland und in China erhöhten die Konsumenten ihre Ausgaben, wenn auch mit geringerer Dynamik. In Großbritannien wirkte sich die Unsicherheit aufgrund des Brexits negativ auf das Konsumklima aus.

Der Umsatz mit Beauty-Tools lag mit 84 Mio. € leicht unter dem Vorjahresniveau und spürbar unter den Erwartungen. In den USA musste die Zwilling Beauty Group Umsatzeinbußen hinnehmen und konnte die Erwartungen nicht erfüllen. Neben der ungünstigen Entwicklung des US-Dollar-Kurses war dies vor allem auf niedrigere Umsätze im Fachhandel zurückzuführen. Im chinesischen Markt konnte der Vorjahresumsatz nicht

übertroffen werden. Somit wurde auch die gewünschte deutliche Umsatzsteigerung nicht erreicht. Insbesondere im Online-Handel konnten die Projekte nicht so schnell umgesetzt werden wie geplant. Im Heimatmarkt Deutschland gingen die Umsätze nur leicht gegenüber 2017 zurück. Hier wirkten sich niedrigere Auslieferungen im Zusammenhang mit der Implementierung eines neuen ERP-Systems umsatzmindernd aus. In Großbritannien stiegen die Umsätze gegenüber dem Vorjahr zwar spürbar an, der ambitionierte Plan wurde allerdings verfehlt, da ein geplantes Projekt eines Großkunden nicht realisiert wurde.

Die rückläufigen Umsatzerlöse und die negativen Währungseffekte schlugen sich auch im operativen Ergebnis nieder. Dies lag leicht unter dem Plan und deutlich unter dem Vorjahr. Das Ergebnis vor Steuern verfehlte den Plan deutlich. Es lag jedoch erheblich über dem Vorjahr.

Für 2019 strebt der Geschäftsbereich einen spürbar höheren Umsatz und deutlich verbesserte Ergebnisgrößen an. Hierbei sollen sich vor allem die nach der organisatorischen Trennung vom Geschäftsbereich Zwilling Küche geschärfte Strategie und eine gezieltere Marktbearbeitung auszahlen. Wachstumstreiber sollen insbesondere die Märkte in den USA und in Deutschland sein. Auch in China möchte die Zwilling Beauty Group weiter wachsen. Der Fokus liegt auf dem Ausbau des Online-Handels sowie des Private Label-Geschäfts.

Friseurbedarf Jaguar/Tondeo

Der Geschäftsbereich Friseurbedarf Jaguar/Tondeo bietet über den Fachhandel dem Friseurhandwerk professionelle Werkzeuge wie insbesondere Scheren, Rasiermesser und elektrische Haarschneidemaschinen an. Die Produkte werden unter den Marken Jaguar und Tondeo weltweit vertrieben. Neben Deutschland liegen die wichtigsten Märkte in Zentraleuropa, Russland sowie Nord- und Südamerika.

Umstrukturierung in vollem Gange

Der Markt für Friseurprodukte ist gekennzeichnet von steigendem Wettbewerbsdruck unter anderem durch eine zunehmende Anzahl von Eigenmarken sowie günstigen Angeboten aus Fernost. Vor diesem Hintergrund hat der Geschäftsbereich Friseurbedarf Jaguar/Tondeo Umsatzeinbußen hinnehmen müssen. Trotz der eingeleiteten Umstrukturierungsmaßnahmen verfehlte der Umsatz mit 23 Mio. € sowohl das Vorjahresniveau als auch die Erwartungen deutlich. In Deutschland und in Westeuropa entwickelte sich das Geschäft mit einigen Großkunden nicht wie erhofft. Die nach wie vor schwache Nachfrage nach der Premiummarke Tondeo sowie negative Währungseffekte in Südamerika dämpften zudem die Entwicklung. In Indien und Vietnam hingegen setzten neue Importeure erste Impulse, ebenso konnte für 2019 ein neuer Importeur für die USA gewonnen werden. Der Geschäftsbereich Friseurbedarf Jaguar/Tondeo sicherte sich in

2018 zudem die exklusiven Vermarktungsrechte für einen der führenden US-Hersteller im Bereich elektrischer Haarschneidemaschinen.

Das operative Ergebnis und auch das Ergebnis vor Steuern verfehlten das Vorjahr und den Plan ebenfalls deutlich. Gründe dafür waren neben dem Umsatzrückgang die restrukturierungsbedingten Kosten in den Bereichen Produktion und Logistik.

Vor dem Hintergrund der weiter sinkenden Zahl der Fachkräfte im Friseurhandwerk erwartet der Geschäftsbereich für 2019 nur ein geringes Wachstum des Marktes für Friseurwerkzeuge. Die Preise werden voraussichtlich erneut leicht nachgeben. 2019 wird ein herausforderndes Jahr werden. Der Geschäftsbereich erhofft sich positive Impulse durch erhebliche Investitionen und tiefgreifende Prozessoptimierungen in der Produktion und in der Logistik sowie durch den Ausbau des Direktvertriebs in Deutschland. Zudem soll eine komplette Neuausrichtung der Premiummarke Tondeo mit innovativen Neuprodukten wieder für erste Wachstumsimpulse sorgen. Umsatz, operatives Ergebnis und das Ergebnis vor Steuern sollen leicht steigen, wenngleich die langfristigen Erwartungen noch nicht erfüllt werden können.

Finanzdienstleistungen

Zum Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen gehört der Geschäftsbereich abcfinance zusammen mit der abcbank als Leasing- und Factoringanbieter sowie der auf Kfz-Finanzierung spezialisierte Geschäftsbereich Bank11.

abcfinance

abcfinance bietet bedarfs- und branchengerechte Leasing- und Factoringprodukte für den Mittelstand an und zählt mit seinen Angeboten zu den führenden hersteller- und bankunabhängigen Gesellschaften in Deutschland. Im Geschäftsfeld Leasing finanziert abcfinance vor allem Fahrzeuge, Maschinen und IT-Technologien. Im Geschäftsfeld Factoring kauft abcfinance Forderungen an und schafft so finanzielle Freiräume für seine Geschäftspartner. Zum Kundenkreis gehören etwa 76.000 Mittelständler in Deutschland, den Niederlanden und Österreich.

Zur Refinanzierung der Geschäftstätigkeit bietet die zu abcfinance gehörende abcbank privaten, gewerblichen und institutionellen Anlegern Tages- und Festgelder sowie Sparbriefe an. Zudem nimmt sie an Offenmarktgeschäften der Europäischen Zentralbank (EZB) teil und verbrieft über eine Zweckgesellschaft Forderungen.

Hohe Dynamik im Neugeschäft

Die im Vergleich zum Vorjahr weiterhin gute, jedoch nachlassende Konjunktur veranlasste 2018 viele Unternehmen in Deutschland, ihre Investitionsbudgets für Maschinen, Fahrzeuge, IT-Equipment und andere Wirtschaftsgüter aufzustocken. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes waren die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen real 4,5 % höher als im Jahr zuvor. Eine ähnliche Entwicklung zeigte sich in der Leasingwirtschaft. Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) verzeichnete für die Branche ein Neugeschäft von 69,7 Mrd. € (+ 4,5 %). Davon entfielen 60,6 Mrd. € (+ 3,6 %) auf Leasing und 9,1 Mrd. € (+ 11 %) auf das Mietkaufgeschäft. Das Wachstum wurde erneut durch das Fahrzeugleasing, das mit Pkw und Nutzfahrzeugen 76 % des Leasingmarktes ausmachte, vorangetrieben. Allerdings fiel das Plus im Neugeschäft aufgrund des neuen Abgasmessstandards (WLTP) sowie der Dieselproblematik mit 3 % moderater aus als im Jahr zuvor. Das Leasing von Maschinen zog deutlich um 9 % an und auch das IT-Leasing verzeichnete nach rückläufigem Geschäft in den Vorjahren erstmals wieder einen Zuwachs von 2 %.

Der Mittelstand nutzt in der Niedrigzinsphase weiterhin stark Factoring als alternative Form der Unternehmensfinanzierung. Die Anzahl der Firmen, die sich durch den Verkauf von Forderungen einen größeren finanziellen Spielraum verschaffen, ist 2018 erneut deutlich gestiegen. Nach Angaben des Deutschen Factoring-Verbandes steigerten die Factoringanbieter ihren Umsatz im ersten Halbjahr 2018 um nahezu 5 % auf 118,8 Mrd. €.

Die Refinanzierungskosten der auf Leasing und Factoring spezialisierten Anbieter waren infolge der niedrigen Kapitalmarkt- und Kreditzinsen unverändert zum Vorjahr günstig.

Auch in 2018 konnte der Geschäftsbereich abcfinance von der Marktentwicklung profitieren. Die klare Fokussierung auf die Kundenbetreuung, ein zielführender Ausbau des Vertriebs sowie strategische Investments sorgten dafür, dass im In- und Ausland weitere Marktanteile gewonnen wurden. Die stärkste Kundengruppe waren Dienstleister, gefolgt von Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe. Im Geschäftsfeld Leasing verzeichnete abcfinance ein Plus von 6,1 % im Neugeschäft. Das Geschäftsfeld Factoring kaufte 5,5 % mehr Forderungen an als im Jahr zuvor. Insgesamt steigerte abcfinance den Umsatz um 7,7 % und erfüllte damit die Erwartungen.

Das wirtschaftliche Ergebnis – wie vom Branchenverband BDL definiert – übertraf aufgrund des erfreulichen Neugeschäfts, des niedrigen Risikoniveaus und der erfolgreichen Nutzung des Refinanzierungsmixes mittels Bankkrediten, Kundeneinlagen und Verbriefungen sowohl den Plan als auch das Vorjahresniveau deutlich. Im Ergebnis vor Steuern wirken sich das Neugeschäft und die Auswirkungen aus der erfolgreichen Nutzung des Refinanzierungsmixes nicht, wie im wirtschaftlichen Ergebnis direkt, sondern mit einer gewissen Zeitverzögerung aus. In Kombination mit höheren Personal- und Sachkosten insbesondere für die IT-Infrastruktur sowie höheren Abschreibungen für Leasinggegenstände verfehlte das Ergebnis vor Steuern daher den Vorjahres- und Planwert.

Investitionsausgaben steigen moderat

Die Neugeschäftserwartungen des BDL für das erste Halbjahr 2019 sind gedämpft. Nach einer Gemeinschaftsprognose des Branchenverbandes BDL und des ifo-Instituts werden die Unternehmen in Deutschland in diesem Jahr real 2,9 % mehr in Maschinen, Fahrzeuge, IT-Equipment und andere Wirtschaftsgüter investieren als im Vorjahr. Dabei könnte die Nachfrage nach Automobilen von einem steigenden Ersatzbedarf gespeist werden, denn das Alter der Pkw im Flottenbestand steigt seit Jahren und betrug zu Jahresbeginn 2018 im Durchschnitt 9,4 Jahre. Somit ist eine, wenngleich zum Vorjahr schwächere, Ausweitung der Ausrüstungsinvestitionen in 2019 sehr wahrscheinlich. Der Geschäftsbereich abcfinance erwartet für 2019 dennoch gute Wachstumschancen. Er will 2019 sein Neugeschäft sowohl im Leasing als auch im Factoring spürbar steigern. Das außerordentliche gute wirtschaftliche Ergebnis des Jahres 2018 wird aufgrund eines zu erwartenden steigenden Risikoniveaus, eines moderaten Kostenanstiegs und einem erwarteten Anstieg der Refinanzierungskosten in 2019 nicht ganz erreicht. Das Ergebnis vor Steuern soll jedoch von niedrigeren Abschreibungen für Leasinggegenstände profitieren und über dem Vorjahr liegen.

Bank11

Die Bank11 für Privatkunden und Handel GmbH ist ein Spezialist für Absatz- und Einkaufsfinanzierungen. Sie bietet dem mittelständischen Kfz-Handel einfache und günstig kalkulierte Finanzierungen und Versicherungen für dessen Kunden an. Über Einkaufsfinanzierungen eröffnet die Bank11 ihren Handelspartnern zusätzlich die Möglichkeit, ihren Lagerbestand von neuen und gebrauchten Fahrzeugen zu finanzieren. Zu ihrer Refinanzierung bietet die Bank11 privaten und institutionellen Anlegern Sparbriefe und Tagesgelder an.

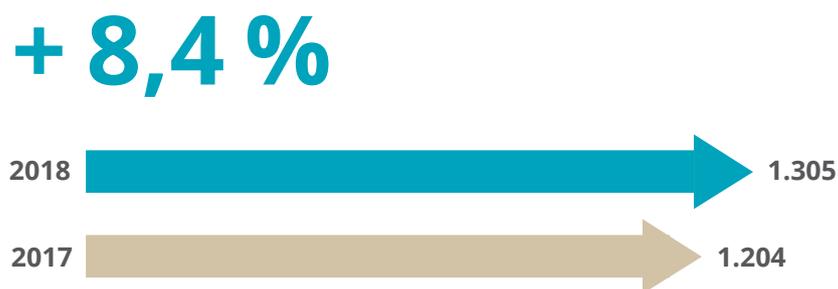
Hohes Wachstum trotz starkem Wettbewerb

Vor dem Hintergrund des Verkaufsrückgangs nach der Einführung des neuen Verbrauchs- und Abgasmessstandards WLTP im zweiten Halbjahr 2018 verzeichnete der deutsche Kfz-Markt im vergangenen Jahr kein Wachstum. Nach Angaben des Kraftfahrt-Bundesamtes wurden 3,44 Mio. Pkw neu zugelassen. Das entsprach einem Minus von 0,2 %. Der Handel mit gebrauchten Pkw sank um 1,5 % auf 7,19 Mio. Pkw, befand sich aber immer noch auf hohem Niveau. Das Geschäft der auf Pkw-Finanzierungen spezialisierten Banken profitierte unverändert davon, dass ein großer Anteil der privat genutzten Neu- und Gebrauchtfahrzeuge finanziert wurde. Die im Bankenfachverband organisierten Institute steigerten ihr Kreditneugeschäft in der Kfz-Finanzierung in den ersten drei Quartalen 2018 um 5,1 %. Der Kreditbestand war Ende September 2018 um 7,4 % höher als zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres.

Die Bank11 wuchs in einem wettbewerbsintensiven Umfeld auch 2018 deutlich stärker als der Branchendurchschnitt. Sie steigerte das Neugeschäft in der Kfz-Finanzierung auf 1,9 Mrd. €. Das Kreditvolumen wuchs um 19,2 %. Die Zahl der Handelspartner erhöhte sich von rund 9.600 auf 11.500. Dabei profitierte die Bank11 von ihrer Innovationskraft und der kompetenten Betreuung von Kfz-Händlern und Kunden. Die schnelle und flexible

Umsatzentwicklung Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen

in Mio. €



Bearbeitung von Kreditanfragen durch ein speziell geschultes Team runden das Leistungsspektrum ab. Zudem besteht eine seit langem erfolgreiche Zusammenarbeit mit Verbänden des Kfz-Gewerbes und Kfz-Handels. Für einen zusätzlichen Schub sorgte die im Mai 2018 vereinbarte strategische Kooperation mit dem ADAC im Bereich Fahrzeugfinanzierung. Die Bank11 ist seitdem Partner beim ADAC Autokredit und bietet den mehr als 20 Mio. Mitgliedern des Automobilclubs zusätzliche hochwertige Finanzierungsangebote.

Trotz verschiedener Sonderbelastungen verbesserten sich das operative Ergebnis und das Ergebnis vor Steuern der Bank11 im vergangenen Jahr deutlich. Sowohl der Zinsüberschuss als auch der Provisionsüberschuss stiegen volumenbedingt gegenüber dem Vorjahr spürbar an. Die Ergebnisziele wurden erreicht, obwohl das deutlich über Plan liegende Neugeschäft mit höheren Provisionsaufwendungen verbunden war, denen 2018 noch keine entsprechenden Erträge gegenüberstanden.

Ergebnis soll weiter steigen

Für 2019 rechnet die Bank11 mit einem nur wenig veränderten Umfeld. Die Auswirkungen der Diesel-Thematik werden das Geschäft voraussichtlich nur sehr begrenzt beeinflussen. Der Zentralverband des deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (ZDK) erwartet mit 3,43 Mio. Neuzulassungen einen ähnlich hohen Wert wie 2018. Die Besitzumschreibungen werden den Prognosen zufolge an das Niveau des Vorjahres heranreichen.

Die Bank11 will sowohl ihr Neugeschäft als auch ihren Kreditbestand weiter steigern und Marktanteile gewinnen. Treiber dieser Entwicklung sollen insbesondere eine verstärkte Digitalisierung sowie die fortgesetzte kundenorientierte Optimierung von Prozessen sein, um negativen Effekten aus dem anhaltend niedrigen Zinsniveau entgegenzuwirken. Der Geschäftsbereich erwartet daher 2019 eine erneut deutliche Verbesserung sowohl des operativen Ergebnisses als auch des Ergebnisses vor Steuern.

Neue digitale Geschäftsmodelle

Yareto

Seit dem Sommer 2016 ist Yareto mit einem Portal für den Vergleich von Fahrzeugfinanzierungen am Markt und richtet sich damit an den deutschen Kfz-Handel. Das Vergleichsportal Yareto.de ermöglicht es dem Kfz-Händler, seinen Kunden eine breite Auswahl an Finanzierungsalternativen anzubieten. In einer klar strukturierten Übersicht stellt das Portal dem Kfz-Händler das jeweils tagesaktuell beste Angebot der Partnerbanken zur Verfügung.

Im Geschäftsjahr 2018 konnte Yareto das vermittelte Kreditvolumen spürbar auf 188 Mio. € steigern. Gleiches gilt für die Anzahl der auf der Plattform registrierten Händler. Diese belief sich auf mehr als 9.000. Dementsprechend konnte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr nahezu verdoppelt werden. Die ambitionierten Ziele für 2018 konnten jedoch nicht ganz erreicht werden. Dies war insbesondere darauf zurückzuführen, dass die Anzahl der Banken, die an die Plattform angeschlossen wurden, sich nicht wie erhofft entwickelt hat.

Für 2019 plant Yareto eine deutliche Steigerung des vermittelten Kreditvolumens. Damit verbunden sollen der Umsatz, das operative Ergebnis und das Ergebnis vor Steuern spürbar über dem Vorjahresniveau liegen. Dies soll vor allem durch die Akquisition weiterer Händler sowie die Anbindung neuer Banken an das Vergleichsportal Yareto.de erreicht werden.

abcfilab

2018 hat die Werhahn-Gruppe die abcfi lab ins Leben gerufen. In enger Zusammenarbeit mit ihren Kunden entwickelt und testet die abcfi lab nutzerzentrierte digitale Produkte und Geschäftsmodelle im Bereich Leasing und Factoring und bringt sie zur Marktreife. Ziel ist es, neue Kundengruppen wie die Digital Natives zu erschließen und digitalaffine Bestandskunden zu halten.

Die abcfi lab hat daher wie erwartet im Geschäftsjahr noch keine Erträge realisiert. Auch für das Jahr 2019 sind aufgrund weiterer Ausgaben für die Entwicklung von marktreifen Innovationen Anlaufverluste erwartet.

Vermögens- und Finanzlage

Die konsolidierte Bilanzsumme stieg im Jahr 2018 um 909 Mio. € von 7.435 Mio. € auf 8.344 Mio. €. Dabei veränderten sich die einzelnen Bilanzposten wie folgt:

Aktiva

in Mio. €	31.12.2018	Veränderung
Anlagevermögen	2.781	141
davon Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen	1.712	157
Forderungen aus Finanzdienstleistungen	4.234	728
Vorräte	415	4
Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände (inkl. Rechnungsabgrenzungsposten)	369	16
Wertpapiere und flüssige Mittel	544	19
Aktive latente Steuern	1	1
	8.344	909

Passiva

in Mio. €	31.12.2018	Veränderung
Eigenkapital	1.909	7
Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung	-	- 1
Rückstellungen	366	23
Verpflichtungen aus Finanzdienstleistungen	5.724	854
Verbindlichkeiten (inkl. Rechnungsabgrenzungsposten)	345	28
Passive latente Steuern	-	- 2
	8.344	909

in %	31.12.2018	31.12.2017
Eigenkapitalquote	23	26
Eigenkapitalquote ohne FDL	70	72
Anlagendeckung	69	72
Kurzfristiger Schuldendeckungsgrad	85	86

Das Anlagevermögen der Werhahn-Gruppe erhöhte sich von 2.640 Mio. € im Vorjahr auf 2.781 Mio. € zum Bilanzstichtag. Es umfasste 837 Mio. € Sachanlagevermögen (i. Vj. 839 Mio. €), 146 Mio. € Immaterielle Vermögensgegenstände (i. Vj. 172 Mio. €), 86 Mio. € Finanzanlagen (i. Vj. 75 Mio. €) sowie Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen von 1.712 Mio. € (i. Vj. 1.555 Mio. €).

Dabei verringerte sich das Anlagevermögen ohne Leasinggegenstände gegenüber dem Vorjahr um 16 Mio. €. Dies war insbesondere auf die laufenden Abschreibungen auf die Immateriellen Vermögensgegenstände zurückzuführen.

Die Immateriellen Vermögensgegenstände verminderten sich um 26 Mio. €. Abschreibungen von 48 Mio. € standen Investitionen von 17 Mio. € gegenüber. Von den Abschreibungen waren 30 Mio. € planmäßige und 2 Mio. € außerplanmäßige Firmenwertabschreibungen.

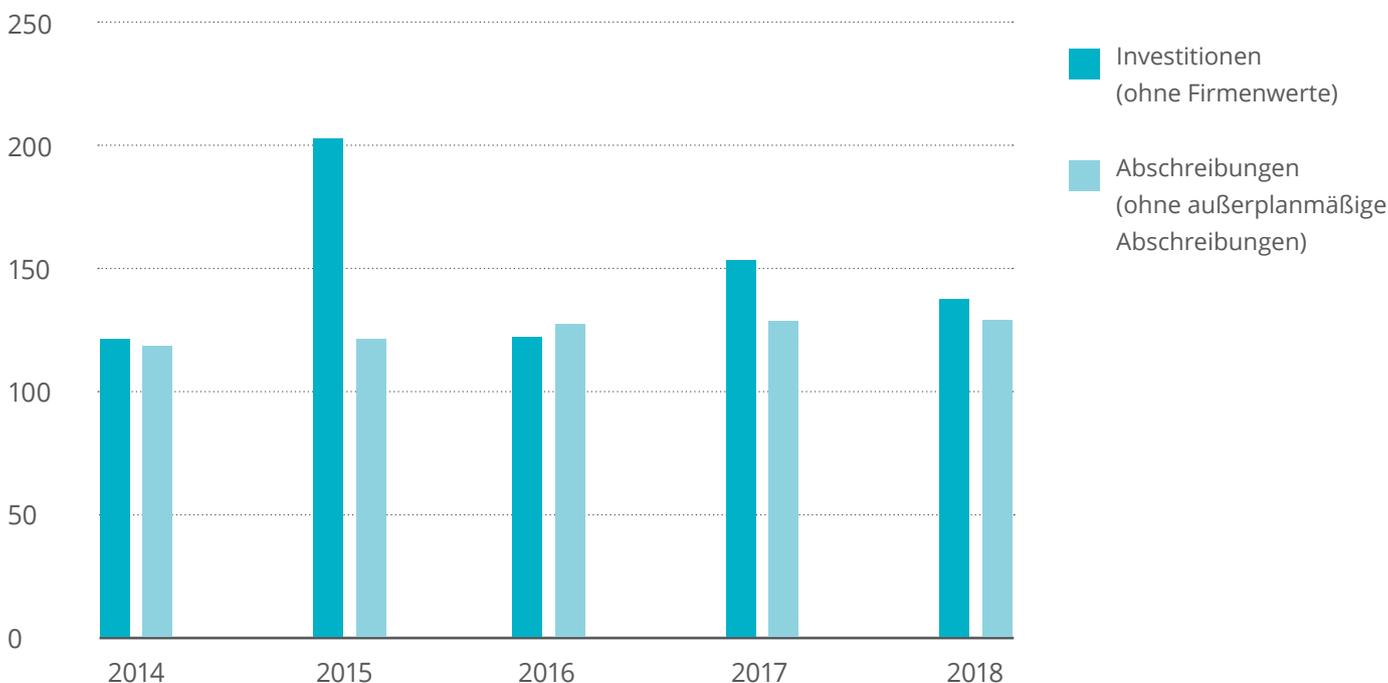
Das Finanzanlagevermögen stieg um 11 Mio. €. Maßgeblich hierfür waren vor allem Investitionen in Beteiligungsgesellschaften.

Das Sachanlagevermögen war im Vergleich zum Vorjahr nahezu unverändert. Den Investitionen des Geschäftsjahres von 122 Mio. € standen im Wesentlichen Abschreibungen von 115 Mio. € und laufende Nettoabgänge von 5 Mio. € gegenüber.

Im Folgenden sind die Investitionen in das Sachanlagevermögen, in Immaterielle Vermögensgegenstände (ohne Firmenwerte) sowie die Nettoinvestitionen aus Akquisitionen den Abschreibungen des jeweiligen Geschäftsjahres gegenübergestellt:

Investitionen und Abschreibungen

in Mio. €



In 2018 wurden insgesamt Investitionen in das Sachanlagevermögen, in Immaterielle Vermögensgegenstände (ohne Firmenwerte) zuzüglich Nettoinvestitionen aus Akquisitionen von 138 Mio. € (i. Vj. 153 Mio. €) getätigt. Die Investitionen lagen über den Abschreibungen. Der wesentliche Teil der Investitionen entfiel auf den anlageintensiven Geschäftsbereich Natursteine, der in etwa in Höhe des Vorjahres investierte. Auch im Unternehmensbereich Konsumgüter waren die Investitionen nahezu auf Vorjahresniveau. Die Investitionen im Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen lagen hingegen deutlich über dem Vorjahreswert.

Die erneute Ausweitung des Leasinggeschäfts im Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen führte zu einer Erhöhung der Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen. Im Berichtsjahr wurden bei Abschreibungen von 507 Mio. € und Nettoabgängen von 113 Mio. € zusätzlich 778 Mio. € investiert.

Der Anstieg der Forderungen aus Finanzdienstleistungen um 728 Mio. € auf 4.234 Mio. € resultierte aus dem Wachstum des Neugeschäfts im Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen.

Die Vorräte sind gegenüber dem Vorjahr geringfügig um 4 Mio. € auf 415 Mio. € gestiegen. Der leichte Anstieg beruhte im Wesentlichen aus dem Unternehmensbereich Konsumgüter. Die Vorräte des Unternehmensbereichs Baustoffe gingen hingegen geringfügig zurück.

Die Forderungen und Sonstigen Vermögensgegenstände (inklusive Rechnungsabgrenzungsposten) betrugen insgesamt 369 Mio. € (i. Vj. 353 Mio. €). Dabei stiegen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um fast 28 Mio. € auf 248 Mio. € an. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lagen sowohl im Unternehmensbereich Baustoffe als auch im Unternehmensbereich Konsumgüter deutlich über dem Vorjahreswert. Gegenläufig wirkte sich vor allem der Rückgang der Sonstigen Vermögensgegenstände um 10 Mio. € aus. In dieser Position waren im Vorjahr höhere Forderungen gegen Finanzbehörden enthalten.

Aufgrund der Regelungen des DRS 21 zur Darstellung der Finanzierung des Geschäftsbereichs Finanzdienstleistungen hat die Kapitalflussrechnung der Werhahn-Gruppe nur eine begrenzte Aussagekraft.

Die Unternehmensbereiche Baustoffe und Konsumgüter erwirtschafteten einen positiven operativen Cashflow von insgesamt 165 Mio. € (i. Vj. 198 Mio. €) vor Konsolidierung. Der Free Cashflow nach Abzug der Investitionen betrug für diese Unternehmensbereiche 69 Mio. €, nach 95 Mio. € im Vorjahr.

Die Wertpapiere und Flüssigen Mittel stiegen um 19 Mio. € auf 544 Mio. € an. Hiervon sind 438 Mio. € in Finanzdienstleistungsinstituten gebunden. Der Anstieg war primär auf ein signifikant höheres Zentralbankguthaben sowie einen höheren Bestand an Wertpapieren des Umlaufvermögens zum Stichtag zurückzuführen. Das Guthaben bei Kreditinstituten ging dagegen stichtagsbedingt im Vergleich zum 31. Dezember 2017 deutlich zurück.

Die Nettoliquidität⁵ betrug zum 31. Dezember 2018 453 Mio. €. Darüber hinaus standen ausreichend Kreditlinien bei verschiedenen Banken zur Verfügung, um den Finanzierungsbedarf der Planung abzudecken.

⁵ Die Nettoliquidität beinhaltet die Bilanzposition „Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks“ vermindert um etwaig bestehende Verfügungsbeschränkungen bei dieser Bilanzposition sowie vermindert um Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

Zum Stichtag ergab sich ein Aktivüberhang bei den latenten Steuern von 1 Mio. €. Im Vorjahr wurden latente Steuern in Höhe von 2 Mio. € passiviert. Die Werhahn-Gruppe verzichtet auf die Bilanzierung Aktiver latenter Steuern aus Einzelgesellschaften im Rahmen des Wahlrechts.

Das Eigenkapital der Gruppe stieg von 1.902 Mio. € auf 1.909 Mio. €. Das entspricht einer Eigenkapitalquote von 23 %. Ohne Konsolidierung der Finanzdienstleistungsgesellschaften belief sich die Eigenkapitalquote auf 70 % (i. Vj. 72 %). Der Anteil der Minderheitsgesellschafter am Eigenkapital betrug am Stichtag 64 Mio. € (i. Vj. 66 Mio. €). Dieser Betrag der Anteile enthält in geringem Umfang positive Währungsumrechnungsdifferenzen. Die Veränderungen im Eigenkapital werden im Eigenkapitalspiegel detailliert dargestellt.

Die Rückstellungen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr um 23 Mio. € auf 366 Mio. €. Sie umfassten im Wesentlichen Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen von 114 Mio. € (i. Vj. 103 Mio. €), Rückstellungen für Rekultivierungsverpflichtungen im Unternehmensbereich Baustoffe von 69 Mio. € (i. Vj. 66 Mio. €) und sonstige Personalrückstellungen von 60 Mio. € (i. Vj. 61 Mio. €). Weitere wesentliche Rückstellungen waren Rückstellungen für Rabatte und Boni, für zum Bilanzstichtag ausstehende Rechnungen, für künftige Steuerzahlungen sowie für Gewährleistungen und Garantien. Der Anstieg der Pensionsrückstellungen beruhte neben dem Effekt aus der Verringerung des gesetzlich vorgeschriebenen Abszinsungssatzes auch aus der Anpassung von Pensionszusagen. Darüber hinaus lagen die Rückstellungen für künftige Steuerzahlungen deutlich über dem Vorjahr. Zusätzlich erhöhten die Aufwendungen für die Schließung des Moselschiefer-Bergwerks in Mayen die Rückstellungen zum 31. Dezember 2018.

In den Verpflichtungen aus Finanzdienstleistungen werden die Refinanzierung des Unternehmensbereichs Finanzdienstleistungen sowie die Verbindlichkeiten der Bankhaus Werhahn GmbH aus dem Bankgeschäft ausgewiesen. Der Anstieg der Verpflichtungen aus Finanzdienstleistungen um 854 Mio. € auf 5.724 Mio. € resultierte vor allem aus der Ausweitung des Neugeschäfts im Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen.

Die Verbindlichkeiten (inklusive Rechnungsabgrenzungsposten) der Werhahn-Gruppe stiegen im Berichtsjahr um 28 Mio. € auf 345 Mio. € an. Der Anstieg beruhte im Wesentlichen aus höheren Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten im Rahmen der Konzernfinanzierung sowie höheren Ertragsteuerverbindlichkeiten. Erheblich geringere Verbindlichkeiten gegenüber den Gesellschaftern konnten diesen Effekt nur teilweise kompensieren.

Personal

Im Berichtsjahr stieg die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Werhahn-Gruppe um insgesamt 230 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf 10.161.

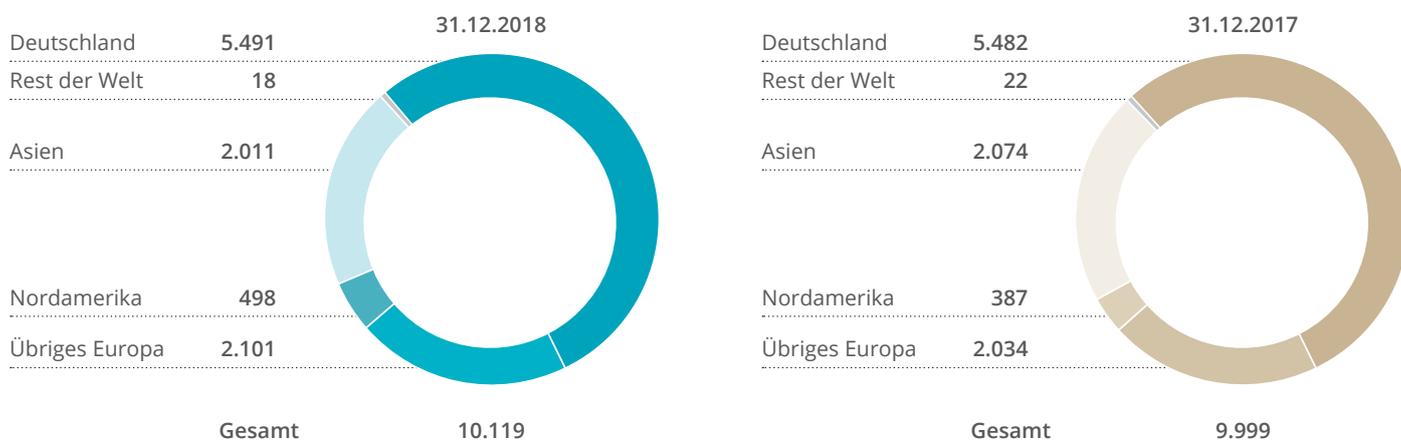
Bereinigt um die konzerninterne Umgliederung der alessandro-Gesellschaften aus dem Unternehmensbereich Konsumgüter in den Bereich Sonstige zum 1. Januar 2018 ergab sich in allen Unternehmensbereichen ein Anstieg der durchschnittlichen Mitarbeiterzahl. Die höhere durchschnittliche Mitarbeiterzahl ist in allen Unternehmensbereichen auf die organische Entwicklung zurückzuführen.

Die Entwicklung der durchschnittlichen Mitarbeiterzahlen spiegelt sich auch in der Veränderung der Mitarbeiterzahlen zum Stichtag wider. Der relativ geringere Anstieg der Mitarbeiterzahlen zum Stichtag ist auf den Verkauf von alessandro im Dezember 2018 zurückzuführen.

Die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verteilt sich wie folgt auf die einzelnen Unternehmensbereiche:

	Durchschnitt 2018	Durchschnitt 2017	31.12.2018	31.12.2017
Baustoffe	4.548	4.456	4.549	4.482
Konsumgüter	4.371	4.414	4.413	4.428
Finanzdienstleistungen	977	923	995	946
Sonstige	265	138	162	143
Gruppe gesamt	10.161	9.931	10.119	9.999
Angestellte	4.919	4.701	4.928	4.785
Gewerbliche	5.006	4.998	4.935	4.961
Arbeitnehmer	9.925	9.699	9.863	9.746
Auszubildende	236	232	256	253

Am Bilanzstichtag waren mit 5.491 Personen rund 54 % (i. Vj. 55 %) der Mitarbeiter der Werhahn-Gruppe in Deutschland beschäftigt.



Unsere Mitarbeiter prägen durch ihr Engagement, ihr Können und ihr Wissen den langfristigen Erfolg der Werhahn-Gruppe. Dazu gehört neben der kontinuierlichen Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine vorausschauende Personalbedarfsplanung. Die Schwerpunkte der Personalarbeit liegen in der Aus- und Weiterbildung, der gezielten Förderung von Leistungsträgern und deren Bindung an die Gruppe sowie die Rekrutierung von Talenten.

Aus- und Weiterbildung

Die Anzahl der Auszubildenden in der Gruppe betrug zum Jahresende 256 und lag damit leicht über dem Vorjahreswert von 253. Der mit Abstand größte Ausbilder ist dabei weiterhin der Geschäftsbereich Natursteine, dessen Ausbildungszahlen stabil blieben, während sie in anderen Geschäftsbereichen etwas zurückgingen.

In den 30 Berufsbildern, einschließlich dualer Studiengänge, spiegelt sich die große Bandbreite an benötigten Qualifikationen in der Werhahn-Gruppe wider. Die Zahl hat sich gegenüber dem Vorjahr nur geringfügig verändert. Die Ausbildungsberufe unterliegen auch in der Werhahn-Gruppe einem stetigen Wandel. Fest etabliert haben sich die dualen Studiengänge sowohl mit kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen als auch mit technisch-ingenieurwissenschaftlichen Schwerpunkten. Dabei werden sowohl Studiengänge parallel zu einer beruflichen Erstausbildung gefördert als auch solche, in denen die Studierenden längere Praxisphasen in den Unternehmen absolvieren.

Ergänzend zur Erstausbildung bleibt in den Geschäftsbereichen die Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter ein wichtiges Instrument, um sowohl aktuellen als auch zukünftigen

Anforderungen erfolgreich gerecht zu werden. Den Schwerpunkt bilden dabei produkt-, fach- und technologiebezogene Qualifizierungsmaßnahmen. Die Aktivitäten der Geschäftsbereiche werden ergänzt durch das Werhahn-Exzellenz-Programm, das Seminare in Themen wie Führung, Kommunikation und Arbeitstechniken für alle Führungskräfte und Mitarbeiter der Gruppe anbietet. Das gemeinsame Lernen mit Kollegen aus anderen Geschäftsbereichen unter der Anleitung externer Trainer beschreiben die Teilnehmer neben der hohen Qualität der Inhalte als besonderen Nutzen des Programms. Das Programm wird jährlich überprüft und regelmäßig überarbeitet. Der Nutzen des Erlernten im Alltag für die Teilnehmer sowie die Orientierung an Zukunftsthemen stehen dabei im Vordergrund. Auch im letzten Jahr wurde das Portfolio neben anderen Themen um ein weiteres Seminar aus dem Bereich Digitalisierung ergänzt.

Vergütung

In den tarifgebundenen Unternehmen der Gruppe gelten die branchenspezifischen Tarifverträge. Unabhängig davon werden Fach- und Führungskräfte leistungsorientiert vergütet. Dazu gehören sowohl feste als auch an die Erreichung jährlicher Ziele gebundene Entgeltanteile.

In den Kreditinstituten der Gruppe ist die Institutsvergütungsverordnung (InstitutsVergV) eine Vorgabe, die sowohl für die Vergütungen der Geschäftsleiter als auch für die Mitarbeiter anzuwenden ist.

Talent Management

Die Gewinnung, Entwicklung und Bindung von Nachwuchskräften auf allen Ebenen genießt in den Geschäftsbereichen der Werhahn-Gruppe weiterhin hohe Priorität. Dazu setzen Aktivitäten bereits früh an, bevor Potenzialträger am Arbeitsmarkt in Erscheinung treten: Ausbildungsangebote und Angebote von dualem Studium, Praktikumsmöglichkeiten und die Betreuung von Bachelor- und Masterarbeiten haben sich bewährt, um Talente zu entdecken und zu binden.

Zudem wurden zur Gewinnung von Mitarbeitern aller Qualifikationsgrade 2018 neue Ideen umgesetzt: vom Einsatz professioneller Bewerbermanagementsysteme über mobile Job-Angebote für ausgewählte Berufsgruppen bis hin zur Nutzung von Video-Interviews in der Personalauswahl. Gemeinsam präsentierten Personalverantwortliche aus Geschäftsbereichen und der Zentrale die Werhahn-Gruppe mittlerweile zum fünften Mal als attraktiver Arbeitgeber bei einer Bewerbermesse eigens für Familienunternehmen.

Attraktiver Arbeitgeber

Zur Bindung der Mitarbeiter und Steigerung der Arbeitgeberattraktivität wurde in der Werhahn-Gruppe im Berichtszeitraum wieder eine Vielfalt von neuen Maßnahmen und Angeboten entwickelt und implementiert: Konzepte, die das Miteinander der Mitarbeiter fördern und Aktivitäten im Gesundheitsbereich.

Im Fokus steht verstärkt die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Diese wird beispielsweise gefördert durch Möglichkeiten zur Arbeitszeitflexibilisierung, Teilzeitbeschäftigung und den Betriebskindergarten in Solingen. In der Werhahn-Gruppe können Mütter und Väter Elternzeit in Anspruch nehmen.

Die Werhahn-Gruppe stellt ihren Mitarbeitern das sogenannte Employee Assistance Programm (EAP) zur Verfügung. Durch das EAP erhalten alle Mitarbeiter und deren Familienangehörige bei Bedarf eine kostenlose, professionelle Beratung durch externe Experten.

Die Attraktivität der Werhahn-Gruppe als Arbeitgeber zeigt sich auch durch eine gute Employer Branding-Bewertung in dem Magazin Focus Money.

Risikobericht

Die Werhahn-Gruppe ist mit ihrer nach Branchen und nach Regionen diversifizierten Struktur unterschiedlichen Geschäftsrisiken ausgesetzt. Der Umgang mit diesen Risiken ist wesentlicher Bestandteil der unternehmerischen Führung. Der Betrachtungszeitraum entspricht dem Prognosezeitraum.

Risikomanagement

Das Risikomanagementsystem besteht aus den folgenden drei Elementen: dem unternehmensspezifischen Handbuch des Risikomanagements, einer Risikoinventur sowie dem Risikoberichtswesen auf Ebene der Gruppe und der Einzelgesellschaften. Im Rahmen der Unternehmensplanung wird jährlich in allen Geschäftsbereichen eine Risikoinventur durchgeführt. Die dabei identifizierten Einzelrisiken werden von den Geschäftsbereichen beschrieben und anhand ihrer maximalen Schadenshöhe und prozentualen Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet. Gleichzeitig werden, soweit möglich, geeignete Maßnahmen zum Umgang mit diesen Risiken definiert. Die Entwicklung der Einzelrisiken wird laufend von den Geschäftsbereichen beobachtet und zu festgelegten Terminen (dreimal jährlich) in den verschiedenen Gremien der Geschäftsbereiche sowie im Vorstand der Wilh. Werhahn KG berichtet. Darüber hinaus werden neue wesentliche Risiken im Rahmen des laufenden Berichtswesens bzw. durch Ad-hoc-Berichte auch außerhalb der festgelegten Termine umgehend an die zuständigen Gremien gemeldet. Zusätzlich zum Risikomanagement werden interne und externe Revisionen durchgeführt.

Der Geschäftsverlauf sowie die Risiken und Chancen aus dem laufenden Geschäft werden in Vorstands- und in Verwaltungsratssitzungen besprochen.

Für die Finanzdienstleistungsunternehmen der Gruppe, die der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) unterliegen, werden darüber hinaus die in den Mindestanforderungen für das Risikomanagement (MaRisk) enthaltenen Anforderungen an das Risikomanagement umgesetzt und laufend kontrolliert.

Nachfolgend werden die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess beschrieben:

Aufgabe des internen Kontrollsystems im Hinblick auf den Konzernrechnungslegungsprozess ist die Sicherstellung eines regelkonformen Abschlussprozesses durch die Implementierung entsprechender Grundsätze, Verfahren und Kontrollen.

Grundlage für den Konzernrechnungslegungsprozess ist die Accounting-Richtlinie der Werhahn-Gruppe. Sie beinhaltet detaillierte Regelungen zur Sicherstellung der einheitlichen Bilanzierung in der Werhahn-Gruppe, zur Befüllung der Reporting Packages sowie zur Konsolidierung. Die aktuelle Version der Accounting-Richtlinie wird jährlich vom

Vorstand freigegeben und ist für alle Verbundenen konsolidierten Unternehmen der Werhahn-Gruppe verbindlich anzunehmen.

Neben den vorgegebenen Regelungen zur Bilanzierung wird die Aufgabentrennung zwischen der Eingabe von Vorgängen sowie deren Prüfung und Freigabe im Rahmen des Konzernabschlusserstellungsprozesses durch organisatorische Maßnahmen, wie zum Beispiel die Begrenzung von Zugriffsberechtigungen sichergestellt.

Der Konzernrechnungslegungsprozess umfasst die folgenden Schritte:

Die Rechnungslegung der in den Konzernabschluss einbezogenen Verbundenen konsolidierten Unternehmen erfolgt unter Berücksichtigung der Accounting-Richtlinie lokal durch die Gesellschaften. Die Einzelabschlüsse werden in das zentrale Konsolidierungssystem eingegeben. Auf Geschäftsbereichsebene wird die Ordnungsmäßigkeit der von den Tochterunternehmen eingegebenen Einzelabschlüsse überprüft und der Teilkonzernabschluss auf Geschäftsbereichsebene erstellt. Nach Überprüfung der Teilkonzernabschlüsse und Finalisierung aller Konsolidierungsschritte durch den Zentralbereich Rechnungswesen der Wilh. Werhahn KG, wird der Konzernabschluss der Wilh. Werhahn KG erstellt. Der Konzernlagebericht wird auf Basis von Informationen der Geschäftsbereiche sowie der jeweiligen Zentralbereiche der Wilh. Werhahn KG erstellt. Die Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts erfolgt durch den Vorstand.

Risiken in der Werhahn-Gruppe

Die Werhahn-Gruppe teilt Risiken in folgende Kategorien ein: externe, leistungswirtschaftliche, finanzielle und interne Risiken.

Externe Risiken bestehen in Form politischer oder rechtlicher Umstände sowie durch Naturereignisse und konjunkturelle Entwicklungen. Hierzu gehört besonders eine mögliche Einschränkung der Geschäftstätigkeit in einzelnen Ländern wie zum Beispiel die Erhebung von Zöllen in den USA und China. Ein weiteres Risiko ist, dass geplante Investitionen in solchen Ländern aufgrund einer wirtschaftlichen Instabilität oder einer Finanzkrise nicht durchgeführt werden. Bestehende Länderrisiken sind, soweit von Bedeutung, durch Hermes-Garantien gedeckt.

Leistungswirtschaftliche Risiken bestehen in der Werhahn-Gruppe hauptsächlich in den Bereichen Beschaffung, Produktion und Absatz.

Im Bereich **Beschaffung** bestehen die größten Risiken in Form möglicher Verteuerung von Einsatzstoffen wie Energie, Treibstoff und Bitumen sowie von Refinanzierungsmitteln. Vor allem Bitumen ist ein für den Geschäftsbereich Natursteine und dessen Produktion von Asphaltmischgut für den Verkehrswegebau äußerst bedeutsamer

Einsatzstoff. Dem wird durch risikoreduzierende Maßnahmen wie Festpreiskontingente für Bitumen und die Reduzierung der Bitumeneinsatzquote durch eine Erhöhung der Zugabequote von Recyclingasphalt Rechnung getragen. Im Konsumgüterbereich bestehen im Bereich Beschaffung vor allem das Risiko eines hohen Materialpreisanstiegs und das Risiko des Ausfalls eines Lieferanten, der zu einem Produktionsstillstand führen könnte. Dem wird durch eine Vielzahl alternativer Bezugsquellen entgegengewirkt. Zur Beschaffung gehört auch die Refinanzierung im Finanzdienstleistungsbereich. Hier bestehen grundsätzliche Risiken in Form einer Verschlechterung der Refinanzierungskonditionen oder des Wegfalls von Kreditlinien. Risikobegrenzende Maßnahmen bestehen in einer stetigen Überprüfung der Refinanzierung und Identifikation neuer Refinanzierungsquellen.

Produktionsrisiken wird mit vorbeugenden Instandhaltungs- und Qualitätssicherungsmaßnahmen sowie einer vorausschauenden Investitionsplanung begegnet. Dieses Vorgehen gewährleistet, dass Produktionskapazitäten zuverlässig zur Verfügung stehen und Schäden aus Produktionsausfällen vermieden werden können. Dabei haben auch die Belange des Umweltschutzes und der Nachhaltigkeit einen hohen Stellenwert.

Im Bereich **Absatz** gibt es eine Reihe von Risiken. Diese sind vor allem durch eine schwächere konjunkturelle Entwicklung bedingt. Hierdurch kann die Nachfrage in den einzelnen Branchen oder Märkten unter Umständen schwanken. Eine schwächere Nachfrageentwicklung birgt zusätzlich das Risiko für das Entstehen eines starken Wettbewerbs- und Preisdrucks. So besteht im Baustoffbereich aufgrund einer Investitionszurückhaltung der öffentlichen Haushalte das Risiko einer rückläufigen Nachfrage nach Produkten für den Verkehrswegebau. Auch im Bereich Konsumgüter kann die Nachfrage konjunkturbedingt zurückgehen und unterliegt Schwankungen. Im Finanzdienstleistungsbereich besteht das Risiko, dass die Kunden bei einem konjunkturellen Abschwung ihren finanziellen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen. Entsprechend wird sowohl beim Leasing- und Factoringgeschäft als auch bei der Kfz-Absatzfinanzierung ein besonderer Fokus auf die Risikoentwicklung und -überwachung gelegt.

Darüber hinaus besteht in den Unternehmensbereichen Baustoffe und Konsumgüter das Risiko einer Zunahme von Kundeninsolvenzen, dem durch ein konsequentes Forderungsmanagement, Besicherungen und teilweise durch entsprechende Ausfallversicherungen entgegengewirkt wird.

Bestandsrisiken können sich zum Beispiel aus einer geänderten Nachfrage des Kunden oder aus der Lagerdauer und einer damit unter Umständen verminderten Verwertbarkeit von Vorräten ergeben. Insofern werden die Bestände kontinuierlich überwacht, gegebenenfalls sind Abwertungen vorzunehmen oder höhere Preisnachlässe zu gewähren.

Finanzielle Risiken bestehen im Rahmen der internationalen Geschäfte insbesondere in Form von Währungsrisiken sowie Zins- und Rohstoffpreissrisiken. Rahmenbedingungen und Vorgehensweise im Umgang mit finanziellen Risiken sind in der Richtlinie Finanzielles Risiko-Management geregelt, die jährlich überprüft wird. Ziel ist die Begrenzung der Risiken auf ein Ausmaß, welches auch bei wesentlichen negativen Entwicklungen Bestand, Wert und Bonität der Gruppe nicht gefährdet. Währungsrisiken werden durch die vollständige Sicherung von kontrahierten Verträgen und geplanten Cashflows eines festgelegten Zeitraums reduziert. Gegebenenfalls festgelegte Limits für ungesicherte Währungspositionen werden laufend überwacht und über externe Sicherungsgeschäfte gesteuert, wobei ausschließlich konservative Finanzinstrumente zum Einsatz kommen. Zinsrisiken können in Form von Cashflow- und Barwert-Risiken bestehen. Da diese beiden Risikoarten nicht ausgeschlossen oder vollständig gesichert werden können, wird in Abhängigkeit vom Grundgeschäft entschieden, welches Risiko am ehesten getragen und gegebenenfalls durch die Weitergabe an Dritte kompensiert werden kann. Die im Rahmen der Finanzstrategie festgelegten Limits werden kontinuierlich überwacht und durch externe Sicherungsgeschäfte gesteuert.

Zu den **internen Risiken** zählen Personal- und Organisationsrisiken sowie IT-, Rechts- und Compliance-Risiken.

Der Umgang mit **Personalrisiken** erfolgt durch eine Vielzahl personalpolitischer Instrumente wie erfolgsabhängiger Vergütungen, Programmen zur Qualifizierung von Nachwuchskräften und flächendeckenden Weiterbildungsmaßnahmen. Darüber hinaus gibt es in der Werhahn-Gruppe das sogenannte Employee Assistance Programm (EAP). Hierbei handelt es sich um einen unabhängigen Beratungsdienst für berufliche sowie persönliche, familiäre und finanzielle Fragen der Mitarbeiter der Werhahn-Gruppe.

Organisationsrisiken wird durch eine klare Zuordnung von Verantwortlichkeiten sowie durch organisatorische Regelungen Rechnung getragen. Die geschäftsbereichsbezogenen internen Kontrollsysteme werden systematisch überprüft und weiterentwickelt.

Um die zur reibungslosen Abwicklung der Geschäftsprozesse notwendigen **IT-Systeme** vor unberechtigten Zugriffen und Datenverlusten zu schützen, werden gruppenweit zahlreiche technische und organisatorische Maßnahmen ergriffen und durch externe Audits überprüft. Darüber hinaus werden die IT-Strukturen der einzelnen Bereiche laufend dem Stand der Technik angepasst. Besonderes Augenmerk liegt auch auf der Einhaltung der Datenschutzbestimmungen. Hierzu ist das gruppenweite Projekt zur Gewährleistung der Informationssicherheit gestartet. Zudem wurden umfassende Maßnahmen zur Umsetzung der 2018 in Kraft getretenen EU-Datenschutzgrundverordnung ergriffen.

Die **Compliance-Systeme** der Werhahn-Gruppe werden laufend aktualisiert. In den Geschäftsbereichen der Gruppe sind Compliance-Verantwortliche benannt. Diese Beauftragten kommen mit dem zuständigen Vorstand, dem zentralen Compliance-Beauftragten und der Revision zu regelmäßigen Sitzungen zusammen. Darüber hinaus ist eine Helpline eingerichtet, an die sich Mitarbeiter jederzeit, gegebenenfalls auch anonym, wenden können.

Im Rahmen der geschäftlichen Aktivitäten ergeben sich unter Umständen Risiken aus **Rechtsstreitigkeiten und -verfahren**. Hierzu gehören beispielsweise Risiken in Bezug auf das Patentrecht, die Produkthaftung, das Steuerrecht, das Vertragsrecht sowie das Wettbewerbsrecht. Derartige Risiken werden so weit wie möglich im Vorfeld durch umfassende rechtliche Beratung und interne Richtlinien begrenzt. Weiterhin bestehen für verschiedene rechtliche Risiken entsprechende Versicherungen. Bei schwebenden Verfahren wird, sofern eine Versicherungsdeckung nicht oder nicht in vollem Umfang besteht, finanzielle Vorsorge im Rahmen kaufmännischer Vorsicht vorgenommen. Die Steuererklärungen werden mit großer Sorgfalt erstellt. Gleichwohl kann es im Rahmen von Betriebsprüfungen zu Risiken durch Steuernachforderungen kommen.

Sonstige Risiken der künftigen Entwicklung bzw. wesentliche Risiken werden nicht gesehen.

Risikobeurteilung und -ausblick

Das Risikoniveau in der Werhahn-Gruppe ist unverändert niedrig. Die Risiken betragen gewichtet mit ihrer prozentualen Eintrittswahrscheinlichkeit insgesamt 4,3 % des Konzerneigenkapitals, wovon die drei größten Einzelrisiken 1,5 % ausmachen. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Risikolage, ausgedrückt in der Summe der gewichteten Eintrittswahrscheinlichkeiten, etwas gesunken.

Aus heutiger Sicht sind keine Risiken zu erkennen, die den Fortbestand der Werhahn-Gruppe gefährden könnten.

Forschung und Entwicklung

Forschung und Entwicklung (F&E) sind Treiber des technologischen Fortschritts und haben in den Unternehmen der Werhahn-Gruppe einen hohen Stellenwert. Während die Forschung Kundenwünsche antizipiert, welche die Mitarbeiter in den Entwicklungsabteilungen konsequent in marktreife Produkte umsetzen, werden in der Entwicklung darüber hinaus stetig Produktions- und Herstellungsprozesse verbessert sowie Digitalisierungsaktivitäten stärker forciert.

Im Rahmen seiner Digitalisierungs-Agenda hat der Geschäftsbereich Natursteine eine kostenfreie Service-App für Planer, Speditionen und Bauunternehmen entwickelt. Sie beinhaltet unter anderem einen Kalkulator zur Berechnung von Asphaltmengen. Dabei gibt der Nutzer die gewünschte Mischgutart und Schichtdicke ein und der Messrechner ermittelt in Sekundenschnelle den individuellen Asphaltbedarf. Die Kunden haben die Möglichkeit, über die App direkt eine unverbindliche Anfrage an den Vertrieb zu stellen. Darüber hinaus können Bestandskunden durch Scannen des QR-Codes auf ihren Belegen detaillierte Informationen zur Lieferung und Liefermenge erhalten sowie technische Leitfäden digital herunterladen.

Darüber hinaus hat der Geschäftsbereich im vergangenen Jahr weiter an der Verbesserung von Asphaltrezepturen gearbeitet. Dabei kamen im hochmodernen Technologie-Centrum Köln-Porz vor allem performance-orientierte Prüfverfahren zum Einsatz. Umfangreiche Untersuchungen in der bisher einzigen dreizügigen Kälteprüfanlage in Deutschland machten es möglich, das Langzeitverhalten von Asphaltmischungen unter Simulation extremer klimatischer Bedingungen zu optimieren.

Auch der Geschäftsbereich Schiefer hat ein digitales Berechnungs-Tool entwickelt: den Schieferkalkulator. Mit diesem können Handwerksbetriebe den Schieferbedarf bei einem Bauvorhaben online schnell und problemlos ermitteln. In wenigen Schritten liefert eine Datenbank den Dachdeckern alle wichtigen Daten für eine Dach- oder Fassadeneindeckung mit Schiefer. Das Tool berechnet automatisch den benötigten Materialbedarf, und die Nutzer können auf dieser Basis ein passendes Angebot eines Fachhändlers in der Nähe des Bauprojekts anfordern.

Der Geschäftsbereich Zwilling Küche trägt mit seinen Forschungsaktivitäten dem Einzug der Digitalisierung in die moderne Wohnküche Rechnung. Investiert wurde beispielsweise in ein innovatives Start-up, das Apps rund um das digitale Kochen entwickelt. In Zusammenarbeit mit dem Start-up wurde an einem digital assistierten Kochsystem gearbeitet, welches KI-gesteuert zu einem perfekten Kocherlebnis führt. Auch wird der Aufbau einer durchgängig vernetzten Dialog-, e-Commerce- und Kundenplattform vorangetrieben. Damit soll eine kundenindividuelle Ansprache ermöglicht werden, die den Konsumenten konsequent in den Mittelpunkt stellt.

Zudem beschäftigte sich Zwilling Küche im vergangenen Jahr intensiv mit der Erweiterung seines Sortiments um die ZWILLING Enfinigy®-Serie. Die für den Geschäftsbereich erste weltweit vertriebene Serie von Elektro-Kleingeräten umfasst verschiedene Hochleistungsmixer, Toaster, Wasserkocher und eine Küchenwaage. Die hochwertigen Spezialklingen für sämtliche Mixer wurden im Werk Solingen entwickelt und werden auch dort gefertigt.

Im Rahmen seiner Wachstumsstrategie in China forciert der Geschäftsbereich Zwilling Beauty Group seine Online-Präsenz in China. Schwerpunkt war die Eröffnung eines Zwilling Beauty Flagship Stores auf der Plattform Tmall, einer der führenden Online-Händler in China. Tmall funktioniert wie eine Shopping Mall, durch die der Besucher virtuell schlendern kann. Anbieter mieten hier eine Geschäftsfläche an und können darin ihren Auftritt weitgehend selbst gestalten. Der Launch eines weiteren Markenshops auf Tmall ist geplant.

Die Zwilling Beauty Group hat im Rahmen ihrer neuen Organisationsstruktur einen besonders schlanken Prozess zur Entwicklung von Innovationen entwickelt. Er ist sowohl auf die interne Organisation als auch auf Marktanforderungen im Bereich Beauty abgestimmt. Ziel ist es, Entwicklungsprozesse künftig noch effizienter unter den Kriterien Qualität, Kosten und Zeit umzusetzen. Im vergangenen Jahr wurden neue Produkte insbesondere für die Marke ZWILLING TWINOX entwickelt, darunter ein Augenbrauenset sowie Instrumente zur Entfernung von Hautunreinheiten im Gesicht.

Der Geschäftsbereich Friseurbedarf Jaguar/Tondeo kreierte 2018 eine Reihe innovativer Produkte. Unter der Marke Tondeo wurde ein fokussiertes Produktportfolio für Barber inklusive eines 7-Zoll-Scherenmodells eingeführt, das den Vorschub beim Schneiden des Haars verhindert und gleichzeitig kreative Schnitttechniken erlaubt. Im Bereich der elektrischen Tools wurde ein extrem leichter, aber dennoch sehr leistungsstarker Haartrockner entwickelt. Die Marke Jaguar produzierte eine limitierte Edition von mit 22-Karat-Goldaufgabe und Schmuckelementen versehenen Scheren.

Die abcfinance hat einen Online-Leasingrechner entwickelt. Dieser ermöglicht es potenziellen Kunden, sich schnell einen Überblick zu verschaffen und Konditionen zu vergleichen. Mit nur wenigen Klicks werden Finanzierungen für nahezu jedes Leasingobjekt durchkalkuliert und die monatliche Finanzierungsrate für die geplante Neuinvestition angezeigt. Wenn die potenziellen Kunden daraufhin eine Anfrage versenden, wird diese von der abcfinance innerhalb von 24 Stunden bearbeitet und ein individuelles Angebot versendet. Mit dem Leasingrechner gehört die abcfinance zu den Vorreitern der Branche.

In einem Pilotprojekt hat die Bank11 Software-Roboter in drei Geschäftsprozessen zur Unterstützung der Mitarbeiter eingesetzt. Die Software-Roboter sind so konfiguriert, dass sie verschiedene Arbeitsschritte eigenständig ausführen. Vor allem Geschäftsprozesse, die einem festen Regelwerk folgen und immer nach demselben Muster ablaufen, lassen sich so komplett automatisieren. Ziel ist es, hierdurch das Kundenmanagement effizienter zu gestalten und das Wachstum von Bank11 besser abzubilden.

Nachhaltigkeit

Verantwortungsvolles und nachhaltiges Wirtschaften gehört zu den grundlegenden Werten der Werhahn-Gruppe. Um die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens im Ganzen zu erhalten, nimmt jeder Geschäftsbereich seine ökonomische, ökologische, soziale und gesellschaftliche Verantwortung überaus ernst.

Der Geschäftsbereich Natursteine deckt mit seinen Steinbrüchen und Asphaltbetrieben einen wichtigen Teil der energieintensiven Wertschöpfungskette im Verkehrswegebau ab. Bereits 2012 wurde ein Energiemanagementsystem nach ISO 50001 eingeführt. Dabei wurden die Energieverbräuche vor Ort an verschiedenen Standorten durch unabhängige Gutachter analysiert und in der Folge durch optimierte Materialströme, Prozesse und Verhaltensweisen kontinuierlich gesenkt. Im März 2018 fand die Rezertifizierung statt. Beim externen Audit kam abermals die gesamte Prozesskette an 330 Standorten der Unternehmensgruppe auf den Prüfstand – von der Herstellung der Naturstein-, Asphalt- und bauchemischen Produkte über das Recycling von Bauschutt und Ausbausphal bis zu Logistik- und Transportleistungen. Die Gutachter bestätigten dabei erneut das hohe Niveau des Energiemanagementsystems.

Der Geschäftsbereich Zwilling Küche setzt insbesondere auf einen verantwortungsvollen Umgang mit dem kostbarem Gut Wasser. Für die Wiederverwendung des im Herstellungsprozess anfallenden Abwassers betreibt der Geschäftsbereich ein produktionsintegriertes Wasser- und Abwassermanagement. Ziel ist es, einen Großteil des Brauch- und Prozesswassers als Sekundärrohstoff zurückzugewinnen und wiederzuverwenden. Am Hauptsitz in Solingen etwa werden die bei der Wasseraufbereitung gewonnenen Schleifschwämme zu Pellets und Briketts für die Industrie verarbeitet.

Auch Ballarini und STAUB setzen an ihren Standorten in Italien und Frankreich auf Ökoeffizienz. Beide Werke haben ihre Abwasserreinigung grundlegend modernisiert, erweitert und mithilfe von Filteranlagen auf den neusten Stand der Technik gebracht. Zudem sind im Zuge der Modernisierung die Kapazitäten der Becken verdoppelt worden. Durch die so erzielte längere Beruhigungszeit des Abwassers setzt sich der Schlamm besser ab. In Kombination mit der Feinfiltration erreicht das Wasser eine Qualität, die die künftig steigenden Umweltaforderungen erfüllt.

Bei der Auswahl seiner Lieferanten lässt sich der Geschäftsbereich Zwilling Küche nicht nur von wirtschaftlichen Kriterien leiten. Eine große Rolle spielen auch ökologische und soziale Fragen wie die Einhaltung von Arbeitnehmerrechten und Umweltschutzaufgaben. Um das wertorientierte Lieferantenmanagement auch gegenüber Handelspartnern und Konsumenten belegen zu können, ist der Geschäftsbereich Mitglied der Business Social Compliance Initiative (BSCI). Zur Sicherung von Sozialstandards, gerade auch in Risikoländern, hat die Initiative einen international anerkannten Standard entwickelt. Ziel ist die Selbstverpflichtung aller Lieferanten, den BSCI-Code of Conduct einzuhalten. In regelmäßigen Sozial-Audits durch unabhängige, akkreditierte Prüfinstitute wird

kontrolliert, ob die Verpflichtungen eingehalten, vor allem Arbeitnehmerrechte beachtet und Arbeitsbedingungen kontinuierlich verbessert werden.

Ein verantwortungsvoller Umgang mit den natürlichen Ressourcen spielt auch für den Geschäftsbereich Zwilling Beauty Group eine große Rolle. In 2018 erfolgte für alle Lieferungen von Karten, Inlays und Kleinverpackungen der Marke QVS in China der Umstieg von einmal zu gebrauchenden Versandkartons auf mehrfach zu verwendende Kunststoffbehälter. Das führte zu einer deutlichen Verringerung des Abfallmaterials. In den USA wurde TWEEZERMANN nach dem Einbau energieeffizienter Heiz- und Klimaanlage von dem US-Energieversorger Public Service Electric and Gas Company (PSEG) als umweltfreundlicher Betrieb eingestuft und zählt zu den energieeffizientesten Unternehmen auf Long Island.

Im Geschäftsbereich abcfinance hat Kundenzufriedenheit höchste Priorität. Regelmäßig überprüft abcfinance die Qualität der Geschäftsbeziehungen und den Grad der Kundenzufriedenheit. Dies erfolgt über automatisierte Stichproben, die im Nachgang zu Kundenterminen genommen wird. Der besuchte Kunde erhält kurz nach dem Besuch per E-Mail eine Aufforderung, die Qualität des Beratungsgesprächs mittels eines standardisierten Fragebogens zu bewerten. Die Ergebnisse der Befragungen werden fortlaufend analysiert. Ein weiterer wichtiger Baustein der werteorientierten Kundenführung ist das Beschwerdemanagement. An zentraler Stelle werden eingehende Beschwerden systematisch erfasst, ausgewertet und zu Reports für die Geschäftsführung erstellt. Diese entscheidet über daraus resultierende Maßnahmen. Die Analyseergebnisse bilden die Grundlagen für die strategische Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen des Geschäftsbereichs sowie deren vertriebliche Ausrichtung.

Die Bank11 investiert gezielt in Aus- und Weiterbildung und ein betriebliches Gesundheitsmanagement. Das hohe Entwicklungstempo ist nur mit motivierten, gut ausgebildeten Mitarbeitern und einer angemessenen Personalstärke zu bewältigen. Die Ausbildungsquote liegt mit nahezu 10 % über dem Branchendurchschnitt. Berufseinsteiger, erfahrene Mitarbeiter und Führungskräfte haben verschiedene Möglichkeiten zur fachlichen und persönlichen Weiterbildung in internen und externen Schulungen. Zudem werden vielfältige sportliche Aktivitäten angeboten, wie beispielsweise das gemeinsame Training für den Neusser Firmenlauf.

Das digitale Geschäftsmodell von Yareto basiert auf schlanken Prozessen, smarten Produkten und einer nachhaltigen Unternehmensführung. Yareto nutzt zu 100 % Ökostrom. Da der Energieverbrauch proportional zum rasant wachsenden Kunden- und Datenvolumen steigt, hat sich Yareto bereits beim Betrieb des Portals für eine ressourcenschonende Cloud-Lösung entschieden. Durch eine effiziente Serverauslastung kann die Cloud die gleichen Aufgaben wie eine hauseigene IT mit vergleichsweise wenig Energie erfüllen. Zudem kann die Datenverarbeitung an das dynamische Wachstum angepasst werden und auf neue technologische Anforderungen flexibel reagieren.

Prognose- und Chancenbericht

Gesamtwirtschaftliche Prognose

Der IWF geht für die Weltkonjunktur für 2019 von einem Wachstum des Bruttoinlandsproduktes (BIP) von unverändert 3,5 % aus. Die Entwicklung ist dabei regional unterschiedlich. Im Euroraum wird für 2019 mit 1,6 % ein leichter Anstieg erwartet. Für die USA rechnet der IWF mit einem Wachstum von 2,5 % und für China mit einem Anstieg der Konjunktur von 6,2 %. Insgesamt wird in den sogenannten emerging markets and developing economies ein Wachstum von 4,5 % erwartet.

Für den deutschen Markt erwartet der IWF im Jahr 2019 ein Wachstum des BIP von 1,3 % (i. Vj. 1,5 %). Trotz des anhaltenden Konsolidierungsdrucks auf die öffentlichen Haushalte ergeben sich damit weiterhin positive Impulse aus der konjunkturellen Entwicklung. Die Größenordnung ist dabei aber gegenüber den letzten Jahren spürbar niedriger.

Chancen der zukünftigen Entwicklung

In der Werhahn-Gruppe bestehen in den einzelnen Geschäftsbereichen eine Reihe von Chancen für eine gegenüber der Jahresplanung bessere Entwicklung der geschäftlichen Lage.

Im Geschäftsbereich **Natursteine** bestehen Chancen darin, dass der Zustand des deutschen Straßennetzes sowie das steigende Verkehrsaufkommen zusätzliche Investitionen in die Verkehrswege mehr denn je erforderlich machen. Der Haushalt für Bundesfernstraßen zeigt steigende Werte und bei einem wachsenden Bruttoinlandsprodukt könnten sich finanzielle Handlungsspielräume bei Ländern und Kommunen eröffnen. Im osteuropäischen Ausland könnten sich Chancen durch zusätzliche EU-Fördermittel ergeben. Außerdem eröffnen sich Wachstumschancen durch den Ausbau des Produktprogramms und durch die Nutzung von Geschäftschancen infolge des Einzugs der Digitalisierung in die Geschäftsprozesse des Straßenbaus.

Im Geschäftsbereich **Schiefer** bestehen Chancen vor allem in einem Ausbau neuer Anwendungsgebiete (Fassadensysteme), in einem Abbau des Modernisierungsstaus (Asbest) sowie intensive Bearbeitung der ausländischen Märkte.

Im Unternehmensbereich **Konsumgüter** ergeben sich zusätzliche Chancen durch eine weitere Verstärkung der Internationalisierung des Geschäfts und den forcierten Ausbau eigener Distributionskanäle sowohl im Online-Bereich als auch im Offline-Bereich durch eigene Shops. Weitere Chancen eröffnen sich durch Produktinnovationen und fallweise durch großvolumige Projektgeschäfte. Außerdem bestehen Chancen durch eine besser als erwartete Entwicklung der relevanten Währungskurse.

Im **Finanzdienstleistungsbereich** wird der Absatzmarkt für die angebotenen Leistungen weiterhin als attraktiv eingeschätzt. Darüber hinaus bieten sich Chancen für weiteres internes sowie akquisitorisches Wachstum. Durch eine weiterhin günstige Insolvenzquote könnte sich der Bedarf zur Risikovorsorge auf niedrigem Niveau stabilisieren. Darüber hinaus bieten sich Geschäftschancen durch die in diesem Bereich schnell voranschreitende Digitalisierung.

Ausblick 2019

Die Geschäftsentwicklung der Werhahn-Gruppe wird traditionell in den ersten Monaten des Jahres besonders von dem jahreszeit- und witterungsabhängigen Baustoffbereich beeinflusst. Der Jahresauftakt liegt dort auf dem Niveau des Vorjahres. Der Unternehmensbereich Konsumgüter startete dagegen sehr verhalten in das Geschäftsjahr, während der Finanzdienstleistungsbereich das Vorjahr leicht übertraf. Die Aussagekraft der ersten beiden Monate für das Gesamtjahr ist jedoch begrenzt.

Für das Jahr 2019 erwartet der Vorstand einen leichten Anstieg des Umsatzes und ein aus heutiger Sicht um Sondereffekte bereinigtes operatives Ergebnis, das wie das Ergebnis vor Steuern deutlich über dem Niveau von 2018 liegen soll.

/// Konzernabschluss ///

- 92 Konzernbilanz
- 93 Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns
- 94 Anlagenspiegel des Konzerns
- 96 Kapitalflussrechnung des Konzerns
- 98 Eigenkapitalpiegel des Konzerns
- 100 Konzernanhang
 - 107 Erläuterungen zur Bilanz
 - 113 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
 - 117 Anteilsbesitzliste zum 31.12.2018
 - 127 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
 - 128 Sonstige Angaben
 - 130 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Konzernbilanz

Aktiva

in T €	Anhang	31.12.2018	31.12.2017
Immaterielle Vermögensgegenstände		146.194	171.988
Sachanlagen		837.247	838.738
Finanzanlagen		85.875	74.583
Anlagevermögen ohne Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen		1.069.316	1.085.309
Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen		1.711.849	1.554.633
Anlagevermögen	(1)	2.781.165	2.639.942
Forderungen aus Finanzdienstleistungen	(2)	4.234.261	3.505.840
Vorräte	(3)	414.366	410.771
Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	(4)	361.680	346.889
Wertpapiere	(5)	10.451	391
Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	(6)	533.101	524.115
Umlaufvermögen		5.553.859	4.788.006
Rechnungsabgrenzungsposten		7.114	6.802
Aktive latente Steuern	(7)	1.332	-
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung		68	15
		8.343.538	7.434.765

Passiva

in T €	Anhang	31.12.2018	31.12.2017
Kapitalanteile der Wilh. Werhahn KG		147.790	147.790
Kapitalrücklage		68.273	68.273
Gewinnvortrag des Konzerns		1.609.229	1.550.134
Eigenkapitaldifferenz aus der Währungsumrechnung		- 13.725	- 17.499
Konzerngewinn		33.336	87.084
Nicht beherrschende Anteile		63.832	66.040
Eigenkapital	(8)	1.908.735	1.901.822
Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung		170	641
Rückstellungen	(9)	366.406	343.454
Verpflichtungen aus Finanzdienstleistungen	(10)	5.724.126	4.870.060
Verbindlichkeiten	(11)	342.745	315.668
Fremdkapital		6.433.277	5.529.182
Rechnungsabgrenzungsposten		1.355	1.435
Passive latente Steuern		-	1.685
		8.343.538	7.434.765

Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns

in T €	Anhang	2018	2017
Umsatzerlöse	(12)	3.537.412	3.383.295
Bestandsveränderungen		1.048	1.912
Andere aktivierte Eigenleistungen		5.742	4.868
Gesamtleistung		3.544.202	3.390.075
Sonstige betriebliche Erträge	(13)	58.029	71.245
Materialaufwand	(14)	1.876.310	1.784.341
Personalaufwand	(15)	523.311	491.296
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		162.874	167.928
Abschreibungen auf Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen		507.383	459.701
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(16)	433.194	411.981
Beteiligungsergebnis	(17)	17.200	29.199
Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens		298	3.113
Zuschreibungen auf Finanzanlagen		55	106
Zinsergebnis	(18)	- 10.668	- 8.849
Ergebnis vor Steuern		105.448	163.416
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(19)	52.996	51.068
Ergebnis vor Steuern/Konzernjahresüberschuss		52.452	112.348
Auf nicht beherrschende Anteile entfallender Gewinn		19.116	25.264
Konzerngewinn		33.336	87.084

Anlagenpiegel des Konzerns (Anlage zum Anhang)

Anschaffungs- und Herstellungskosten

in T €	Stand 1.1.2018	Änderungen im Konsoli- dierungskreis u.a.	Zugänge	Abgänge	Um- buchungen	Stand 31.12.2018
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	200.766	- 5.436	12.068	5.390	16.620	218.628
Geschäfts- oder Firmenwerte	421.608	602	1.407	15.484	-	408.133
Geleistete Anzahlungen	14.285	75	3.532	46	- 15.196	2.650
Immaterielle Vermögensgegenstände	636.659	- 4.759	17.007	20.920	1.424	629.411
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	955.140	- 1.830	12.579	6.155	5.058	964.792
Technische Anlagen und Maschinen	1.233.640	- 4.685	27.423	39.925	28.152	1.244.605
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	442.281	- 2.664	38.880	28.406	4.276	454.367
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	54.943	- 215	43.046	1.133	- 38.910	57.731
Sachanlagen	2.686.004	- 9.394	121.928	75.619	- 1.424	2.721.495
Anteile an Verbundenen Unternehmen	73.755	- 79	25	900	-	72.801
Anteile an Assoziierten at-equity Unternehmen	35.932	665	880 ¹	857 ¹	-	36.620
Anteile an Sonstigen assoziierten Unternehmen und Sonstigen Beteiligungen	65.817	- 357	14.031	1.887	-	77.604
Ausleihungen an Verbundene Unternehmen	1.111	-	-	-	-	1.111
Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	18	-	-	18	-	-
Sonstige Ausleihungen	1.502	-	30	71	-	1.461
Wertpapiere des Anlagevermögens	5.113	-	19	-	-	5.132
Finanzanlagen	183.248	229	14.985	3.733	-	194.729
Anlagevermögen ohne Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen	3.505.911	- 13.924	153.920	100.272	-	3.545.635
Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen	2.588.554	-	777.855	483.665	-	2.882.744
Anlagevermögen	6.094.465	- 13.924	931.775	583.937	-	6.428.379

¹ Davon aus Equity-Bewertung

790

431

Kumulierte Abschreibungen

Buchwerte

Stand 1.1.2018	Änderungen im Konsoli- dierungskreis u.a.	Kumulierte Abschreibungen				Um- buchungen	Stand 31.12.2018	Buchwerte	
		Zugänge	Zu- schreibungen	Abgänge	Stand 31.12.2018			Stand 31.12.2017	
150.645	- 5.536	15.575	-	5.120	895	156.459	62.169	50.121	
312.950	- 2.987	32.083	-	15.484	-	326.562	81.571	108.658	
1.076	10	-	-	-	- 890	196	2.454	13.209	
464.671	- 8.513	47.658	-	20.604	5	483.217	146.194	171.988	
452.721	- 1.167	25.657	179	5.153	3	471.882	492.910	502.419	
1.048.811	- 3.277	53.061	-	38.950	-	1.059.645	184.960	184.829	
345.249	- 2.488	36.498	-	26.611	- 8	352.640	101.727	97.032	
485	1	-	-	405	-	81	57.650	54.458	
1.847.266	- 6.931	115.216	179	71.119	- 5	1.884.248	837.247	838.738	
67.692	- 53	-	-	-	-	67.639	5.162	6.063	
15.645	-	95 ¹	-	-	-	15.740	20.880	20.288	
25.087	-	170	-	-	-	25.257	52.347	40.729	
-	-	-	-	-	-	-	1.111	1.111	
-	-	-	-	-	-	-	-	18	
211	-	-	55	-	-	156	1.305	1.291	
30	-	32	-	-	-	62	5.070	5.083	
108.665	- 53	297	55	-	-	108.854	85.875	74.583	
2.420.602	- 15.497	163.171	234	91.723	-	2.476.319	1.069.316	1.085.309	
1.033.921	-	507.383	-	370.410	-	1.170.895	1.711.849	1.554.633	
3.454.523	- 15.497	670.554	234	462.133	-	3.647.214	2.781.165	2.639.942	

Kapitalflussrechnung des Konzerns

in T €	2018	2017
Periodenergebnis (Konzernjahresüberschuss einschließlich Ergebnisanteile anderer Gesellschafter)	52.452	112.348
+/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens (ohne Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen)	161.507	166.940
+/- Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	3.293	- 9.609
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	24.023	- 10.448
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	- 31.774	- 8.128
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	- 9.496	10.705
-/+ Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	- 2.482	- 9.129
+/- Zinsaufwendungen/Zinserträge	10.668	8.849
- Sonstige Beteiligungserträge	- 17.200	- 16.785
+/- Aufwendungen/Erträge von außergewöhnlicher Größenordnung oder außergewöhnlicher Bedeutung	10.127	- 26.009
+/- Ertragsteueraufwand/-ertrag	52.996	51.068
- Auszahlungen im Zusammenhang mit Erträgen von außergewöhnlicher Größenordnung oder außergewöhnlicher Bedeutung	- 121	-
-/+ Ertragsteuerzahlungen	- 40.348	- 65.042
+/- Abschreibungen/Zuschreibungen auf Leasinggegenstände	507.383	459.701
+ Einzahlungen aus Abgängen von Leasinggegenständen	113.255	102.860
- Auszahlungen für Investitionen in Leasinggegenstände	- 777.855	- 702.023
-/+ Zunahme/Abnahme der Wertpapiere bei Finanzdienstleistungsgesellschaften (soweit nicht Finanzanlagen)	- 10.060	- 16.794
-/+ Zunahme/Abnahme der Forderungen an Kunden aus Finanzdienstleistungen	- 648.071	- 593.443
-/+ Zunahme/Abnahme der Forderungen an Kreditinstitute aus Finanzdienstleistungen	- 40.100	- 12.763
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus Finanzdienstleistungen	268.385	347.530
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus Finanzdienstleistungen	156.824	281.541
+/- Zunahme/Abnahme der übrigen Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen	390.390	46.432
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	173.796	117.801

in T €	2018	2017
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Immateriellen Anlagevermögens	184	676
- Auszahlungen für Investitionen in das Immaterielle Anlagevermögen	- 15.470	- 15.596
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	7.130	18.623
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	- 121.922	- 139.896
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	3.276	116.217
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	- 14.406	- 9.126
+ Einzahlungen aus Abgängen aus dem Konsolidierungskreis	- 3.702	-
- Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis	- 5.356	-
+ Einzahlungen im Zusammenhang mit Erträgen von außergewöhnlicher Größenordnung oder außergewöhnlicher Bedeutung	-	45.548
- Auszahlungen im Zusammenhang mit Erträgen von außergewöhnlicher Größenordnung oder außergewöhnlicher Bedeutung	- 2.000	-
+ Erhaltene Zinsen	1.933	2.659
+ Erhaltene Dividenden	14.850	15.803
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 135.483	34.908
+ Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von anderen Gesellschaftern	-	403
+/- Einzahlungen/Auszahlungen aus der Aufnahme/Tilgung von Anleihen und Finanzkrediten	10.808	- 8.137
+ Einzahlungen aus erhaltenen Zuschüssen/Zuwendungen	3.163	1.980
- Gezahlte Zinsen	- 5.753	- 3.333
- Gezahlte Dividenden an Gesellschafter des Mutterunternehmens	- 35.139	- 33.349
- Gezahlte Dividenden an andere Gesellschafter	- 20.735	- 26.484
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	- 47.656	- 68.920
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	- 9.343	83.789
+/- Wechselkurs- und bewertungsbedingte Veränderung des Finanzmittelfonds	- 299	- 5.022
+/- Konsolidierungskreisbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	-	- 525
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	513.850	435.608
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	504.208	513.850

Der Finanzmittelfonds setzt sich aus den folgenden Posten zusammen:

in T €	2018	2017
Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	533.101	524.115
Jederzeit fällige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie andere kurzfristige Kreditaufnahmen, die zur Disposition der liquiden Mittel gehören	- 28.893	- 10.265
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	504.208	513.850

Eigenkapitalspiegel des Konzerns

Mutterunternehmen

in T €	Kapitalanteile der Wilh. Werhahn KG	Kapitalrücklage	Gewinnvortrag des Konzerns	Eigenkapital- differenz aus der Währungs- umrechnung	Konzerngewinn
Stand 1.1.2018	147.790	68.273	1.550.134	- 17.499	87.084
Erhöhung der Kapitalanteile	-	-	-	-	-
Ausschüttung	-	-	- 28.280	-	-
Währungsumrechnung	-	-	-	3.766	-
Einstellung in/ Entnahme aus Rücklagen	-	-	87.084	-	- 87.084
Sonstige Veränderungen	-	-	- 16	20	-
Änderungen im Konsolidierungskreis	-	-	307	- 12	-
Konzernjahresüberschuss	-	-	-	-	33.336
Stand 31.12.2018	147.790	68.273	1.609.229	- 13.725	33.336

Nicht beherrschende Anteile

Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Kapital	Auf nicht beherrschende Anteile entfallende Eigenkapital-differenz aus der Währungsumrechnung	Auf nicht beherrschende Anteile entfallender Gewinn	Konzerneigenkapital
39.135	1.641	25.264	1.901.822
5.167	-	-	5.167
- 26.061	-	-	- 54.341
-	- 395	-	3.371
25.264	-	- 25.264	-
- 33	1	-	- 28
- 3	-	-	292
-	-	19.116	52.452
43.469	1.247	19.116	1.908.735

Konzernanhang

Allgemeine Angaben

Der Konzernabschluss der Wilh. Werhahn KG, mit Sitz in Neuss, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Neuss unter der Nummer HRA 4096, ist nach den Vorschriften der §§ 13 ff. Publizitätsgesetz (PublG) – unter Verzicht auf die Erleichterungen nach § 13 Abs. 3 Satz 1 und 2 PublG – in Verbindung mit den §§ 294 ff. Handelsgesetzbuch (HGB) aufgestellt und wird im Bundesanzeiger veröffentlicht.

Gemäß § 297 Abs. 1 HGB besteht der Konzernabschluss aus der Konzernbilanz, der Konzerngewinn- und -verlustrechnung, dem Konzernanhang, der Kapitalflussrechnung sowie dem Eigenkapitalpiegel.

Die Deutschen Rechnungslegungs Standards (DRS) wurden angewendet, sofern gesetzliche Anforderungen an die Rechnungslegung durch einen DRS konkretisiert werden und es sich dabei um Auslegung der allgemeinen gesetzlichen Grundsätze handelt.

Der Konzernabschluss wurde in Tausend Euro aufgestellt. Zur besseren Übersicht sind in der Bilanz und in der Gewinn- und Verlustrechnung verschiedene Posten zusammengefasst und im Anhang erläutert. Darüber hinaus wurde die Bilanz wie in den Vorjahren um gesonderte Posten des Finanzdienstleistungsgeschäfts erweitert.

Konsolidierungskreis

Der Anteilsbesitz ist auf den Seiten 120 bis 130 aufgeführt. In den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2018 werden sämtliche dort unter **1. Verbundene konsolidierte Unternehmen** ausgewiesene Gesellschaften einbezogen. Der Konsolidierungskreis umfasst neben der Wilh. Werhahn KG 100 inländische (i. Vj. 113) sowie 53 ausländische (i. Vj. 55) Gesellschaften. Im Berichtsjahr wurden fünf Gesellschaften erstmals einbezogen. Drei Unternehmen wurden neu gegründet, eine ehemals Verbundene nicht konsolidierte Gesellschaft wurde aufgrund der Überschreitung der Größenkriterien für eine Vollkonsolidierung in den Konsolidierungskreis einbezogen und ein Unternehmen wurde erworben. Von den insgesamt 20 Abgängen des Berichtsjahres entfallen 15 auf Unternehmen, die auf konsolidierte Tochtergesellschaften verschmolzen wurden, sodass deren Vermögenswerte den Konsolidierungskreis nicht verlassen haben. Vier Unternehmen wurden veräußert und ein Unternehmen wurde wegen untergeordneter Bedeutung entkonsolidiert.

Gemäß § 296 Abs. 2 HGB werden 73 Verbundene Unternehmen nicht konsolidiert, da deren Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns auch insgesamt von untergeordneter Bedeutung ist. Auf eine Equity-Bewertung wird ebenfalls wegen untergeordneter Bedeutung verzichtet. Der Umsatz dieser Gesellschaften beträgt zusammen weniger als 4 % des Konzernumsatzes, und die Vermögensgegenstände betragen zusammen weniger als 2 % der Konzernbilanzsumme. In den rechtlichen und geschäftlichen Beziehungen zu diesen Unternehmen ergeben sich keine Besonderheiten.

Alle 15 unter **2. Assoziierte at-equity Unternehmen** aufgeführten Gesellschaften werden nach der Equity-Methode bewertet. Weitere Assoziierte Unternehmen sind in Bezug auf Umsatz und Bilanzsumme und in Bezug auf deren Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wegen ihrer insgesamt untergeordneten Bedeutung nicht at-equity in den Abschluss einbezogen.

Konsolidierungsgrundsätze

Die **Verbundenen konsolidierten Unternehmen** werden zum Zeitpunkt der Erlangung der Beherrschung, ihrer Gründung oder bei Überschreitung von Größenkriterien, sofern bisher auf eine Einbeziehung wegen untergeordneter Bedeutung verzichtet wurde, in den Konzernabschluss einbezogen. Die Kapitalkonsolidierung der Gesellschaften erfolgt nach der Neubewertungsmethode durch Verrechnung der Anschaffungskosten mit dem Konzernanteil an deren neubewertetem Eigenkapital. Ein nach der Aufdeckung stiller Reserven verbleibender aktivischer Unterschiedsbetrag wird als Geschäfts- oder Firmenwert ausgewiesen.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden über ihre individuelle betriebliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Die Abschreibungsdauern der wesentlichen Geschäfts- oder Firmenwerte des Konzerns werden in der folgenden Tabelle in Gruppen zusammengefasst und erläutert:

Nutzungsdauer der Geschäfts- oder Firmenwerte

	Nutzungsdauer	Begründung
Geschäftsbereich Natursteine	15 Jahre	Langfristige Verfügbarkeit der Standorte in Verbindung mit langfristig nutzbarem Anlagevermögen sowie langfristig etablierten Kundenbeziehungen in regional begrenzten Märkten
Geschäftsbereich Schiefer	5 Jahre	Entsprechend der durchschnittlichen Laufzeit der Kundenbeziehungen
Geschäftsbereich Zwilling Küche (Staub-Gruppe und Demeyere G.C.V.)	15 Jahre	Hohe Stabilität und Bestandsdauer der Branche, Stabilität der Marken und langer Lebenszyklus der Produkte
Geschäftsbereich Zwilling Küche (Ballarini-Gruppe)	7 Jahre	Verhältnismäßig hohe Stabilität und Bestandsdauer der Branche und mittelmäßig langer Lebenszyklus der Produkte
Geschäftsbereich Zwilling Beauty Group (Tweezerman)	15 Jahre	Hohe Stabilität und Bestandsdauer der Branche, Stabilität der Marken und langer Lebenszyklus der Produkte
Geschäftsbereich Zwilling Beauty Group (übrige Gesellschaften)	5 Jahre	Entsprechend des vergleichsweise kurzen Lebenszyklus der Produkte
Geschäftsbereich Friseurbedarf Jaguar/Tondeo	15 Jahre	Geplante langfristige Konzernzugehörigkeit
Geschäftsbereich abcfinance	5 Jahre	Entsprechend der durchschnittlichen Laufzeit der Leasingverträge und Kundenbeziehungen

Werden nach Erlangung der Beherrschung weitere Anteile an Verbundenen konsolidierten Unternehmen ohne Statusveränderung erworben oder veräußert, werden diese Transaktionen nach der Erwerbsmethode konsolidiert.

Assoziierte Unternehmen werden nach der Buchwertmethode at-equity bewertet. Die Ermittlung des Unterschiedsbetrages aus der Equity-Bilanzierung erfolgt zu dem Zeitpunkt, zu dem das Unternehmen assoziiertes Unternehmen geworden ist bzw. zum Zeitpunkt der erstmaligen Einbeziehung, sofern bisher wegen untergeordneter Bedeutung auf eine Einbeziehung verzichtet wurde. Ein bei erstmaliger Equity-Bewertung entstehender Geschäfts- oder Firmenwert wird innerhalb der Anteile an Assoziierten at-equity Unternehmen geführt und planmäßig über 15 Jahre abgeschrieben. Die Geschäfts- oder Firmenwerte aus der Equity-Bewertung betragen zum Bilanzstichtag 365 T €, bei Abschreibungen von 45 T €. Vor Durchführung der Equity-Bewertung bestand eine Differenz zwischen den Beteiligungsbuchwerten und dem anteiligen Eigenkapital der Assoziierten at-equity Unternehmen von 9.914 T € bzw. – 2.404 T €.

Die vollkonsolidierten einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Tochtergesellschaften werden nach den in der Werhahn Accounting-Richtlinie vorgegebenen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden einheitlich aufgestellt.

Forderungen und Verbindlichkeiten, Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Zwischenergebnisse zwischen konsolidierten Unternehmen werden eliminiert. Bei den nach der Equity-Methode bewerteten Unternehmen werden ebenfalls Zwischenergebnisse im Anlage- und Umlaufvermögen eliminiert.

Währungsumrechnung

Die Berichtswährung der Werhahn-Gruppe ist der Euro. Bei Abschlüssen konsolidierter Tochterunternehmen, die in fremder Währung aufgestellt sind, werden die Bilanzposten zum Devisenkassamittelkurs des Bilanzstichtags in Euro bewertet. Ausnahme ist das Eigenkapital, das zum historischen Kurs angesetzt wird. Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden zum Jahresdurchschnittskurs in Euro umgerechnet.

Durch die Währungsumrechnung bedingte Differenzen werden erfolgsneutral innerhalb des Konzerneigenkapitals in der Eigenkapitaldifferenz aus der Währungsumrechnung ausgewiesen.

Die für die Werhahn-Gruppe wichtigsten Wechselkurse sind:

1 € =	Durchschnittskurs		Stichtagskurs	
	2018	2017	2018	2017
US-Dollar	1,1813	1,1293	1,1450	1,1993
Kanadischer Dollar	1,5302	1,4644	1,5605	1,5039
Polnischer Zloty	4,2605	4,2564	4,3014	4,1770
Chinesischer Renminbi	7,8061	7,6278	7,8751	7,8044
Japanischer Yen	130,3827	126,6551	125,8500	135,0100

Befreiung von Offenlegungspflichten

Die nachfolgende Personengesellschaft ist gemäß § 264b HGB durch die Einbeziehung in den vorliegenden Konzernabschluss von der Verpflichtung des § 264a Abs. 1 HGB befreit:

- ETL Leasing GmbH & Co. KG, Dortmund

Für folgende Tochtergesellschaften wird von der Befreiung gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Verbindung mit § 264 Abs. 4 HGB Gebrauch gemacht:

- abcfinance GmbH, Köln⁶
- abcfinlab GmbH, Köln
- Bank11 Holding GmbH, Neuss
- BI Bakery Ingredients Holding GmbH, Neuss
- Charlie Acquisition GmbH, Monheim am Rhein
- C.O.I.N. Lease + Rent Leasing und Miete GmbH, Köln
- debcash Forderungsmanagement GmbH, Köln
- Delta Acquisition GmbH, Monheim am Rhein
- DeTeWe Finance GmbH, Köln
- Dresdner Factoring AG, Köln
- Golf Acquisition GmbH, Neuss
- Hako Finance GmbH, Köln
- Schneiderei Finance GmbH, Köln
- Stuart VV GmbH, Monheim am Rhein
- WW Siebte Acquisition GmbH, Monheim am Rhein
- Werhahn Beteiligungs- und Projektgesellschaft mbH, Neuss
- Yareto GmbH, Neuss
- Zweite Werhahn Projekte GmbH, Neuss

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze der Wilh. Werhahn KG gelten auch für den Konzernabschluss. Abschlüsse einbezogener Tochterunternehmen, die nach abweichenden Grundsätzen bilanzieren, werden angepasst. Nur in unwesentlichen Fällen unterbleibt eine Anpassung. Aktivierungswahlrechte werden grundsätzlich nicht in Anspruch genommen.

⁶ Diese Gesellschaft nimmt auch die Befreiungsvorschrift des § 291 Abs. 2 HGB für den Konzernabschluss in Anspruch.

Immaterielle Vermögensgegenstände einschließlich der Geschäfts- oder Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung werden mit den Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger und außerplanmäßiger Abschreibungen bewertet. Die Abschreibungen erfolgen nach der linearen Methode pro rata temporis über Nutzungsdauern von 3 bis 10 Jahren. Die Nutzungsdauer für Geschäfts- oder Firmenwerte beträgt 5 bis 15 Jahre.

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet, bei abnutzbaren Gegenständen abzüglich planmäßiger Abschreibungen auf Basis der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von 2 bis 50 Jahren. Abschreibungen auf Vermögensgegenstände, die vor dem 1. Januar 2010 angeschafft wurden, werden – soweit im Konzernabschluss zulässig – auf der Grundlage der steuerlich zulässigen Höchstbeträge vorgenommen. Danach erworbene Vermögensgegenstände werden linear pro rata temporis abgeschrieben. Außerplanmäßige Abschreibungen werden vorgenommen, soweit der Ansatz mit einem niedrigeren Wert erforderlich ist. Zinsen für die Aufnahme von Fremdkapital finden keine Berücksichtigung in den Herstellungskosten.

Anteile an Verbundenen nicht konsolidierten Unternehmen, Sonstigen assoziierten Unternehmen und Sonstigen Beteiligungen sind zu Anschaffungskosten bzw. fortgeführten niedrigeren Buchwerten bilanziert. Wesentliche Beteiligungen an **Assoziierten Unternehmen** werden at-equity nach der Buchwertmethode in den Konzernabschluss einbezogen. **Ausleihungen** sind mit dem Nennbetrag oder dem niedrigeren Barwert angesetzt. **Wertpapiere des Anlagevermögens** werden zu Anschaffungskosten angesetzt. Außerplanmäßige Abschreibungen werden vorgenommen, soweit der Ansatz mit einem niedrigeren Wert erforderlich ist.

Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen werden zu Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger und außerplanmäßiger Abschreibungen angesetzt. Leasinggegenstände werden nach der linearen Methode über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Abschreibung von vor 2015 angeschafften Leasinggegenständen erfolgt über die Vertragslaufzeit.

Forderungen aus Finanzdienstleistungen werden mit ihren Nennbeträgen angesetzt. Sowohl Einzelrisiken als auch das allgemeine Kreditrisiko werden durch angemessene Wertabschläge berücksichtigt.

Bei den **Vorräten** werden die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren zu ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Die Bewertung der unfertigen und fertigen Erzeugnisse erfolgt zu Herstellungskosten. Die Herstellungskosten bestehen aus den Material- und Fertigungseinzelkosten sowie den Sondereinzelkosten der Fertigung. Daneben werden auch notwendige Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie der Werteverzehr von Anlagevermögen, soweit es durch die Herstellung des Wirtschaftsguts veranlasst ist, einbezogen. Bestandsrisiken, die sich aus der Lagerdauer sowie geminderter Verwendbarkeit ergeben, finden durch angemessene Wertabschläge Berücksichtigung. Der verlustfreien Bewertung wird Rechnung getragen.

Der Ansatz der **Forderungen und Sonstigen Vermögensgegenstände** erfolgt zu den jeweiligen Nennbeträgen. Möglichen Risiken wird durch individuelle Abschreibungen und Pauschalwertberichtigungen Rechnung getragen. Die Umrechnung der langfristigen Fremdwährungsforderungen erfolgt zum Einbuchungs- bzw. zum ungünstigeren Kurs des Bilanzstichtags. Kurzfristige Fremdwährungsforderungen werden grundsätzlich zum Devisenkassamittelkurs des Bilanzstichtags umgerechnet.

Wertpapiere des Umlaufvermögens sind zu Anschaffungskosten oder niedrigeren Tageswerten angesetzt.

Kassen- und Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks werden mit dem Nominalwert angesetzt. Bestände in Fremdwährung werden zum Devisenkassamittelkurs des Bilanzstichtags umgerechnet.

Latente Steuern werden für zeitliche Unterschiede zwischen den handelsrechtlichen und steuerlichen Wertansätzen von Vermögensgegenständen, Schulden und Rechnungsabgrenzungsposten gebildet. Zusätzlich werden latente Steuern auf steuerliche Verlust- und Zinsvorträge, die voraussichtlich innerhalb der nächsten 5 Jahre genutzt werden können, aktiviert. Von dem Wahlrecht zur Saldierung von aktiven und passiven latenten Steuern wird Gebrauch gemacht. Verbleibt anschließend ein Aktivüberhang aus dem Einzelabschluss, so wird dieser im Konzernabschluss nicht gebucht. Soweit sich ein Passivüberhang ergibt und weitere aufrechnungsfähige und unbeschränkt vortragsfähige Verlust- und Zinsvorträge bestehen, werden darauf bis zur Höhe des passiven Überhangs weitere latente Steuern aktiviert.

Auf Geschäfts- oder Firmenwerte, die erst durch die Kapitalkonsolidierung entstehen, werden keine latenten Steuern passiviert. Nicht erfasst werden ebenfalls Latenzen auf Differenzen aus dem steuerlichen Wertansatz an einem Verbundenen konsolidierten oder Assoziierten at-equity Unternehmen und dem handelsrechtlichen Wert des im Konzernabschluss angesetzten Nettovermögens. Latente Steuern gemäß § 306 HGB werden mit denen aus Einzelabschlüssen gemäß § 274 HGB zusammengefasst.

Es kommen die unternehmensindividuellen Steuersätze zur Anwendung, die zum Zeitpunkt der Auflösung der zeitlichen Differenzen voraussichtlich gelten. Die Steuersätze liegen zwischen 9 % und 34 %.

Rückstellungen werden mit dem nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung erforderlichen Erfüllungsbetrag angesetzt und bei einer Restlaufzeit von über einem Jahr mit dem von der Deutschen Bundesbank für die jeweilige Laufzeit ermittelten Marktzinssatz abgezinst. Von dem Wahlrecht zur Beibehaltung eines höheren Rückstellungsbetrages, wenn der aufzulösende Betrag bis spätestens zum 31. Dezember 2024 wieder zugeführt werden müsste, wird Gebrauch gemacht.

Der Erfüllungsbetrag von **Pensionsrückstellungen** wird, soweit vorhanden, mittels zukünftig zu erwartender Gehalts- und Rententrends von 0 % bis 3,5 % sowie Annahmen über zukünftige Mitarbeiterfluktuationen errechnet. Soweit zulässig, wird das Teilwertverfahren auf Basis der Richttafeln 2018 G (i. Vj. Richttafeln 2005 G) von Prof. Dr. Heubeck angewendet. Zur Abzinsung der Pensionsrückstellungen wird der von der Deutschen Bundesbank ermittelte durchschnittliche Marktzinssatz der letzten zehn Jahre angewendet, der sich bei einer angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren ergibt. Bei der Bewertung der Pensionsrückstellungen wurde zum 31. Dezember 2018 ein Zinssatz von 3,2 % herangezogen. Bei Vorliegen von Vermögensgegenständen, die dem Zugriff aller übrigen Gläubiger entzogen sind und ausschließlich der Erfüllung von Altersversorgungsverpflichtungen oder vergleichbaren langfristig fälligen Verpflichtungen dienen (Deckungsvermögen), erfolgte eine Verrechnung mit den Rückstellungen. Der beizulegende Zeitwert des Deckungsvermögens wird mittels externer Bewertungsgutachten oder kursnotierter Marktpreise ermittelt. In der Position Pensionsrückstellungen werden außerdem die Verpflichtungen der US-Tochtergesellschaften für die Krankenversicherung der Mitarbeiter nach Eintritt in den Ruhestand berücksichtigt.

In dem gesondert ausgewiesenen Posten **Verpflichtungen aus Finanzdienstleistungen** werden die Verbindlichkeiten der Finanzdienstleistungsgesellschaften mit den jeweiligen Erfüllungsbeträgen bilanziert. Daneben werden Abgrenzungen aus dem Finanzdienstleistungsgeschäft erfasst.

Verbindlichkeiten werden mit dem Erfüllungsbetrag bilanziert. Langfristige Verbindlichkeiten in fremden Währungen werden zum Kurs des Einbuchungs- bzw. zum ungünstigeren Kurs des Bilanzstichtags umgerechnet. Abweichend davon werden kurzfristige Verbindlichkeiten grundsätzlich zum Devisenkassamittelkurs des Bilanzstichtags bewertet.

Stichtag der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen

Die in den Konzernabschluss einbezogenen vollkonsolidierten Tochterunternehmen bilanzieren grundsätzlich zum 31. Dezember. Ausnahmen sind die Gesellschaften Tweezerman (India) Pvt. Ltd., Ital Beauty Nippers (India) Pvt. Ltd. und ZWILLING Kitchen India Pvt. Ltd., deren Abschlussstichtag der 31. März des Kalenderjahres ist. Diese Gesellschaften werden mit einem Zwischenabschluss in den Konzernabschluss der Werhahn-Gruppe einbezogen.

Stichtag der Assoziierten at-equity Unternehmen ist der 31. Dezember.

Erläuterungen zur Bilanz

1 Anlagevermögen

Die Aufgliederung und Entwicklung des Immateriellen und des Sachanlagevermögens, der Finanzanlagen sowie der Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen sind auf den Seiten 96/97 dargestellt.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte stammen überwiegend aus der Kapitalkonsolidierung.

Das Anlagevermögen beinhaltet Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen von 1.711.849 T € (i. Vj. 1.554.633 T €).

In den Abschreibungen sind außerplanmäßige Abschreibungen von 74.548 T € (i. Vj. 46.247 T €) enthalten. Davon entfallen 70.468 T € auf Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen und 1.876 T € auf Geschäfts- oder Firmenwerte.

2 Forderungen aus Finanzdienstleistungen

in T €	31.12.2018	davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr	31.12.2017	davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr
Forderungen gegen Kreditinstitute aus Finanzdienstleistungen	452.274	-	389.187	-
Gekaufte Forderungen	3.029	846	5.081	3.085
Forderungen aus Bankgeschäft	2.678.632	1.816.754	2.139.471	1.444.905
Forderungen aus Factoringgeschäft	267.606	-	226.069	-
Mietkaufforderungen	796.486	495.659	709.981	467.496
Sonstige Forderungen aus Finanzdienstleistungen	32.191	1.272	27.443	4.582
Abgrenzungen	4.043	3.191	8.608	7.756
	4.234.261		3.505.840	

3 Vorräte

in T €	31.12.2018	31.12.2017
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	88.864	92.661
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	62.101	60.378
Fertige Erzeugnisse und Leistungen	262.141	256.410
Geleistete Anzahlungen	1.260	1.322
	414.366	410.771

4 Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

in T €	31.12.2018	davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr	31.12.2017	davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	248.204	943	220.569	38
Forderungen gegen Verbundene Unternehmen	3.131	-	3.056	-
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	16.241	-	19.609	5.525
Sonstige Vermögensgegenstände	94.104	5.000	103.655	6.461
	361.680		346.889	

Aus Lieferungs- und Leistungsbeziehungen resultieren 748 T € der Forderungen gegen Verbundene Unternehmen und 1.500 T € der Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht.

5 Wertpapiere

Bei den Wertpapieren handelt es sich mit insgesamt 10.060 T € überwiegend um Schuldverschreibungen, die im Wesentlichen von einem Finanzdienstleistungsinstitut gehalten werden. Aktien werden nicht gehalten.

6 Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks

Von dem Bestand an Kassen- und Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks in Höhe von 533.101 T € unterliegen 1.134 T € einer Verfügungsbeschränkung.

In dieser Position sind Kassen- und Bundesbankguthaben des Unternehmensbereichs Finanzdienstleistungen und der Bankhaus Werhahn GmbH von 437.958 T € enthalten.

7 Aktive latente Steuern

Nach Saldierung mit Passiven latenten Steuern ergab sich im Konzernabschluss ein Überhang an Aktiven latenten Steuern von 1.332 T €. Passivüberhänge aus den Tochtergesellschaften in Höhe von 8.322 T € wurden von den Aktiven latenten Steuern aus Konsolidierungsmaßnahmen überkompensiert.

Unsaldiert ergeben sich Passive latente Steuern von 14.262 T € sowie Aktive latente Steuern von 15.594 T €. Dabei haben sich im Geschäftsjahr die Aktiven latenten Steuern um 1.164 T € erhöht und die Passiven latenten Steuern um 1.853 T € reduziert.

Die Passiven latenten Steuern resultieren überwiegend aus Sachanlagen und Immateriellen Vermögensgegenständen, wohingegen die Aktiven latenten Steuern im Wesentlichen bei Vorräten und Forderungen aus Finanzdienstleistungen entstanden sind. Latente Steuern auf Verlustvorträge sind nur in geringem Umfang enthalten. Aktivüberhänge aus den Einzelgesellschaften werden nicht angesetzt. Die Berücksichtigung der Aktivüberhänge hätte im Konzern zu Aktiven latenten Steuern von 71.732 T € geführt.

8 Eigenkapital

Das Eigenkapital im Konzernabschluss beinhaltet neben dem ausgewiesenen Eigenkapital der Wilh. Werhahn KG und dem Gewinnvortrag im Konzern den Konzernjahresüberschuss und die nicht beherrschenden Anteile am Eigenkapital der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen. Diese betreffen überwiegend außenstehende Gesellschafter in den Unternehmensbereichen Baustoffe und Konsumgüter. Die Anteile von nicht beherrschenden Gesellschaftern am Gewinn und Verlust betragen 20.522 T € bzw. 1.406 T €.

Die Entwicklung des Konzerneigenkapitals ist im Eigenkapitalspiegel dargestellt.

Zum Bilanzstichtag lagen Ausschüttungssperren nach deutschem Recht in Höhe von 12.135 T € und nach lokalem Recht in Höhe von 342 T € vor.

9 Rückstellungen

in T €	Stand 1.1.2018	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Sonstige Änderungen	Stand 31.12.2018
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	103.210	7.251	781	12.863	5.926	113.967
Steuerrückstellungen	12.214	8.369	2.222	18.920	- 283	20.260
Sonstige Rückstellungen						
Personalkosten	61.207	49.906	1.689	50.499	- 93	60.018
Rekultivierung	65.778	1.227	5.622	9.915	49	68.893
Gewährleistung und Garantie	11.279	2.184	1.371	2.442	- 10	10.156
Ausstehende und fehlende Rechnungen	22.605	16.513	2.451	18.267	- 40	21.868
Übrige sonstige Rückstellungen	67.161	44.356	5.673	55.300	- 1.188	71.244
	343.454	129.806	19.809	168.206	4.361	366.406

Mit den Pensionsrückstellungen und mit den Rückstellungen für Personalkosten sind Vermögensgegenstände zur Deckung von Altersversorgungs- und ähnlichen Verpflichtungen mit Zeitwerten von insgesamt 2.563 T € bzw. 400 T € verrechnet worden. Die historischen Anschaffungskosten des Deckungsvermögens beziffern sich auf 2.324 T € bzw. 461 T €. Ohne Verrechnung hätten die Pensionsrückstellungen 116.530 T € und die Rückstellungen für Personalkosten 60.418 T € betragen.

Der Unterschiedsbetrag zwischen der Bewertung der Pensionsrückstellungen mit dem 10-Jahresdurchschnittszinssatz und dem 7-Jahresdurchschnittszinssatz beträgt zum Bilanzstichtag 12.418 T €.

Von dem Beibehaltungswahlrecht gemäß Artikel 67 Abs. 1 EGHGB wurde Gebrauch gemacht. Der Betrag der Überdeckung belief sich zum Bilanzstichtag auf 103 T €.

10 Verpflichtungen aus Finanzdienstleistungen

in T €	31.12.2018	davon mit einer Rest- laufzeit bis zu 1 Jahr	davon mit einer Rest- laufzeit über 1 Jahr
Anleihen aus Finanzdienstleistungen	642.558	122.812	519.746
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus Finanzdienstleistungen	1.598.787	857.049	741.738
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus Finanzdienstleistungen	3.449.497	2.319.397	1.130.100
Abgrenzungen	33.284	11.489	21.795
	5.724.126		

in T €	31.12.2017	davon mit einer Rest- laufzeit bis zu 1 Jahr	davon mit einer Rest- laufzeit über 1 Jahr
Anleihen aus Finanzdienstleistungen	252.198	80.152	172.046
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus Finanzdienstleistungen	1.430.576	782.325	648.251
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus Finanzdienstleistungen	3.154.416	1.989.245	1.165.171
Abgrenzungen	32.870	13.133	19.737
	4.870.060		

Die Verpflichtungen aus Finanzdienstleistungen dienen der Refinanzierung der Gesellschaften des Unternehmensbereichs Finanzdienstleistungen. Bei den Abgrenzungen handelt es sich vorwiegend um Rechnungsabgrenzungsposten für noch nicht fällige Einnahmen im Leasinggeschäft.

Zum Stichtag lagen Verpflichtungen aus Finanzdienstleistungen mit einer Restlaufzeit von über 5 Jahren in Höhe von 393.569 T € (i. Vj. 72.660 T €) vor.

11 Verbindlichkeiten

in T €	31.12.2018	davon mit einer Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	davon mit einer Restlaufzeit über 1 Jahr
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	78.506	62.055	16.451
Erhaltene Anzahlungen	1.798	1.798	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	116.481	116.441	40
Verbindlichkeiten gegenüber Verbundenen Unternehmen	12.471	12.471	-
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	39.235	38.230	1.005
Sonstige Verbindlichkeiten (davon aus Steuern) (davon im Rahmen der sozialen Sicherheit)	94.254 (43.176) (3.766)	89.042	5.212
	342.745		

in T €	31.12.2017	davon mit einer Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	davon mit einer Restlaufzeit über 1 Jahr
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	45.418	22.255	23.163
Erhaltene Anzahlungen	1.798	1.724	74
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	110.552	110.501	51
Verbindlichkeiten gegenüber Verbundenen Unternehmen	18.847	18.847	-
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	39.439	38.434	1.005
Sonstige Verbindlichkeiten (davon aus Steuern) (davon im Rahmen der sozialen Sicherheit)	99.614 (38.237) (3.760)	95.909	3.705
	315.668		

Zum Stichtag lagen Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von über 5 Jahren in Höhe von 3.442 T € (i. Vj. 5.266 T €) vor. Für Verbindlichkeiten in Höhe von 18.414 T € sind Sicherheiten in Form von Grundpfandrechten, Sicherungsübereignungen und sonstigen Rechten bestellt.

Ursächlich für 1.416 T € der Verbindlichkeiten gegenüber Verbundenen Unternehmen und 5.364 T € der Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, waren Lieferungs- und Leistungsbeziehungen.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

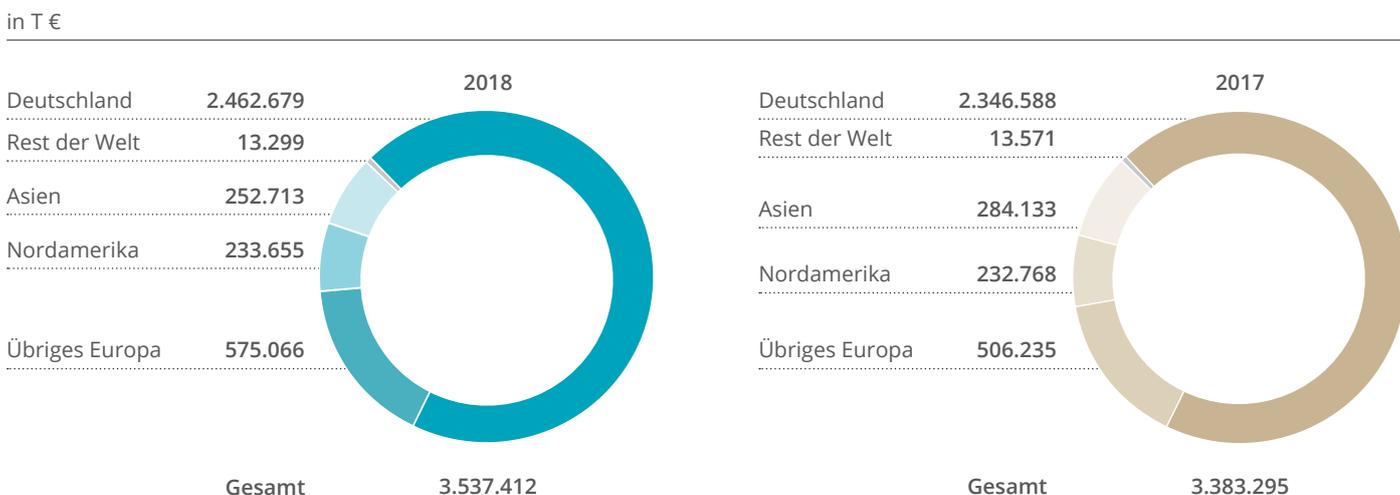
12 Umsatzerlöse

Der Umsatz enthält Erlöse aus dem Verkauf von Produkten, vermindert um Skonti und Preisnachlässe, sowie aus der Vermietung oder Verpachtung und der Erbringung von Dienstleistungen. Des Weiteren wird in dieser Position der Umsatz aus dem Bank- und Leasinggeschäft ausgewiesen.

nach Unternehmensbereichen

in T €	2018	2017
Baustoffe	1.449.723	1.358.185
Konsumgüter	750.644	809.140
Finanzdienstleistungen	1.305.618	1.203.660
Sonstige	48.486	28.277
Konsolidierung	- 17.059	- 15.967
	3.537.412	3.383.295

nach Regionen



13 Sonstige betriebliche Erträge

In diesem Posten sind im Wesentlichen die aperiodischen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (16.806 T €) sowie Gewinne aus dem Abgang von Anlagevermögen (3.959 T €) und Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen (1.143 T €) enthalten.

Die Sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten zudem unter anderem Kursgewinne (6.139 T €, i. Vj. 6.240 T €).

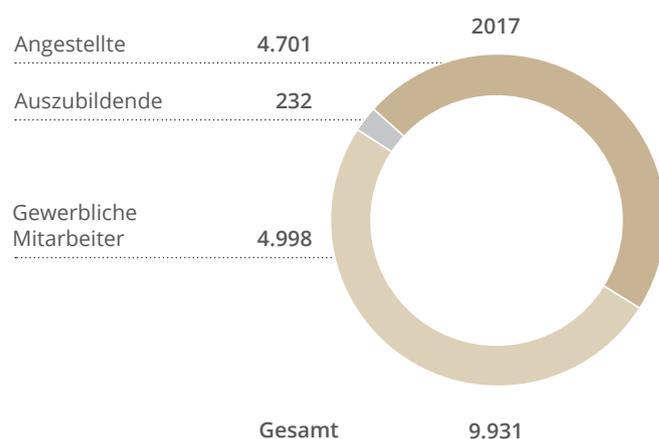
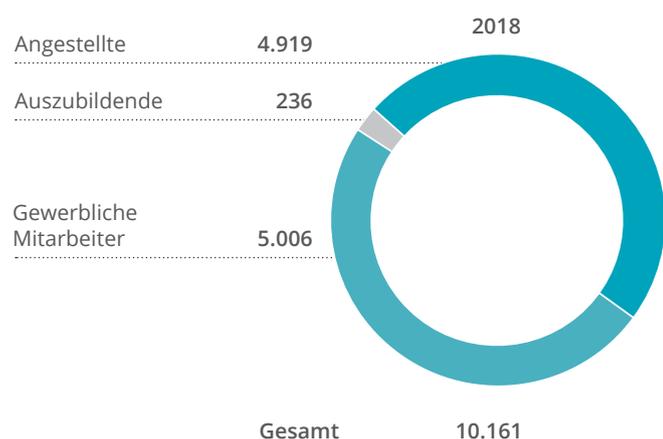
14 Materialaufwand

Der Materialaufwand betrug 1.876.310 T € (i. Vj. 1.784.341 T €), wovon 810.679 T € (i. Vj. 788.286 T €) für Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe und Waren und 84.868 T € (i. Vj. 83.028 T €) für bezogene Leistungen aufgewandt wurden. Zusätzlich enthält der Materialaufwand insbesondere Refinanzierungskosten aus dem Bank- und Leasinggeschäft, Einstandskosten für Mietkaufobjekte, den Aufwand für Ausgangsfrachten, abgegangene Restbuchwerte der verkauften Leasinggegenstände, Energieaufwand sowie Vermittlungsprovisionen aus dem Bank- und Leasinggeschäft.

15 Personalaufwand

in T €	2018	2017
Löhne und Gehälter	422.694	402.402
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	86.775	84.946
Aufwendungen für Altersversorgung	13.842	3.948
	523.311	491.296

Durchschnittlich waren während des Geschäftsjahres an Mitarbeitern beschäftigt:



Die Organbezüge für den Verwaltungsrat betragen im Berichtsjahr 0,9 Mio. € (i. Vj. 0,9 Mio. €). Die Rückstellungen für Pensionen ehemaliger Vorstände bzw. deren Hinterbliebenen beliefen sich auf 42,3 Mio. € (i. Vj. 27,3 Mio. €). Für Bezüge und Pensionen wurden an ehemalige Vorstandsmitglieder bzw. deren Hinterbliebenen 1,6 Mio. € (i. Vj. 1,3 Mio. €) gezahlt.

Auf die Angabe der Gesamtbezüge des Vorstandes wird gemäß § 314 Abs. 3 i.V.m § 286 Abs. 4 HGB verzichtet.

16 Sonstige betriebliche Aufwendungen

Der Posten Sonstige betriebliche Aufwendungen umfasst unter anderem Instandhaltungsaufwendungen (83.097 T €), externe Dienstleistungen (74.415 T €), Werbung (66.645 T €) sowie Leasing- und Mietaufwendungen (40.789 T €). Darüber hinaus sind Aufwendungen aus Wertberichtigungen auf Forderungen (26.497 T €), Versicherungsaufwendungen (13.201 T €) und Kursverluste (7.813 T €, i. Vj. 11.054 T €) enthalten. Außerdem werden in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen sonstige Steuern in Höhe von 7.452 T € (i. Vj. 10.135 T €) ausgewiesen.

Die aperiodischen Aufwendungen betragen insgesamt 27.974 T € (für Wertberichtigungen auf Forderungen und für Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen).

Das inländische Gesamthonorar an den Konzernabschlussprüfer PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft betrug im Berichtsjahr 2.693 T €. Davon betrafen das Honorar für Abschlussprüfungsleistungen 2.038 T €, für Steuerberatungsleistungen 243 T €, für andere Bestätigungsleistungen 215 T € und für sonstige Leistungen 197 T €.

17 Beteiligungsergebnis

in T €	2018	2017
Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	231	253
Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen	10	16
	221	237
Erträge aus Verbundenen Unternehmen	1.162	957
Aufwendungen aus Verbundenen Unternehmen	245	216
	917	741
Erträge aus Assoziierten at-equity Unternehmen	11.691	11.101
Aufwendungen aus Assoziierten at-equity Unternehmen	-	240
	11.691	10.861
Erträge aus Sonstigen assoziierten Unternehmen und Sonstigen Beteiligungen	4.433	17.544
Aufwendungen aus Sonstigen assoziierten Unternehmen und Sonstigen Beteiligungen	62	184
	4.371	17.360
	17.200	29.199

Das Ergebnis aus Assoziierten at-equity Unternehmen entspricht grundsätzlich dem Konzernanteil am Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag dieser Unternehmen. Hierin ist auch die Eliminierung von Zwischenergebnissen berücksichtigt.

18 Zinsergebnis

in T €	2018	2017
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens (davon aus Verbundenen Unternehmen)	407 (22)	453 (22)
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge (davon aus Verbundenen Unternehmen)	4.534 (216)	2.333 (326)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen (davon aus Verbundenen Unternehmen)	15.609 (59)	11.635 (88)
	- 10.668	- 8.849

Im Zinsergebnis sind Aufwendungen aus der Aufzinsung von Rückstellungen in Höhe von 9.471 T € (i. Vj. 7.695 T €) sowie Erträge aus der Abzinsung von Rückstellungen in Höhe von 2.960 T € (i. Vj. 588 T €) enthalten. Zinserträge (23 T €) aus Deckungsvermögen wurden mit den Aufwendungen aus der Aufzinsung verrechnet.

19 Steuern vom Einkommen und Ertrag

Bei den Steuern vom Einkommen und Ertrag handelt es sich im Wesentlichen um in- und ausländische Körperschaftsteuer sowie inländische Gewerbeertragsteuer. Darüber hinaus ist in der Position ein latenter Steuerertrag in Höhe von 3.478 T € (i. Vj. latenter Steueraufwand von 369 T €) enthalten.

20 Erträge und Aufwendungen von außergewöhnlicher Größenordnung oder außergewöhnlicher Bedeutung

Im Geschäftsjahr sind Aufwendungen von außergewöhnlicher Größenordnung und außergewöhnlicher Bedeutung von 10.127 T € entstanden. Diese resultieren aus der geplanten Schließung der Moselschiefer-Lagerstätten in Mayen.

Anteilsbesitzliste zum 31.12.2018

1. Verbundene konsolidierte Unternehmen

Baustoffe Natursteine	Sitz	Anteil in %
Basalt-Actien-Gesellschaft	Linz am Rhein	100
AK Asphaltmischwerke Kaiserslautern GmbH	Ramstein-Miesenbach	75
Allgemeine Baustoff-Handels-Contor GmbH	Erfurt	100
AMB Asphalt-Mischwerk Bischofsheim GmbH & Co. KG	Bischofsheim	80
AME Asphalt-Mischwerk Eging GmbH	Eging am See	82
AML-Asphaltmischwerke GmbH Leipzig	Taucha	80
AMM Asphalt-Mischwerke Münsterland GmbH & Co.KG	Cappeln	100
AMW Asphalt-Mischwerke Würzburg GmbH & Co. KG	Würzburg	87
AO KP-Gabbro	Petrazavodsk, Russische Föderation	100
Asphalt Mischwerk Oyle GmbH & Co. Straßenbaumaterial KG	Oyle	76
Asphalt-Mischwerke Osnabrück GmbH. & Co.KG.	Osnabrück	53
Asphalt-Mischwerke Rhein-Pfalz GmbH & Co. KG	Albersweiler	52
Atlas Industriebeteiligungsgesellschaft mbH	Linz am Rhein	83
AWE Asphaltmischwerk GmbH	Cappeln-Nutteln	77
AWE Asphaltmischwerk Walschleben GmbH & Co. KG	Walschleben	80
BASALT CZ s.r.o.	Zábrušany, Tschechien	100
Basalt Eastern Europe GmbH	Linz am Rhein	100
Basalt International GmbH	Linz am Rhein	100
Basalt Minerals GmbH	Linz am Rhein	100
Basalt s.r.o.	Zábrušany, Tschechien	97
BASALTKER Építőanyag Kereskedelmi Kft.	Uzsa, Ungarn	100
Basalt-Középkő Kőbányák Kft.	Uzsa, Ungarn	75
Basalt-Union Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Linz am Rhein	76
Basaltwerk Pechbrunn, Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Pechbrunn	76
Bayerische Asphaltmischwerke GmbH & Co. Kommanditgesellschaft für Straßenbaustoffe	Hofolding	52
Bergisch-Westerwälder Hartsteinwerke, Zweigniederlassung der Basalt-Actien-Gesellschaft	Linz am Rhein	100
Bitumina Handel GmbH & Co. KG	Linz am Rhein	100
Bitumina Spedition GmbH & Co. KG	Linz am Rhein	100
BMH – Basalt- und Mischwerk Herschbach GmbH & Co. Kommanditgesellschaft	Herschbach	51
BORNIT-Werk Aschenborn GmbH	Zwickau	62
BVG Baustoff-Vertriebs-Gesellschaft mbH & Co. KG	Kirn	100
BWH Basaltwerk Mittelherwigsdorf GmbH & Co. KG	Mittelherwigsdorf	51
DEUMA Mischwerke GmbH & Co. KG	Taucha	70
DEUTAG Nord Zweigniederlassung der Basalt-Actien-Gesellschaft	Hannover	100

Baustoffe**Natursteine**

	Sitz	Anteil in %
DEUTAG Ost Zweigniederlassung der Basalt-Actien-Gesellschaft	Berlin	100
DEUTAG West Zweigniederlassung der Basalt-Actien-Gesellschaft	Duisburg	100
Diabaswerk Hirzenhain GmbH & Co. KG	Linz am Rhein	55
Diabaswerk Nesselgrund GmbH & Co. KG	Floh-Seligenthal	80
Dortmunder Gussasphalt GmbH & Co. KG	Dortmund	70
Ems-jade-Mischwerke GmbH KG. für Straßenbaustoffe	Cappeln	81
GAB Gesellschaft zur Aufbereitung von Baustoffen mbH	Berlin	100
GBH-Gesellschaft für Baustoff-Aufbereitung und Handel mit beschränkter Haftung	Brunnthäl	100
GbR Asphaltmischwerk Karlsruhe	Karlsruhe	75
H+W Mischwerke GmbH & Co. KG	Berlin	100
Hansa-Asphaltmischwerke GmbH & Co. Kommanditgesellschaft für Straßenbaustoffe	Dortmund	100
Hartsteinwerke Bayern-Mitteldeutschland Zweigniederlassung der Basalt-Actien-Gesellschaft	Erfurt	100
Hollweg, Kumpers & Comp., Zweigniederlassung der Basalt-Actien-Gesellschaft	Rheine	100
HWR Hartsteinwerk Rattenberg GmbH	Brunnthäl	100
Isolierzeugnisse Großröhrsdorf GmbH	Großröhrsdorf	100
Kopalnie Surowców Skalnych w Bartnicy Sp. z o.o.	Świerki, Polen	100
Mischwerke Lautzenbrücken GmbH & Co. KG	Lautzenbrücken	100
Norddeutsche Naturstein GmbH	Flechtingen	100
ODRA-ASFALT Sp. z o.o.	Szczecin, Polen	67
OOO "Basalt"	St. Petersburg, Russische Föderation	100
OOO "Karjer Sheleiki"	Podporozhskiy rajon, Russische Föderation	100
Porphyrwerke Weinheim-Schriesheim Aktiengesellschaft	Weinheim	100
Sauerländer Asphaltmischwerke GmbH. & Co., Kommanditgesellschaft	Brilon	73
Schweden Splitt AB	Karlshamn, Schweden	100
Śląskie Kruszywa Naturalne Sp. z o.o.	Krapkowice, Polen	100
Südhessische Asphalt-Mischwerke GmbH & Co. KG für Straßenbaustoffe	Hanau	76
Südwestdeutsche Hartsteinwerke Zweigniederlassung der Basalt-Actien-Gesellschaft	Kirn	100
SWA Südwest Asphalt GmbH & Co. KG	Iffezheim	65
T E W E Bauchemiegesellschaft mbH	Vierlinden	100
TOV Vyrivskij Karjer	Granitne, Ukraine	100
V D Mischwerk und Recycling GmbH.	Offenburg	100
Werhahn & Nauen SE & Co. OHG	Neuss	100
Westdeutsche Grauwacke-Union Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Linz am Rhein	100
Wm. Hilgers GmbH & Co. KG	Düsseldorf	100

Baustoffe**Schiefer**

	Sitz	Anteil in %
Rathscheck Schiefer und Dach-Systeme Zweigniederlassung der Wilh. Werhahn KG in Neuss	Mayen	100
Canteras Fernandez S.L. Elaboracion S.COM	El Barco, Spanien	100
Canteras Fernandez S.L. Explotación S.Com.	El Barco, Spanien	100
Canteras Fernandez S.L. Extracción S.COM	El Barco, Spanien	100
Castrelos Elaboración S.L.S.COM.	El Barco, Spanien	100
I.B. Rathscheck Söhne KG Moselschiefer-Bergwerke	Mayen	100
North American Slate LLC	Dover, USA	100
Werhahn International Schiefer GmbH	Mayen	100
Werhahn International Schiefer GmbH Sucursal en España	El Barco, Spanien	100

Konsumgüter**Zwilling Küche**

	Sitz	Anteil in %
ZWILLING J. A. Henckels Aktiengesellschaft	Solingen	100
Ballarini Paolo & Figli S.p.A.	Rivarolo Mantovano, Italien	100
Compagnie de la Fecht et du Goût SAS	Merville, Frankreich	100
Demeyere G.C.V.	Herentals, Belgien	100
Demeyere Zwilling Nederland B.V.	Roermond, Niederlande	100
JV ZWILLING-RM GmbH	Solingen	70
OOO "ZWILLING J.A. HENCKELS Rus"	Moskau, Russische Föderation	100
Staub Fonderie SARL	Merville, Frankreich	100
ZWILLING Belgien GmbH	Solingen	100
Zwilling Demeyere Belgium BVBA	Herentals, Belgien	100
ZWILLING International GmbH	Solingen	100
ZWILLING J A Henckels MUTFAK VE GÜZELLİK ÜRÜNLERİ LİMİTED ŞİRKETİ	Istanbul, Türkei	100
ZWILLING J.A. HENCKELS (UK) Limited	Hitchin, Großbritannien	100
ZWILLING J.A. HENCKELS Brasil Produtos de Cozinha e Beleza Ltda.	São Paulo, Brasilien	100
ZWILLING J.A. HENCKELS Canada Ltd.	Markham, Kanada	100
ZWILLING J.A. Henckels Deutschland GmbH	Solingen	100
ZWILLING J.A. HENCKELS Iberia S.A.	Cornellá de Llobregat, Spanien	100
ZWILLING J.A. HENCKELS Italia S.r.l.	Mailand, Italien	100
ZWILLING J.A. HENCKELS Japan Ltd.	Seki-shi, Japan	100
ZWILLING J.A. HENCKELS Kitchenware (Shanghai) Ltd.	Shanghai, China	70
ZWILLING J.A. HENCKELS LLC	Wilmington, USA	100
ZWILLING J.A. Henckels Retail GmbH	Solingen	100

Konsumgüter			Anteil in %
Zwilling Küche		Sitz	
ZWILLING J.A. HENCKELS Scandinavia A/S		Ballerup, Dänemark	100
ZWILLING J.A. HENCKELS Shanghai Ltd.		Shanghai, China	70
ZWILLING J.A. HENCKELS Taiwan Ltd.		Taipei, Taiwan	100
ZWILLING Kitchen India Pvt. Ltd.		Chennai, Indien	80
Zwilling Minority GmbH		Solingen	100
ZWILLING STAUB FRANCE SAS		Paris, Frankreich	100

Konsumgüter			Anteil in %
Zwilling Beauty Group		Sitz	
ZWILLING Beauty Group GmbH		Solingen	100
Ital Beauty Nippers (India) Pvt. Ltd.		Puducherry, Indien	80
Personal Care International Ltd.		Hongkong, China	100
QVS Global Americas, Inc.		Sarasota, USA	100
QVS Global China		Dongguan, China	100
QVS Global COE Pty. Ltd.		South Melbourne, Australien	100
QVS Global HK Ltd.		Hongkong, China	100
QVS Global UK Ltd.		Nottingham, Großbritannien	75
Tweezerman (India) Pvt. Ltd.		Puducherry, Indien	80
Tweezerman International, LLC		Wilmington, USA	100
Tweezerman Minority LLC		Wilmington, USA	100
Zwilling Beauty Trading (Shenzhen) Ltd.		Shenzhen, China	100

Konsumgüter			Anteil in %
Friseurbedarf Jaguar/Tondeo		Sitz	
United Salon Technologies GmbH		Solingen	100

Finanzdienstleistungen**abcfinance**

	Sitz	Anteil in %
abcfinance GmbH	Köln	100
abc Holding GmbH	Neuss	100
abc SME Lease Germany SA	Luxemburg, Luxemburg	0
abcbank GmbH	Köln	100
abcfinance B.V.	Eindhoven, Niederlande	100
abcfinance CF B.V.	Eindhoven, Niederlande	70
abcfinance GmbH	Wien, Österreich	100
C.O.I.N. Lease + Rent Leasing und Miete GmbH	Köln	100
debcash Forderungsmanagement GmbH	Köln	100
DeTeWe Finance GmbH	Köln	100
Dresdner Factoring AG	Köln	100
ETL Leasing GmbH & Co. KG	Dortmund	51
ETL Leasing Verwaltungsgesellschaft mbH	Dortmund	51
G.R. Factoring GmbH	Langenfeld	100
Hako Finance GmbH	Köln	100
milon financial services GmbH	Köln	69
Schneiderei Finance GmbH	Köln	100

Finanzdienstleistungen**Bank11**

	Sitz	Anteil in %
Bank11 für Privatkunden und Handel GmbH	Neuss	100
Bank11 Holding GmbH	Neuss	100
RevoCar 2016 UG (haftungsbeschränkt)	Frankfurt am Main	0
RevoCar 2017 UG (haftungsbeschränkt)	Frankfurt am Main	0
RevoCar 2018 UG (haftungsbeschränkt)	Frankfurt am Main	0

Sonstige

	Sitz	Anteil in %
Wilh. Werhahn KG	Neuss	
abcfinlab GmbH	Köln	100
Bankhaus Werhahn GmbH	Neuss	100
Bl Bakery Ingredients Holding GmbH	Neuss	100
Charlie Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
Delta Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
Golf Acquisition GmbH	Neuss	100
Stuart VV GmbH	Monheim am Rhein	100
Werhahn Beteiligungs- und Projektgesellschaft mbH	Neuss	100
Werhahn Industrieholding SE	Neuss	100

Sonstige	Sitz	Anteil in %
Wilh. Werhahn KG Zweigniederlassung Haus & Grund	Neuss	100
WW Achtzehnte Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
WW Dreizehnte Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
WW Elfte Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
WW Fünfzehnte Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
WW Holding KG	Neuss	100
WW Neunte Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
WW Sechzehnte Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
WW Siebte Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
WW Siebzehnte Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
WW Vierzehnte Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
WW Zehnte Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
Yareto GmbH	Neuss	100
Zweite Werhahn Projekte GmbH	Neuss	100

2. Assoziierte at-equity Unternehmen

	Sitz	Anteil in %
AEL-Abfallentsorgungsanlage Lösenbach GmbH	Lüdenscheid	49
amb Asphalt- und Bitumen-Mischwerke GmbH	Augsburg	50
AMH Asphaltmischwerk Hauneck GmbH & Co. KG	Hauneck	50
AMK Asphalt-Mischwerk Kirchheimbolanden GmbH & Co. KG	Kirchheimbolanden	50
AMK Asphalt-Mischwerke Kraichgau GmbH	Gemmingen	45
AMM Asphalt-Mischwerke-Mosel GmbH & Co.KG	Neumagen-Dhron	50
Arcos Hermanos S.A.	Albacete, Spanien	49
DAM Deutzer Asphaltmischwerke GmbH & Co. KG	Köln	60
DWA Donau-Wald Asphaltmischwerke GmbH & Co. KG	Plattling	50
H&B Grundstoffen C.V.	Capelle aan den IJssel, Niederlande	48
Natursteinwerke im Nordschwarzwald NSN GmbH & Co.KG	Mühlacker-Enzberg	50
NHB Nahe-Hunsrück Baustoffe GmbH & Co. KG	Kirn	50
Rheinische Provinzial-Basalt- und Lavawerke GmbH & Co. oHG	Sinzig	50
Trapobet Transportbeton GmbH Kaiserslautern Kommanditgesellschaft	Kaiserslautern	50
VAMA Vereinigte-Asphalt-Mischwerke Aachen GmbH & Co. Kommanditgesellschaft	Alsdorf	45

3. Verbundene nicht konsolidierte Unternehmen

	Sitz	Anteil in %
AML Asphaltmischwerk Langenthal GmbH & Co. KG	Langenthal	70
AML Asphaltmischwerk Langenthal Verwaltungs-GmbH	Langenthal	70
AMW Asphalt-Mischwerke Würzburg Verwaltungs-GmbH	Würzburg	87
Asphalt – Mischwerke Rhein-Pfalz Beteiligungs-GmbH	Albersweiler	52
Asphalt Mischwerk Oyle GmbH	Oyle	76
Asphalt-Mischwerk Bischofsheim Verwaltung GmbH	Bischofsheim	86
Asphaltmischwerk Wildbergerhütte GmbH	Wildbergerhütte, Reichshof	100
Asphalt-Mischwerke Münsterland Verwaltungs-GmbH	Ladbergen	100
AWE Asphaltmischwerk Walschleben Verwaltung GmbH	Walschleben	80
B V G Baustoff-Vertriebs- u. Verwaltungsgesellschaft mbH	Kirn	100
Ballarini North America Inc.	Horsham, USA	100
Basalt NV	Schiedam, Niederlande	100
Basalt Ukraine TOV	Kiew, Ukraine	100
Basalt- und Mischwerk Herschbach GmbH	Herschbach	51
Bayerische Asphaltmischwerke Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Hofolding	52
Beteiligungsgesellschaft Asphalt-Mischwerke Osnabrück mit beschränkter Haftung	Osnabrück	53
Bitumina Handel Verwaltungs GmbH	Linz am Rhein	100
Bitumina Spedition Verwaltungs GmbH	Linz am Rhein	100
BRP-Baustoffaufbereitungs- und Recycling-Gesellschaft in Pforzheim mbH	Pforzheim	100
BWH Basaltwerk Mittelherwigsdorf Verwaltungs-GmbH	Mittelherwigsdorf	51
Canteras Fernandez S.L.	El Barco, Spanien	100
Canteras Fernandez S.L. Geologia S.COM	El Barco, Spanien	75
Castrelos Elaboración S.L.	El Barco, Spanien	100
DEUMA Beteiligungs-GmbH	Taucha	70
DEUTAG Verwaltung GmbH	Linz am Rhein	100
Diabaswerk Hirzenhain Verwaltungs-GmbH	Linz am Rhein	55
Diabaswerk Nesselgrund Verwaltungs-GmbH	Floh-Seligenthal	80
Dortmunder Gußasphalt Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Dortmund	70
Dritte Werhahn Projekte GmbH	Neuss	100
Ems-Jade-Mischwerke GmbH	Cappeln	81
Fünfte Werhahn Beteiligungen GmbH	Neuss	100
GfR-Gesellschaft für Rekultivierung mbH	Linz am Rhein	78
H + W Mischwerke Verwaltungs GmbH	Berlin	100
Hansa-Asphaltmischwerke Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Dortmund	100
Hessentor Gesellschaft für Unternehmensbeteiligungen mbH	Neuss	100
Hilgers Beteiligungsgesellschaft mbH	Düsseldorf	100

	Sitz	Anteil in %
Inn-Asphalt-Mischwerke GmbH.	Nußdorf am Inn	75
Jaguar Japan Inc.	Seki-shi, Japan	100
LAJTA-KAVICS Bányászati Kft.	Darnózseli, Ungarn	100
Marsdorfer Asphaltwerke Gesellschaft mit beschränkter Haftung i. L.	Linz am Rhein	57
MAW-Marsdorfer Asphaltwerke Gesellschaft mit beschränkter Haftung & Co. Kommanditgesellschaft i. L.	Linz am Rhein	57
Mischwerke Lautzenbrücken Verwaltungsgesellschaft mbH	Lautzenbrücken	100
Mischwerke Mühlhausen GmbH	Mühlhausen	76
Mühle Cottbus GmbH	Neuss	100
Norddeutsche Naturstein Rail GmbH	Flechtingen	100
Obertor Immobilien GmbH	Neuss	100
OOO "Basalt Management"	St. Petersburg, Russische Föderation	100
Rathscheck Schiefer und Dach-Systeme Verwaltungs GmbH	Mayen	100
Rheintor Immobilienholding GmbH	Neuss	100
Sauerländer Asphaltmischwerke GmbH	Brilon	72
Secato Style GmbH	Solingen	100
Senftenberger Kohlenwerke GmbH	Neuss	100
Stephan Beratungs-GmbH	Linz am Rhein	70
Stichting Derdengelden ABC finance	Eindhoven, Niederlande	0
Südhessische Asphalt-Mischwerke Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Hanau	76
Südwest Asphalt Verwaltungs GmbH	Iffezheim	65
TEBI Asphalt-Baustoffe GmbH & Co. Kommanditgesellschaft	Höxter-Bosseborn	100
TEBI Asphalt-Baustoffe Verwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung	Höxter-Bosseborn	100
Thaler Baustoff-Betriebe Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Falkenstein/Harz	100
Verwaltungsgesellschaft Wilh. Werhahn mit beschränkter Haftung	Neuss	100
VV Eins Verwaltungs-GmbH i.L.	Neuss	100
WAW Asphalt GmbH	Linz am Rhein	100
Werhahn Bakery Products Holding GmbH i. L.	Neuss	100
Werhahn Flour Mills GmbH	Neuss	100
WMW GmbH	Linz am Rhein	100
ZWILLING Cooking Studio LLC	Wilmington, USA	100
ZWILLING Cooking Studio Minority LLC	Wilmington, USA	100
ZWILLING J.A. HENCKELS (Vietnam) Ltd.	Ho Chi Minh City, Vietnam	100
ZWILLING J.A. Henckels Austria GmbH	Parndorf, Österreich	100
ZWILLING J.A. Henckels Ireland Ltd.	Dublin, Irland	100
ZWILLING J.A. Henckels Portugal, Lda.	Alcochete, Portugal	100
ZWILLING J.A. HENCKELS Sales Europe GmbH	Solingen	100
ZWILLING J.A. Henckels Schweiz AG	Zürich, Schweiz	100

4. Sonstige assoziierte Unternehmen

	Sitz	Anteil in %
„RKS“ Kies- und Splittwerke Eckelsheim GmbH & Co. KG	Eckelsheim	50
„RKS“ Kies- und Splittwerke GmbH	Eckelsheim	50
Adrian Basalt GmbH & Co. KG	Enspel	50
Adrian Basalt Verwaltungsgesellschaft mbH	Enspel	50
AMH Asphaltmischwerk Hauneck Verwaltungs GmbH	Hauneck	50
AMH Asphaltmischwerk Hellweg Gesellschaft mit beschränkter Haftung i. L.	Erwitte	50
AMK Asphalt-Mischwerk Kirchheimbolanden Verwaltungs-GmbH	Kirchheimbolanden	50
AMM Asphalt-Mischwerke-Mosel Verwaltungs-GmbH	Neumagen-Dhron	50
BW Baustoffkontor Wiesbaden GmbH & Co. KG	Wiesbaden	50
BW Baustoffkontor Wiesbaden Verwaltungs-GmbH	Wiesbaden	50
DAM Deutzer Asphaltmischwerke Verwaltungs-GmbH	Köln	60
DWA Donau-Wald Asphaltmischwerke Verwaltungs- GmbH	Plattling	50
H&B Grundstoffen B.V.	Capelle aan den IJssel, Niederlande	50
Herbert Willersinn Steinbruch-Verwaltungs GmbH	Heiðheim	50
Herkenrath Beteiligungsgesellschaft mbH	Solingen	24
Hugo Herkenrath GmbH & Co. KG	Solingen	24
J. u. G. Giro Nachf. Willersinn GmbH & Co KG Steinbruchbetrieb	Bolanden	50
Natursteinwerke im Nordschwarzwald NSN Verwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung	Mühlacker	50
NHB Nahe-Hunsrück Baustoffe und Verwaltungsgesellschaft mbH	Kirn	50
Plattform Dach.de Gesellschaft des bürgerlichen Rechts	Hamburg	20
Rheinische Provinzial-Basalt- und Lavawerke Verwaltungs-GmbH	Sinzig	50
SC Diabas Bata s.r.l.	Timisoara, Rumänien	50
Schillathöhle GmbH	Hessisch Oldendorf-Langefeld	49
Schuhmacher & Heuser GmbH	Katzenelnbogen	50
STA Asphaltmischwerk Strahlungen GmbH	Strahlungen	25
Steinbruch Breidenbach Verfüllungsgesellschaft mbH	Breidenbach	50
Steinbruch Spittergrund GmbH	Erfurt	50
Südharz-Asphalt GmbH & Co. KG i.L.	Bad Harzburg	38
Südharz-Asphalt Verwaltungsgesellschaft mbH i.L.	Herzberg am Harz	38
VAMA Vereinigte-Asphalt-Mischwerke Aachen, Verwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung	Alsdorf	45
Verwaltungsgesellschaft mit beschränkter Haftung TRAPOBET Transportbeton Kaiserslautern	Kaiserslautern	50

5. Sonstige Beteiligungen

	Sitz	Anteil in %	Eigenkapital in T €	Jahresergebnis in T €
AME Asphalt-Mischwerke Eifel GmbH & Co. KG	Sinzig	33	465 ¹	201 ¹
Asphalt-Mischwerke Eifel Verwaltungsgesellschaft mbH	Sinzig	33	39 ¹	2 ¹
Cuciniale GmbH	Lindau	25	1.391	- 754
DEBUS Naturstein GmbH & Co. KG	Untersiemau	49	1.924 ¹	599 ¹
Debus Naturstein Verwaltungs-GmbH	Untersiemau	49	29 ¹	3 ¹
Escombrera Sobredo S.L.	Carballeda de Valdeorras, Spanien	22	107 ¹	29 ¹
Hartsteinwerke Burgk GmbH & Co. OHG	Schleiz	27	3.851 ¹	407 ¹
HWB Hartsteinwerke Burgk Verwaltungs-GmbH	Schleiz	27	68 ¹	2 ¹
INTERASPHALT Sp. z o.o.	Obornik, Polen	48	766 ¹	8 ¹
ThyssenKrupp MillServices & Systems GmbH	Duisburg	32	39.868	3.293

¹Angaben aus Vorjahren

Für weitere Gesellschaften wurde die Befreiungsvorschrift des § 313 Abs. 3 S. 1 HGB in Anspruch genommen.

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung wird nach DRS 21 erstellt und zeigt, wie sich der Finanzmittelbestand der Werhahn-Gruppe während des Berichtsjahres durch Mittelzu- und -abflüsse verändert hat. Das Mindestgliederungsschema ist um Positionen des Finanzdienstleistungsgeschäfts erweitert.

Zu den Verfügungsbeschränkungen innerhalb des Finanzmittelfonds verweisen wir auf Tz. 6 des Konzernanhangs.

Nachfolgend eine Kurzdarstellung der Kapitalflussrechnung:

in T €	2018	2017
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	173.796	117.801
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	- 135.483	34.908
Free Cashflow	38.313	152.709
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	- 47.656	- 68.920
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	- 9.343	83.789
Sonstige Veränderung des Finanzmittelfonds	- 299	- 5.547
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	513.850	435.608
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	504.208	513.850

Sonstige Angaben

Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen erfolgen grundsätzlich zu marktüblichen Bedingungen. Für Mitarbeiter und Gesellschafter bestehen in wenigen Geschäftsbereichen standardisierte Rabatte auf spezifische Werhahn-Produkte. Die Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen resultieren im Wesentlichen aus dem normalen Lieferungs- und Leistungsaustausch.

Nachtragsbericht

Nach dem Bilanzstichtag sind in den Unternehmen der Werhahn-Gruppe keine Ereignisse eingetreten, von denen eine wesentliche Bedeutung für die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Werhahn-Gruppe erwartet wird.

Nicht in der Konzernbilanz enthaltene Geschäfte

in T €	2018	2017
Verbindlichkeiten aus der Begebung und Übertragung von Wechseln	73	135
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften (davon gegenüber Verbundenen Unternehmen) (davon gegenüber Assoziierten Unternehmen)	4.013 (418) (1.541)	4.160 (418) (1.651)
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	865	908
Verpflichtungen aus Bestellobligo (davon gegenüber Assoziierten Unternehmen)	146.899 (200)	146.858 (567)
Barwert langfristiger Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen (davon gegenüber Verbundenen Unternehmen)	102.864 (236)	108.929 (686)
Verpflichtungen aus Kreditzusagen	199.060	173.789
Sonstige finanzielle Verpflichtungen (davon gegenüber Verbundenen Unternehmen) (davon gegenüber Assoziierten Unternehmen)	14.470 (3.252) (196)	18.928 (2.946) (165)

Über die dargestellten Haftungsverhältnisse und Sonstigen finanziellen Verpflichtungen hinausgehende außerbilanzielle Geschäfte, die für die Beurteilung der Finanzlage des Konzerns erforderlich sind, bestehen nicht. Für alle erkennbaren Risiken aus Inanspruchnahme von Bürgschaften sind ausreichend Rückstellungen gebildet worden. Darüber hinaus wird aufgrund der positiven Wirtschaftssituation der Gesellschaften mit keiner Inanspruchnahme gerechnet.

Derivative Finanzinstrumente

Bewertungseinheiten wurden in der Werhahn-Gruppe gemäß § 254 HGB gebildet. Wertänderungen von Grund- und Sicherungsgeschäften werden unter Anwendung der Einfrierungsmethode nicht bilanziert. Die Beurteilung der Effektivität der Bewertungseinheiten erfolgt über die Critical Terms Match-Methode und wird zu jedem Bilanzstichtag prospektiv festgestellt. Derivative Finanzinstrumente werden nach der Mark-to-Market-Methode bewertet.

Zur Refinanzierung ausländischer Tochtergesellschaften werden Fremdwährungsdarlehen in lokaler Währung vergeben. Das aus Konzernsicht resultierende Währungsrisiko aus Tilgungs- und Zinszahlungen wird über Devisentermingeschäfte abgesichert. Devisentermingeschäfte werden auch zur Absicherung des Währungsrisikos aus bereits kontrahierten Beschaffungsgeschäften in fremder Währung eingesetzt. Dabei handelt es sich jeweils um Micro Hedges mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Die routinemäßige Beschaffung von Waren des operativen Geschäfts in Fremdwährung wird für einen bestimmten Zeitraum im Voraus geplant. Die sich aus diesen mit hoher Wahrscheinlichkeit erwarteten Transaktionen ergebende Nettofremdwährungsposition wird im Rahmen von Portfolio-Hedges ebenfalls gegen Währungsrisiken abgesichert.

Für den Produktionsprozess benötigte Rohstoffe für abgeschlossene Absatzgeschäfte werden über physische Lieferkontrakte auf Termin beschafft. Soweit die Lieferkontrakte variable Preise aufweisen, werden zur Vermeidung von Preisrisiken aus diesen Geschäften Commodity Swaps eingesetzt. Dabei handelt es sich überwiegend um Portfolio-Hedges mit Restlaufzeiten von bis zu drei Jahren.

Im Rahmen einer Verbriefungstransaktion emittierte eine Zweckgesellschaft variabel verzinsten Anleihen zur Refinanzierung eines festverzinslichen Kreditportfolios. Zur Begrenzung des Zinsänderungsrisikos wurde ein amortisierender Zinsswap mit einer Restlaufzeit von vier Jahren als Micro Hedge abgeschlossen.

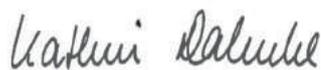
Sowohl bei den Micro als auch Portfolio-Hedges werden die Grundgeschäfte zu 100 % abgesichert.

Die nachfolgend genannten Grundgeschäfte sind in Bewertungseinheiten einbezogen:

Art des Grundgeschäfts	Art des abgesicherten Risikos	Abgesicherter Betrag des Grundgeschäfts in T€ (Buchwert, erwarteter Wert)	Abgesichertes Risiko in T €	Positive Zeitwerte in T €	Negative Zeitwerte in T €
Konzerninterne Refinanzierung	Währungsrisiko	132.498	5.287	124	- 5.163
Mit hoher Wahrscheinlichkeit erwartete Transaktionen	Währungsrisiko	45.130	804	471	- 333
Schwebende Geschäfte	Beschaffungspreisrisiken	14.876	2.660	88	- 2.572
Variabel verzinsten Anleihen	Zinsänderungsrisiko	270.826	963	-	- 963

Neuss, 12. April 2019

Wilh. Werhahn KG



Kathrin Dahnke



Paolo Dell' Antonio

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Wilh. Werhahn KG, Neuss

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Wilh. Werhahn KG, Neuss, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2018, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, dem Konzerneigenkapitalspiegel und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 sowie dem Konzernanhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Wilh. Werhahn KG, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den nach § 13 PubliG anzuwendenden deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2018 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 14 PubliG unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich.

Die sonstigen Informationen umfassen den von uns vor Datum dieses Bestätigungsvermerks erlangten Geschäftsbericht – ohne weitergehende Querverweise auf externe Informationen –, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses, des geprüften Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zum Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den nach § 13 PubLG anzuwendenden deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Überein-

stimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 14 PubliG unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutende Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu

dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Düsseldorf, den 12. April 2019

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Uwe Rittmann
Wirtschaftsprüfer

ppa. Sebastian Lelgemann
Wirtschaftsprüfer

Anschriften

Natursteine

Basalt-Actien-Gesellschaft
Linzhausenstraße 20, 53545 Linz am Rhein
Tel.: 02644 563-0
Fax: 02644 563-165
E-Mail: info@basalt.de
www.basalt.de

Schiefer

Rathscheck Schiefer und Dach-Systeme
ZN der Wilh. Werhahn KG
St.-Barbara-Straße 3, 56727 Mayen-Katzenberg
Tel.: 02651 955-0
Fax: 02651 955-100
E-Mail: info@rathscheck.de
www.rathscheck.de

Zwilling Küche

ZWILLING J.A. Henckels AG
Grünewalder Straße 14-22, 42657 Solingen
Tel.: 0212 882-0
Fax: 0212 882-347
E-Mail: info@zwilling.com
www.zwilling.com

Zwilling Beauty Group

ZWILLING Beauty Group GmbH
Am Schönenkamp 45, 40599 Düsseldorf
Tel.: 0211 5380-3300
Fax: 0211 9991-7937
E-Mail: info@ZwillingBeautyGroup.de
www.zwilling-beauty.com

Geschäftsaktivitäten/Produkte

Produktion und Vertrieb von Zuschlagstoffen aus Naturstein und bituminösem Mischgut, Logistik-Dienstleistungen, Annahme und Recycling von wiederverwertbaren Baurestmassen, Deponierung von inertem Erdaushub

Geschäftsaktivitäten/Produkte

Schiefer für Dach, Fassaden und den Innenbereich, Aufsparrendämmsysteme, Dachwerkzeuge und -geräte

Geschäftsaktivitäten/Produkte

Messer, Scheren, Kochgeschirr, Küchenhelfer, Bestecke

Geschäftsaktivitäten/Produkte

Maniküre, Pediküre, Pinzetten und andere Beauty-Tools

Friseurbedarf Jaguar/Tondeo

United Salon Technologies GmbH
Ketzberger Straße 34, 42653 Solingen
Tel.: 0212 25207-0
Fax: 0212 25207-77
E-Mail: info@ust-germany.com
www.jaguar-solingen.com, www.tondeo.com

Geschäftsaktivitäten/Produkte

Haarscheren, Elektro-Friseurbedarf

abcfinance

abcfinance GmbH
Kamekestraße 2-8, 50672 Köln
Tel.: 0221 57908-0
Fax: 0221 57908-126
E-Mail: info@abcfinance.de
www.abcfinance.de

Geschäftsaktivitäten/Produkte

Leasingfinanzierungen von mobilen Wirtschaftsgütern,
Miet- und Mietkaufverträge, Factoring

Bank11

Bank11 für Privatkunden und Handel GmbH
Hammer Landstraße 91, 41460 Neuss
Tel.: 02131 6098-0
Fax: 02131 6098-133
E-Mail: mail@bank11.de
www.bank11.de

Geschäftsaktivitäten/Produkte

Absatz- und Einkaufsfinanzierung für den mittelständischen Kfz-Handel in Deutschland

Wilh. Werhahn KG

Wilh. Werhahn KG
Königstraße 1
41460 Neuss
Postfach 10 16 38
41416 Neuss

Tel.: 02131 916-0
Fax: 02131 916-400
E-Mail: info@werhahn.de
www.werhahn.de

Impressum

Herausgeber

Wilh. Werhahn KG
Königstraße 1
41460 Neuss

Sprachgebrauch

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in den Texten des Berichts vorwiegend die männliche Sprachform verwendet. Diese schließt die weibliche Sprachform ein.

Rundungshinweis

Bei der Verwendung von gerundeten Beträgen und Prozentangaben können aufgrund kaufmännischer Rundung geringe Abweichungen auftreten.

Produktion

Edelman GmbH, Köln

Druckproduktion

Schmitz druck & medien GmbH + Co. KG, Brüggen

Fotonachweis

Titel: © GettyImages/PeopleImage

Seite 8: Basalt-Actien-Gesellschaft, abcfinance GmbH

Seite 9: ZWILLING J.A. Henckels AG

Seite 10, 11, 12, 18, 19, 21, 26: Thorsten Schmidtkord

Seite 16: Rathscheck Schiefer und Dach-Systeme ZN
der Wilh. Werhahn KG

Seite 20: ZWILLING J.A. Henckels AG

Seite 22/23: © GettyImages/filadendron

Seite 22: © GettyImages/pbombaert

Seite 24: ZWILLING Beauty Group GmbH

Seite 25: United Salon Technologies GmbH

Seite 28/29: abcfinance GmbH

Seite 30/31: Bank11 für Privatkunden und
Handel GmbH

Seite 32/33: © GettyImages/filadendron, Yareto GmbH

Herausgeber

Wilh. Werhahn KG
Königstraße 1
41460 Neuss