

Sehr geehrte Damen und Herren

Auch ich möchte Sie heute hier zu unserer 16. ordentlichen HV in Aschaffenburg recht herzlich begrüßen.

Es freut mich besonders, dass diese HV nicht wie im letzten Jahr online stattfinden muss, und nun doch wieder die Möglichkeit besteht zu einer Normalität zurückzukehren, da meiner Meinung nach, ein direkter und persönlicher Austausch mit Hilfe von Videokonferenzen nicht wirklich gleichgestellt und ersetzt werden kann.

Und da heute auch wieder Fragen durch Sie an uns zugelassen sind möchte ich im Vorfeld die eine oder andere Anmerkung zu unserem Abschluss für das GJ 2020, sowie der allgemeinen Lage geben, die ihre Fragen eventuell somit schon beantworten.

Obwohl das Jahr 2020 im März mit dem Ausbruch der Pandemie uns alle komplett unvorbereitet und überraschend traf, musste am Ende des Jahres festgestellt werden, dass das erzielte Ergebnis zu diesem Zeitpunkt niemand seriös hätte vorhersagen können.

Alle Prognosen standen am Anfang dieser Pandemie auf „ein deutliches Minus“ Die Meldungen unserer Kunden „Einbruch um mehr als 80% in den Sparten Großverbraucher wie Gastronomie, Catering, Kantinen und Versorgungsbetriebe“ beunruhigten doch sehr.

Zusätzlich bestand zu diesem Zeitpunkt ein Überhang an unverkaufter Ware aus der Saison 2019, welche jedoch sehr schnell und komplett im 1. Halbjahr 2020 verkauft werden konnte.

Wie schon in meinem Bericht der letztjährigen HV im September 2020 angedeutet, konnten entgegen der Prognose zu Beginn der Pandemie im März 2020, der Umsatz in 2020 auf 15.747 Mio. gegenüber dem Umsatz in 2019 in Höhe von 12.236 Mio. nicht nur gehalten, sondern deutlich übertroffen werden. Diese Umsatzsteigerung ist zum einen der Tatsache geschuldet, dass durch die Coronamaßnahmen die Menschen gezwungen waren mehr Zeit zu Hause zu verbringen und Besuche in Restaurants und Gaststätten nicht möglich waren.

Zusätzlich wurde der Absatz unserer Produkte verstärkt da die führenden Diskonter sich dazu entschlossen hatten, unser Hauptprodukt, die „Südafrikanische Kirschaprika“ in Ihren Angeboten dauerhaft noch einmal von 1,79 € auf 1,69 € je 150 gr. Schale zu senken. Dieses machte das Produkt zwar zu einem sogenannten FMCG (Fast Moving Consumer Goods) „schnell drehendes Verbraucher Produkt“ jedoch ist der Verdrängungswettbewerb bei den Lieferanten noch einmal in Gang gesetzt worden, der sich bis hin zum Produzenten bemerkbar macht.

Der Gewinn stieg damit zwar von 213.995,65 € in 2019 auf 256.591,30 € in 2020, jedoch führte es bedingt durch diesen zusätzlichen Preisdruck des Lebensmittelhandels auf die Lieferanten (unsere Kunden) zu einer schlechteren Umsatzrendite, die in 2020 nur noch bei 1,63 % lag, da wir ebenfalls eine Preisreduktion bei einigen unserer Kunden in Kauf nehmen mussten.

Als Fazit hieraus ist zu ziehen:

- Die Lebensmittelbranche gilt in der Pandemie als eine der wenigen Branchen die man als Gewinner bezeichnet, und auf staatliche Hilfen nicht angewiesen waren. Jedoch der eigentliche Gewinner in dieser Pandemie ist der Handel mit Lebensmittel und hier besonders die mächtigen Diskonter Ketten mit Ihrem riesigen Filialnetz.

In der Bilanz 2020 spiegelt sich ebenfalls der Verkauf der Immobile wider, die im Mai 2020 an die Gemeinde Stockstadt/Main nach Ablauf des Pachtvertrages mit dem Freistaat Bayern verkauft wurde.

Die Kosten-Nutzungsrechnung für die Immobilie zeigt einen Überschuss von 40.499,00 € über die Jahre verteilt.

Der von mir bereits erwähnte Umstand der verzögerten Abnahme im Jahre 2019 löste bei unserem Produzenten in Südafrika zu diesem Zeitpunkt große Besorgnis aus, die ihn dazu veranlasste, seine Struktur der Produktions- und Absatzplanung ändern und anpassen zu wollen.

So wurde ein im März 2020 geplanter Besuch mit Vertretern des Aufsichtsrates und mir bei unseren Produzenten in Südafrika der diese Anpassungen zur Agenda haben sollte, Pandemie bedingt abgesagt.

Man hatte daraufhin in vielen Videokonferenzen das Thema ausführlich diskutiert, ist aber bis heute zu keinem einvernehmlichen Ergebnis gekommen, das für beide Seiten akzeptabel wäre.

Somit muss man feststellen, dass unser gültiger Vertrag zurzeit bis Juni 2023 Bestand hat, und es wird weiterhin an einer praktikablen Lösung bei der neuen Vertragsgestaltung gearbeitet.

So kommen wir nun zu dem laufenden GJ 2021.

Mit einem Umsatz von 13.311.110,78 € bis heute, liegen wir aktuell um 1.038.180,29 € über dem Vorjahresumsatz des Vergleichszeitraumes. Dies entspricht einer Steigerung um 7,8%

Auch 2021 setzte sich der Trend fort, dass durch die gestiegene Nachfrage nach unserem Produkt die Bestände in diesem Jahr sehr schnell abverkauft wurden, und ein um etwa 20% schlechterer Ernteertrag als erwartet, zusätzlich eine Verknappung der Produkte auf dem Markt verursachte.

Und so gehen wir davon aus, dass sich der Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres einpendeln dürfte, da die Hauptprodukte zum Ende November restlos ausgeliefert sein werden und keine weiteren Mengen vor dem Neubeginn der neuen Ernte zur Verfügung stehen werden.

In Anbetracht dieser Tatsache hatte sich unser Produzent dafür entschieden weitere Produktionskapazitäten zu schaffen. So wurde in den letzten 3 Monaten eine weitere Pasteurisationslinie in Südafrika errichtet, um der gestiegenen Nachfrage gerecht werden zu können.

Diese Ausweitung der Produktion ist nun ebenfalls Gegenstand der bereits erwähnten Neuausrichtung und Neugestaltung unseres bestehenden Vertrages mit unserem Produzenten. Hierbei soll es nach dem Willen unseres Produzenten zu einer höheren Risikobereitschaft durch CCP kommen, welche jedoch nach unserer Vorstellung das Chancen- Risikoverhältnis nicht abbildet.

Erschwerend ist auch noch anzumerken, dass erhebliche Preissteigerungen in der Beschaffung von Rohstoffen eine Preiserhöhung für unseren Produzenten unumgänglich machte. Diese Erhöhung wurde den Kunden bereits im Mai dieses Jahres angekündigt.

Da die allermeisten Ausschreibungen zu neuen Liefervereinbarungen mit dem Handel in den Monaten September/Oktober stattfinden, konnten unsere Kunden bisher nur in einem begrenzten Rahmen Liefervereinbarungen für die kommende Saison avisieren. Jedoch berichteten unsere Kunden unisono von schwierigen Verhandlungen mit dem Handel, da eine Preiserhöhung nur in einem sehr minimalen Bereich von 1,0 bis 1,5 €/cts pro 150 gr. Schale als Angebot durch den Handel im Raum steht.

Es bleibt also abzuwarten inwieweit der Handel kompromissbereit ist und die finalen Verhandlungen zwischen unseren Kunden und dem Handel zu Vereinbarungen führen, welche die nachweislich gestiegenen Kosten berücksichtigen, oder ob auf lange Sicht der Lieferant gezwungen ist auf alternative, qualitativ schlechtere, aber kostengünstigere Ware zurückzugreifen, um so seine Preisvorgabe erfüllen zu können.

Zum Schluss noch ein Satz zu den Bemühungen weitere Produkte mit in unser Portfolio aufzunehmen.

Diese Bemühungen sind, wie es sicher nachvollziehbar ist, durch die Pandemie seit nunmehr 18 Monaten sehr erschwert worden. Eine Reise zu den Produzenten, um die Produktion und die Produzenten persönlich kennenzulernen, war unter den Pandemie Auflagen realistischer Weise nicht durchführbar.

Ich hoffe mit diesem kurzen Überblick zu unserer Gesellschaft einige Ihrer Fragen bereits beantwortet zu haben. Selbstverständlich werden wir so denn weitere Fragen bestehen diese gerne im Anschluss beantworten.

Nicht versäumen möchte ich mich bei meinem Aufsichtsrat für die Unterstützung, in den nicht immer leicht zu treffenden Entscheidungen, zu bedanken.

Ebenso bedanke ich mich bei Herrn Albert der in unserer Gesellschaft schon seit Anfang an die komplette Logistik, -und das bedeutet vom Abruf der Container in Südafrika, bis zur Lieferung an die Kunden verantwortungsvoll und gewissenhaft mit seinem Mitarbeiter Herrn Jetula erledigt.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort zurück an unseren AR-Vorsitzenden Herrn Wefelscheid.