

# **Westag & Getalit AG**

Hauptversammlung 2017

Vortrag von

**Wilhelm Beckers**

**Vorstandsvorsitzender**

Rheda-Wiedenbrück, 27. Juni 2017

Sehr verehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie ebenso recht herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Vielen Dank an Herrn Stenzel für den ausführlichen Bericht zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2016 und zur aktuellen Geschäftsentwicklung. Daran möchte ich nun anknüpfen und Ihnen einen Überblick zu unserer generellen Ausrichtung sowie verschiedenen aktuellen Themen geben, mit denen wir uns in den letzten Monaten beschäftigt haben, beziehungsweise derzeit beschäftigten.

Die Westag & Getalit AG produziert und vermarktet hauptsächlich Türen und Zargen, Arbeitsplatten, verschiedene Produkte für den Innenausbau sowie Schalungsplatten und zählt damit zu einem der führenden Hersteller von Holzwerkstoff- und Kunststoffherzeugnissen. Blicken wir in die Vergangenheit zurück, so war die Unternehmensausrichtung seit jeher durch wirtschaftliche Stabilität und finanzielle Unabhängigkeit geprägt. Diese grundsätzliche Ausrichtung wollen wir natürlich auch in Zukunft beibehalten. Um jedoch auch zukünftig wirtschaftlich erfolgreich zu sein, müssen wir durch gezielte Produktinnovationen und die Ansprache neuer Kundengruppen die Grundlage für ein weiteres Unternehmenswachstum schaffen.

Diese Aktivitäten schlagen sich unter anderem auch in unserer vertrieblichen Ausrichtung nieder. So nutzen wir zum Beispiel sehr gezielt unsere Wachstumschancen in den Exportmärkten der Westag & Getalit AG. Das dies grundsätzlich der richtige Weg ist, spiegelt sich ja auch in den eben dargestellten Zahlen wider. Zugleich ist es auch einer der Gründe, warum wir eine Vertriebsgesellschaft in Russland gegründet haben, von der wir uns perspektivisch ein entsprechendes Umsatzpotenzial erwarten. Dies wird sicherlich kein kurzfristiges Unterfangen und wir werden auch Geduld haben müssen, um in dieser Region erfolgreich zu sein. Ein weiterer wichtiger Aspekt unserer vertrieblichen Aktivitäten ist – wie erwähnt – auch die Innovationskraft auf der Produktebene. So entwickeln wir unsere bestehenden Produkte fortlaufend weiter und wollen dies natürlich auch in Zukunft noch verstärken, um uns so weitere Wachstumspotenziale im In- und Ausland zu sichern.

Wie sie vielleicht wissen, unterliegt der Bedarf an hochwertigen Materialien im Innenausbau einem stetigen Wandel. Daher beschäftigt sich insbesondere unsere Sparte Oberflächen/Elemente kontinuierlich mit den aktuellen Trend- und Farbentwicklungen im Bereich Einrichtung und Ausbau. Neben dem dekorativen Anspruch an die Werkstoffe werden dabei selbstverständlich immer auch die komplexen technischen Eigenschaften berücksichtigt. So ist es eine große Aufgabe,

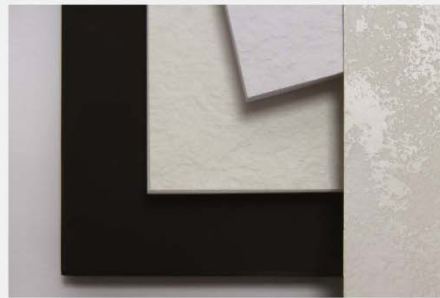
diesen verschiedenen Anforderungen gerecht zu werden. Wir betrachten den Markt sehr intensiv, um unsere Produkte genau auf den Bedarf der Kunden auszurichten. Diese Herausforderungen erfüllt die Sparte Oberflächen/Elemente mit ihrem vielfältigen Sortiment.

## Dekorwechsel 2017

WESTAG &  
GETALIT AG



Mit dem neuen GetaLit-Dekorangebot eröffnen sich vielfältige Kombinationsmöglichkeiten im Innenausbau.



Neben den Dekoren rückt dabei zudem auch die Kombination aus Dekor und Oberfläche zunehmend in den Vordergrund.

Dazu sind unter anderem regelmäßige Kollektionswechsel erforderlich. Wie läuft ein solcher Kollektionswechsel ab, wie wir ihn gerade in unserer Sparte Oberflächen/Elemente durchführen? Hier haben wir zuletzt unsere GetaLit-Schichtstoffkollektion vollumfänglich überarbeitet und bieten mit unserem Basisprogramm eine Auswahl von über 200 Dekoren und mehr als 25 Oberflächenausführungen an. Damit eröffnet die Kollektion neuen Gestaltungsspielraum, den wir erstmals auf der Leitmesse Interzum präsentiert haben.



Die Vorlaufzeit eines Kollektionswechsels ist mit bis zu 18 Monaten zu veranschlagen. Vielzählige Besuche auf Design-, Möbel- oder auch Küchenmessen sind notwendig, um neueste Designentwicklungen zu erfahren. Nimmt man zum Beispiel Trends, die heute in Italien aktuell sind, dann wissen wir aus Erfahrung, dass diese wahrscheinlich in 1 bis 2 Jahren auch im deutschen Markt relevant werden. Parallel beschäftigen wir uns mit den Ideen und Anforderungen unserer Kunden. Diese Untersuchungen betreffen fast ausschließlich das Erscheinungsbild, also die Farben, Formen und Strukturen unserer Produkte. Zusätzlich prüft die Entwicklungsabteilung weitere Optionen, die sich aus der Zusammenarbeit mit Zulieferern und

Maschinenherstellern ergeben. Gleichzeitig analysieren wir intern, welche weiteren Entwicklungspotentiale unsere Produkte besitzen. In vielen Gesprächen und Diskussionen kristallisiert sich so über die Monate eine neue Kollektion heraus. Ziel aller Beteiligten ist es, die Neuheiten zeitgerecht, beispielweise zur Präsentation auf einer unserer Leitmessen, fertigzustellen. Dabei müssen alle Unternehmensbereiche bis hin zur Fertigung Hand in Hand zusammenarbeiten.

Sie sehen, dieser Prozess ist langwierig und teilweise risikobehaftet. Wie bei allen designorientierten Produkten ist es dabei die Kunst, den Geschmack der Kunden bestmöglich zu treffen, um auch weiterhin erfolgreich am Markt tätig sein zu können.

**Produktentwicklungen**

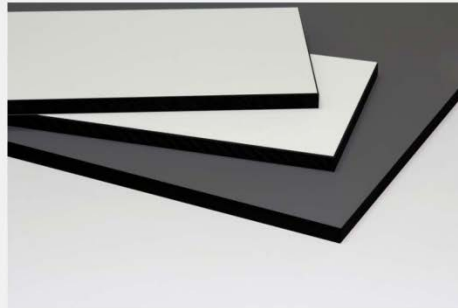
WESTAG & GETALIT AG



Die Mattoberfläche „mondo“ zeichnet sich insbesondere durch eine hohe Unempfindlichkeit gegenüber Fingerabdrücken aus.

Ihren Einsatz findet die Oberfläche unter anderem als Frontenmaterial in der hochwertigen Küchenmöbelindustrie.

Einige Beispiele für aktuelle Produktinnovationen sind matte und besonders fingerprintunempfindliche Oberflächen, die wir in drei verschiedenen Varianten anbieten. Sie gewinnen zunehmend an Beliebtheit und finden ihren Einsatz unter anderem als Arbeitsplatten und Frontenmaterial in der hochwertigen Küchenmöbelindustrie. So bilden die verschiedenen Mattoberflächen einen aktuellen Schwerpunkt innerhalb unseres Schichtstoffsortiments und wir bieten unseren Kunden mit dem vielfältigen Programm für die unterschiedlichsten Einsatzbedingungen immer eine passende Lösung.



Angeboten werden die GetaLit-Kompaktplatten in unterschiedlichen Dekor- und Oberflächenausführungen.



Dazu zählt unter anderem auch eine spezielle Arbeitsplattenlösung mit Aluminiumbeschichtung in Edelstahloptik.

Ein weiteres Thema, mit dem wir uns in der Sparte Oberflächen/Elemente in den zurückliegenden Monaten intensiv beschäftigt haben, ist das erweiterte Angebot an Kompaktplatten. Dabei handelt es sich um Plattenwerkstoffe, die extrem widerstandsfähig sind und dem Kunden einen enormen Gestaltungsspielraum im Innenausbau eröffnen. Einsetzen lässt sich dieses Plattenmaterial aufgrund seiner Materialeigenschaften sowohl im Möbelbau als auch bei der Innenraumgestaltung im privaten oder gewerblichen Bereich. Neben den Standard-Ausführungen umfasst das Angebot unter anderem auch eine spezielle Arbeitsplattenlösung mit Aluminiumbeschichtung in Edelstahloptik, bei der die Kompaktplatte als Trägermaterial dient. Hier haben wir dem Trend zu dünneren Arbeitsplatten Rechnung getragen und bieten bei einer reduzierten Materialstärke eine Variante an, welche die guten Eigenschaften unserer Standardmaterialien beibehält. Das heißt, der Kunde hat eine größere Gestaltungsfreiheit, ohne sich mit den technischen Eigenschaften im Detail beschäftigen zu müssen.

Diese beiden Produktentwicklungen stehen dabei als Beispiel für viele weitere Themen, an denen wir ständig arbeiten, um unseren Kunden der unterschiedlichsten Branchen als Oberflächenspezialist auch in Zukunft ein kompetenter Partner zu sein.



Der etwa 200 m<sup>2</sup> große Messestand auf der BAU 2017.



Im Mittelpunkt stand das aktuelle Trendthema: Kühle, weiße Dekore für Türen und Zargen.

Selbstverständlich ist auch die Vermarktung der Innovationen eine sehr entscheidende Aufgabe. So präsentierte sich die Westag & Getalit AG in diesem Jahr bereits auf drei großen und für die Branche wichtigen Leitmesse. Gleich im Januar stellten wir auf der „BAU 2017“ in München aus, bei der wir als einer der führenden Türenhersteller Deutschlands unsere Leistungsfähigkeit unter Beweis stellten.



Der Messestand wurde durchgängig mit eigenen Werkstoffen produziert.



Die Standgestaltung war durch den Digitaldruck geprägt, der zugleich einen Produktschwerpunkt bildete.

Im März diesen Jahres präsentierten wir uns mit der Sparte Oberflächen/Elemente auf der Euroshop in Düsseldorf einem internationalen Publikum aus Messe- und Ladenbauern.

## Messepräsentation „Interzum“



Auf einer Standfläche von etwa 160 m<sup>2</sup> wurden die Besucher der Messe über die aktuellen Neuheiten informiert.



Ein Schwerpunkt der Präsentation bildete die neue Kollektion für den Getalit-Schichtstoff.

„Last but not least“ waren wir im Mai auf der Weltleitmesse für Möbel und den Innenausbau, der Interzum in Köln, präsent. Hier stand vor allem die Ansprache industrieller Kunden im Vordergrund.

Diese Messepräsenz ermöglichte es uns, den Fachbesuchern aus aller Welt jeweils genau die Produkte vorzustellen, die für die jeweilige Zielgruppe relevant sind. Indem wir gezielt auf die Bedürfnisse der verschiedenen Kundengruppen eingehen, nutzen wir die Marktpotenziale unserer Produkte.

So stand während der Euroshop unser vielfältiges Angebot individueller Materialien und Produktlösungen, wie der Digitaldruck, im Vordergrund, während bei der Präsentation auf der Interzum vor allem Produktlösungen im Mittelpunkt standen, die für die industrielle Weiterverarbeitung und den Innenausbau besonders gefragt sind.

Doch warum erkläre ich dies hier in dieser Ausführlichkeit?

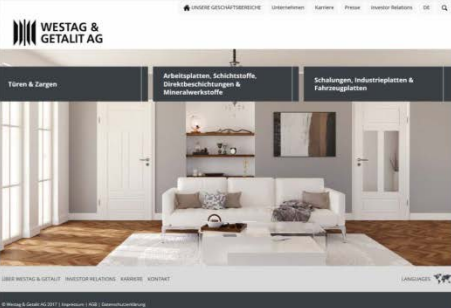
Einerseits möchte ich Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, einen Überblick zu unseren Aktivitäten im Markt geben. Andererseits hilft dies auch, das Geschäftsmodell der Westag & Getalit AG verständlicher zu machen. So sind wir eben kein Hersteller, der ausschließlich einen



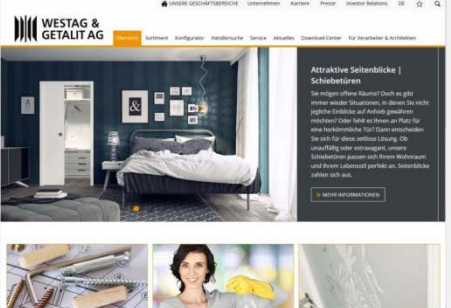
bestimmten Wirtschaftszweig bzw. eine bestimmte Branche bedient. Wir sind vielfältig aufgestellt und folgen eben nicht nur der Entwicklung einer Branche, wie zum Beispiel dem Hochbau. Zugleich hat diese Vielfalt unseres Produktportfolios den großen Vorteil, dass wir schwächere Phasen eines Marktes durch andere Produktsegmente ausgleichen und so auf eine solide wirtschaftliche Entwicklung verweisen können. Unser Ziel ist es, diese wirtschaftliche Stabilität auch in Zukunft beizubehalten und gleichzeitig unsere Geschäftstätigkeit auszubauen.

Dabei helfen uns die bereits beschriebenen Neuentwicklungen und die damit einhergehende Vermarktung unserer vielfältigen Produktlösungen. Letztere zeigt sich nicht nur bei der Präsentation auf den unterschiedlichen Branchenmessen, sondern auch kontinuierlich in Form unseres neuen Internetauftritts, den Sie vielleicht bereits im Vorfeld der Hauptversammlung kennengelernt haben.

Neuer Internetauftritt



Die Startseite der neuen Homepage führt die Besucher direkt zum jeweiligen Angebot.



Spezielle Themenseiten gehen gezielt auf den Informationsbedarf der Besucher ein.

Die Website ist dabei heute mehr als einfach nur eine Plattform zur Informationsbereitstellung. Vielmehr steht dabei der kontinuierliche Austausch mit unseren Partnern aus Handel und Handwerk im Vordergrund, die über jeweils eigene Bereiche auf der Homepage mit vielen hilfreichen Tools bei der täglichen Arbeit unterstützt werden. Dazu zählen unter anderem ein Maßberechnungsprogramm und ein Online-Türen-Konfigurator. So bieten wir unseren Abnehmern immer eine gute Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit und wollen dies in Zukunft auch auf weitere Marktsegmente ausweiten, zu denen auch die Industriekunden zählen.



Sie können sich sicherlich vorstellen, dass diese Ansprache Zeit und Beharrlichkeit benötigt, da es darum geht, bereits bestehende Lieferantenbeziehungen abzulösen. Die bisherigen Gespräche mit potentiellen Kunden lassen uns zuversichtlich auf die weitere Erschließung dieser Zielgruppe blicken und wir werden weiter daran arbeiten, uns auch in diesem Markt als kompetenter Partner mit unseren Werkstoffen zu positionieren.

Dabei werden uns sicherlich auch unsere Stärken zu Gute kommen, die uns ebenso bei der Erreichung unserer Umsatz- und Ergebnisziele helfen werden:

**Generelle Stärken**  
Kurzzusammenfassung



- Solides Fundament
  - Die Eigenkapitalquote von etwa 66 % und eine gute Liquidität bieten Raum für die zukünftige Entwicklung unseres Unternehmens
- Moderne Fertigungstechnik
  - Kontinuierliche Investitionen sichern den technologischen Stand in unseren Werken
- Unabhängigkeit
  - Auf Nachfrageschwankungen und marktseitig wechselnde Produktnachfragen kann aufgrund der hohen Diversifikation der Produktpalette und der Kundenstruktur flexibel eingegangen werden.
- Hohe Fertigungstiefe
  - Aufgrund der hohen Fertigungstiefe im Unternehmen kann sehr individuell auf Kundenanforderungen reagiert werden – dies beginnt bereits bei der Harzrezeptur für unsere Oberflächen

Insbesondere ist es unsere solide finanzielle Basis, die uns den dazu nötigen Freiraum eröffnet, genauso aber auch unsere Unabhängigkeit.

Unsere Eigenkapitalquote von rund 66 % spiegelt unser solides Fundament wider. Zudem haben wir nach wie vor keinerlei Bankverbindlichkeiten und sind, wie erwähnt, ja auch nicht von einzelnen Märkten abhängig.

Eine weitere Stärke, die aus unserer soliden Basis hervorgeht, ist die kontinuierliche Investition in moderne Fertigungsanlagen. Damit stellen wir nicht nur eine hochmoderne Fertigungstechnik sicher, sondern sind damit auch in der Lage, kurzfristig dem Bedarf unserer Kunden zu entsprechen.

Unsere Investitionstätigkeit ist langfristig ausgerichtet, um immer den neusten Stand der Technik zu gewährleisten. Dabei handelt es sich teilweise um Ersatzinvestitionen, die dann aber auch Effizienzsteigerungen und neue Fertigungsmethoden beinhalten. Bei Investitionen, wie zum Beispiel in unsere neue Zargenendfertigung, bringen wir auch neue Ideen ein, die wir uns zum Teil haben patentieren lassen. Dabei handelt es sich vielfach um Spezialmaschinen. Deshalb ist hier bei der Umsetzung auch ein wenig Geduld gefragt, da die Maschinenhersteller aktuell sehr gut ausgelastet sind.

In Verbindung mit unserer hohen Diversifikation – durch die Spartenorganisation und die damit einhergehende Produktvielfalt – sind wir gut aufgestellt. Am deutlichsten veranschaulicht dies unsere hohe Wertschöpfungstiefe im Unternehmen, die bereits bei der Harzrezeptur für unseren Schichtstoff beginnt und beim Fertigprodukt endet. Dies bietet viel Spielraum, unsere Kunden immer mit den gewünschten Produkten zu versorgen.

Im Zusammenspiel mit den entsprechenden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sehen wir daher grundsätzlich positiv in die Zukunft.

Meine Damen und Herren, wie Sie sehen haben wir bereits viele Schritte eingeleitet, um die Westag & Getalit AG auch mittelfristig weiter erfolgreich am Markt agieren zu lassen. Auch wenn die Entwicklung in 2017 aufgrund marktbedingter Einflüsse noch nicht vollumfänglich absehbar ist, sind wir dennoch davon überzeugt, auf dem richtigen Weg zu sein, um das Unternehmen in eine weiterhin erfolgreiche Zukunft zu führen.

Damit komme ich nun auch zum Ende und bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.

Vielen Dank.