Chancen nutzen

Geschäftsbericht 2020

Werhahn

Auf einen Blick

Ausgewählte Kennzahlen

in Mio. €	2016	2017	2018	**2019**	**2020**
Umsatz	3.322	3.383	3.537	3.606	3.726
Ergebnis vor Steuern	162	163	105	116	138
Eigenkapitalquote	28 %	26 %	23 %	21 %	19 %
Eigenkapitalquote ohne Finanzdienstleistungen	71 %	72 %	70 %	67 %	67 %

Umsatz nach Unternehmensbereichen

in Mio. €	2016	2017	2018	**2019**	**2020**
Baustoffe	1.314	1.358	1.450	1.417	1.388
Konsumgüter	849	809	751	741	842
Finanzdienstleistungen	1.108	1.204	1.305	1.431	1.480
Sonstige	68	28	48	37	39
Konsolidierung	– 17	– 16	– 17	– 20	– 23
	3.322	**3.383**	**3.537**	**3.606**	**3.726**

Mitarbeiter nach Unternehmensbereichen

	2016	2017	2018	**2019**	**2020**
Baustoffe	4.385	4.456	4.548	4.530	4.502
Konsumgüter	4.329	4.414	4.371	4.465	4.374
Finanzdienstleistungen	847	923	977	1.044	1.069
Sonstige	271	138	265	174	185
	9.832	**9.931**	**10.161**	**10.213**	**10.130**

Chancen nutzen

Selten zuvor hat es ein Jahr mit so ernsten Herausforderungen gegeben wie 2020. Kein Bereich des Lebens blieb von der Corona-Pandemie unberührt. Für die Werhahn-Gruppe stand zuallererst die Gesundheit ihrer Mitarbeiter im Fokus, dann die finanzielle Stabilität ihrer Unternehmen und zum Dritten die Zukunftssicherheit des Business. Insgesamt haben die Werhahn-Geschäftsbereiche dieses Jahr der Krise gut überstanden. Wie schon so oft in den fast 180 Jahren des Bestehens, haben sich die Vorteile einer Risikostreuung durch Diversifizierung erneut bestätigt, verbunden mit einer soliden Kapitalausstattung und dem Rückhalt durch die Familiengesellschafter.

Die Pandemie war und ist jedoch nicht nur ein Prüfstein für die Widerstandskraft von Werhahn. Sie hat zugleich zahlreiche positive Impulse für die Zukunft gesetzt. So werden die Veränderungen in den Märkten und im Konsumentenverhalten andauern. Das gibt den Werhahn-Unternehmen die Möglichkeit, aus der Stärke der Gruppe heraus, Chancen zu nutzen und beeinflussbare Parameter zu verändern – angetrieben von der weiterhin fortschreitenden Digitalisierung der Arbeitsprozesse und Geschäftsmodelle.

INHALT

Werhahn-Gruppe
36 Unternehmensgrundsätze
37 Verwaltungsrat und Vorstand
38 Bericht des Verwaltungsrats
41 Corporate Governance-Bericht

Konzernlagebericht
48 Vorbemerkung
51 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
56 Geschäftsentwicklung und Ertragslage
60 Unternehmensbereiche
82 Vermögens- und Finanzlage
88 Personal
93 Risikobericht
100 Forschung und Entwicklung
104 Nachhaltigkeit
107 Prognose- und Chancenbericht

Konzernabschluss
112 Konzernbilanz
113 Gewinn- und Verlustrechnung
114 Anlagenspiegel des Konzerns
116 Kapitalflussrechnung des Konzerns
118 Eigenkapitalspiegel des Konzerns
120 Konzernanhang
127 Erläuterungen zur Bilanz
132 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
137 Anteilsbesitzliste
147 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
148 Sonstige Angaben
151 Bestätigungsvermerk

156 **Anschriften**
158 **Impressum**

04
Unternehmensstruktur

06
3 Vorstände 3 Fragen

08
Schlaglichter 2020

14 /// Natursteine
400 Ideen, die die Welt des Bauens verändern

16 /// Schiefer
47,8 Mio. Werbekontakte

20 /// Zwilling Küche
744 Mio. Euro Umsatz

23 /// Zwilling Beauty Group
65 Tage Zusammenhalt im Lockdown

24 /// Friseurbedarf Jaguar/Tondeo
117 % Umsatzplus bei Haarscheren

28 /// abcfinance
5.330 Stunden

30 /// Bank11
11 Erfolge

32 /// Yareto
300 Chancen

Finanzdienstleistungen

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 Absatzfinanzierungen und Versicherungen für dessen Kunden an. Die Bank11direkt GmbH vertreibt über das Internet einfache und günstige Kredit- und Anlageprodukte an Privatkunden.

Baustoffe

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

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.

Konsumgüter

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.

3 FRAGEN 3 VORSTÄNDE

Die Pandemie hat die Wirtschaft weltweit auf eine harte Probe gestellt. Wie ist es der Werhahn-Gruppe bisher gelungen, sicher durch die Krise zu navigieren?

Paolo Dell' Antonio: Die Vielfalt der Unternehmensgruppe, ihre wirtschaftliche Robustheit und der Rückhalt durch die Gesellschafter sind Assets, die ganz besonders in der Krisensituation stabilisierend gewirkt haben. Zudem hat unser Krisenmanagement den Corona-Stresstest mit Bravour bestanden und gruppenweit dafür gesorgt, dass Schutzmaßnahmen schnell umgesetzt wurden und Kommunikation sowie Koordination reibungslos funktioniert haben.

Der allergrößte Effekt aber geht meines Erachtens von dem Zusammenhalt bei Werhahn aus. Die Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aller Geschäfts- und Zentralbereiche, die Herausforderungen anzupacken und zu meistern, war fast mit Händen zu greifen. Zu diesem Engagement kam noch die Bereitschaft, sich schnell und flexibel auf die tiefgreifenden Veränderungen einzustellen, die der Arbeitsalltag durch Corona erfahren hat. Von heute auf morgen waren ganz andere Fähigkeiten und Verhaltensweisen gefordert. Bewährtes neu zu denken und das Handeln entsprechend auszurichten, ist ein Kernziel des Kulturwandels, den wir bei Werhahn vor einiger Zeit initiiert haben. Die Pandemie hat diesen Prozess wie mit Lichtgeschwindigkeit beschleunigt und die Unternehmensgruppe weiter nach vorne getrieben, sodass wir auch in anhaltend schwierigen Zeiten zukunftssicher aufgestellt sind.

Von der klassischen Unternehmensführung in den Remote-Modus. Wie haben Sie diesen Switch bei Werhahn erlebt?

Alexander Boldyreff: Um es kurz zu sagen: Es hat schneller und besser funktioniert, als wir uns das früher vorgestellt haben. Corona hat wie durch ein Vergrößerungsglas aufgezeigt, wo noch Schwachstellen und Versäumnisse liegen. So konnten wir systematisch daran arbeiten und immer besser werden. Binnen kurzem ist Digital zum durchgängigen Standard in der Werhahn-Gruppe geworden. Wir sehen, was dadurch alles möglich ist – mobiles Arbeiten, kontaktlose Team- und Kundenmeetings, elektronischer Datenaustausch, virtuelle Mitarbeiterversammlungen und Vertriebs-Webinare. Wir erleben mehr Agilität und Teamwork, denken und arbeiten in weniger abgegrenzten Einheiten. Das wirkt sich auch auf unser Verständnis von Leadership aus. Wir verstehen Führung heute eher als Enabling, das Ermöglichen von agilem Arbeiten, die Schaffung einer offenen Feedback- und Fehlerkultur. In einem solchen Umfeld sind wir innovationsstark, bringen digitale Services und smarte Produkte auf den Markt, die die Kundenbedürfnisse punktgenau adressieren. Solche Veränderungsprozesse fallen nicht immer leicht. Umso höher ist das Engagement einzuschätzen, mit dem sich alle in der Werhahn-Gruppe auf diesen Wandel einlassen.

Wie hat sich die Corona-Krise auf den Geschäftsverlauf in den einzelnen Unternehmensbereichen ausgewirkt?

Stephan Kühne: Das Geschäftsjahr 2020 glich einer Berg- und Talfahrt – erfreulicherweise mit einem positiven Ausgang für Werhahn. Wir sind gut ins Jahr gestartet, spätestens ab März aber waren die Folgen der Krise deutlich zu spüren. Am stärksten von den Corona-Einschränkungen betroffen war der Unternehmensbereich Konsumgüter mit seiner internationalen Ausrichtung. Im März und April kam es zu Umsatzeinbußen im zweistelligen Bereich. Bei den Finanzdienstleistungen litt vor allem das Leasing- und Factoringgeschäft unter der sinkenden Investitionsneigung und einer hohen Risikovorsorge. Vergleichsweise geringe Auswirkungen hatte die Pandemie auf den Unternehmensbereich Baustoffe, der fast nahtlos an das starke Vorjahr anknüpfen konnte.

In der Krise liegt eine Chance – diese Binsenweisheit bewahrheitete sich für uns. Durch verstärkte Vertriebs- und Marketingaktivitäten, durch weitere systematische Investitionen in die Digitalisierung und ein stringentes Kostenmanagement wendete sich das Blatt. So stieg der Umsatz seit Mai wieder kontinuierlich an und übertraf zum Jahresende – entgegen allen Erwartungen – den Vorjahreswert erheblich. Zum klaren Wachstumstreiber entwickelte sich der Geschäftsbereich Zwilling Küche, der nach dem schwierigen Start sogar einen Rekordumsatz erzielte. Schlüssel zum Erfolg waren der Ausbau des Online-Geschäfts und die coronabedingte Sonderkonjunktur im Haushaltswarenbereich. Sicher ist: Corona bleibt auf unabsehbare Zeit ein Risikofaktor. Vor dem Hintergrund unseres diversifizierten Portfolios und der soliden Wachstumsdynamik blicken wir dennoch zuversichtlich in die Zukunft.

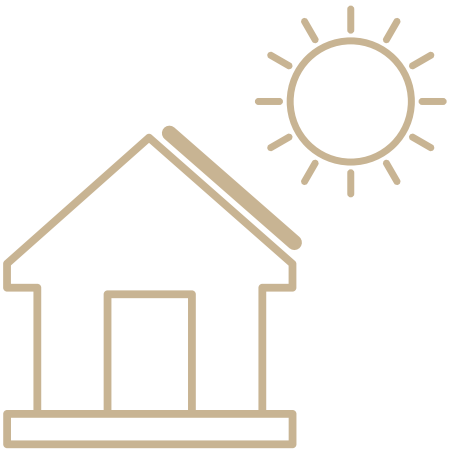
Schlaglichter 2020

MEHR EFFIZIENZ

Eine neue Generation leistungsstarker Lokomotiven bringt mehr Effizienz in die Rangier- und Verladeprozesse der großen Steinbrüche des Geschäftsbereichs **Natursteine** in Ostdeutschland. Die innovative Bauweise verbindet Komponenten gebrauchter Spenderloks mit neuen, standardisierten Industriebauteilen. Der Mehrfachnutzen: Hohe Leistungsstärke bei reduziertem Energieverbrauch, weniger Abgas- und Lärmemissionen, verbesserte Arbeitsbedingungen und – last but not least – 50 Prozent weniger Beschaffungskosten.

FÜR JAHRZEHNTE GESICHERT

Der Geschäftsbereich **Natursteine** schließt drei Genehmigungsverfahren erfolgreich ab und sichert damit die Rohstoffbasis der Standorte Zeilberg (Unterfranken), Kälberberg (Kreis Steinfurt) und Liba (Tschechien) für die nächsten 50, 25 und 30 Jahre.



GRÜNE ENERGIE

abcfinance launcht die Branchenlösung green-energy-solutions. Der Geschäftsbereich hat bereits in der Vergangenheit Leasingverträge über Photovoltaikanlagen abgeschlossen. Die Erfahrungen wurden nun gebündelt und weiterentwickelt, um Mittelstandskunden die Finanzierung ressourcenschonender Energielösungen anzubieten.

PRO-DUKTIONS-START

Die spanische Tochtergesellschaft Cafersa des Geschäftsbereichs **Schiefer** beginnt mit der Produktion von MONUMENTUM®, der Premiummarke für die Altdeutsche Deckung, die hauptsächlich in der Denkmalpflege zum Einsatz kommt. Bis Ende Februar werden zwei Robotik-Linien der neuesten Generation eingerichtet, die die komplette Bandbreite der erforderlichen Formate herstellen können. Seit Herbst produzieren die Anlagen im Regelbetrieb.

NÄHER ANS ZIEL

Das Produkt Restwertleasing ergänzt **Yareto** um das Kilometerleasing. Bei beiden Produkten können Autohändler für ihre gewerblichen Kunden die Angebote von mehreren Leasinggesellschaften vergleichen. Mit der erweiterten Produktpalette kommt Yareto dem Ziel näher, den Kfz-Handelspartnern mit nur einem Login alle wichtigen Finanzierungsprodukte anzubieten.

AUSGEZEICHNET

Im Wettbewerb TOP SERVICE Deutschland verteidigt **abcfinance** die Spitzenposition und belegt erneut den ersten Platz bei Servicequalität und Kundenorientierung. Zudem erhält das abc-Leasingportal wieder das Siegel „Deutschlands beste Online-Portale“. Beim Best Brands Award der beiden führenden Kfz-Fachpublikationen lässt **Bank11** die starke Konkurrenz hinter sich und wird als beste freie Autobank ausgezeichnet. Den zweiten Platz kann sich der Geschäftsbereich beim BankenMonitor, dem deutschlandweiten Ranking der besten unabhängigen Autobanken, sichern.

NEUES GESCHÄFTS-FELD

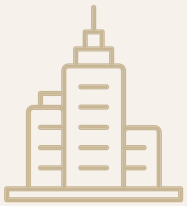
Mit ZWILLING FRESH & SAVE launcht **Zwilling Küche** ein smartes Aufbewahrungs- und Vakuumiersystem, das Lebensmittel bis zu fünf Mal länger frisch hält und per App den Konsumenten erinnert, was bald verzehrt werden sollte. Mit FRESH & Save betritt Zwilling Küche ein komplett neues Geschäftsfeld. Die wichtige Produktinnovation ist zugleich ein zentrales Transformationsprojekt und ein Testfeld, um den digitalen Wandel von Zwilling Küche weiter voranzutreiben.

JUBILÄUM DER SCHÖNHEIT

In der **Zwilling Beauty Group** feiert TWEEZERMAN 40 Jahre im Dienste der Schönheit. Was als Nischenmarke begann, ist zur weltweiten Trendmarke geworden – geschätzt von Models, Celebrities, Make-up-Artists und Konsumenten. Der Jubiläums-Event in New York ist glänzender Auftakt für eine globale Marketingkampagne.

KICK-OFF IN CHINA

Die **Zwilling Beauty Group** nimmt mit TWEEZERMAN verstärkt den chinesischen Markt für Beauty-Tools ins Visier. Kick-off ist die erste Teilnahme an der Shenzhen Fashion Show – eine der wenigen Fachmessen weltweit, die im Corona-Jahr überhaupt stattfinden. Die Chance wird genutzt. Insbesondere die Key Opinion Leaders Live-Stream Events ziehen das Publikum an den Messestand.



MEHR MITEINANDER

Im Rahmen des Kulturwandels bei Werhahn schließt die **Holding** ihren Prozess zur Leitbildentwicklung ab. Darin werden Rollenverständnis und Wertekanon der Holding beschrieben, die die Basis für die neue Qualität der Zusammenarbeit in der Werhahn-Gruppe bilden.

ZUM ERSTEN MAL

Im Rahmen ihrer neuen Elektro-Offensive kooperieren die beiden Geschäftsbereiche **abcfinance** und **Bank11** zum ersten Mal miteinander. Unter dem Motto „einfach liquide sein“ bieten sie Autohändlern an, die Förderprämie für Elektrofahrzeuge mittels Factoring vorzufinanzieren.

PRODUKTIONS-STEIGERUNG

In den spanischen Gewinnungsstätten verzeichnet der Geschäftsbereich **Schiefer** im zweiten Halbjahr 2020 eine Steigerung der Produktionsleistung um 20 Prozent gegenüber 2019 und kann damit den 26-tägigen Produktionsausfall durch den Lockdown im März und April größtenteils ausgleichen. Der Zuwachs resultiert neben Organisations- und Prozessoptimierungen auch aus sich verbessernden geologischen Verhältnissen.

TOP-UMSATZ

Die Pandemie pusht den globalen Trend zum Home Cooking. Der Geschäftsbereich **Zwilling Küche** nutzt diesen Schub aktiv auf allen Kanälen und setzt international eine Vielzahl an Marketingmaßnahmen um, die präzise am jeweiligen Bedarf der Konsumenten ausgerichtet sind. Die Wirkung ist durchschlagend: Zwilling Küche erzielt mit 744 Mio. Euro einen Rekordumsatz.

„WENN’S UM GELD GEHT…“

Einen strategischen Erfolg mit Renommee verzeichnet das Kfz-Vergleichsportal **Yareto** mit dem Gewinn der Stadtsparkasse Chemnitz als Finanzierungspartner. Die bei Yareto registrierten Autohändler erhalten so eine weitere Auswahlmöglichkeit für ihre Kunden.

POR 012

„Das vergangene Jahr war in jeder Hinsicht außergewöhnlich – nicht nur wegen Corona. Ab März habe ich – mitten im Lockdown – sukzessive die Leitung des Zentrallabors übernommen. Parallel dazu wurde auch das Team neu aufgestellt. Von Anfang an war eine hohe Bereitschaft zu spüren, voneinander und miteinander zu lernen. So sind wir als Team zusammengewachsen und haben schnell ein hohes Leistungsniveau erreicht. Das ist auch notwendig, weil sich unser Aufgabenspektrum ständig erweitert und künftig noch weiter verändern wird – weg von der konventionellen Analyse des Asphaltmischguts hin zu performance-orientierten Prüfungen. Dabei ermitteln wir mithilfe innovativer Prüfmethoden, wie sich der Asphalt in Abhängigkeit vom langfristig erwarteten Verkehrsaufkommen und den wachsenden klimatischen Anforderungen verhält. Damit können wir seine Nutzungsdauer über Jahre hinaus prognostizieren. Hier haben wir einen großen Schritt in Richtung Zukunft gemacht. Doch wie sieht unsere Arbeit in 20 Jahren aus? Auch darüber haben wir nachgedacht, im Rahmen eines Strategieprozesses. Losgelöst vom Tagesgeschäft den Ideen freien Lauf zu lassen – war eine spannende Erfahrung.“

Dr. Elena Rudi

Leiterin des Zentrallabors
der Basalt AG in Köln-Porz

400 IDEEN

DIE DIE WELT DES BAUENS VERÄNDERN

Was wäre, wenn sich alle Beteiligten eines Straßenbauprojekts in einem virtuellen Raum träfen und dort jeden Planungs- und Umsetzungsschritt gemeinsam koordinierten? In einem gruppenweiten Strategieprozess haben die Niederlassungs- und Abteilungsleiter der Basalt AG solche und andere Zukunftsszenarien durchgespielt. Das Ziel: Die Digitalisierung flächendeckend in der Gruppe verankern und so die Spitzenposition in einer Branche behaupten, die gerade den größten Umbruch seit Jahrzehnten erlebt.

Auch die Zukunft des Bauens ist digital: Bevor der erste Bagger auf der Baustelle anrollt, entsteht im Vorfeld bereits ein komplettes 3D-Modell der neuen Straße. Dabei wird die virtuelle Simulation fortlaufend um neue Daten erweitert – Projektpläne, Baustoffspezifikationen, laufende Kosten, Bestell- und Liefermengen. Über eine digitale Plattform haben alle Beteiligten Zugang zu den Informationen. Durch das sogenannte Building Information Modelling, kurz BIM, lassen sich Bauprojekte schneller und effizienter realisieren, Kosten- und Terminüberschreitungen gehören damit mehr und mehr der Vergangenheit an.

Vom Ideenpool zur Roadmap

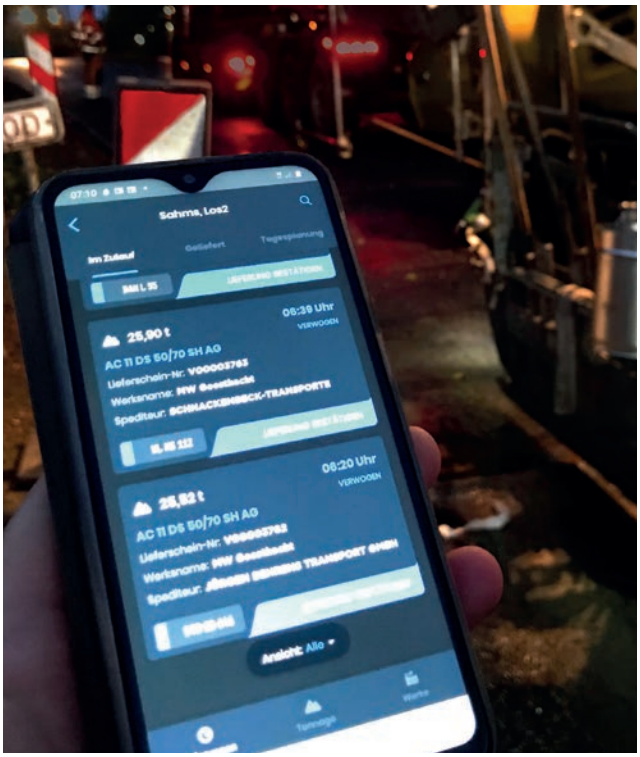
Das digitale Bauen erfordert einen Paradigmenwechsel – weg von isolierten hin zu abgestimmten, vernetzten Wertschöpfungsketten. Welche Anforderungen stellt die Baustelle 4.0 an die Steinbrüche und Mischwerke, die als Baustofflieferanten am Anfang der Prozesskette stehen? Und wie können sie ihre Kunden auf die digitale Reise mitnehmen?

Antworten auf diese Fragen liefert ein gruppenweiter Strategieprozess, der im Frühjahr 2020 startet. Binnen 100 Tagen organisiert der Geschäftsbereich Natursteine bundesweit 20 Workshops, in denen die Führungskräfte ihre Marktkenntnis und Prozesserfahrung ein-

bringen. Gemeinsam entwickeln sie mehr als 400 Ideen, die sich Schritt für Schritt zu einem Zukunftsbild rund um die Themen Digitalisierung, Nachhaltigkeit und demografischer Wandel verdichten. Darauf aufbauend wird eine Roadmap mit konkreten Arbeitsprogrammen und Etappenzielen bis 2030 erstellt.

Bessere Sicht auf dem Highway

Ausgangspunkt der Digitalstrategie bilden die Anforderungen der vielen kleinen und mittleren, regional verankerten Baubetriebe. Zu ihren größten Kostentreibern gehören unübersichtliche Lieferketten, schlecht organisierte Materialströme, ein stockender Arbeitsfluss bis hin zum Stillstand auf der Baustelle. Hier setzt das Projekt Highway an, das für transparente Abstimmungswege zwischen Mischwerk und Bauträger sorgen soll. Herzstück ist das digitale Kundenportal BAG Cockpit, über das alle Geschäftsprozesse von der Bestellplanung bis zur Rechnungslegung abgebildet werden. Mit der mobilen Onsite App kann der Polier auf der Baustelle zugleich alle Materiallieferungen in Echtzeit verfolgen. Das Projekt hat den Praxistest bereits bestanden, wird jetzt sukzessive im Markt ausgerollt und funktional weiterentwickelt.



Materialströme im Blick: Die Onsite App der BAG hat den Praxistest bereits bestanden.

Eine Sprache sprechen

Maßgeblich für die Vernetzung und Abstimmung entlang der Prozesskette sind standardisierte Schnittstellen und Austauschformate. Viele Baubetriebe verfügen zwar über eigene Software-Lösungen, diese sind jedoch untereinander nicht kompatibel. Im ersten Schritt hat der Geschäftsbereich Natursteine deshalb einen branchenweit abgestimmten Lieferschein mit QR-Code eingeführt. Jetzt folgt der elektronische Lieferschein, mit dessen Hilfe Bestell-, Dispositions- und Lieferprozesse automatisiert und papierlos erfolgen. Sobald beispielsweise ein mit Asphalt beladender Lkw das Mischwerk verlässt, erscheint der elektronische Lieferschein im digitalen Kundenportal, auch alle weiteren Schritte werden elektronisch dokumentiert.

Baustoffe – einfach online shoppen

Von hier aus ist es nicht mehr weit bis zur Online-Handelsplattform für Baustoffe. Mit seinem flächendeckenden Angebot an mineralischen Rohstoffen, Spezialbaustoffen und Asphaltrezepturen verfügt der Geschäftsbereich Natursteine über gute Voraussetzungen für den Einstieg ins E-Commerce. Noch ist das Zukunftsmusik – doch das wachsende Kundeninteresse am B2B-Baustoffhandel zeigt, welches Potenzial in diesem Geschäftsmodell liegt.

Agil in die Zukunft

Über den Tellerrand hinausschauen – das erfordert neue Denk- und Arbeitsweisen. Um schneller von der Idee zur praktischen Umsetzung zu kommen, probieren die Standorte verschiedene agile Methoden aus. In jeder Niederlassung werden dazu Mitarbeiter geschult. Gleichzeitig soll ein Netzwerk entstehen, das den internen standortübergreifenden Austausch ermöglicht. Denn für den Ausbau der digitalen Produkte und Services sind flexiblere und schnellere Arbeitsweisen entscheidend. Die Digitaleinheit des Geschäftsbereichs Natursteine sieht sich dabei eher in der Rolle eines Dirigenten und nicht als Software-Anbieter, sodass jeder Mitarbeiter in absehbarer Zeit Teil der Digitalisierung sein wird. ●

Marketing in der Baubranche – das spielt sich vorwiegend im B2B-Bereich ab. Private Bauherren bleiben vielfach außen vor – und dass, obwohl sie ein zunehmendes Informationsbedürfnis haben. Rathscheck Schiefer erkennt das Potenzial und investiert verstärkt in die Dialogkommunikation mit Endkunden. Eine Strategie mit deutlicher Wirkung: Die Werbekontakte steigen auf insgesamt 47,8 Millionen, wobei die Zielgruppe der privaten Bauherren am stärksten vertreten ist.

47,8 MIO. WERBE-KONTAKTE

SCHIEFER NEU ERLEBEN

Traditionell, exklusiv, hochpreisig – dieses Bild von Schiefer ist längst überholt, steckt aber noch immer in vielen Köpfen. Um Schiefer als vielseitig einsetzbares und erschwingliches Naturprodukt neu erlebbar zu machen, startet der Geschäftsbereich Schiefer eine breit angelegte Marketingkampagne in digitalen und analogen Medien.

STARKE MARKENSTORY

Im Fokus stehen vor allem private Bauherren, die maßgeblich über den Materialeinsatz entscheiden. Als Multiplikatoren spricht die Kampagne daneben Dachdecker und Architekten an. Alle verbindet der Wunsch, abseits vom Einheitslook vieler Dächer und Fassaden eigene Ideen zu verwirklichen. Daran knüpft die Markenstory an. Sie soll vermitteln, dass Schiefer anstelle von Konformität individuelle Lösungen mit Stil ermöglicht.

SCHIEFER-WISSEN KOMPAKT AUF DER WEBSITE

Die Neuausrichtung der Marketingstrategie drückt sich besonders augenfällig in dem komplett überarbeiteten Internetauftritt aus. Die neue Website bildet den zentralen Informationshub für die Kommunikation mit privaten Bauherren. Hier finden sie Wissenswertes rund um die Dach- und Fassadensanierung sowie zeitgemäße Schiefer-Deckarten. Durch die Möglichkeit, E-Books und Checklisten herunterzuladen, werden zahlreiche Kontakte generiert und bei Bedarf an Schieferdecker-Partner vermittelt. So begleitet Rathscheck Schiefer im Idealfall die gesamte Customer Journey von der Information über die Beratung bis zur Umsetzung des Bauprojekts.

STARKER AUFTRITT AUF SOCIAL MEDIA-KANÄLEN

Mehr Sichtbarkeit, mehr Reichweite: Durch gezielte Social Media-Kampagnen werden die Nutzer auf die neuen Schiefer-Deckarten und -Systeme aufmerksam gemacht und dazu motiviert, die neue Website zu besuchen. Beispiel Corona-Kommunikation: Eine spezielle Kampagne auf Facebook und Instagram greift die Unsicherheit vieler privater Bauherren auf. Die Botschaft: Schiefer ist weiterhin lieferbar, das Bauprojekt ist nicht vom Stillstand betroffen.

Auch die integrierten Schiefer-Solar-Systeme werden in den sozialen Netzwerken beworben. Sie sprechen vor allem Bauherren an, die sich für unkomplizierte, ästhetische und zugleich nachhaltige Lösungen interessieren. In Summe erreichen die Social Media-Kampagnen auf Instagram, Facebook, Pinterest und Youtube mehr als 19 Millionen Nutzer.

INTELLIGENTER MARKETING-MIX

Das Marketing auf den digitalen Kanälen wird durch redaktionelle Beiträge, PR- und Anzeigenkampagnen in den klassischen Printmedien flankiert. Durch die Präsenz in Fachmagazinen und Tageszeitungen werden auch die weniger digital affinen Teile der Zielgruppe berücksichtigt und damit eine Reichweite von 27,8 Millionen Kontakten erzielt.

Fazit: Durch den in der Branche eher ungewöhnlichen Weg über die Endkunden gelingt es, Schiefer als modernes Fassaden- und Bedachungsmaterial im Bewusstsein einer breiteren Öffentlichkeit zu verankern.

ZWILLING

„Als sich der Lockdown abzeichnete, haben wir mit dem Schlimmsten gerechnet. Das Letzte, was die Menschen jetzt brauchen, sind Messer und Töpfe im Premiumsegment, so unsere Sorge. Doch genau das Gegenteil trat ein. Die Menschen verbrachten die meiste Zeit zuhause und Kochen wurde zu einem zentralen Mittelpunkt des Lebens im Lockdown. Sie wollten es sich so angenehm wie möglich machen und dazu gehörte offenbar auch die Neuausstattung der Küche mit hochwertigen Küchenartikeln. Mit vollem Fokus haben wir darauf reagiert: Wir haben innerhalb weniger Wochen nicht nur eine interne Content-Produktion aufgebaut, sondern auch den Online-Shop inhaltlich für den neuen digitalen Ansturm vorbereitet und ausgeweitet. Auch das Marketing haben wir jetzt stärker crossfunktional ausgerichtet, und für die Markteinführung von ZWILLING FRESH & SAVE haben wir ein agiles Projektteam gebildet. So viele Veränderungen im Zeitraffer umzusetzen, führt natürlich bei einigen auch zu Unsicherheit und Überforderung. Das Wichtigste in dieser Situation: Die Ängste und Widerstände offen ansprechen und die Mitarbeiter auf den neuen Weg mitnehmen. Am Ende des Tages haben alle an einem Strang gezogen und so sind die Mitarbeiter und ZWILLING gleichermaßen an den Herausforderungen gewachsen."

Julia Bien

Head of Marketing Germany/Austria
der ZWILLING J.A. Henckels GmbH, Solingen

744 MIO. EURO UMSATZ

Während der Corona Pandemie erleben Home Cooking und Online-Handel einen regelrechten Boom. Mit Produktinnovationen und einer verstärkten digitalen Präsenz ist Zwilling Küche gut aufgestellt, um die Sonderkonjunktur für sich zu nutzen. So erzielt der Geschäftsbereich mit 744 Millionen Euro einen wahren Rekordumsatz.

In der Krise verlegen immer mehr Menschen ihre Einkäufe ins Internet, E-Commerce wird weltweit zum Vertriebskanal Nummer eins. Der Geschäftsbereich Zwilling Küche hat schon vor Jahren begonnen, das Einkaufserlebnis um virtuelle Touchpoints zu erweitern. Marketing- und Vertriebsprozesse sind heute durchgängig digitalisiert, Online- und Offline-Kanäle eng miteinander vernetzt. So können die Konsumenten auch im Lockdown auf das gesamte ZWILLING Markenportfolio zugreifen – auf Online-Marktplätzen ebenso wie in den ZWILLING Webshops. Über datenbasiertes Marketing rückt dabei jeder einzelne Konsument in den Blickpunkt und wird persönlich angesprochen.

Content am laufenden Band

Wichtig für das virtuelle Einkaufserlebnis, aber auch für die Auffindbarkeit im Netz sind aussagekräftige Bilder und Produktinformationen, authentische Blogbeiträge und Instagram-Stories. Um die Content-Produktion schnell hochzufahren, werden Fotos, Videos und Texte zunächst in einem provisorischen Content Lab erstellt. Von hier aus wird der ZWILLING Webshop in schneller Taktung

Inhouse: Content-Produktion in hoher Taktung.

mit Tausenden von Inhalten beliefert und die Produktwelt attraktiv in Szene gesetzt. Bis heute läuft die Produktion auf Hochtouren – mittlerweile fest etabliert auf dem Solinger Digital Campus.

Launch des Jahres: ZWILLING FRESH & SAVE

Mit dem Rückzug ins Private steigen die Ansprüche an Komfort und smarte Technologien, die den Alltag einfacher, effizienter und nachhaltiger machen. Diese Konsumentenwünsche setzt Zwilling Küche mit der Produktinnovation ZWILLING FRESH & SAVE perfekt um. Das Vakuumier- und Aufbewahrungssystem ist digital vernetzt und sorgt für eine lange Haltbarkeit von Lebensmitteln. Erstmals wird die Produkteinführung von einem agilen, abteilungsübergreifenden Projektteam organisiert. Mitarbeiter aus Produktmanagement, Kommunikation, Grafikdesign und Online-Marketing arbeiten gemeinsam und weitgehend eigenverantwortlich am Marktlaunch. Das Konzept geht auf: ZWILLING FRESH & SAVE wird zu einer der erfolgreichsten Produkteinführungen des Geschäftsbereichs.

Erfolgsrezept in den USA: „All ZWILLING“

Auch in den USA kommt das öffentliche Leben infolge der Pandemie zeitweise zum Erliegen. In dieser Situation intensiviert Zwilling Küche noch einmal die Kooperation mit Retail-Ketten und Fachhandels-Spezialisten. Über das Multi-Channel-Modell „All ZWILLING“ kann der Handel das gesamte ZWILLING Sortiment in seinen Online-Shops präsentieren, ohne es lagern oder

Tele-Shopping in China: Superstars mit Millionen Followern sorgen für reißenden Absatz.

vorfinanzieren zu müssen. Mittels einer digitalen Schnittstelle sind die Unternehmen an die ZWILLING Logistik angebunden. Ordert ein Kunde einen Artikel aus dem Online-Shop eines Handelspartners, wird die Bestellung direkt an ZWILLING weitergeleitet und aus dem unternehmenseigenen Lager an den Kunden verschickt. Der Konsument bleibt dabei Kunde des Fachhändlers und wird auch im Namen und auf Rechnung des Händlers beliefert. Ein echtes Erfolgsmodell: So klettern die ZWILLING Umsätze in den USA um 50 Prozent.

Soforthilfe für den lokalen Handel

Im Lockdown stehen kleine, US-amerikanische Händler ohne eigenen Webshop vielfach auf verlorenem Posten. Um ihnen den Einstieg in den Online-Vertrieb zu erleichtern, startet Zwilling Küche die Initiative „Shop local“. Über einen Zugang zum ZWILLING Webshop können lokale Händler trotz geschlossener Geschäfte ZWLLING Produkte anbieten und so Umsätze generieren. Hunderten kleinen Händlern gibt das die Möglichkeit, ihre Verluste aus dem stationären Geschäft abzufedern.

China: Live-Streams im Aufwind

In China verleiht die Krise dem ohnehin starken Online-Handel nochmals einen kräftigen Schub. Mit seinen virtuellen Flagship-Stores auf den Online-Marktplätzen von Alibaba und JD.com erreicht der Geschäftsbereich regelmäßig hunderttausende Nutzer. Großer Beliebtheit erfreuen sich speziell für den chinesischen Markt entwickelte Produktlinien wie Reiskocher und Hot Water Stations.

Als Alternative zur realen Shoppingtour gewinnt dabei das Live-Streaming immer mehr an Bedeutung. Vor allem junge Chinesen sind große Anhänger der zahlreichen Tele-Shopping-Apps. Zwilling Küche kann die Influencer Viya und Austin Li für Live-Promotions gewinnen. Beide sind in China Superstars mit Millionen Followern und verkaufen in ihren Liveshows oft im Minutentakt Tausende Artikel.

Wachstumstreiber der Zukunft

Produktinnovationen und digitale Geschäftsmodelle haben sich im Corona-Jahr als starke Wachstumsmotoren für Zwilling Küche erwiesen. Der Geschäftsbereich will diese Dynamik in die Zukunft fortschreiben, auch wenn Konsumenten wieder weniger in Home & Kitchen und mehr in Travel & Entertainment investieren. ●

65 TAGE

ZUSAMMENHALT IM LOCKDOWN

Der B2B-Handel mit Premium-Haarscheren lebt vom Direktvertrieb und dem engen Kundenkontakt. Doch was tun, wenn alle Friseursalons geschlossen sind? Auf die Bremse treten und den Vertrieb herunterfahren? Das kommt für den Geschäftsbereich Friseurbedarf Jaguar/Tondeo nicht infrage. Die Mitarbeiter lassen sich einiges einfallen, um in der insgesamt 65 Tage dauernden Zwangspause an der Seite der Friseure zu stehen.

SOFORTMASSNAHMEN GEFRAGT

Unmittelbar nach dem Lockdown Mitte März startet der Solinger Scherenhersteller eine Informationskampagne in den sozialen Netzwerken. Auf Facebook und Instagram werden die Vertriebsexperten zu wichtigen Ansprechpartnern in der Krise. Sie sind offen für alle Fragen, geben Tipps zur sicheren Desinfektion von Scheren und Klingen oder zum Online-Marketing. Auch finanziell kommt der Geschäftsbereich Salonbetreibern entgegen. Wenn möglich, werden Zahlungsziele verlängert oder Raten gestundet – eine Sofortmaßnahme, für die der Geschäftsbereich in der Branche viel Anerkennung und Wertschätzung erfährt.

INSPIRATION DURCH E-LEARNING

Viele Salonbetreiber nutzen die unfreiwillige Auszeit zur Inspiration und Weiterbildung. Wie gerufen kommt in dieser Situation das neu entwickelte E-Learning-Angebot aus Solingen. In den multimedial aufbereiteten Schulungsvideos können sich Friseure neue Schnitttechniken aneignen oder ihr Wissen rund um die Herstellung, Ergonomie und Stahlqualität von Profi-Haarscheren erweitern. Ob auf dem PC, dem Smartphone oder dem Tablet: Das Online-Trainingsprogramm ist problemlos über jedes Endgerät abrufbar.

KOSTENLOSER SCHLEIF-SERVICE

In Kooperation mit der Friseurinnung Wuppertal/Solingen bietet der Geschäftsbereich während der Salonschließungen einen kostenlosen Schleif- und Wartungsservice an. Die Arbeiten erfolgen auf den gleichen Hochpräzisionsanlagen im Solinger Produktionswerk, auf denen auch die Neuprodukte hergestellt werden.

ONLINE-VERTRIEB IM AUFWIND

Unmittelbar nach Ausbruch der Pandemie stellt der Geschäftsbereich seinen Online-Vertrieb breiter auf. Sowohl im eigenen Webshop als auch auf den relevanten B2B-Handelsplattformen wird das Produktangebot ausgeweitet und der Absatz mit gezieltem E-Mail-Marketing angekurbelt. Rund 30.000 Friseure erhalten regelmäßig Newsletter mit Angeboten aus dem Tondeo- und Jaguar-Sortiment. So kann der Umsatzrückgang aus dem Direktvertrieb teilweise kompensiert werden.

HYGIENE-KIT FÜR DEN RE-START

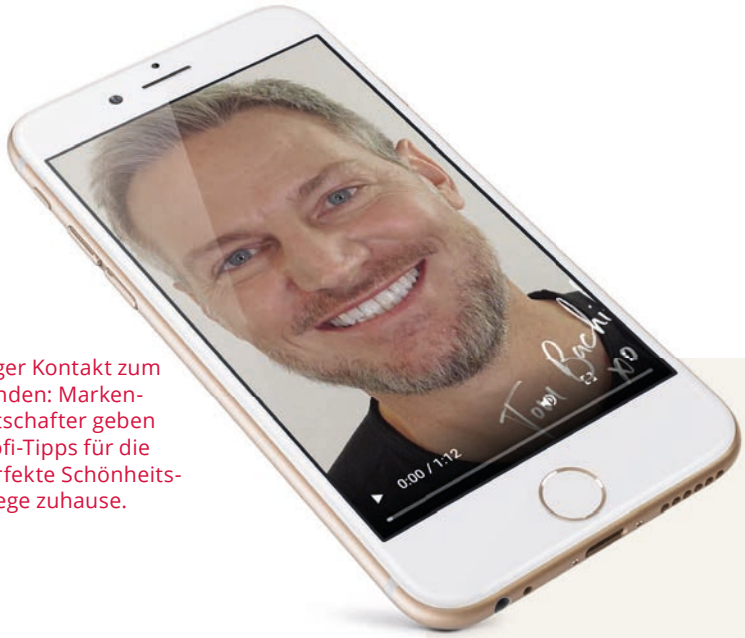
Um die Salons bei der Einhaltung der strengen Infektionsschutzregeln zu unterstützen, entwickelt der Geschäftsbereich ein umfassendes Hygiene- und Desinfektionskonzept. Der als Broschüre produzierte Leitfaden wird ergänzt um Desinfektionsmittel, Handcreme und Gesichtsmasken. So ist der Direktvertrieb für den Neustart gut gerüstet.

117 %

UMSATZPLUS BEI HAARSCHEREN

Für die meisten US-Amerikanerinnen gehört der Gang ins Nagel- und Kosmetikstudio genauso zum Alltag wie der Friseurbesuch. Doch während des Lockdowns fallen die Profi-Behandlungen über viele Wochen aus, die Beauty-Routine verlagert sich notgedrungen ins eigene Zuhause. Das führt zu einer sprunghaft steigenden Nachfrage nach Pflege-Tools.

TWEEZERMAN reagiert schnell auf die veränderten Kundenbedürfnisse. Der Premiumanbieter von Beauty-Tools mit Sitz auf Long Island im Bundesstaat New York richtet sämtliche Marketingaktivitäten konsequent auf Produkte aus, die die Schönheitspflege zuhause unterstützen. In der Folge schnellt der Absatz bei Pflege-Tools wie Scheren, Nagelfeilen und Pediküre-Produkten nach oben. Allein bei Haarscheren verzeichnet TWEEZERMAN ein Umsatzplus von 117 Prozent. Hochkonjunktur haben zudem Beauty-Werkzeuge, die die Augen betonen, wenn der Rest des Gesichts von einer Maske verdeckt ist. Vor allem Applikatoren für künstliche Wimpern verzeichnen hohe Zuwachsraten.



Enger Kontakt zum Kunden: Markenbotschafter geben Profi-Tipps für die perfekte Schönheitspflege zuhause.

Neue Realität – neue Inhalte

Im Lockdown sind die digitalen Kanäle das wichtigste Bindeglied zur Außenwelt. TWEEZERMAN überarbeitet seine Produktinformationen, Bildmotive und Videos im eigenen Webshop und auf den Online-Marktplätzen und geht auf die herausfordernden Lebensumstände ein. Zusammenhalten, aufeinander achten, sich Zeit für sich nehmen: Der Markenauftritt greift die grundlegenden Bedürfnisse der Konsumentinnen nach Sicherheit, Empathie und Nähe auf.

From TWEEZERMAN with Love

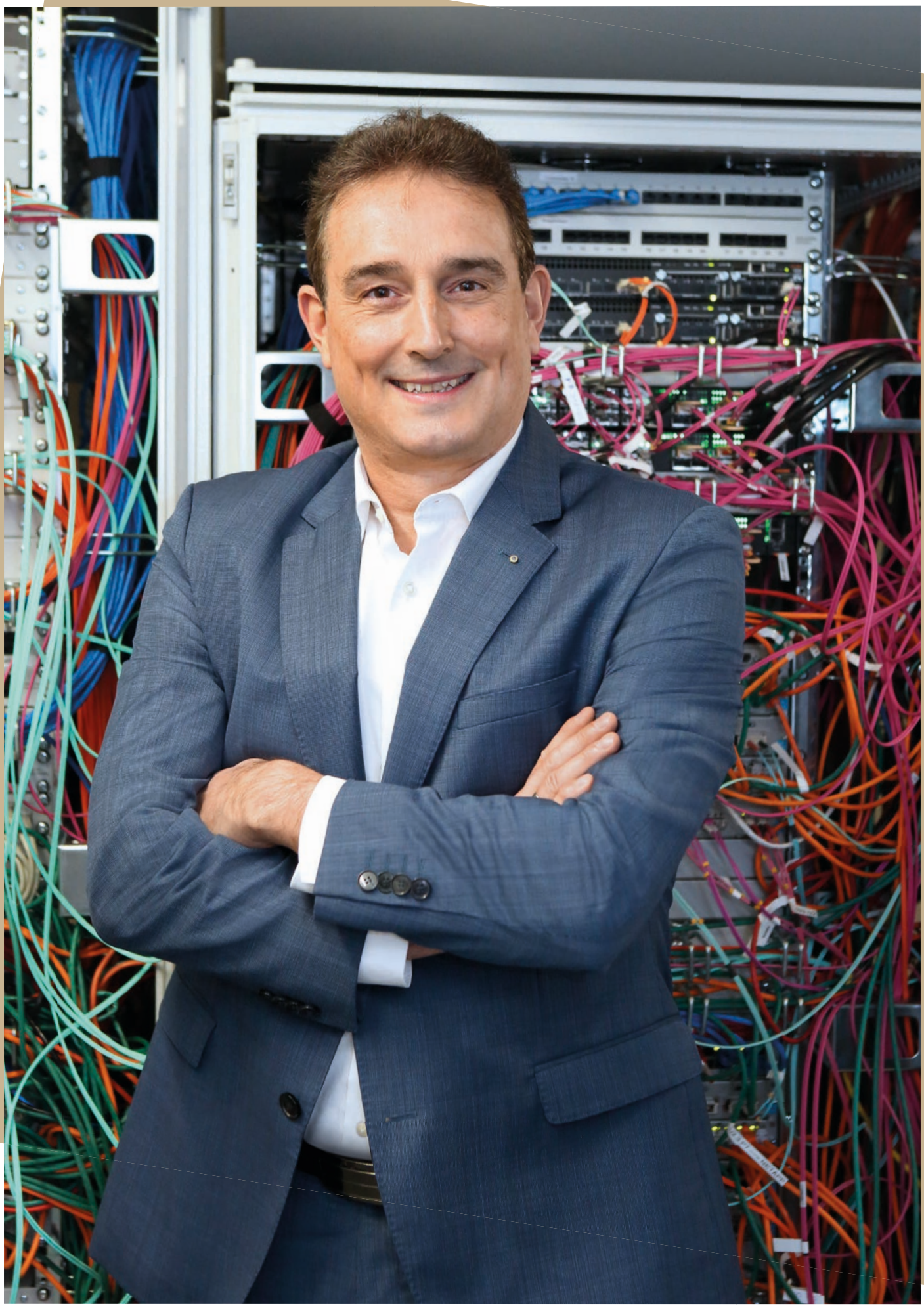
Die emotional unterstützende Ansprache setzt sich auch in den Kommunikationskampagnen und beim E-Mail-Marketing fort. Neue dynamische Werbebanner, die zur Weihnachtszeit auf zahlreichen Social Media-Kanälen geschaltet werden, treiben den Absatz der Pflege-Tools weiter nach oben. Auf große Resonanz etwa stößt die Kampagne „Give the gift of Beauty this Christmas“, die dem saisonalen Wunsch der Konsumenten nach Selbstfürsorge und Wellness entspricht.

Gemeinsam gegen den Pandemie-Stress

Soziale Nähe trotz räumlicher Distanz: TWEEZERMAN sucht in jeder Phase der Pandemie den engen Kontakt zu seinen Zielgruppen. Per E-Mail wendet sich das Marketing-Team persönlich an seine Kunden. Aus dem Homeoffice berichten die Mitarbeiter über ihre bevorzugten Pflegerituale und Lieblings-Beauty-Tools. Und sie erzählen, wie es ihnen gelingt, optimistisch und zuversichtlich zu bleiben. ●

WILLKOMMEN IM DIGITALEN BEAUTY-STUDIO

Ob Maniküre, Pediküre oder Hautpflege: Gerade jetzt ist der Rat von Beauty-Experten gefragt. In Tutorials verraten TWEEZERMAN-Markenbotschafter wie die Make-up-Künstlerin Mary Phillips und der Nail-Artist Tom Bachik wertvolle Insidertipps. Sie geben Einblick in ihre Pflege- und Schönheitsprogramme und demonstrieren Schritt für Schritt, wie perfektes Styling auch zuhause gelingt. Dabei ist das digitale Beauty-Studio nicht nur kostenlos, sondern auch rund um die Uhr geöffnet.



„Ob im Bereich der Rechenzentren, der ERP- und Banksysteme oder in der IT-Organisation – in allen Abteilungen waren die IT-Mitarbeiter mit Beginn der Krise immens gefordert. Projekte, die wir erst in den kommenden Jahren umsetzen wollten, wurden jetzt vorgezogen und nahezu gleichzeitig innerhalb weniger Wochen realisiert. Das mobile Arbeiten etwa hat auch bei uns einen enormen Boost erlebt. Binnen kurzem haben wir die Zahl der externen Zugriffe auf unser Netzwerk verzehnfacht. Um das Arbeiten mit den Notebooks zuhause abzusichern und zugleich den regulatorischen Anforderungen zu genügen, mussten wir unsere komplette Sicherheitsinfrastruktur umstellen. Parallel dazu laufen weitere Projekte zur Digitalisierung von Kunden-Touchpoints und zum Umbau unseres eher statischen ERP-Systems in eine flexible, serviceorientierte Architektur. Ich glaube, wir waren alle selbst überrascht, wie schnell und pragmatisch sich abcfinance auf die neuen Herausforderungen eingestellt hat.“

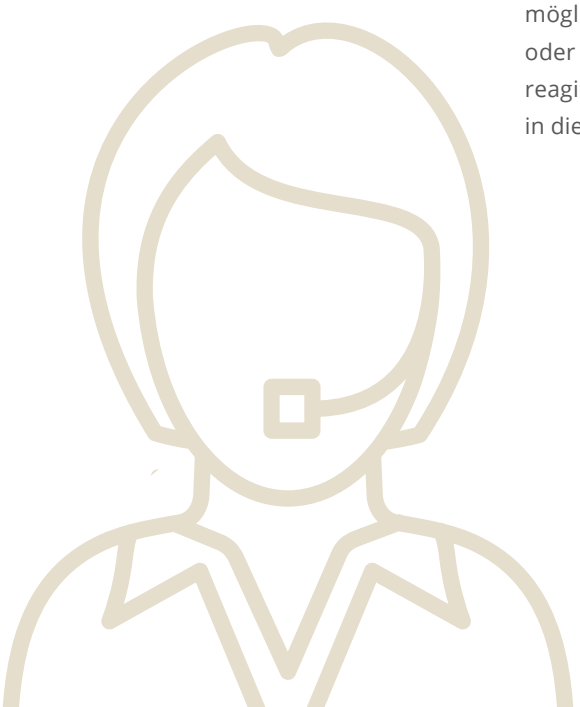
Oliver Reindl

Bereichsleiter IT-Management und -Organisation bei abcfinance in Köln

5.330 STUNDEN

Kunden verstehen, ihnen die helfende Hand reichen und gemeinsam Lösungen finden: Auch unter Lockdown-Bedingungen macht der Geschäftsbereich abcfinance das, was er am besten kann. Und baut sein Beratungsangebot sogar weiter aus. Insgesamt 5.330 Arbeitsstunden sind die Mitarbeiter für die Ad-hoc-Beratung ihrer Kunden hier im Einsatz.

Unsicherheit ist Gift für Zukunftspläne. So nimmt die Investitionsneigung der deutschen Wirtschaft unmittelbar nach Ausbruch der Pandemie merklich ab. Das dämpft auch die Geschäftsaussichten beim Mittelstandsfinanzierer abcfinance. Zusätzlich drohen Wertberichtigungen infolge von Zahlungsausfällen. In dieser Situation trifft abcfinance eine weitreichende Entscheidung: Statt eine mögliche Insolvenzwelle abzuwarten oder auf Stundungsanfragen defensiv zu reagieren, geht der Finanzdienstleister in die Beratungsoffensive.



Bereit für den digitalen Vertrieb

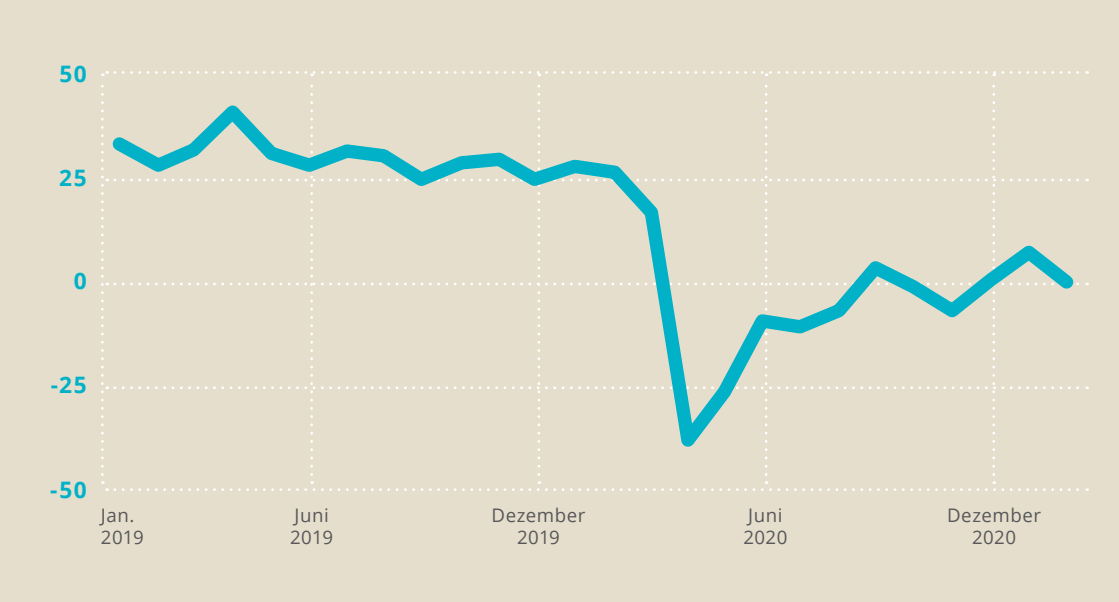
Zunächst muss der Arbeitsalltag neu organisiert werden. Denn schon ab Mitte März arbeiten mehr als 90 Prozent der Mitarbeiter von zuhause aus – in einem Business, das auf Nähe und Vertrauen zum Kunden basiert. Alle müssen mit entsprechender Hard- und Software ausgestattet werden, um sich sicher in das Firmennetzwerk einzuloggen und schnell wieder für ihre Kunden da zu sein. Jetzt zahlt sich aus, dass der gesamte Kreditantragsprozess und die Backoffice-Infrastruktur bereits digitalisiert sind. Auch der Postversand läuft automatisch über eine Online-Anbindung an das Postverteilzentrum.

Rundum-Service im Ausnahmezustand

Von ihrem mobilen Office aus suchen die rund 200 Vertriebsmitarbeiter aktiv das Gespräch mit ihren Kunden. Sie haben ein offenes Ohr für die Sorgen und Nöte der Unternehmen, ermitteln ihren konkreten Handlungsbedarf und erstellen individuelle Maßnahmenpläne. Dazu

ifo Geschäftsklima in der Leasing-Branche

Einbruch im Frühjahr 2020: abcfinance steht seinen Kunden in der Krise mit einem bedarfsgerechten Beratungsangebot bei.



Quelle: BDL, ifo institut, Stand: 23. Februar 2021, Geschäftsklima saisonbereinigt

zählt auch das Angebot, schnell und unbürokratisch Leasing- und Factoringraten zu stunden und Liquiditätsengpässe zu überbrücken. In vielen Fällen schließen sich die Vertriebsmitarbeiter mit den Steuerberatern der Betriebe kurz, um im Zusammenspiel die bestmögliche Lösung zu finden.

Support bei Corona-Hilfen

Welche öffentlichen Förderprogramme gibt es speziell für kleine und mittlere Betriebe? Wo können die Corona-Hilfspakete beantragt werden? Unter dem Titel „Was Sie jetzt tun können!“ bündelt abcfinance alle relevanten Informationen auf einer eigens eingerichteten Microsite. Hier können die Kunden auch einen kostenlosen Rechner zur Erstellung einer belastbaren Liquiditätsrechnung herunterladen, wie sie von vielen staatlichen Stellen gefordert wird. Erneut stehen ihnen die Vertriebsmitarbeiter zur Seite und helfen, die teilweise komplexen Anträge auszufüllen und einzureichen.

Perspektive Neugeschäft

Das Kundenspektrum von abcfinance ist breit gefächert – ein Vorteil in der Krise. Während in der Gastronomie und Hotellerie, im Event- und Fitnessbereich sämtliche Investitionen zeitweise auf Eis liegen, steigt der Investitionsbedarf in anderen Branchen wie der Logistik, der Reinigungs- und der IT-Branche stark an. Einige Betriebe stellen ihr Businessmodell kurzfristig um, beispielsweise auf die lukrative Maskenproduktion. Damit springt auch das Leasing- und Factoringgeschäft von abcfinance wieder an.

Leistungsversprechen eingelöst

Mit der offensiven Strategie hat der Geschäftsbereich Erfolg. Das im Frühjahr skizzierte düstere Szenario bleibt weitgehend aus. Viele Unternehmen nehmen den gewährten Zahlungsaufschub nicht oder nur kurzfristig in Anspruch, weil zwischenzeitlich staatliche Fördergelder fließen. Gleichzeitig rechnen sie es ihrem Finanzdienstleister hoch an, dass er sie in der größten Not nicht allein gelassen hat. Inmitten der Krise untermauert abcfinance damit sein Leistungsversprechen, langfristiger und vertrauensvoller Partner des Mittelstands zu sein. So etwas bleibt in Erinnerung und macht auch künftig die Runde. ●

11 ERFOLGE

Die Corona-Krise bremst den Autohandel im vergangenen Jahr massiv aus. So sinkt die Zahl der Neuzulassungen um 20 Prozent auf den niedrigsten Stand seit 1990. Doch auch in diesem herausfordernden Umfeld ist Bank11 weiter auf Erfolgskurs, wie 11 Beispiele aus dem Businessalltag belegen.

1.

Umsatzziel übertroffen

Mit mehr als 2,6 Milliarden Euro Neugeschäft bei der Absatz- und Einkaufsfinanzierung übertrifft Bank11 die angepeilten Umsatzziele. Allein bei der Absatzfinanzierung legt der Geschäftsbereich um 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu – trotz geschlossener Autohäuser im März, April und Dezember 2020.

2.

Kundenakquise auf hohem Niveau

Alles für den Kfz-Händler: Dieser Leitlinie bleibt Bank11 auch im Lockdown treu. Kundennähe und Rundum-Service werden großgeschrieben – ob per Online- und Telefonberatung oder unter Einhaltung aller Schutzmaßnahmen bei Kundenbesuchen vor Ort. So kann die unabhängige Autobank ihr Händlernetz weiter ausbauen – um knapp 1.600 Neukunden auf nahezu 15.000 Handelspartner.

3.

Mit smive in der Pole-Position

Keine lange Vertragsbindung, hohe Flexibilität: Auto-Abos liegen im Trend. Nutzer mieten dabei zu einem monatlichen Festpreis Fahrzeuge ihrer Wahl – sämtliche Fixkosten sind damit abgedeckt. Als bundesweit erste markenunabhängige Autobank steigt Bank11 im Juni 2020 in den Auto-Abo-Markt ein. Über die Vermarktungsplattform smive können Autohändler ohne eigene Investition von der stark wachsenden Nachfrage profitieren. Rund 200 Händler nutzen das Angebot mittlerweile und bieten auf smive.de mehr als 750 Fahrzeuge im Abo an.

4.

Ausgezeichnete Leistung

Guter Service zahlt sich aus – und spricht sich herum: Beim Best Brands Award der Fachmagazine AUTOHAUS und asp wird Bank11 zur besten freien Autobank des Jahres gekürt. Auch beim Autohaus Bankenmonitor spielt Bank11 ganz vorne mit und belegt Platz 2 in der Kategorie unabhängige Autobanken. Top-Bewertungen werden zudem beim Finanz-Award für das Festgeldangebot und den dauerhaft überzeugenden Service erzielt.

5.

Digitale Einkaufsfinanzierung mit Vincent

Einmal mehr beweist Bank11 Innovationsstärke: Unter dem Namen Vincent entwickelt der Geschäftsbereich ein neues digitales Tool, das für automatisierte und zeitsparende Abläufe bei der Einkaufsfinanzierung sorgt und komplett ohne Papier und Postversand auskommt. Durch die vollautomatisierten Prozesse hat der Händler jetzt noch schneller Zugriff auf seine Kreditlinie.

6.

Kooperation mit Mehrwert

Als Trendsetter mit klarem Kundenfokus ist Bank11 ein gefragter Kooperationspartner. Jüngstes Beispiel ist die Zusammenarbeit mit dem Joint Venture aus Aiways und Euronics. Das chinesische Start-up und der Elektrofachmarkt vermarkten in Deutschland ein neuartiges Elektrofahrzeug. Weitere Kooperationen werden mit dem Verband des Kfz-Gewerbes NRW sowie dem Mitteldeutschen Kraftfahrzeuggewerbe vereinbart. Damit arbeitet die Bank jetzt mit drei bedeutenden Kfz-Innungen zusammen, die insgesamt mehr als 12.000 Mitgliedsbetriebe vertreten.

7.

Start frei für die Elektro-Offensive

Durch hohe Förderprämien soll die Elektro-Mobilität in Deutschland Fahrt aufnehmen. Passend dazu bringt Bank11 in Kooperation mit abcfinance ein maßgeschneidertes Angebot auf den Markt. Mittels Factoring können Autohäuser die staatliche Förderprämie schnell und einfach bis zur endgültigen Auszahlung vorfinanzieren. Das sichert die Liquidität und erhöht die Absatzchancen für den Kfz-Handel. Entsprechend groß ist die Nachfrage nach dem digitalen Factoringprodukt.

8.

Refinanzierung auf solider Basis

Durch die Verbriefung von Kreditforderungen in Form von ABS Bonds hat Bank11 frühzeitig eine Refinanzierungsquelle über die Europäische Zentralbank erschlossen. Mit der RevoCar 2020 wird jetzt mit einem Volumen von 800 Millionen Euro die bislang umfangreichste Verbriefungstransaktion fristgerecht strukturiert und bei der EZB hinterlegt. Das ermöglicht Bank11, sich auch weiterhin günstig zu refinanzieren.

9.

Wir-Gefühl trotz Distanz

Zwei Drittel der Mitarbeiter arbeiten im Durchschnitt während des Lockdowns von zuhause aus. Um auch auf Distanz das Wir-Gefühl aufrechtzuerhalten, werden spezielle Online-Events organisiert. Unter dem Motto „Auf einen Cappuccino mit …“ stellen sich die Abteilungen im Wochenrhythmus vor. Beim „Meet & Greet“ berichtet die Geschäftsführung regelmäßig über aktuelle Entwicklungen. So viel Transparenz kommt gut an – das zeigen die Mitarbeiterreaktionen.

10.

Starker Zuwachs

Auf Wachstumskurs ist Bank11 nicht nur bei Kunden und Umsatz; auch das Team vergrößert sich weiter. Wo vielerorts Einstellungsstopps herrschen, kann Bank11 im vergangenen Jahr netto 32 neue Mitarbeiter begrüßen. Ihre Aufgabe: Für einen effizienten Arbeitsablauf sorgen und neue, marktgerechte Lösungen entwickeln.

11.

Reibungsloser Systemwechsel

Parallel zum laufenden Tagesgeschäft und zur Pandemie, die starke Beeinträchtigungen mit sich brachte, führt Bank11 eine vollständige Kernbankmigration durch. Ein Projektteam bereitet die Umstellung in Zusammenarbeit mit den Fachbereichen und externen Dienstleistern über ein Jahr lang generalstabsmäßig vor. Im Sommer 2020 gelingt der reibungslose Wechsel vom System Bank21 zu Agree21.

300

300 CHANCEN

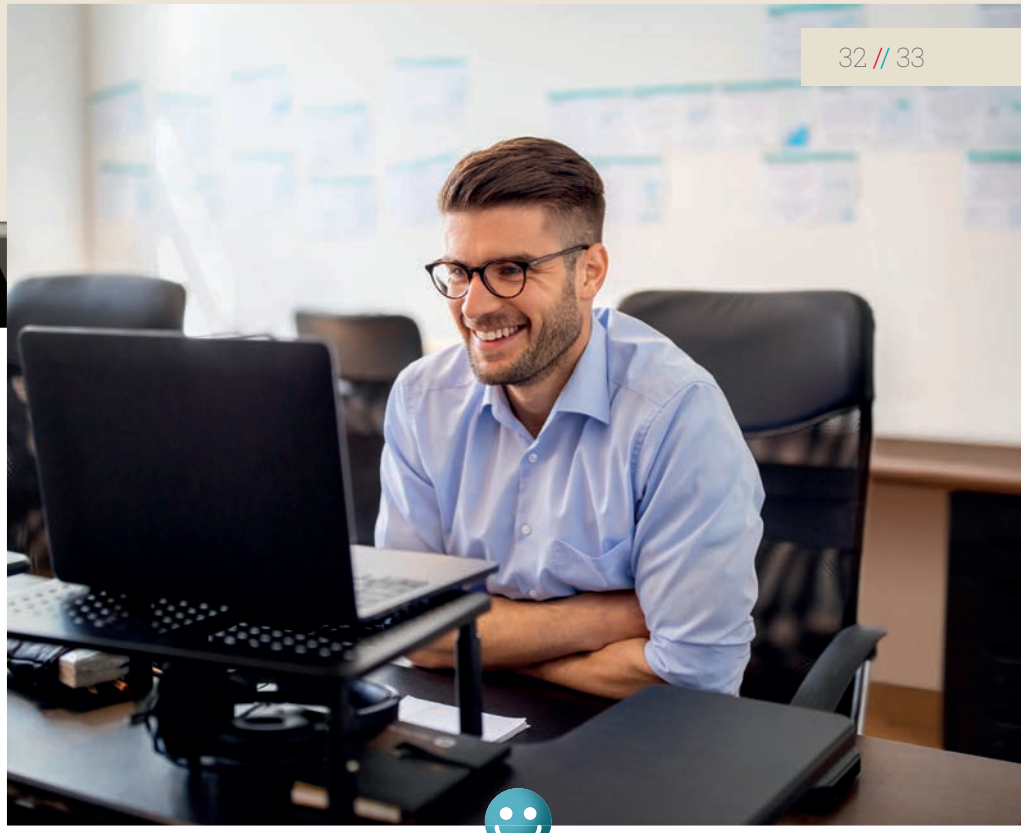
Zunächst nur als provisorischer Ersatz für entfallene Kundenbesuche geplant, erweisen sich Webinare für Yareto als Volltreffer. Seit dem Start im Sommer 2020 beteiligen sich mehr als 300 Kfz-Händler an den Live-Seminaren.

Es ist das Zusammenspiel von persönlicher Kundenberatung und digitalem Geschäftsmodell, das Deutschlands erstes Vergleichsportal für den Kfz-Handel so attraktiv macht. Doch der Lockdown bedeutet auch das vorübergehende Aus für den direkten Kontakt zu den Kfz-Händlern. Um die fehlende Beratung vor Ort in den Autohäusern zumindest teilweise zu kompensieren, wird der Yareto-Vertrieb kreativ und entwickelt in eigener Regie ein informatives Webinar-Format.

Einladung zur virtuellen Reise

Wer Kunden erreichen will, muss Nutzwert liefern. Das gilt insbesondere im Netz mit seiner unüberschaubaren Fülle von Angeboten. Entsprechend hoch liegt die Messlatte für die Vertriebsmitarbeiter von Yareto. Ihr Anspruch ist es, die Treffen im virtuellen Raum zu einem echten Erlebnis zu machen. Unter dem Titel „Finanzierung leicht gemacht“ nehmen sie ihre Kunden mit auf eine virtuelle Reise durch die Yareto-Welt. Dabei lernen die Kfz-Händler das Autokredit-Vergleichsportal im Detail kennen und erfahren, wie sie durch einen einzigen Login zahlreiche günstige Kreditangebote erhalten.

Yareto wird auch künftig Webinare als unterstützendes Tool in Vertrieb und Marketing einsetzen.



Kundenfeedback per Chatfunktion

Über die Chatfunktion können sich die Teilnehmer jederzeit in das Live-Webinar einschalten, Kommentare abgeben und Fragen stellen. So entsteht ein intensiver Austausch mit den Moderatoren, aber auch zwischen den Händlern selbst. Die abschließende Bewertung mittels Feedbackbogen gibt Aufschluss, wie die Webinare bei den Teilnehmern ankommen und wo noch Verbesserungspotenzial besteht. Dabei zeigt sich: Die überwiegende Zahl der Kfz-Händler ist dankbar für die Möglichkeit, in Kontakt zu bleiben und wertvolle Tipps rund um innovative Kfz-Finanzierungen zu erhalten.

Hohe Reichweite, geringer Aufwand

Die Resonanz auf die Webinare übertrifft alle Erwartungen des Yareto-Vertriebsteams. Mehr als 70 Händler nehmen pro Termin an den rund einstündigen virtuellen Events teil, einige davon sogar mehrmals. Die gleiche Anzahl durch persönliche Kundenbesuche vor Ort zu erreichen, würde Wochen dauern. Zunächst nur mit Bordmitteln und kleinem Budget realisiert, sollen die Online-Schulungen künftig mithilfe externer Dienstleister technisch und didaktisch weiter professionalisiert werden. Außerdem ist ein virtuelles Händlerforum geplant, bei dem der Dialog und Meinungsaustausch im Mittelpunkt stehen.

Starker Kundenzuwachs

Auch wenn digitale Formate den persönlichen Kontakt, das vertrauensvolle Gespräch unter vier Augen nicht ersetzen können – als unterstützendes Vertriebs- und Marketing-Tool haben sich Webinare für Yareto auf jeden Fall bewährt. Das lässt sich auch an der Kundenentwicklung ablesen: So steigt die Zahl der registrierten Kfz-Händler trotz Corona-Einschränkungen bis Ende 2020 um mehr als 1.500 auf rund 14.300.

/// Werhahn-Gruppe ///

36 Unternehmensgrundsätze

37 Verwaltungsrat und Vorstand

38 Bericht des Verwaltungsrats

41 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)

Peter Gerckens
(ab 19.09.2020)

Lambert Goder

Wilhelm Josten

Dr. Wolfgang Klein

Julius Kolb
(ab 19.09.2020)

Clemens Maier

Dr. Katharina Müller-Bardenhewer
(ab 19.09.2020)

Fritz Oidtmann

Wilhelm Straaten
(ab 19.09.2020)

Ruth Werhahn

Vorstand

Paolo Dell' Antonio
(Sprecher des Vorstands)

Alexander Boldyreff

Stephan Kühne
(ab 11.05.2020)

Bericht des Verwaltungsrats

Sehr geehrte Gesellschafterinnen,
sehr geehrte Gesellschafter,

das vergangene, durch die Corona-Pandemie gekennzeichnete Jahr hat auch Vorstand, Führungskräfte und Mitarbeiter der Werhahn-Gruppe vor besondere Herausforderungen gestellt. Gemeinsam mit dem Vorstand beriet der Verwaltungsrat im ersten Halbjahr mehrfach die aktuelle Lage der Geschäftsbereiche und der Gruppe. Die diversifizierte Aufstellung von Werhahn und das große Engagement aller Beteiligten haben – trotz mancher Einschränkung – für einen stabilen Geschäftsverlauf gesorgt. Der Verwaltungsrat dankt dem Vorstand und den Führungskräften sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Werhahn-Gruppe für ihr großes Engagement und ihre gute und erfolgreiche Arbeit im vergangenen Jahr.

Der Verwaltungsrat hat im Geschäftsjahr 2020 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 2020 zu vier ordentlichen und fünf weiteren Sitzungen beziehungsweise Videokonferenzen 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, Fragen zum Risikomanagement, die Verabschiedung der operativen Unternehmensplanung für das Jahr 2021 sowie Vorstandsangelegenheiten. In den Sitzungen hat der Verwaltungsrat auch über die nach dem Gesellschaftsvertrag zustimmungspflichtigen Geschäfte entschieden. In den weiteren Sitzungen wurden insbesondere vertieft die Situation der Werhahn-Gruppe vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie, M&A-Projekte, die vom Vorstand erarbeitete Strategie 2030 sowie weitere die Gesellschaft und die Gesellschafter betreffende Themen behandelt.

Außerhalb der Sitzungen stand der 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 stellver-

tretende 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 2019, Berichte zur Rechts-, Compliance-, IT-, Datenschutz- und Revisionstätigkeit in der Werhahn-Gruppe sowie im Personalausschuss insbesondere Vorstandsangelegenheiten. Die Ausschussvorsitzenden informierten die Mitglieder des Verwaltungsrats über die Inhalte und Ergebnisse der Ausschusssitzungen.

Am 19. September 2020 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 2020 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 15. April 2021 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der Wilh. Werhahn KG zum 31. Dezember 2020 festgestellt. An der Besprechung des Jahres- und Konzernabschlusses sowie an allen Bilanzausschusssitzungen hat der Abschlussprüfer teilgenommen und ergänzende Fragen beantwortet.

In der Gesellschafterversammlung am 19. September 2020 wurden zudem die familienangehörigen Mitglieder des Verwaltungsrats der Wilh. Werhahn KG turnusmäßig neu gewählt. Für die ausscheidenden Herren Paul Josten, Dr. Alexander Kolb, Dr. Johannes Velling, Heribert Werhahn und Dr. Michael Werhahn wurden Frau Dr. Katharina Müller-Bardenhewer sowie die Herren Peter Gerckens, Julius Kolb und Wilhelm Straaten neu in den Verwaltungsrat gewählt. Der Verwaltungsrat dankt den ausgeschiedenen Verwaltungsratsmitgliedern für ihre langjährige, engagierte, impulsgebende und erfolgreiche Mitarbeit im

Verwaltungsrat. In der konstituierenden Sitzung wurden Herr Anton Werhahn als Vorsitzender und Frau Gabriela-Maria Baum-D'Ambra als stellvertretende Vorsitzende des Verwaltungsrats in ihren Ämtern bestätigt. In den Personalausschuss wurden – neben dem Vorsitzenden des Verwaltungsrats als geborenem Mitglied – Frau Gabriela-Maria Baum-D'Ambra, Herr Fritz Oidtmann sowie Herr Wilhelm Straaten gewählt. Dem neu gewählten Bilanzausschuss gehören Frau Dr. Katharina Müller-Bardenhewer, Herr Dr. Wolfgang Klein und Herr Wilhelm Straaten an.

Neuss, 15. April 2021
Der Verwaltungsrat

Anton Werhahn
Vorsitzender des Verwaltungsrats

Corporate Governance-Bericht

Vorstand und Verwaltungsrat berichten in Anlehnung an Grundsatz 22 des Deutschen Corporate Governance Kodex über die Corporate Governance in der Werhahn-Gruppe. Der Vorstand bestand vom 1. Januar bis 10. Mai 2020 aus zwei und seit dem 11. Mai 2020 aus drei familienfremden Mitgliedern. Der Verwaltungsrat der Wilh. Werhahn KG bestand seit September 2019 aus zehn familienangehörigen und drei familienfremden Mitgliedern, seit der Gesellschafterversammlung im September 2020 gehören ihm neun familienangehörige und drei familienfremde Mitglieder an.

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 Gesellschaftsvertrags bereits weitgehend.

Verantwortungsvoller Umgang mit Risiken

Zu einer guten Corporate Governance gehört in der Werhahn-Gruppe ein umfassendes systematisches Management von Risiken im Rahmen der Unternehmensführung, das aus drei Abwehrlinien besteht.

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 und deren Aufsichtsgremien 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 wird eine enge Verzahnung der Funktionen angestrebt, um einen

möglichst hohen Wirkungsgrad bei der Vermeidung und beim Management von Risiken zu gewährleisten. Das Risikomanagementsystem wird ausführlich im Konzernlagebericht dargestellt.

Um die Gesamtrisikolage der Gruppe darstellen zu können, werden auf der Grundlage der Berichte aus den Geschäftsbereichen die einzelnen lokalen und zentralen Risiken sowie die Gruppeneffekte bewertet. 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 den 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 im 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 in 2020 aktualisierte Verhaltenskodex wird durch einen allgemeinen Leitfaden sowie unter anderem durch einen speziellen Leitfaden zum Kartellrecht ergänzt und durch elektronische Schulungstools zum Verhaltenskodex insgesamt sowie zu weiteren compliancerelevanten Themen 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 wiederum berichtet an den Vorstand. 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.

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

Compliance-Beauftragten ansprechen. Zudem ist ein Hinweisgebersystem eingerichtet, das die Mitarbeiter weltweit in der jeweiligen Landessprache kostenlos und anonym erreichen können, um compliancerelevante Vorgänge zu melden. Auch bei anonymen Meldungen über dieses System ist ein Dialog mit dem Hinweisgeber möglich.

Die Aufstellung von Compliance-Regeln ist unverzichtbarer Teil eines Compliance-Management-Systems, mindestens genauso wichtig ist es jedoch, die Menschen, die die Regeln einhalten sollten, von der Notwendigkeit der Einhaltung rechtlich verpflichtender Vorgaben und interner Regeln zu überzeugen. Daher besteht in der Gruppe ein umfangreiches Schulungsprogramm. Einen Schwerpunkt der Compliance-Aktivitäten bilden Schulungen in den Bereichen Kartellrecht und Antikorruption, die als Präsenzschulungen weltweit durch erfahrene Rechtsanwälte oder die Compliance-Beauftragten sowie im Wege des E-Learnings durchgeführt werden. Das Compliance-Committee unter Vorsitz des zentralen Compliance-Beauftragten der Wilh. Werhahn KG beschäftigt sich mit allen compliancerelevanten Angelegenheiten in der Werhahn-Gruppe, analysiert Risiken und ergreift Maßnahmen zur Sicherstellung und Verbesserung der Compliance. Erkenntnisse aus den Diskussionen und Schulungen werden dazu genutzt, Geschäftsprozesse vorbeugend zu untersuchen.

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

Ein in Abstimmung mit dem Vorsitzenden des Verwaltungsrats 2016 von einer namhaften und erfahrenen deutschen Kanzlei durchgeführtes internationales 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 ausgeprägte Compliance-Kultur bescheinigt. Es ist vorgesehen, zur Überprüfung der Wirksamkeit der Compliance-Aufstellung in der Gruppe eine umfassende Follow-up-Prüfung zu diesem Audit durchzuführen.

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 ///

48 Vorbemerkung
51 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung
56 Geschäftsentwicklung und Ertragslage
60 Unternehmensbereiche
- 60 Baustoffe
- 67 Konsumgüter
- 74 Finanzdienstleistungen
- 80 Innovative digitale Geschäftsmodelle

82 Vermögens- und Finanzlage
88 Personal
93 Risikobericht
100 Forschung und Entwicklung
104 Nachhaltigkeit
107 Prognose- und Chancenbericht

Vorbemerkung

Die weltweite Ausbreitung des Corona-Virus stellte im vergangenen Jahr sowohl die Gesellschaft als auch die Wirtschaft vor bislang unbekannte Herausforderungen. Um die zeitweise exponentiell steigende Zahl der Neuinfektionen einzudämmen, verfügten zahlreiche Staaten erstmals im Frühjahr 2020 weitreichende Maßnahmen zur Kontaktvermeidung, die das öffentliche Leben einschränkten und die Wirtschaft in großen Teilen massiv abbremsten. In nahezu allen Branchen waren Unternehmen gezwungen, ihre Tätigkeit zu drosseln oder sogar gänzlich einzustellen.

Im Verlauf des zweiten Quartals gelang es, aufgrund des verordneten Lockdowns die Verbreitungsdynamik des Virus zu reduzieren. Daraufhin begannen viele Länder, ihre restriktiven Maßnahmen zu lockern. In der Folge erholte sich die Wirtschaft weit schneller, als Experten das anfangs für möglich gehalten hatten – bis dann jedoch im Herbst eine zweite, unerwartet starke Infektionswelle den Aufholprozess stoppte und es zu einem erneuten Lockdown kam.

Zum Jahresende 2020 weckte die Entwicklung von Impfstoffen die Hoffnung, dass die von COVID-19 ausgehenden gesundheitlichen Gefahren beherrscht und die Einschränkungen im Verlauf des Jahres 2021 schrittweise aufgehoben werden können. Voraussetzung dafür ist jedoch, so der Internationale Währungsfonds (IWF) in seiner Prognose für 2021, dass die Bevölkerung in hohem Tempo geimpft wird und mutierende Viren nicht für Rückschläge sorgen.

Die Corona-Pandemie war 2020 auch ein Prüfstein für die Widerstandsfähigkeit der Werhahn-Gruppe sowie ihrer Kunden und Partner. Der weltweite Lockdown beeinträchtigte Lieferketten, blockierte Vertriebskanäle, erhöhte Risiken und erzwang vielerorts Veränderungen in der bisher gewohnten Form der Zusammenarbeit. Die Auswirkungen unterschieden sich dabei je nach Geschäftsbereich und Region erheblich. An einigen Standorten kam es zu temporären Produktionsstillständen und Kurzarbeit, insbesondere durch Schließungen im stationären Handel sowie Schwierigkeiten in den Lieferketten.

Der Konzern meisterte die damit verbundenen Herausforderungen und blieb auch in der Krise ein zuverlässiger Partner für Kunden und Lieferanten. Dabei besaßen der Schutz und die Gesundheit der Mitarbeiter jederzeit die höchste Priorität. Dank des Einsatzes mobiler Arbeitsplatzlösungen, einer leistungsfähigen IT-Struktur, hoher digitaler Sicherheitsstandards sowie umfangreicher Hygienevorkehrungen war die Werhahn-Gruppe auch in diesem herausfordernden Umfeld leistungsfähig und in gewohnter Qualität für ihre Geschäftspartner im Einsatz.

Zur Abmilderung der negativen finanziellen Auswirkungen wurden ad hoc verschiedene Maßnahmen in den Geschäftsbereichen ergriffen.

Die im Zuge der Corona-Pandemie erlassenen Kontaktbeschränkungen und insbesondere die Schließung von Restaurants und Geschäften führten dazu, dass sich die Menschen mehr zuhause aufhielten und sich selbst versorgten. Entsprechend investierten sie stärker in Haushaltswaren und ausgesuchte Beauty-Artikel als in den vergangenen Jahren. Davon profitierte insbesondere der Unternehmensbereich Konsumgüter.

Bei allen Erschwernissen nutzte der Konzern die Zeit der Corona-Pandemie, um positive Impulse für die Zukunft zu setzen. So wurde die Digitalisierung in hohem Tempo vorangetrieben – sowohl in Bezug auf die Arbeitsweise innerhalb der Werhahn-Gruppe als auch mit Blick auf den Austausch mit Lieferanten und den Kontakt zu Kunden. Insbesondere die Unternehmen des Unternehmensbereichs Konsumgüter weiteten im vergangenen Jahr ihre Online-Aktivitäten deutlich aus und profitierten so vor allem in den USA und China von einem veränderten Kundenverhalten.

Die starke finanzielle Position des Konzerns sowie dessen breite regionale und operative Diversifikation bildeten eine solide Grundlage bei der Bewältigung der mit der Pandemie verbundenen Herausforderungen.

Zu Jahresbeginn 2021 besteht die Hoffnung, dass ein großer Teil der im Vorjahr infolge der Corona-Pandemie erlittenen weltweiten Wohlstandsverluste im Zeitverlauf wettgemacht werden kann. Dabei wird die wirtschaftliche Erholung nach Einschätzung des IWF voraussichtlich jedoch in unterschiedlichem Tempo erfolgen. Während China mit einem erwarteten Plus von 8,1 % und die EU mit einem möglichen Zuwachs von 4,2 % in diesem Jahr vergleichsweise kräftig zulegen könnten, geht es für Deutschland (plus 3,5 %) und die USA (plus 5,1 %) der Prognose zufolge langsamer bergauf. Der Aufholprozess vieler Schwellenländer wird dem IWF zufolge 2021 möglicherweise sogar gestoppt werden, da sie einen weniger guten Zugang zu Impfstoffen besäßen und auch über geringere finanzielle Ressourcen verfügten als die meisten Industriestaaten. Alle Konjunkturforscher weisen darauf hin, dass Prognosen nie zuvor mit so vielen Unsicherheiten behaftet gewesen seien wie zu Jahresbeginn 2021.

Entsprechend ist auch der Einfluss der Corona-Pandemie auf die wirtschaftliche Entwicklung des Werhahn-Konzerns in diesem Jahr nicht verlässlich einzuschätzen. Die Nachfrage nach Produkten und Leistungen kann ebenso negativ

beeinflusst werden wie die Verfügbarkeit notwendiger Rohstoffe oder fertiger Produkte. Infolge der Krise kann es zu einem Anstieg der Forderungsausfälle sowie zu Zinsverlusten kommen. Zum Schutz der Mitarbeiter vor Ansteckung und zur Aufrechterhaltung der Unternehmenstätigkeit hat der Konzern verschiedene präventive Maßnahmen ergriffen. Zudem wurde eine Reihe organisatorischer Konzepte entwickelt, um die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie zu minimieren. Hierzu gehört unter anderem die Möglichkeit der Kurzarbeit.

Die unverändert gute finanzielle Ausstattung der Werhahn-Gruppe sowie deren breite Aufstellung bilden eine belastbare Basis, um auch unter anhaltend widrigen Umständen zu bestehen.

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltwirtschaft fiel 2020 im Zuge der Corona-Pandemie in eine beispiellose Rezession. Nach temporären Lockdown-Maßnahmen im Frühjahr setzte in der zweiten Jahreshälfte zunächst eine starke Erholung ein, die jedoch im Spätherbst durch hohe Infektionszahlen gebremst wurde. Nach Berechnung des Internationalen Währungsfonds (IWF) war das global erwirtschaftete Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 3,5 % niedriger als im Jahr zuvor. Einen ähnlich starken Einbruch hatte es nicht einmal zu Zeiten der Finanzkrise 2007/08 gegeben. Im Jahr 2019 war die Weltwirtschaft noch um 2,9 % gewachsen.

Mit dem Ausbruch des Corona-Virus sowie den notwendigen Lockdown-Maßnahmen war es im zweiten Quartal in allen Regionen der Welt zu erheblichen Einschränkungen der wirtschaftlichen Aktivitäten gekommen. Insgesamt schrumpfte die globale Wirtschaftsleistung in der Zeit von April bis Juni 2020 in US-Dollar preis- und saisonbereinigt um 7,8 % gegenüber dem Vorquartal. Zu diesem massiven Rückgang trugen vor allem die negativen Entwicklungen in großen Wirtschaftsregionen wie dem Euroraum, den USA, Japan, Indien, Brasilien und Russland bei.

Neben der Industrie fiel auch der private Konsum, der viele Jahre die Konjunktur gestützt hatte, als stabilisierendes Element aus. Geschäftsschließungen, Reisebeschränkungen sowie die Sorge vor einer ungewissen Zukunft veranlassten viele Menschen, ihre Ausgaben einzuschränken und stärker zu sparen. Da die einzelnen Länder in unterschiedlichem zeitlichem Ablauf und Ausmaß von der Verbreitung des Corona-Virus betroffen waren, ergaben sich unterschiedliche Phasen des Erholungsprozesses.

Deutsche Wirtschaft stürzt weniger tief als befürchtet

Die deutsche Wirtschaft verzeichnete im Krisenjahr einen deutlich geringeren Einbruch, als die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute in den ersten Wochen der Pandemie prognostiziert hatten. Das Statistische Bundesamt errechnete für das Bruttoinlandsprodukt ein Minus von 5 %. Im Frühjahr 2020 war noch ein Rückgang von 10 % und mehr befürchtet worden. Dass es nicht so stark abwärts ging, hat nach Einschätzung des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung unter anderem mit den Maßnahmen zu tun, die die Bundesregierung ergriff: Kurzarbeit und Überbrückungshilfen verhinderten einen schnellen Anstieg der Unternehmensinsolvenzen sowie einen Einbruch am Arbeitsmarkt. Nach einem Absturz des Bruttoinlandsprodukts um 9,9 % im zweiten Quartal ging es zwischen Juni und September schon wieder um 8,5 % nach oben.

Als Zugpferd erwies sich dabei vor allem die exportorientierte Industrie, die von einer verstärkten Nachfrage aus China profitierte. Dank eines weiter florierenden Wohnungsbaus und stabiler Investitionen in den Verkehrswegebau erwies sich auch die Bauwirtschaft als eine starke Stütze der Konjunktur. Nur schwache Impulse kamen dagegen vom privaten Konsum. Im Zuge des Lockdowns gingen die Umsätze in der Reisebranche sowie im Hotel- und Gaststättengewerbe massiv zurück. Der Handelsverband Deutschland (HDE) verzeichnete für den Einzelhandel zwar ein reales Umsatzplus von rund 4 %. Dieser Zuwachs war jedoch in erster Linie die Folge guter Geschäfte im Handel mit Lebensmitteln, Einrichtungsgegenständen und Haushaltsgeräten. Dagegen verzeichneten andere Branchen, insbesondere Textilien, zweistellige Minusraten. Aufgrund des Einbruchs von Steuern und Abgaben auf der einen Seite und milliardenschwerer Hilfspakete auf der anderen Seite summierte sich der Fehlbetrag der staatlichen Haushalte nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes auf 140 Mrd. €. Nach acht Jahren mit Überschüssen war dies der erste Fehlbetrag und gleichzeitig das zweithöchste Finanzierungsdefizit seit der Wiedervereinigung. Größer war der Fehlbetrag nur 1995, als die Schulden der Treuhandanstalt in den Staatshaushalt übernommen wurden. Die deutsche Staatsschuld war nach der Schätzung der KfW Bank im vergangenen Jahr mit etwas mehr als 70 % des Bruttoinlandsprodukts weit geringer als zum Höhepunkt nach der Finanzkrise (2010: 82 %) und auch niedriger als in anderen großen Industrieländern.

Krise trifft die Länder in Europa unterschiedlich stark

Die Wirtschaft in Europa stürzte 2020 in eine tiefe Rezession. Der Rückgang verlief deutlich schneller als während der Finanzkrise und betraf die Industrie ebenso wie den Dienstleistungsbereich. Auf einen scharfen Einbruch im Zuge des Pandemie-Lockdowns im zweiten Quartal folgte eine starke Erholung in den Sommermonaten, die durch steigende Infektionszahlen im Herbst unterbrochen wurde. Nach Angaben der Europäischen Kommission verzeichneten die 19 Länder der Eurozone eine um 7,8 % niedrigere Wirtschaftsleistung. Die 27 Mitgliedsländer der Europäischen Union erwirtschafteten ein um 7,4 % niedrigeres BIP als im Jahr zuvor. Dabei erfolgte der Absturz in sehr unterschiedlichem Tempo. Neben einem unterschiedlich starken Infektionsgeschehen spielte vor allem eine Rolle, wie bedeutsam die stark von der Krise betroffenen Wirtschaftsbereiche, zum Beispiel das Gastgewerbe, sind und wie stark die jeweilige Volkswirtschaft in die globalen Wertschöpfungsketten eingebunden ist.

Die besonders hart von der Pandemie betroffenen Länder Spanien und Italien verzeichneten auch die stärksten Wirtschaftseinbrüche. Beide Länder gingen bereits geschwächt in die Corona-Krise. Spanien (BIP-Rückgang: 12,4 %) kämpfte noch mit den Folgen der Euro-Krise. Italien (minus 9,9 %) plagten strukturelle Probleme und schwache Wachstumsaussichten. Ein überdurchschnittliches Minus verzeichnete nach Angaben von Statista auch Frankreich (minus 9,4 %). In Osteuropa brach die Wirtschaft im Durchschnitt weniger stark ein als in westlichen Ländern. So verzeichnete Polen einen Rückgang um lediglich 3,6 %. Auch Tschechien (minus 6,5 %) und Ungarn (minus 6,1 %) blieben unter dem europäischen Mittelwert. Die Europäische Zentralbank (EZB) griff der Wirtschaft im Euroraum 2020 wiederholt mit Hilfsprogrammen unter die Arme, um sicherzustellen, dass der Kreditfluss an Unternehmen und Haushalte in der Virus-Krise nicht abriss. Noch im Dezember hatte die Notenbank ihr Pandemie-Anleiheprogramm um 500 Mrd. € auf ein Volumen von 1,85 Bio. € aufgestockt.

Die Wirtschaft in Großbritannien litt im vergangenen Jahr neben der Corona-Pandemie unter der Unsicherheit über die Gestaltung des Brexits und verzeichnete nach Angaben der Europäischen Kommission einen Rückgang um 10,3 %. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung begründet diesen Einbruch auch damit, dass die britische Regierung vergleichsweise spät Maßnahmen zur Eindämmung von COVID-19 ergriff und diese im Sommer länger in Kraft bleiben mussten, um das Infektionsgeschehen einzudämmen.

Aufwärts in China, abwärts in den USA

Trotz der Belastungen der Corona-Pandemie erreichte Chinas Wirtschaft 2020 erneut ein Wachstum. Das Plus von 2,3 % fiel nach Angaben des nationalen Statistikamtes zwar deutlich kleiner aus als im Jahr zuvor, als gut 6 % erreicht wurden. Dennoch stand die Volksrepublik am Jahresende ökonomisch sehr viel besser da als alle anderen großen Wirtschaftsnationen. Als Ursprungsregion und erstes Epizentrum der Pandemie gelang es China vergleichsweise schnell, das Infektionsgeschehen in den Griff zu bekommen. Bereits im zweiten Quartal meldete das Land wieder geringere Fallzahlen, begleitet von einer starken Belebung der Wirtschaft. Keiner anderen großen Volkswirtschaft gelang es in diesem Zeitraum, schon wieder auf Wachstum zu schalten. In allen anderen Ländern begann der Aufholprozess erst später mit Lockerung der Lockdown-Maßnahmen. Nach einem moderaten Anstieg im dritten Quartal zeigte die chinesische Wirtschaft in den letzten drei Monaten des Jahres ein starkes Plus von 6,5 %. Treiber war vor allem eine starke Exportleistung. Das Land stellte Güter her, die in der Corona-Pandemie gefragt waren, etwa medizini-

sche Schutzausrüstung oder Elektronik für die Einrichtung von Homeoffice-Arbeitsplätzen. Mit einem Konjunkturprogramm sorgte die Regierung in Peking dafür, dass sich auch die Binnennachfrage in der zweiten Jahreshälfte rasch erholte. Der Aufschwung in China half anderen exportorientierten Unternehmen, Einbrüche in anderen Märkten zu kompensieren.

Die Wirtschaft der USA brach im vergangenen Jahr so stark ein wie nie zuvor seit dem Zweiten Weltkrieg. Nach Angaben der Regierung war das BIP um 3,5 % niedriger als im Jahr zuvor. Bis zur Zuspitzung der Corona-Pandemie im März 2020 hatte die US-Wirtschaft geboomt, ehe das BIP im zweiten Quartal um 9 % einbrach. Die darauffolgende Aufholjagd kam im letzten Quartal mit einem Wachstum von nur noch 1 % zum Erliegen. Zur Stützung der Wirtschaft hatte der US-Kongress in der ersten Jahreshälfte Hilfspakete mit einem Umfang von bis zu 3 Bio. $ auf den Weg gebracht. Die sehr lockere Geldpolitik der US-Zentralbank stimulierte den Konsum zusätzlich, was insbesondere die stark gestiegene Aufnahme von Hypothekenkrediten für den Bau von Eigenheimen zeigte.

Die wirtschaftliche Entwicklung war gekennzeichnet durch einen starken Anstieg der Arbeitslosenquote von 3,5 % zu Jahresbeginn auf 6,7 % im Dezember. Die Ursache sieht der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung auch in der Wirtschaftspolitik: Die USA setzten auf ein hohes Arbeitslosengeld, um die Folgen der Pandemie für Arbeitnehmer abzuschwächen und den Konsum zu stützen, während die Volkswirtschaften in Europa dem Instrument der Kurzarbeit vertrauten.

Hoffnungen, dass der seit 2018 schwelende Handelsstreit zwischen China und den USA abebben würde, erfüllten sich nicht. Zwar unterzeichneten beide Staaten Anfang 2020 ein Abkommen, in dem sich China zu zusätzlichen amerikanischen Importen verpflichtete. Dennoch kam es im Jahresverlauf zu weiteren Zollschranken: Auf Strafzölle der USA für Importe aus China reagierte die Regierung in Peking mit Ausgleichszöllen für amerikanische Produkte. Dadurch wurde der gegenseitige Warenaustausch erneut erheblich belastet. Im Zuge der Pandemie erließen die USA zahlreiche Zollausnahmen, etwa für Gesundheitsprodukte, aber auch für elektronische Artikel und andere Produkte.

Zusätzliche Belastungen in Russland und Japan

Die Wirtschaft in Russland erlitt 2020 einen tiefen Einbruch. Nach Angaben der russischen Zentralbank fiel das Bruttoinlandsprodukt um 4,5 % niedriger aus als im Jahr zuvor. Neben den aus der Corona-Pandemie resultierenden Belastungen litt die Volkswirtschaft unter dem Verfall des Ölpreises. Nach

ursprünglicher Haushaltsplanung sollten mehr als ein Drittel der Staatseinnahmen aus Öl- und Gaserlösen kommen. Diese Kalkulation beruhte auf einem Ölpreis von 57,70 $ pro Fass. Tatsächlich stürzte der Preis auf bis zu 8,48 $, den niedrigsten Wert seit 1998. Infolge des Zusammenspiels aus niedrigem Ölpreis und geringer Nachfrage entgingen Russland 2020 nach Angaben von German Trade & Invest (GTAI), der Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing, Einnahmen aus dem Öl- und Gasgeschäft von etwa 165 Mrd. $. Mit dem Ölpreis und infolge von Sanktionen der EU und der USA fiel auch der Rubel-Kurs, wodurch sich Importe verteuerten. Ausbleibenden Einnahmen standen in der Corona-Krise somit auch höhere Ausgaben gegenüber. Um die von der Pandemie betroffene Bevölkerung und die Wirtschaft zu unterstützen, billigte die Regierung drei Hilfspakete und startete einen nationalen Aktionsplan, der in drei Etappen bis Ende 2021 umgesetzt werden soll. Zur Finanzierung dieser Maßnahmen passte die Regierung den Staatshaushalt an und verschob Investitionen. Erneut verschlechterte sich im vergangenen Jahr die finanzielle Situation der Bevölkerung. Nach Angaben des russischen Think-Tanks Center for Macroeconomic Analysis and Short-Term Forecasting (CMASF) waren die real verfügbaren Einkommen um preisbereinigt 5 % niedriger als 2019.

Anders als die meisten anderen Industrienationen befand sich Japan bereits vor Ausbruch der Corona-Pandemie in einer Rezession. Die Wirtschaft des Landes hatte schon nach der Erhöhung der Mehrwertsteuer im Oktober 2019 begonnen, deutlich zu schrumpfen. COVID-19 verstärkte diesen Trend, so dass das Bruttoinlandsprodukt 2020 um 5,3 % niedriger ausfiel als im Jahr zuvor. Auf einen tiefen Absturz im zweiten Quartal folgte zwar eine kräftige Erholung in den folgenden drei Monaten. Das reichte jedoch bei weitem nicht, um die zuvor erlittenen Einbußen insbesondere bei der Industrieproduktion sowie beim privaten Konsum wettzumachen. Mit der zweiten Infektionswelle im Herbst verdüsterte sich die Situation dann erneut. Den kräftigsten Einbruch verzeichnete die japanische Wirtschaft im Touristikgeschäft – ein Bereich, der in den vergangenen Jahren einen stetig steigenden Beitrag zum BIP geleistet hatte.

Geschäftsentwicklung und Ertragslage

Vielfalt ist ein prägendes Merkmal des Unternehmens Werhahn. Die operativen 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 Abschreibungen[1]) und das Ergebnis vor Steuern.

Im Jahr 2020 erwirtschaftete die Werhahn-Gruppe einen konsolidierten Umsatz in Höhe von 3.726 Mio. € (i. Vj. 3.606 Mio. €). Das Umsatzwachstum betrug 3 % und lag trotz negativer Einflüsse durch die Corona-Pandemie nur geringfügig unter den Erwartungen.

Die Unternehmensbereiche Konsumgüter und Finanzdienstleistungen erzielten deutliche Zuwächse, während der Umsatz im Geschäftsbereich Baustoffe leicht unter dem Vorjahresniveau lag.

Sowohl der Inlandsumsatz als auch der Auslandsumsatz lagen leicht über dem Vorjahresniveau. Der Anteil des Auslandsumsatzes am konsolidierten Umsatz ist mit 32 % gegenüber dem Vorjahr leicht angestiegen. Der Auslandsumsatz betrug 1.194 Mio. € (i. Vj. 1.096 Mio. €). Die Entwicklung des Umsatzes in Euro ist insgesamt durch Wechselkursänderungen negativ beeinflusst. Treiber dieser Entwicklung waren insbesondere der US-Dollar, der russische Rubel sowie der chinesische Renminbi.

Umsatzerlöse nach Geschäftsbereichen

in Mio. €	**2020**	2019	Veränderung
Natursteine	1.318	1.351	– 33
Schiefer	71	67	4
Zwilling Küche	744	645	99
Zwilling Beauty Group	82	85	– 3
Friseurbedarf Jaguar/Tondeo	22	23	– 1
abcfinance	1.319	1.291	28
Bank11	161	140	21
Sonstige	39	37	2
Konsolidierung	– 30	– 33	3
	3.726	**3.606**	**120**

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

Ausgewählte Kennzahlen

	2020	2019
Materialaufwandsquote	51 %	53 %
Personalaufwandsquote	14 %	15 %
Investitionsquote[2]	107 %	115 %
Steuerquote	42 %	37 %
Ergebnis vor Steuern (in Mio. €)	138	116

Der Materialaufwand der Werhahn-Gruppe war nahezu unverändert und betrug 1.899 Mio. € (i. Vj. 1.904 Mio. €). Die Position enthält Aufwendungen des Baustoffe- 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 Unternehmensbereich Baustoffe konnte aufgrund von niedrigeren Beschaffungskosten die Materialaufwandsquote[3] verbessern. Der Unternehmensbereich Konsumgüter konnte im Wesentlichen durch das signifikante Umsatzwachstum eine verminderte Materialaufwandsquote erzielen. Im Finanzdienstleistungsbereich führten höhere Aufwendungen aus Restbuchwerten verkaufter Leasinggegenstände zu einem geringfügigen Anstieg der Materialaufwandsquote.

Der Personalaufwand lag mit 531 Mio. € auf Vorjahresniveau (528 Mio. €) bei einer leicht verminderten durchschnittlichen Mitarbeiteranzahl. Die Personalaufwandsquote[4] hat sich insgesamt leicht verbessert. Treiber für diese Verbesserung war vor allem der Konsumgüterbereich.

Die Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen betrugen im Geschäftsjahr 152 Mio. € und lagen somit geringfügig unter dem Vorjahreswert von 154 Mio. €. Die Abschreibungen auf Leasinggegenstände stiegen leicht von 558 Mio. € auf 565 Mio. € an.

[2] Die Investitionsquote ergibt sich aus der Division der Investitionen in das Sachanlagevermögen, in Immaterielle Vermögensgegenstände (ohne Firmenwerte) sowie Nettoinvestitionen aus Akquisitionen durch die Abschreibungen.
[3] Die Materialaufwandsquote ergibt sich aus der Division des Materialaufwandes durch die Umsatzerlöse.
[4] Die Personalaufwandsquote ergibt sich aus der Division des Personalaufwandes durch die Umsatzerlöse.

Im Jahr 2020 haben sich die Sonstigen betrieblichen Erträge von 67 Mio. € auf 55 Mio. € vermindert. Der Rückgang ergab sich überwiegend aus geringeren Erträgen aus der Auflösung von Rückstellungen, Zuschreibungen im Anlagevermögen sowie Erträgen aus Versicherungserstattung. Gegenläufig haben sich höhere Kursgewinne ausgewirkt.

Die Sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 14 % auf 497 Mio. € (i. Vj. 437 Mio. €). Im Vergleich zum Vorjahr haben sich insbesondere die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Finanzdienstleistungen, Wertberichtigungen auf Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände sowie Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Bildung von Rückstellungen für Verluste aus schwebenden Geschäften stehen, erhöht. Die Kosten für IT und Instandhaltung stiegen ebenfalls deutlich, während sich die Reisekosten signifikant verminderten. Innerhalb der Sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind Instandhaltungsaufwendungen (90 Mio. €), externe Dienstleistungen (88 Mio. €) und Marketing (52 Mio. €) die bedeutendsten Einzelpositionen.

Im Geschäftsjahr ist das Beteiligungsergebnis um 10 Mio. € auf 32 Mio. € angestiegen. Dies resultierte im Wesentlichen aus Ausschüttungen von sonstigen Beteiligungen und einem höheren Ergebnis aus assoziierten Unternehmen.

In 2020 lag das operative Ergebnis der Werhahn-Gruppe trotz negativer Einflüsse durch die Corona-Pandemie deutlich über dem Vorjahr und den Erwartungen. Alle Unternehmensbereiche haben zu dieser positiven Entwicklung beigetragen, wobei der Unternehmensbereich Konsumgüter die größte Ertragssteigerung zum Vorjahr erzielte.

Der Geschäftsbereich Baustoffe übertraf das Vorjahresergebnis trotz eines geringeren Umsatzes. Ursache war vor allem die positive Entwicklung in der Rohertragsmarge. Der Unternehmensbereich Konsumgüter erzielte einen deutlichen Anstieg des operativen Ergebnisses im Vergleich zum Vorjahr. Angestiegene Umsatzerlöse und gezielte Kosteneinsparungen führten zu einer verbesserten Ertragslage. Der Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen erzielte eine leichte Steigerung des operativen Ergebnisses. Signifikant erhöhte Kosten für Risikovorsorge konnten insbesondere durch einen spürbar angestiegenen Zinsüberschuss mehr als ausgeglichen werden.

Das Zinsergebnis inklusive der Erträge aus Wertpapieren des Anlage- und Umlaufvermögens betrug – 14 Mio. € (i. Vj. – 13 Mio. €).

Das Ergebnis vor Steuern lag mit 138 Mio. € signifikant über dem Ergebnis des Vorjahres (116 Mio. €) und auch deutlich über den Erwartungen.

Die Steuerquote[5] ist in 2020 gegenüber dem Vorjahr moderat angestiegen, da im Geschäftsjahr einmalige Belastungen aufgrund höherer steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen sowie nicht verrechenbarer Verluste enthalten waren.

Insgesamt konnte die Werhahn-Gruppe in 2020 einen Konzernjahresüberschuss von 80 Mio. € erzielen, der damit um 6 Mio. € über dem Ergebnis des Vorjahres liegt.

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

[5] Die Steuerquote ergibt sich aus der Division des Steueraufwandes durch das Ergebnis vor Steuern.

Baustoffe

Der Unternehmensbereich Baustoffe umfasst die in Deutschland und weiteren 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, Fassaden, Innenräume und Landschaftsgestaltung.

Natursteine

Der Geschäftsbereich Natursteine bündelt unter Führung der Basalt-Actien-Gesellschaft (BAG) vier Geschäftsfelder: Mineralische Rohstoffe, Asphaltmischgut, Bauchemie sowie Baustoffrecycling/-deponie. Neben Deutschland, Schweden und den Benelux-Staaten ist der Geschäftsbereich in den mittel- und osteuropäischen Ländern Polen, Russland, Ukraine, Tschechien und Ungarn tätig. Zu den Kunden zählen insbesondere Unternehmen des Verkehrswege-, Tief-, Wasser- und Gleisbaus, private und öffentliche Bauträger sowie Hersteller von Steinwolle.

Im Geschäftsfeld Mineralische Rohstoffe werden in 89 eigenen Steinbrüchen Hartgesteine gewonnen, aufbereitet und regional vermarktet. Ein wesentlicher Teil der Rohstoffe wird zudem für die Produktion von Asphaltmischgut in 174 eigenen Anlagen verwendet. Das Geschäftsfeld Bauchemie produziert und vertreibt überwiegend bituminöse Abdichtungsstoffe für den Straßen- und Hochbau. Im Geschäftsfeld Baustoffrecycling/-deponie werden unbelastete Baurestmassen bearbeitet, vermarktet und eingelagert.

Straßenbau in Deutschland verlor an Schwung

Die Corona-Pandemie hat die konjunkturellen Rahmenbedingungen in allen Ländern, in denen der Geschäftsbereich tätig ist, im vergangenen Jahr massiv verschlechtert. Trotz des ungünstigen Umfelds verzeichnete die Bauwirtschaft nahezu überall eine vergleichsweise stabile Geschäftsentwicklung.

Das Bauhauptgewerbe in Deutschland erwirtschaftete nach Angaben des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie sowie des Zentralverbandes Deutsches Baugewerbe 2020 ein Umsatzplus von nominal 6,6 %, preisbereinigt betrug der Zuwachs 4,1 %. Als Stütze erwiesen sich dabei der Wohnungsbau und der öffentliche Bau mit einem nominalen Umsatzplus von 11,4 % beziehungsweise 5,7 %. Schwächer verlief dagegen die Entwicklung in dem für den Geschäftsbereich wichtigen Bereich des öffentlichen Straßenbaus. Hier blieb der Umsatz um nominal 0,5 % unter dem Niveau des Vorjahres. Unter Berücksichtigung von Preissteigerungen betrug das Minus 2,6 %. Nominal erreichte

Umsatzentwicklung Unternehmensbereich Baustoffe

in Mio. €

der öffentliche Straßenbau beim Auftragseingang nahezu das Vorjahresniveau (– 0,1 %). Real ergab sich jedoch ein Rückgang von 2,5 %. Damit bildete der öffentliche Straßenbau das Schlusslicht innerhalb der Bausparte öffentlicher Bau. Ungeachtet hoher Budgets schwächten sich die Nachfrage nach Baumaterial und die Auftragseingänge im öffentlichen Straßenbau weiter ab. Ein Grund dafür war der anhaltende Fachkräftemangel in Planungs- und Genehmigungsbehörden, der dazu führte, dass Aufträge nur schleppend vergeben wurden. Zudem stellten Länder und Kommunen Ausschreibungen zurück oder hoben sie sogar ganz auf, weil sie infolge der Corona-Pandemie mit sinkenden Steuereinnahmen rechneten. Verzögerungen ergaben sich zudem im Zusammenhang mit dem Übergang der Auftragsverwaltung der Länder auf die Autobahn GmbH des Bundes. Somit blieb auch das Marktvolumen im Asphaltstraßenbau hinter den Erwartungen zurück.

In den ausländischen Märkten, in denen der Geschäftsbereich Natursteine tätig ist, führten die Auswirkungen der Corona-Pandemie im vergangenen Jahr meist zu weitaus größeren Belastungen in der Bauwirtschaft als in Deutschland. In Polen, dem wichtigsten Auslandsmarkt, wurden zahlreiche Bauvorhaben verschoben. Auf lange Sicht wollen die Behörden jedoch an ihren Infrastrukturplänen festhalten. Die Politik betrachtet Investitionen in die Infrastruktur als einen Weg aus der Krise und will weitere Mittel bereitstellen. Auch in Russland hatte der Bau von Verkehrswegen 2020 eine unverändert hohe Priorität. Die Regierung ergriff zusätzliche Maßnahmen, um deren Fertigstellung zu beschleunigen und stellte 10,5 Mrd. € für ein nationales Straßenbauprojekt zur Verfügung. Dahinter steht die Erwartung, dass der Ausbau der Infrastruktur Impulse für die gesamte Wirtschaft liefert. Die Bauwirtschaft in der Ukraine profitierte von einem zu Jahresbeginn 2020 gestarteten staatlichen Förderpro-

gramm mit Schwerpunkt Straßenbau. Die Politik hat erkannt, dass im Bereich Infrastruktur ein erheblicher Sanierungsbedarf besteht. Sie richtete einen Nachtragshaushalt ein, der dem für Infrastruktur zuständigen Ministerium weiteren finanziellen Spielraum für Straßenbauprojekte ermöglichte. In Tschechien stockte die Regierung den staatlichen Verkehrsinfrastrukturfonds, ungeachtet der tiefen Rezession, die die Wirtschaft durchlebte, auf. Impulse lieferte auch die auslaufende EU-Förderung für Infrastrukturmaßnahmen, da die Mittel abgerufen werden mussten. Dagegen bremste in Ungarn der Auslauf EU-finanzierter Maßnahmen die Bauwirtschaft. Die Regierung hielt jedoch an der Weiterentwicklung des Straßennetzes fest, insbesondere bei Projekten, die von der EU mitfinanziert werden. Die Bauwirtschaft in Schweden entwickelte sich insbesondere aufgrund der Corona-Pandemie verhalten.

Auf den Beschaffungsmärkten zeigte die Preisentwicklung für Energie sowie für Ersatz- und Verschleißteile in 2020 keine einheitliche Tendenz. Die Kosten für Strom verzeichneten einen starken Anstieg. Dagegen verteuerten sich Ersatz- und Verschleißteile nur moderat. Aufgrund des Preisrückgangs für Rohöl infolge der Corona-Pandemie sanken die Kosten für die fossilen Energieträger Diesel und Heizöl. Von niedrigeren Rohölnotierungen profitierte besonders auch der Preis für Bitumen, den wichtigsten Einsatzstoff bei der Asphaltproduktion. Er sank stark und bewegte sich unter dem erwarteten Niveau. Eine vorausschauende Absicherungspolitik sorgte für zusätzliche Vorteile im Einkauf.

Starke Ergebnisentwicklung im Geschäftsjahr

Der Umsatz des Geschäftsbereichs Natursteine verzeichnete 2020 ein geringes Minus von 2,4 % auf 1.318 Mio. €. Verantwortlich dafür war zum einen ein geringerer Absatz von Mischgut. Zum anderen sorgten deutlich niedrigere Beschaffungskosten für Bitumen im intensiven Wettbewerb für Preisabschläge.

Der Absatz von Rohmaterial übertraf das Vorjahr im In- und Ausland. Dabei verzeichneten die Betriebe in Russland und der Ukraine erneut einen Absatzrekord. Die Betriebe in Polen, Tschechien, Ungarn und Schweden verfehlten dagegen das zum Teil hohe Absatzniveau des Vorjahres. Der Absatz von Mischgut reichte aufgrund fehlender Ausschreibungen sowie starken Wettbewerbs nicht an das Vorjahresniveau heran.

Trotz eines geringeren Umsatzes übertraf das operative Ergebnis des Geschäftsbereichs Natursteine das schon sehr gute Vorjahresergebnis erneut. Ursache waren vor allem höhere Margen, die aus niedrigeren Bitumenkosten resultierten und die fehlenden Mischgutabsätze überkompensierten. Auf Grundlage des

guten operativen Ergebnisses konnte der Wegfall der positiven Sondereffekte des Vorjahres sowie Einmalaufwendungen im Geschäftsjahr 2020 kompensiert werden. Die Ergebnisse der Bauchemieaktivitäten übertrafen trotz schwieriger Rahmenbedingungen das Vorjahresniveau ebenfalls. Unter den Auslandsgesellschaften verzeichneten Russland und die Ukraine deutliche Ergebniszuwächse. Dagegen verfehlten die operativen Ergebnisse der Betriebe in Polen, Schweden und Ungarn das zum Teil sehr gute Vorjahr.

Das Ergebnis vor Steuern lag analog der operativen Entwicklung über dem Vorjahreswert.

Perspektiven für die Bauwirtschaft getrübt

Anders als in den Jahren zuvor wird die Bauwirtschaft 2021 voraussichtlich keine nennenswerte Stütze der Konjunktur in Deutschland sein. Der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie und der Zentralverband Deutsches Baugewerbe erwarten für das Bauhauptgewerbe lediglich einen Umsatz in Höhe des Vorjahres. Unter Berücksichtigung von Preissteigerungen würde sich daraus ein reales Minus von 2 % ergeben. Zur Begründung verweisen die Verbände auf die Corona-Pandemie, die nach ihrer Einschätzung vor allem den Wirtschaftsbau, aber auch den öffentlichen Bau negativ beeinflussen wird. Während für den Wohnungsbau 2021 ein nominales Plus von 3 % erwartet wird, sagen die Verbände für den öffentlichen Bau einen nominalen Umsatzrückgang von 1,5 % voraus. Niedrigere Steuereinnahmen können dazu führen, dass Bund, Länder und Gemeinden geplante Projekte verschieben oder gänzlich streichen. Zuversichtlich stimmt, dass der Bund die Haushaltsansätze im Fernstraßenbau 2021 um 2,9 % steigern wird. Allerdings können eine unter anderem coronabedingt weiterhin schleppende Ausschreibungstätigkeit sowie Schwierigkeiten beim Übergang der Auftragsverwaltung der Länder zur Autobahn GmbH des Bundes die Perspektiven für den Asphaltstraßenbau noch weiter eintrüben.

Auf den Auslandsmärkten bleibt das Umfeld 2021 grundsätzlich günstig, jedoch aufgrund der nicht absehbaren Auswirkungen der Pandemie unsicherer. In Polen ist der Investitionsbedarf im Bereich der Verkehrsinfrastruktur unverändert hoch. Zur Bewältigung der Auswirkungen der Corona-Pandemie hat die Regierung zusätzliche Mittel für Infrastrukturvorhaben bewilligt. In Russland investiert der Staat im Rahmen des Projekts „Sichere und hochwertige Straßen“ auch 2021 deutlich mehr Geld in die Instandsetzung und den Neubau von Verkehrswegen. Positive Effekte für die Bauwirtschaft verspricht zudem ein nationaler Aktionsplan zur Umsetzung großer Infrastrukturprojekte. In der Ukraine profitiert der Straßenbau von dem Förderprogramm zur Sanierung

von Verkehrswegen. Dabei leisten auch der Internationale Währungsfonds (IWF) sowie die EU Unterstützung. Die ungarische Wirtschaft wird nach Einschätzung von Konjunkturbeobachtern 2021 zum Wachstum zurückkehren. Die Investitionen in den Ausbau von Straßen und Bahnstrecken werden fortgesetzt, insbesondere wenn sie von der EU oder aus anderen dritten Quellen mit finanziert werden. In Tschechien wird die Bauwirtschaft in diesem Jahr von den 2020 zugewiesenen EU-Fördermitteln für Infrastrukturbauten profitieren. Zudem sieht der Haushaltsentwurf der Regierung zusätzliche Mittel für die Modernisierung von Schienen, Straßen sowie für die Trassensicherheit vor. Schweden dagegen plant keine explizite Förderung von Infrastrukturmaßnahmen.

Der Geschäftsbereich Natursteine erwartet 2021 auf der Grundlage rückläufiger Absatzmengen einen gegenüber 2020 leicht reduzierten Umsatz. Ein weiterer Erlösdruck sowie merklich steigende Kosten für Einsatzstoffe werden dazu führen, dass das operative Ergebnis und das Ergebnis vor Steuern das sehr gute Niveau des Vorjahres voraussichtlich deutlich unterschreiten werden.

Die vorstehend beschriebene Einschätzung über die erwartete Entwicklung des Geschäftsbereichs wurde aufgrund der Corona-Pandemie unter erhöhter Planungsunsicherheit vorgenommen.

Schiefer

Der Geschäftsbereich Schiefer gewinnt und verarbeitet in Spanien hochwertigen Schiefer und entwickelt Produkte zur Gestaltung von ästhetischen Lebensräumen. Das Sortiment umfasst ein breites Angebot von Deckarten für Dächer und Fassaden sowie speziell für die moderne Architektur entwickelte Systemlösungen. Ergänzt wird das Produktspektrum durch Werksteine für den Innenbereich sowie für den Garten- und Landschaftsbau. Der Geschäftsbereich verfügt über einen flächendeckenden Vertrieb in allen wesentlichen Schiefermärkten, insbesondere in West- und Mitteleuropa, und ist mit einer eigenen Vertriebsorganisation in Nordamerika vertreten.

Rege Sanierungstätigkeit eröffnet Chancen

Der Wohnungsbau erwies sich im vergangenen Jahr erneut als Stütze der Bauwirtschaft in Deutschland. Nach Zahlen des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie und des Zentralverbandes Deutsches Baugewerbe verzeichnete diese Sparte 2020 ein nominales Umsatzplus von 4 %. Treiber war dabei vor allem das Sanierungsgeschäft. Dagegen entwickelte sich die Neubautätigkeit und damit vor allem die Nachfrage nach Flachdächern infolge der Corona-Pandemie weniger dynamisch. Dieser Trend sorgte dafür, dass Dach-

deckerbetriebe verstärkt Aufträge zur Sanierung von Steildächern annahmen. Somit waren auch Materialien für Steildächer, wie eben Schiefer, stärker gefragt. Das hatte positive Auswirkungen auf die Preise. Limitiert war die Entwicklung durch den anhaltenden Fachkräftemangel im Handwerk. Dachdeckerbetriebe waren auch 2020 in den meisten Fällen voll ausgelastet. Das führte zu einem erheblichen Auftragsstau. In diesem Marktumfeld konnte der Geschäftsbereich Schiefer seine Position im Inland behaupten und den Absatz merklich steigern.

Im Ausland war die Bauwirtschaft durch die Corona-Pandemie zum Teil deutlich stärker betroffen als in Deutschland. Einschränkungen und Baustellenstopps führten dazu, dass vielerorts zeitweise nicht weitergearbeitet werden konnte. Hinzu kam, dass mitunter nicht genügend Ware zur Verfügung stand. Das beeinträchtigte auch die Nachfrage nach Schiefer. Insgesamt blieb der Absatz des Geschäftsbereichs im Ausland 2020 leicht unter dem Niveau des Vorjahres.

Auch 2020 kam es, diesmal infolge der Corona-Pandemie, zu einem mehrwöchigen Stillstand der Produktion, der jedoch im weiteren Jahresverlauf – größtenteils – ausgeglichen werden konnte.

Der Umsatz des Geschäftsbereichs Schiefer übertraf mit 71 Mio. € das Vorjahresniveau spürbar. Das Umsatzplus resultierte überwiegend aus Margen- und Mengensteigerungen im Inland. Die Ergebnisentwicklung war stark belastet durch den mehrwöchigen, vom Lockdown verursachten Produktionsstillstand. Insgesamt lag das operative Ergebnis leicht über dem Vorjahr und das Ergebnis vor Steuern leicht unter dem Wert des Vorjahres. Um Sondereffekte bereinigt war das operative Ergebnis erheblich besser als im Vorjahr.

Spielraum für Preiserhöhungen in Deutschland begrenzt

Der Wohnungsbau bleibt in Deutschland voraussichtlich auch 2021 ein Wachstumsmarkt. Allerdings lässt die Neubautätigkeit leicht nach. Das schafft Kapazitäten für die Sanierung und eröffnet damit Perspektiven für den Geschäftsbereich Schiefer, der in diesem Segment seinen Schwerpunkt hat. Getrübt wird die Aussicht durch die ungewissen Folgen der Corona-Pandemie, die viele Immobilieneigentümer dazu verleiten könnte, ihre Vorhaben zurückzustellen. Somit wird der Absatz von Schiefer 2021 voraussichtlich nicht ganz an das Niveau des Vorjahres heranreichen. Der Spielraum für Preiserhöhungen ist begrenzt, denn Schiefer steht in starker Konkurrenz zu Produktsubstituten für Dach und Fassade, wie Metall, Faserzement oder Verbundwerkstoffen. Auf den ausländischen Märkten sind insbesondere die Absatzperspektiven in Frankreich und den USA günstig.

Der Geschäftsbereich Schiefer erwartet 2021 auf dieser Grundlage einen leicht geringeren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr. Das operative Ergebnis und das Ergebnis vor Steuern sollen hingegen durch verbesserte Produktionsleistung und Margen merkbar steigen.

Die vorstehend beschriebene Einschätzung über die erwartete Entwicklung des Geschäftsbereichs wurde aufgrund der Corona-Pandemie unter erhöhter Planungsunsicherheit vorgenommen.

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 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, Küchenhelfer, Vakuumiersysteme sowie elektrische Küchenkleingeräte. Die wichtigsten Absatzmärkte sind neben Deutschland und anderen Ländern in Europa China, Nordamerika und Japan.

Das Zuhause erhält einen höheren Stellenwert

Maßgebend für die Geschäftsentwicklung von Zwilling Küche ist vor allem die allgemeine Verfassung der Konjunktur und hier insbesondere die Ausgabebereitschaft der Verbraucher. Im vergangenen Jahr bremste die Corona-Pandemie die Wirtschaft rund um den Globus empfindlich und veränderte auch die Konsum- und Einkaufsgewohnheiten der Verbraucher massiv. Geschlossene Geschäfte, ausgefallene Events, Reisewarnungen, aber auch Sorgen vor einer ungewissen Zukunft führten dazu, dass sich viele Menschen einschränkten oder ihre Budgets anders aufteilten.

Der Trend zum Homeoffice erhöhte zudem den Stellenwert des Zuhauses und trug mit dazu bei, dass die Verbraucher mehr Geld in Küche, Haus und Garten investierten. Dazu nutzten sie stärker denn je die Möglichkeit, online einzukaufen. Von beiden Trends profitierte Zwilling Küche im vergangenen Jahr in hohem Maß.

Der Geschäftsbereich hatte 2015 begonnen, sein E-Commerce-Geschäft systematisch auszubauen und verstärkte seine Online-Aktivitäten im vergangenen Jahr noch einmal erheblich. Die digitale Transformation wurde damit weiter erfolgreich vorangetrieben. So war es möglich, die durch den Lockdown verursachten Einbrüche im stationären Handel mehr als auszugleichen. Dennoch war die Entwicklung in den einzelnen Absatzmärkten unterschiedlich. Im Zuge des Lockdowns war die Produktion des Geschäftsbereichs insbesondere im ersten und zweiten Quartal 2020 zeitweise stark eingeschränkt. Vor allem in Deutschland, Frankreich und Italien sorgten eine temporäre Schließung der Fertigung sowie Kurzarbeit für Störungen. Mit Beginn der zweiten Jahreshälfte erreichte die Produktion wieder das vor der Corona-Pandemie gewohnte Niveau.

Umsatzentwicklung Unternehmensbereich Konsumgüter

in Mio. €

+ 13,6 %

Umsatz und Ergebnis deutlich über Vorjahr

Der Umsatz des Geschäftsbereichs Zwilling Küche übertraf mit 744 Mio. € den Vorjahreswert erheblich. Sowohl das wesentlich größere Kerngeschäft als auch das Sondergeschäft mit Kundenbindungsprogrammen verzeichnete nach einem schwächeren Vorjahr ein erhebliches Plus. Belastet wurde der Gesamtumsatz durch die Entwicklung der Wechselkurse.

Die Vertriebsgesellschaft in den USA koppelte sich durch ein rasant gestiegenes Online-Geschäft von der negativen Entwicklung der US-Gesamtwirtschaft ab und war damit umsatzstärkster Markt für Zwilling Küche. Dabei verzeichneten sowohl die Umsätze in den eigenen Online-Kanälen als auch die Erlöse der Pure Online Player ein kräftiges Plus. Für einen Schub sorgte dabei auch das sogenannte Dropshipment. In diesem neuen Multichannel-Modell können Fachhändler und Fachhandelsketten auf ihrem eigenen Webshop über das Handelssortiment hinaus das gesamte ZWILLING Sortiment anbieten, digitalen Content nutzen und sind über eine Online-Schnittstelle an die ZWILLING Logistik angebunden. Der Kunde bleibt Kunde des Händlers und wird direkt aus dem ZWILLING Lager im Namen und auf Rechnung des Händlers beliefert. Starkes Wachstum registrierte in den USA auch der Bereich Self Service Retail, der mit Selbstbedienungskonzepten hauptsächlich Cash & Carry-Märkte, Supermärkte und Heimwerkermärkte umfasst. Das Geschäft im hochwertigen stationären Fachhandel war dagegen rückläufig. Der Umsatz in Kanada übertraf das Vorjahresniveau aufgrund eines Plus im Online-Handel sowie im Self Service Retail deutlich.

China verbuchte spürbar höhere Umsätze als im Vorjahr. Das Plus resultierte auch hier insbesondere aus einem stark belebten Online-Handel, der sich zum Vertriebskanal Nummer eins entwickelte. Zwilling Küche war darauf gut vorbe-

reitet und hat auf den dominierenden Online-Marktplätzen eigene Markenshops eingerichtet. Dabei wurden unter anderem die Produktwelten stilvoll in Szene gesetzt und in einem emotionalen, lebendigen Auftritt junge, kaufkräftige Chinesen als Zielgruppe erreicht. Somit konnte ein Umsatzrückgang in den ZWILLING Shops und auch anderen B2B-Kanälen, etwa dem hochwertigen Premiumhandel oder bei Werbegeschenken, kompensiert werden. In Japan erzielte Zwilling Küche einen deutlichen Zuwachs, vor allem durch ein starkes Online-Geschäft.

In Deutschland verzeichnete Zwilling Küche aufgrund der Corona-Pandemie einen deutlichen Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahr. Die Entwicklung der Vertriebskanäle verlief unterschiedlich. Einen starken Rückgang erlitt dabei insbesondere der stationäre Handel, einschließlich der eigenen Shops. Im Lockdown blieben die Geschäfte geschlossen und die Kundenfrequenz war während des gesamten Jahres schwach. Zudem fehlten die Umsätze mit Touristen, da die meisten Menschen 2020 deutlich weniger reisten. Ein erheblich besseres Online-Geschäft reichte nicht aus, das Minus im stationären Handel auszugleichen.

Dagegen konnte in anderen europäischen Ländern der Umsatz gesteigert werden. Zuwächse konnten insbesondere in Großbritannien, Skandinavien und Benelux realisiert werden, während Italien und Spanien mit besonders strengen Lockdown-Beschränkungen rückläufig waren. Auch in Russland und in der Türkei konnten deutliche Umsatzsteigerungen, vor allem mit dem eigenen Retail und im Premium Retail realisiert werden.

Das operative Ergebnis übertraf 2020 den Vorjahreswert erheblich. Treiber war insbesondere der infolge des höheren Umsatzes gestiegene Rohertrag. Die Rohertragsmarge[6] war insgesamt stabil. Sonderbelastungen wie eine coronabedingt höhere Risikovorsorge durch Wertberichtigungen auf Forderungen sowie Restrukturierungskosten konnten durch Einsparungen, etwa infolge von Kurzarbeit oder reduzierten Mietkosten während der Lockdown-Phasen, nicht vollständig ausgeglichen werden. Das Ergebnis vor Steuern war ebenfalls deutlich höher als im Jahr zuvor. Die Zuwachsrate war jedoch insbesondere aufgrund von Firmenwertabschreibungen etwas geringer als beim operativen Ergebnis.

[6] Die Rohertragsmarge ergibt sich aus der Division des Rohertrags (Umsatzerlöse, Bestandsveränderungen und aktivierte Eigenleistungen abzüglich Materialaufwand) durch die Umsatzerlöse.

Online-Anteil des Geschäfts wird größer

Zum Start des Geschäftsjahres 2021 haben hohe Corona-Infektionszahlen sowie ein fortgesetzter Lockdown die Stimmung der Verbraucher zunächst weiter belastet. Erfolgreiche und zügige Impfungen vorausgesetzt, könnte der private Konsum jedoch im Jahresverlauf zu einer wichtigen Stütze der Konjunktur sowohl in Deutschland als auch in anderen Ländern werden. Hoffnungen macht dabei vor allem die in der Pandemie gestiegene Sparquote der Bundesbürger. Ein Teil der Ersparnisse könnte 2021 weiterhin in den Konsum fließen. Berechnungen des Konsumforschungsinstituts GfK zufolge verfügen die Bundesbürger 2021 über eine Kaufkraftsumme von 1.966 Mrd. €, ein Plus von 2 % gegenüber dem Vorjahr. Dabei ist auch berücksichtigt, dass zu Jahresbeginn der Solidaritätszuschlag für den überwiegenden Teil der Bevölkerung in Deutschland abgeschafft wurde. Allerdings endete im Januar 2021 auch die Phase der reduzierten Mehrwertsteuer. Sobald der stationäre Handel wieder öffnen darf und auch Reisen wieder in größerem Umfang möglich sind, dürften viele Menschen nach dem langen Lockdown Nachholbedarf in verschiedenen Konsumbereichen haben. Abzuwarten bleibt, inwieweit Ladengeschäfte die zuletzt an den Online-Handel verlorenen Marktanteile zurückerobern können.

Für 2021 erwartet der Geschäftsbereich Zwilling Küche einen Umsatz spürbar unterhalb des hohen Niveaus des Vorjahres. Während das Kerngeschäft voraussichtlich leicht zurückgeht, wird auch das Sondergeschäft mit Kundenbindungsprogrammen nicht an den außergewöhnlichen Wert des Jahres 2020 anknüpfen können. Der Rollout des neuen ZWILLING Online-Shops sowie weitere Aktivitäten zur Stärkung des E-Commerce werden voraussichtlich dazu führen, dass sich der Umsatzanteil des Online-Geschäfts weiter auf hohem Niveau bewegt. Impulse werden insbesondere von einem erweiterten Sortiment mit elektrischen Küchenkleingeräten sowie einem verstärkten Vertrieb der 2020 neu eingeführten Vakuumier-Serie FRESH & SAVE erwartet. Zudem wird der Ausbau der Marke Ballarini den Umsatz stärken.

Das operative Ergebnis und das Ergebnis vor Steuern werden voraussichtlich deutlich unter dem sehr guten Vorjahresniveau liegen.

Die vorstehend beschriebene Einschätzung über die erwartete Entwicklung des Geschäftsbereichs wurde aufgrund der Corona-Pandemie unter erhöhter Planungsunsicherheit vorgenommen.

Zwilling Beauty Group

Der Geschäftsbereich Zwilling Beauty Group produziert und vertreibt unter den Marken ZWILLING und TWEEZERMAN hochwertige Pinzetten sowie Instrumente zur Maniküre und Pediküre. Ergänzt wird das Angebot durch Produkte der QVS-Gruppe, die Beauty-Tools unter den Marken QVS sowie Handels- und Exklusivmarken vertreibt. Die wichtigsten Absatzmärkte sind neben den USA und Deutschland Großbritannien sowie China.

Lockdown beschleunigt Trend zum Online-Einkauf

Ähnlich wie der Geschäftsbereich Zwilling Küche ist auch die Entwicklung der Zwilling Beauty Group in erheblichem Umfang von der Konsumstimmung in den jeweiligen Märkten abhängig. Infolge der Corona-Pandemie schränkten 2020 viele Verbraucher ihre Ausgaben ein und verschoben geplante Käufe. In Deutschland stieg die von der Bundesbank ermittelte Sparquote der privaten Verbraucher zeitweise auf mehr als 20 %. Verordnete Geschäftsschließungen und Reisebeschränkungen veränderten den Stellenwert einzelner Vertriebskanäle. Zu den Gewinnern zählten neben Online-Shops zeitweise auch ausgesuchte stationäre Verkaufsstellen, wie zum Beispiel Drugstores in den USA, die während des Lockdowns nicht schließen mussten.

In einem deutlich schwächeren Markt für Beauty-Tools konnte sich der Geschäftsbereich Zwilling Beauty Group gut behaupten. Der Umsatz blieb mit 82 Mio. € leicht hinter dem Niveau des Vorjahres zurück. In den USA, dem mit Abstand wichtigsten Markt, verzeichneten 2020 neben Online-Verkäufern auch einige große stationäre Ladenketten höhere Verkaufszahlen mit Produkten der Zwilling Beauty Group. Sie hatten in den Jahren zuvor aufgrund des Strukturwandels im Einzelhandel beständig an Marktbedeutung verloren. In der Corona-Pandemie gehörten sie dagegen zu den Profiteuren, da ihre Shops geöffnet blieben. Dagegen mussten Friseur- und Beautysalons zeitweise schließen. Positive Auswirkungen auf die Verkaufszahlen der Zwilling Beauty Group hatte dabei die Schließung der Nagelstudios. Viele Haushalte in den USA verfügten nicht über das Equipment zur Maniküre und Pediküre und investierten entsprechend in eine Erstausstattung.

Aufgrund fehlender Touristen sowie durch Veränderungen in der Warenhauslandschaft verbuchte der Geschäftsbereich in Deutschland einen deutlich niedrigeren Umsatz. Während die Umsätze in Großbritannien sich auf dem Niveau des Vorjahres bewegten, war die Entwicklung in China durch das schwache Geschäft mit Exklusiv- und Private-Label-Kunden belastet.

Das operative Ergebnis des Geschäftsbereichs Zwilling Beauty Group sowie das Ergebnis vor Steuern übertrafen 2020 das Vorjahr erheblich. Umsatzbedingte Einbußen konnten durch gezielte kurzfristige Kosteneinsparungen im Zuge der Corona-Pandemie überkompensiert werden.

Konsum mit starkem Nachholbedarf

Zu Jahresbeginn 2021 diagnostizieren Konjunkturforscher für Deutschland und andere Länder weiterhin einen erheblichen Konsumstau. In der Zeit des Lockdowns haben viele Verbraucher Käufe zurückgestellt, die sie nach dem erhofften Auslaufen der Pandemie in diesem Jahr möglicherweise nachholen. Mit den Ladenöffnungen wird auch der stationäre Handel wieder an Bedeutung gewinnen. Abzuwarten bleibt, wie sich die Kräfteverhältnisse zwischen Online- und Offline-Handel einpendeln, wenn die Konsumenten wieder die Wahl haben. Sollten die Impfungen erfolgreich sein und die Infektionszahlen deutlich zurückgehen, wird auch die Reisetätigkeit wieder stark zunehmen. Auch hier ist mit einem starken Nachholbedarf zu rechnen.

Diese Entwicklungen werden das Geschäft der Zwilling Beauty Group im Jahr 2021 voraussichtlich erheblich beeinflussen. Der Geschäftsbereich erwartet bei einem nahezu gleichbleibenden Umsatz ein spürbar niedrigeres Ergebnis als im Vorjahr. Grund dafür sind im Wesentlichen die geplanten Aktivitäten zur Weiterentwicklung des Markenaufbaus sowie die einmaligen Kostenersparnisse in 2020 durch die Corona-Pandemie.

Die vorstehend beschriebene Einschätzung über die erwartete Entwicklung des Geschäftsbereichs wurde aufgrund der Corona-Pandemie unter erhöhter Planungsunsicherheit vorgenommen.

Friseurbedarf Jaguar/Tondeo

Der Geschäftsbereich Jaguar/Tondeo bietet dem Friseurhandwerk über den Fachhandel professionelle Werkzeuge, insbesondere Scheren, Rasiermesser und elektrische Haarschneidemaschinen. Die Produkte werden unter den Marken Jaguar und Tondeo weltweit vertrieben. Wichtigste Märkte sind neben Deutschland und anderen zentraleuropäischen Ländern Russland sowie Nord- und Südamerika.

Stabiles Geschäft trotz Lockdown für Friseure

Mit knapp 22 Mio. € verfehlte der Umsatz des Geschäftsbereichs das Vorjahresergebnis nur knapp. Ursache war insbesondere die Corona-Pandemie, die

2020 zu einer zeitweisen Schließung von Friseursalons führte. Die Insolvenz einer führenden deutschen Salonkette blieb dagegen ohne nennenswerte Auswirkungen auf das Geschäft von Jaguar/Tondeo. Der Filialist will sich über ein Schutzschirmverfahren sanieren und hielt seine Salons zunächst offen. In Deutschland entwickelten sich die Online-Aktivitäten des Geschäftsbereichs im vergangenen Jahr so positiv, dass sie die durch den Lockdown verursachten Ausfälle ausglichen. Dagegen werden die von Jaguar/Tondeo neu gestarteten Initiativen im zentraleuropäischen Direktvertrieb infolge der Corona-Pandemie erst in den nächsten Jahren Wirkung zeigen. Aufgrund des schwierigen Umfelds entwickelte sich das Geschäft mit Kunden in Übersee rückläufig.

Das operative Ergebnis und auch das Ergebnis vor Steuern haben sich im Vergleich zum Vorjahr leicht verschlechtert. Verantwortlich dafür waren ein erhöhter Materialverbrauch, der aus einem ungünstigeren Materialmix resultierte, sowie höhere Produktionsmengen, insbesondere von preisgünstigeren Produkten. Zudem wurde das Ergebnis durch restrukturierungsbedingte Personalmaßnahmen belastet, die sich zukünftig positiv auf das Ergebnis auswirken werden.

Auch zu Jahresbeginn 2021 mussten Friseursalons infolge hoher Infektionszahlen in der Bevölkerung zunächst geschlossen bleiben. Mit deren Öffnung wird auch das Geschäft von Jaguar/Tondeo wieder zunehmen. Dazu werden auch eine verbesserte Konsumstimmung sowie der erwartete Nachholbedarf beitragen. Zusätzliche positive Effekte werden von den nun umgesetzten Maßnahmen ausgehen, so dass der Geschäftsbereich für 2021 eine deutliche Umsatz- und Effizienzsteigerung erwartet. Diese wird sich auch positiv auf das operative Ergebnis sowie das Ergebnis vor Steuern auswirken.

Die vorstehend beschriebene Einschätzung über die erwartete Entwicklung des Geschäftsbereichs wurde aufgrund der Corona-Pandemie unter erhöhter Planungsunsicherheit vorgenommen.

Finanzdienst-leistungen

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 gehört mit maßgeschneiderten Finanzdienstleistungen für den Mittelstand zu den führenden hersteller- und bankenunabhängigen Anbietern in Deutschland. Im Geschäftsfeld Leasing finanziert abcfinance mobile Wirtschaftsgüter, inklusive gebrauchter, geringwertiger und immaterieller Objekte wie Software oder Lizenzen. Im Geschäftsfeld Factoring kauft abcfinance Forderungen an und schafft so finanzielle Freiräume für seine Geschäftspartner. Im Geschäftsfeld Absatzfinanzierung unterstützt abcfinance die Vertriebsanstrengungen von Herstellern und Händlern mit passgenauen Finanzierungen und Services. Zum Kundenkreis gehören mehr als 80.000 überwiegend mittelständische Unternehmen in Deutschland, den Niederlanden sowie in Österreich.

Die abcbank refinanziert Forderungen des Leasing- und Factoringgeschäfts der abcfinance. Sie bietet institutionellen, gewerblichen und privaten Anlegern Tages- und Festgelder sowie Sparbriefe an. Zudem nimmt sie an Offenmarktgeschäften der Europäischen Zentralbank (EZB) teil und verbrieft über eine Zweckgesellschaft ausgewählte Forderungen.

Leasing spürt gebremste Investitionsneigung

Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie haben viele Unternehmen in Deutschland ihre Investitionen in Maschinen, Fahrzeuge, IT-Equipment und andere Wirtschaftsgüter im vergangenen Jahr zum Teil deutlich zurückgefahren. Die KfW Bank verzeichnete einen Rückgang der Unternehmensinvestitionen auf 12 % des Bruttoinlandsprodukts, ein ähnlich niedriges Niveau wie in der Finanzkrise. Im Mittelstand gingen nach einer Studie von KfW Research Neuinvestitionen in Höhe von etwa 40 Mrd. € verloren. Diese Entwicklung spiegelt sich in der Geschäftsentwicklung der Leasingwirtschaft wider. Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) geht gemäß seiner Trendmeldung für das Jahr 2020 von einem Rückgang der Anschaffungswerte im Mobilienleasing (inklusive Mietkauf) gegenüber dem Vorjahr von 10 % aus.

In den einzelnen Objektgruppen zeigt sich ein sehr differenziertes Bild: Im Fahrzeugleasing, das etwa drei Viertel des Leasingmarktes ausmacht, konnte – aufgrund eines sehr starken vierten Quartals – der Rückgang der Vorquartale

Umsatzentwicklung Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen

in Mio. €

+ 3,4 %

deutlich reduziert werden. Nach vorläufigen Zahlen wird der Rückgang nur 3,2 % betragen. Im Nutzfahrzeugbereich hingegen verringerte sich das Neugeschäft auf Jahresbasis um 12,4 %. Den stärksten Einbruch erlitt das Leasingneugeschäft im Segment Produktionsmaschinen mit einem Minus von 18,3 %. Auch die Geschäfte mit IT-Equipment, die infolge der fortschreitenden Digitalisierung ein stabiler Wachstumsträger gewesen waren, entwickelten sich um 14,7 % rückläufig. Unterstützend wirkte sich hingegen die Einbeziehung von Leasing in staatliche Förderprogramme sowie die Anerkennung von Leasingraten als förderfähige Kosten im Rahmen der staatlichen Überbrückungshilfen aus.

Ähnlich wie in der Finanzkrise leistete Factoring auch in Zeiten der Corona-Pandemie einen Beitrag zur Stabilisierung der Wirtschaft. Viele Unternehmen nutzten die Möglichkeit, sich durch den Verkauf von Forderungen kurzfristig Liquidität zu beschaffen. Die Mitgliedsunternehmen des Deutschen Factoring-Verbandes steigerten ihren Umsatz trotz des massiven Wirtschaftseinbruchs im ersten Halbjahr 2020 um 1,6 % auf 134,9 Mrd. €. Entscheidend für die stabile Entwicklung des Factoringgeschäfts war die im April 2020 beschlossene staatliche Absicherung von Warenkreditversicherern. Die überwiegende Anzahl von Factoringverträgen ist durch Warenkreditversicherungen abgedeckt. Sie schützen Lieferanten für den Fall, dass ein Abnehmer die Rechnung nicht bezahlen kann. Wäre es in der Corona-Pandemie zu Einbrüchen bei den Kreditversicherungen gekommen, hätte sich dies unmittelbar auf das Ankaufvolumen im Factoring ausgewirkt.

Die Refinanzierungskosten der auf Leasing und Factoring spezialisierten Finanzdienstleister waren infolge der niedrigen Kapitalmarkt- und Kreditzinsen auch 2020 unverändert günstig.

Ungeachtet eines starken Rückgangs im Neugeschäft gelang es abcfinance auch 2020, seine Marktposition sowohl im Leasing als auch im Factoring zu sichern. Allerdings verzeichnete abcfinance im Geschäftsfeld Leasing ein Minus im Neugeschäft von 13,2 %. Im Geschäftsfeld Factoring wurden 2,7 % weniger Forderungen angekauft als im Jahr zuvor. Dienstleister waren erneut die stärkste Kundengruppe, gefolgt von Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe.

Der Geschäftsbereich abcfinance verzeichnete einen leichten Anstieg des Umsatzes. Sowohl das wirtschaftliche Ergebnis EBITA – wie im Branchenverband BDL definiert – als auch das Ergebnis vor Steuern waren 2020 jedoch wesentlich niedriger als die entsprechenden Vorjahreswerte. Verantwortlich dafür waren insbesondere eine erhöhte Risikovorsorge und das geringere Neugeschäftsvolumen. Belastend wirkte auch der trotz günstiger Refinanzierungsmöglichkeiten weiterhin hohe Margendruck.

Positiver Ausblick für das Neugeschäft

Konjunkturexperten halten es nicht für ausgeschlossen, dass viele Unternehmen einen Großteil der im vergangenen Jahr aufgeschobenen Investitionen in Maschinen, Fahrzeuge und IT-Equipment 2021 realisieren. Ein Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen um mehr als 10 % ist nach Einschätzung des Branchenverbandes BDL möglich. Das sollte neue Chancen für die Leasingbranche eröffnen. Denn Leasing ist, ebenso wie auch Factoring, gerade in konjunkturell schwierigen Phasen ein wichtiges Instrument der Unternehmensfinanzierung. Beide Finanzierungsalternativen garantieren Sicherheit und verschaffen finanzielle Flexibilität. Neben Investitionen in Fahrzeuge und Maschinen rücken dem BDL zufolge künftig immer stärker die Themen Klimaschutz und Nachhaltigkeit in den Fokus der Unternehmen. Zunehmend gefragt seien E-Fahrzeuge sowie emissionsärmere oder energieeffizientere Anlagen und Maschinen. Zudem sorgt nach Einschätzung des Verbandes die Digitalisierung dafür, dass die Budgets für IT-Investitionen auf einem hohen Niveau bleiben. Hier bieten sich für Leasinggesellschaften Gelegenheiten, mit passgenauen Service- und Finanzierungsmodellen zu punkten. Abzuwarten ist, wie Leasingnehmer aus Branchen, die vom Lockdown besonders betroffen waren, wie Hotels, Gastronomiebetriebe oder Fitnessstudios, zurückkommen werden.

Die Entwicklung des Factoringgeschäfts im Jahr 2021 ist unter anderem davon abhängig, inwieweit die staatliche Absicherung von Warenkreditversicherern weiter Bestand hat. Der ursprünglich bis zum Jahresende 2020 befristete Schutzschirm war im Dezember bis zum 30. Juni 2021 verlängert worden.

Trotz des coronabedingt spürbaren Rückgangs der Investitionsbereitschaft der Unternehmen strebt der Geschäftsbereich abcfinance 2021 ein Wachstum des Neugeschäfts im Vergleich zum Vorjahr an. Ziel ist die Gewinnung neuer Kundengruppen durch neue Produkte und digitale Lösungen.

Vor dem Hintergrund der anhaltenden Corona-Pandemie und damit steigender Risikokosten erwartet der Geschäftsbereich abcfinance für 2021 ein deutlich geringeres wirtschaftliches Ergebnis EBITA. Das Ergebnis vor Steuern wird voraussichtlich das Vorjahresniveau erreichen.

Die vorstehend beschriebene Einschätzung über die erwartete Entwicklung des Geschäftsbereichs wurde aufgrund der Corona-Pandemie unter erhöhter Planungsunsicherheit vorgenommen.

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 Handelspartnern zusätzlich die Möglichkeit, ihren Lagerbestand an neuen und gebrauchten Fahrzeugen zu finanzieren. Ergänzend dazu macht sie als Partner des ADAC Mitgliedern des Automobilclubs hochwertige Finanzierungsangebote. Zur Refinanzierung des eigenen operativen Geschäfts bietet die Bank11 privaten und institutionellen Anlegern Sparbriefe und Tagegelder an und tätigt Verbriefungsaktionen.

Kooperationen sind eine starke Stütze im Vertrieb

Der deutsche Kfz-Markt verzeichnete im vergangenen Jahr infolge der Corona-Pandemie einen kräftigen Einbruch. Eine massive Delle in der ersten Jahreshälfte konnte der Autohandel trotz reduzierter Mehrwertsteuer im weiteren Jahresverlauf nicht aufholen. Das Kraftfahrt-Bundesamt registrierte bei den Neuzulassungen ein Minus von 19,1 % auf 2,9 Mio. Pkw. Auch der Handel mit gebrauchten Fahrzeugen verlief schwächer. 7,02 Mio. Besitzumschreibungen bedeuteten einen Rückgang von 2,4 % gegenüber 2019.

Das Geschäft der auf Pkw-Finanzierungen spezialisierten Banken profitierte davon, dass auch 2020 ein großer Teil der privat genutzten Neu- und Gebrauchtwagen finanziert wurde. Nach einer Studie des Bankenfachverbandes betrug der Finanzierungsanteil bei Neuwagen 46 %, bei Gebrauchtwagen waren es 27 %. In den ersten drei Quartalen 2020 verzeichneten die im Fachverband organisierten Institute im Kreditneugeschäft mit privaten Kfz-Finanzierungen ein Minus von 3,6 %.

Die Bank11 wuchs in einem wettbewerbsintensiven und zunehmend digitalisierten Umfeld auch 2020 deutlich stärker als der Branchendurchschnitt. Dabei profitierte sie von einem weiter ausgebauten Online-Vertrieb und steigerte das Neugeschäft in der Kfz-Finanzierung auf 2,6 Mrd. €. Das Kreditvolumen wuchs um 20 %. Die Zahl der Handelspartner erhöhte sich auf 14.700. Dabei erwies sich die seit langem erfolgreiche Zusammenarbeit mit Verbänden des Kfz-Gewerbes und Kfz-Handels als starke Stütze. Zudem profitierte die Bank11 von ihrer Innovationskraft sowie der schnellen und kompetenten Betreuung von Kfz-Händlern und Kunden. Für zusätzlichen Schub sorgte die Kooperation mit dem ADAC im Bereich Fahrzeugfinanzierung.

Im vergangenen Jahr verbesserte die Bank11 sowohl das operative als auch das Ergebnis vor Steuern kräftig. Während sich der spürbar angestiegene Zinsüberschuss gegenüber 2019 positiv auf die Ertragslage auswirkte, dämpften die erhöhten Provisionsaufwendungen aufgrund des starken Neugeschäftsvolumens das Ergebnis.

Stärker digitalisieren und Marktanteile gewinnen

Im Jahr 2021 wird sich das Umfeld für die Bank11 voraussichtlich nur leicht aufhellen. Nach einer Prognose des Zentralverbandes des deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (ZDK) werden in diesem Jahr etwa 3,0 bis 3,1 Mio. neue Pkw auf die Straße kommen. Dazu werden dem ZDK zufolge auch die privaten Neuzulassungen beitragen, da die Förderung von E-Fahrzeugen mit dem Umweltbonus weiterbesteht und das eigene Fahrzeug als geschützter Raum in Pandemiezeiten neue Bedeutung gewinnt. Gedämpft werde die Nachfrage jedoch durch die anhaltende Unsicherheit über den Arbeitsplatz sowie verstärktes mobiles Arbeiten.

Auch wenn die konjunkturelle Entwicklung infolge der Pandemie kaum kalkulierbar ist, strebt die Bank11 sowohl im Neugeschäft als auch bei ihrem Kreditbestand eine weitere Steigerung an und will Marktanteile gewinnen. Dabei setzt sie vor allem auf eine weitere Digitalisierung sowie eine fortgesetzte

kundenorientierte Optimierung von Prozessen. So will sie auch negativen Effekten aus dem anhaltend niedrigen Zinsniveau entgegenwirken. Pandemiebedingt werden 2021 jedoch voraussichtlich höhere Risikoaufwendungen zu verkraften sein. Dennoch erwartet die Bank11 insgesamt eine leichte Verbesserung des operativen Ergebnisses. Das Ergebnis vor Steuern wird voraussichtlich auf Vorjahresniveau liegen.

Die vorstehend beschriebene Einschätzung über die erwartete Entwicklung des Geschäftsbereichs wurde aufgrund der Corona-Pandemie unter erhöhter Planungsunsicherheit vorgenommen.

Innovative digitale Geschäftsmodelle

Yareto

Yareto hat sich seit seinem Start 2016 zum marktführenden Kreditvergleichsportal für den deutschen Autohandel entwickelt. Es ermöglicht dem Kfz-Händler, aus einer Vielzahl von Finanzierungsalternativen schnell das passende Angebot für seine Kunden auszuwählen. In einer klar strukturierten Übersicht zeigt das Portal das tagesaktuell beste Angebot der Partnerbanken.

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie haben den Autoabsatz in Deutschland im vergangenen Jahr merklich gebremst. Durch Lockdown, Engpässe in der Produktion und abgeflautes Kaufverhalten ist der Automobilmarkt um 8 % eingebrochen. Entgegen dem Trend konnte Yareto seine Marktposition jedoch weiter ausbauen. Yareto steigerte das vermittelte Kreditvolumen kräftig auf rund 300 Mio. €. Jeder dritte Kfz-Händler ist mittlerweile auf der Plattform registriert.

Für 2021 plant Yareto erneut eine kräftige Steigerung des vermittelten Kreditvolumens. Weiterhin liegt der Fokus auf einer deutlichen Verbesserung sowohl des operativen Ergebnisses als auch des Ergebnisses vor Steuern. Erreicht werden soll das durch eine quantitative und qualitative Verstärkung des Vertriebsteams, die Akquisition weiterer Kfz-Händler sowie die Anbindung zusätzlicher Banken.

Die vorstehend beschriebene Einschätzung über die erwartete Entwicklung des Geschäftsbereichs wurde aufgrund der Corona-Pandemie unter erhöhter Planungsunsicherheit vorgenommen.

abcfinlab

abcfinlab, gegründet 2018, entwickelt digitale Finanzprodukte im Bereich Leasing und Factoring für Geschäftskunden. Im vergangenen Jahr launchte das Unternehmen erfolgreich zwei in enger Zusammenarbeit mit abcfinance realisierte Produkte. Zum einen wurde mit Cashfox eine Factoringlösung realisiert, die es Kleinstunternehmen und Selbstständigen ermöglicht, ihre Forderungen digital über die Plattform zu verkaufen. Bereits unmittelbar nach dem Start konnten zahlreiche Kooperationspartner an Cashfox angebunden werden. Die Nachfrage zog im Jahresverlauf kontinuierlich an. 2021 soll die Factoringlösung weiterentwickelt werden. Erwartet wird eine starke Skalierung.

Mit Lease Seven entwickelte abcfinlab eine Applikation, die es Vertriebspartnern innerhalb weniger Minuten erlaubt, einen Leasingvertrag rechtsgültig und im Rahmen aller notwendigen regulatorischen Anforderungen mit einem Leasingnehmer digital abzuschließen. Ein persönlicher Kundenkontakt ist nicht notwendig. Vor allem diese Tatsache erwies sich in Zeiten der Corona-

Pandemie als starker Pluspunkt im Vertrieb. Lease Seven verzeichnete eine rege Nachfrage. In diesem Jahr soll die Applikation weiter ausgebaut und optimiert werden. So sollen zusätzliche Features den After-Sale-Service vollständig digitalisieren.

Für 2021 plant abcfinlab einen deutlichen Umsatzanstieg. Erreicht werden soll dies durch die deutliche Ausweitung des Neugeschäftsvolumens in Leasing und Factoring. Das operative Ergebnis wird auf Vorjahresniveau erwartet und das Ergebnis vor Steuern wird sich im Vergleich zum Jahr 2020 leicht verbessern.

Die vorstehend beschriebene Einschätzung über die erwartete Entwicklung des Geschäftsbereichs wurde aufgrund der Corona-Pandemie unter erhöhter Planungsunsicherheit vorgenommen.

Vermögens- und Finanzlage

Die konsolidierte Bilanzsumme stieg im Jahr 2020 um 781 Mio. € von 9.369 Mio. € auf 10.150 Mio. €. Dabei veränderten sich die einzelnen Bilanzposten wie folgt:

Aktiva

in Mio. €	31.12.2020	Veränderung
Anlagevermögen	2.783	– 114
davon Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen	1.734	– 87
Forderungen aus Finanzdienstleistungen	5.729	706
Vorräte	395	– 33
Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände (inkl. Rechnungsabgrenzungsposten)	354	23
Wertpapiere und Flüssige Mittel	889	203
Aktive latente Steuern	0	– 4
	10.150	781

Passiva

in Mio. €	31.12.2020	Veränderung
Eigenkapital	1.937	+ 3
Rückstellungen	437	56
Verpflichtungen aus Finanzdienstleistungen	7.432	787
Verbindlichkeiten (inkl. Rechnungsabgrenzungsposten)	344	– 65
	10.150	781

in %	31.12.2020	31.12.2019
Eigenkapitalquote	19 %	21 %
Eigenkapitalquote ohne FDL	67 %	67 %
Anlagendeckung	70 %	67 %
Kurzfristiger Schuldendeckungsgrad	80 %	84 %

Das Anlagevermögen der Werhahn-Gruppe verminderte sich von 2.897 Mio. € im Vorjahr auf 2.783 Mio. € zum Bilanzstichtag. Es umfasste 851 Mio. € Sachanlagevermögen (i. Vj. 856 Mio. €), 106 Mio. € Immaterielle Vermögensgegenstände (i. Vj. 129 Mio. €), 92 Mio. € Finanzanlagen (i. Vj. 91 Mio. €) sowie Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen von 1.734 Mio. € (i. Vj. 1.821 Mio. €).

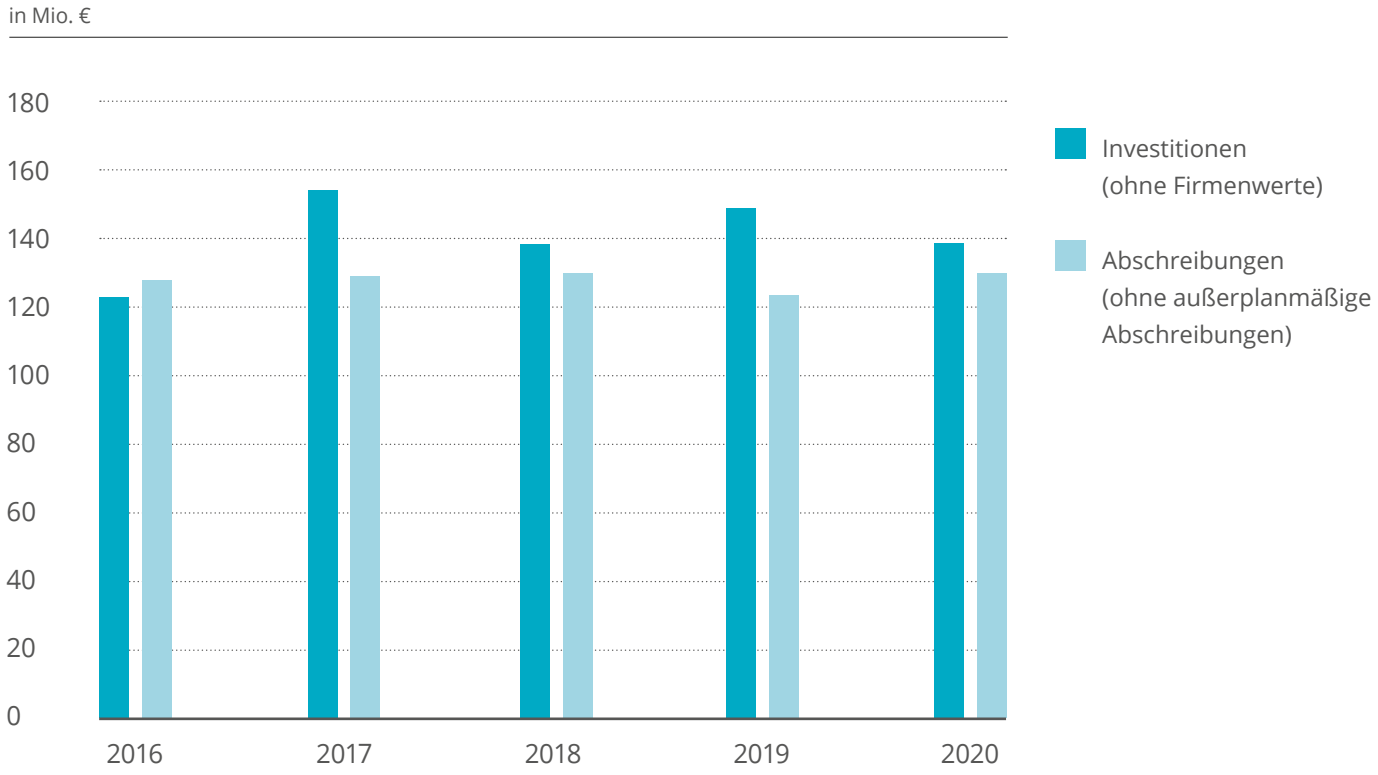
Insgesamt reduzierte sich das Anlagevermögen ohne Leasinggegenstände gegenüber dem Vorjahr um 27 Mio. €. Dabei überstiegen die Abschreibungen und die Nettoabgänge die Investitionen des Jahres.

Der Rückgang der Immateriellen Vermögensgegenstände um 23 Mio. € war insbesondere auf die laufenden Abschreibungen des Geschäftsjahres von 40 Mio. € zurückzuführen, wovon 24 Mio. € Firmenwertabschreibungen betrafen. Den Abschreibungen standen Investitionen von 19 Mio. € gegenüber.

Im Finanzanlagevermögen standen Investitionen in Beteiligungsgesellschaften von 7 Mio. € Nettoabgänge von 3 Mio. € und Abschreibungen von 2 Mio. € gegenüber.

Das Sachanlagevermögen sank im Vergleich zum Vorjahr um 6 Mio. €. Den Investitionen des Geschäftsjahres von 120 Mio. € standen im Wesentlichen Abschreibungen von 113 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:



In 2020 wurden insgesamt Investitionen in das Sachanlagevermögen, in Immaterielle Vermögensgegenstände (ohne Firmenwerte) zuzüglich Nettoinvestitionen aus Akquisitionen von 138 Mio. € (i. Vj. 147 Mio. €) getätigt. Die Investitionen lagen über den Abschreibungen. Der wesentliche Teil der Investitionen entfiel auf den anlageintensiven Geschäftsbereich Natursteine. Die Investitionen lagen sowohl im Geschäftsbereich Natursteine als auch im Unternehmensbereich Konsumgüter leicht unter dem Vorjahr. Die Investitionen im Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen lagen hingegen in etwa auf dem Vorjahresniveau.

Im Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen verminderten sich die Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen um 87 Mio. €. Im Berichtsjahr wurden bei Abschreibungen von 565 Mio. € und Nettoabgängen von 140 Mio. € zusätzlich 618 Mio. € investiert.

Der Anstieg der Forderungen aus Finanzdienstleistungen um 706 Mio. € auf 5.729 Mio. € resultierte aus dem Wachstum des Neugeschäfts im Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen.

Die Vorräte betrugen zum 31. Dezember 2020 395 Mio. € (i. Vj. 428 Mio. €). Der merkbare Rückgang resultierte überwiegend aus dem Unternehmensbereich Konsumgüter.

Die Forderungen und Sonstigen Vermögensgegenstände inklusive Rechnungsabgrenzungsposten betrugen insgesamt 354 Mio. € (i. Vj. 331 Mio. €).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich moderat um 13 Mio. € auf 237 Mio. €. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Geschäftsbereich Natursteine lagen deutlich unter dem Vorjahreswert. Beim Geschäftsbereich Zwilling Küche stiegen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dagegen stark an. Die Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, stiegen um 6 Mio. € gegenüber dem Vorjahr an. Der Anstieg betraf insbesondere den Geschäftsbereich Natursteine. Die Sonstigen Vermögensgegenstände erhöhten sich um 4 Mio. € auf 82 Mio. €.

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit lag mit 444 Mio. € wesentlich über dem des Vorjahres (239 Mio. €). Der Anstieg ergab sich zum einen aus dem Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen. Zum anderen konnten die Unternehmensbereiche Baustoffe und Konsumgüter den operativen Cashflow deutlich verbessern. Die Unternehmensbereiche Baustoffe und Konsumgüter erwirtschafteten einen positiven operativen Cashflow von insgesamt 254 Mio. € (i. Vj. 190 Mio. €) vor Konsolidierung. Der Free Cashflow nach Abzug der Investitionen betrug für diese Unternehmensbereiche 146 Mio. €, nach 75 Mio. € im Vorjahr.

Die Wertpapiere und Flüssigen Mittel stiegen um 203 Mio. € auf 889 Mio. € an. Hiervon sind 747 Mio. € in Finanzdienstleistungsinstituten gebunden. Der Anstieg ist auf ein signifikant höheres Zentralbankguthaben sowie gestiegene Guthaben bei Kreditinstituten zurückzuführen, während der Bestand an Wertpapieren des Umlaufvermögens nahezu unverändert war.

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

Die Nettoliquidität[7] betrug zum 31. Dezember 2020 800 Mio. € und erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 283 Mio. €. Darüber hinaus standen ausreichend Kreditlinien bei verschiedenen Banken zur Verfügung, um den Finanzierungsbedarf der Planung abzudecken.

Zum Stichtag ergab sich ein Aktivüberhang bei den latenten Steuern von weniger als 1 Mio. € (i. Vj. 4 Mio. €). Die Werhahn-Gruppe verzichtet weiterhin auf die Bilanzierung aktiver latenter Steuern aus Einzelgesellschaften im Rahmen des Wahlrechts.

Das Eigenkapital der Gruppe betrug 1.937 Mio. € (i. Vj. 1.934 Mio. €). Das entspricht einer Eigenkapitalquote von 19 %. Ohne Konsolidierung der Finanzdienstleistungsgesellschaften belief sich die Eigenkapitalquote auf 67 % (i. Vj. 67 %). Der Anteil der Minderheitsgesellschafter am Eigenkapital betrug am Stichtag 60 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 56 Mio. € auf 437 Mio. €. Sie umfassten im Wesentlichen Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen von 119 Mio. € (i. Vj. 117 Mio. €), Rückstellungen für Rekultivierungsverpflichtungen im Unternehmensbereich Baustoffe von 80 Mio. € (i. Vj. 74 Mio. €), sonstige Personalrückstellungen von 71 Mio. € (i. Vj. 62 Mio. €) sowie Rückstellungen für Verluste aus schwebenden Geschäften von 28 Mio. € (i. Vj. 2 Mio. €). Weitere wesentliche Rückstellungen waren Rückstellungen für Rabatte und Boni, für zum Bilanzstichtag ausstehende Rechnungen, für künftige Steuerzahlungen sowie für Gewährleistungen und Garantien.

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 787 Mio. € auf 7.432 Mio. € resultierte vor allem aus der Ausweitung des Neugeschäfts im Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen.

[7] Die Nettoliquidität beinhaltet die Bilanzpositionen ‚Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks' vermindert um etwaig bestehende Verfügungsbeschränkungen bei dieser Bilanzposition sowie vermindert um Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

Die Verbindlichkeiten inklusive Rechnungsabgrenzungsposten der Werhahn-Gruppe lagen mit 344 Mio. € unter dem Vorjahr von 409 Mio. €. Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten verminderten sich um 79 Mio. € auf 77 Mio. € erheblich. Darüber hinaus reduzierten sich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen moderat um 9 Mio. € auf 107 Mio. €.

Personal

Im Berichtsjahr sank die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter in der Werhahn-Gruppe um insgesamt 83 Mitarbeiter auf 10.130.

In den operativen Unternehmensbereichen Baustoffe und Konsumgüter war die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter rückläufig, während der Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen eine Steigerung verzeichnete.

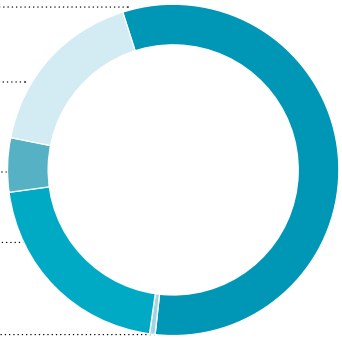
Die Entwicklung der durchschnittlichen Anzahl der Mitarbeiter spiegelt sich, mit der Ausnahme des Unternehmensbereichs Baustoffe, grundsätzlich auch in der Veränderung der Anzahl der Mitarbeiter zum Stichtag wider.

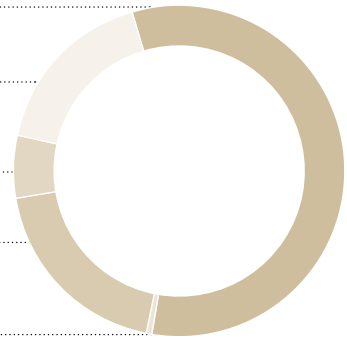
Die Anzahl der Mitarbeiter verteilt sich wie folgt auf die einzelnen Unternehmensbereiche:

	Durchschnitt 2020	Durchschnitt 2019	**31.12.2020**	31.12.2019
Baustoffe	4.502	4.530	4.546	4.505
Konsumgüter	4.374	4.465	4.375	4.543
Finanzdienstleistungen	1.069	1.044	1.088	1.068
Sonstige	185	174	192	184
Gruppe gesamt	**10.130**	**10.213**	**10.201**	**10.300**
Angestellte	5.063	5.061	5.072	5.189
Gewerbliche	4.825	4.890	4.892	4.837
Arbeitnehmer	**9.888**	**9.951**	**9.964**	**10.026**
Auszubildende	242	262	237	274

Am Bilanzstichtag waren mit 5.545 Personen rund 54 % (i. Vj. 54 %) der Mitarbeiter der Werhahn-Gruppe in Deutschland beschäftigt.

	31.12.2020	31.12.2019
Deutschland	5.545	5.558
Asien	1.812	1.900
Nordamerika	574	637
Übriges Europa	2.253	2.187
Rest der Welt	17	18
Gesamt	10.201	10.300





Um ihren langfristigen Erfolg zu sichern, baut die Werhahn-Gruppe auf die Kompetenz, das Engagement und die Identifikation ihrer Mitarbeiter mit dem Unternehmen. Eckpunkte ihrer vorausschauenden Personalplanung sind eine kontinuierliche Aus- und Weiterbildung, die gezielte Identifikation und Förderung von Leistungsträgern sowie die Gewinnung und Bindung von Talenten. An diesen Prinzipien hielt die Werhahn-Gruppe auch in der Corona-Pandemie fest. Daneben erlangte im vergangenen Jahr der Gesundheits- und insbesondere der Infektionsschutz der Beschäftigten eine besondere Bedeutung. In diesem Zusammenhang entwickelte jeder Arbeitsbereich eigene, an die jeweiligen Rahmenbedingungen angepasste Lösungen. Dazu gehörten unter anderem die Nutzung oder die kurzfristige Einrichtung mobiler Arbeitsplätze, Corona-Testangebote und spezielle Hygienemaßnahmen wie Trennscheiben, Luftreiniger oder CO_2-Messgeräte. Eine aktuelle und transparente Kommunikation trug dazu bei, dass sich die Mitarbeiter in den Gesellschaften der Werhahn-Gruppe stets sicher fühlen konnten.

Aus- und Weiterbildung

Die Werhahn-Gruppe beschäftigte zum Jahresende 237 Auszubildende. Das waren deutlich weniger als zum gleichen Zeitpunkt 2019, als 274 junge Menschen eine Ausbildung absolvierten. Größter Ausbilder war erneut der Geschäftsbereich Natursteine, auch wenn dort infolge der Corona-Pandemie zuletzt sehr viel weniger Ausbildungsstellen besetzt waren. In den anderen

Geschäftsbereichen bewegte sich die Zahl der Auszubildenden 2020 in etwa auf dem Niveau der Vorjahre. Ausgebildet wurde in 28 Berufsbildern, einschließlich dualer Studiengänge. Das spiegelt die Vielfalt der in der Werhahn-Gruppe benötigten Qualifikationen wider. Die Berufsbilder, in denen ausgebildet wurde, veränderten sich zuletzt nur geringfügig. Zum Standardangebot gehören inzwischen duale Studiengänge, sowohl mit kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen als auch mit technisch-ingenieurwissenschaftlichen Schwerpunkten. Dabei kann das Studium entweder parallel zu einer beruflichen Erstausbildung erfolgen oder es kann so angelegt sein, dass die Absolventen längere Praxisphasen in den Unternehmen verbringen.

Kompetenz muss aktuell bleiben. Deshalb qualifiziert die Werhahn-Gruppe ihre Mitarbeiter auch nach der Erstausbildung kontinuierlich weiter und bereitet sie auf neue Anforderungen vor. Im Mittelpunkt stehen dabei produkt-, fach- und technologiebezogene Weiterbildungsmaßnahmen, die im vergangenen Jahr so weit wie möglich auf Online-Formate umgestellt wurden. Ergänzt werden diese Maßnahmen durch das seit Jahren bewährte Werhahn-Exzellenz-Programm in Form von Seminaren zu Themen wie Führung, Kommunikation und Arbeitstechniken. Zielgruppe sind alle Führungskräfte und Mitarbeiter der Gruppe. Zum didaktischen Konzept der Seminare gehören die persönliche Interaktion sowie der Erfahrungsaustausch sowohl zwischen den Teilnehmern untereinander als auch zwischen den Teilnehmern und externen Experten und Trainern. Aus diesem Grund finden sie üblicherweise als Präsenzveranstaltungen statt. Zum Schutz der Gesundheit der Teilnehmer wurde dieses Format im vergangenen Jahr stark eingeschränkt. Zudem wurden kurzfristig digitale Seminarangebote entwickelt und auch durchgeführt, die Kompetenzen im Bereich virtueller Kommunikation und Führung vermittelten.

Vergütung

In den tarifgebundenen Unternehmen der Werhahn-Gruppe gelten die jeweiligen branchenspezifischen Tarifverträge. Unabhängig davon werden Fach- und Führungskräfte leistungsorientiert vergütet. Dazu gehören sowohl feste Entgeltanteile als auch an die Erreichung jährlicher Ziele gebundene Entgeltanteile. In den zur Werhahn-Gruppe gehörenden Kreditinstituten bildet die Institutsvergütungsverordnung (InstitutsVergV) die Grundlage für die Vergütung von Mitarbeitern und Geschäftsleitern. Infolge der zeitweiligen Schließungen im stationären Handel sowie Schwierigkeiten in den Lieferketten mussten im vergangenen Jahr mehrere Geschäftsbereiche vorübergehend für Teilbereiche Kurzarbeit anmelden. Dabei wurden häufig Modelle gewählt, bei denen die Unternehmen die im Zuge des Kurzarbeitergelds reduzierten Bezüge ihrer

Mitarbeiter freiwillig aufstockten. In der Zentrale sowie im Bankhaus Werhahn verzichteten Vorstand, Führungskräfte und Mitarbeiter in der ersten Jahreshälfte 2020 aus Solidarität mit den kurzarbeitenden Geschäftsbereichen freiwillig für drei Monate auf einen Teil ihrer monatlichen Bezüge. Darüber hinaus reduzierten auch einige Geschäftsbereichsleiter in persönlicher Initiative ihre Bezüge, solange in ihren Geschäftsbereichen Kurzarbeit durchgeführt wurde.

Talentmanagement

Die Gewinnung, Entwicklung und Bindung von Mitarbeitern auf allen Ebenen hat in der Werhahn-Gruppe unverändert hohe Priorität. Gerade in Zeiten sich schnell ändernder Rahmenbedingungen erweist sich die Qualität der Führungskräfte als zentraler Erfolgsfaktor. Im vergangenen Jahr leisteten Führungskräfteprogramme in den Geschäftsbereichen sowie ein auf die aktuellen Herausforderungen zugeschnittenes Angebot für Führungskräfte im Werhahn-Exzellenz-Programm wichtige Beiträge zur kontinuierlichen Entwicklung der Führungskräfte auf allen Ebenen.

Attraktiver Arbeitgeber

Persönliche Kontakte waren im vergangenen Jahr nur sehr eingeschränkt möglich. Deshalb setzte die Werhahn-Gruppe verstärkt neue Kommunikationskanäle wie Social Media ein, um Mitarbeiter aller Qualifikationsgrade zu gewinnen. Dabei wurden sowohl zielgruppenspezifische Kanäle wie Instagram als auch berufsbezogene Plattformen wie Xing, Linkedin und kununu aktiv genutzt. Bewährte Konzepte, die auf eine möglichst frühe Bindung von Mitarbeitern setzen, etwa in Form von Ausbildung, dualem Studium, Praktika oder der Betreuung von Bachelor- und Masterarbeiten, wurden fortgesetzt.

Im Umgang mit der Corona-Pandemie hatte für die Werhahn-Gruppe im vergangenen Jahr die Gesundheit der Mitarbeiter oberste Priorität. Dieser sorgfältige Umgang verstärkte wesentlich die Bindung der Beschäftigten zum Unternehmen und erhöhte die Attraktivität der Werhahn-Gruppe als Arbeitgeber. Dazu trugen auch weitere, neu entwickelte Services bei, etwa digital unterstützte Konzepte zur Mitarbeiterverpflegung oder die Möglichkeit, E-Bikes zu leasen. Ein weiteres Angebot des Unternehmens, die Belastungen der Pandemie zu meistern, war das bereits seit mehreren Jahren in einigen Geschäftsbereichen implementierte „Employee Assistance Programm“ (EAP). Es bietet allen Mitarbeitern, Führungskräften und deren Familienangehörigen bei Bedarf eine kostenlose, professionelle Beratung durch externe Experten: telefonisch, in einem persönlichen Gespräch oder auch online. Anlass für eine Beratung können akute berufliche oder persönliche Krisensituationen oder

auch andere Fragen etwa zu Pflege- oder Rechtsthemen sein. Lösungen werden entweder unmittelbar entwickelt oder die Berater vermitteln Kontakte zu spezialisierten Hilfesystemen.

Die beschleunigte Umsetzung von Konzepten zur Arbeitszeitflexibilisierung und zu mobilem Arbeiten trug im vergangenen Jahr in allen Unternehmensbereichen dazu bei, Familie und Beruf zu vereinbaren.

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 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 beziehungsweise 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 Accounting-Richtlinie wird jährlich aktualisiert und 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. Risiken im Zusammenhang mit der Pandemie durch das Corona-Virus sind im vorliegenden Risikobericht in einem separaten Abschnitt beschrieben.

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 manchen 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 Schwankungen unterliegen. 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. Entsprechend besteht in den Unternehmensbereichen Baustoffe und Konsumgüter das Risiko 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 Rohstoffpreisrisiken. 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, Programme zur Qualifizierung von Nachwuchskräften, flächendeckender Weiterbildungsmaßnahmen und ganz besonders den allgemeinen Schutz der Mitarbeiter. Darüber hinaus gibt es in der Werhahn-Gruppe das sogenannte Employee Assistance Pro-

gramm (EAP). Hierbei handelt es sich um einen unabhängigen Beratungsdienst für berufliche sowie persönliche, familiäre und finanzielle Fragen der Werhahn-Mitarbeiter.

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. Zudem werden laufend umfassende Maßnahmen zur Umsetzung der EU-Datenschutz-Grundverordnung 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, Gewährleistungen und 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.

Risiken im Zuge der Corona-Pandemie: Die zum Infektionsschutz der Bevölkerung vorgenommenen Maßnahmen führen zu einer starken Einschränkung des öffentlichen Lebens, unerwarteten Schließungen von Standorten, Fabriken

oder Bürogebäuden unserer Lieferanten, Kunden oder unserer eigenen Betriebe, verbunden mit einer möglichen Unterbrechung von Lieferketten. Wenn Maßnahmen zur Eindämmung kurzfristig eingeleitet werden oder unvorhersehbar lange dauern, erhöht sich das Risiko einer unter Umständen erheblichen Beeinträchtigung unserer Fähigkeit zur Produktion oder Lieferung der durch die Geschäftsbereiche angebotenen Produkte und Dienstleistungen. Zu den wesentlichen Unsicherheiten der COVID-19-Krise gehört die Unsicherheit ihrer Dauer, beeinflusst durch mögliche zusätzliche Infektionswellen oder Mutationen des Virus – und die wirtschaftlichen Kosten der Lockdown-Maßnahmen. Diese zeigen sich vor allem in Form verschobener oder stornierter Aufträge beziehungsweise Investitionen unserer Kunden sowie erhöhter Ausfallrisiken. Weitere mögliche negative Folgen sind ein ungebremster Anstieg der öffentlichen und privaten Schuldenlast, der nicht nur eine Erholung nach der Krise behindert, sondern auch die branchenspezifische Nachfrage besonders der öffentlichen Hand negativ beeinflussen könnte. Außerdem werden mögliche schwerwiegende Störungen im Finanzsystem und ansteigende Kunden- und Lieferanteninsolvenzen wahrscheinlicher.

Einen weiteren gewichtigen Aspekt stellt die Frage dar, in welcher Intensität und Geschwindigkeit sich das Corona-Virus und seine Mutanten immer wieder ausbreiten und die Gesundheit und Verfügbarkeit der Mitarbeiter der Werhahn-Gruppe gefährden kann. Werhahn hat an allen Stellen in der Gruppe Krisenstäbe eingerichtet, um die unterschiedlichen Auswirkungen von COVID-19 sorgfältig zu überwachen und Gegenmaßnahmen zu ergreifen, wobei der Schwerpunkt dieser Maßnahmen auf der Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiter und der Kontinuität der geschäftlichen Aktivitäten liegt. Die Maßnahmen werden auf Konzernebene koordiniert, wobei vorrangig das verantwortliche Management in den einzelnen Geschäften und Ländern befähigt wird, den individuellen Umständen entsprechend angemessene Maßnahmen zu ergreifen. Beispiele für wesentliche Maßnahmen zur Abmilderung der beschriebenen Folgen sind die Nutzung des mobilen Arbeitens, mitarbeiterorientierte Gesundheitsmaßnahmen sowie die Nutzung der Möglichkeiten zur Kurzarbeit.

Sonstige Risiken der künftigen Entwicklung beziehungsweise 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 5,4 % des Konzerneigenkapitals, wovon die gewichteten drei größten

Einzelrisiken 1,4 % ausmachen. Diese größten Einzelrisiken betreffen eine verringerte Nachfrage der öffentlichen Haushalte, das Adressrisiko im Bereich Finanzdienstleistungen sowie ein hypothetischer, starker Anstieg der Risikoquote als Folge eines massiven Einbruchs der Gesamtwirtschaft. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Risikolage, ausgedrückt in der Summe der gewichteten Eintrittswahrscheinlichkeiten, leicht angestiegen.

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 besitzen in den Unternehmen der Werhahn-Gruppe einen hohen Stellenwert. Die Mitarbeiter in der Forschung antizipieren Kundenwünsche, die in den Entwicklungsabteilungen in marktreife Produkte umgesetzt werden. Darüber hinaus arbeitet die Entwicklung daran, Produktionsprozesse weiter zu optimieren und die Digitalisierung voranzutreiben.

Die Basalt-Actien-Gesellschaft (BAG) hat die digitale Transformation ihrer Geschäftsprozesse im vergangenen Jahr mit Hochdruck vorangetrieben. Mit dem Kundenportal BAG Cockpit und der BAG ON SITE App für die Echtzeitkommunikation zwischen Mischwerk und Baustelle wurden zwei Lösungsansätze erfolgreich getestet. Nun steht der Rollout im Markt an. Ziel ist es, bis Ende 2023 einen wesentlichen Teil der Umsätze im digitalen Kundenportal abzubilden und mit Kunden über die ON SITE App zu kommunizieren.

Mitarbeiter des BAG-TechnologieCentrums beschäftigten sich 2020 vor allem mit der Frage, wie die Nutzungsdauer von neuen Asphaltkonzepten treffsicher prognostiziert werden kann. Zu diesem Zweck erforschten sie materialspezifische Zusammenhänge. Die Erkenntnisse ermöglichen es dem Geschäftsbereich Natursteine, im Rahmen von funktionalen Ausschreibungen sowie bei Industriebaumaßnahmen mit schwersten Belastungen maßgeschneiderte Asphaltlösungen anzubieten. Gemeinsam mit der BITUMINA Handel wurden darauf abgestimmte Bitumenkonzepte entwickelt. Sie garantieren die geforderte Standfestigkeit der Asphalte auch bei schwersten Belastungen und extremen klimatischen Einflüssen. Das TechnologieCentrum realisierte zudem Bitumenrezepturen, die eine langfristige Sicherheit zur Bitumenverfügbarkeit für die Gussasphaltbauweise ermöglichen. Sie wurden 2020 an einigen Asphaltmischanlagen aus der Gruppe erprobt und werden nun weiter optimiert. Auf diese Weise kann die kritische Abhängigkeit von einem Lieferanten für diese spezielle Asphaltbauweise reduziert werden.

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2020 standen spezielle Bitumenqualitäten für die bauchemischen Abdichtungsprodukte des Geschäftsbereichs nicht mehr zur Verfügung. Ursache war der Ausfall eines internationalen Lieferanten. Mit umfangreicher Laborarbeit gelang es den betroffenen Gesellschaften, Abdichtungsmaterialien mit Bitumenqualitäten anderer Bitumenquellen herzustellen. Dazu mussten in umfangreichen Versuchen Rezepturen und Verarbeitungsverfahren adjustiert werden, um die hohen und komplexen Qualitätsanforderungen der Endprodukte zu sichern.

Die Gewinnung von hochqualifiziertem Schiefer setzt die Verfügbarkeit von wirtschaftlich und technisch erschließbaren natürlichen Lagerstätten mit entsprechenden Volumina und Qualitäten voraus. Die Steinstände in den Gewinnungsstätten entscheiden nicht nur über die Wirtschaftlichkeit der Produktion, sondern auch darüber, welche Formate und Qualitäten produziert werden können. Neue hochwertige Abbaufelder sind rar. Daher analysiert und prüft der Geschäftsbereich Schiefer kontinuierlich Gewinnungsstätten. Nachdem die Reform der Flächeneinteilung der Bergbaukonzessionen in Spanien dem Geschäftsbereich Schiefer 2019 zusätzliche Baufelder gebracht hatte, wurden diese im vergangenen Jahr geologisch untersucht. Die Exploration der Erweiterung zur Gewinnungsstätte La Fraguiña war positiv. Für die Konzession Valdemiguel soll die Exploration 2021 erfolgen. Eine solche Neuordnung der Bergbaukonzessionen ist ein einmaliger Vorgang. Die langfristige Rohstoffsicherung erfolgt darüber hinaus durch den Erwerb geeigneter Fremdressourcen.

Anfang 2020 gingen in Spanien zwei Robotik-Linien für die Produktion von Schiefer im Altdeutsch-Segment in Betrieb. Anders als bei vielen modernen Deckarten, die mit einheitlichen Formaten arbeiten, ist das charakteristische Deckbild der Altdeutschen Deckung durch zahlreiche unterschiedliche Steinhöhen und -breiten gekennzeichnet. Bei der spanischen Tochtergesellschaft übernehmen dies jetzt Roboter der neusten Generation, konstruiert von einem deutschen Spezialunternehmen. Sie wurden so programmiert, dass sie die komplette Bandbreite an Formaten herstellen können, wie sie auch der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks vorschreibt.

Der Geschäftsbereich Zwilling Küche trägt mit seinen Forschungsaktivitäten dem Einzug der Digitalisierung in die moderne Wohnküche Rechnung und entwickelt kontinuierlich neue Produkte. Ein großer Erfolg war im vergangenen Jahr die Markteinführung eines elektronischen Vakuumiersystems (ZWILLING FRESH & SAVE) zur Aufbewahrung von Lebensmitteln, die durch das Vakuum bis zu fünf Mal länger frisch bleiben als bei der herkömmlichen Lagerung im Kühlschrank. In Verbindung mit der hierfür entwickelten App werden Verbraucher bei der Organisation des Kühl- und Gefrierfachs unterstützt und es werden Rezepte zur Verwendung der vakuumierten Lebensmittel angeboten. FRESH & SAVE kann einen Beitrag zur Reduzierung der Lebensmittelverschwendung leisten. Allein in deutschen Haushalten landen in jedem Jahr mehr als sechs Millionen Tonnen Lebensmittel im Müll statt auf dem Teller. Das belastet Klima und Umwelt und verursacht volkswirtschaftliche Schäden. Verbraucher sind zunehmend sensibler für die Folgen der Lebensmittelverschwendung und

suchen nach Lösungen, wie sie sorgsamer mit ihren Einkäufen umgehen können. Eine Lösung ist FRESH & SAVE. Zum Sortiment gehören neben einer aufladbaren Vakuumpumpe verschiedene Glas- und Kunststoffbehälter, wiederverwendbare Vakuumbeutel sowie ein Weinverschluss.

Im Produktsegment Messer führte der Geschäftsbereich ein Projekt zur Verringerung der Fertigungskomplexität im Werk Solingen durch. Ziel ist es, die Zahl der Einzeltypen um bis zu 50 % zu reduzieren. Die Fabrik in China entwickelte einen neuen Messerblock mit integriertem Ultraviolettlicht. Diese Technologie macht es möglich, Messerklingen in kurzer Zeit im Block zu sterilisieren. Im Produktsegment Kochgeschirr arbeitete der Geschäftsbereich Zwilling Küche an der Entwicklung einer Serie, die mehrere neue funktionale Features vereint und im Frühjahr 2021 gelauncht werden soll.

Im Rahmen der Planung der globalen Geschäftsressourcen (Enterprise-Resource-Planning (ERP)) stand im vergangenen Jahr die Harmonisierung der Fertigungsplanung und -steuerung mittels MES (Manufacturing Execution System)-Software im Fokus. Mithilfe der digitalen Erfassung von Maschinendaten und deren Übermittlung an die Schnittstelle zum ERP-System werden sowohl die Maschinenbelegung als auch die Rüstzeiten optimiert. Nach erfolgreichen Testläufen im Werk Solingen erfolgte die Umstellung zum Jahreswechsel 2020/21. Der Rollout von ERP und MES auf weitere Produktionsstandorte ist geplant.

Die Zwilling Beauty Group entwickelte im vergangenen Jahr zahlreiche neue Produkte, insbesondere im Bereich der Nagelpflege. Zudem wurde ein portabler Beauty-Spiegel mit verschiedenen Lichtvarianten sowie zehnfacher Vergrößerung eingeführt.

Im Geschäftsbereich Friseurbedarf Jaguar/Tondeo rückte 2020 die Automatisierung und Digitalisierung der Fertigungsprozesse verstärkt in den Fokus. Im Bereich der Rohwarenversorgung bei Basismodellen wurde auf Fertigungsteile im Kaltschmiedeverfahren gesetzt, die Einsparungen von fast 50 % möglich machen und die Produktionszeiten bis auf ein Drittel reduzieren können. Bei Premium-Haarscheren wird künftig eine andere Strategie verfolgt: weg vom Schmieden, hin zum 3D-Vollfräsen. Statt die Rohlinge auf herkömmliche Weise zu formen, werden sie mittels computergesteuerter Technologie direkt aus einem Stahlstück gefräst. Erst in der Endmontage, wenn es um das Feinjustieren und Schärfen der Scheren geht, legen die Experten im Solinger Werk wieder Hand an. So reduziert sich die Durchlaufzeit von mehreren Monaten auf wenige Wochen. Nach erfolgreichem Probelauf sind 2020 beide Produk-

tionsverfahren in Serie gegangen und werden das bisherige Verfahren schnellstmöglich ablösen.

Bank11 hat im vergangenen Jahr als erste markenunabhängige Autobank begonnen, einen eigenen Auto-Abodienst zu entwickeln. Bei dieser Mobilitätslösung können Kunden für eine fixe Monatsrate ein Fahrzeug über einen vereinbarten Zeitraum nutzen. Mit dem Abonnement sind alle Fixkosten abgedeckt. Fachleute halten es für möglich, dass künftig bis zu 20 % aller neu zugelassenen Fahrzeuge über Abo-Modelle finanziert werden. Bank11 hat bei der Entwicklung des Produkts von Beginn an die Händler miteingebunden, um den Service auf ihren Bedarf abzustimmen. Mit der Vermarktungsplattform smive können Händler ohne eigenen Programmier- und Installationsaufwand selbst zum Abo-Anbieter werden. Bank11 stellt nicht nur die Software, sondern kümmert sich auch um den digitalen Buchungsprozess sowie die Zahlungsabwicklung. Unmittelbar nach dem Start eines Pilotprojekts ließen sich in sechs deutschen Testregionen etwa 100 Partnerhändler für die Nutzung registrieren. In der nun folgenden Phase will Bank11 gemeinsam mit den Händlern weitere Produktfeatures und Services entwickeln.

Nachhaltigkeit

Verantwortungsvolles und nachhaltiges Wirtschaften gehört zu den grundlegenden Werten der Werhahn-Gruppe. Um die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens im Ganzen zu erhalten, nehmen alle Geschäftsbereiche ihre ökonomische, ökologische, soziale und gesellschaftliche Verantwortung ernst. So führen sie kontinuierlich Maßnahmen zur Verbesserung der Ökoeffizienz entlang der gesamten Prozesskette durch. Ziel ist es, natürliche Ressourcen möglichst sparsam einzusetzen und die Belastungen für die Umwelt zu reduzieren.

Der Geschäftsbereich Natursteine ist als Baustoffproduzent unmittelbar auf die Ressourcen der Natur angewiesen. Denn die Gewinnung wertvoller Natursteine ist immer mit temporären Eingriffen in die Ökologie und das Landschaftsbild verbunden.

Noch bevor der erste Stein bewegt wird, erarbeitet der Geschäftsbereich gemeinsam mit öffentlichen Entscheidungsträgern, Fachverbänden und anderen Institutionen Pläne zum Abbau sowie zur Rekultivierung und Renaturierung. Bereits während der Abbauphase können Steinbrüche höchst lebendige Orte sein. Schroffe Abbrüche, zerklüftete Felshänge, Geröllhalden, Klein- und Kleinstgewässer in Senken, Rinnen und alten Fahrspuren sowie Steinbruchweiher bieten einer Vielzahl von seltenen Tieren und Pflanzen einen geeigneten Lebensraum. Oft ist bereits vor dem letzten Abbau ein Mosaik unterschiedlicher ökologischer Nischen entstanden, so dass sich natürlich gewachsene Biotope als Refugien seltener und vom Aussterben bedrohter Arten finden. Dies zeigt, dass im beiderseitigen Einvernehmen zwischen Naturschutz und Wirtschaft ein effektiver Artenschutz gelingen kann.

Um die natürliche Rohstoffbasis zu schonen, setzt der Geschäftsbereich bereits seit mehreren Jahren mit Erfolg auf die Wiederverwertung von Baustoffen. Bei der Herstellung von Asphalt wird im Geschäftsbereich mittlerweile zu mehr als einem Drittel Recyclingmaterial aus Ausbauasphalt eingesetzt. In Konformität mit den gültigen Qualitätsnormen und den Wünschen der Auftraggeber soll diese Quote künftig weiter gesteigert werden. Zu diesem Zweck testen Mitarbeiter der Basalt-Actien-Gesellschaft (BAG) im TechnologieCentrum des Unternehmens regelmäßig Produkte, die das im Ausbauasphalt enthaltene Altbindemittel verjüngen sollen. Ihre Erfahrungen bringen sie in Fachgremien ein, die ein Regelwerk für die Verwendung solcher so genannter Rejuvenatoren erarbeiten. Dadurch werden die formalen Grundlagen geschaffen, die Wiederverwendungsraten von Ausbauasphalt weiter zu erhöhen.

Um CO_2-Emissionen sowie Dämpfe und Aerosole, die bei der Herstellung und Verarbeitung von Asphalt entstehen, zu reduzieren, erprobte das Zentrallabor der BAG 2020 gemeinsam mit dem Labor einer Niederlassung die Schaumbitumentechnologie im Labormaßstab. Dadurch wurden und werden weiterhin Erkenntnisse gesammelt, die eine spätere Umsetzung in die Großtechnik ermöglichen sollen. Niedrigere CO_2-Emissionen sowie weniger Dämpfe und Aerosole aus dem Asphalt kommen zum einen der Umwelt zugute. Zum anderen verbessern sie die Arbeitsbedingungen auf den Baustellen. So setzt BAG als führender deutscher Asphalthersteller flächendeckend neue Technologien ein, die den Arbeitsschutz verbessern und gleichzeitig das hohe Qualitätsniveau der Asphaltbauweise sicherstellen.

Schiefer ist ein natürliches, langlebiges und ökologisch wertvolles Bauprodukt. Bei seiner Gewinnung und Fertigung wird weniger CO_2 freigesetzt als bei der Produktion vieler künstlicher, mit hohem Energieeinsatz hergestellter Bedachungs- und Fassadenmaterialien. Um die gewonnenen Ressourcen bestmöglich zu verwerten, hat der Geschäftsbereich Schiefer auch im vergangenen Jahr geprüft, inwieweit Subprodukte genutzt werden können. Zur Renaturierung der bei der Schiefergewinnung entstandenen Abraumhalden wurden in Abstimmung mit den Behörden wiederum zahlreiche Flächen mit neuem Erdreich versehen. Das unterstützt den Pflanzenbewuchs und beschleunigt die Rückführung in die Ökosysteme.

Nachhaltigkeit besitzt in der Strategie des Geschäftsbereichs Zwilling Küche bereits seit Jahren einen hohen Stellenwert. Das zeigt sich zum Beispiel in den 2020 weiter verstärkten Anstrengungen, Abwasser zu vermeiden, Energie möglichst sparsam einzusetzen und Solaranlagen zu installieren. Vor dem Hintergrund strenger gesetzlicher Vorgaben zum Klimaschutz und angesichts eines beschleunigten Wertewandels in der Gesellschaft verstärkte der Geschäftsbereich seine Nachhaltigkeitsaktivitäten noch einmal. Zu diesem Zweck wurde im vergangenen Jahr ein Projekt gestartet, das eine umfassende Nachhaltigkeitsstrategie entwickelt und auf allen relevanten Gebieten Maßnahmen, Ziele und Messgrößen definiert. Das Projekt wird von einer externen Beratung begleitet. Erste Ergebnisse in Form eines Nachhaltigkeitsberichts werden im ersten Halbjahr 2021 erwartet. Im Rahmen des Projekts wurden von den Standorten des Geschäftsbereichs Zwilling Küche Umweltdaten abgefragt, die sich an die wichtigsten GRI (Global Reporting Initiative)-Standards anlehnen. Dabei wurde deutlich, dass die Informationstiefe zu den einzelnen

Punkten sehr unterschiedlich ist. Der Geschäftsbereich arbeitet deshalb daran, die Strukturen zur Erfassung sowohl von Verbrauchsdaten (Strom, Gas, Wasser, Diesel) als auch von eingesetzten Materialien und entsorgten Abfallmengen zu vereinheitlichen. Daten zu sozialen Faktoren und Menschenrechten sind in Audits der Zwilling Küche Lieferanten dokumentiert. Zwilling Küche hat im Herbst 2020 für das Nachhaltigkeitsprojekt vier große Handlungsfelder identifiziert, die nun weiter ausgearbeitet werden: Energieeffizienz und Umwelt, nachhaltige Produkte und Verpackung, Lieferketten sowie Mitarbeiter und soziale Verantwortung.

Der Geschäftsbereich Zwilling Beauty Group forcierte im vergangenen Jahr seine Nachhaltigkeitsstrategie bei Verpackungen für QVS in China. Statt einmal zu gebrauchender Kartons nutzten Lieferanten konsequent wiederverwertbare Kunststoffbehälter. Diese bleiben ihr Eigentum und gehen bei Lieferung neuer Materialien an sie zurück. Auf diese Weise reduzierten sich die Papierabfälle bei QVS 2020 deutlich. In den USA schloss Tweezerman den ersten Teil eines Projekts zur Entfernung von Plastiktüten aus den Verpackungen ab. Eingespart wurde die Hälfte des zuvor angefallenen Plastikabfalls. Ziel ist es, in diesem Jahr sämtliche Verpackungskunststoffe zu eliminieren.

Der Geschäftsbereich Jaguar/Tondeo reduzierte seinen Energieverbrauch erheblich, indem er die Schmiederohlinge auf das Kaltschmiedeverfahren umstellte. Diese Technik sorgt für glattere Oberflächen und passgenauere Konturen der Rohlinge, so dass bei der Weiterverarbeitung weniger Schleifstaub anfällt. Das schont Ressourcen und drosselt das Abfallaufkommen.

abcfinance fokussierte sich auf den Ausbau seiner Aktivitäten mit der Branchenlösung green-energy-solutions. Dabei erstellt ein Kompetenzteam passgenaue und auf die saisonale Ertragskraft von Photovoltaik-Anlagen angepasste Finanzierungen. Mithilfe der Anlagen können Unternehmen ihren Strombedarf teilweise oder sogar komplett selbst abdecken. abcfinance leistet mit dieser Finanzierungsform einen Beitrag zum Klimaschutz. Ziel ist es, neben Photovoltaik bald auch andere umweltfreundliche Energietechnologien abzudecken, wie Solarthermie und Elektromobilität.

Die Bank11 trägt unter anderem mit besonderen Finanzierungskonditionen für E-Fahrzeuge und E-Scooter zur Umstellung auf neue Formen der Mobilität bei. Darüber hinaus wurde im Geschäftsjahr mit smive der erste markenunabhängige Auto-Abodienst beziehungsweise eine Vermarktungsplattform für Händler entwickelt. Diese Initiative ermöglicht unseren Kunden eine flexible und verbrauchsgesteuerte Nutzung von individueller Mobilität.

Prognose- und Chancenbericht

Gesamtwirtschaftliche Prognose

Der IWF geht in seiner Prognose aus dem Januar 2021 für die Weltkonjunktur nach dem geschätzten Rückgang im Jahr 2020 von – 3,5 % für das Jahr 2021 von einem spürbaren Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 5,5 % aus. Die Entwicklung ist dabei regional unterschiedlich. Im Euroraum wird für 2021 ein Anstieg von 4,2 % erwartet, während für die USA mit einem Wachstum von 5,1 % und für China mit einem Anstieg der Konjunktur von 8,1 % gerechnet wird. Insgesamt wird in den sogenannten „emerging markets and developing economies“ eine Erholung des BIP von 6,3 % erwartet.

Für den deutschen Markt erwartet der IWF im Jahr 2021 ein Wachstum des BIP von 3,5 % (i. Vj. (geschätzt) – 5,4 %). Trotz der anhaltenden Unsicherheit infolge der Pandemie und der immer größeren Belastungen der öffentlichen Haushalte wird also wieder mit positiven Impulsen aus der konjunkturellen Entwicklung gerechnet. Die Größenordnung wird dabei aber gegenüber anderen großen Volkswirtschaften etwas niedriger erwartet.

In seiner Prognose geht der IWF davon aus, dass das erste Halbjahr noch eher schwach verläuft und die prognostizierte Erholung der Wirtschaft dann ganz überwiegend im zweiten Halbjahr 2021 stattfinden wird, da dann die positiven Auswirkungen der weltweiten Impfkampagne erwartet werden. Der IWF weist aber auch auf die erhebliche Unsicherheit dieser Entwicklung hin und macht dies von der Entwicklung von drei Schlüsselthemen abhängig. Erstens die Frage hinsichtlich der Länge und Intensität der bestehenden Beschränkungen, zweitens, ob die Impfungen die wirtschaftliche Aktivität wieder beleben werden, sowie drittens, wie die Entwicklung der Zinsen und der Preise für wichtige Rohstoffe sein wird.

Chancen der zukünftigen Entwicklung

In der Werhahn-Gruppe besteht 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. Außerdem ergeben sich Wachstumschancen durch die vorhandene Marktpräsenz, moderne Werke und Logistik sowie 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) und einem Abbau des Modernisierungsstaus (Sanierung alter Asbestdächer). Weitere Chancen können durch eine Erschließung weiterer Kundensegmente im Inland sowie die intensive Bearbeitung der ausländischen Märkte entstehen.

Im Unternehmensbereich Konsumgüter ergeben sich zusätzliche Chancen durch einen Abbau von globalen Handelsstreitigkeiten und wegfallende Zölle. Zusätzliche Chancen könnten durch den forcierten Ausbau eigener Distributionskanäle sowohl im Online-Bereich als auch im Offline-Bereich durch eigene Shops entstehen. Weitere Chancen eröffnen sich durch Produktinnovationen, durch großvolumige Projektgeschäfte und die Gewinnung neuer Key Accounts. Außerdem bestehen Chancen durch eine besser als erwartete Entwicklung der relevanten Währungskurse. Schließlich könnte eine Verstetigung des Trends zum stärkeren Rückzug vieler Menschen in den häuslichen Bereich (sog. „Cocooning“) zusätzliche Geschäftschancen eröffnen.

Im Finanzdienstleistungsbereich wird der Absatzmarkt für die angebotenen Leistungen weiterhin als attraktiv eingeschätzt. Darüber hinaus bieten sich Chancen für weiteres organisches sowie akquisitorisches Wachstum. Ein Ausbau der Auslandsaktivitäten und strategische Kooperationen bieten zusätzliche Wachstumschancen. Darüber hinaus eröffnen sich zusätzliche Geschäftschancen durch die in diesem Bereich schnell voranschreitende Digitalisierung.

Ausblick 2021

Die Geschäftsentwicklung der Werhahn-Gruppe wird traditionell in den ersten Monaten des Jahres besonders von dem jahreszeit- und witterungsabhängigen Baustoffbereich beeinflusst. Die Entwicklung zum Jahresauftakt lag dort witterungsbedingt etwas unter dem Vorjahr. Der Unternehmensbereich Finanzdienstleistungen erzielte ein Ergebnis auf dem Niveau des Vorjahres, während der Unternehmensbereich Konsumgüter einen guten Jahresauftakt über Vorjahr verzeichnete. Die Aussagekraft der ersten Monate für das Gesamtjahr ist jedoch begrenzt.

Für das Gesamtjahr 2021 erwartet der Vorstand bei einem moderaten Rückgang des Umsatzes ein weiterhin deutlich positives EBITA sowie Ergebnis vor Steuern. Beide Ergebnisgrößen werden aber gegenüber dem sehr guten Niveau des Berichtsjahres auf einem etwas abgeschwächten Niveau erwartet. Hauptgrund für diese Einschätzung ist zum einen die Erwartung, dass sich die positive Entwicklung im Geschäftsbereich Zwilling Küche zum Teil als eine durch die Corona-Krise ausgelöste „Sonderkonjunktur“ erweisen könnte. Zum

anderen hat sich die Wahrscheinlichkeit deutlich erhöht, dass negative Folgen der Pandemie im kommenden Jahr zu Beeinträchtigungen in den Bereichen Baustoffe und Finanzdienstleistungen führen könnten; vor allem in Form sinkender öffentlicher Ausgaben, eines steigenden Rohölpreises sowie steigender Insolvenzen nach Auslaufen der politischen Schutzmaßnahmen.

Die vorstehend beschriebene Einschätzung über die erwartete Entwicklung der Werhahn-Gruppe wurde aufgrund der Corona-Pandemie unter erhöhter Planungsunsicherheit vorgenommen.

/// Konzernabschluss ///

112 Konzernbilanz

113 Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns

114 Anlagenspiegel des Konzerns

116 Kapitalflussrechnung des Konzerns

118 Eigenkapitalspiegel des Konzerns

120 Konzernanhang

- 127 Erläuterungen zur Bilanz
- 132 Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung
- 137 Anteilsbesitzliste zum 31.12.2020
- 147 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
- 148 Sonstige Angaben
- 151 Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

Konzernbilanz

Aktiva

in T €	Anhang	31.12.2020	31.12.2019
Immaterielle Vermögensgegenstände		106.329	128.928
Sachanlagen		850.687	856.443
Finanzanlagen		92.196	90.636
Anlagevermögen ohne Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen		**1.049.212**	**1.076.007**
Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen		1.733.654	1.820.802
Anlagevermögen	**(1)**	**2.782.866**	**2.896.809**
Forderungen aus Finanzdienstleistungen	(2)	5.728.990	5.023.225
Vorräte	(3)	394.705	427.768
Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	(4)	346.663	323.615
Wertpapiere	(5)	10.466	10.488
Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	(6)	878.469	675.811
Umlaufvermögen		**7.359.293**	**6.460.907**
Rechnungsabgrenzungsposten		7.554	7.826
Aktive latente Steuern	(7)	183	3.537
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung		113	180
		10.150.009	**9.369.259**

Passiva

in T €	Anhang	31.12.2020	31.12.2019
Kapitalanteile der Wilh. Werhahn KG		147.790	147.790
Kapitalrücklage		68.273	68.273
Gewinnvortrag des Konzerns		1.637.578	1.616.660
Eigenkapitaldifferenz aus der Währungsumrechnung		– 34.689	– 11.301
Konzerngewinn		57.683	52.281
Nicht beherrschende Anteile		60.139	60.260
Eigenkapital	**(8)**	**1.936.774**	**1.933.963**
Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung		364	445
Rückstellungen	(9)	436.919	380.761
Verpflichtungen aus Finanzdienstleistungen	(10)	7.431.771	6.645.263
Verbindlichkeiten	(11)	343.045	407.777
Fremdkapital		**8.211.735**	**7.433.801**
Rechnungsabgrenzungsposten		1.136	1.050
		10.150.009	**9.369.259**

Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns

in T €	Anhang	2020	2019
Umsatzerlöse	(12)	3.726.088	3.605.710
Bestandsveränderungen		– 25.945	8.879
Andere aktivierte Eigenleistungen		9.942	7.416
Gesamtleistung		**3.710.085**	**3.622.005**
Sonstige betriebliche Erträge	(13)	55.124	66.848
Materialaufwand	(14)	1.898.512	1.904.365
Personalaufwand	(15)	530.798	528.458
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen		152.213	153.613
Abschreibungen auf Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen		564.909	557.892
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(16)	497.088	436.976
Beteiligungsergebnis	(17)	32.323	22.362
Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens		2.487	941
Zuschreibungen auf Finanzanlagen		9	9
Zinsergebnis	(18)	– 13.914	– 12.836
Ergebnis vor Steuern		**137.620**	**116.143**
Steuern vom Einkommen und Ertrag	(19)	57.584	42.615
Ergebnis nach Steuern/Konzernjahresüberschuss		**80.036**	**73.528**
Auf nicht beherrschende Anteile entfallender Gewinn		22.353	21.247
Konzerngewinn		**57.683**	**52.281**

Anlagenspiegel des Konzerns (Anlage zum Anhang)

in T €	Anschaffungs- und Herstellungskosten					
	Stand 1.1.2020	Währungsumrechnungsdifferenzen u. a.	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	**Stand 31.12.2020**
Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	–	–	4.630	–	–	4.630
Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	229.489	– 4.213	5.346	4.226	5.557	231.953
Geschäfts- oder Firmenwerte	416.709	– 1.563	1.148	217.622	–	198.672
Geleistete Anzahlungen	7.842	– 58	8.331	182	– 5.544	10.389
Immaterielle Vermögensgegenstände	**654.040**	**– 5.834**	**19.455**	**222.030**	**13**	**445.644**
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	978.865	– 9.350	9.131	3.639	11.166	986.173
Technische Anlagen und Maschinen	1.290.440	– 13.132	30.501	29.127	24.572	1.303.254
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	469.311	– 3.106	35.447	29.643	– 3.962	468.047
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	53.472	– 819	44.817	265	– 31.789	65.416
Sachanlagen	**2.792.088**	**– 26.407**	**119.896**	**62.674**	**– 13**	**2.822.890**
Anteile an Verbundenen Unternehmen	71.589	–	–	21	–	71.568
Anteile an Assoziierten at-equity Unternehmen	35.675	–	1.827[1]	425[1]	– 100	36.977
Anteile an Sonstigen assoziierten Unternehmen und Sonstigen Beteiligungen	89.630	–	4.922	5.633	100	89.019
Ausleihungen an Verbundene Unternehmen	866	–	–	245	–	621
Sonstige Ausleihungen	1.475	–	7	110	–	1.372
Finanzanlagen	**199.235**	**–**	**6.756**	**6.434**	**–**	**199.557**
Anlagevermögen ohne Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen	**3.645.363**	**– 32.241**	**146.107**	**291.138**	**–**	**3.468.091**
Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen	**3.115.326**	**–**	**618.258**	**604.256**	**–**	**3.129.328**
Anlagevermögen	**6.760.689**	**– 32.241**	**764.365**	**895.394**	**–**	**6.597.419**

[1] Davon aus Equity-Bewertung 1.827 –

	Kumulierte Abschreibungen						Buchwerte	
Stand 1.1.2020	Währungsumrechnungsdifferenzen u. a.	Zugänge	Zuschreibungen	Abgänge	Umbuchungen	Stand 31.12.2020	Stand 31.12.2020	Stand 31.12.2019
–	–	172	–	–	–	172	4 458	
172.364	– 3.492	15.728	–	3.668	– 2	180.930	51.023	57.125
352.518	– 791	23.500	–	217.266	–	157.961	40.711	64.191
230	– 28	230	–	180	–	252	10.137	7.612
525.112	**– 4.311**	**39.630**	**–**	**221.114**	**– 2**	**339.315**	**106.329**	**128.928**
487.202	– 3.633	25.591	3	3.156	–	506.001	480.172	491.663
1.083.390	– 10.079	50.638	–	28.336	4.867	1.100.480	202.774	207.050
364.953	– 2.222	36.267	–	28.591	– 4.865	365.542	102.505	104.358
100	– 7	87	–	–	–	180	65.236	53.372
1.935.645	**– 15.941**	**112.583**	**3**	**60.083**	**2**	**1.972.203**	**850.687**	**856.443**
67.330	–	–	–	–	–	67.330	4.238	4.259
15.812	–	51[1]	–	–	–	15.863	21.114	19.863
25.308	–	2.423	–	3.703	–	24.028	64.991	64.322
–	–	–	–	–	–	–	621	866
149	–	–	9	–	–	140	1.232	1.326
108.599	**–**	**2.474**	**9**	**3.703**	**–**	**107.361**	**92.196**	**90.636**
2.569.356	**– 20.252**	**154.687**	**12**	**284.900**	**–**	**2.418.879**	**1.049.212**	**1.076.007**
1.294.524	**–**	**564.909**	**–**	**463.759**	**–**	**1.395.674**	**1.733.654**	**1.820.802**
3.863.880	**– 20.252**	**719.596**	**12**	**748.659**	**–**	**3.814.553**	**2.782.866**	**2.896.809**

Kapitalflussrechnung des Konzerns

	in T €	2020	2019
	Periodenergebnis (Konzernjahresüberschuss einschließlich Ergebnisanteile anderer Gesellschafter)	80.036	73.528
+/–	Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens (ohne Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen)	154.676	151.850
+/–	Zunahme/Abnahme der Rückstellungen	21.553	6.878
+/–	Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	– 11.356	5.451
–/+	Zunahme/Abnahme der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	21.879	13.763
+/–	Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie andere Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	1.826	– 1.609
–/+	Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	– 9.618	– 9.700
+/–	Zinsaufwendungen/Zinserträge	13.914	12.836
–	Sonstige Beteiligungserträge	– 32.323	– 22.362
+/–	Aufwendungen/Erträge von außergewöhnlicher Größenordnung oder außergewöhnlicher Bedeutung	33.514	–
+/–	Ertragsteueraufwand/-ertrag	57.583	42.615
–/+	Ertragsteuerzahlungen	– 57.722	– 56.915
+/–	Abschreibungen/Zuschreibungen auf Leasinggegenstände	564.909	557.892
+	Einzahlungen aus Abgängen von Leasinggegenständen	140.497	116.967
–	Auszahlungen für Investitionen in Leasinggegenstände	– 618.258	– 783.811
–/+	Zunahme/Abnahme der Wertpapiere bei Finanzdienstleistungsgesellschaften (soweit nicht Finanzanlagen)	22	– 3
–/+	Zunahme/Abnahme der Forderungen an Kunden aus Finanzdienstleistungen	– 713.976	– 781.513
–/+	Zunahme/Abnahme der Forderungen an Kreditinstitute aus Finanzdienstleistungen	10.039	– 5.631
+/–	Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus Finanzdienstleistungen	85.684	768.242
+/–	Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus Finanzdienstleistungen	1.044.772	– 104.219
+/–	Zunahme/Abnahme der übrigen Verbindlichkeiten aus Finanzdienstleistungen	– 343.698	255.071
	Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	**443.953**	**239.330**

	in T €	2020	2019
+	Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Immateriellen Anlagevermögens	938	7.970
–	Auszahlungen für Investitionen in das Immaterielle Anlagevermögen	– 19.347	– 16.442
+	Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	11.540	15.484
–	Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	– 120.018	– 126.865
+	Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	2.915	7.262
–	Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	– 4.980	– 15.249
–	Auszahlungen für Zugänge zum Konsolidierungskreis	– 340	– 18.170
–	Auszahlungen im Zusammenhang mit Aufwendungen von außergewöhnlicher Größenordnung oder außergewöhnlicher Bedeutung	– 2.908	– 2.344
+	Erhaltene Zinsen	1.651	2.626
+	Erhaltene Dividenden	31.068	22.292
	Cashflow aus der Investitionstätigkeit	**– 99.481**	**– 123.436**
+	Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen von anderen Gesellschaftern	–	649
+/–	Einzahlungen/Auszahlungen aus der Aufnahme/Tilgung von Anleihen und Finanzkrediten	– 3.424	– 25.748
+	Einzahlungen aus erhaltenen Zuschüssen/Zuwendungen	2.784	2.204
–	Gezahlte Zinsen	– 6.055	– 7.048
–	Gezahlte Dividenden an Gesellschafter des Mutterunternehmens	– 31.714	– 21.176
–	Gezahlte Dividenden an andere Gesellschafter	– 22.511	– 24.381
	Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	**– 60.920**	**– 75.500**
	Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	**283.552**	**40.394**
+/–	Wechselkurs- und bewertungsbedingte Veränderung des Finanzmittelfonds	– 5.065	857
+/–	Konsolidierungskreisbedingte Änderungen des Finanzmittelfonds	–	1
+	**Finanzmittelfonds am Anfang der Periode**	**545.460**	**504.208**
	Finanzmittelfonds am Ende der Periode	**823.947**	**545.460**

Der Finanzmittelfonds setzt sich aus den folgenden Posten zusammen:

in T €	2020	2019
Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	878.469	675.811
Jederzeit fällige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten sowie andere kurzfristige Kreditaufnahmen, die zur Disposition der liquiden Mittel gehören	– 54.522	– 130.351
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	**823.947**	**545.460**

Eigenkapitalspiegel des Konzerns

	Mutterunternehmen				
in T €	Kapitalanteile der Wilh. Werhahn KG	Kapitalrücklage	Gewinnvortrag des Konzerns	Eigenkapital-differenz aus der Währungs-umrechnung	Konzerngewinn
Stand 1.1.2020	**147.790**	**68.273**	**1.616.660**	**– 11.301**	**52.281**
Erhöhung der Kapitalanteile	–	–	–	–	–
Ausschüttung	–	–	– 30.923	–	–
Währungsumrechnung	–	–	–	– 23.389	–
Einstellung in/ Entnahme aus Rücklagen	–	–	52.281	–	– 52.281
Sonstige Veränderungen	–	–	– 440	1	–
Änderungen im Konsolidierungskreis	–	–	–	–	–
Konzernjahresüberschuss	–	–	–	–	57.683
Stand 31.12.2020	**147.790**	**68.273**	**1.637.578**	**– 34.689**	**57.683**

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
37.266	**1.747**	**21.247**	**1.933.963**
–	–	–	–
– 21.673	–	–	– 52.596
–	– 937	–	– 24.326
21.247	–	– 21.247	–
133	–	–	– 306
3	–	–	3
–	–	22.353	80.036
36.976	**810**	**22.353**	**1.936.774**

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 Eigenkapitalspiegel.

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 137 bis 146 aufgeführt. In den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2020 werden sämtliche dort unter 1. Verbundene konsolidierte Unternehmen ausgewiesene Gesellschaften einbezogen. Der Konsolidierungskreis umfasst neben der Wilh. Werhahn KG 91 inländische (i. Vj. 94) sowie 47 ausländische (i. Vj. 48) Gesellschaften. Im Berichtsjahr wurde eine Gesellschaft erstmals einbezogen. Das Unternehmen wurde neu gegründet.
Die fünf Abgänge des Berichtsjahres entfallen alle auf Unternehmen, die auf konsolidierte Tochtergesellschaften verschmolzen wurden, so dass deren Vermögenswerte den Konsolidierungskreis nicht verlassen haben.

Gemäß § 296 Abs. 2 HGB werden 67 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 14 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.

Die Abschreibung der Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgt linear über ihre individuelle betriebliche Nutzungsdauer. 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 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	5 Jahre	Entsprechend dem vergleichsweise kurzen Lebenszyklus der Produkte
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 Unterschiedsbetrags aus der Equity-Bilanzierung erfolgt zu dem Zeitpunkt, zu dem das Unternehmen assoziiertes Unternehmen geworden ist beziehungsweise 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 betrugen zum Bilanzstichtag 283 T €, bei Abschreibungen von 51 T €. Vor Durchführung der Equity-Bewertung bestand eine Differenz zwischen den Beteiligungsbuchwerten und dem anteiligen Eigenkapital der Assoziierten at-equity Unternehmen von 9.563 T € beziehungsweise – 2.809 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:

	Durchschnittskurs		Stichtagskurs	
1 € =	**2020**	2019	**2020**	2019
US-Dollar	**1,1411**	1,1197	**1,2271**	1,1234
Kanadischer Dollar	**1,5290**	1,4858	**1,5633**	1,4598
Polnischer Złoty	**4,4434**	4,2968	**4,5597**	4,2568
Chinesischer Renminbi	**7,8689**	7,7322	**8,0225**	7,8205
Japanischer Yen	**121,7591**	122,0896	**126,4900**	121,9400

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, Köln[8]
- abcfinance advise GmbH, Köln
- abcfinance Holding GmbH, Neuss[8]
- abcfinlab GmbH, Köln
- Bank11 Holding GmbH, Neuss
- Charlie Acquisition GmbH, Monheim am Rhein
- C.O.I.N. Lease + Rent Leasing und Miete GmbH, Köln
- Delta Acquisition GmbH, Monheim am Rhein
- DeTeWe Finance GmbH, Köln
- Golf Acquisition GmbH, Neuss
- Hako Finance GmbH, Köln
- Schneidereit Finance GmbH, Köln
- Sechste Werhahn Beteiligungen GmbH, Neuss
- Stuart VV GmbH, Monheim am Rhein
- Werhahn Beteiligungs- und Projektgesellschaft mbH, Neuss
- WW Achtzehnte Acquisition GmbH, Monheim am Rhein
- WW Vierzehnte Acquisition GmbH, Monheim am Rhein
- WW Siebte Acquisition GmbH, Monheim am Rhein
- WW Siebzehnte Acquisition GmbH, Monheim am Rhein
- WW Zehnte Acquisition GmbH, Monheim am Rhein
- 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 überwiegend nicht in Anspruch genommen.

[8] Die Gesellschaft nimmt auch die Befreiungsvorschriften 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. Selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens werden in Ausübung des Wahlrechts gemäß § 248 Abs. 2 HGB erstmalig aktiviert. Diese umfassen selbst erstellte Software, die aufgrund ihrer besonders gestiegenen Bedeutung auf die tatsächlichen Verhältnisse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bilanziell erfasst werden. In den Herstellungskosten für selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens werden neben dem Werteverzehr des Anlagevermögens und den Material- und Fertigungseinzelkosten auch angemessene Teile der notwendigen Gemeinkosten einbezogen. Fremdkapitalzinsen werden nicht berücksichtigt. Die Entwicklungskosten werden ab dem Zeitpunkt der Erfüllung der Ansatzkriterien in die Herstellungskosten einbezogen. 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 beziehungsweise 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 angemessene Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie der Werteverzehr von Anlagevermögen,

soweit dies 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- beziehungsweise 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 fünf 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.

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 von Prof. Dr. Heubeck angewendet. Zur Abzinsung der Pensionsrückstellungen wird der von der Deutschen Bundesbank ermittelte durchschnittliche Marktzinssatz der

letzten 10 Jahre angewendet, der sich bei einer angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren ergibt. Bei der Bewertung der Pensionsrückstellungen wurde zum 31. Dezember 2020 ein Zinssatz von 2,31 % 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- beziehungsweise 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 114/115 dargestellt.

Aus dem Gesamtbetrag der Forschungs- und Entwicklungskosten von 11.952 T € wurden im Berichtsjahr Selbst geschaffene immaterielle Vermögensgegenstände von 4.630 T € aktiviert.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte stammen überwiegend aus der Kapitalkonsolidierung.

Das Anlagevermögen beinhaltet Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen von 1.733.654 T € (i. Vj. 1.820.802 T €).

In den Abschreibungen sind außerplanmäßige Abschreibungen von 86.371 T € (i. Vj. 88.196 T €) enthalten. Davon entfallen 82.889 T € auf Leasinggegenstände aus Finanzdienstleistungen.

2 Forderungen aus Finanzdienstleistungen

in T €	31.12.2020	davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr	31.12.2019	davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr
Forderungen gegen Kreditinstitute aus Finanzdienstleistungen	449.684	–	457.896	–
Gekaufte Forderungen	79	–	1.532	60
Forderungen aus Bankgeschäft	4.053.000	3.064.406	3.379.701	2.321.596
Forderungen aus Factoringgeschäft	267.352	–	271.993	–
Mietkaufforderungen	885.061	566.461	876.131	539.260
Sonstige Forderungen aus Finanzdienstleistungen	73.633	114	34.950	3.554
Abgrenzungen	181	–	1.022	170
	5.728.990		**5.023.225**	

3 Vorräte

in T €	31.12.2020	31.12.2019
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	81.513	83.152
Unfertige Erzeugnisse und Leistungen	72.773	66.870
Fertige Erzeugnisse und Leistungen	238.867	276.107
Geleistete Anzahlungen	1.552	1.639
	394.705	**427.768**

4 Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände

in T €	31.12.2020	davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr	31.12.2019	davon mit einer Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	236.727	352	223.704	886
Forderungen gegen Verbundene Unternehmen	3.072	–	2.386	–
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	24.823	–	19.326	–
Sonstige Vermögensgegenstände	82.041	6.658	78.199	6.598
	346.663		**323.615**	

Aus Lieferungs- und Leistungsbeziehungen resultieren 548 T € der Forderungen gegen Verbundene Unternehmen und 1.999 T € der Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht.

5 Wertpapiere

Bei den Wertpapieren handelt es sich mit insgesamt 10.041 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 878.469 T € unterliegen 992 T € einer Verfügungsbeschränkung.

In dieser Position sind Kassen- und Bundesbankguthaben des Unternehmensbereichs Finanzdienstleistungen und der Bankhaus Werhahn GmbH von 746.835 T € enthalten.

7 Aktive latente Steuern

Nach Saldierung mit Passiven latenten Steuern ergab sich im Konzernabschluss ein Überhang an Aktiven latenten Steuern von 183 T €. Passivüberhänge aus den Tochtergesellschaften in Höhe von 6.271 T € wurden von den Aktiven latenten Steuern aus Konsolidierungsmaßnahmen überkompensiert.

Unsaldiert ergeben sich Passive latente Steuern von 12.778 T € sowie Aktive latente Steuern von 12.961 T €. Dabei haben sich im Geschäftsjahr die Aktiven latenten Steuern um 2.673 T € reduziert und die Passiven latenten Steuern um 681 T € erhöht.

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 101.611 T € geführt.

Aus der Aktivierung selbst geschaffener immaterieller Vermögensgegenstände resultieren Passive latente Steuern von 1.167 T €.

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 betrugen 23.250 T € beziehungsweise 897 T €.

Die Entwicklung des Konzerneigenkapitals ist im Eigenkapitalspiegel dargestellt.

Zum Bilanzstichtag lagen Ausschüttungssperren nach deutschem Recht in Höhe von 16.496 T € und nach lokalem Recht in Höhe von 263 T € vor.

9 Rückstellungen

in T €	Stand 1.1.2020	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Sonstige Änderungen	Stand 31.12.2020
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	116.780	7.642	2.733	7.742	4.948	119.095
Steuerrückstellungen	21.538	12.906	668	13.893	– 331	21.526
Sonstige Rückstellungen						
Personalkosten	62.002	49.144	2.183	61.040	– 276	71.439
Rekultivierung	73.974	1.741	1.610	5.933	3.035	79.591
Verlust aus schwebenden Geschäften	1.686	618	80	27.016	7	28.011
Gewährleistung und Garantie	10.642	2.047	1.124	5.847	– 143	13.175
Ausstehende und fehlende Rechnungen	28.673	20.385	3.627	21.076	– 2.774	22.963
Übrige sonstige Rückstellungen	65.466	46.681	4.629	65.652	1.311	81.119
	380.761	**141.164**	**16.654**	**208.199**	**5.777**	**436.919**

Mit den Pensionsrückstellungen und mit den Rückstellungen für Personalkosten sind Vermögensgegenstände zur Deckung von Altersversorgungs- und ähnlichen Verpflichtungen mit Zeitwerten von insgesamt 2.814 T € beziehungsweise 751 T € verrechnet worden. Die historischen Anschaffungskosten des Deckungsvermögens beziffern sich auf 2.844 T € beziehungsweise 857 T €. Ohne Verrechnung hätten die Pensionsrückstellungen 121.909 T € und die Rückstellungen für Personalkosten 72.190 T € betragen.

Der Unterschiedsbetrag zwischen der Bewertung der Pensionsrückstellungen mit dem 10-Jahres-Durchschnittszinssatz und dem 7-Jahres-Durchschnittszinssatz beträgt zum Bilanzstichtag 10.057 T €.

10 Verpflichtungen aus Finanzdienstleistungen

in T €	31.12.2020	davon mit einer Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	davon mit einer Restlaufzeit über 1 Jahr
Anleihen aus Finanzdienstleistungen	546.037	154.040	391.997
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus Finanzdienstleistungen	2.540.990	1.103.990	1.437.000
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus Finanzdienstleistungen	4.303.566	2.836.600	1.466.966
Abgrenzungen	41.178	13.979	27.199
	7.431.771		

in T €	31.12.2019	davon mit einer Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	davon mit einer Restlaufzeit über 1 Jahr
Anleihen aus Finanzdienstleistungen	891.831	185.242	706.589
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten aus Finanzdienstleistungen	1.496.499	961.499	535.000
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden aus Finanzdienstleistungen	4.217.851	2.603.845	1.614.006
Abgrenzungen	39.082	12.541	26.541
	6.645.263		

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 fünf Jahren in Höhe von 471.233 T € (i. Vj. 679.969 T €) vor.

11 Verbindlichkeiten

in T €	31.12.2020	davon mit einer Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	davon mit einer Restlaufzeit über 1 Jahr
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	77.353	64.805	12.548
Erhaltene Anzahlungen	2.894	2.894	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	106.799	106.778	21
Verbindlichkeiten gegenüber Verbundenen Unternehmen	10.405	10.405	–
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	57.607	56.602	1.005
Sonstige Verbindlichkeiten	87.987	85.412	2.575
(davon aus Steuern)	(43.282)		
(davon im Rahmen der sozialen Sicherheit)	(4.141)		
	343.045		

in T €	31.12.2019	davon mit einer Restlaufzeit bis zu 1 Jahr	davon mit einer Restlaufzeit über 1 Jahr
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	156.538	145.294	11.244
Erhaltene Anzahlungen	2.656	2.656	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	116.238	116.193	45
Verbindlichkeiten gegenüber Verbundenen Unternehmen	10.847	10.847	–
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	42.167	41.162	1.005
Sonstige Verbindlichkeiten	79.331	76.808	2.523
(davon aus Steuern)	(35.592)		
(davon im Rahmen der sozialen Sicherheit)	(4.210)		
	407.777		

Zum Stichtag lagen Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von über fünf Jahren in Höhe von 4.922 T € (i. Vj. 1.820 T €) vor. Für Verbindlichkeiten in Höhe von 17.841 T € sind Sicherheiten in Form von Grundpfandrechten, Sicherungsübereignungen und sonstigen Rechten bestellt.

Ursächlich für 1.431 T € der Verbindlichkeiten gegenüber Verbundenen Unternehmen und 6.880 T € der Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, waren Lieferungs- und Leistungsbeziehungen.

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlust-rechnung

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.

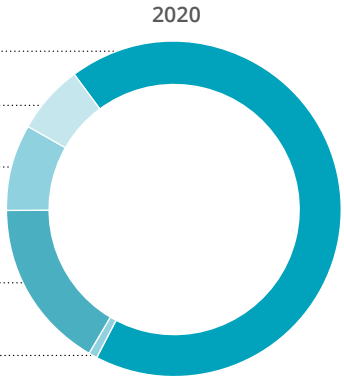
Nach Unternehmensbereichen

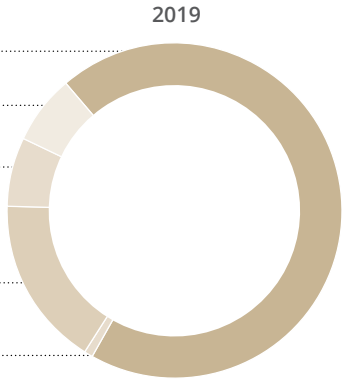
in T €	2020	2019
Baustoffe	1.387.618	1.416.650
Konsumgüter	841.917	741.060
Finanzdienstleistungen	1.479.845	1.431.110
Sonstige	39.005	36.873
Konsolidierung	– 22.297	– 19.983
	3.726.088	**3.605.710**

Nach Regionen

in T €

	2020		2019
Deutschland	2.532.284	Deutschland	2.509.457
Asien	249.353	Asien	248.380
Nordamerika	320.805	Nordamerika	242.956
Übriges Europa	612.519	Übriges Europa	591.342
Rest der Welt	11.127	Rest der Welt	13.575
Gesamt	**3.726.088**	**Gesamt**	**3.605.710**





13 Sonstige betriebliche Erträge

In diesem Posten sind im Wesentlichen die aperiodischen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen (13.253 T €), Gewinne aus dem Abgang von Anlagevermögen (11.063 T €) sowie Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen (1.274 T €) enthalten.

Die Sonstigen betrieblichen Erträge beinhalten zudem unter anderem Kursgewinne (5.965 T €, i. Vj. 4.227 T €).

14 Materialaufwand

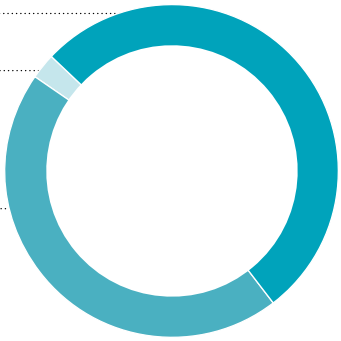
Der Materialaufwand betrug 1.898.512 T € (i. Vj. 1.904.365 T €), wovon 771.622 T € (i. Vj. 793.558 T €) für Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe und Waren und 85.203 T € (i. Vj. 87.341 T €) für bezogene Leistungen aufgewandt wurden. Zusätzlich enthält der Materialaufwand insbesondere Refinanzierungskosten aus dem Bank- und Leasinggeschäft, Einstandskosten für Mietkaufobjekte, den Aufwand für Ausgangsfrachten, abgegangene Restbuchwerte der verkauften Leasinggegenstände, Energieaufwand sowie Vermittlungsprovisionen aus dem Bank- und Leasinggeschäft.

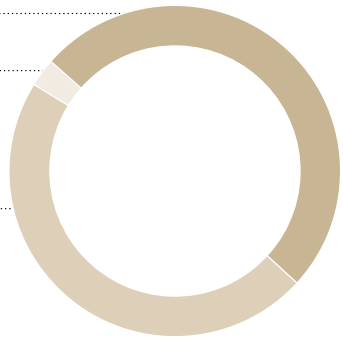
15 Personalaufwand

in T €	**2020**	2019
Löhne und Gehälter	435.388	433.629
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	88.634	89.054
Aufwendungen für Altersversorgung	6.776	5.775
	530.798	**528.458**

Durchschnittlich waren während des Geschäftsjahres an Mitarbeitern beschäftigt:

	2020	2019
Angestellte	5.063	5.061
Auszubildende	242	262
Gewerbliche Mitarbeiter	4.825	4.890
Gesamt	10.130	10.213





Die Organbezüge für den Verwaltungsrat betrugen im Berichtsjahr 0,7 Mio. € (i. Vj. 0,9 Mio. €). Die Rückstellungen für Pensionen ehemaliger Vorstände beziehungsweise deren Hinterbliebener beliefen sich auf 48,8 Mio. € (i. Vj. 44,9 Mio. €). Für Bezüge und Pensionen wurden an ehemalige Vorstandsmitglieder beziehungsweise deren Hinterbliebene 1,8 Mio. € (i. Vj. 1,8 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 (90.311 T €), externe Dienstleistungen (88.477 T €), Werbung (51.532 T €) sowie Aufwendungen aus Wertberichtigungen auf Forderungen (50.892 T €). Darüber hinaus sind Leasing- und Mietaufwendungen (43.333 T €), Versicherungsaufwendungen (12.488 T €) und Kursverluste (8.104 T €, i. Vj. 4.663 T €) enthalten. Außerdem werden in den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen sonstige Steuern in Höhe von 6.525 T € (i. Vj. 8.172 T €) ausgewiesen.

Die aperiodischen Aufwendungen betrugen insgesamt 60.850 T € (für Wertberichtigungen auf Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände sowie für Verluste aus dem Abgang von Anlagevermögen).

Das inländische Gesamthonorar an den Konzernabschlussprüfer PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft betrug im Berichtsjahr 2.140 T €. Davon betrafen das Honorar für Abschlussprüfungsleistungen 1.975 T €, für andere Bestätigungsleistungen 110 T € und für sonstige Leistungen 55 T €.

17 Beteiligungsergebnis

in T €	2020	2019
Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen	16	18
Erträge aus Verbundenen Unternehmen	1.536	1.631
Aufwendungen aus Verbundenen Unternehmen	298	315
	1.238	1.316
Erträge aus Assoziierten at-equity Unternehmen	15.669	12.079
Aufwendungen aus Assoziierten at-equity Unternehmen	–	108
	15.669	11.971
Erträge aus Sonstigen assoziierten Unternehmen und Sonstigen Beteiligungen	15.573	9.222
Aufwendungen aus Sonstigen assoziierten Unternehmen und Sonstigen Beteiligungen	141	129
	15.432	9.093
	32.323	22.362

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

18 Zinsergebnis

in T €	2020	2019
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	677	559
(davon aus Verbundenen Unternehmen)	(17)	(21)
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.774	3.538
(davon aus Verbundenen Unternehmen)	(223)	(212)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	16.365	16.933
(davon aus Verbundenen Unternehmen)	(33)	(38)
	– 13.914	– 12.836

Im Zinsergebnis sind Aufwendungen aus der Aufzinsung von Rückstellungen in Höhe von 9.624 T € (i. Vj. 9.415 T €) sowie Erträge aus der Abzinsung von Rückstellungen in Höhe von 392 T € (i. Vj. 1.360 T €) enthalten. Zinserträge (26 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 Steueraufwand in Höhe von 3.270 T € (i. Vj. latenter Steuerertrag 2.468 T €) enthalten.

20 Erträge und Aufwendungen von außergewöhnlicher Größenordnung oder außergewöhnlicher Bedeutung

Im Geschäftsjahr sind Aufwendungen von außergewöhnlicher Größenordnung und Bedeutung in Höhe von 25.636 T € enthalten, die aus den im Geschäftsjahr beschlossenen Umstrukturierungsmaßnahmen resultieren. Dieser Vorgang führte zu Sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Rückstellungen für Verluste aus schwebenden Geschäften.

Darüber hinaus wurden Sonstige Vermögensgegenstände in Höhe von 7.878 T € abgeschrieben, um Vorsorge für ein Einzelrisiko zu treffen.

Zudem sind im Cashflow aus der Investitionstätigkeit Auszahlungen von 2.908 T € enthalten, die die Abwicklung eines außergewöhnlichen Sachverhalts aus 2018 betreffen.

Anteilsbesitzliste zum 31.12.2020

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-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.	Zabrušany, 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.	Zabrušany, 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
DEUTAG Ost Zweigniederlassung der Basalt-Actien-Gesellschaft	Berlin	100

Baustoffe Natursteine	Sitz	Anteil in %
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	Brunnthal	100
GbR Asphaltmischwerk Karlsruhe	Karlsruhe	75
Hartsteinwerke Bayern-Mitteldeutschland Zweigniederlassung der Basalt-Actien-Gesellschaft	Erfurt	100
Hollweg, Kümpers & Comp., Zweigniederlassung der Basalt-Actien-Gesellschaft	Rheine	100
HWR Hartsteinwerk Rattenberg GmbH	Brunnthal	100
Isoliererzeugnisse 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	100
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 Vyrivskyj 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
Demeyere CommV	Herentals, Belgien	100
Demeyere Zwilling Nederland B.V.	Roermond, Niederlande	100
JV ZWILLING-RM GmbH	Solingen	90
OOO "ZWILLING J.A. HENCKELS Rus"	Moskau, Russische Föderation	100
Staub Fonderie SARL	Merville, Frankreich	100
ZWILLING BALLARINI ITALIA S.R.L.	Rivarolo Mantovano, Italien	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, Ontario, 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 Japan Ltd.	Seki-shi, Japan	100
ZWILLING J.A. HENCKELS Kitchenware (Shanghai) Ltd.	Minhang, Shanghai, China	70
ZWILLING J.A. HENCKELS LLC	Wilmington, USA	100
ZWILLING J.A. HENCKELS Scandinavia A/S	Ballerup, Dänemark	100
ZWILLING J.A. HENCKELS Shanghai Ltd.	Pudong, Shanghai, China	70
ZWILLING J.A. HENCKELS Taiwan Ltd.	Taipei, Taiwan	100

Konsumgüter Zwilling Küche	Sitz	Anteil in %
ZWILLING Kitchen India Pvt. Ltd.	Chennai, Indien	80
ZWILLING STAUB FRANCE SAS	Paris, Frankreich	100
ZWILLING Trading GmbH	Solingen	100

Konsumgüter Zwilling Beauty Group	Sitz	Anteil in %
ZWILLING Beauty Group GmbH	Solingen	100
Ital Beauty Nippers (India) Pvt. Ltd.	Puducherry, Indien	90
Personal Care International Ltd.	Hongkong, China	100
QVS Global China	Dongguan, China	100
QVS Global UK Ltd.	Nottingham, Großbritannien	75
Tweezerman (India) Pvt. Ltd.	Puducherry, Indien	90
Tweezerman International, LLC	Wilmington, USA	100
Tweezerman Minority LLC	Wilmington, USA	100
Zwilling Beauty Trading (Shenzhen) Ltd.	Shenzhen, China	100

Konsumgüter Friseurbedarf Jaguar/Tondeo	Sitz	Anteil in %
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 advise GmbH	Köln	100
abcfinance B.V.	Eindhoven, Niederlande	100
abcfinance GmbH	Wien, Österreich	100
abcfinance Holding GmbH	Neuss	100
C.O.I.N. Lease + Rent Leasing und Miete GmbH	Köln	100
DeTeWe Finance GmbH	Köln	100
ETL Finance GmbH & Co. KG	Dortmund	55
ETL Finance Verwaltungsgesellschaft mbH	Dortmund	56
Hako Finance GmbH	Köln	100
milon financial services GmbH	Köln	69
Schneidereit Finance GmbH	Köln	100

Finanzdienstleistungen Bank11	Sitz	Anteil in %
Bank11 für Privatkunden und Handel GmbH	Neuss	100
Bank11 Holding GmbH	Neuss	100
RevoCar 2017 UG (haftungsbeschränkt)	Frankfurt am Main	0
RevoCar 2018 UG (haftungsbeschränkt)	Frankfurt am Main	0
RevoCar 2019 UG (haftungsbeschränkt)	Frankfurt am Main	0
RevoCar 2019-2 UG (haftungsbeschränkt)	Frankfurt am Main	0
RevoCar 2020 UG (haftungsbeschränkt)	Frankfurt am Main	0

Sonstige	Sitz	Anteil in %
Wilh. Werhahn KG	Neuss	
abcfinlab GmbH	Köln	100
Bankhaus Werhahn GmbH	Neuss	100
Charlie Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
Delta Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
Golf Acquisition GmbH	Neuss	100
Sechste Werhahn Beteiligungen GmbH	Neuss	100
Stuart VV GmbH	Monheim am Rhein	100

Sonstige	Sitz	Anteil in %
Werhahn Beteiligungs- und Projektgesellschaft mbH	Neuss	100
Werhahn Industrieholding SE	Neuss	100
Wilh. Werhahn KG Zweigniederlassung Haus & Grund	Neuss	100
WW Achtzehnte Acquisition GmbH	Monheim am Rhein	100
WW Holding KG	Neuss	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
H&B Grondstoffen 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 Bischofsheim Verwaltung GmbH	Bischofsheim	86
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 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
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
Fünfte Werhahn Projekte GmbH	Neuss	100
GfR-Gesellschaft für Rekultivierung mbH	Linz am Rhein	78
Hansa-Asphaltmischwerke Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Dortmund	100
Hessentor Gesellschaft für Unternehmensbeteiligungen mbH	Neuss	100
Hilgers Beteiligungsgesellschaft mbH	Düsseldorf	100
Inn-Asphalt-Mischwerke GmbH.	Nußdorf am Inn	75
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

	Sitz	Anteil in %
Mischwerke Lautzenbrücken Verwaltungsgesellschaft mbH	Lautzenbrücken	100
Mischwerke Mühlhausen GmbH	Mühlhausen	76
Mühle Cottbus GmbH i.L.	Neuss	100
N 2 SRG GmbH	Linz am Rhein	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	100
Südwest Asphalt Verwaltungs GmbH	Iffezheim	65
Thaler Baustoff-Betriebe Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Falkenstein/Harz	100
Verwaltungsgesellschaft Wilh. Werhahn mit beschränkter Haftung	Neuss	100
Vierte Werhahn Projekte GmbH	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 i.L.	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 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
Cuciniale GmbH	Lindau	27
DAM Deutzer Asphaltmischwerke Verwaltungs-GmbH	Köln	60
DWA Donau-Wald Asphaltmischwerke GmbH & Co. KG	Plattling	50
DWA Donau-Wald Asphaltmischwerke Verwaltungs- GmbH	Plattling	50
H&B Grondstoffen B.V.	Capelle aan den Ijssel, Niederlande	50
Herbert Willersinn Steinbruch- Verwaltungs GmbH	Heßheim	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-Langenfeld	49
Schuhmacher & Heuser GmbH	Katzenelnbogen	50
STA Asphaltmischwerk Strahlungen GmbH	Strahlungen	25
Steinbruch Breidenbach Verfüllungsgesellschaft mbH	Breidenbach	50
Steinbruch Spittergrund GmbH	Erfurt	50
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	– 288
Asphalt-Mischwerke Eifel Verwaltungsgesellschaft mbH	Sinzig	33	44	2
DEBUS Naturstein GmbH & Co. KG	Untersiemau	49	1.924[1]	858[1]
Debus Naturstein Verwaltungs-GmbH	Untersiemau	49	29[1]	2.121[1]
Escombrera Sobredo S.L.	Carballeda de Valdeorras, Spanien	22	107[1]	29[1]
Hartsteinwerke Burgk GmbH & Co. OHG	Schleiz	27	4.198[1]	506[1]
HWB Hartsteinwerke Burgk Verwaltungs-GmbH	Schleiz	27	73[1]	3[1]
INTERASPHALT Sp. z o.o.	Obornik, Polen	48	883[1]	34[1]
ThyssenKrupp MillServices & Systems GmbH	Duisburg	32	34.785	– 1.789

[1]Angaben 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 €	**2020**	2019
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	443.953	239.330
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	– 99.481	– 123.436
Free Cashflow	**344.472**	**115.894**
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	– 60.920	– 75.500
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	**283.552**	**40.394**
Sonstige Veränderung des Finanzmittelfonds	– 5.065	858
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	545.460	504.208
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	**823.947**	**545.460**

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

Im März 2021 wurden die Anteile an der FiberLean Technologies Ltd., Cornwall/Großbritannien, erworben; gleichzeitig wurde der Prozess zum beabsichtigten Erwerb von vier zugehörigen Produktionsstandorten in den USA, Indien und Frankreich eingeleitet. FiberLean Technologies als weltweit führender Hersteller eines innovativen, patentierten Verbundwerkstoffs aus mikrofibrillierter Cellulose erlaubt seinen Kunden insbesondere in der Papier- und Verpackungsindustrie erhebliche Kosteneinsparungen und Qualitätsverbesserungen.

Die Folgen der Corona-Pandemie können in 2021 auch den wirtschaftlichen Erfolg der Werhahn-Gruppe beeinträchtigen. Die Fähigkeit des Konzerns zur Fortsetzung der Unternehmenstätigkeit ist aufgrund der guten finanziellen Situation der Unternehmensgruppe sowie der regionalen und operativen Diversifikation des Konzerns gegeben. Im Hinblick auf die mit der Corona-Pandemie verbundene erhöhte Prognoseunsicherheit wird auf die Ausführungen im Lagebericht verwiesen.

Nicht in der Konzernbilanz enthaltene Geschäfte

in T €	2020	2019
Verbindlichkeiten aus der Begebung und Übertragung von Wechseln	33	80
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften	2.396	3.669
(davon gegenüber Verbundenen Unternehmen)	(418)	(418)
(davon gegenüber Assoziierten Unternehmen)	(1.321)	(1.431)
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	107	219
Verpflichtungen aus Bestellobligo	141.082	127.664
(davon gegenüber Assoziierten Unternehmen)	(406)	(263)
Barwert langfristiger Verpflichtungen aus Miet-, Pacht- und Leasingverträgen	101.093	105.278
(davon gegenüber Verbundenen Unternehmen)	(195)	(526)
(davon gegenüber Assoziierten Unternehmen)	(153)	(153)
Verpflichtungen aus Kreditzusagen	327.181	256.673
(davon gegenüber Verbundenen Unternehmen)	(1.174)	(100)
Sonstige finanzielle Verpflichtungen	17.634	19.252
(davon gegenüber Verbundenen Unternehmen)	(4.206)	(3.730)
(davon gegenüber Assoziierten Unternehmen)	(347)	(189)

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 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.

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 einem Jahr.

Im Rahmen einer Verbriefungstransaktion emittierte eine Zweckgesellschaft variabel verzinste Anleihen zur Refinanzierung eines festverzinslichen Kreditportfolios. Zur Begrenzung des Zinsänderungsrisikos wurde ein amortisierender Zinsswap mit einer Restlaufzeit von zwei beziehungsweise drei 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	105.873	3.606	2.607	– 999
Mit hoher Wahrscheinlichkeit erwartete Transaktionen	Währungsrisiko	59.307	1.518	888	– 630
Schwebende Geschäfte	Beschaffungs-preisrisiken	13.360	1.213	1.141	– 72
Variabel verzinste Anleihen	Zinsänderungs-risiko	368.696	1.730	–	– 1.730

Neuss, 15. April 2021

Wilh. Werhahn KG

gez.

Paolo Dell‘ Antonio Alexander Boldyreff Stephan Kühne

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 2020, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, dem Konzerneigenkapitalspiegel und der Konzernkapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 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 2020 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den nach § 13 PublG 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 2020 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2020 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 PublG 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 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 Übereinstimmung 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 PublG 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 beziehungsweise 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 bedeutsame 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 15. April 2021

PricewaterhouseCoopers GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Uwe Rittmann	ppa. Christa Mommsen
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüferin

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

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

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

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

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

Geschäftsaktivitäten/Produkte
Messer, Scheren, Kochgeschirr, Küchenhelfer, Bestecke

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
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
Das Druckhaus Print und Medien GmbH

Fotonachweis
Titel: Getty Images/Drazen_
Seite 6/7: Martin Langhorst Fotografie
Seite 8: Basalt-Actien-Gesellschaft; Shutterstock/Hilch
Seite 9: Rathscheck Schiefer und Dach-Systeme ZN; Shutterstock/Hilch
Seite 10/11: Tweezerman International LLC; Shutterstock/Hilch
Seite 12: Ute Kaiser Fotografie
Seite 14/15: Shutterstock/Hilch; Basalt-Actien-Gesellschaft
Seite 16/17: Shutterstock/Hilch; Free Font
Seite 18: Ute Kaiser Fotografie
Seite 20, 21, 22: ZWILLING J.A. Henckels Shanghai Ltd.; iStock/VetVector
Seite 24/25: Tweezerman International LLC; ramotion.com
Seite 26: Ute Kaiser Fotografie
Seite 28/29: Shutterstock/Hilch
Seite 30/31: Shutterstock/Hilch
Seite 32/33: Getty Images/yuliya; Getty Images/ Luis Alvarez

Herausgeber
Wilh. Werhahn KG
Königstraße 1
41460 Neuss