



LUDWIG BECK
Ludwig Beck

**»MEHR ALS
> EIN KAUFHAUS«**
Geschäftsbericht 2003

konzern > kennzahlen

Ergebnis		2003 IFRS/IAS	2002 IFRS/IAS	2001 HGB	2000 HGB
Umsatz (brutto)	Mio. €	93,1	95,1	98,0	100,3
Mehrwertsteuer	Mio. €	12,8	13,0	13,5	13,8
Umsatzerlöse	Mio. €	80,3	82,0	84,5	86,5
	%	100,0	100,0	100,0	100,0
Netto-Rohertrag	Mio. €	36,9	37,6	40,6	42,0
	%	45,9	45,8	48,0	48,5
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibung (EBITDA)	Mio. €	5,4	6,9	8,2	9,0
	%	6,8	8,3	9,7	10,4
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	Mio. €	1,9	3,1	5,2	6,1
	%	2,4	3,7	6,1	7,0
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	Mio. €	-1,7	0,0	3,9	5,2
	%	-2,1	0,0	4,5	6,0
Konzernjahresfehlbetrag (-überschuss)	Mio. €	-0,9	0,4	3,8	5,2
	%	-1,1	0,5	4,5	6,0
Ergebnis nach IFRS/IAS (nach Überleitung)	Mio. €	-	-	1,7	2,0
Bilanz					
Eigenkapital inkl. Minderheiten	Mio. €	42,7	44,3	38,9	17,7
Eigenkapitalquote inkl. Minderheiten	%	37,9	39,1	41,6	57,5
Eigenkapitalrentabilität	%	-2,1	0,9	9,8	29,5
Investitionen	Mio. €	3,0	6,3	12,5	4,0
Bilanzsumme	Mio. €	112,8	113,3	93,6	30,8
Return On Invested Capital (ROIC)	%	2,0	3,2	6,2	27,1
Mitarbeiter					
Mitarbeiter	Pers.	539	563	626	665
Personalaufwand	Mio. €	17,9	19,2	19,3	19,3
	%	22,3	23,4	22,9	22,3
Umsatz pro Mitarbeiter (gewichtet, durchschnittlich)	T€	209	196	210	205
pro Aktie					
Aktienanzahl	Mio. Stck.	3,36	3,20	3,18	3,31
Konzernjahresfehlbetrag (-überschuss) vor Minderheiten	€	-0,27	0,13	1,20	1,59
Dividende	€	0,00	0,00	0,87	0,87
sonstige (Stand 31.12.)					
Verkaufsfläche	m ²	19.910	17.080	14.010	13.000
Umsatz pro Quadratmeter	€/m ²	4.676	5.566	6.980	7.700

LUDWIG BECK

ist eines der führenden Einzelhandelsunternehmen

in Deutschland und verfügt mit dem Stammhaus am Münchener Marienplatz über eine der attraktivsten Lagen Deutschlands. Unsere strategische Ausrichtung ist das Konzept »Kaufhaus der Sinne«. Wir setzen auf hohe Qualität, maximale Kompetenz, einen einzigartigen Sortimentsmix und eine individuelle Präsentation. Wir erreichen ein attraktives Kundensegment und eine außergewöhnlich hohe Kundenbindung. Unsere Kunden schätzen die herausragende Freundlichkeit und Beratungsqualität unserer Mitarbeiter – ein Resultat unserer kontinuierlichen Investition in die Ausbildung unserer Berater. Wir wollen diese Stärken nutzen, um überdurchschnittliche Ergebnisse in Umsatz und Ertrag zu erzielen.



> INTERVIEW ... **s2**

> KONZERNSTRUKTUR ... **s9**

> STRATEGIE ... **s10** >> STAMMHAUS ... **s12** >> FILIALKONZEPT ... **s20**

> FINANZINFORMATIONEN ... **s26**

> BERICHT DES AUFSICHTSRATS ... **s96**

Herr Unkel, Herr Münch, das Geschäftsjahr 2003 war für die Ludwig Beck AG erneut ein schwieriges Jahr. Der Umsatz schloss mit einem Minuszeichen, der Anleger muss statt mit Dividenden mit Verlusten leben. Haben Sie die Zeichen der Zeit nicht rechtzeitig erkannt?

UNKEL: Nein, ganz im Gegenteil. Wir haben sehr früh und effektiv reagiert und konnten so im Vergleich zur Branche besser abschneiden. Das Jahr 2003 war das bisher schwerste Jahr für den gesamten deutschen Einzelhandel seit 1945. Die lahmende Konjunktur, nicht enden wollende Reformdiskussionen, die damit einhergehende Verunsicherung der Verbraucher und die nach wie vor hohe Arbeitslosigkeit führten zu einer Konsumzurückhaltung bisher nicht bekannten Ausmaßes. Selbst das sonst traditionell starke Weihnachtsgeschäft konnte da diesmal keine ausreichende Gegenwirkung entfalten.



Reiner Unkel

MÜNCH: Laut der Fachzeitschrift »TextilWirtschaft« musste der Textileinzelhandel im vergangenen Jahr ein Minus von 5 % verkraften, im Süden sogar von 7 %. Gegenüber diesen Zahlen kann Ludwig Beck mit einem Umsatzrückgang von 2,1 % zwar nicht zufrieden sein, muss sich aber auch nicht gerade verstecken.

Der an sich gar nicht so groß scheinende Umsatrückgang hat sich aber im Ergebnis sehr negativ ausgewirkt.

UNKEL: Die überproportionale Belastung der Ertragsseite war leider unvermeidbar. Der Umsatrückgang ist ja vor allem auch ein Ergebnis der von den Großkonzernen angezettelten, heftigen Rabattkämpfe im Einzelhandel, denen sich auch Ludwig Beck nicht ganz entziehen konnte. Durch die permanente Rabattgewährung vieler Mitbewerber beeinflusst, achten Kunden heute verstärkt auf Preisreduzierungen und Rabatte, die sie teilweise auch fordern. Dadurch fällt der Durchschnittsbon niedriger aus. Die Rabatte drücken also unsere Marge, so dass unter dem Strich die Ertragsrechnung belastet wird.



MÜNCH: Das Ergebnis fällt aber gemessen an diesem Umfeld gar nicht so schlecht aus. Mit seiner Substanzstärke kann Ludwig Beck den Verlust wegstecken: Wir verfügen über gut ausgestattete Gewinnrücklagen aus den überdurchschnittlichen Gewinnen der Vorjahre, eine exzellente Finanzstruktur mit einer Eigenkapitalquote (inkl. Minderheiten) von 37,9 % und nicht zuletzt besitzen wir unsere eigene Immobilie, nämlich unser Stammhaus in 1a-Lage am Münchener Marienplatz. Doch wir wollen uns nicht auf der Substanz ausruhen: Wir haben das schwierige Jahr 2003 genutzt, um unseren Prozess der umfassenden Reorganisation und der qualitativen Verbesserung unserer inneren Strukturen weiter voranzutreiben.

Mit welchen Maßnahmen hat Ludwig Beck denn auf die allgemeine Konsumzurückhaltung reagiert?

UNKEL: Ludwig Beck hat in drei Bereichen eine Vielzahl von Maßnahmen eingeleitet und umgesetzt: Kostenstruktur, Effizienz und Strategie.

Was heißt das konkret für die Kostenstruktur?

MÜNCH: Ganz konkret haben wir unsere Kosten um 1,5 Mio. € auf 37,1 Mio. € gesenkt. Und dies, obwohl wir heute mehr Standorte betreiben und zusätzliche Ladenöffnungszeiten nutzen.

UNKEL: Das war natürlich nur möglich durch die hohe Motivation und die enge Verbundenheit der Mitarbeiter mit Ludwig Beck. Mit unserer spektakulärsten Maßnahme haben wir sogar eine Vorreiterrolle im deutschen Einzelhandel übernommen: Wir sind aus dem Arbeitgeberverband ausgetreten und haben die 40-Stunden-Woche

wieder eingeführt – ohne vollen Lohnausgleich. Damit konnten wir die um vier Stunden verlängerte Öffnungszeit an Samstagen ohne neue Personaleinstellungen bewältigen. Insgesamt arbeiten unsere Mitarbeiter heute für 1,5 % mehr Gehalt 6,8 % länger.

MÜNCH: Bei uns haben übrigens alle Mitarbeiter Verzicht geübt – über alle Gehalts- und Hierarchiestufen hinweg. Der Vorstand verzichtete auf 10 % seines Fixgehaltes und auf die variable Vergütung 2003, für die Führungskräfte entfielen dauerhaft fixe Gehaltsbestandteile, und für die Mitarbeiter fiel die alljährliche Lohn- oder Gehalts-erhöhung aus. Hinzu kamen zahlreiche weitere interne Sparmaßnahmen, die auch die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gedrückt haben und noch drücken werden.

Gut, so weit zur Kostenstruktur. Was haben Sie getan, um die Effizienz zu steigern?

MÜNCH: Die wesentlichen Maßnahmen sind die Trennung von Einkauf und Verkauf sowie die Einführung eines neuen Warenwirtschaftssystems. Mit dem neuen Warenwirtschaftssystem, das in der zweiten Jahreshälfte 2004 eingeführt wird, können wir unsere Prozesse noch genauer und zielgruppenorientierter steuern. Ebenfalls neu ist der Zentraleinkauf für das Stammgeschäft und sämtliche Filialen einschließlich der Vertriebs GmbH. Diese Maßnahmen werden unter dem Strich dazu führen, dass wir unsere Bruttomarge schon im Jahr 2004 steigern werden.

UNKEL: Zusätzlich haben wir bei unseren Mitarbeitern aber nicht nur gespart, sondern auch investiert. Unsere interne Qualitätsoffensive baut unsere größte Stärke weiter aus: die Service- und Beratungsqualität von Ludwig Beck. Wir sind ja traditionell eine Service-Oase, in der der Kunde jederzeit freundlich willkommen geheißen und kompetent bedient wird. Mit einem umfassenden Qualifikationsprogramm wurden unsere Mitarbeiter für die neuen anspruchsvolleren Kundenerwartungen fit gemacht. Dadurch ist nicht nur die Kundenzufriedenheit gestiegen, sondern auch die Effizienz im Verkauf.

Kommen wir damit zum dritten Bereich, der Strategie. Haben Sie auch daran gearbeitet?

UNKEL: Ja, zum einen haben wir nicht den Kopf in den Sand gesteckt, sondern offensiv unsere Strategie umgesetzt. So sind wir beispielsweise im Lagerverkauf noch schneller gewachsen als geplant und haben Ende 2003 gleich zwei zusätzliche Standorte eröffnet. Zum anderen haben wir die Unternehmens-Organisation noch klarer strukturiert: Stammhaus Marienplatz, »Beck«-Filialen, Fashion-Outlets (Lagerverkäufe) und Monolabel-Stores der Ludwig Beck Vertriebs GmbH.

MÜNCH: Unsere Wachstumsstrategie konzentriert sich auf zwei Säulen. Im Mittelpunkt stehen das Kerngeschäft, also der stationäre Verkauf im Stammhaus, der zweite Wachstumsmotor ist die Expansion aus eigener Kraft mit unserem breit aufgestellten Filialkonzept, mit dem wir alle Möglichkeiten zur Generierung von zusätzlichem Wachstum und Ertrag nutzen – von Multi- über Monolabel-Stores bis hin zum Lagerverkauf.

Der stationäre Verkauf im Stammhaus ähnelt doch derzeit eher einem Standbein als einer Wachstumssäule.

UNKEL: Nein, ganz und gar nicht. Wir haben auch hier unser Potenzial gezielt genutzt. Nehmen wir die neuen Ladenöffnungszeiten an Samstagen. Seit Juni 2003 dürfen wir auch an den Samstagen nicht mehr nur bis 16 Uhr, sondern bis 20 Uhr öffnen – und das schöpfen wir voll aus. Dank der einzigartigen Lage unseres Stammhauses am Marienplatz konnten die Samstag-Umsätze überproportional um durchschnittlich 30 % gesteigert werden. Und das ist erst der Anfang: Der Samstag ist für uns ganz klar der Einkaufstag der Zukunft.

MÜNCH: Zusätzlich haben wir natürlich unser aktives Flächenmanagement fortgesetzt und dadurch Umsatzrückgänge im Textilbereich abgefangen. Unser Erfolgsthema »Parfümerie und Wellness« hat sich fortgesetzt und konnte den Umsatz um 20 % auf 6,4 Mio. € steigern. Auch unsere Abteilungen mit einzigartiger Marktstellung wie Klassik- und Jazz-Musik oder Kurzwaren konnten ihren Marktanteil ausbauen. Wir werden Abteilungen, die wir nahezu ohne Wettbewerb betreiben, auch 2004 gezielt stärken. Als nächstes steht die Abteilung Große Größen an.

*Die Preissensibilität der Kunden hat auch im letzten Jahr weiter zugenommen.
Wie hat Ludwig Beck darauf reagiert?*

UNKEL: Natürlich haben die Kunden von Ludwig Beck, die wir in unserem Mittelsegment ansprechen, in Zeiten der Rezession auch teilweise in preisgünstigeren Segmenten eingekauft. Darauf haben wir natürlich reagiert und unsere Einstiegspreislagen verändert – bei gleichbleibender Service-Qualität. In diesem Jahr werden wir zusätzlich mit Preis-Leistungs-Offensiven gezielt die Ludwig Beck-Stärken herausstellen: den Qualitätsanspruch und ein exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis. Im Übrigen haben Kunden, die wir im höheren Preissegment bedienen, ihr Kaufverhalten weiterhin nach Qualität, kompetenter Beratung und einem damit verbundenen fairen Preis ausgerichtet.

MÜNCH: Damit reagieren wir auf die Markterfordernisse, bleiben uns aber treu. Wir sind sicher: Viele Kunden werden bei besserer Konjunktur wieder verstkt im höheren Preissegment einkaufen. Denn Geiz macht ja auf Dauer nicht geil, sondern traurig.

*Nun strebt ja Ludwig Beck mit seiner Philosophie gerade das Gegenteil an:
die Lust am Einkauf wecken. Kommt das in diesen Spar-Zeiten überhaupt an?*

UNKEL: Ja, und gerade in diesem Bereich können wir die Alleinstellung von Ludwig Beck weiter ausbauen. Nehmen wir als Beispiel unseren traditionellen Weihnachtsmarkt. Hier haben wir uns im vergangenen Jahr besonders engagiert und 25 Kunsthwerker aus Südafrika präsentiert, die ihre Produkte vorgestellt haben – von Federn, Schmuck und Stoffen bis hin zu Straußeneiern in allen Variationen. Mit dieser Aktion ist es uns in einem schwierigen Umfeld gelungen, ein ähnliches Umsatzniveau wie im Vorjahr zu erreichen. Das eigentliche Weihnachtssortiment hat nämlich nicht unter Kaufzurckhaltung gelitten.

MÜNCH: Derartige Hausaktionen werden wir im kommenden Jahr weiter entwickeln und im Rahmen einer Imageoffensive mehrmals ein besonderes Thema in unserem Haus zelebrieren. Wir starten mit dem Thema »Frankreich-Wochen«, bei dem wir zusammen mit Feinkost-Käfer, Münchens bekanntestem Feinkostgeschft, führendem Caterer und Gastronom, drei Wochen lang auch den Bereich Gourmet abdecken. So wird Ludwig Beck nochmals verstkt zum »Kaufhaus der Sinne«.

Ein ordentliches Themenbndel für das Stammhaus. Muss ein Einzelhändler heutzutage so viele Pirouetten drehen, um noch erfolgreich zu sein?

UNKEL: Er muss vor allen Dingen innovativ sein und ständig neue Ideen haben. Unser Geschäft ist schwierig, aber es macht nicht nur den Kunden, sondern auch uns Spaß. Neben dem sinnlichen Erleben werden wir aber auch ganz nüchtern Sortimentspolitik betreiben. Wir werden uns beispielsweise gezielt in Segmenten verstken, die sich besser entwickeln als der Durchschnitt. Ein Zukunftsthema ist für uns die Veränderung der Alterspyramide. Hier entsteht ein neuer Bedarf, der bisher erst unzureichend abgedeckt wird. Ludwig Beck wird sich in diesem Segment in Zusammenarbeit mit Partnern wie Gerry Weber frühzeitig positionieren.

Drehen Sie auch in der zweiten Säule, den Filialen, an so vielen Stellschrauben wie im Stammhaus?

UNKEL: Auch hier gilt: Stillstand ist bereits Rückschritt. Wir verfolgen ein ausbalanciertes Filialkonzept, das auf drei Füßen ruht: dem Wachstum über unsere traditionellen »Beck«-Filialen, also unseren Multilabel-Stores, dem zusätzlichen Potenzial durch die Monolabel-Stores und unsere Fashion-Outlets. Damit nutzen wir die Wachstumschancen, die sich dem Einzelhandel derzeit bieten.

Am expansivsten ist der Bereich Monolabel-Stores. Passt dieser Bereich überhaupt zu Ludwig Beck?

UNKEL: Ja, durch den Einstieg in die vertikale Vertriebsschiene nutzen wir das bewährte Ludwig Beck-Know-how zur Generierung von zusätzlichem Umsatz- und Ergebnispotenzial. Die einfache Regel heißt: If you can't beat them, join them. Das Vordringen vertikaler Vertriebsschienen, also Produktion und Handel unter einer Marke, hat uns zweifellos in den vergangenen Jahren auch Umsatz gekostet. Doch statt gegen diese Systeme zu kämpfen, haben wir mit Gründung der Ludwig Beck Vertriebs GmbH von ihnen profitiert. Dabei kommt uns natürlich auch unser enormes Einkaufs- und Sortiments-Know-how zugute. An diese Läden könnten wir auch schreiben: »Powered by Ludwig Beck«.

MÜNCH: Unsere Ende Februar 2002 operativ gestartete Tochter Ludwig Beck Vertriebs GmbH hat per Ende 2003 bereits acht Filialen eröffnet, die im vergangenen Jahr einen Umsatzbeitrag von brutto 7,8 (Vj. 4,6) Mio. € lieferten. Bereits im Jahr 2004 wollen wir hier ein ausgeglichenes Ergebnis präsentieren und das in Zeiten eines noch eingetrübten Konsumklimas.

Überraschend wirkt die im vergangenen Jahr gestartete Expansion im Lagerverkauf. Damit richten Sie sich an eine vom Ludwig Beck-Stammklientel völlig unterschiedliche Zielgruppe.

MÜNCH: Ja, aber genau das macht unseren Erfolg im stationären Multilabel-Bereich aus: Wir kannibalisieren nicht unsere Umsätze im Stammhaus. Über die Fashion-Outlets können wir nicht nur Lagerüberhänge optimal verwerten. Deutlicher Schwerpunkt sind angekaufte Sonderposten, die hier schnell und ertragswirksam vermarktet werden. Und dieses Konzept passt genau in die Zeit, in der eine vom Stammgeschäft unterscheidbare Zielgruppe auf der Suche nach derartigen Angeboten ist.

Wie sieht denn insgesamt der Ausblick für 2004 aus?

UNKEL: Wir gehen zuversichtlich in das neue Jahr. Dank der von uns getroffenen Maßnahmen sind bereits erste Anzeichen einer Trendwende zu erkennen. Spätestens im zweiten Halbjahr sollten positivere Konjunktur-nachrichten zu einer allgemeinen Umsatzbelebung im Einzelhandel führen. Die größte Aufgabe des neuen Jahres wird für den Einzelhandel darin bestehen, die Preisgestaltung zu normalisieren und die zu keinem Ergebnis füh-genden überzogenen Rabattgewährungen zurückzuführen.

MÜNCH: Konkret heißt das, dass wir für 2004 im Konzern ein zweistelliges Umsatzwachstum erwarten. Dazu trägt nicht zuletzt die gezielte Expansion im vertikalen Bereich bei: Die im Vorjahr eröffneten Filialen und Outlets werden ab März durch weitere drei Standorte im neuen Einkaufszentrum München-Riem ergänzt. Insgesamt rech-nen wir im Konzern mindestens mit einer schwarzen Null. Sollte sich die Konsumstimmung bessern, so wird sich dies natürlich überproportional positiv im Ergebnis niederschlagen.

Herr Unkel, Herr Münch, alles in allem scheint ja bei Ludwig Beck die Trendwende vollzogen zu sein. Viel Erfolg bei der Umsetzung und vielen Dank für das Gespräch.

REINER UNKEL

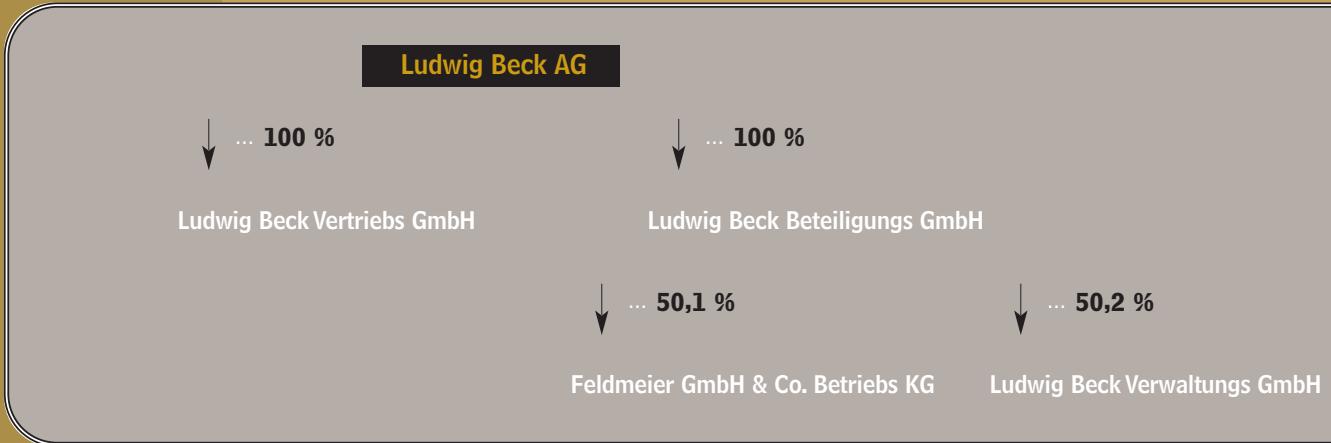
(45), Vorstandsvorsitzender der Ludwig Beck AG

Nicht nur der Wirtschaft und ihren Märkten, sondern vor allem den Menschen dahinter gilt das Interesse von Reiner Unkel. Nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften wählte der Diplom-Ökonom die Einzelhandelsbranche: »Dort kann ich nicht nur gemeinsam mit anderen Menschen Ziele erreichen, sondern auch täglich die Reaktion der Kunden spüren.« Nach elf Jahren in verschiedenen Führungsauf-gaben und Bereichen beim traditionsreichen Textileinzelhändler E. Breuninger GmbH & Co., Stuttgart, wechselte er im März 1997 als Vorstandsmitglied zur Ludwig Beck AG. Seit April 1998 ist er Vor-standsvorsitzender mit der Verantwortung für Einkauf, Verkauf und Marketing.

DIETER MÜNCH

(49), Mitglied des Vorstands der Ludwig Beck AG

Bereits während des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule München kam Dieter Münch in Kontakt mit Ludwig Beck – zunächst als Praktikant. Angesteckt vom besonderen Ludwig Beck-Flair startete der Diplom-Betriebswirt (FH) nach dem Abschluss 1980 seine Karriere im Controlling der Ludwig Beck AG. Ihn reizte die besondere »Magie der Zahlen« (Münch) und die Chance, in einer klar strukturierten Organisation sämtliche Prozesse steuern zu können. Nach verschiedenen Stationen im Unternehmen wurde er im April 1998 in den Vorstand berufen und ist dort verantwortlich für Finanzen, Investor Relations und Personal.



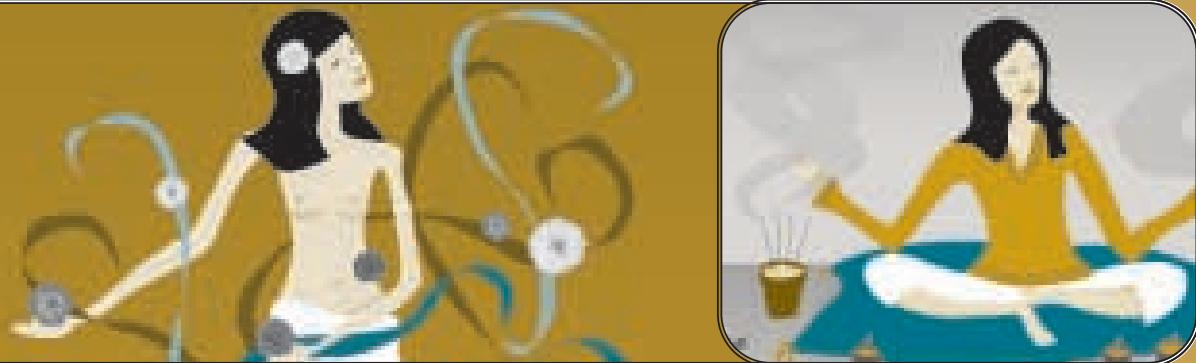
konzernstruktur

Die Ludwig Beck AG hat bereits im Jahr 2001 eine Konzernstruktur etabliert.

Die Ludwig Beck-Gruppe ist klar nach den einzelnen Geschäftszweigen strukturiert:

- In der Ludwig Beck AG befindet sich das traditionelle Geschäft mit dem Haupthaus am Marienplatz, den »Beck«-Filialen und dem Lagerverkauf über die Fashion-Outlets.
- In der Ludwig Beck Vertriebs GmbH setzt Ludwig Beck als Wachstumsturbo auf den vertikalen Vertriebskanal.
- Die Ludwig Beck Beteiligungs GmbH hält den Immobilienbesitz. Unterhalb der Beteiligungs GmbH wurden aus rechtlichen Gründen zwei Gesellschaften gebildet: Die unternehmerische Führung der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG, die Eigentümerin der Immobilie am Marienplatz ist, wird durch die Ludwig Beck Verwaltungs GmbH wahrgenommen, an der die Ludwig Beck Beteiligungs GmbH ebenfalls mehrheitlich beteiligt ist.

»MEHR ALS > EIN KAUFHAUS«



VIER WESENTLICHE STRUKTURELLE VERÄNDERUNGEN PRÄGEN DAS
EINZELHANDELUMFELD: DAS STERBEN DER FACHGESCHÄFTE, DAS
ENTSTEHEN NEUER HOCHWERTIGER STANDORTE IN DER INNENSTADT,
DAS VORDRINGEN VERTIKALER VERTRIEBSSYSTEME UND DIE VER-
STÄRKTE PREISORIENTIERUNG DER KONSUMENTEN. LUDWIG BECK IST
ES MIT EINER KLAREN POSITIONIERUNG UND EINER KONSEQUENTEN
STRATEGIE GELUNGEN, VON ALLEN VIER TRENDS ZU PROFITIEREN.

strategie > »stammhaus«

Mit ihrer Substanzstärke, ihrem klaren Profil und dem Konzept des »Kaufhaus der Sinne« hat die Ludwig Beck AG die Position als eines der innovativsten Handelsunternehmen Deutschlands erreicht. Durch die fokussierte Marketing- und Zielgruppenstrategie und den einzigartigen Standort des Stammhauses am Münchner Marienplatz zählt Ludwig Beck zu den erfolgreichsten Einzelhändlern der Branche. Dank der hohen Beratungsqualität, der in vielen Bereichen enormen Sortimentstiefe und der Einzigartigkeit in mehreren Sortimentsteilen kann Ludwig Beck im Stammhaus am Marienplatz das Fachgeschäft ersetzen.

strategie > »filialkonzept«

Mit dem fokussierten Filialkonzept nutzt Ludwig Beck die attraktivsten Wachstumspotenziale im Markt:

- Ein wesentliches Element unserer Filialstrategie sind die bereits seit langem bestehenden **AG-Filialen** in Einkaufszentren unter dem Label »Beck«. Mit dem seit 2000 praktizierten Konzept Fashion-Stores kann die Ludwig Beck AG ein höheres Umsatzpotenzial ausschöpfen.
- Neue hochwertige Einkaufszenen entstanden in der Münchner City, z.B. die Großprojekte »Fünf Höfe« (Theatiner Block) und »Maximilianshöfe«. Seit März 2003 ist Ludwig Beck mit einer eigenen »Hautnah«-Filiale in den »Fünf Höfen« präsent.
- Eher auf das mittlere Kundensegment zielen die Neueröffnungen und Erweiterungen von vertikalen Vertriebssystemen wie Esprit oder H&M in der Münchner City. Ludwig Beck hat diesen Trend genutzt, um mit der Ludwig Beck **Vertriebs GmbH** vom Wachstum der Vertikalen zu profitieren.
- Mit der 2003 gestarteten Expansion in **Fashion-Outlets** hat sich Ludwig Beck in kürzester Zeit erfolgreich dem Thema der Preisorientierung gestellt. Damit hier keine Kannibalisierungseffekte eintreten, wurden die zwei neuen Lagerverkaufsstandorte in Baden-Württemberg angesiedelt.



4



3

ABENDMODE



2

PAPETERIE

STRICKMODE



1

WEIHNACHTSHAU

MODERN WOMAN



E

BÜCHER & WEINE

KURZWAREN



T

TAG- UND NACHTWÄSCHE

»STAMMHAUS«

INNOVATIVE SORTIMENTSKONZEPTE IM STAMMGESCHÄFT: WICHTIGSTE SÄULE DER WACHSTUMSSTRATEGIE IST DAS STAMMGESCHÄFT IM HAUPTHAUS AM MARIENPLATZ. DANK GEZIELTER INVESTITIONEN, EINEM EFFIZIENTEN FLÄCHENMANAGEMENT UND EINER SYSTEMATISCHEN FLÄCHENERWEITERUNG IST LUDWIG BECK IM STAMMHAUS SEIT JAHREN ERFOLGREICH. MIT DEM ERFOLG ALS HAUS, DAS DIE STÄRKEN VON KAUFHAUS UND FACHGESCHÄFT VEREINT, UND DER PHILOSOPHIE DES »KAUFHAUS DER SINNE« HAT DAS STAMMHAUS EINE EINZIGARTIGE POSITIONIERUNG WEIT ÜBER MÜNCHEN HINAUS ERREICHT.

Unser Hauptsitz liegt direkt am Münchner Marienplatz, dem historisch gewachsenen Zentrum der Landeshauptstadt München. Der Marienplatz gehört mit täglich rund 500.000 Besuchern zu den am meisten frequentierten Plätzen europäischer Städte und ist einer der bedeutendsten Einzelhandels-Standorte in Europa. Ideal ist seine Verkehrslage als Schnittpunkt aller S-Bahn-Linien und der wichtigsten U-Bahn-Verbindungen: 80 % der Besucher kommen mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Mit den touristischen Attraktionen Rathaus mit Glockenspiel, Mariensäule und »Altes Rathaus« ist der Marienplatz auch das Ziel fast aller auswärtigen Besucher – ein Platz höchster urbaner Qualität.

■ > **UMFELD: REZESION HAT AUCH STANDORT MÜNCHEN ERFASST.** Auch der traditionell starke Wirtschaftsstandort München wurde im Jahr 2003 von der Rezession im festen Griff gehalten. Der Absturz der in und um München starken Branchen wie Medien und Internet hat nicht nur das Wirtschaftswachstum der bayerischen Metropole beeinträchtigt, sondern auch für einen deutlichen Anstieg der Arbeitslosenzahlen gerade im Sektor der (früheren) Gutverdiener und konsumfreudigen Singles gesorgt.

In einer im Januar 2003 veröffentlichten Studie des Bad Homburger Wirtschaftsforschungsinstitutes Feri für die Zeitschrift »Capital« über die Wirtschaftskraft der deutschen Städte verlor München seine Spitzenstellung aus dem März 2001 und rutschte infolge der High-Tech-Krise auf den zweiten Platz hinter Düsseldorf. Dennoch, so das Fazit der Studie, werden Großstädte wie Düsseldorf, München oder Hamburg (Platz 3), mit der Wirtschaftskrise am Besten fertig: Sie bleiben auch in den kommenden Jahren Deutschlands stärkste Konjunkturmotoren. Untersucht wurde die regionale Wirtschaftskraft der 60 wichtigsten Städte Deutschlands bis Ende 2009 mit Blick auf Wirtschaftsleistung, Arbeitsplätze, Bevölkerungsentwicklung und Kaufkraft.

Der Wirtschaftsstandort Region München verfügte 2003 nach einer Untersuchung der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) weiterhin mit 20.989 € über die höchste Kaufkraft je Einwohner in Deutschland – mit deutlichem Abstand vor Stuttgart mit 19.425 € und Köln-Bonn mit 18.681 €. Die starke Kaufkraft der Region München ist laut GfK vor allem auf die moderne regionale Wirtschaftsstruktur mit einem überdurchschnittlichen Anteil hoch qualifizierter Arbeitskräfte, hohem Lohnniveau und niedriger Arbeitslosigkeit zurückzuführen.



Mit 1,3 Millionen Einwohnern in der Stadt und insgesamt 2,7 Millionen im Großraum ist die Metropole München eine Einkaufsstadt von hoher Attraktivität und für alle Sinne – urban, lebensfroh und aktuell.

■ > **KOMBINATION DER STÄRKEN VON KAUFHAUS UND FACHGESCHÄFT.**

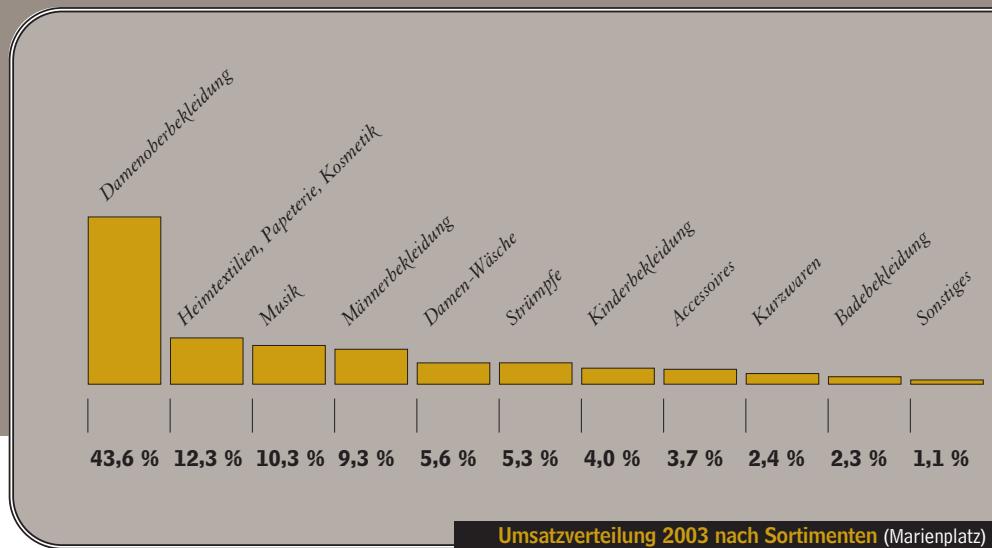
Es ist einer der Erfolgsfaktoren von Ludwig Beck, dass die Stärken von Kaufhaus und Fachgeschäft unter einem Dach vereint werden: Wir verbinden die Sortimentskompetenz der Großfläche mit dem individuellen Leistungsspektrum des Fachgeschäftes.

In vielen Bereichen unseres Sortiments sind wir Marktführer. Das Angebot an Mode und Textilien – unser wichtigster Umsatzträger – ergänzen wir jedoch um viele Beck-spezifische Sortimente wie die neue Parfümerie und den Wellnessbereich, um klassische Musik, Jazz, italienische Weine sowie Geschenkartikel und unterstützen es durch zahlreiche Aktionen wie Erlebnismärkte, Modepräsentationen, Ausstellungen, Lesungen oder Musikaufführungen. Weit über München hinaus bekannt und inzwischen zur Institution geworden ist das »Weihnachtshaus« mit bis zu 50 Kunsthändlern aus aller Welt, die im Stammhaus am Marienplatz ihre Arbeit vorführen und verkaufen.

All diese Maßnahmen verfolgen ein Ziel: Der Kunde soll von Etage zu Etage und von Abteilung zu Abteilung immer wieder neue Waren- und Lifestyle-Welten entdecken können.

■ > **DAS KONZEPT DES »KAUFHAUS DER SINNE«.** Schon an der Eingangstür merkt der Kunde, dass Ludwig Beck nicht nur ein Geschäft ist, sondern eine Einstellung zum Leben: »2 Minuten vor Ladenschluss – Herzlich willkommen!« Bei Ludwig Beck wird jeder Kunde auch kurz vor Ladenschluss noch individuell beraten – selbst wenn es einmal eine Viertelstunde länger dauert.

Bei Ludwig Beck ist manches anders – in Bedienung, Kompetenz, Sortiment und Einrichtung. Denn Ludwig Beck stellt seit jeher hohe Ansprüche an Kreativität, Individualität, Qualität, Modernität, aber auch Emotionalität. Die Tradition seit Gründung des Stammhauses im Jahre 1861 durch den Knopfmacher- und Posamentenmeister Ludwig Beck verpflichtet – zu ständig neuen Ideen, Sortimenten und Innovationen.



Unser Konzept heißt: »Kaufhaus der Sinne«. Es vereint die Besonderheiten von Ludwig Beck. Es ist ein emotionales Versprechen, potenziert die Einzigartigkeit von Ludwig Beck und hat die Magie, das Publikum für Beck zu aktivieren. Die Atmosphäre ist angenehm, zum Wohlfühlen. Dafür sorgen auch die engagierten Mitarbeiter: Der Kunde fühlt sich gut und individuell beraten. Dieses besondere Einkaufserlebnis verstärken wir zukünftig durch weitere emotional beladene Hausaktionen.

Kurzum: Einkaufen macht Spaß. Und Beck macht Lust zum Kaufen. Es ist eben mehr als ein Kaufhaus.

■ > **SORTIMENTSSTRATEGIE: KLARE ZIELGRUPPEN.** Ludwig Beck bietet einen individuellen Sortimentsmix mit Schwerpunkt auf Mode und Textilien. Ergänzend werden Sortimente aufgenommen, die den spezifischen Beck-Stil betonen. Wir beginnen mit starken Einstiegspreislagen, konzentrieren uns aber auf das mittlere und gehobene Segment.

Das Sortiment an Damen-, Herren- und Kinderbekleidung richtet sich an klar umrissene Zielgruppen wie Modern Woman oder New Classic Woman. Es zielt stets auf Kundengruppen, die sehr marken- und modebewusst einkaufen. Im Herrenbereich ist unsere primäre Zielgruppe der »Modern Man« mit Sortimentsschwerpunkt im Casual-Bereich.

Bei Ludwig Beck findet der Kunde alle bedeutenden Modemarken. Bei breit angelegten Marken konzentrieren wir uns auf die für unsere Zielgruppen relevanten Sortimentsteile – und verzichten auf den Rest. Wir präsentieren die ausgewählten Kollektionen zusammenhängend in eigenen Themenzusammstellungen und Lifestyle-Welten.

Die klare Zielgruppensegmentierung ergänzt das bewährte Erfolgsrezept »Kaufhaus der Sinne«. Ludwig Beck spricht alle Sinne der fokussierten Zielgruppen an. Der Kunde kann etwas sehen, etwas riechen, etwas hören, etwas fühlen und sogar etwas schmecken. Er bekommt nicht nur Bekleidung, sondern mehr – ein Lebensgefühl, das er nach Hause tragen kann.

■ > **WEITERES WACHSTUM IM STAMMHAUS: GEZIELTER AUSBAU WACHSTUMSSTARKER SORTIMENTE.** Das Potenzial des Stammhauses am Marienplatz ist noch längst nicht ausgereizt. Immer wieder ergeben sich interessante Ideen für neue Sortimente und Aktionen sowie Gelegenheiten für den Flächenausbau. Mit gezielten Sortimentsveränderungen konzentriert sich Ludwig Beck auch künftig auf wachstumsstarke Bereiche.



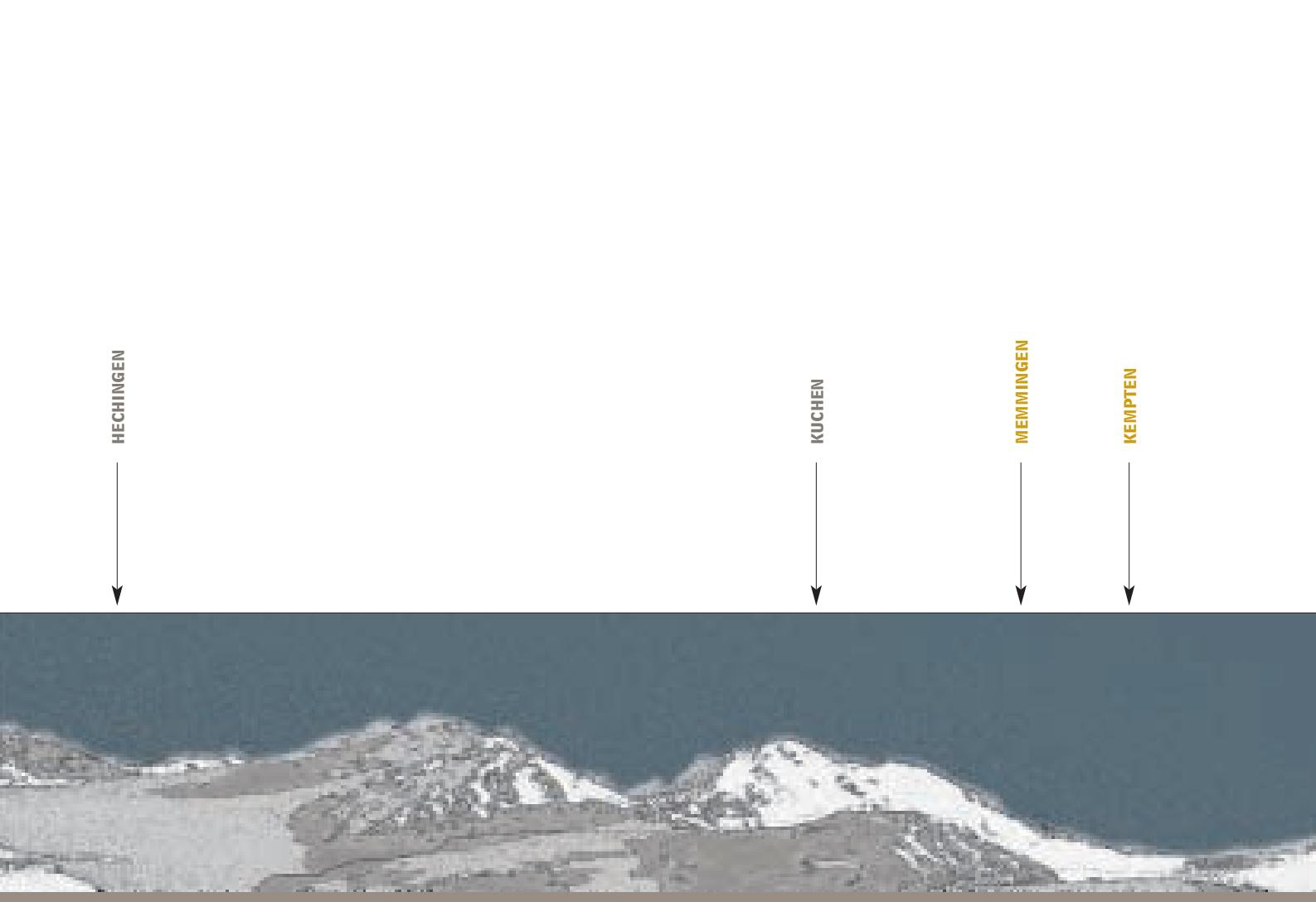


Exemplarisch ist der Erfolg unserer Abteilung Parfümerie und Wellness, die sich seit ihrem Start extrem erfolgreich entwickelt. Bei diesem Trendthema hat sich Ludwig Beck klar über den Billig- und Konzernparfümerien positioniert: Exzellente Qualität und Exklusivität werden von den Kunden über Preis honoriert. Ludwig Beck hat mit diesem Sortiment innerhalb Deutschlands eine Alleinstellung erreicht. Die meisten Produkte stammen aus den USA, Großbritannien und Italien und werden dort nach traditionellen, mehr als 100 Jahre alten Rezepten auf Basis natürlicher Stoffe hergestellt. Das breite Angebot von internationalen Marken bei »Hautnah« ist in Europa einzigartig, entsprechend ist das Publikum stark international geprägt. In ihren jeweiligen Ländern sind diese Produkte Kultlabels.

Um den Erfolg der Abteilung »Hautnah« weiter auszubauen und die erreichte Position im Münchner Markt zu festigen, hat Ludwig Beck im März 2003 eine eigene Filiale in den »Fünf Höfen« eröffnet, einer neuen hochwertigen Einkaufsumgebung in der Münchner Innenstadt.

Wir werden uns 2004 weiter gezielt in Segmenten verstärken, die sich besser entwickeln als der Durchschnitt. Bereits fest auf der Agenda steht der Ausbau der Abteilung Große Größen. Ein weiteres Thema ist für uns die Veränderung der Alterspyramide. Hier entstehen Chancen bei einer größer werdenden Zielgruppe, deren Bedarf bisher im Markt erst unzureichend abgedeckt wird. Ludwig Beck wird sich in diesem Segment in Zusammenarbeit mit Partnern wie Gerry Weber frühzeitig mit eigenen Konzepten positionieren.

Zusätzlich werden wir Umsatzpotenzial durch Hausaktionen analog zum traditionellen »Weihnachtshaus« generieren. Diese Aktion, die das für den gesamten Einzelhandel relativ enttäuschende Weihnachtsgeschäft in unserem Stammhaus deutlich unterstützte, wird logisch weiterentwickelt: Im Rahmen weiterer Imageoffensiven wird Ludwig Beck besondere Themen im Stammhaus zelebrieren. Beim ersten Thema »Frankreich-Wochen« wird Ludwig Beck zusammen mit Feinkost-Käfer drei Wochen lang auch den sonst im Haus nicht präsenten Bereich Gourmet abdecken. So wird Ludwig Beck im Jahr 2004 stärker als je zuvor zum »Kaufhaus der Sinne«.



HECHINGEN



KUCHEN



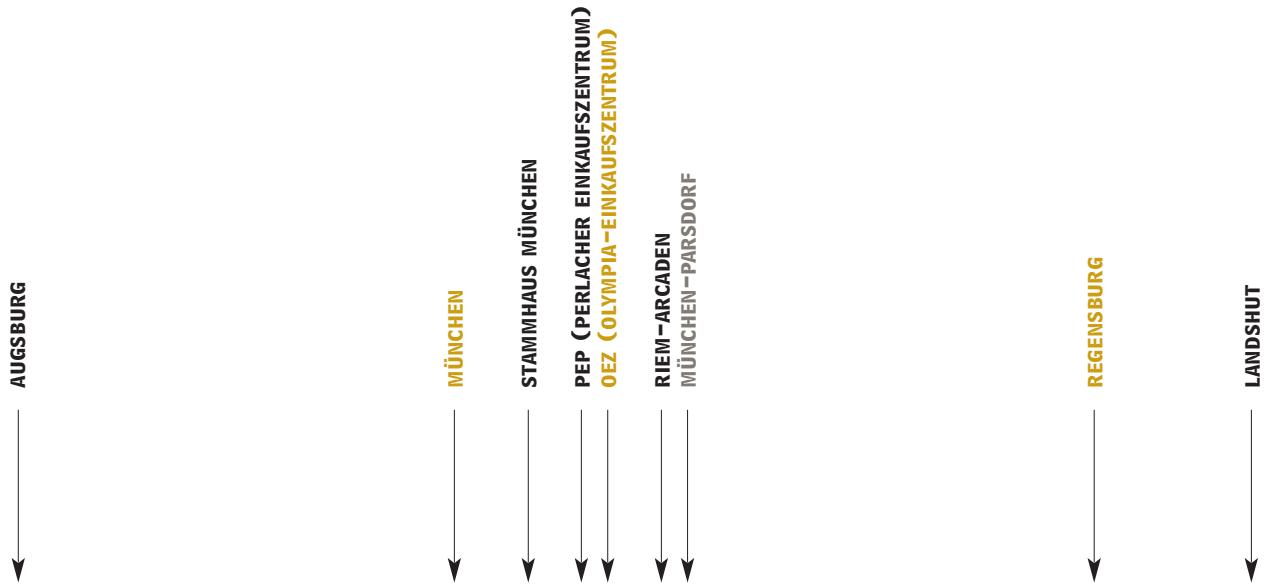
MEMMINGEN



KEMPTEN



- *Multilabel-Stores*
- *Monolabel-Stores*
- *Fashion-Lagerverkauf*



strategie > »filialkonzept«

MIT DEM FILIALKONZEPT SETZT DIE LUDWIG BECK AG AUF DIE WACHSTUMSSTÄRKSTEN BEREICHE IM DEUTSCHEN EINZELHANDEL: MODISCH ORIENTIERTE SORTIMENTE IN EINKAUFSENTREN, DEM VORMARSCH DER VERTIKALEN SYSTEME UND SEIT KURZEM AUCH DEN BOOM DER LAGERVERKÄUFE. UNTERSTÜTZT VOM TRADITIONELLEN EINKAUFs- UND SORTIMENTS-KNOW-HOW VON LUDWIG BECK KONNTEN ALLE DREI BEREICHE ERFOLGREICH IM MARKT VERANKERT WERDEN.



■ > **»BECK«-FILIALEN: WACHSTUM MIT LUDWIG BECK FASHION-STORES**

IM MÜNCHNER UMFELD. Ein wesentliches Element unserer Filialstrategie sind die bereits seit langem bestehenden AG-Filialen in Einkaufszentren unter dem Label »Beck«. Mit dem seit 2000 praktizierten jungen Konzept Fashion Stores der »Beck«-Filialen kann die Ludwig Beck AG ein höheres Umsatzpotenzial ausschöpfen. Auch künftig werden wir weitere »Beck«-Filialen an ausgesuchten Standorten eröffnen.

■ > **KONZEPT: FOKUSSIERUNG AUF MITTELMODISCHEN BEREICH.** Das Konzept der »Beck«-Filialen ist auf Standorte in der Größe um 1.000 qm zugeschnitten: Das Sortiment konzentriert sich auf Frauen und Männer, die sich im mittelmodischen Bereich zu mittleren bis unteren Preislagen bedienen. Diese Zielgruppe frequentiert häufig Einkaufszentren, die der bevorzugte Standort unserer »Beck«-Filialen sind. Das Filialsortiment besteht aus bekannten modisch führenden Markenkollektionen und bietet doch – wie immer bei Ludwig Beck – mehr: Beck ist individueller und kreativer. Beck offeriert Varianten, Alternativen, Quer-Nutzen. Die Kunden können Marken und Lifestyle selbst kombinieren. Beck bietet Selbstverwirklichung zu moderaten Preisen.

■ > **STANDORTE: DREI FILIALEN IN DER WIRTSCHAFTSREGION MÜNCHEN.**

Die bestehenden »Beck«-Filialen in München (pep) und der noch relative junge Standort City-Galerie Augsburg haben sich weiter stabilisiert. Im Rahmen eines geplanten Ausbaus des »Beck«-Filialnetzes in der attraktiven Wirtschaftsregion München wurde am 23. Oktober 2003 im neuen City-Center Landshut die dritte Filiale eröffnet.

Für März 2004 ist die Eröffnung eines weiteren Filialstandorts im neuen Einkaufszentrum der Messestadt Riem (»Riem-Arcaden«) mit 1.000 qm Verkaufsfläche geplant, mit dem sich Ludwig Beck das Einzugsgebiet des gesamten Münchener Ostens erschließt.

■ > **MONOLABEL-STORES: EXPANSION IN DER VERTIKALEN.** Zweiter Baustein innerhalb der Filialstrategie ist die Ludwig Beck Vertriebs GmbH, in der Monolabel-Stores bekannter Marken betrieben werden. Ob als Shop-in-Shop-System oder als eigene Franchise-Systeme: Die so genannten Monolabel-Konzepte sind eines der zentralen Wachstumssegmente im textilen Einzelhandel der vergangenen Jahre. Beispiel s.Oliver: Der Hersteller aus Rottendorf bei Würzburg erwirtschaftet bereits jeden dritten Euro Umsatz auf System-Flächen.

Das Vordringen vertikaler Vertriebsschienen, also Produktion und Handel unter einem Markendach, hat den traditionellen Einzelhandel in den vergangenen Jahren Umsatz gekostet. Doch statt gegen diese Systeme zu kämpfen, nutzt Ludwig Beck die Vertikalen, um selbst von ihrem Wachstum zu profitieren. Durch den Einstieg in die vertikale Vertriebsschiene kann Ludwig Beck das bewährte Einkaufs-, Sortiments- und Service-Know-how zur Generierung von zusätzlichem Umsatz- und Ergebnispotenzial einsetzen.

■ > **KONZEPT: FRANCHISE POWERED BY LUDWIG BECK.** Um am Wachstum der vertikalen Vertriebssysteme zu partizipieren, hat die Ludwig Beck AG im Februar 2002 die Ludwig Beck Vertriebs GmbH als 100%ige Tochtergesellschaft gegründet: Im Rahmen einer strategischen Partnerschaft betreibt die neue Gesellschaft als Franchise-Nehmer von bekannten Marken s.Oliver, Gerry Weber, Vero Moda, Tommy Hilfiger, Bestseller und Esprit eigene Läden. Mit diesem Schritt ist Ludwig Beck der Einstieg in den Wachstumsmarkt der vertikalen Vertriebssysteme gelungen, der das erfolgreiche Geschäft in der Multilabel-Linie durch weitere Umsatz- und Ergebnisbeiträge ergänzt.

Durch einen auf attraktive Zielgruppen fokussierten Markenmix verstärkt Ludwig Beck das hohe Wachstumspotenzial der Vertikalen weiter. Wir haben derzeit bereits fünf verschiedene Labels mit unterschiedlichen Zielgruppen im Portfolio:

- Tommy Hilfiger richtet sich an eine junge, aber sportive Zielgruppe von 25 bis 49 Jahren.
- Esprit und s.Oliver zielen auf die Zielgruppe Modern Woman zwischen 25 und 39 Jahren.
- Gerry Weber bedient das etwas ältere Klientel der New Classic Women.
- Bestseller und Vero Moda präsentieren preiswerte Mode für ein jung-modisch orientiertes Publikum zwischen 15 und 29 Jahren.

Ludwig Beck nutzt die Vorteile der vertikalen Vertriebsform unterstützt durch die eigene Sortimentskompetenz. Bewusst konzentriert sich die Ludwig Beck Vertriebs GmbH vorwiegend auf Shopping-Center, in denen bei geeigneter Infrastruktur sogar mehrere Läden mit verschiedenen Labels eröffnet werden können.

Im neuen Einkaufscenter »Riem-Arcaden« in der Messestadt München-Riem wird Ludwig Beck ab März 2004 neben einer Multilabel-»Beck«-Filiale mit einer Verkaufsfläche von 1.025 qm zwei weitere Monolabel-Stores betreiben (Tommy Hilfiger 308 qm, Gerry Weber 325 qm).

■ > **STANDORTE: WACHSTUM IM SÜddeutschen Raum.** Wer in dynamischen Märkten Chancen nutzen will, muss Dampf machen: Schon in ihrem ersten operativen Geschäftsjahr 2002 hat die Ludwig Beck Vertriebs GmbH sechs Filialen in Regensburg, Memmingen und München eröffnet. 2003 kamen weitere zwei Neueröffnungen in Kempten (»Forum Allgäu« mit Tommy Hilfiger und Gerry Weber) dazu. Insgesamt lieferte die Vertriebs GmbH 2003 einen Umsatzbeitrag von brutto 7,8 Mio. €.



- > **FASHION-OUTLETS: ZUSÄTZLICHER ABSATZKANAL FÜR SONDERPOSTEN.**

Im stationären Multilabel-Bereich expandiert Ludwig Beck ebenfalls weiter und baut die Position als innovatives Handelsunternehmen mit neuen Konzepten aus. Durch die Eröffnung des »Fashion-Lagerverkauf« in München-Parsdorf Ende Juni 2002 hat sich Ludwig Beck einen zusätzlichen Absatzkanal erschlossen. Der Standort in attraktiver Nachbarschaft zu einem Sonderverkauf von Feinkost Käfer und dem Möbelhaus Segmüller konnte bereits im ersten vollen Geschäftsjahr einen deutlichen Umsatz- und Ergebnisbeitrag liefern.

- > **KONZEPT: NEUE Klientel ERTRAGSWIRKSAM ERSCHLIESSEN.** Über

die Vertriebsschiene Fashion-Outlets kann Ludwig Beck nicht nur eventuelle Lagerüberhänge optimal verwerten. Der bedeutendere Effekt ist die Beschaffung attraktiver Sonderposten, die schnell und ertragswirksam an eine von der Ludwig Beck-Stammklientel völlig unterschiedliche Zielgruppe vermarktet werden. In den Fashion-Outlets, die ausschließlich Textilien anbieten, kann Bekleidung verschiedener Hersteller für Damen, Herren und Kinder, von der Oberbekleidung bis zur Unterwäsche preisgünstig erworben werden.

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erfreuen sich die Lagerverkäufe bei einer extrem preissensiblen Kundschaft großen Zuspruchs. Mit dem Verkauf von günstig eingekauften Sonderposten können wir diesen Trend mit hohem Deckungsbeitrag nutzen.

- > **STANDORTE: BEREITS WEITERE OUTLETS ERÖFFNET.** Das Segment

Lagerverkauf hat bereits nach kurzer Zeit so hohe Umsatz- und Ergebnisbeiträge erwirtschaftet, dass wir diese Vertriebsschiene ausgebaut haben. Im Oktober und November 2003 eröffneten wir in Kuchen und Hechingen (Baden-Württemberg) zwei weitere Fashion-Outlets.

- > INVESTOR RELATIONS/AKTIE ... **s27**
- > KONZERNLAGEBERICHT ... **s31**
- > KONZERNABSCHLUSS NACH IFRS ... **s40**
 - BILANZ ... s40**
 - GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG ... s42**
 - EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG ... s43**
 - KAPITALFLUSSRECHNUNG ... s44**
- > KONZERNANHANG NACH IFRS ... **s46**
- > BESTÄTIGUNGSVERMERK ... **s89**
- > EINZELABSCHLUSS NACH HGB ... **s90**
 - BILANZ ... s90**
 - GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG ... s92**
 - KAPITALFLUSSRECHNUNG ... s93**
 - ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS ... s94**

FINANZ

> INFORMATIONEN

INVESTOR RELATIONS/AKTIE

Der seit Mitte 2000 andauernde Abwärtstrend an den internationalen Aktienmärkten ist gestoppt. Gleichzeitig haben sich die deutschen Aktien im vergangenen Jahr an die Spitze der Aufwärtsbewegung in Europa gesetzt. Mit einem durchschnittlichen Kursanstieg der 30 Standardwerte im Deutschen Aktienindex (DAX) um 37 % lag das deutsche Börsenbarometer mit deutlichem Abstand vor den europäischen Konkurrenten. Der Euro-Stoxx-50 schaffte dagegen nur 15,6 %. Die überraschend kräftige Erholung war das Spiegelbild des extremen Kursrückgangs in den drei vorangegangenen Jahren. Zwischen seinem Höchststand von 8.130 Punkten im März 2000 und seinem Acht-Jahres-Tief von 2.189 im März 2003 hatte der DAX beinahe 75 % an Wert eingebüßt. Mit einem Jahresschlussstand von 3.965 (31.12.2002: 2.892 Punkte) erreichte er nun immer noch nicht einmal die Hälfte seines früheren Spitzenwertes. Noch besser als der Blue-Chips-Index schnitten der Nebenwerte-Index MDAX (+47,8 %) und der neue TecDAX (+50,9 %) ab. Der TecDAX ist im vergangenen Frühjahr mit verschiedenen Änderungen an die Stelle des Neuen Marktes getreten. Im vergangenen Jahr gab es jedoch weiterhin keine einzige deutsche Neuemission.

Auch die Ludwig Beck-Aktie konnte sich dem massiven negativen Markttrend bis März 2003 nicht entziehen. Von einem Jahresendstand von 7,25 € (31.12.2002) fiel der Kurs bis März auf ein Allzeittief von 4,50 €. Dann setzte eine starke Gegenbewegung ein, die den Kurs wieder bis in die Region um 6,50 € zurücktrieb. Gegen Jahresende sorgten die anhaltend schlechte Stimmung im Einzelhandel sowie die endlos scheinenden Diskussionen um die Steuer- und Gesundheitsreform für einen erneuten Kursrückgang auf 5,00 €.

Seit Jahresbeginn 2004 pendelt der Aktienkurs zwischen 5,50 € und 4,90 €. Auch hier bewegt sich die Aktie im Einklang mit der stabilisierten, aber noch nervösen Situation am Markt.

■ > **WECHSEL IN DEN PRIME STANDARD.** Um das Vertrauen in den deutschen Kapitalmarkt zu stärken, hat die Deutsche Börse den deutschen Aktienmarkt im Januar 2003 neu segmentiert: Der neu geschaffene Prime Standard stellt als Premiumsegment an die dort notierten Unternehmen die höchsten Transparenzanforderungen in Europa. Obligatorisch sind beispielsweise Quartalsberichterstattung, Durchführung von Analystenkonferenzen, Veröffentlichung eines Unternehmenskalenders sowie die Anwendung internationaler Rechnungslegungsvorschriften. Im ebenfalls neu geschaffenen General Standard gelten lediglich die gesetzlichen Mindestanforderungen.

Ludwig Beck ist von Beginn an im Prime Standard notiert. Als Mitglied im Prime Standard erreichen wir weiter eine breit gestreute internationale Anlegerschaft mit einem hohen Anteil institutioneller Investoren. Designated Sponsor ist die HypoVereinsbank AG, München (Rating: AA).

■ > **HAUPTVERSAMMLUNG AM 27. MAI 2003.** Die Hauptversammlung am 27. Mai in München wurde von mehr als 430 Aktionären besucht, die über 53 % des Kapitals vertraten. Die Agenda umfasste u.a. die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat. Weiter wurden diverse Satzungsänderungen in Zusammenhang mit dem Inkrafttreten des Transparenz- und Publizitätsgesetzes beschlossen. Daneben standen der persönliche Austausch zwischen Aktionären und dem Ludwig Beck-Management im Vordergrund. Alle Punkte der Tagesordnung wurden mit über 99 % Zustimmung angenommen.

■ > **DIE LUDWIG BECK-AKTIE: EIN SUBSTANZSTARKES INVESTMENT.** Die Ludwig Beck-Aktie ist eine Anlage mit einer innovativen Wachstumsstrategie, einer soliden Finanzstruktur und dem Eigenbesitz am Stammhaus in einer Top-Lage am Münchner Marienplatz. Mit der Aussicht auf eine Wiederaufnahme der Dividendenzahlungen, die für die Aktionäre weiterhin steuerfrei sind, dürfte der Kurs auf dem derzeitigen Niveau nach unten weitgehend abgesichert sein.

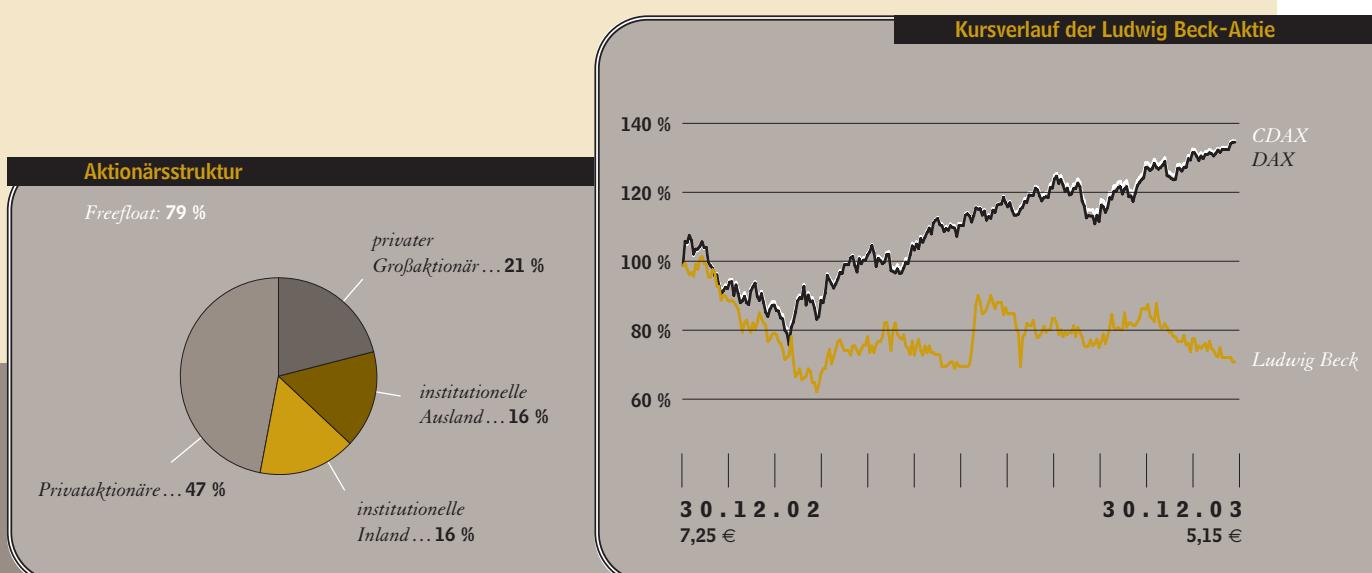
Für ein Investment spricht insbesondere:

- wertorientierte Unternehmenspolitik
- innovative Wachstumsstrategie
- solide Finanzlage
- Eigenbesitz am Stammhaus in Top-Lage
- exzellente Positionierung im Markt
- starke Stellung im kaufkraftstarken bayerischen Raum
- kontinuierlich hoher Cashflow
- steuerfreie Dividendenzahlungen
- erfahrenes Management
- engagierte Mitarbeiter
- aktive Investor Relations-Politik

■ > **AKTIONÄRSSTRUKTUR.** Die Aktien der Ludwig Beck AG sind international gestreut; der Streubesitz liegt zu mehr als der Hälfte in den Händen von institutionellen Investoren. Das ergab eine Erhebung der Aktionärsstruktur über die Depotbanken zum Stichtag 30. September 2003, die auf 3 Millionen Meldungen basiert. Das entspricht bei insgesamt 3,36 (3,36) Millionen Aktien einer Rücklaufquote von 89,1 %. Der Streubesitz der Ludwig Beck AG beträgt insgesamt 79 %. 32 % der Aktien liegen bei institutionellen Investoren. 16 % sind ausländische Aktionäre. 47 % der Aktien werden von privaten Aktionären gehalten. In fester Hand sind die Aktien eines privaten Großaktionärs (21 %). Insgesamt wurden über 4.000 Depots gemeldet.

■ > **VOLLE ÜBEREINSTIMMUNG MIT CORPORATE GOVERNANCE KODEX.** Eine der wichtigsten Anforderungen an ein börsennotiertes Unternehmen seitens der Aktionäre ist eine offene, ehrliche und zeitnahe Kommunikation gegenüber dem Kapitalmarkt. Voraussetzung für Investments ist das Vertrauen in die Art und Weise der Unternehmensleitung und die entsprechenden Aufsichtsgremien, der so genannten Corporate Governance.

Lange Zeit existierten in Deutschland zu dieser Frage keinerlei Regelungen, Richtlinien oder gar gesetzliche Vorschriften. Um diesem Thema – insbesondere auch im internationalen Vergleich – gerecht zu werden, initiierte die Bundesjustizministerin eine Regierungskommission. Diese Kommission erarbeitete den sog. Deutschen Corporate Governance Kodex, eine Empfehlungsliste für alle wesentlichen Punkte der Unternehmensverfassung. Der Kodex enthält Verhaltensvorschläge, die u.a. die bisher mangelhafte Ausrichtung auf Aktionärsinteressen sowie das Verhältnis und die Unabhängigkeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat betreffen. Zusätzlich wird beispielsweise auch die uneingeschränkte Unabhängigkeit der Abschlussprüfer gefordert.



Ludwig Beck bekennt sich voll zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex. Das 4. Finanzmarktförderungsgesetz verpflichtet börsennotierte AGs, sich im Geschäftsbericht entweder zur Einhaltung der Kodex-Richtlinien zu bekennen oder die Abweichungen davon zu erläutern (Grundsatz »comply or explain«). Vorstand und Aufsichtsrat der Ludwig Beck AG haben diese Erklärung nach § 161 AktG im Juli 2003 abgegeben. Den Empfehlungen der »Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex« wurde ohne Ausnahme entsprochen. Die Entsprechenserklärung bezieht sich auf die Kodex-Fassung vom 21. Mai 2003.

■ > **AKTIVE INVESTOR RELATIONS.** Die Ludwig Beck AG hat auch im vergangenen Jahr durch aktive Investor Relations das Vertrauen aktueller und potenzieller Investoren in Unternehmen und Aktie nachhaltig stabilisiert. Die Investoren erhalten alle relevanten Informationen, um sich ein fundiertes Bild über den fundamentalen Wert der Ludwig Beck-Aktie zu machen und eine angemessene Bewertung zu treffen. Um dies sicherzustellen, kommunizieren wir offen, umfassend und zeitnah über die laufende Ertragslage, Strategie und Wertentwicklung des Unternehmens. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr acht aktionärsrelevante ad hoc- bzw. Pressemitteilungen veröffentlicht und an unseren Verteiler institutioneller und privater Aktionäre verschickt.

Finanzkalender 2004

Bilanzpressekonferenz	23. März (München)
DVFA-Analystenkonferenz	24. März (Frankfurt)
Bericht 1. Quartal	06. Mai
Hauptversammlung	21. Mai (München)
Halbjahresbericht	04. August
Bericht 3. Quartal	03. November
Umsatzzahlen 2004	Januar 2005

Kennzahlen zur Aktie

Dividende	0,00 (0,00) €
Ausschüttungssumme	0,00 (0,00) Mio. €
Anzahl der Aktien	3,36 (3,20) Millionen
Jahresendkurs	5,15 €
Höchstkurs	7,75 €
Tiefstkurs	4,30 €
Börsenkapitalisierung	17,3 Mio. €
Dividendenrendite	0,00 %
Reuters-Kürzel	ECK
WKN	519 990
ISIN	DE0005199905
Designated Sponsors	HypoVereinsbank AG München
Handelsplätze	Amtlicher Handel München und Frankfurt, Xetra, Freiverkehr Berlin, Stuttgart, Düsseldorf, Hamburg



KONZERNLAGEBERICHT

der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München

- > KONJUNKTUR ... S32 > EINZELHANDEL ... S32 > UMSATZENTWICKLUNG ... S32
- > ERGEBNISsituation ... S33 > MITARBEITER ... S34 > FINANZERGEBNIS ... S35
- > STEUERN ... S35 > INVESTITION UND FINANZIERUNG ... S36 > VERMÖGENSLAGE ... S36
- > HGB-ERGEBNIS ... S36 > RISIKOBERICHT ... S36 > AUSBlick ... S38

- > **KONJUNKTUR.** Die deutsche Wirtschaft ist in 2003 zum zweiten Mal seit der Wiedervereinigung in die Rezession abgerutscht. Das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) sank 2003 um 0,1 %, seit der Wiedervereinigung die zweitschlechteste wirtschaftliche Entwicklung. Die deutschen Verbraucher gaben real sogar 0,2 % weniger aus, nachdem bereits 2002 der private Konsum um 0,5 % gesunken war. Damit haben die deutschen Verbraucher bereits zum zweiten Mal in Folge extreme Kaufzurückhaltung geübt, während die Sparquote weiter auf 10,8 (10,6) % wuchs. Die deutschen Arbeitnehmer-Haushalte hatten geringere Einkommen zur Verfügung. Die Bruttolöhne und -gehälter sanken gegenüber dem Vorjahr um 0,1 %, dagegen nahmen sowohl die Sozialbeiträge mit 2,3 % als auch die Lohnsteuern mit 0,6 % zu. Die verbleibenden Nettolöhne und -gehälter verringerten sich um 0,9 %. Die lange wirtschaftliche Schwächephase hinterlässt jetzt endgültig ihre Spuren. Bei sinkenden Einkommen steigt die Verunsicherung der Verbraucher weiter. Nach den nicht enden wollenden Reformdiskussionen in Deutschland ist eine Zukunftsplanung für die Verbraucher unmöglich geworden. Die derzeitige Entwicklung spiegelt die Verwirrung der Konsumenten hinsichtlich ihrer weiteren finanziellen Aussichten wider. So eine Situation hat es in der Geschichte der Bundesrepublik bisher nicht gegeben.
- > **EINZELHANDEL.** Der deutsche Einzelhandel hat ein weiteres enttäuschendes Jahr mit einem Minus von über 1 % abgeschlossen. Damit wurden nochmals niedrigere Umsätze gegenüber dem jeweiligen Vorjahr erzielt. Nach dem für den Einzelhandel bereits schlimmen Krisenjahr 2002 folgte nun in 2003 eine ungeminderte Fortsetzung. Noch stärker betroffen war der Textil- und Bekleidungsmarkt, der laut »TextilWirtschaft« 5 % weniger Umsatz erreichte. Die Entscheidungen zum Vorziehen der Steuerreform kurz vor Weihnachten kamen viel zu spät, um noch positiv wirken zu können.

Die großen Handelsunternehmen reagierten auf den das Jahr über anhaltenden negativen Umsatzverlauf mit teilweise überzogenen Rabatt-Aktionen. Damit wurde der Verbraucher zusätzlich verwirrt. Selbst im ansonsten normalen Weihnachtsgeschäft wurden erstmals Wochen vorher Rabatte und Preisreduzierungen vorgenommen. Dieses Verhalten führte jedoch nicht zur erwarteten Geschäftsbelebung, sondern ging einzig und allein zu Lasten der Ertragsrechnung.

Einiger Lichtblick war die Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten an Samstagen. Die großen Handelszentren haben davon überproportional profitiert. Der Samstag ist damit endgültig zum wichtigsten und umsatzstärksten Einkaufstag geworden.

- > **UMSATZENTWICKLUNG.** Die Nettoumsatzerlöse (excl. Umsatzsteuer) im Ludwig Beck Konzern gingen im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht von 82,0 auf 80,3 Mio. € zurück. Dies entspricht einer Verringerung um 2,1 %. Im Konzernumsatz sind auch die Nettoumsätze der Ludwig Beck Vertriebs GmbH in Höhe von 6,8 (Vorjahr: 4,0) Mio. € enthalten.

In den Konzernumsatzerlösen des Geschäftsjahres sind erstmalig die Umsätze der im Frühjahr eröffneten AG-Filiale in den »5 Höfen« in München, der AG-Filialeröffnungen im Spätherbst des Jahres in Landshut, Kuchen und Hechingen sowie der im Herbst 2003 neu eröffneten Filialen der Vertriebs GmbH in Kempten (Tommy Hilfiger und Gerry Weber) enthalten.

Die Rückgänge erstreckten sich auf nahezu sämtliche Warenbereiche. Nennenswerte Ausnahme hiervon war der neu gestaltete Bereich Parfümerie & Wellness, der weiterhin eine positive Entwicklung nahm und die Umsatzerlöse um 20 % steigerte.

Erfreulich entwickelten sich die Fashion-Outlets, die die Ludwig Beck AG am mittlerweile etablierten Standort Parsdorf sowie an zwei neuen Standorten in Baden-Württemberg – in Kuchen und Hechingen – betreibt. Das Konzept bedient eine Klientel, die stärker preissensibel reagiert als diejenige, die in den Stammgeschäften des Unternehmens angesprochen wird. Die Filiale in der City Galerie Augsburg konnte sich am Standort etablieren und sich zum Vorjahresumsatz leicht verbessern.

■ > **ERGEBNIS SITUATION.** Der Ludwig Beck Konzernabschluss beinhaltet neben der Ludwig Beck AG die 100%igen Tochtergesellschaften Ludwig Beck Beteiligungs GmbH und Ludwig Beck Vertriebs GmbH.

Die Ludwig Beck Beteiligungs GmbH ist mehrheitlich an der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG und deren Komplementärin beteiligt. Die Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG ist die Eigentümerin der Immobilie des Stammhauses am Münchner Marienplatz. Im Geschäftsjahr 2003 konnte die Ludwig Beck Beteiligungs GmbH ein nahezu ausgeglichenes Ergebnis erzielen. Nach planmäßigen Anlaufverlusten werden aus diesem Immobilienengagement positive Ergebnisbeiträge erwartet.

In der Ludwig Beck Vertriebs GmbH sind die Franchise-Aktivitäten im Ludwig Beck Konzern gebündelt. Derzeit werden in der Gesellschaft acht Filialen betrieben. Bedingt durch Anlaufkosten und dem derzeit schwierigen konjunkturellen Umfeld ist in der Gesellschaft ein Jahresfehlbetrag von –0,4 (–0,5) Mio. € entstanden.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Ludwig Beck AG		2003 Mio. €	%	2002 Mio. €	%
Umsatzerlöse		80,3	100,0	82,0	100,0
Summe der übrigen betrieblichen Erträge		2,1	2,7	4,1	5,0
		82,5	102,7	86,1	105,0
Materialaufwand		43,5	54,1	44,4	54,2
Summe der übrigen betrieblichen Aufwendungen		37,1	46,2	38,6	47,1
BETRIEBSERGEBNIS (EBIT)		1,9	2,4	3,1	3,7
Finanzergebnis		-3,6	-4,5	-3,1	-3,7
ERGEBNIS DER GEÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		-1,7	-2,1	0,0	0,0
Steuern		-0,7	-0,9	-0,4	0,5
KONZERNJAHRESFEHLBETRAG /-ÜBERSCHUSS		-0,9	-1,1	0,4	0,5

Auf die Umsatzentwicklung in 2003 wurde frühzeitig reagiert. In sämtlichen Kostenbereichen wurden Maßnahmen getroffen, die zu mehrheitlich nachhaltigen Kostenreduzierungen führten. Zu einem positiven Ergebnisbeitrag führte der Rückgang der übrigen betrieblichen Aufwendungen mit 1,5 Mio. €, das entspricht einer Verringerung um 4,0 % zum Vorjahr.

Die EBITDA-Marge, das Verhältnis von EBITDA zum Nettoumsatz, liegt bei 6,8 % nach 8,4 % im Vorjahr. Die Anstrengungen im Kostenbereich konnten die Ergebniseinbußen nicht vollständig kompensieren, so dass das Konzern-EBIT mit 1,9 Mio. € um 1,1 Mio. € unter dem Vorjahresniveau lag.

Die übrigen betrieblichen Erträge sind mit den Werten des Vorjahres nur eingeschränkt vergleichbar. Die Vorjahreswerte waren geprägt von Sondereffekten aus Untermietverhältnissen in Höhe von 2,1 Mio. €, die in 2003 nicht mehr bestanden. Das Konzernergebnis verschlechterte sich um 1,3 Mio. € von 0,4 auf –0,9 Mio. €.

■ > **MITARBEITER.** Die Personalaufwendungen reduzierten sich im Geschäftsjahr von 19,2 auf 17,9 Mio. €. Die Personalaufwendungen entsprachen 22,3 (23,4) % vom Nettoumsatz. Gegenüber dem Vorjahr ging die Zahl der Beschäftigten in der Ludwig Beck AG von 528 auf 486 zurück. Die Zahl der Auszubildenden lag mit 70 etwas unter dem Vorjahr (84). Die gewichtete Vollzeitmitarbeiterzahl lag bei 378 (420). In der Ludwig Beck Vertriebs GmbH waren im Geschäftsjahr 2003

Konzernbilanzstruktur der Ludwig Beck AG		2003 Mio. €	%	2002 Mio. €	%
AKTIVA					
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE					
I. Liquide Mittel	1,1	1,0	0,8	0,7	
II. Forderungen und sonstige Vermögenswerte	1,5	1,3	1,9	1,7	
III. Vorräte	10,0	8,9	10,5	9,2	
	12,6	11,2	13,2	11,7	
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE					
I. Sachanlagen	92,2	81,8	92,7	81,8	
II. Immaterielle Vermögenswerte	2,3	2,0	2,4	2,1	
III. Latente Steuern	5,5	4,9	4,8	4,3	
IV. Sonstige Vermögenswerte	0,2	0,2	0,2	0,2	
	100,2	88,8	100,1	88,3	
BILANZSUMME	112,8	100,0	113,3	100,0	

durchschnittlich 53 (35) Mitarbeiter beschäftigt. Die Zahl der Auszubildenden lag bei 3. Die Anzahl der gewichteten Vollzeitmitarbeiter betrug hier im Jahresdurchschnitt 33 (22). In der Ludwig Beck Beteiligungs GmbH waren in 2003 keine Mitarbeiter beschäftigt.

■ > **FINANZERGEBNIS.** Das Finanzergebnis hat sich im Ludwig Beck Konzern um 0,5 Mio. € von -3,1 auf -3,6 Mio. € verschlechtert. Konsolidierungseffekte in Höhe von 0,4 Mio. € beeinflussten das Vorjahr positiv. Bereinigt um diesen Effekt hat sich das Finanzergebnis der Gesellschaft um 0,1 Mio. € verändert, was auf die leicht gestiegene Nettoverschuldungsquote zurückzuführen ist.

■ > **STEUERN.** Aufgrund temporärer Differenzen zwischen Vermögenswerten und Schulden der Handelsbilanzen nach IFRS/IAS und der Steuerbilanzen der Einzelgesellschaften sowie der Erhöhung der steuerlichen Verlustvorträge entstanden im Geschäftsjahr latente Steuererträge in Höhe von 0,7 (0,4) Mio. €.

Zum 31. Dezember 2003 betragen die steuerlichen Verlustvorträge des Ludwig Beck Konzerns 11,0 (9,7) Mio. € bei der Gewerbesteuer und 17,2 (15,5) Mio. € bei der Körperschaftssteuer.

PASSIVA	2003 Mio. €	2002	
		%	Mio. €
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
I. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	13,7	12,1	10,2
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1,4	1,3	2,0
III. Sonstige Verbindlichkeiten	4,0	3,5	4,0
	19,1	16,9	16,3
			14,4
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
I. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	40,9	36,2	42,0
II. Rückstellungen	1,0	0,9	1,0
III. Sonstige Verbindlichkeiten	4,6	4,1	5,1
IV. Latente Steuern	4,6	4,1	4,7
	51,0	45,2	52,8
			46,6
MINDERHEITENANTEILE			
	24,6	21,8	24,7
EIGENKAPITAL			
	18,1	16,1	19,6
BILANZSUMME			
	112,8	100,0	113,3
			100,0

■ > **INVESTITION UND FINANZIERUNG.** Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit im Ludwig Beck Konzern lag im Geschäftsjahr 2003 mit 3,0 (6,3) Mio. € deutlich unterhalb des Vorjahrs. Die Investitionen betrafen wie im Vorjahr im Wesentlichen den Bereich Sachanlagen. Investitionsschwerpunkte waren Filialneueröffnungen mit 1,6 Mio. € sowie Investitionen in das Stammhaus am Marienplatz mit 1,4 Mio. €.

Die Investitionen wurden über den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und den Cashflow aus Finanzierungs-tätigkeit finanziert. Der Finanzmittelfonds lag im Ludwig Beck Konzern zum 31. Dezember 2003 mit 1,1 (0,8) Mio. € deutlich über dem Vorjahr. Detailliertere Angaben können aus der gesondert dargestellten Konzern-Kapitalflussrechnung entnommen werden.

■ > **VERMÖGENSLAGE.** Die Bilanzsumme ging leicht um 0,5 % auf 112,8 (113,3) Mio. € zurück. Das Eigenkapital nahm dabei um den erwirtschafteten Jahresfehlbetrag des Geschäftsjahres in Höhe von 1,5 Mio. € ab. Im Gegenzug erhöhte sich der Verbindlichkeitenbestand insgesamt um 1,0 Mio. €. Die Eigenkapitalquote (inkl. Minderheiten) liegt bei 37,9 (39,1) %.

■ > **HGB ERGEBNIS.** Bis zum 31. Dezember 2002 war die Ludwig Beck AG im SMAX notiert. Seit dem 1. Januar 2003 ist die Ludwig Beck AG im Prime Standard, dem neuen Qualitätssegment der Frankfurter Börse, zugelassen. Damit ist Ludwig Beck die Verpflichtung eingegangen, den Konzernabschluss nach internationaler Rechnungslegung zu erstellen.

Die Ergebniswirkung der damit verbundenen Änderungen ist in einer Überleitungsrechnung vom IFRS/IAS Ergebnis zum HGB Ergebnis im Anhang dargestellt.

■ > **RISIKOBERICHT.** Der Ludwig Beck Konzern ist im Rahmen seiner Aktivitäten in den Absatzmärkten den verschiedensten Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Diese können die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage betreffen. Wir haben moderne Controllinginstrumente zur Risikoerkennung, -beobachtung und Risikokommunikation etabliert. Ihr Einsatz gewährleistet die rechtzeitige Information der Entscheidungsträger hinsichtlich deren Entwicklung zur Einleitung geeigneter Gegenmaßnahmen. Innerhalb der Organisation sind die jeweiligen Zuständigkeiten festgelegt. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der Expansion in der Ludwig Beck Vertriebs GmbH, erfährt das Instrumentarium eine laufende Optimierung, um den Strukturveränderungen ausreichend Rechnung zu tragen.

Neben dem allgemeinen Geschäftsrisiko ist das Unternehmen zusätzlich folgenden Risiken ausgesetzt:

WETTBEWERBS- / UMFELD- UND BRANCHENRISIKEN. Die Entwicklung im stationären Einzelhandel ist nach wie vor geprägt vom Vordringen vertikaler Vertriebssysteme, einer steigenden Zunahme der Verkaufsflächen und dem Rückgang des traditionellen Facheinzelhandels. Neben der Wettbewerbsintensivierung besteht eine starke Abhängigkeit vom Konsumverhalten der Kunden.

Änderungen im Konsumverhalten, hervorgerufen durch die allgemeine Konjunkturlage, wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen und Einkommensentwicklungen, erfordern die ständige Ausrichtung des Vertriebskonzeptes an das Verhalten und an die Anforderungen der Konsumenten. Die Ausrichtung erfolgt nicht zuletzt mittels gezielter Marktbeobachtung, Einschätzung der Wettbewerbssituation, Trends im Verbraucherverhalten wie auch Verhaltensmuster der relevanten Zielgruppen. Mit klarer Positionierung und Strategie nutzen wir die Chancen, die sich aus der permanenten Marktveränderung ergeben. Mit hoher Beratungsqualität und Sortimentstiefe können die Nischen des Fachgeschäfts belegt werden.

Innerhalb seiner Citylage kann das Haupthaus am Marienplatz seine Position zur Profilierung im Rahmen der Entstehung neuer hochwertiger Standorte nutzen. Von den Entwicklungen im Bereich der vertikalen Vertriebsschienen profitiert Ludwig Beck durch das eigene Betreiben von Monolabel-Stores bekannter Marken in der Ludwig Beck Vertriebs GmbH. Durch die Ausrichtung von Ludwig Beck wird die eigene Marktposition im Haupthaus ausgebaut und das bestehende Know-how zur Generierung zusätzlichen Umsatz- und Ergebnispotenzials in neuen Vertriebsschienen genutzt.

SAISONALITÄTSRISIKEN. Der Ludwig Beck Konzern veröffentlicht seine Geschäftszahlen vierteljährlich. Sie weisen Schwankungen auf, die saisonal bedingt sind. Im Besonderen erzielt der Konzern regelmäßig einen hohen Anteil von Umsatz und Ergebnis durch das Weihnachtsgeschäft im vierten Quartal. Rund 33 % des Umsatzes werden in diesem Zeitraum erwirtschaftet.

Der den Umsatz- und Saisonspitzen zeitlich deutlich vorgelagerte Wareneinkauf bedingt Liquiditätsbelastungen in Zeiten, die nicht zwingend mit hohen Umsatzerlösen/Zuflüssen liquider Mittel einhergehen. Hier finden die Instrumentarien des Cashmanagement ihren Einsatz.

FINANZWIRTSCHAFTLICHE RISIKEN. In der Ludwig Beck AG findet das Finanzclearing der Gruppe statt. Dieser interne Finanzmittelausgleich trägt zu einer Reduzierung des Fremdfinanzierungsvolumens und einer Optimierung der Geldanlagen bei und hat somit eine positive Auswirkung auf das Zinsergebnis der Einzelgesellschaft wie auch des Gesamtkonzerns.

Die offene und zeitnahe Informationspolitik von Ludwig Beck sowie die Gleichbehandlung aller Kreditgeber ist die Grundlage für das Vertrauen der Kreditgeber und die damit verbundene Bereitstellung der Kreditlinien. Die Eigenmittelausstattung, die laufenden Cashflows sowie die zur Verfügung stehenden Bankdarlehen sind Basis für die langfristige Unternehmensfinanzierung. Zur Sicherung des zukünftigen Kapitalbedarfs überprüft das Finanzmanagement regelmäßig auch alternative Finanzierungsmöglichkeiten.

FORDERUNGSausFALLRISIKO. Einem Forderungsausfallrisiko ist Ludwig Beck nur in sehr geringem Maße ausgesetzt. Die Risiken aus Kreditkartenzahlungen liegen im Wesentlichen bei den Kreditkartenanbietern. Bei den übrigen bargeldlosen Zahlungsmitteln ist das Risiko insgesamt äußerst begrenzt.

RECHTLICHE UND STEUERLICHE RISIKEN. Gerichts- oder Schiedsverfahren, die einen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage von Ludwig Beck haben könnten, sind nach Kenntnis der Gesellschaft weder anhängig noch angedroht. Insofern ist keine Beeinträchtigung der Geschäftsentwicklung zu erwarten. Grundsätzlich wird in rechtlichen Belangen auf externe Rechtsberater zurückgegriffen. Für Schadensfälle und Haftungsrisiken besteht ausreichender Versicherungsschutz.

Steuerliche Risiken, die einen erheblichen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage des Unternehmens haben, bestehen nach Kenntnis der Gesellschaft nicht.

IT-RISIKEN. IT-Risiken bestehen primär in der Notwendigkeit der permanenten Verfügbarkeit der Kassen- und Rechner-systeme und des dahinter liegenden Netzwerkes sowie der Integrität der Daten wie in potenziellen externen Angriffen auf die IT-Systeme. Qualität und Sicherheit der Prozesse im Bereich der Datenverarbeitung werden über eine Kombination von externen und internen Leistungen gewährleistet. Ein effektives IT-Management sorgt dafür, dass die EDV Systeme jederzeit verfügbar sind und Vorkehrungen zum Schutz vor externen Angriffen getroffen werden.

PERSONALRISIKEN. Mitarbeiter sind einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren. Im Mittelpunkt der Personalarbeit steht die betriebliche Aus- und Weiterbildung und die Förderung von Nachwuchsführungskräften. Die Förderung von Mitarbeitern in Kombination mit Führungsgrundsätzen reduziert das Risiko der Personalfluktuationen und sichert den hohen Qualifikationsstandard der Mitarbeiter.

GESAMTRISIKO. Auf das Geschäftsjahr 2004 bezogen, liegen die wesentlichen Risiken in einer gravierenden Fehleinschätzung der Umsatzentwicklung sowie einer deutlichen Verschärfung des preislichen Wettbewerbs. Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden können, sind nicht erkennbar.

■ > **AUSBLICK.** Die Herausforderungen für den deutschen Textilhandel sind für 2004 nicht weniger schwierig geworden als in dem abgelaufenen Jahr. Die Zuzahlungen im Gesundheitswesen in Verbindung mit der verwirrend geführten Diskussion bezüglich der Altersversorgung haben den Verbraucher tief verunsichert. Folglich haben die Effekte aus der 2. Stufe der Steuerreform deshalb nur zu schwachen Impulsen geführt, die Stimmung der Verbraucher ist noch nachhaltig eingetrübt.

Die Bundesregierung erwartet für das Jahr 2004 einen realen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in einer Spanne von 1,5 - 2,0 %, nachdem hier in 2003 noch ein Rückgang von 0,1 % zu verzeichnen war. Die Zahl der Arbeitslosen soll sich im Jahresdurchschnitt 2004 gegenüber 2003 um 100.000 verringern. Begleitet werden diese durchaus positiven Einschätzungen bereits durch die nachhaltig verbesserte Stimmung der exportorientierten Unternehmen.

Im Bereich des inländischen Konsums wird jedoch nach Ansicht vieler Experten nur mit einer leichten Steigerung zu rechnen sein. Damit werden die Unternehmen im deutschen Einzelhandel wohl auch in diesem Jahr noch ihr Heil in immer extremer werdenden Rabattschlachten suchen, wenngleich damit die Branche insgesamt durch die rückläufige Margenentwicklung nicht gestärkt wird.

Ludwig Beck ist durch seine 3-Säulen-Strategie in diesem schwierigen Umfeld bestens aufgestellt.

- Über die Fashion-Lagerverkäufe in der Ludwig Beck AG wenden wir uns den Verbrauchern zu, für die ein exzellentes Preis-/Leistungsverhältnis Kaufentscheidend ist. Wir erwarteten in 2004 eine positive Umsatzentwicklung. Damit wird die zunehmende Bedeutung dieses Marktsegments sowie die Entscheidung, in diesem wachsenden Teilmarkt vertreten zu sein, unterstrichen werden.
- Die Ludwig Beck Vertriebs GmbH mit ihrem Monolabel-Konzept wird auch in diesem Jahr ein überproportionales Wachstum erzielen. Im März werden in München die Riem-Arcaden eröffnet werden. Wir werden dort mit zwei Filialneueröffnungen (Tommy Hilfiger/Gerry Weber) vertreten sein. Für die Gesellschaft erwarten wir in diesem Jahr eine deutliche Ergebnisverbesserung. Im dritten Jahr ihrer operativen Tätigkeit soll diese Tochtergesellschaft jetzt ein ausgeglichenes Ergebnis erreichen.
- Die Ludwig Beck AG mit ihrem Multilabel-Konzept und vor allen Dingen mit ihrem Premium-Standort am Münchner Marienplatz wird sich der konsum- und lebenslustfeindlichen »Geiz ist Geil«-Lösung entgegenstellen. Wir wissen, dass die große Mehrzahl der Kunden neben den Tugenden der Sparsamkeit noch ein zentraleres Bedürfnis hat: Freude beim Einkaufen und Spaß an den schönen Dingen des Lebens! Um diesen Anspruch zu erfüllen, werden wir das Konzept »Kaufhaus der Sinne« mit weiteren Erlebnisaktionen auffüllen. In den Riem-Arcaden wird im März die Neueröffnung eines weiteren Multilabel-Stores stattfinden.

Der lange Erfolg unserer auf Unvergleichbarkeit angelegten Sortimentskonzepte wie Kurzwaren, Klassische Musik, Jazz und seit neuem »Hautnah« (Parfümerie und Wellness) bestärkt uns in der Auffassung, dass Innovationen, die Qualität der Produkte, eine kompetente Beratung sowie eine unvergleichbare Sortimentstiefe auch in unruhigen Zeiten die Basis für einen nachhaltig erfolgreichen Marketing-Mix bilden. Wir werden diesen Weg ausbauen, indem wir auch in unseren textilen Sortimenten den Anspruch der Unvergleichbarkeit weiterhin umsetzen und einfordern werden. Gleichzeitig wollen wir damit der sich verändernden Altersstruktur in der Gesellschaft Rechnung tragen.

Die langfristige Glaubwürdigkeit von Ludwig Beck zu seinen Kunden hin wird in 2004 die Basis für unsere Firmenkonjunktur sein. Im Konzern erwarten wir ein klares Umsatzwachstum und eine deutliche Ergebnisverbesserung.

München, im Februar 2004

Der Vorstand

KONZERNBILANZ

der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München

zum 31.12.2003 nach den Vorschriften des IASB

Aktiva in T€

Anhang

31.12.2003

31.12.2002

A. KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

I.	Liquide Mittel	(1)	1.113	835
II.	Forderungen und sonstige Vermögenswerte	(2)	1.486	1.913
III.	Vorräte	(3)	10.033	10.473
			12.632	13.221

B. LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE

I.	Sachanlagen	(4)	92.239	92.676
II.	Immaterielle Vermögenswerte	(4)	2.255	2.410
III.	Latente Steuern	(5)	5.510	4.829
IV.	Sonstige Vermögenswerte	(6)	172	206
			100.176	100.121

112.808 **113.342**

Passiva in T€		<i>Anhang</i>	31.12.2003	31.12.2002
A.	KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
I.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	(7)	13.651	10.238
II.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(7)	1.438	2.009
III.	Rückstellungen	(8)	15	35
IV.	Sonstige Verbindlichkeiten	(7)	3.976	3.995
			19.080	16.277
B.	LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
I.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	(7)	40.851	42.010
II.	Rückstellungen	(8)	998	1.010
III.	Sonstige Verbindlichkeiten	(7)	4.576	5.127
IV.	Latente Steuern	(9)	4.593	4.651
			51.018	52.798
C.	MINDERHEITENANTEILE	(10)	24.586	24.676
D.	EIGENKAPITAL	(11)	18.124	19.591
			112.808	113.342

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München

für die Zeit vom 01.01.-31.12.2003 nach den Vorschriften des IASB

		<i>Anhang</i>	01.01.-31.12.2003		01.01.-31.12.2002	
1.	Umsatzerlöse	(12)				
	- Umsatz (brutto)		93.107		95.074	
	- abzgl. Mehrwertsteuer		12.785	80.322	13.093	81.981
2.	Andere aktivierte Eigenleistungen	(13)		23		162
3.	Sonstige betriebliche Erträge	(14)		2.118		3.967
				82.463		86.110
4.	Materialaufwand	(15)	43.462		44.417	
5.	Personalaufwand	(16)	17.880		19.208	
6.	Abschreibungen	(17)	3.520		3.804	
7.	Sonstige betriebliche Aufwendungen	(18)	15.673	80.535	15.613	83.042
8.	EBIT			1.928		3.068
9.	Finanzergebnis	(19)		-3.584		-3.059
	– davon Finanzierungsaufwendungen: T€ 3.596 (Vj. T€ 3.468)					
10.	Ergebnis vor Steuern			-1.656		9
11.	Latente Steuern	(20)		-738		-406
12.	Konzernjahresfehlbetrag (Vj. -überschuss) vor Minderheitenanteilen			-918		415
13.	Anteil anderer Gesellschafter am Konzernergebnis	(21)		549		697
14.	Konzernjahresfehlbetrag nach Minderheitenanteilen			-1.467		-282
15.	Rücklagenveränderung	(22)		1.467		282
16.	KONZERNBILANZGEWINN			0		0
	Ergebnis je Aktie in €	(23)		-0,44		-0,09
	durchschnittlich in Umlauf befindliche Aktien in Tausend			3.360		3.201

KONZERN- EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München

vom 01.01.2002-31.12.2002 in T€

	gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	angesammelter Gewinn	Gesamt
Stand 01.01.2002	7.981	7	12.323	20.311
Konzernjahresfehlbetrag	0	0	-282	-282
Dividendenausschüttung	0	0	-2.716	-2.716
Veräußerung eigene Anteile	609	0	1.669	2.278
STAND 31.12.2002	8.590	7	10.994	19.591

vom 01.01.2003-31.12.2003 in T€

	gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	angesammelter Gewinn	Gesamt
Stand 01.01.2003	8.590	7	10.994	19.591
Konzernjahresfehlbetrag	0	0	-1.467	-1.467
STAND 31.12.2003	8.590	7	9.527	18.124

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München

für die Zeit vom 01.01.-31.12.2003 nach den Vorschriften des IASB

in T€	2003	2002
Jahresfehlbetrag (Vj. -überschuss) vor Minderheiten und Steuern	-1.656	9
Berichtigung für:		
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	3.687	3.803
Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	-167	0
Zunahme/Abnahme (+/-) langfristiger Rückstellungen	-12	-39
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge (+/-)	-3	-15
Finanzerträge	-13	-409
Zinsaufwendungen	3.596	3.468
Betriebsergebnis vor Änderung des Nettoumlauvermögens	5.432	6.817
Verluste/Gewinne (+/-) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	77	22
Zunahme/Abnahme (-/+) der Vermögenswerte:		
Vorräte	440	-1.157
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	667	-62
Sonstige Vermögenswerte, Rechnungsabgrenzung, sonstige Aktiva	-206	197
Zunahme/Abnahme (+/-) der Verbindlichkeiten:		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-571	468
Sonstige Verbindlichkeiten	275	-284
Zunahme/Abnahme (+/-) kurzfristige Rückstellungen	-20	-20
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (vor Zinszahlungen)	6.094	5.981
Gezahlte Zinsen	-3.591	-3.447
Erhaltene Zinsen	13	16
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	2.516	2.550

Fortsetzung...

in T€	2003	2002
CASHFLOW AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	2.516	2.550
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	2	19
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-3.006	-6.264
Auszahlungen für den Erwerb von Anteilen an konsolidierten Unternehmen	0	-60
CASHFLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-3.004	-6.305
Auszahlungen an Minderheiten	-638	-532
Dividendenausschüttung	0	-2.716
Veräußerung eigener Anteile	0	2.277
Aufnahme von Bankverbindlichkeiten	5.047	9.844
Tilgung von Bankverbindlichkeiten	-2.798	-3.613
Tilgung anderer kurz- und langfristiger Ausleihungen	0	-895
Aufnahme/Tilgung (+/-) Finanzierungsleasing	-845	-726
CASHFLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	766	3.639
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	278	-116
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	835	951
FINANZMITTELFONDS AM ENDE DER PERIODE	1.113	835

ANHANG

der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München

zum IFRS/IAS-Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2003

A.	ALLGEMEINE ANGABEN	48
B.	ERLÄUTERUNG WESENTLICHER VOM DEUTSCHEN RECHT ABWEICHENDER BILANZIERUNGS-, BEWERTUNGS- UND KONSOLIDIERUNGSMETHODEN	49
C.	ERFÜLLUNG DER VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE BEFREIENDE WIRKUNG DES KONZERNABSCHLUSSES NACH § 292a HGB	52
D.	KONSOLIDIERUNGSGRUNDÄTZE	53
	I. KONSOLIDIERUNGSKREIS	53
	II. KONZERNABSCHLUSSSTICHTAG	53
	III. KONSOLIDIERUNGSMETHODEN	54
	1. Kapitalkonsolidierung	54
	2. Forderungen- und Schuldenkonsolidierung	54
	3. Aufwands- und Ertragskonsolidierung	54
	4. Zwischenerfolgseliminierung	54
	IV. GRUNDLAGEN DER WÄHRUNGSUMRECHNUNG	55
	V. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN	55
	1. Allgemein	55
	2. Währungsumrechnung in den einbezogenen Gesellschaften	55
	3. Liquide Mittel	55
	4. Forderungen und sonstige Vermögenswerte	55
	5. Vorräte	56
	6. Sachanlagen	56
	7. Immaterielle Vermögenswerte	57
	8. Latente Steuern	57
	9. Verbindlichkeiten	58
	10. Rückstellungen	58
	11. Umsatzrealisierung	58
	12. Finanzinstrumente (IAS 32 und 39)	58

E. ERLÄUTERUNG EINZELNER POSTEN DER KONZERNBILANZ UND DER KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	59
I. KONZERNBILANZ	59
(1) Liquide Mittel	59
(2) Forderungen und sonstige Vermögenswerte	59
(3) Vorräte	61
(4) Anlagevermögen	61
(5) Latente Steuern	66
(6) Sonstige Vermögenswerte (langfristig)	68
(7) Verbindlichkeiten	68
(8) Rückstellungen	72
(9) Latente Steuern (passiv)	73
(10) Minderheitenanteile	73
(11) Eigenkapital	74
II. KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	75
(12) Umsatzerlöse	75
(13) Andere aktivierte Eigenleistungen	75
(14) Sonstige betriebliche Erträge	76
(15) Materialaufwand	76
(16) Personalaufwand	76
(17) Abschreibungen	77
(18) Sonstige betriebliche Aufwendungen	78
(19) Finanzergebnis	78
(20) Latente Steuern	79
(21) Anteile anderer Gesellschafter am Konzernergebnis	81
(22) Rücklagenveränderung	81
(23) Erläuterungen zum Ergebnis je Aktie	81
F. ERLÄUTERUNGEN ZUR SEGMENTBERICHTERSTATTUNG	82
G. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG	84
H. SONSTIGE ANGABEN	85
I. LIQUIDATION EINER TOCHTERGESELLSCHAFT DES LUDWIG BECK KONZERNS	85
II. EVENTUALSCHULDEN, EVENTUALFORDERUNGEN, SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN	85
1. Eventualschulden	85
2. Eventualforderungen	85
III. SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN	86
IV. BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEM UNTERNEHMEN UND PERSONEN	86
V. ARBEITNEHMER	88

A. ALLGEMEINE ANGABEN

Die Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München (im Folgenden auch Ludwig Beck AG genannt), Obergesellschaft des Ludwig Beck Konzerns, wurde am 24. September 1992 durch Formwechsel der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier GmbH, München, gegründet.

Die Ludwig Beck AG wird im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HR B Nr. 100213 geführt.

Gegenstand der Geschäftstätigkeit des Ludwig Beck Konzerns ist der Vertrieb von Waren aller Art, insbesondere der Groß- und Einzelhandel mit Textilien, Bekleidung, Hartwaren und anderen Waren, auch im Versandwege sowie Erwerb, Halten und Verwaltung von Anteilen an Personen- und Kapitalgesellschaften, insbesondere solchen, die Immobilieneigentum haben oder selbst an solchen Gesellschaften beteiligt sind.

Der Konzernabschluss der Ludwig Beck AG zum 31. Dezember 2003 ist nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (kurz: IFRS)/International Accounting Standards (kurz: IAS) sowie den Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (kurz: IFRIC)/Standing Interpretations Committee (kurz: SIC) aufgestellt. Alle für das Geschäftsjahr 2003 verpflichtend anzuwendenden International Accounting Standards (IAS) und Auslegungen des Standing Interpretations Committee (SIC) wurden berücksichtigt. Der IFRS/IAS-Konzernabschluss wird als befreiender Konzernabschluss nach § 292a HGB aufgestellt. Im Vorjahr wurde bereits freiwillig ein IFRS/IAS-Konzernabschluss aufgestellt.

Die Konzernbilanz der Ludwig Beck AG wurde auf den Stichtag 31. Dezember 2003 und 31. Dezember 2002 aufgestellt. Die dazugehörige Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, die Konzern-Kapitalflussrechnung, und der Konzernanhang umfassen die Zeiträume vom 1. Januar 2003 bis 31. Dezember 2003 und vom 1. Januar 2002 bis 31. Dezember 2002. Die Bilanzstichtage der einbezogenen Unternehmen sind identisch. Ein Konzernlagebericht ist nach IFRS/IAS nicht verpflichtend, wurde aber aufgrund § 292a HGB aufgestellt.

Die Betragsangaben im Konzernabschluss erfolgen in T€ (Tausend €uro).

Die Gliederung der Posten der Konzernbilanz, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (Gesamtkostenverfahren), der Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Kapitalflussrechnung erfolgten in Übereinstimmung mit IAS 1.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfordert Schätzungen und Annahmen, die die Beträge der Vermögensgegenstände, Verbindlichkeiten und finanziellen Verpflichtungen zum Konzernbilanzstichtag sowie der Erträge und Aufwendungen des Geschäftsjahrs beeinflussen können. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Schätzungen abweichen.

B. ERLÄUTERUNG WESENTLICHER VOM DEUTSCHEN RECHT ABWEICHENDER BILANZIERUNGS-, BEWERTUNGS- UND KONSOLIDIERUNGSMETHODEN

Die erstmalige Anwendung der IFRS/IAS-Vorschriften erfolgte im Vorjahr gemäß SIC 8 retrospektiv. Danach wurden die für die erstmalige Anwendung der IFRS/IAS erforderlichen Anpassungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden rückwirkend so vorgenommen, als ob schon immer nach IFRS/IAS bilanziert worden wäre.

Die wesentlichen Unterschiede zu den nach deutschem Recht geltenden Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden betreffen folgende Sachverhalte:

- Für temporäre Differenzen zwischen Vermögenswerten und Schulden der Handelsbilanz nach IFRS/IAS und der Steuerbilanz werden gemäß IAS 12 Abgrenzungsposten für latente Steuern gebildet (Liability-Methode).
- Ein latenter Steueranspruch für den Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste wird gemäß IAS 12 in dem Umfang bilanziert, in dem es wahrscheinlich ist, dass zukünftiges zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die noch nicht genutzten steuerlichen Verluste verwendet werden können.
- Grund und Boden und Gebäude der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG werden aufgrund eines Unternehmenserwerbes durch Unternehmenszusammenschluss durch die Ludwig Beck AG gemäß IAS 22 mit ihrem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Eine Begrenzung von Vermögenswerten auf die tatsächlichen Anschaffungskosten gibt es nach IFRS/IAS nicht.
- In den Fällen, in denen Leasingverträge als Finanzierungsleasing im Sinne von IAS 17 zu qualifizieren sind, wird in der Bilanz der Leasinggegenstand aktiviert und die Zahlungsverpflichtung mit ihrem Barwert passiviert. Die Behandlung als Finanzierungsleasing führt in der Gewinn- und Verlustrechnung zu einem Abschreibungs- und einem Finanzierungsaufwand.
- Valutaforderungen und -verbindlichkeiten werden gemäß IAS 21 zum Stichtagskurs umgerechnet.
- Rückstellungen werden gemäß IAS 37 nur angesetzt, soweit die Wahrscheinlichkeit einer Inanspruchnahme größer als 50 % ist. So genannte »accruals« (abgegrenzte Schulden), die nach deutschem Handelsrecht als Rückstellungen auszuweisen sind, wurden unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.
- Aufwandsrückstellungen waren gemäß IAS 37 nicht zu bilden.
- Gemäß IAS 27 werden die Minderheitenanteile in der Konzernbilanz getrennt vom Fremdkapital und Eigenkapital, das auf Anteilseigner des Mutterunternehmens entfällt, angegeben.
- Die Sachanlagen werden gemäß IAS 16 pro rata temporis abgeschrieben und bewegliche Vermögenswerte des Anlagevermögens bis zu einem Wert von € 410,00 werden aktiviert und über drei Jahre abgeschrieben.
- Die Abschreibung des Geschäfts- und Firmenwertes erfolgt über 20 Jahre nach IFRS/IAS.
- Grund und Boden und Gebäude werden nach IAS 16 nach der Neubewertungsmethode angesetzt.
- Die eigenen Anteile werden in der Bilanz gemäß SIC 16 ohne Ergebnisauswirkung als Abzug vom Eigenkapital ausgewiesen.

- Die unverzinslichen Schulden werden in der Bilanz mit ihrem Barwert angesetzt.
- IAS 39 unterteilt finanzielle Vermögenswerte in folgende Kategorien:
 - zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente,
 - bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen,
 - ausgereichte Kredite und Forderungen sowie
 - zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte.

Im Ludwig Beck Konzern sind Finanzinstrumente im Allgemeinen als »ausgereichte Kredite und Forderungen« oder als zur »Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte« eingegordnet.

Die Bilanzierung von Finanzinstrumenten erfolgt bei »üblichem« Kauf oder Verkauf zum Erfüllungstag, d.h. zu dem Tag, an dem der Vermögenswert geliefert wird.

Finanzinstrumente werden zu »fortgeführten Anschaffungskosten« oder zum »beizulegenden Zeitwert« bilanziert.

Bei kurzfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten entsprechen die fortgeführten Anschaffungskosten grundsätzlich dem Nennbetrag bzw. dem Rückzahlungsbetrag. Der beizulegende Zeitwert entspricht im Allgemeinen dem Markt- oder Börsenwert.

- Die Konzernbilanzgliederung wird nach kurzfristigen und langfristigen Vermögenswerten sowie kurzfristigen und langfristigen Schulden vorgenommen.
- Hinsichtlich der Berichterstattung im Anhang bestehen nach IFRS/IAS weitergehende Angabepflichten.

Überleitung der Konzernbilanz und der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung nach HGB auf IFRS/IAS:

in T€	31.12.2003	31.12.2002
Eigenkapital nach HGB (inkl. Minderheiten)	33.906	35.954
Anpassungen IFRS/IAS		
Immaterielle Vermögenswerte	453	396
Sachanlagen	7.867	7.916
Finanzierungsleasing	5.128	5.647
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	-338	3
Abgezinste Verbindlichkeiten	73	78
Sonstige Verbindlichkeiten	-5.296	-5.905
Latente Steuern	917	178
Summe	42.710	44.267
abzüglich Minderheitenanteile	-24.587	-24.676
EIGENKAPITAL NACH IFRS/IAS	18.123	19.591

in T€	01.01.- 31.12.2003	01.01.- 31.12.2002
Konzernfehlbetrag (Vj. -überschuss) nach HGB vor Minderheitenanteilen	-1.410	352
Anpassungen IFRS/IAS		
Immaterielle Vermögenswerte	56	56
Sachanlagen	-50	75
Finanzierungsleasing	-518	-687
Forderungen und sonstige Vermögenswerte	-341	0
Eigene Anteile	0	584
Abgezinste Verbindlichkeiten	612	848
Sonstige Verbindlichkeiten	-5	-1.219
Latente Steuern	738	406
KONZERNFEHLBETRAG (VJ. -ÜBERSCHUSS) NACH IFRS/IAS VOR MINDERHEITENANTEILEN	-918	415

C. ERFÜLLUNG DER VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE BEFREIENDE WIRKUNG DES KONZERNABSCHLUSSES NACH § 292a HGB

Aufgrund der Bestimmung des § 292a HGB kann der IFRS/IAS-Konzernabschluss als befreiender Konzernabschluss herangezogen werden. Die entsprechenden Voraussetzungen für die Befreiung sind erfüllt:

- Das Mutterunternehmen nimmt einen organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 5 WpHG durch ausgegebene Wertpapiere im Sinne des § 2 Abs. 1 Satz 1 WpHG in Anspruch.
- Die deutschen handelsrechtlichen Vorschriften (§§ 290, 295, 296 HGB) für die Abgrenzung des Konsolidierungskreises wurden eingehalten.
- Der Konzernabschluss ist nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS)/International Accounting Standards (IAS) sowie den Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC)/Standing Interpretations Committee (SIC) aufgestellt.
- Die Aussagekraft des IFRS/IAS-Konzernabschlusses und der danach aufgestellten Unterlagen ist nach DRS 1 der Aussagekraft eines nach den Vorschriften des deutschen Handelsrechts aufgestellten Konzernabschlusses und Konzernlageberichts gleichwertig und steht im Einklang mit den EG-Richtlinien.
- Die Erläuterung der vom deutschen Recht abweichenden Bilanzierungs-, Bewertungs- und Konsolidierungsmethoden erfolgt in einem separaten Abschnitt (s.o.).
- Die befreienden Unterlagen werden von dem nach § 318 HGB bestellten Abschlussprüfer geprüft.
- Der vorliegende Konzernabschluss wird nach den §§ 325, 328 HGB in deutscher Sprache und in €uro offengelegt.

D. KONSOLIDIERUNGSGRUNDÄTZE

I. Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss werden neben der Muttergesellschaft, der Ludwig Beck AG, folgende Tochtergesellschaften einbezogen:

Name	Sitzland	Beteiligungsquote (zugleich Stimmrechtsquote)
Unmittelbare Beteiligungen:		
Ludwig Beck Vertriebs GmbH	Deutschland	100,0 %
Ludwig Beck Beteiligungs GmbH	Deutschland	100,0 %
ludwigbeck-online GmbH i.L.	Deutschland	100,0 %
Mittelbare Beteiligungen:		
Ludwig Beck Verwaltungs GmbH	Deutschland	50,2 %
Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG	Deutschland	50,1 %

Die genannten Unternehmen werden aufgrund der vorliegenden Beherrschung durch die Mehrheit der Stimmrechte jeweils vollkonsolidiert. Die Abgrenzung des Konsolidierungskreises erfolgte unbeschadet der §§ 295, 296 HGB (§ 292a Abs. 2 Nr. 1 HGB). Die ludwigbeck-online GmbH i.L. wurde am 4. Dezember 2003 im Handelsregister gelöscht.

II. Konzernabschlussstichtag

Der Konzernabschluss der Ludwig Beck AG wurde auf den Stichtag 31. Dezember 2003 aufgestellt. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie die Kapitalflussrechnung umfassen den Zeitraum vom 1. Januar 2003 bis zum 31. Dezember 2003. Die Geschäftsjahre sämtlicher Tochtergesellschaften stimmen mit diesem Zeitraum überein.

III. Konsolidierungsmethoden

- > **1. KAPITALKONSOLIDIERUNG.** Die Kapitalkonsolidierung der vollkonsolidierten Unternehmen erfolgt nach der Erwerbsmethode (Purchase-Methode). Dabei werden die Anschaffungskosten der Beteiligung mit dem anteiligen Eigenkapital des vollkonsolidierten Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt verrechnet. Im Zuge der Konsolidierung wurden die stillen Reserven bzw. Lasten auf die Vermögenswerte und Schulden des erworbenen Unternehmens verteilt. Für die Konsolidierung wurde eine vollständige Neubewertung der Vermögenswerte und Schulden vorgenommen. Somit werden auch die Anteile anderer Gesellschafter mit den den Minderheiten zuzuordnenden Zeitwerten der angesetzten identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden bemessen.

Bei der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG erfolgte die Kapitalkonsolidierung zum Erwerbszeitpunkt und bei den restlichen Tochter- bzw. Enkelgesellschaften zum Zeitpunkt der Gründung der Unternehmen.

Im Rahmen der Folgekonsolidierung werden die aufgedeckten stillen Reserven und Lasten entsprechend der Behandlung der korrespondierenden Vermögenswerte und Schulden fortgeführt.

Für Anteile anderer Gesellschafter am Eigenkapital und am Jahresergebnis wurde ein Ausgleichsposten entsprechend ihrer Beteiligungsquote gebildet und getrennt vom Fremdkapital und Eigenkapital ausgewiesen. Entnahmen zu Lasten des Kapitalkontos anderer Gesellschafter (Kommanditisten) bei der Feldmeier GmbH & Co. KG vermindern die Minderheitenanteile.

Aus den Kapitalkonsolidierungen entstanden keine Unterschiedsbeträge.

- > **2. FORDERUNGEN- UND SCHULDENKONSOLIDIERUNG.** Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen einbezogenen Gesellschaften wurden im Rahmen der Forderungen- und Schuldenkonsolidierung eliminiert.

- > **3. AUFWANDS- UND ERTRAGSKONSOLIDIERUNG.** Die konzerninternen Umsätze und sonstigen betrieblichen Erträge wurden mit Materialaufwendungen und den entsprechenden sonstigen betrieblichen Aufwendungen verrechnet. Ebenfalls wurden die Zinserträge und Zinsaufwendungen innerhalb des Konzerns miteinander verrechnet.

- > **4. ZWISCHENERFOLGSEMINIMIERUNG.** Eine Eliminierung von Zwischengewinnen aus konzerninternen Lieferungs- und Leistungsbeziehungen war nicht vorzunehmen.

IV. Grundlagen der Währungsumrechnung

Bei der Konsolidierung der Tochterunternehmen waren keine Währungsumrechnungen vorzunehmen, da es sich ausschließlich um deutsche Tochtergesellschaften handelt.

Die Berichtswährung ist Tausend €uro (T€).

V. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

■ > **1. ALLGEMEIN.** Der Konzernabschluss ist nach den am Abschlussstichtag geltenden Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS)/International Accounting Standards (IAS) sowie der Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC)/Standing Interpretations Committee (SIC) erstellt.

Konzernbilanz und Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen wurden im Wesentlichen nach den im Folgenden dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Mutterunternehmens aufgestellt.

■ > **2. WÄHRUNGSUMRECHNUNG IN DEN EINBEZOGENEN GESELLSCHAFTEN.** Sicherungsgeschäfte für Fremdwährungen existieren nicht.

Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten werden gemäß IAS 21 grundsätzlich mit dem Kurs am Tag des Geschäftsvorfalls umgerechnet.

Forderungen bzw. Verbindlichkeiten in Fremdwährung sind mit den niedrigeren Geldkursen bzw. höheren Briefkursen zum Konzernbilanzstichtag bewertet.

■ > **3. LIQUIDE MITTEL.** Die liquiden Mittel beinhalten Kassenbestände und kurzfristige Guthaben bei Kreditinstituten. Die Bewertung erfolgt zu Nominalwerten.

■ > **4. FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE.** Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit dem Nennbetrag angesetzt. Bei zweifelhaften und mit erkennbaren Risiken behafteten Forderungen werden angemessene Wertberichtigungen vorgenommen, uneinbringliche Forderungen werden abgeschrieben.

Andere Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden mit dem Nennbetrag oder mit dem niedrigeren Zeitwert am Stichtag bewertet.

Eine Abzinsung der langfristigen Forderungen wurde nicht vorgenommen, da eine marktübliche Verzinsung gegeben ist.

Der Rechnungsabgrenzungsposten enthält ausschließlich vorausgezahlte betriebliche Aufwendungen.

- > **5. VORRÄTE.** Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Handelswaren werden gemäß IAS 2 grundsätzlich mit den Anschaffungskosten bewertet. Es wurde für die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe das Lifo-Verfahren und für die Handelswaren der gewogene Durchschnitt als Verbrauchsfolgeverfahren herangezogen.

Auf Altbestände und auf Waren mit verminderter Verwertbarkeit (Marktgängigkeit) wurden entsprechende Abschläge auf den niedrigeren Nettoveräußerungswert vorgenommen. Fremdkapitalkosten wurden nicht aktiviert.

- > **6. SACHANLAGEN.** Die Bewertung der Sachanlagen erfolgt, mit Ausnahme des Grund und Bodens und des Gebäudes, gemäß IAS 16 zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten unter Einbeziehung eventueller Nebenkosten.

Grund und Boden und Gebäude der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG werden aufgrund eines Unternehmenserwerbes durch Unternehmenszusammenschluss durch die Ludwig Beck Beteiligungs GmbH gemäß IAS 22 mit ihrem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Für die Folgebewertung wird die Neubewertungsmethode nach IAS 16 angewandt. Bei der Zeitwertermittlung von Grund und Boden zur Erstkonsolidierung 2001 wurden die Anschaffungskosten sowie die Fortentwicklung der Bodenrichtwerte zwischen den Jahren 1998 und 2000 berücksichtigt. Eine Anpassung des Bewertungsansatzes von Grund und Boden erfolgt immer dann, wenn sich die Bodenrichtwerte mehr als 10 % gegenüber den für die jeweils aktuelle Bewertung zugrunde gelegten Bodenrichtwerten geändert haben. Seit der Erstkonsolidierung der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG in 2001 waren keine Bewertungsanpassungen vorzunehmen. Das Gebäude wird planmäßig auf die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

Abnutzbare Gegenstände des Anlagevermögens werden planmäßig linear (pro rata temporis) über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer (Begrenzung über eventuell kürzere Mietverträge) abgeschrieben. Je nach Vermögenswert werden folgende Nutzungsdauern zugrunde gelegt:

Gebäude	30 Jahre
Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	10-30 Jahre
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	3-10 Jahre

Bewegliche Vermögenswerte des Anlagevermögens bis zu einem Wert von € 410,00 werden über 3 Jahre abgeschrieben.

Voraussichtlich dauernde Wertminderungen, die über den nutzungsbedingten Werteverzehr hinausgehen und denen durch außerplanmäßige Abschreibungen Rechnung zu tragen wäre, sind im Geschäftsjahr nicht angefallen.

Geleistete Anzahlungen auf Anlagen im Bau werden in Höhe der geleisteten Zahlung aktiviert und nach vollständiger Fertigstellung planmäßig linear (pro rata temporis) über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

Instandhaltungsaufwendungen werden als Periodenaufwand behandelt.

LEASING. In den Fällen, in denen Leasingverträge als Finanzierungsleasing im Sinne von IAS 17 zu qualifizieren sind, wird in der Bilanz der Leasinggegenstand aktiviert und die Zahlungsverpflichtung bezüglich der zukünftigen Leasingraten passiviert. Die Behandlung als Finanzierungsleasing führt in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zu einem Abschreibungsaufwand in Abhängigkeit von der Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes sowie zu Finanzierungsaufwand.

- > **7. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE.** Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden gemäß IAS 38 mit den Anschaffungskosten aktiviert und planmäßig linear (pro rata temporis) über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

Außerplanmäßige Abschreibungen wurden nicht vorgenommen.

KONZESIONEN, GEWERBLICHE SCHUTZRECHTE UND ÄHNLICHE RECHTE UND WERTE SOWIE LIZENZEN AN SOLCHEN RECHTEN UND WERTEN. Es handelt sich dabei im Wesentlichen um Lizenzen und Anpassungen von Anwendersoftware, die über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 3 bis 5 Jahren abgeschrieben werden.

GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT. Die als Geschäfts- oder Firmenwert aktivierten immateriellen Vermögenswerte werden grundsätzlich über eine Nutzungsdauer von 20 Jahren abgeschrieben. Die durch Anwachsung zugegangenen Geschäfts- oder Firmenwerte werden auf die Restlaufzeit der Mietverträge der jeweiligen Standorte abgeschrieben (IAS 22).

- > **8. LATENTE STEUERN.** Latente Steuern werden auf der Grundlage der bilanzorientierten Liability-Methode berechnet (IAS 12). Demnach werden Steuerabgrenzungsposten grundsätzlich für sämtliche temporäre Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede zwischen den Wertansätzen nach IFRS/IAS und den steuerlichen Wertansätzen gebildet. Aktive latente Steuern wurden nur berücksichtigt, soweit mit einer Realisierung gerechnet werden kann.

Für den Vortrag steuerlich noch nicht genutzter Verluste werden latente Steueransprüche in dem Umfang aktiviert, in dem es wahrscheinlich ist, dass zukünftiges zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die noch nicht genutzten steuerlichen Verluste verwendet werden können.

Bei der Berechnung der latenten Steuern wurde grundsätzlich ein Konzernsteuersatz von 41 % angesetzt. Bei temporären Unterschieden, die aus der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG stammen, wurde mit einem Steuersatz von 26,375 % (Körperschaftssteuer und Solidaritätszuschlag) auf den Anteil, der auf den Mehrheitsgesellschafter (Ludwig Beck Beteiligungs GmbH) entfällt, gerechnet, da die Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG von der Gewerbesteuer befreit ist und für die Ludwig Beck Beteiligungs GmbH aufgrund gewerbesteuerlicher Kürzungsvorschriften keine Gewerbesteuer auf den Gewinnanteil aus der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG anfällt. Auf Minderheitenanteile fallen keine sonstigen Konzernsteuern an.

Es wurden latente Steuern gemäß IAS 12 saldiert.

- > **9. VERBINDLICHKEITEN.** Verbindlichkeiten werden grundsätzlich mit ihrem Erfüllungs- bzw. Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Langfristige unverzinsliche Verbindlichkeiten wurden auf ihren Barwert abgezinst.

- > **10. RÜCKSTELLUNGEN.** Rückstellungen werden gemäß IAS 37 angesetzt, wenn aus einem vergangenen Ereignis eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung besteht, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine zuverlässige Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. In den sonstigen Rückstellungen sind alle erkennbaren Verpflichtungen berücksichtigt. Die Bewertung erfolgt auf der Grundlage des wahrscheinlichen Betrages.

PENSIONSRÜCKSTELLUNG. Die Bewertung der Pensionsrückstellung im IFRS/IAS-Konzernabschluss erfolgt wegen der geringen Bedeutung wie im Konzernabschluss der Ludwig Beck AG nach HGB. Die Pensionsrückstellung wurde nach versicherungsmathematischen Grundsätzen nach dem Teilwertverfahren auf der Basis eines Zinsfußes von 6 % (§ 6a EStG) ermittelt. Dabei kommen die Richttafeln 1998 von Prof. Dr. Klaus Heubeck zur Anwendung.

- > **11. UMSATZREALISIERUNG.** Die Umsatzrealisierung erfolgt beim Abschluss von Kaufverträgen mit Auslieferung der Ware. Dienstleistungsumsätze werden mit Erbringung der Leistung realisiert. Umsatzerlöse werden abzüglich Umsatzsteuer und Erlösschmälerungen sowie Gutschriften ausgewiesen.

- > **12. FINANZINSTRUMENTE (IAS 32 UND 39).** Finanzvermögen und -verbindlichkeiten, die in der Konzernbilanz enthalten sind, beinhalten liquide Mittel, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen, sonstige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Die Bilanzierungsgrundsätze im Hinblick auf Ansatz und Bewertung dieser Posten sind in den jeweiligen Erläuterungen in diesem Konzernanhang enthalten.

Finanzinstrumente werden in Übereinstimmung mit dem wirtschaftlichen Gehalt der vertraglichen Bedingungen als Vermögensgegenstand bzw. Schuld klassifiziert. Daher sind Zinsen, Gewinne und Verluste aus diesen Finanzinstrumenten als Aufwendungen oder Erträge dargestellt. Die Finanzinstrumente werden saldiert, wenn der Konzern ein gesetzlich durchsetzbares Recht zu Saldierung besitzt und beabsichtigt, entweder nur den Saldo oder sowohl die Forderung als auch die Verbindlichkeit gleichzeitig zu begleichen.

Zinsrisiken bestehen im Vergleich zur Marktentwicklung nur insofern, als langfristige Zinsfestschreibungen vereinbart wurden.

E. ERLÄUTERUNG EINZELNER POSTEN DER KONZERNBILANZ UND DER KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

I. Konzernbilanz

- > **(1) LIQUIDE MITTEL.** Die liquiden Mittel beinhalten Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten.

Die Position stellt gleichzeitig den für die Kapitalflussrechnung relevanten Finanzmittelfonds im Sinne von IAS 7 dar.

Die liquiden Mittel setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2003	31.12.2002
Kassenbestände	515	455
Guthaben bei Kreditinstituten	598	380
SUMME	1.113	835

Die Guthaben bei Kreditinstituten werden zwischen 0 % und 0,5 % p.a. verzinst. Die Kassenbestände sind unverzinslich.

Es liegen keine Sicherungsgeschäfte vor.

- > **(2) FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE.** Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2003	31.12.2002
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	715	1.382
Sonstige Vermögenswerte	671	464
Rechnungsabgrenzungsposten	100	67
SUMME	1.486	1.913

Die ausgewiesenen Buchwerte entsprechen den Marktwerten. Die Restlaufzeit beträgt weniger als ein Jahr.

Unter den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden erstmals Forderungen aus EC-Kartenzahlungen ausgewiesen. Im Vorjahr erfolgte der Ausweis unter den liquiden Mitteln. Der Ausweis der Vergleichszahl des Vorjahres wurde angepasst (T€ 281).

FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2003	31.12.2002
Gesamtforderungen	739	1.404
<i>abzüglich Wertberichtigungen</i>	<i>-24</i>	<i>-22</i>
FORDERUNGSBESTAND	715	1.382

Die Wertberichtigungen betreffen voraussichtlich uneinbringliche Forderungen.

Die an eine Inkassostelle zur Eintreibung weitergegebenen »einzuklagenden« Forderungen wurden in voller Höhe wertberichtet. Es bestanden keine weiteren Ausfallrisiken bzw. Sicherungsgeschäfte.

SONSTIGE VERMÖGENSWERTE (KURZFRISTIG). Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2003	31.12.2002
Debitorische Kreditoren	357	326
Darlehen Wieners	7	6
Darlehen Belegschaftsangehörige	5	3
Gewinnanteile Versicherungen	9	14
Boniforderungen Lieferanten	154	0
Übrige	139	115
	671	464

RECHNUNGSABGRENZUNGSPosten. Der Rechnungsabgrenzungsposten betrifft diverse Ausgaben, die Aufwand für eine bestimmte Zeit nach dem Konzernabschlussstichtag darstellen, in Höhe von T€ 100 (Vj. T€ 67).

Der Rechnungsabgrenzungsposten für Mietvorauszahlungen ist zum 30. Juni 2018 aufzulösen. Da die Laufzeit über 1 Jahr beträgt, erfolgt der Ausweis unter den langfristigen Vermögenswerten. Zum Zwecke der besseren Vergleichbarkeit wurde das Vorjahr mit umgegliedert (T€ 143).

- > **(3) VORRÄTE.** Die Vorräte gliedern sich wie folgt auf:

in T€	31.12.2003	31.12.2002
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe (zu Anschaffungskosten)	72	68
Handelswaren (zu Anschaffungskosten)	11.132	11.420
<i>abzüglich Abwertung auf Handelswaren</i>	-1.171	-1.015
	10.033	10.473

Für die ausgewiesenen Vorräte bestehen keine wesentlichen Eigentums- und Verfügungsbeschränkungen.

Alle Handelswaren wurden zu Anschaffungskosten abzüglich eventueller Abwertungen angesetzt. Dabei werden auf Altbestände und auf Waren mit verminderter Verwertbarkeit (Marktgängigkeit) entsprechende Abschläge auf den niedrigeren Nettoveräußerungswert vorgenommen.

- > **(4) ANLAGEVERMÖGEN.** Unter diesem Begriff werden folgende in der Konzernbilanz ausgewiesene Posten zusammengefasst:

- Sachanlagen
- Immaterielle Vermögenswerte

Die Entwicklung der Anschaffungskosten, der kumulierten Abschreibungen und der Buchwerte des Anlagevermögens ist auf der folgenden Seite im Anlagespiegel dargestellt.

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München

vom 01.01.-31.12.2003

in T€

	Stand 01.01.2003	Zugang	Abgang	Anschaffungs-/Herstellungskosten
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	419	0	120	
2. Geschäfts- oder Firmenwert	4.213	0	814	
	4.632	0	934	
II. Sachanlagen				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	99.654	354	1.572	
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	12.224*	977	333	
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	605	1.675	29	
	112.483	3.006	1.934	
	117.115	3.006	2.868	

* Der Vorjahresbestand bei den Anschaffungskosten und bei den kumulierten Abschreibungen wurde um jeweils T€ 551 angepasst.

Umbuchungen	Stand 31.12.2003	Kumulierte Abschreibungen	Zuschreibungen des Geschäftsjahres	Buchwert 31.12.2003	Buchwert 31.12.2002	Abschreibungen des Geschäftsjahres
112	411	194	0	217	202	97
0	3.399	1.361	0	2.038	2.208	170
112	3.810	1.555	0	2.255	2.410	267
1.058	99.494	14.390	0	85.104	85.526	1.829
869	13.737	6.981*	167	6.923	6.545	1.591
-2.039	212	0	0	212	605	0
-112	113.443	21.371	167	92.239	92.676	3.420
0	117.253	22.926	167	94.494	95.086	3.687

SACHANLAGEN

GRUNDSTÜCKE, GRUNDSTÜCKSGLEICHE RECHTE UND BAUTEN EINSCHLIEBLICH DER BAUTEN AUF FREMDEN GRUNDSTÜCKEN. Das Gebäude wird entsprechend der voraussichtlichen Nutzungsdauer über 30 Jahre linear (pro rata temporis) abgeschrieben. Die Einbauten werden grundsätzlich konzerninternheitlich über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von 10 Jahren linear (pro rata temporis) abgeschrieben.

Die Bewertung von Grund und Boden erfolgte zum 1. September 2001 mit T€ 68.779. Das Gebäude (Ansatz zum 1. September 2001: T€ 3.527) wird ab dem Neubewertungszeitpunkt auf 30 Jahre mit T€ 118 p.a. abgeschrieben. Durch die Neubewertung wurden stille Reserven in Höhe von T€ 66.661 aufgedeckt. Der Buchwert ohne Neubewertung der Immobilie beträgt T€ 5.114 (Vj. T€ 5.347). Der neubewertete Ansatz resultiert im Wesentlichen aus der Entwicklung der Bodenrichtwerte, die die Stadt München ermittelt.

Die Zugänge des Geschäftsjahrs 2003 in Höhe von T€ 1.412 (davon bereits zum 31.12.2002 T€ 449 und im Geschäftsjahr 2003 T€ 609 angezahlt) betreffen im Wesentlichen:

– Einbauten in Verkaufsstätten der Ludwig Beck AG	T€	813
– Einbauten in Filialen der Ludwig Beck Vertriebs GmbH	T€	599

Der Ausweis der Zugänge im Anlagespiegel erfolgt mit T€ 354. Dies umfasst die Anschaffungen in Höhe von T€ 1.412, abzüglich der geleisteten Anzahlungen in Höhe von T€ 1.058.

– Finanzierungsleasing. Unter den Grundstücken und Bauten befindet sich eine Immobilie aus dem Immobilienleasingvertrag München-Haar, bei dem es sich um Finanzierungsleasing handelt, da die Laufzeit des Leasingvertrages annähernd der Nutzungsdauer des Mietobjektes entspricht und im Wesentlichen alle mit dem Objekt verbundenen Chancen und Risiken vom Leasinggeber auf die Ludwig Beck AG übertragen wurden. Das Gebäude wurde aktiviert und wird über eine Nutzungsdauer von 29 Jahren, entsprechend der Laufzeit des Mietvertrages, abgeschrieben. Der Aktivwert der Vorkosten wurde ebenfalls aktiviert. Er wird über eine Laufzeit von 22,5 Jahren, entsprechend der Laufzeit des Leasingvertrages, abgeschrieben.

Der Buchwert der Immobilie Haar hat sich einschließlich angefallener Vorkosten im Geschäftsjahr 2003 wie folgt entwickelt:

Stand 01.01.2003	T€	4.039
Abschreibungen 2003	T€	233
Stand 31.12.2003	T€	3.806

ANDERE ANLAGEN, BETRIEBS- UND GESCHÄFTSAUSSSTATTUNG. Die Vermögenswerte dieser Position werden grundsätzlich über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von 3 bis 10 Jahren linear (pro rata temporis) abgeschrieben.

Die Zugänge im Geschäftsjahr 2003 in Höhe von insgesamt T€ 1.846 setzen sich im Wesentlichen wie folgt zusammen:

– andere Anlagen Betriebs- und Geschäftsausstattung für die Ludwig Beck AG	T€	1.272
– andere Anlagen Betriebs- und Geschäftsausstattung für Filialen der Ludwig Beck Vertriebs GmbH	T€	574

Der Ausweis der Zugänge im Anlagespiegel erfolgt mit T€ 977. Dies umfasst die Anschaffungen in Höhe von T€ 1.846, abzüglich der geleisteten Anzahlungen in Höhe von T€ 869.

– Finanzierungsleasing. Unter den anderen Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattungen befinden sich Leasingobjekte, bei denen es sich um Finanzierungsleasing handelt, da die Laufzeit der Leasingverträge annähernd der Nutzungsdauer der Leasingobjekte entspricht und im Wesentlichen alle mit den Leasinggegenständen verbundenen Chancen und Risiken vom Leasinggeber auf die Ludwig Beck AG übertragen wurden. Diese Leasinggegenstände wurden aktiviert. Die Abschreibung erfolgt über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer.

Die Leasinggegenstände haben zum 31. Dezember 2003 folgende Buchwerte:

Ladeneinrichtungen	T€	1.019
Kassen	T€	268
PKW	T€	70
Gesamt	T€	1.357

Die Buchwerte haben sich in 2003 wie folgt entwickelt:

Stand 01.01.2003	T€	1.607
Zuschreibung 2003	T€	167
Abgänge 2003	T€	0
Abschreibungen 2003	T€	417
Stand 31.12.2003	T€	1.357

Die Zuschreibung wurde aufgrund einer Anpassung der Nutzungsdauer vorgenommen.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE. Bei den immateriellen Vermögenswerten handelt es sich ausschließlich um entgeltlich erworbene Vermögenswerte.

GEWERBLICHE SCHUTZRECHTE UND ÄHNLICHE RECHTE. Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer der Anwendersoftware beträgt 3-5 Jahre. Die Software wird linear (pro rata temporis) abgeschrieben.

GESCHÄFTS- ODER FIRMENWERT. Der Geschäfts- oder Firmenwert, der aus dem Kauf des Firmennamens »Ludwig Beck« stammt, wird linear (pro rata temporis) mit jährlich T€ 170 abgeschrieben. Der Name Ludwig Beck verfügt über eine lange Tradition und einen hohen Bekanntheitsgrad. Aus diesem Grund wird eine Nutzungsdauer von 20 Jahren angesetzt.

■ > **(5) LATENTE STEUERN.** Die gebildeten Steuerabgrenzungen sind nachfolgenden Konzernbilanzpositionen bzw. Sachverhalten zuzuordnen:

in T€	31.12.2003		31.12.2002	
	aktivisch	passivisch	aktivisch	passivisch
Gebäude	51		56	
Pensionsrückstellung	4		4	
Leasing	83		134	
Mieterdarlehen	140		0	
Verlustvorträge	5.848		5.206	
Sonstige Rückstellungen		27		34
Firmenwert		186		162
Unverzinsliche Verbindlichkeiten		235		257
Grund und Boden		4.578		4.578
Sachanlagen		181		205
Sonstiges	2		14	
Summe	6.126	5.209	5.414	5.236
Saldierung latenter Steuern	-616	-616	-585	-585
GESAMT LT. KONZERNBILANZ	5.510	4.593	4.829	4.651

Für den Vortrag steuerlich noch nicht genutzter Verluste der Ludwig Beck AG und der Ludwig Beck Beteiligungs GmbH wurden latente Steueransprüche in dem Umfang aktiviert, in dem es wahrscheinlich ist, dass zukünftige zu versteuernde Ergebnisse zur Verfügung stehen, gegen die die noch nicht genutzten steuerlichen Verluste verwendet werden können.

Die Ludwig Beck AG hat gewerbesteuerliche und körperschaftssteuerliche Verlustvorträge, die zeitlich unbegrenzt vortragsfähig sind. Für die Zukunft ist von einem Abbau der Verlustvorträge auszugehen. Die aktiven latenten Steuern auf die Verlustvorträge entfallen mit über 97 % auf die Ludwig Beck AG.

Die Ludwig Beck Beteiligungs GmbH ist im Bereich Halten von Anteilen an Personen- und Kapitalgesellschaften, insbesondere solchen, die Immobilieneigentum haben oder selbst an solchen Gesellschaften beteiligt sind oder verwaltet werden. Anfänglich überwiegen jedoch die Zinsaufwendungen über die Beteiligungserträge. Zukünftig werden sich Gewinne aus dem Immobilienengagement ergeben, so dass die aufgelaufenen körperschaftssteuerlichen Verluste verbraucht werden.

Aufgrund eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages zwischen der Ludwig Beck AG und der Ludwig Beck Vertriebs GmbH werden ab 2002 sämtliche Ergebnisse der Ludwig Beck Vertriebs GmbH an die Ludwig Beck AG abgeführt. Der bis zum 31. Dezember 2001 entstandene körperschaftssteuerliche Verlust der Ludwig Beck Vertriebs GmbH in Höhe von T€ 50 bleibt auf die Dauer der Laufzeit des Ergebnisabführungsvertrages steuerlich ungenutzt.

Die latenten Steuern für die Bereiche Gebäude (T€ 51), Pensionsrückstellung (T€ 4), sonstige Rückstellungen (T€ 27), Geschäfts- oder Firmenwert (T€ 186), Leasing (T€ 83), unverzinsliche Verbindlichkeiten (T€ 235), Mieterdarlehen (T€ 140) und Sachanlagen (T€ 181) wurden ausschließlich aufgrund von zu versteuernden temporären Differenzen zwischen der Steuerbilanz und der IFRS/IAS-Bilanz der jeweiligen betroffenen Gesellschaft gebildet (IAS 12.15). Diese temporären Differenzen und somit entsprechend die latenten Steuern lösen sich in einem entsprechenden Zeitraum (bis zur Realisierung des Vermögenswertes oder der Schuld) wieder auf.

Für eine »quasi-permanente« Differenz zwischen dem Ansatz der Immobilie in der Steuerbilanz der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG und der neubewerteten IFRS/IAS-Bilanz wurde gemäß SIC 21 eine Rückstellung für latente Steuern (T€ 4.578) gebildet.

■ > **(6) SONSTIGE VERMÖGENSWERTE (LANGFRISTIG).**

in T€	31.12.2003	31.12.2002
Darlehen Belegschaftsangehörige	3	30
Darlehen Wieners	26	33
Mietvorauszahlung	143	143
	172	206

Die Verzinsung der Darlehen erfolgt zu marktüblichen Konditionen. Der Zinssatz beträgt zwischen 6 % und 7 %.

■ > **(7) VERBINDLICHKEITEN.**

in T€	GESAMT	davon mit einer Restlaufzeit		
		bis zu einem Jahr	zwischen 1 und 5 Jahren	über 5 Jahre
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	54.502	13.651	8.446	32.405
Vorjahr	52.248	10.238	8.935	33.075
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.438	1.438	0	0
Vorjahr	2.009	2.009	0	0
3. Sonstige Verbindlichkeiten	8.552	3.976	2.135	2.441
Vorjahr	9.122	3.995	2.227	2.900
– davon aus Steuern: T€ 1.186 (Vj. T€ 1.134)				
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: T€ 469 (Vj. T€ 441)				
31.12.2003	64.492	19.065	10.581	34.846
Vorjahr	63.379	16.242	11.162	35.975

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, welche sich aus dem Kauf der Immobilie »Marienplatz« ergeben haben, sind wie folgt besichert:

Grundschulden:	T€	33.234
Bürgschaften von Minderheitsgesellschaftern:	T€	176

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zählen nach IAS 32 zu den Finanzinstrumenten. Ein Zinsänderungsrisiko besteht bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten hinsichtlich der Verpflichtungen aus Kontokorrentkrediten, die einen variablen Zinssatz beinhalten. Diese Zinsen werden dann den aktuellen Marktzinsen angepasst. Werden bei Darlehen feste Zinsen vereinbart, so besteht ein Risiko, dass die Marktzinssätze sinken. Der Konzernbilanzausweis entspricht dem Marktwert der Verbindlichkeiten.

Um das Zinsänderungsrisiko zu minimieren, wurde eine Zinsfestschreibung für einen Teil der Immobilienfinanzierung (kurz- und langfristig: T€ 29.655) zu einem Zinssatz von 6 % p.a. über 20 Jahre vereinbart. Dabei ist kein Derivat (strukturiertes Produkt) abzuspalten oder gesondert zu bewerten.

Es wurden auch Zins-Swap-Darlehen in Anspruch genommen (kurz- und langfristig: T€ 3.731 zum 31. Dezember 2003). Es handelt sich dabei wirtschaftlich um Festzinsvereinbarungen. Dabei ist kein Derivat (strukturiertes Produkt) abzuspalten oder gesondert zu bewerten.

Alle Leasingverträge der Gesellschaft, die nach deutschem Recht als Leasingvertrag zu klassifizieren waren, sind als Finanzierungsleasingverträge nach IAS 17 einzustufen. Operating-Leasingverhältnisse bestehen im Wesentlichen nur im Rahmen von Mietverträgen für Filialen des Konzerns, die unter den sonstigen finanziellen Verpflichtungen dargestellt sind.

Auf Basis von den derzeit bestehenden Finanzierungsleasingverträgen ergeben sich zukünftig folgende Leasingraten bzw. Tilgungen:

in T€	Leasingraten	Zins	Tilgung
fällig bis zu einem Jahr	1.041	251	790
zwischen einem und fünf Jahren	2.799	664	2.135
über fünf Jahre	2.761	320	2.441
	6.601	1.235	5.366

Die gesamten Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsleasing betragen T€ 5.366 (Vj. T€ 5.976) – davon Barwert bis 1 Jahr: T€ 790 (Vj. T€ 849), zwischen 1 und 5 Jahren: T€ 2.135 (Vj. T€ 2.227) und über 5 Jahre: T€ 2.441 (Vj. T€ 2.900).

Die Summe der Mindestleasingzahlungen aus Finanzierungsleasing beträgt T€ 6.601 (Vj. T€ 8.109) – davon bis 1 Jahr: T€ 1.041 (Vj. T€ 1.107), zwischen 1 und 5 Jahren: T€ 2.799 (Vj. T€ 3.334) und über 5 Jahre: T€ 2.761 (Vj. T€ 3.668).

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN (KURZFRISTIG). Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden zum Rückzahlungsbetrag bilanziert und setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2003	31.12.2002
Darlehen	4.132	2.266
Kontokorrentkredite	9.519	7.972
	13.651	10.238

Dabei bestanden von Banken eingeräumte Kontokorrentkreditlinien zum 31. Dezember 2003 von insgesamt T€ 17.814, die bei Inanspruchnahme marktüblich zu verzinsen waren.

Die Zinssätze betrugen bei den Darlehen zwischen 4,7 % und 6,5 % und bei den Kontokorrentkrediten zwischen 4,0 % und 8,0 %.

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER KREDITINSTITUTEN (LANGFRISTIG). Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden zum Rückzahlungsbetrag bilanziert. Ein unverzinsliches Darlehen (nominal T€ 176) wird mit 5,5 % abgezinst (T€ 73) und weist zum 31. Dezember 2003 einen Buchwert von T€ 103 aus. Die Zinssätze betrugen zwischen 4,7 % und 6,5 %.

VERBINDLICHKEITEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN. Die Bilanzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erfolgt zum Rückzahlungsbetrag. Wegen der kurzfristigen Zahlungsziele dieser Verbindlichkeiten entspricht dieser Betrag dem Marktwert der Verbindlichkeiten. Die Bezahlung der Lieferanten erfolgt in der Regel innerhalb von 10 Tagen, um den Skontoabzug geltend machen zu können, das Zahlungsziel beträgt aber in der Regel 30 Tage.

SONSTIGE VERBINDLICHKEITEN (KURZFRISTIG).

in T€	31.12.2003	31.12.2002
Lohn- und Umsatzsteuern	1.186	1.087
Sozialversicherungsbeiträge	469	416
Einkaufsgutscheine	490	382
Aufsichtsratsmitglieder	0	100
Leasing	790	849
Personalkosten	369	398
Jahresabschlusskosten	175	182
Accruals (abgegrenzte Schulden)	73	242
Übrige	424	339
	3.976	3.995

Die gesamten Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsleasing (davon langfristig: T€ 4.576, Vj. T€ 5.127) haben sich im Geschäftsjahr 2003 wie folgt entwickelt:

Barwert 01.01.2003	T€	5.976
Zuschreibung 2003	T€	235
Abgänge 2003	T€	58
Leasingraten 2003	T€	1.133
Zinsaufwand 2003	T€	346

Barwert 31.12.2003	T€	5.366

Die Zuschreibung wurde aufgrund einer Anpassung der Nutzungsdauer vorgenommen.

■ > **(8) RÜCKSTELLUNGEN.** Zu den gebildeten Rückstellungen sind folgende Angaben nach IAS 37 zu machen:

in T€	Stand 01.01.2003	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Stand 31.12.2003
Instandsetzungsverpflichtung	938	0	0	2	940
Drohverlust aus Mietverträgen	52	12	0	0	40
Diverses	22	4	18	0	0
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	33	0	0	0	33
GESAMT	1.045	16	18	2	1.013

– Instandsetzungsverpflichtung. Die Rückstellung betrifft eine Instandsetzungsverpflichtung aus einem Mietvertrag und wurde abgeleitet aus einem Gutachten gebildet.

– Drohverlust aus Mietverträgen. Es handelt sich um eine Rückstellung für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften, die aus einer Untervermietung entstehen.

– Diverses. Die Rückstellung wurde für Abwicklungskosten der ludwigbeck-online GmbH i.L. gebildet und in 2003, wegen der Löschung der Gesellschaft im Handelsregister, vollständig verbraucht bzw. aufgelöst.

– Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen. Die Pensionsrückstellungen setzen sich zum Konzernbilanzstichtag wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2003	31.12.2002
Barwert der Pensionsverpflichtung zum Konzernbilanzstichtag	33	33

Die Pensionsrückstellungen betreffen Versorgungszusagen an ehemalige Mitarbeiter des Ludwig Beck Konzerns.

In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres sind folgende Aufwendungen für Pensionsverpflichtungen enthalten:

in T€	31.12.2003	31.12.2002
Laufender Rentenaufwand	13	15

Im Berichtsjahr kam es zu keiner Bewegung innerhalb der Pensionsverpflichtungen:

Stand 01.01.2003	T€	33
Veränderung der Pensionsverpflichtung	T€	0
Stand 31.12.2003	T€	33

Die Bewertung der Pensionsrückstellung im IFRS/IAS-Konzernabschluss erfolgt wegen der geringen Bedeutung wie im Konzernabschluss der Ludwig Beck AG nach HGB. Die Pensionsrückstellung wurde nach versicherungsmathematischen Grundsätzen nach dem Teilwertverfahren auf der Basis eines Zinsfußes von 6 % (§ 6a EStG) ermittelt. Dabei kommen die Richttafeln 1998 von Prof. Dr. Klaus Heubeck zur Anwendung. Es wurde aus Wesentlichkeitsgründen kein aktualisiertes Gutachten auf den 31. Dezember 2003 erstellt.

- > **(9) LATENTE STEUERN (PASSIV).** Die Darstellung erfolgte bei den aktiven latenten Steuern (5).
- > **(10) MINDERHEITENANTEILE.** Die Minderheitenanteile setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	31.12.2003	31.12.2002
Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG	24.574	24.663
Ludwig Beck Verwaltungs GmbH	12	13
	24.586	24.676

- > **(11) EIGENKAPITAL.** Hinsichtlich der Darstellung der Veränderung des Eigenkapitals im Geschäftsjahr 2003 verweisen wir auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung.

GEZEICHNETES KAPITAL. Das gezeichnete Kapital (Grundkapital) der Ludwig Beck AG ist in 3.360.000 Stückaktien (Stammaktien) eingeteilt. Die Stückaktien lauten auf den Inhaber. Das Grundkapital wurde in voller Höhe eingezahlt. Der Nennwert der Aktien beträgt € 2,56 pro Stückaktie.

Im Geschäftsjahr 2003 waren sämtliche Ludwig Beck Aktien im Umlauf. Im Geschäftsjahr 2002 wurden die eigenen Anteile (238.438 Stück) veräußert.

GEWINNRÜCKLAGEN. Die Gewinnrücklagen haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

Gesetzliche Rücklage:

Stand 01.01.2003	€	852
Veränderung 2003	€	0
Stand 31.12.2003	€	852

andere Gewinnrücklagen:

Stand 01.01.2003	€	10.142
Entnahmen	€	1.467
Stand 31.12.2003	€	8.675

ERMÄCHTIGUNG ZUM ERWERB EIGENER AKTIEN. Der Vorstand wurde durch Hauptversammlungsbeschluss vom 17. Mai 2002 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 31. Oktober 2003 einmalig oder mehrfach eigene Stückaktien für die Gesellschaft zum Zwecke der Einziehung zu erwerben. Die Einziehung bedarf keines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses. Dies gilt auch für die bisher erworbenen Aktien.

Der Vorstand wurde ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die eigenen Aktien über die Börse oder als Gegenleistung für den Erwerb von Unternehmen oder Beteiligungen an Unternehmen weiterzuveräußern.

Insgesamt dürfen 336.000 eigene Stückaktien höchstens jedoch im rechnerischen Betrag von 10 % des Grundkapitals für die Gesellschaft erworben werden.

Im Geschäftsjahr 2003 tätigte die Gesellschaft keine Zukäufe an eigenen Aktien. Die Gesellschaft hat zum Stichtag keine eigenen Aktien in Besitz.

Bei den eigenen Anteilen handelte es sich um Finanzinstrumente nach IAS 32 und 39. Die Behandlung der eigenen Aktien erfolgte in Übereinstimmung mit SIC 16. Die eigenen Anteile wurden in den Vorjahren in der Bilanz als Abzug vom Eigenkapital ausgewiesen.

MITTEILUNGEN NACH § 21 ABS. 1 WERTPAPIERHANDELSGESETZ. Herr Karl Schleicher (Ingolstadt) hat mitgeteilt, dass er am 1. April 2002 die Schwelle von 20 % der Stimmrechtsanteile an der Ludwig Beck AG überschritten hat. Sein Stimmrechtsanteil beträgt nun 20,89 % (absolut 701.961 Stimmrechtsanteile).

Die COMMERZINVEST Commerzbank Investment Management GmbH (Frankfurt am Main) hat mitgeteilt, dass sie am 1. April 2002 die Schwelle von 5 % der Stimmrechtsanteile an der Ludwig Beck AG überschritten hat. Ihr Stimmrechtsanteil betrug 9,07 % (absolut 304.752 Stimmrechtsanteile).

Die Buchanan Holding Ltd. (Isle of Man) hat mitgeteilt, dass sie am 6. August 2002 die Schwelle von 10 % der Stimmrechtsanteile an der Ludwig Beck AG überschritten hat. Ihr Stimmrechtsanteil betrug 10,80 % (absolut 362.880 Stimmrechtsanteile).

II. Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

■ > (12) UMSATZERLÖSE

in T€	2003	2002
Umsatzerlöse	80.322	81.981

Die Segmentberichterstattung gibt nähere Erläuterungen zu den Umsatzerlösen. Die Umsatzerlöse des Ludwig Beck Konzerns wurden bis auf T€ 34 (Vj. T€ 31) im Inland erwirtschaftet.

■ > (13) ANDERE AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN. Die anderen aktivierten Eigenleistungen betragen im Geschäftsjahr 2003 T€ 23 (Vj. T€ 162). Dabei handelt es sich um Personalkosten inkl. zurechenbaren Gemeinkosten im Zuge von Umbauarbeiten im Stammhaus München.

■ > **(14) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE.** Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten Mieten und weiterberechnete Raumkosten in Höhe von T€ 783 (Vj. T€ 2.805), Erträge aus dem Verwaltungsbereich in Höhe von T€ 41 (Vj. T€ 17), Erträge aus dem Vertriebsbereich in Höhe von T€ 563 (Vj. T€ 536), Erträge aus dem Personalbereich in Höhe von T€ 230 (Vj. T€ 127) und übrige Erträge in Höhe von T€ 501 (Vj. T€ 482), die sich hauptsächlich aus Kantinerträgen (T€ 292, Vj. T€ 304) zusammensetzen.

■ > **(15) MATERIALAUFWAND.**

in T€	2003	2002
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	43.462	44.417

Der ausgewiesene Aufwand dieser Position beinhaltet die Warenzugänge zu Anschaffungskosten abzüglich der erhaltenen Skonti sowie die Lagerbestandsveränderungen und die Gängigkeitsabschläge.

■ > **(16) PERSONALAUFWAND.**

in T€	2003	2002
Löhne und Gehälter	14.463	15.680
Soziale Abgaben	2.892	3.027
Aufwendungen für Altersversorgung	525	501
	17.880	19.208

ALTERSVORSORGE. Die Gesellschaft hat so genannte beitragsorientierte und leistungsorientierte Altersversorgungspläne (IAS 26) für Mitarbeiter des Ludwig Beck Konzerns eingerichtet. Diese gliedern sich in drei Gruppen:

a) Altersvorsorge für alle Mitarbeiter

Seit dem 1. Januar 2001 besteht für die Mitarbeiter die Möglichkeit, auf Antrag in das tarifliche Altersvorsorgemodell nach einer 6-monatigen Betriebszugehörigkeitsfrist aufgenommen zu werden.

Bei Mitarbeitern, deren Eintritt vor dem 31. März 2000 lag, handelt es sich um eine Direktversicherung, die mit einem unabhängigen Dritten (mit einer vollumfänglichen Rückversicherung) abgeschlossen wurde. Für Mitarbeiter, die nach dem 31. März 2000 in das Unternehmen eingetreten sind, werden die Beiträge in eine Pensionskasse eingezahlt.

Die Finanzierung erfolgt durch Arbeitgeberbeiträge, die über die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden.

Mitarbeiter, die bis zum 31. März 2000 in das Unternehmen eingetreten und älter als 25 Jahre sind sowie eine Betriebszugehörigkeit von mindestens 5 Jahren vorweisen können, erhalten zusätzlich von Ludwig Beck eine freiwillige Altersvorsorge, wobei die tariflichen Ansprüche gegengerechnet werden.

Die Aufwendungen für diese Vorsorgeverpflichtungen betragen in 2003 T€ 247.

An den Altersvorsorgemodellen nehmen insgesamt 366 Mitarbeiter teil.

b) Altersvorsorge für Führungskräfte

Es handelt sich dabei um Unterstützungskassen, in die vom Arbeitgeber für die Mitarbeiter einbezahlt wird. Die Unterstützungskasse wird von einem unabhängigen Dritten geführt, für die wiederum eine vollumfängliche Rückversicherung abgeschlossen wurde. Ihre Finanzierung erfolgte durch Arbeitgeberbeiträge, die über die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden. Die Aufwendungen für die Vorsorgeverpflichtungen betragen T€ 265.

c) Betriebsrenten für ehemalige Mitarbeiter der Feldmeier GmbH Co. Betriebs KG

Der leistungsorientierte Plan hat für den Konzern untergeordnete Bedeutung. Für die Verpflichtungen daraus wurde die Pensionsrückstellung gebildet. Die Rückstellung wurde für Zusagen gebildet, die die Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG Mitarbeitern gegeben hat. Die Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG beschäftigt keine Mitarbeiter mehr. Es handelt sich dabei um so genannte »Altzusagen«, die im Rahmen der Neubewertung bilanziert wurden.

■ > **(17) ABSCHREIBUNGEN.** Zur Zusammensetzung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen verweisen wir auf die Angaben im Anlagespiegel. Es wurden außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von T€ 0 (Vj. T€ 41) getätigt.

- > **(18) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN.** Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

in T€	2003	2002
Abschreibungen auf Forderungen des Umlaufvermögens	64	50
Raumkosten	7.942	7.747
Verwaltungskosten	2.190	2.166
Vertriebskosten	3.813	3.727
Sonstige Personalkosten	715	991
Versicherungen/Beiträge	271	282
Sonstige Steuern	90	90
Übrige	588	560
	15.673	15.613

- > **(19) FINANZERGEBNIS.**

in T€	2003	2002
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	13	409
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	3.597	3.468
FINANZERGEBNIS	-3.584	-3.059

Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge betreffen ausschließlich Zinsen aus Bankguthaben. Der unter den Zinsaufwendungen enthaltene Zinsanteil für Finanzierungs-Leasingverträge beträgt T€ 346.

- > **(20) LATENTE STEUERN.** Aufgrund von körperschaftssteuerlichen und gewerbesteuerlichen Verlustvorträgen fielen im Ludwig Beck Konzern für das Geschäftsjahr 2003 keine effektiven Steuern an.

Die latenten Steuererträge setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2003	2002
Latenter Steuerertrag aufgrund Entstehung und Umkehrung temporärer Unterschiede	-738	-406

Der latente Steuerertrag resultiert aus folgenden Ursachen:

in T€	2003	2002
aus der Veränderung der Verlustvorträge	-642	-566
aus der Aktivierung von Vermögensgegenständen des Finanzierungsleasing	51	62
aus temporären Unterschieden bei der Bilanzierung eines Mieterdarlehens	-140	0
aus temporären Unterschieden bei der Abschreibung des Firmenwertes	23	23
aus temporären Unterschieden unverzinslicher Verbindlichkeiten	-23	30
aus temporären Unterschieden aus der Abschreibung von Gegenständen des Anlagevermögens	-16	32
sonstige	9	13
LATENTER STEUERERTRAG, GESAMT	-738	-406

Der konzernspezifische Steuersatz für die Berechnung latenter Steuern auf temporäre Unterschiede und Verlustvorträge des Ludwig Beck Konzerns beträgt bei einem Gewerbesteuerhebesatz von 490 % gerundet 41 %.

Da in der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG keine Gewerbesteuer anfällt, beträgt der auf temporäre Unterschiede anzuwendende Steuersatz für die Mehrheitsanteile (50,1 %) 26,375 %. Für die Minderheiten (49,9 %) der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG fällt keine Steuer auf Konzernebene an.

Die folgende Übersicht stellt eine Überleitung zwischen dem Steueraufwand bzw. -ertrag, der sich rechnerisch bei einer Anwendung des Konzernsteuersatzes von 41 % (Körperschaftssteuer, Solidaritätszuschlag, Gewerbesteuer) ergibt, und dem Steueraufwand bzw. -ertrag im Konzernabschluss nach IFRS/IAS dar:

in T€	2003	2002
Ergebnis vor Ertragsteuern	-1.656	9
theoretischer Steuersatz in %	41	41
rechnerischer Steuerertrag (Vj. -aufwand)	-679	4
Veränderungen des rechnerischen Steueraufwands aufgrund:		
– Saldierung steuerunwirksamer Verluste mit steuerpflichtigen Gewinnen einbezogener Konzernunternehmen	6	-41
– Steuerunwirksame Minderheitenanteile	-225	-286
– Steueraufwand aufgrund temporärer Differenzen aus der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG	2	-365
– Latente Steuern auf einen Sonderposten mit Rücklagenanteil in der Steuerbilanz der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG	-19	-19
– Steueraufwand aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen und Hinzurechnungen	177	301
TATSÄCHLICHER STEUERERTRAG	-738	-406

Auf eine Anpassung des Körperschaftsteuersatzes für 2003 von 25 % auf 26,5 % wurde aus Wesentlichkeitsgründen verzichtet.

- > **(21) ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER AM KONZERNERGEBNIS.** Die Minderheitenanteile an den Ergebnissen des Geschäftsjahrs setzen sich wie folgt zusammen:

in T€	2003	2002
Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG	-550	-696
Ludwig Beck Verwaltungs GmbH	1	-1
GESAMT	-549	-697

Negative Beträge sind Aufwendungen aus Gewinnzuweisungen, positive Beträge sind Erträge aus Verlustzuweisungen an Minderheitengesellschafter.

- > **(22) RÜCKLAGENVERÄNDERUNG.** Die Rücklagenveränderungen betreffen ausschließlich die Gewinnrücklagen:

in T€	2003	2002
Entnahmen aus den Gewinnrücklagen	1.467	282

- > **(23) ERLÄUTERUNGEN ZUM ERGEBNIS JE AKTIE.** Das Ergebnis je Aktie (earnings per share) wird nach IAS 33 mittels Division des Konzernjahresüberschusses durch die durchschnittlich gewichtete Anzahl der während der Periode ausgegebenen Aktien errechnet.

ERGEBNIS JE AKTIE.

in T€	2003	2002
Konzernjahresfehlbetrag in T€	-1.467	-282
Gewichtete Anzahl der Aktien in Tausend	3.360	3.201
Ergebnis je Aktie in € (unverwässert und verwässert)	-0,44	-0,09

Das unverwässerte Ergebnis entspricht dem verwässerten.

F. ERLÄUTERUNGEN ZUR SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Segmente des Ludwig Beck Konzerns werden wie folgt abgebildet:

Ludwig Beck AG	stationärer Einzelhandel unter der Marke Ludwig Beck (inkl. allgem. Versandhandel)
ludwigbeck-online GmbH i.L.	e-commerce (Musik)
Ludwig Beck Vertriebs GmbH	stationärer Einzelhandel unter Fremdmarken (Franchise-Aktivitäten)

Die Unterteilung erfolgt gemäß der unterschiedlichen Chancen- und Risikostruktur der o.g. Aktivitäten.

Die Angabe von geographischen Segmenten ist unterblieben, da nur geringe Umsätze in unterschiedlichen Regionen erzielt wurden.

Da das Stammhaus (Marienplatz) mehr als 75 % der Konzernumsatzerlöse erzielt, ist eine weitere Segmentierung nicht sinnvoll.

Einstellung von Teilbereichen:

Das Segment »e-commerce« wurde mit Beginn der Liquidation der ludwigbeck-online GmbH i.L. (1. Oktober 2002) eingestellt. Der online-Handel wird mit reduziertem Aufwand innerhalb des Segments Einzelhandel weitergeführt.

Im Vorjahresabschluss wurde ein Segment »Immobilie« dargestellt. Da dies aber ausschließlich die Immobilie »Marienplatz« betrifft, wurde dieses »Segment« dem Segment stationärer Einzelhandel zugeordnet. Der Vorjahresausweis wurde entsprechend angepasst.

Die zu segmentierenden Konzernzahlen 2003 verteilen sich wie folgt auf die einzelnen Segmente:

Die zu segmentierenden Konzernzahlen 2003 verteilen sich wie folgt auf die einzelnen Segmente:

in T€	Einzelhandel	Franchise	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse (netto)	73.635	6.785	0	80.420
Intersegmenterlöse	-27	-71	0	-98
Umsatzerlöse mit externen Dritten	73.608	6.714	0	80.322
Segmentergebnis (EBIT)	2.151	-223	0	1.928
Zinserträge				13
Zinsaufwendungen				3.597
Finanzergebnis				-3.584
Ertragsteuern				-738
ERGEBNIS				-918
im Segment enthaltene Abschreibungen	3.335	352	0	3.687
im Segment enthaltene Zuschreibungen	167	0	0	167
Segmentvermögen	109.293	4.784	-1.269	112.808
Segmentschulden	62.608	4.236	-1.269	65.575
Investitionen in das langfristige Vermögen	2.225	839	-58	3.006

Intersegmentgeschäfte:

Warentransaktionen zwischen den Segmenten wurden zu marktgängigen Einkaufspreisen getätigt. Die konzerninternen sonstigen Weiterbelastungen ergeben sich aus einer verursachungsgerechten Verteilung entstandener Aufwendungen.

Die zu segmentierenden Konzernzahlen 2002 verteilen sich wie folgt auf die einzelnen Segmente:

in T€	Einzelhandel	e-commerce	Franchise	Überleitung	Konzern
Umsatzerlöse (netto)	78.010	238	4.046	0	82.294
Intersegmenterlöse	-212	-10	-91	0	-313
Umsatzerlöse mit externen Dritten	77.798	228	3.955	0	81.981
Segmentergebnis (EBIT)	3.601	-207	-341	15	3.068
Zinserträge					409
Zinsaufwendungen					3.468
Finanzergebnis					-3.059
Ertragsteuern					-406
 ERGEBNIS					415
 im Segment enthaltene Abschreibungen	3.560	40	204	0	3.804
zahlungsunwirksame Erträge	0	0	0	408	408
Segmentvermögen	110.183	55	3.216	-112	113.342
Segmentschulden	66.431	25	2.732	-112	69.076
Investitionen in das langfristige Vermögen	5.179	8	2.431	-1.245	6.373

G. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel des Konzerns im Laufe des Berichtsjahres durch Mittelzu- und -abflüsse verändert haben. In Übereinstimmung mit IAS 7 (Cashflow Statements) wird zwischen Zahlungsströmen aus operativer, investiver und Finanzierungstätigkeit unterschieden. Die in der Kapitalflussrechnung ausgewiesene Liquidität umfasst Kassenbestände sowie Guthaben bei Kreditinstituten.

H. SONSTIGE ANGABEN

I. Liquidation einer Tochtergesellschaft des Ludwig Beck Konzerns

Zum 30. September 2002 wurde die ludwigbeck-online GmbH liquidiert. Die Gesellschaft war im Musikbereich e-commerce und Versandhandel tätig. Ab 1. Oktober 2002 hat die Ludwig Beck AG dieses Geschäft übernommen.

Die ludwigbeck-online GmbH i.L. wurde am 4. Dezember 2003 im Handelsregister gelöscht.

II. Eventualschulden, Eventualforderungen, sonstige finanzielle Verpflichtungen

- > **1. EVENTUALSCHULDEN.** Über die durch Rückstellungen abgedeckten faktischen Verpflichtungen hinaus bestehen folgende möglicherweise eintretende Verpflichtungen, deren Existenz von künftigen nicht beeinflussbaren Ereignissen abhängt:

in T€	2003	2002
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften	22	287

Im Zuge der Aufgabe eines Standortes wird gegenüber dem früheren Vermieter für den Nachmieter befristet bis zum 31. Januar 2004 und betragsmäßig begrenzt auf 90 % der jeweiligen Monatsmieten (zzgl. evtl. anderer Forderungen z.B. Nebenkosten) gebürgt. Die Hingabe der Bürgschaft wurde durch Vereinbarung einer Rückbürgschaft der Muttergesellschaft des Nachmieters abgesichert.

- > **2. EVENTUALFORDERUNGEN.** Nach IAS 37 zu vermerkende Eventualforderungen bestehen nicht.

III. Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen des Konzerns stellen sich wie folgt dar:

in T€	Jahresverpflichtung		Gesamtverpflichtung	
	2003	2002	2003	2002
Verpflichtungen aus Mietverträgen inkl. Erbbauzins	7.750	7.136	94.863	98.947
Verpflichtungen aus Werbekostenbeiträgen	259	233	2.046	2.112

Die Laufzeit der Gesamtverpflichtung stellt sich wie folgt dar:

in T€	bis 1 Jahr	1-5 Jahre	über 5 Jahre	Gesamt
Verpflichtungen aus Mietverträgen inkl. Erbbauzins	7.749	27.523	59.591	94.863
Verpflichtungen aus Werbekostenbeiträgen	259	789	998	2.046

Zwischen der Ludwig Beck AG und einem Logistikunternehmer besteht ein Lager- und Versandvertrag mit einer Laufzeit bis zum 31. Dezember 2005. Die Vergütung ist an den Wareneingang gekoppelt.

IV. Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen und Personen

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG NACH § 161 AKTG (CORPORATE GOVERNANCE)

Am 21. Mai 2003 haben Vorstand und Aufsichtsrat der Ludwig Beck AG die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben. Den Anforderungen des Corporate Governance Kodex wird vollumfänglich entsprochen. Der Kodex ist den Aktionären auf der Internetseite des Unternehmens (www.ludwigbeck.de) dauerhaft zugänglich gemacht.

Im Folgenden werden die dem Konzern nahe stehenden Unternehmen und Personen im Sinne von IAS 24 benannt.

VORSTAND.

Reiner Unkel – Vorsitzender

Dieter Münch

Die Vorstände sind jeweils einzelvertretungsberechtigt.

Die Vorstände sind befugt, die Gesellschaft bei der Vornahme von Rechtsgeschäften mit sich als Vertreter eines Dritten uneingeschränkt zu vertreten.

Die Gesamtbezüge des Vorstands der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier Aktiengesellschaft setzen sich im Geschäftsjahr 2003 wie folgt zusammen:

Reiner Unkel: T€ 325 (davon variabel: T€ 0, davon D&O: T€ 3)

Dieter Münch: T€ 252 (davon variabel: T€ 0, davon D&O: T€ 3)

In den Aufwendungen für Altersversorgung sind Zahlungen in eine Unterstützungskasse für die Vorstände in Höhe von T€ 265 enthalten. Die Mitglieder des Vorstands hielten am 31. Dezember 2003 25.700 Stückaktien (Vorjahr: 25.700, Verkauf: 0).

AUFSICHTSRAT.

Dr. Joachim Hausser, Kaufmann, München, Vorsitzender

Dr. Eva Annett Grigoleit, Rechtsanwältin, Berlin, stellv. Vorsitzende

Günter Bergmann, Kaufmann, Allershausen (ab 27. Mai 2003)

Dr. Ulla Ertelt, Dipl. Ökonomin und Dipl. Designerin, Frankfurt (bis 27. Mai 2003)

Gabriele Keitel, kaufmännische Angestellte, München – Arbeitnehmervertreterin

Edgar Rosenberger, Dipl. Kaufmann, Hamburg (bis 27. Mai 2003)

Eva-Maria Stähle, kaufmännische Angestellte, Weßling – Arbeitnehmervertreterin

Steven Wilkinson, Kaufmann, Starnberg (ab 27. Mai 2003)

Die Bezüge des Aufsichtsrats setzten sich 2003 wie folgt zusammen:

Dr. Joachim Hausser T€ 26 (davon variabel: T€ 0, davon D&O: T€ 3)

Dr. Eva Annett Grigoleit T€ 20 (davon variabel: T€ 0, davon D&O: T€ 3)

Günter Bergmann T€ 8 (davon variabel: T€ 0, davon D&O: T€ 2)

Dr. Ulla Ertelt T€ 6 (davon variabel: T€ 0, davon D&O: T€ 1)

Gabriele Keitel T€ 14 (davon variabel: T€ 0, davon D&O: T€ 3)

Edgar Rosenberger T€ 6 (davon variabel: T€ 0, davon D&O: T€ 1)

Eva-Maria Stähle T€ 14 (davon variabel: T€ 0, davon D&O: T€ 3)

Steven Wilkinson T€ 9 (davon variabel: T€ 0, davon D&O: T€ 2)

Für Beratungsleistungen wurden Vergütungen in Höhe von T€ 120 erfasst, die zwei Aufsichtsratsmitgliedern zuzurechnen sind. Hiervon entfallen T€ 53 auf die Kanzlei CMS Hasche Sigle Eschenlohr Peltzer Schäfer, der Frau Rechtsanwältin Dr. Eva Annett Grigoleit angehört und T€ 67 auf die Gesellschaft HML Mode-Marketing Dr. Leichum + Partner GmbH, der Frau Dr. Ulla Ertelt angehört.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten am 31. Dezember 2003 unmittelbar 256 Stückaktien (Vorjahr: 256, Kauf bzw. Verkauf: 0).

Folgende Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind im Aufsichtsrat bzw. in sonstigen Organen weiterer Unternehmen vertreten:

Herr Reiner Unkel:	Beirat:	C.J. Schmidt GmbH & Co. KG, Husum
Herr Dr. Joachim Hausser:	Beirat:	GETRAG Getriebe- und Zahnradfabrik Hermann Hagemeyer GmbH & Co. KG., Untergruppenbach Klöpfer & Königer GmbH & Co. KG, München
	Verwaltungsrat:	Kühne & Nagel Intern. AG, Schindellegi
Frau Dr. Ulla Ertelt: (bis 27. Mai 2003)	Beirat:	Henschel & Ropertz GmbH & Co. KG, Darmstadt
Herr Steven Wilkinson	Aufsichtsrat: Director: Verwaltungsrat:	ARQUES AG, Starnberg (Vorsitzender) Buchanan Holdings Ltd., Isle of Man Rackham Distressed Ventures Ltd., London Redsafe Bank AG, Zürich Schöckind Holding AG, Basel Schöckind Asset Management AG, Zürich

V. Arbeitnehmer

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG durchschnittlich 539 (Vj. 563) Mitarbeiter beschäftigt, davon 190 (Vj. 202) als Teilzeitkräfte und 84 (Vj. 74) als Aushilfen. Auszubildende wurden bei der Berechnung nicht berücksichtigt.

München, 20. Februar 2004

Herr Reiner Unkel

Herr Dieter Münch

BESTÄTIGUNGSVERMERK

Wir haben den von der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2003 bis 31. Dezember 2003 geprüft. Zu unserem Prüfungsumfang gehören auch die Abgrenzung des Konsolidierungskreises, die angewandten Konsolidierungsgrundsätze sowie die Ordnungsmäßigkeit der in den Konzernabschluss einbezogenen Jahresabschlüsse. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeföhrten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den International Financial Reporting Standards (IFRS) bzw. den International Accounting Standards (IAS) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie unter ergänzender Beachtung der International Standards of Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den IFRS/IAS ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2003 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

München, den 27. Februar 2004

AWT Horwath GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

G. Wörl A. Bruckner
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüferin

BILANZ

der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München

zum 31.12.2003 nach Handelsgesetzbuch (HGB)

Aktiva in T€		31.12.2003	31.12.2002
A.	ANLAGEVERMÖGEN		
I.	Immaterielle Vermögensgegenstände	1.802	2.013
II.	Sachanlagen	12.010	12.209
III.	Finanzanlagen	7.430	7.261
		21.242	21.483
B.	UMLAUFVERMÖGEN		
I.	Vorräte	9.389	9.993
II.	Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	1.657	1.844
III.	Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	1.024	421
		12.070	12.258
C.	RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	2.413	2.506
		35.725	36.247

Passiva in T€		31.12.2003	31.12.2002
A.	EIGENKAPITAL		
I.	Gezeichnetes Kapital	8.590	8.590
II.	Kapitalrücklage	7	7
III.	Gewinnrücklagen	3.904	5.801
IV.	Bilanzgewinn	0	0
		12.501	14.398
B.	RÜCKSTELLUNGEN	632	868
C.	VERBINDLICHKEITEN	22.591	20.981
D.	RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	1	0
		35.725	36.247

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München

für die Zeit vom 01.01.-31.12.2003 nach Handelsgesetzbuch (HGB)

in T€	01.01.-31.12.2003	01.01.-31.12.2002
1. Umsatzerlöse		
- Umsatz (brutto)	85.114	90.010
- abzgl. Mehrwertsteuer	11.663	73.451
2. andere aktivierte Eigenleistungen	23	162
3. sonstige betriebliche Erträge	2.572	4.135
	76.046	82.124
4. Materialaufwand	39.903	42.278
5. Personalaufwand	16.839	18.610
6. Abschreibungen	2.615	2.866
7. sonstige betriebliche Aufwendungen	17.335	18.046
	76.692	81.800
	-646	324
8. Finanzergebnis	-1.251	-2.186
9. ERGEBNIS DER GEWÖHNLICHEN GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	-1.897	-1.862
10. Jahresfehlbetrag	-1.897	-1.862
11. Rücklagenveränderung	1.897	1.862
12. BILANZGEWINN	0	0

KAPITALFLUSSRECHNUNG

der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München

für die Zeit vom 01.01.-31.12.2003 nach Handelsgesetzbuch (HGB)

in T€	2003	2002
Jahresfehlbetrag	-1.897	-1.862
Abschreibungen	2.615	2.866
Zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge (+/-)	-105	1.537
Cashflow	613	2.541
Abnahme/Zunahme (+/-) des Working Capital	723	-1.624
MITTELZUFLUSS AUS LAUFENDER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	1.336	917
 Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	0	18
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-2.225	-3.906
Auszahlungen für Investitionen in verbundene Unternehmen	-94	-1.076
Kapitalrückerstattung aus verbundenen Unternehmen	4	674
MITTELABFLUSS AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT	-2.315	-4.290
 Dividendausschüttung	0	-2.716
Eigene Aktien	0	2.277
Aufnahme von verzinslichen Verbindlichkeiten	1.582	3.760
MITTELZUFLUSS AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT	1.582	3.321
 Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	603	-52
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	421	473
FINANZMITTELFONDS AM ENDE DER PERIODE	1.024	421

ENTWICKLUNG DES ANLAGEVERMÖGENS

der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München

vom 01.01.-31.12.2003

	in T€	Stand 01.01.2003	Anschaffungs-/Herstellungskosten	
			Zugang	Abgang
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	364	0	66	
2. Geschäfts- oder Firmenwert	4.213	0	814	
	4.577	0	880	
II. Sachanlagen				
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	20.067	256	1.571	
2. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	7.884	586	281	
3. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	218	1.383	13	
	28.169	2.225	1.865	
III. Finanzanlagen				
1. Beteiligungen an verbundenen Unternehmen	4.217	0	1.217	
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	4.231	199	0	
	8.448	199	1.217	
		41.194	2.424	3.962

Umbuchungen	Stand 31.12.2003	Kumulierte Abschreibungen	Buchwert 31.12.2003	Buchwert 31.12.2002	Abschreibungen des Geschäftsjahres
113	411	194	217	201	97
0	3.399	1.814	1.585	1.812	227
113	3.810	2.008	1.802	2.013	324
557	19.309	11.286	8.023	8.575	1.361
744	8.933	5.120	3.813	3.416	930
-1.414	174	0	174	218	0
-113	28.416	16.406	12.010	12.209	2.291
0	3.000	0	3.000	3.030	0
0	4.430	0	4.430	4.231	0
0	7.430	0	7.430	7.261	0
0	39.656	18.414	21.242	21.483	2.615

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr vom Vorstand in fünf Aufsichtsratssitzungen, bei denen stets alle Mitglieder des Aufsichtsrats anwesend waren, sowie zusätzlich sowohl durch mündliche und schriftliche Berichte als auch in vielen Gesprächen über die Lage und die Entwicklung der Gesellschaft umfassend und aktuell unterrichten lassen. Fragen von grundsätzlicher Bedeutung für die Geschäftspolitik hat der Vorstand mit dem Aufsichtsrat beraten. Hinzu kam eine Sitzung des Geschäftsführungs- und Personalausschusses sowie eine Sitzung des Prüfungsausschusses. Die nach Gesetz und Satzung bestehenden Aufgaben hat der Aufsichtsrat wahrgenommen und die Geschäftsführung überwacht. Interessenkonflikte von Aufsichtsratsmitgliedern sind im Berichtszeitraum nicht aufgetreten.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2003 sowie der Lagebericht und der Konzernlagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der zum Abschlussprüfer gewählten AWT Horwath GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in München geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Der Aufsichtsrat hat in seiner eigenen Prüfung des Lageberichts und des Konzernlageberichts keine Ansatzpunkte für Beanstandungen festgestellt. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und Konzernabschluss in der Fassung des Prüfungsberichtes der AWT durch Beschluss vom 17. März 2004 gebilligt. Der Jahresabschluss 2003 ist damit festgestellt.

Vorstand und Aufsichtsrat haben bei Ludwig Beck auch im vergangenen Geschäftsjahr eng zusammengearbeitet. Sie stimmten sich in vielen Gesprächen, Sitzungen und Telefonaten ab. Gegenstand intensiver Überlegungen im vergangenen Jahr waren vor allem die aktuelle Geschäftsentwicklung in einem erneut extrem schwierigen Jahr für den deutschen Einzelhandel, die notwendigen operativen und strategischen Maßnahmen sowie die weitere Entwicklung der Ludwig Beck Vertriebs GmbH. Die damit verbundenen Investitionen und die mittel- und langfristige Unternehmensplanung wurden mehrfach und umfassend erörtert.

Der Aufsichtsrat ließ sich über die wesentlichen Änderungen des Deutschen Corporate Governance Kodex informieren und erörterte gemeinsam mit dem Vorstand deren Umsetzung im Unternehmen. Eine gemeinsame Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG wurde von Vorstand und Aufsichtsrat abgegeben.

Durch regelmäßige Berichte des Vorstands über die Umsatz- und Ertragslage war der Aufsichtsrat ständig über die aktuelle Geschäftslage informiert.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Führungskräften für die stets gute Zusammenarbeit und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2003. Unser Dank geht besonders herzlich auch an alle anderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – für ihren großen Einsatz, der auch künftig zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren von Ludwig Beck gehören wird.

Der Aufsichtsrat
München, im März 2004

Dr. Joachim Hausser
Vorsitzender des Aufsichtsrats

IMPRESSUM

> HERAUSGEBER ... LUDWIG BECK AM RATHAUSECK – TEXTILHAUS FELDMEIER AG

... MARIENPLATZ 11 ... 80331 MÜNCHEN ... TEL 089/23 691-0

... FAX 089/23 691-600 ... WWW.LUDWIGBECK.DE

> INVESTOR RELATIONS ... JENS SCHOTT ... TEL 089/23 691-798

... FAX 089/23 691-600 ... JENS.SCHOTT@LUDWIGBECK.DE

> KONZEPT UND GESTALTUNG ... IMPACCT COMMUNICATION GMBH, HAMBURG

> HERSTELLUNG ... GRAFISCHE BETRIEBE BIERING, MÜNCHEN

> TEXTBEARBEITUNG ... DR. JÜRGEN GAULKE, HAMBURG