

*Auf dem Weg zum
Handels- und Dienstleistungskonzern*



KARSTADT QUELLE^{AG}

			2001	2000	Ver- änderung in %
Umsatz	Stationärer Einzelhandel	Mio. €	8.069,1	7.581,0	6,4
	Versandhandel	Mio. €	7.812,7	7.665,0	1,9
	Dienstleistungen	Mio. €	1.123,4	666,1	68,6
	Immobilien	Mio. €	483,8	487,8	-0,8
	Überleitungsrechnung	Mio. €	- 1.421,9	- 995,4	-
	Konzernumsatz	Mio. €	16.067,1	15.444,5	4,0
Ertragslage	EBITA	Mio. €	680,2	562,3	21,0
	EBITA-Marge	in %	4,2	3,6	-
	EBIT	Mio. €	630,7	533,7	18,2
	EBIT-Marge	in %	3,9	3,5	-
	EBTA	Mio. €	382,3	266,8	43,3
	EBTA-Marge	in %	2,4	1,7	-
	EBT	Mio. €	332,8	238,2	39,7
	EBT-Marge	in %	2,1	1,5	-
	Jahresüberschuss nach Minderheiten	Mio. €	234,9	165,2	42,2
	Return on Capital Employed	in %	8,8	8,1	-
	Return on Equity	in %	13,0	10,0	-
Finanzlage und Dividende	Brutto-Cash Flow	Mio. €	1.092,3	784,7	39,2
	Flüssige Mittel	Mio. €	343,2	253,1	35,6
	Abschreibungen (ohne Firmenwert)	Mio. €	462,3	453,6	1,9
	Dividende	Mio. €	83,6	78,8	6,2
Bilanzstruktur	Bilanzsumme	Mio. €	10.510,0	9.814,9	7,1
	Eigenkapital	Mio. €	1.803,4	1.653,2	9,1
	Eigenkapitalquote	in %	17,2	16,8	-
	Anlagevermögen	Mio. €	5.450,7	4.846,0	12,5
	Umlaufvermögen	Mio. €	5.000,6	4.915,0	1,7
Sonstige Angaben	Mitarbeiter am 31.12.	Anzahl	112.141	113.120	-0,9
	Vollzeitarbeitskräfte im Jahresdurchschnitt	Anzahl	89.379	88.697	0,8
	Personalaufwand	Mio. €	3.157,2	3.109,8	1,5
	Investitionen	Mio. €	1.230,9	676,9	81,8
	Nettofinanzverbindlichkeiten	Mio. €	2.801,6	2.459,9	13,9
	Working Capital	Mio. €	2.885,3	3.051,4	- 5,4
	Warenhäuser und Fachgeschäfte im Stationären Einzelhandel	Anzahl	465	390	-
	Verkaufsfläche am 31.12. im Stationären Einzelhandel	Tsd. m ²	2.613,8	2.390,2	9,4
Aktie der KarstadtQuelle AG	Dividende je Stückaktie	€	0,71	0,67	6,0
	Ergebnis je Aktie	€	2,00	1,41	41,8
	Brutto-Cash Flow je Aktie	€	9,29	6,68	39,1
	Stichtagskurs 31.12.	€	44,40	32,90	35,0
	Höchstkurs	€	44,85	40,73	-
	Tiefstkurs	€	30,15	27,30	-
	Börsenwert am Jahresende	Mio. €	5.228,4	3.867,4	35,2



STATIONÄRER EINZELHANDEL

Warenhäuser • Fachgeschäfte

Mit 188 Warenhäusern und 277 Fachgeschäften, vorwiegend in besten innerstädtischen Lagen, nimmt der KarstadtQuelle-Konzern eine Spitzenstellung im Stationären Einzelhandel in Deutschland ein. Die Warenhäuser der Marken Karstadt, Hertie, Wertheim, Alsterhaus und KaDeWe sind Marktführer im europäischen Warenhausgeschäft. Nach der Maxime „Retail is local“ konzentrieren wir uns auf den deutschen Markt, erzielen eine vollständige geografische Abdeckung und verfügen über einen Marktanteil von rund 36%. In zukunfts-trächtigen Branchen sind wir mit Fachgeschäften der Marken Runners Point und Golf House (Sport), SinnLeffers und Wehmeyer (Fashion) sowie Schau-landt/Schürmann, WOM World of Music (Multimedia) und LeBuffet (Systemgastronomie) positioniert.

		2001	2000	Ver- änderung in %
Umsatz	Mio. €	8.069,1	7.581,0	6,4
Mitarbeiter am 31.12.	Anzahl	70.716	72.499	- 2,5
Segment- vermögen	Mio. €	3.171,4	2.187,6	45,0



VERSANDHANDEL

Universalversand • Spezialversand

Mit den erfolgreichen Marken Quelle und Neckermann und einem Marktanteil von rund 30% ist KarstadtQuelle die Nr. 1 im deutschen Versandhandel. Beide Marken haben einen Bekanntheitsgrad von jeweils über 90%. Mit den Quelle- und Neckermann-Hauptkatalogen, die zweimal jährlich erscheinen, bieten wir unseren Kunden eine vielfältige Produktpalette im Universalversand an. Diese wird durch 178 Spezialkataloge ergänzt, die sich auf zielgruppenspezifische Angebote wie beispielsweise exklusive Damenmode, Baby-Artikel, Küchen oder Kinderbekleidung fokussieren. Quelle und Neckermann erzielen mit mehr als 120 Tochterunternehmen bereits 22,3% des Umsatzes im Ausland und verfügen über eine exzellente Position in 17 europäischen Ländern.

		2001	2000	Ver- änderung in %
Umsatz	Mio. €	7.812,7	7.665,0	1,9
Mitarbeiter am 31.12.	Anzahl	36.922	36.687	0,6
Segment- vermögen	Mio. €	4.125,8	3.978,6	3,7



DIENSTLEISTUNGEN

Informations- und Finanzdienstleistungen

**Kundenkarten-Services • Back-End-Services •
Touristik**

Die Dienstleistungsunternehmen des KARSTADT QUELLE-Konzerns erbringen Service- und Beratungsleistungen für die Konzerngesellschaften sowie mit steigender Tendenz für externe Auftraggeber. Zu den Tätigkeitsfeldern gehören Informations- und Finanzdienstleistungen, Kundenkarten-Services, Back-End-Services und Touristik. Durch Erfolgsfaktoren wie Informationen von mehr als 19 Mio. aktiven Kunden, mehr als 8,3 Mio. Kundenkarten und eine eigene Bank haben sich die Bereiche Informations- und Finanzdienstleistungen zu neuen strategischen Handlungsfeldern entwickelt. Im Rahmen eines Joint Ventures mit der Deutsche Lufthansa AG ist KarstadtQuelle zu 50% am Touristikkonzern Thomas Cook AG beteiligt. Als die Nr. 2 in Europa ist Thomas Cook im Zukunftsmarkt Touristik bestens aufgestellt.

		2001	2000	Ver- änderung in %
Umsatz ^{*)}	Mio. €	1.123,4	666,1	68,6
Mitarbeiter am 31.12.	Anzahl	4.303	3.806	13,1
Segment- vermögen	Mio. €	1.195,2	842,5	41,9

^{*)} ohne Thomas Cook-Konzern



IMMOBILIEN

Eigentum • Entwicklung • Finanzierung

Die KARSTADT Immobilien AG & Co. KG ist die Führungsgesellschaft für das Immobiliensegment des Konzerns. Seit Januar 2001 werden die vormals im Stationären Einzelhandel ausgewiesenen Immobilien in dieser Gesellschaft zusammengefasst. Das Immobilien-Portfolio umfasst Warenhäuser in Spitzenlagen deutscher Innenstädte sowie Grundstücke, Verwaltungs- und Lagergebäude. Im Rahmen einer wert- und ertragsorientierten Immobilienstrategie werden neue, moderne Verkaufshäuser gebaut und Warenhäuser zu Shopping-Centern entwickelt. Im Dezember 2001 wurde das Dienstleistungsspektrum für die Gruppe durch die Aufnahme des Center-Managements erweitert.

		2001	2000	Ver- änderung in %
Umsatz	Mio. €	483,8	487,8	- 0,8
Mitarbeiter am 31.12.	Anzahl	48	-	-
Segment- vermögen	Mio. €	3.559,0	3.229,6	10,2

Der Vorstand	2
Vorwort des Vorstandsvorsitzenden	4
Das 10-Punkte-Wertsteigerungsprogramm	10
Die KarstadtQuelle-Aktie	18
Management Report	25
Ergebnisse und Perspektiven	26
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	27
Geschäftsverlauf des Konzerns und der Segmente	29
Geschäftsverlauf der KARSTADT QUELLE AG	48
Nachtragsbericht	51
Risikomanagement	54
Ausblick	56
Berichte aus den Bereichen	57
Stationärer Einzelhandel	58
Versandhandel	76
Dienstleistungen	90
Immobilien	106
Konzern-Jahresabschluss nach IAS	115
Bestätigungsvermerk	162
Bericht des Aufsichtsrates	163
5-Jahres-Übersicht	166
Glossar	167
Stichwortverzeichnis	170



Wolfgang Urban

Vorsitzender

Unternehmensplanung und -entwicklung, Konzernkommunikation, Investor Relations, Recht, Revision

Jahrgang 1945. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre startete Wolfgang Urban 1973 seine Karriere bei der Kaufhof AG, Köln, war u. a. Sprecher des Vorstandes der Kaufhof Holding AG und zuletzt Co-Sprecher des Vorstandes der Metro AG, Düsseldorf. 1998 wechselte er als Mitglied des Vorstandes zur Schickedanz Holding-Stiftung & Co. KG, Fürth. Im Juni 1999 erfolgte die Ernennung zum Vorstandsmitglied der Karstadt AG, Essen, der heutigen KARSTADT QUELLE AG. Im Januar 2000 wurde er Vorsitzender der Karstadt Warenhaus AG, Essen, und im Oktober 2000 Vorsitzender des Vorstandes der KARSTADT QUELLE AG.

„Wir bauen die KarstadtQuelle AG schrittweise zu einem integrierten Handels- und Dienstleistungskonzern um. Das 10-Punkte-Wertsteigerungsprogramm ist unsere Handlungsmaxime, um den Konzern auszurichten auf mehr Wachstum, höhere Wertschöpfung und einen kontinuierlichen Zuwachs des Ergebnisses.“



Dr. Christoph Achenbach

Vorsitzender des Vorstandes der Quelle AG und der Neckermann Versand AG

Jahrgang 1958. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre war Christoph Achenbach Assistent am Lehrstuhl für „Handel und Absatz“ an der Universität Köln. Seinen beruflichen Werdegang startete er 1989 bei der Quelle Schickedanz AG & Co. 1997 wurde er in den Vorstand der Quelle AG berufen. Den Vorstandsvorsitz übernahm er im März 2001. Seit Mai 2001 gehört er zudem dem Vorstand der KARSTADT QUELLE AG an. Seit Januar 2002 ist er gleichzeitig Vorstandsvorsitzender der Neckermann Versand AG.

„Quelle und Neckermann rücken immer enger zusammen. Damit können wir uns noch besser – unter Erhalt der renommierten Marken Quelle und Neckermann – im harten Versandhandelsmarkt erfolgreich positionieren. Daneben setzen wir auf den kontinuierlichen Ausbau des wachstumsstarken Spezialversandes im In- und Ausland.“



Peter Gerard

Neue Medien und Services (E-Business, Data Management, Finanzdienstleistungen)

Jahrgang 1947. 1966 nahm Peter Gerard seine Tätigkeit als System-Ingenieur bei IBM Deutschland auf. 1989 wechselte er zur Deutsche Bank AG. 1990 wurde er zum Generalbevollmächtigten, 1996 zum Mitglied des Bereichsvorstandes der Group Services Division ernannt. 1999 erfolgte die Bestellung zum Mitglied des Vorstandes der Mannesmann AG in Düsseldorf. Mit Wirkung vom 17. Oktober 2000 wurde er Mitglied des Vorstandes der KARSTADT QUELLE AG und zugleich Vorstandsvorsitzender der KARSTADT QUELLE New Media AG.

„Wir verfügen über eine einzigartige Kombination aus Kundenbeziehungen, Marken und Kanälen. Die Herausforderung liegt in der Vernetzung, die Chance im Mehrwert für den Kunden. Dabei spielen neue Medien und Dienstleistungen eine tragende Rolle. Sie sind ein entscheidender Wachstumsfaktor für unser Geschäft von morgen.“



Prof. Dr. Helmut Merkel

*Personal, Informationssysteme,
Logistik und Organisation*

Jahrgang 1949. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre und Promotion (1980) wurde Prof. Dr. Helmut Merkel 1986 in den Vorstand der SEMA Group berufen und 1989 zum Vorstandsvorsitzenden der DAT AG in Ratingen bestellt. Von 1993 bis 1999 war er Mitglied der Geschäftsführung der internationalen Handelsgruppe Deichmann. Seit 1990 lehrt er an der Universität Mannheim im Fachgebiet Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Logistik und Wirtschaftsinformatik. Im Oktober 2000 wurde er in den Vorstand der KARSTADT QUELLE AG berufen.

„Wir sind auf dem richtigen Weg mit unserer Strategie, moderne Angebote bei Information, Logistik und Organisation schrittweise zu implementieren und eröffnen somit Synergiepotenziale, die zu dauerhafter Effizienzsteigerung beitragen.“



Norbert Nelles

*Finanzen, Controlling,
Bilanzen, Steuern,
Versicherungen, Immobilien*

Jahrgang 1948. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Köln war Norbert Nelles ab 1972 im Finanzmanagement des Ford-Konzerns tätig, bevor er 1989 zur Kaufhof Holding AG bzw. Metro AG wechselte. Mit Wirkung vom 1. November 1999 wurde er in den Vorstand der KARSTADT QUELLE AG berufen.

„Mit der Ausgliederung der Immobilien als selbstständiges Segment haben wir zum Jahresbeginn 2001 die Voraussetzungen für eine erhebliche Ertragsverbesserung geschaffen, zum Jahresende 2001 haben wir mit erweiterten und neuen Funktionen wie: Portfoliomanagement, Immobilienentwicklung, Centermanagement und Finanzierung die Realisation der Potenziale konsequent fortgesetzt.“



Werner Piotrowski

*Mitglied des Vorstandes der
KARSTADT QUELLE AG*

Jahrgang 1932. Werner Piotrowski startete 1953 seine Karriere mit einer kaufmännischen Ausbildung in der Hauptverwaltung der Karstadt AG, Essen. 1977 wurde er in den Vorstand der neuen Tochtergesellschaft Neckermann Versand AG berufen. Im Juni 1999 wurde er Vorsitzender des Vorstandes der Neckermann Versand AG. Aus diesem Amt schied er zum Jahresende 2001 aus. Seit November 1999 gehört er dem Vorstand der KARSTADT QUELLE AG an.

„Mit der engen Zusammenarbeit von Neckermann und Quelle eröffnen wir dem Versandhandel in unserem Konzern neue Wege für eine noch erfolgreichere Zukunft.“

Sehr geehrte Aktionäre,

„Werte entwickeln, Werte steigern“ – unter dieser Maxime stand das Geschäftsjahr 2001 im KarstadtQuelle-Konzern. Auf Basis unseres strategischen 10-Punkte-Wertsteigerungsprogrammes haben wir das Unternehmen neu ausgerichtet und dessen Substanz nachhaltig gestärkt. Zugleich erreichten wir alle Umsatz- und Ergebnisziele und verbesserten unsere Wettbewerbsfähigkeit. Dies ist die entscheidende Voraussetzung, um Arbeitsplätze bei KarstadtQuelle langfristig zu sichern.

Darüber hinaus erhöhten wir die Transparenz und verbesserten die internationale Vergleichbarkeit unserer Konzernzahlen. So legen wir Ihnen erstmalig einen Konzernjahresabschluss nach den Grundsätzen der International Accounting Standards (IAS) vor.

Gute Aktienkursentwicklung

Das Vertrauen, das Sie, sehr geehrte Aktionäre, KarstadtQuelle im Jahr 2001 entgegenbrachten, hat sich ausgezahlt. Dies zeigen sowohl eine gestiegene Dividende, als auch die erfreuliche Entwicklung des Aktienkurses. In einem schwachen Börsenjahr übertraf die KarstadtQuelle-Aktie mit einem Kursanstieg um 35% die Vergleichsindizes erheblich.

Gute Performance trotz schwieriger

Wirtschaftslage

Wir erzielten diese gute Performance in einem für den deutschen Einzelhandel insgesamt erneut schwierigen Jahr. So bewahrheitete sich der zu Beginn 2001 von Wirtschaftsforschungsinstituten und Handelsverbänden geäußerte Optimismus bezogen auf die Umsatzentwicklung im Einzelhandel leider nicht. Die Prognosen mussten im Jahresverlauf erheblich zurückgenommen werden. Auf die deutlich sichtbare Wachstumsschwäche der deutschen Wirtschaft und das sich verschlechternde internationale Umfeld reagierten die Verbraucher mit zunehmender Verunsicherung. Die tragischen Ereignisse in den USA am 11. September verstärkten diesen Trend.

Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen erfüllten wir mit einem Umsatzzuwachs in Höhe von 4% auf 16,1 Mrd. € unsere im November 2001 der aktuellen Wirtschaftslage angepasste Prognose punktgenau.

Unsere Ergebnisentwicklung verdeutlicht den Erfolg unseres Ende 2000 gestarteten 10-Punkte-Wertsteigerungsprogrammes.

Das Ergebnis vor ertragsabhängigen Steuern (EBT) nach den erstmals angewandten International Accounting Standards (IAS) stieg um 39,7% von 238,2 Mio. € auf 332,8 Mio. €. Die EBT-Marge erhöhte sich von 1,5% auf 2,1%.

Das Ergebnisziel haben wir verwirklicht. In unseren Planungen gingen wir nach den Grundsätzen der bisher angewandten deutschen HGB-Rechnungslegung von einer EBT-Steigerung um



mindestens 25% aus. Dieses Ziel erreichten wir mit einem Ergebnisanstieg auf HGB-Basis um 26,1% von 272,8 Mio. € auf 343,9 Mio. €.

Das Ergebnis je Aktie stieg von 1,41 € auf 2,00 €. Dies entspricht einem Anstieg um 41,8%.

Dividende steigt um 6%

Sie, sehr geehrte Aktionäre, sollen durch eine erhöhte Dividende an unserem Erfolg im Geschäftsjahr 2001 teilhaben. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen eine Anhebung der Dividende von 0,67 € auf 0,71 € vor. Dies entspricht einer Steigerung um 6%. Damit erfolgt gleichzeitig eine Anpassung an die geänderten Verhältnisse im Rahmen der Steuerreform.

2-Phasen-Strategie bestimmt künftiges

Wachstum

Die Grundlage unseres Wachstumskurses in den nächsten Jahren bildet eine 2-Phasen-Strategie:

Phase 1: Benchmarking und Neuausrichtung

Zur Zeit befinden wir uns mitten in Phase 1. Diese wird bis zum Jahr 2003 abgeschlossen sein. Wir konzentrieren uns auf die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit durch Benchmarking und forcieren die Neuausrichtung des Konzerns.

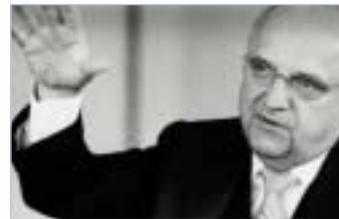
Hierbei setzen wir Schritt für Schritt die 10 Punkte unseres Wertsteigerungsprogrammes um und senken unsere Kosten zunehmend auf das

Niveau unserer Wettbewerber. Obwohl die Kostenstruktur inzwischen im Zuge der Restrukturierung deutlich verbessert wurde, gibt es gegenüber unseren Wettbewerbern weiteres Optimierungspotenzial. Zudem stellen wir in Phase 1 die Weichen für den Einstieg in neue profitable Wachstumsmärkte.

Eine der wichtigsten Grundlagen hierfür sind unsere vielfältigen, langjährigen Kundenbeziehungen und unsere erfolgreichen Kundenkartenprogramme. Kein Unternehmen unserer Branche verfügt über mehr Informationen über die Wünsche und Präferenzen der Kunden als der KarstadtQuelle-Konzern. Ein weiterer Vorteil ist unsere große Substanz. So bildet unser wertvolles Immobilienportfolio mit Standorten in erstklassigen Citylagen eine hervorragende Grundlage für die Entwicklung eines neuen renditestarken Geschäftsfeldes.

Phase 2: Wachstum und Expansion

Im Jahr 2004 beginnt die zweite Stufe unserer Zukunftsstrategie: die Wachstums- und Expansionsphase. In deren Mittelpunkt steht die Transformation von einem reinen Handelsunternehmen zu einem integrierten Handels- und Dienstleistungskonzern.



Der neue KarstadtQuelle-Konzern unterstützt seine Kunden nicht nur mit einer ebenso vielfältigen wie attraktiven Produktpalette, sondern auch mit wachstumsstarken und zukunftsweisenden Dienstleistungsangeboten. Auf diese Weise erhöhen wir die Wertschöpfung je Kunde.

Dank an die Mitarbeiter

Unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern danke ich ganz herzlich für die guten Leistungen und das starke Engagement. Dies insbesondere deshalb, weil die Anforderungen auf Grund des immer schärferen Wettbewerbs weiter gestiegen sind.

Wir waren im Geschäftsjahr 2001 gezwungen, insbesondere im Warenhaus Arbeitsplätze durch Optimierung von Prozessen abzubauen. Diese Maßnahme, die wir im Einvernehmen mit den Arbeitnehmervertretern durchgeführt haben, ist eine wesentliche Voraussetzung zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit und der Zukunft unserer Warenhäuser. Auf der anderen Seite haben wir begonnen, im Rahmen der Neuausrichtung unseres Konzerns Arbeitsplätze in den neuen Geschäftsfeldern zu schaffen, insbesondere im Dienstleistungsbereich.

Neue Konzernstruktur

Der KarstadtQuelle-Konzern hat im Geschäftsjahr 2001 stark an Kontur gewonnen. Dies verdeutlicht die zu Beginn des Jahres verwirklichte klare Fokussierung auf vier Kerngeschäftsfelder.

Die klassischen operativen Geschäftsfelder Stationärer Einzelhandel und Versandhandel werden nun von den neuen strategischen Geschäftsfeldern Dienstleistungen und Immobilien flankiert. Beide bieten ein überdurchschnittliches Wachstums- und Renditepotenzial.

Wachstumsfeld Dienstleistungen

Das neu strukturierte Geschäftsfeld Dienstleistungen, das bisher aus den Bereichen Tourismus, Logistik und Fulfillment, IT und Einkauf bestand, erweiterten wir um Finanz- und Informationsdienstleistungen.

Im Sektor Finanzdienstleistungen starteten wir im März 2002 ein Joint Venture mit der ERGO-Versicherungsgruppe, einem der führenden Erstversicherer. Die strategische Partnerschaft bündelt die Multi-Channel-Vertriebskraft von Karstadt Quelle sowie die Marken- und Produktvielfalt von ERGO. Das Produktangebot umfasst attraktive Versicherungs- und Bankprodukte, wobei ein Schwerpunkt auf der individualisierten Ansprache der Kunden liegt.

Das Joint Venture setzt neue Maßstäbe für Finanzdienstleistungen und ist auf Grund der Alleinstellungsmerkmale der beiden Partner einzigartig in Deutschland.

Der Bereich Informationsdienstleistungen ist in Deutschland bisher nur wenig entwickelt und verspricht hohes Wachstumspotenzial. Wir bieten Unternehmen Leistungen in den Feldern Risiko-, Marketing- und Zahlungsmanagement an.



Immobilien-Management als Value Driver

Starkes Zukunftspotenzial sehen wir in unserem Geschäftsfeld Immobilien. Mit einem Immobilienportfolio in den besten Lagen deutscher Städte und Großstädte trägt unser wertorientiertes Immobilienmanagement künftig noch stärker zur positiven Ergebnisentwicklung im KarstadtQuelle-Konzern bei. Wir engagieren uns zunehmend als Entwickler und Betreiber großer und stark frequentierter Shopping-Center. So werden wir auf dem deutschen Einzelhandels-Immobilienmarkt künftig eine – entsprechend seiner hohen Substanz – noch größere Rolle als bisher spielen.

Lufthansa, Deutsche Telekom, Starbucks und ERGO: Wachstum mit starken strategischen Partnern

Die Strategie, gemeinsam mit marktführenden Partnern Wachstumssegmente zu erschließen, hat

für unsere Zukunft hohe Bedeutung. Hierbei kommt es darauf an, mit innovativen Konzepten oder starken Marken Spitzenpositionen zu besetzen. Beispielhaft ist unser Thomas Cook-Joint Venture, an dem wir gemeinsam mit der Deutsche Lufthansa AG beteiligt sind.

Gleiches gilt für das Gemeinschaftsunternehmen um das Kundenkarten-Bonusprogramm „Happy-Digits“ mit der Deutsche Telekom AG. Dieses Joint Venture hat beste Chancen, sich als Marktführer in diesem stark an Bedeutung gewinnenden Geschäft zu positionieren. Ein weiteres Beispiel ist

unsere Kooperation mit dem amerikanischen Coffee-House-Spezialisten Starbucks. Unsere erste große Partnerschaft mit einem marktführenden und innovativen US-Konzern bietet wirtschaftlich sehr gute Perspektiven. Zugleich profitieren unsere Mitarbeiter vom einzigartigen „Starbucks-Spirit“, der unsere Unternehmenskultur durch neue Impulse hinsichtlich Kreativität und personellem Engagement bereichert. Wir werden Starbucks auch in Deutschland zu einer Erfolgsmarke aufbauen und streben mit großen Schritten die Besetzung der Marktführerschaft im Bereich Coffee-Houses an.

Jüngstes Partnerschaftsbeispiel ist das bereits dargestellte Joint Venture mit der ERGO-Versicherungsgruppe, die uns den Einstieg in das renditestarke Geschäft mit Finanzdienstleistungen ermöglicht hat.

Erfolgreiche Umsetzung des 10-Punkte-Wertsteigerungsprogrammes

Bei der Umsetzung unseres 10-Punkte-Wertsteigerungsprogrammes liegen wir über Plan.

Die **Restrukturierung** unserer operativen Geschäftsfelder schreitet sehr zügig voran. Im Warenhausbereich richten wir die Logistik neu aus, optimieren Geschäftsprozesse und -systeme und straffen die Administration. Der Versandhandel konzentriert sich noch stärker als ursprünglich geplant auf die Hebung des Synergiepotenzials der beiden starken Marken Quelle und Neckermann.



Unser **Wachstum** trieben wir unter anderem mit innovativen Marketingprojekten voran, wie z.B. „(K)aufregung“ bei Karstadt. Wir erzielten große Resonanz, weil sich die Karstadt-Warenhäuser mit viel Witz von einer völlig neuen Seite präsentierten.

Treibende Kraft unseres Wachstums war zudem der weitere konsequente Ausbau unseres Multi-Channel-Netzwerkes. Im Mittelpunkt steht das Management der Kundenbeziehungen (Customer-Relationship-Management), insbesondere auf der Grundlage unserer Karstadt-Kundenkarte. Deren Kundenzahl stieg im Jahr 2001 um mehr als 50% auf 6,3 Mio. Diese starke Expansion forcieren wir im laufenden Jahr durch die Einbindung weiterer Konzerngesellschaften in das Kundenkarten-Bonusprogramm sowie durch das Joint Venture mit der Deutsche Telekom AG.

Im Wachstumsfeld Fashion wurde unsere Expansion durch das schwache Umfeld beeinflusst.

Noch besser als in unseren ohnehin schon anspruchsvollen Planungen entwickelte sich unser Internet-Geschäft. Die Online-Nachfrage unserer konzernweit 65 E-Shops erhöhte sich um 80% auf 814 Mio. €. Für die Zukunft des Einzelhandels liegt im B2C-Markt eine große Chance. Deshalb steht die Bedeutung der E-Shops als Vertriebs- und Kommunikationskanal für uns außer Frage. Wir haben uns in der Vergangenheit von den überzogenen Prognosen für dieses Marktsegment nicht blenden lassen. Trotzdem entwickelten wir uns Schritt für Schritt – auf Basis unserer marktführenden Position im klassischen Handelsgeschäft – auch zur Nr. 1 im Internet. Die Früchte dieser Arbeit wird das Unternehmen in den kommenden Jahren ernten.

Im **Wertmanagement** setzten wir inzwischen nahezu alle Ziele um. Wir verbesserten deutlich die Kommunikation mit den Finanzmärkten und erhöhten durch detaillierte und aktuelle Informationen unsere Transparenz. Zugleich stellten wir – ein Jahr früher als geplant – unsere Rechnungslegung auf International Accounting Standards (IAS) um.

Die Motivation unserer Mitarbeiter und ihr Engagement für die Steigerung unseres Unternehmenswertes verstärken wir durch zusätzliche Leistungsanreize wie etwa Belegschaftsaktien für alle Beschäftigten. Für das Top-Management legten wir ein Stock-Options-Programm mit anspruchsvollen Ausübungshürden auf. Damit wurden Ihre Interessen als Aktionäre mit den Interessen unserer Mitarbeiter und Führungskräfte sinnvoll in Einklang gebracht.



EVA als Steuerungsinstrument

Die Einführung des Economic Value Added-Systems (EVA) für die zentrale Konzernsteuerung gewährleistet die klare Messbarkeit des Erfolges von Management und Mitarbeitern. So stellen wir auch sicher, dass bei Entscheidungen über Investitionen bzw. Desinvestitionen deren Beitrag zur Wertsteigerung unseres Unternehmens den Ausschlag gibt.

Im Berichtsjahr ist der Wert von Karstadt Quelle im Rahmen der EVA-Berechnung gestiegen. Dies zeigt die positive EVA-Veränderung in Höhe von 20 Mio. €.

Das Geschäftsjahr 2002

Neue Herausforderungen

In den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres stehen wir im Einzelhandel vor einer großen Herausforderung. Die Verbraucher sind verunsichert und halten sich massiv beim Einkauf zurück. Insbesondere unser Warenhausgeschäft ist von Umsatzrückgängen betroffen, wie es sie in der Vergangenheit bisher noch nicht gegeben hat. Das Management hat auf diese Marktschwäche reagiert, um nachhaltigen Schaden von der Karstadt Warenhaus AG abzuwenden. Deshalb haben wir die gesamte Wertschöpfungskette analysiert, um weitere Verbesserungspotenziale zu realisieren und unseren Handlungsspielraum zu erhöhen. In diesem Zusammenhang haben wir auch beschlossen, einen Teil der freiwilligen Zusatzleistungen im Personalbereich des Warenhauses zu kürzen. Mir ist bewusst, dass diese Maßnahme für die Karstadt-Mitarbeiter ein schmerzlicher Einschnitt ist. Dennoch haben wir aus Gründen der Ergebnissicherung keine Wahl. Es ist unser vorrangiges Ziel, auf Maßnahmen zum Arbeitsplatzabbau, als Reaktion auf die Marktschwäche, nach Möglichkeit verzichten zu können. Sollte sich die Umsatzsituation wieder verbessern, erwägen wir die Einführung anderer Formen von flexiblen persönlichen Zusatzleistungen, in Abhängigkeit von der Erreichung der Ziele.

Wesentliche Maßnahmen

Das Geschäftsjahr 2002 steht im Zeichen der weiteren Umsetzung des 10-Punkte-Wertsteigerungsprogrammes und damit der Verbesserung unserer Wettbewerbsposition.

Zudem konzentrieren wir uns auf den Aufbau bzw. Ausbau von Informations- und Finanzdienstleistungen sowie die Entwicklung und Optimierung des Immobiliensegmentes. Entscheidende Wachstumsimpulse gehen von der Fortsetzung der Expansion in den Bereichen Sport und Fashion sowie vom Ausbau des Kundenkarten-Bonusprogrammes aus.

Dank an die Aktionäre

Ihnen, sehr geehrte Aktionäre, danke ich, auch im Namen meiner Vorstandskollegen und aller Mitarbeiter, für das große Vertrauen, das Sie KarstadtQuelle in dieser Zeit des Wandels entgegenbringen. Wie die Aufstellung zum neuen KarstadtQuelle-Konzern verdeutlicht, werden wir unsere dynamische Entwicklung weiter fortsetzen. Sollte jedoch die aktuelle Beeinträchtigung des konjunkturellen Umfeldes anhalten, wird sich dies natürlich auch auf unsere Performance auswirken. Wir werden den eingeschlagenen Pfad fortsetzen und engagieren uns mit allen Kräften, um Ihr Vertrauen auch künftig zu erhalten.

Im Namen des Vorstandsteams

Ihr

Wolfgang Urban

Restrukturierung und Optimierung

Ziel bis zum Jahr 2003: 256 Mio. € Ergebnisverbesserung

1 Warenhäuser: Wir straffen die Geschäfts- und Verwaltungsprozesse

Durch stärkere Zentralisierung reduzieren wir Doppelfunktionen und Kosten.

Zusammenlegung von Einkaufs- und Strategiefunktionen.

70% aller Maßnahmen sind in Arbeit; davon sind 50% bereits abgeschlossen.

Abbau von 3.948 Vollzeit-Mitarbeitern im Jahresdurchschnitt.

Gemeinsame Leitung für Fashion und Technik.

Durch Optimierung der Logistik erreichen wir eine Halbierung der Lagerflächen.

Schließung von 14 der insgesamt 36 Lagerstandorte.

Verminderung der Lagerfläche um 165.000 qm.

Straffung der Logistik durch zunehmend bestandslose Warenversorgung (Cross-Docking).

Wir konzentrieren unser Immobilien-Portfolio in einer separaten Gesellschaft und positionieren uns als einer der größten Immobilienkonzerne.

Gründung der KARSTADT Immobilien AG & Co. KG zur Steuerung der Konzern-Immobilien.

Gründung der KARSTADT Hypothekenbank AG zur Finanzierung des Ausbaus des Immobilienportfolios.

Erfolgreiche Entwicklung von Shopping-Centern.

Veräußerung nicht-betriebsnotwendiger Immobilien.

2 Versandhandel: Wir heben die Synergien von Quelle und Neckermann

Die beiden starken Marken Quelle und Neckermann bilden eine gemeinsame Service- und Logistikplattform.

- Installierung einer gemeinsamen Service- und Logistikplattform.
- Gemeinsame Führung der Versandhandels-gesellschaften Quelle und Neckermann.
- Gemeinsame Nutzung der Adress- und Marketingdaten.
- Lieferantenkonzentration und gemeinsamer Einkauf.
- Reduzierung der Lagerflächen durch Bestandssenkung.
- Senkung der Transportkosten.
- Vereinheitlichung von IT-Prozessen und IT-Systemen.

Wir erweitern unsere Wertschöpfungskette als leistungsstarker Dienstleister im Zukunfts-markt Logistik.

- Aufbau von gemeinsamen Logistik- und Fulfillment-Dienstleistungen. (Ausweitung des Geschäfts von servicelogiQ)

Wachstum:

KarstadtQuelle positioniert sich in Zukunftsmärkten

Ziel bis zum Jahr 2003: 128 Mio. € Ergebnisverbesserung

3 Unsere Multi-Channel-Strategie setzt neue Maßstäbe im europäischen Handel

Als Europas größter Warenhaus- und Versandhandelskonzern unterstützen wir die Kunden auf allen Vertriebskanälen der Old and New Economy.

- Partnerschaft mit Starbucks verstärkt Positionie-rung im wachstumsstarken Lifestyle-Segment.
- Ausschöpfung von Cross-Selling-Potenzialen zwischen Stationärem Einzelhandel und Versandhandel. Beispiel: Erster gemeinsamer Sportkatalog von Karstadt und Quelle im Februar 2002.

Aus der Vernetzung von 18 Mio. qualifizierten Kundenadressen schöpfen wir einzigartige Cross-Selling-Potenziale.

Gemeinsames Kunden-Karten-Bonusprogramm „HappyDigits“ mit der Deutsche Telekom AG (Januar 2002).

Gründung „KARSTADT QUELLE Information Services GmbH“ (Januar 2002): erschließt Wachstumsmarkt für Informationsdienstleistungen.

Gründung „KARSTADT QUELLE Financial Services GmbH“ (März 2002) in strategischer Partnerschaft mit der ERGO-Versicherungsgruppe zum Vertrieb von Versicherungs-, Finanz- und Bankprodukten.

4 Mit dem Themenhauskonzept auf Wachstumskurs

Wir entwickeln unser erfolgreiches Themenhauskonzept weiter – dadurch steigern wir die Dynamik unseres Ertragswachstums.

Neue innovative Vertriebskonzepte als Weiterentwicklung des Marktauftrittes:

Neu-Ausrichtung: Symbiose aus Warenhaus und Shopping-Center mit immer höherem Anteil externer Unternehmen steigert Attraktivität.

Fokussierung der „Kleineren Warenhäuser“ auf die Wachstumsbranchen Mode, Sport und Technik.

Die geplante deutliche Steigerung der Zahl unserer Klub-Karstadt-Kundenkarten von 4 Mio. in 2000 auf 10 Mio. in 2002 stärkt unsere Cross-Selling-Effekte.

Rund 6,3 Mio. Kunden-Karten Ende 2001.

5 Deutlicher Ausbau unserer Spitzenposition als Marktführer im Fashion- und Sportmarkt bis 2005

Fashion: Wir wollen unseren Marktanteil von 4,9% auf 7,4% steigern.

Ausbau der marktführenden Stellung im deutschen Fashion-Markt durch die Akquisition der Sinn Leffers AG.



Das Modehaus SinnLeffers verstärkt unsere Positionierung im Mittel- und Hochpreissegment.

Synergien durch Nutzung einer gemeinsamen Service- und Logistik-Plattform für die Karstadt-Warenhäuser und die Fachgeschäfte Wehmeyer und SinnLeffers.



Sport: Wir streben eine Verdoppelung unseres Umsatzes auf 1,3 Mrd. € an.

Ausbau der Marktführerschaft im deutschen Sportmarkt durch die Akquisition von GOLF HOUSE Direktversand GmbH.



Eröffnung größtes europäisches Outdoor-Center in München.



Eröffnung von zwei Sporthäusern in 2001, fünf weitere Eröffnungen in 2002 geplant.



6 Spezialisierung und Internationalisierung als renditestarke Wachstumstreiber im Versand

Der Umsatz im Ausland und im Spezialversand soll jeweils um 10% jährlich wachsen.

Übernahme von AFIBEL S.A. stärkt Marktposition in Frankreich.



Kooperationen und Akquisitionen unterstützen unsere Expansion.

Akquisition von Hess Natur-Textilien GmbH & Co. KG, dem Marktführer im Naturversand.



Übernahme von Fritz Berger GmbH & Co. KG, dem marktführenden Versandhaus für Camping/Caravaning und Freizeit/Outdoor.



7 Das stark expandierende Touristikgeschäft von Thomas Cook (ehem. C&N) bietet ein außerordentliches konzernübergreifendes Wachstums- und Synergiepotenzial

Mit der Übernahme von Thomas Cook UK und Havas Voyages ist die Thomas Cook AG der drittgrößte Touristikonzern der Welt.

Umbenennung von C&N in Thomas Cook AG zur Symbolisierung eines leistungsfähigen, paneuropäisch integrierten Touristikkonzerns.



Programm zur Ergebnissicherung in einem schwieriger gewordenen Touristik-Umfeld.



8 Auf der Basis unserer Spitzenposition im E-Business planen wir eine Umsatzsteigerung von 450 Mio. € im Jahr 2000 auf ca. 1,5 Mrd. € in 2003

Wir nutzen unsere starken Marken für erfolgreiche Internet-Portale.

Die Online-Nachfrage konnte in 2001 auf 814 Mio. € gesteigert werden (+ 80%).



Erfolgreicher Start von karstadt.de als Kommunikations- und Shoppingportal.



Die Kombination von klassischem Warenhaus- und Versandgeschäft im Internet, Mobilfunk und TV potenziert den Mehrwert für die Kunden.

Beteiligung an der MHP-Initiative (Multimedia Home Plattform) für interaktives TV Shopping.



Mit der Beteiligung an elektronischen B2B-Marktplätzen revolutionieren wir unser Prozessmanagement und senken die Beschaffungskosten.

Beteiligung an GlobalNetXchange (GNX), dem weltweit führenden offenen Online-Marktplatz der Bereiche Living, Personality, Electronic und Food.



Beteiligung an bzw. Kooperation mit Texyard Ltd. als zukunftsweisendes Engagement für den Einkauf von Bekleidung.



Wertmanagement:

Wertsteigerung bestimmt unternehmerisches Handeln

9 Implementierung von Economic Value Added (EVA) als neues Management- und Anreizsystem

Erfolg wird messbarer, sichtbarer und kommunizierbarer.

Implementierung von EVA als Management- und Incentivesystem mit dem Ziel der Steigerung des Unternehmenswertes.



Mitarbeitermotivation steigt durch erfolgsabhängige Vergütung.

Ausgabe von Belegschaftsaktien sowie Stock-Options für das Management.



10 Intensiver Dialog mit den Finanzmärkten

Wir haben den Dialog mit den Kapitalmärkten deutlich ausgeweitet.

Informativer Geschäftsbericht.



Regelmäßige Roadshows in den europäischen Finanzzentren und den USA.



Internetgestützte Telefonkonferenzen.



Analysten-Meetings und deren Übertragung im Internet.



Fortlaufend aktuelle Mitteilungen auf unserer Internetseite karstadtquelle.com.



Die Umstellung unserer Rechnungslegung auf IAS erfolgt spätestens im Jahr 2002.

Umstellung auf IAS bereits im Geschäftsjahr 2001 realisiert – Transparenz und internationale Vergleichbarkeit erhöht.



Wir veröffentlichen Quartalsberichte mit detaillierten Informationen über den Konzern und die Segmente.

Zusätzliche Informationen werden über die Quartalsberichterstattung hinaus im Internet dargestellt.



Ermittlung EVA KarstadtQuelle-Konzern

		2001	2000
Geschäftsvermögen	Mio. €	9.671	8.643
WACC	in %	7	7
Kapitalkosten	Mio. €	677	605
Geschäftsergebnis	Mio. €	603	511
Kapitalkosten	Mio. €	-677	-605
EVA	Mio. €	-74	-94
Delta EVA	Mio. €	20	-

ECONOMIC VALUE ADDED® (EVA)

**Wertorientierte Unternehmensführung
im Mittelpunkt**

Der KarstadtQuelle-Konzern hat in seinem 10-Punkte-Wertsteigerungsprogramm die wertorientierte Unternehmensführung in den Mittelpunkt gestellt. Das gesamte unternehmerische Handeln in unserem Konzern, von der strategischen Planung bis zur operativen Steuerung, ist auf das Ziel der Steigerung des Unternehmenswertes und somit auf Wertschaffung ausgerichtet. Als maßgebliche operative Kennzahl für die Steigerung des Unternehmenswertes haben wir Economic Value Added (EVA) festgelegt.

Die Berechnung von EVA

$EVA = \text{Geschäftsergebnis} - \text{Kapitalkosten}$

Das Geschäftsergebnis stellt den Gewinn aus der laufenden Geschäftstätigkeit (vor Zinsen und nach Steuern) dar. Es wird um Sondereffekte, wie z. B. das neutrale Ergebnis und die Firmenwertabschreibung modifiziert.

Die Kapitalkosten repräsentieren den Renditeanspruch aller Kapitalgeber für das investierte Eigen- und Fremdkapital. Sie werden berechnet nach der Formel:

$\text{Kapitalkosten} = \text{Geschäftsvermögen} \times \text{WACC}$

Das Geschäftsvermögen misst die Höhe des im Unternehmen zur operativen Leistungserstellung gebundenen Kapitals.

Ausgangspunkt für die Ermittlung des Geschäftsvermögens ist die Bilanzsumme. Um wertsteigerndes Entscheidungsverhalten nachhaltig zu

fördern und die Wertentwicklung transparent darstellen zu können, werden verschiedene Bereinigungen vorgenommen, wie z. B. um den Barwert der Mietverpflichtungen.

Der WACC (Weighted Average Cost of Capital) oder der gewichtete Kapitalkostensatz errechnet sich aus der erwarteten Nachsteuerrendite, also aus den Zinssätzen der Fremdkapitalgeber und dem Opportunitätskostensatz der Eigenkapitalgeber.

Ein Unternehmen schafft Wert, wenn es von Jahr zu Jahr steigende EVAs erwirtschaftet (positive EVA-Veränderung).

EVA-Grundlagen im Berichtsjahr implementiert

Seit Beginn des Projektes im Frühjahr 2001 standen die Definition der EVA-Kennzahlen sowie die Konzipierung des EVA-Managementsystems im Mittelpunkt. Dabei wurden einheitlich für den Konzern

- die Bereinigungen zur Ermittlung der EVA-Eingangsgrößen, Geschäftsergebnis bzw. Geschäftsvermögen festgelegt,
- der Kapitalkostensatz (WACC) konzerneinheitlich errechnet sowie
- die Kernelemente definiert und der Zeitplan der Einführung des EVA-Managementsystems erarbeitet.

Nach Abschluss der konzeptionellen Vorarbeiten berechneten wir die EVA-Kennzahlen für die Geschäftsjahre 1999 und 2000 für den Konzern und für die Geschäftsbereiche nach deutschem Handelsrecht. Als Folge der Umstellung der Rechnungslegung auf IAS für den Jahresabschluss 2001 erfolgte eine Modifikation der Berechnungssystematik.

EVA = Management- und Incentivesystem

EVA dient als Kennzahl des externen Rechnungswesens und bietet einen hohen Informationsgehalt. Daneben hat EVA eine wichtige Funktion als Management- und Incentivesystem – sowohl in der KarstadtQuelle-Holding als auch in den operativen Einheiten. Zur Vorbereitung der Implementierung erweiterten wir in der Karstadt Warenhaus AG und der Quelle AG die EVA-Einführung auf weitere Hierarchiestufen. Hierbei lagen die Schwerpunkte auf:

- Definition von EVA-Centern und deren EVA-Berechnung,
- Integration der EVA-Kennzahlen in das Regelreporting und die Managementprozesse,
- Aufbau einer Werttreibersystematik als Steuerungsinstrument.

Parallel entwarfen wir eine konzerneinheitliche Investitionsrichtlinie auf Basis EVA.

Weitere Entwicklungsschritte

Im laufenden Geschäftsjahr intensivieren wir die EVA-Performancemessung. So wird z. B. das Regelreporting der Beteiligungsgesellschaften gegenüber der Holding auf EVA ausgerichtet.

Des Weiteren setzen wir die vorbereitenden Tätigkeiten zur geplanten Einführung eines EVA-Vergütungssystems im Jahr 2003 fort.

Außerdem richten wir die Konzernaktivitäten noch zielgerichteter an den Erwartungen des Kapitalmarktes aus und integrieren die Wertorientierung in die strategische Konzernplanung. Hierzu entwickeln wir zurzeit Instrumente zur Wertlückenanalyse und zum strategischen Benchmarking.

Kennzahlen zur KarstadtQuelle-Aktie

		2001	2000	
Ergebnis	Ergebnis je Aktie	€	2,00	1,41
	Brutto-Cash Flow	Mio. €	1.092,3	784,7
	Brutto-Cash Flow je Aktie	€	9,29	6,68
	Return on Capital Employed	%	8,8	8,1
	Return on Equity	%	13,0	10,0
Dividende	Dividende je Stückaktie	€	0,71	0,67
	Dividendenrendite (Kurs Jahresende)	%	1,6	2,0
Grundkapital	Grundkapital	Mio. €	301,5	300,9
	ausgegebene nennwertlose Stückaktien	Anzahl	117,8	117,6
Angaben zum Kurs	Aktienkurs			
	Jahresende (Kassakurs)	€	44,40	32,90
	Höchstkurs	€	44,85	40,73
	Tiefstkurs	€	30,15	27,30
	Marktkapitalisierung/ Börsenwert Jahresende	Mio. €	5.228,4	3.867,4
	Börsenumsatz (durchschn. tägl. Handelsvolumen)	Anzahl	256.012	313.395
	Kurs-Gewinn-Verhältnis (Jahresende)		22	23
	Kurs-Cash-Flow-Verhältnis (Jahresende)		4,8	4,9

Börsenkursentwicklung indiziert



Starke Marktposition

Der KarstadtQuelle-Konzern ist in seinen Kerngeschäftsfeldern Stationärer Einzelhandel und Versandhandel sehr gut positioniert. Daneben verfügt der Konzern über starke – auf dem klassischen Einzelhandelsgeschäft basierende – Assets. Auf der Grundlage qualifizierter Informationen über konzernweit mehr als 19 Mio. aktive Kunden entwickeln wir neue, renditestarke Geschäftsmodelle für Finanz- und Informationsdienstleistungen.

Durch wertorientiertes Management unseres umfangreichen und wertvollen Immobilienportfolios ist ein weiteres Geschäftsfeld mit großem Zukunftspotenzial entstanden.

Die konsequente Nutzung unserer Konzern-Assets schafft Dynamik für die weitere Entwick-

lung unseres Papiers. Die hohen Vermögenswerte sichern gleichzeitig den Kurs der KarstadtQuelle-Aktie ab.

Kursverlauf 2001:

KarstadtQuelle steigt um 35%

Das Jahr 2001 war wie schon das Jahr 2000 ein schwaches Börsenjahr. So schloss der Deutsche Aktienindex (DAX) mit einem Indexstand von 5.160 Punkten und büßte rund 20% seines Wertes ein. Der M-DAX, dem Aktien mit mittlerer Börsenkapitalisierung angehören, verlor über 7% an Wert und notierte am Jahresende bei 4.326 Punkten. Damit waren erstmalig seit Einführung des DAX in zwei aufeinander folgenden Jahren Kursrückgänge zu verzeichnen.

Allgemeine Angaben zur KarstadtQuelle-Aktie

Wertpapierkenn-Nummer	627500
International Securities Identification Number (ISIN)	DE 0006275001
Reuters Kürzel	KARG.F
Bloomberg Kürzel	KAR GF
Gewicht im M-DAX	4,77%
Designated Sponsor	Dresdner Kleinwort Wasserstein

Performance wichtiger Indizes

		31.12.2001	31.12.2000	Veränderung in %
KarstadtQuelle-Aktie	€	44,40	32,90	35,0
DAX 30	Punkte	5.160,1	6.433,6	- 19,8
MDAX	Punkte	4.326,1	4.675,3	- 7,5
CDAX Retail	Punkte	248,2	259,7	- 4,4
Dow Jones EURO STOXX Retail	Punkte	301,1	357,9	- 15,9
MSCI World Retailing	USD	101,7	96,1	5,8

Die Meinungen der Analysten

Bankhaus/Investmenthaus	Empfehlung
CAI Cheuvreux	outperform
Commerzbank AG	buy
Dresdner Kleinwort Wasserstein	add
Bayerische Hypo- und Vereinsbank	outperform
M.M. Warburg	buy
Société Générale	strong buy
UBS	hold
Credit Suisse First Boston	hold
Goldman Sachs	underperform
Schroder Salomon Smith Barney	underperform

Stand: April 2002

Die KarstadtQuelle-Aktie konnte sich mit einem Plus von 35% eindrucksvoll gegen den Trend entwickeln und sowohl den DAX als auch den M-DAX deutlich übertreffen. Kurse überwiegend zwischen 35 € und 40 € kennzeichneten den erfreulichen Start ins Börsenjahr 2001. Nach dem Wechsel in den M-DAX Mitte März geriet die KarstadtQuelle-Aktie nur kurzfristig unter Druck. Trotz des schwierigen Börsen- und Konsumumfeldes konnte sie sich fortan gut behaupten.

Untermuert wurde dies durch den Ende Mai vorgelegten Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2000, der ein Ergebniswachstum von 21% dokumentierte. Bis Ende August stieg die Notierung erneut sukzessive auf über 38 € an. Im Fahrwasser der auf Grund der Terroranschläge vom 11. September stark nachgebenden Börsenkurse verzeichnete die KarstadtQuelle-Aktie am 21. September mit 30,15 € ihren Jahres-Tiefststand. Im Rahmen eines kontinuierlichen Aufwärtstrends zogen die Notierungen in der Folgezeit jedoch wieder kräftig an – beflügelt vom Neun-Monats-Bericht, der insbesondere die Restrukturierungserfolge unseres 10-Punkte-Wertsteigerungsprogrammes klar veranschaulichte. Dies honorierten die Finanzmärkte ebenso wie die zahlreichen Wachstumsschritte, die auch im dritten Quartal die Neuausrichtung von KarstadtQuelle eindrucksvoll belegten.

Am 27. Dezember erzielte die KarstadtQuelle-Aktie mit 44,85 € ihren Jahres-Höchststand.

In den ersten Monaten des laufenden Jahres ging die Notierung auf unter 40 € zurück. Damit wurde der allgemein schwache Jahresbeginn im deutschen Einzelhandel im Kurs eingepreist.

KarstadtQuelle: einer der größten und umsatzstärksten M-DAX-Werte

Mit Wirkung vom 19. März 2001 wechselte die KarstadtQuelle-Aktie in den M-DAX. Dort zählt sie mit einem Gewicht von 4,77% zu den umsatzstärksten und – gemessen an der Marktkapitalisierung – größten Werten.

Unternehmensbeteiligungen steigern Identifikation und Motivation

Erstmals wurde im KarstadtQuelle-Konzern die Incentivierung von Management und Mitarbeitern mittels kapitalmarktbezogener Instrumente realisiert. Damit verstärken wir einerseits Motivation und Engagement unserer Beschäftigten und Führungskräfte. Zudem vertiefen wir deren Beziehung und Identifikation mit dem Unternehmen.

Belegschaftsaktien für Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr 2001 hat die KARSTADT QUELLE AG den Mitarbeitern jeweils 14 KarstadtQuelle-Aktien entsprechend den Bestimmungen für Belegschaftsaktien steuervergünstigt angeboten. Von den insgesamt im KarstadtQuelle-Konzern berechtigten 97.689 Mitarbeitern haben 15.605 Beschäftigte 207.375 Aktien erworben. Damit sind 16,6% des auf der Hauptversammlung genehmigten Kapitals genutzt worden.

Stock-Options erhöhen Ertrags- und Wertsteigerungspotenzial

Der Incentive-Stock-Options-Plan des KARSTADT QUELLE-Konzerns richtet die leistungsbezogene Vergütung des Top-Managements noch stärker am unternehmerischen Erfolg aus. Die Verbindung von Managementinteressen und den Interessen der Aktionäre verdeutlicht die Ausrichtung unseres Konzerns nach den Prinzipien des Shareholder-Value-Gedankens. So trägt das Aktien-Options-Programm dazu bei, unsere Ertragskraft weiter zu erhöhen und steigert damit das Wertsteigerungspotenzial der KarstadtQuelle-Aktie.

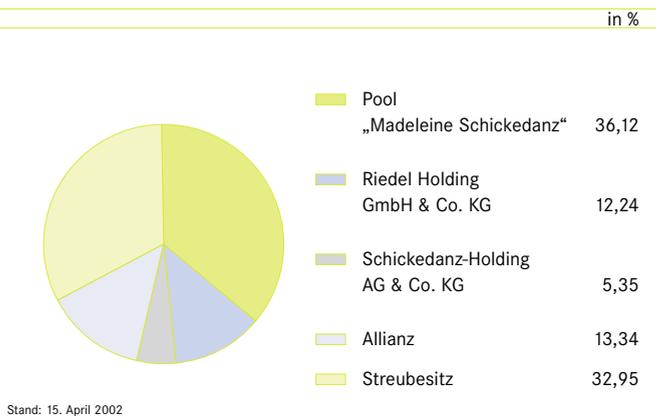
67% der Aktien halten Großinvestoren

Der KarstadtQuelle-Konzern verfügt über eine solide Aktionärsstruktur. Insgesamt befinden sich 67,46% der Aktien in festen Händen. Der Free Float liegt bei 32,95%.

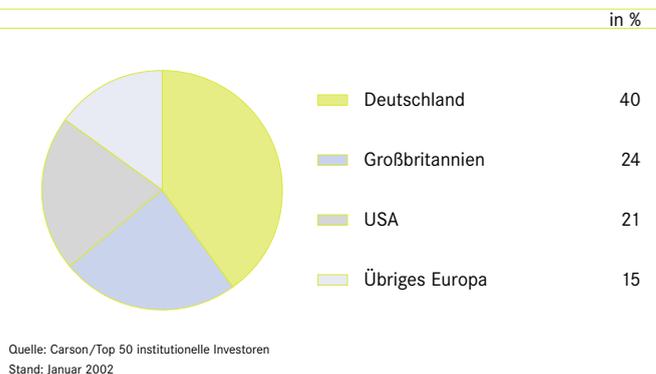
Free Float international breit gestreut

Der Free Float der KarstadtQuelle-Aktie liegt zu einem beträchtlichen Teil in den Portfolios internationaler Anleger. So entfallen z.B. von den Top 50 der institutionellen Investoren 24% auf Großbritannien, 21% auf die USA und 15% auf das übrige Europa außerhalb Deutschlands. Dies zeigt die positive Resonanz auf den vor etwa anderthalb Jahren begonnenen offenen Dialog mit den institutionellen Investoren auf einer Vielzahl internationaler Roadshows.

Aktionärsstruktur



Aufteilung der institutionellen Investoren nach Regionen



Aktienrückkauf-Programm beschlossen

Die Hauptversammlung 2001 ermächtigte den Vorstand, bis zu 10% der eigenen Aktien zu erwerben. Damit verfügen wir über ein weiteres, flexibles Finanzmarkt-Instrument für vielfältige Einsatzmöglichkeiten. Zum Beispiel können eigene Aktien als „Währung“ für Beteiligungen und Akquisitionen verwandt werden. Konkrete Pläne zur Inanspruchnahme der Ermächtigung liegen zur Zeit nicht vor.

Unternehmenskalender

Wichtige Finanztermine für das laufende und für das kommende Geschäftsjahr enthält der Unternehmenskalender auf der Innenseite des Rückumschlages.

Informationen im Internet:

karstadtquelle.com

Wissenswertes über den KarstadtQuelle-Konzern, Präsentationen, aktuelle Investor Relations-Informationen und vieles mehr bietet: www.karstadtquelle.com.

*Ulrich Mattner, Wirtschaftsjournalist aus Frankfurt am Main,
befragt Detlef Neveling, Leiter Investor Relations der KarstadtQuelle AG*

Das Interview

Welche Ziele verfolgen Sie im Rahmen von Investor Relations?

Unsere Arbeit steht unter der Maxime: „Value for Investors and Company“ (V4IC). Investor Relations ist Bestandteil unseres 10-Punkte Wertsteigerungsprogrammes. Unser wichtigstes Ziel ist es, das hohe Wertsteigerungspotenzial von KarstadtQuelle für Aktionäre, künftige Anleger und Finanzmärkte transparent zu machen.



Detlef Neveling

Was bedeutet das konkret?

Für den Investor schaffen wir Werte durch einen intensiven Dialog, der die KarstadtQuelle-Vision verdeutlicht und es den Investoren ermöglicht, Substanz und Ertragspotenzial sowie die Kompetenz des Managements möglichst genau einzuschätzen. Aber wir wollen gleichzeitig auch Werte für KarstadtQuelle schaffen, indem wir das Vertrauen in unsere Aktie stärken, die Bekanntheit steigern und unser Image verbessern.

Sind Sie mit dem Erreichten im Jahr 2001 zufrieden?

Wir können ganz zufrieden sein. Wir haben am Kapitalmarkt Profil gewonnen. Unsere Performance ist gut. Aber ebenso entscheidend ist, dass wir die Investoren vom neuen „Spirit“ bei KarstadtQuelle überzeugen konnten. Der ökonomische und mentale Konzernumbau ist ein wichtiger Bestandteil unserer Equity-Story. Schon deshalb ist das persönliche Gespräch mit den Investoren von wesentlicher Bedeutung.

Was haben Sie denn dem Investor geboten?

Zunächst einmal das, was der Investor vorrangig erwartet. Dazu gehört neben der Kursperformance die Ergebnissteigerung. Außerdem waren wir viel unterwegs, um Investoren zu sehen und haben unser Unternehmen auf diversen gut besetzten Kongressen präsentiert. Unser Vorstandsvorsitzender Wolfgang Urban und andere Vorstände haben viel Zeit investiert, obwohl sie operativ stark engagiert waren. In den europäischen Finanzzentren waren wir ständig präsent. Darüber hinaus sind wir oft in den USA gewesen – es freut mich besonders, dass wir dort einen Stamm hochkarätiger Investoren gewinnen konnten. Von den Top-50 unserer institutionellen Investoren entfallen bereits 21% auf die USA.



Ulrich Mattner

Und darüber hinaus...?

Wir haben einen auf das Informationsbedürfnis der Investoren zugeschnittenen Geschäftsbericht geschrieben – dieser ist bei den Investoren und in den einschlägigen Rankings sehr gut angekommen. In den USA haben wir im Wettbewerb „World's Best Annual Reports“ einen Preis für den besten Geschäftsbericht im Handel bekommen.

Unsere detaillierte Quartalsberichterstattung wird durch Zusatzinformationen im Internet ergänzt. Internetgestützte Telefonkonferenzen im Anschluss an Veröffentlichungen gehören jetzt zum Standard, ebenso wie die Übertragung unserer Analystenkonferenzen im Internet.

Zur Information unserer Privatanleger haben wir eine stetig wachsende Mailing-Liste mit inzwischen mehr als 1.000 Interessenten. Die Website www.karstadtquelle.com wurde optisch und inhaltlich neu gestaltet und beinhaltet neben vielfältigen aktuellen Unternehmensinformationen zum Beispiel auch Live-Mitschnitte, Präsentationen und Vorträge. Damit hat nun auch der Privatanleger Zugang zu Veranstaltungen, die früher nur Analysten bzw. institutionellen Investoren vorbehalten waren.

Und wie ist die Reaktion der Analysten?

Im Oktober 2000, als das neue Management begann, herrschte zunächst noch große Skepsis. Aber das Eis war schnell gebrochen. Seitdem ist die Zahl der Kaufempfehlungen stetig gestiegen, gleichzeitig ging die Zahl der Verkaufsempfehlungen zurück.

Aus dem DAX 30 sind Sie herausgenommen worden, im Wesentlichen wegen der Liquidität.

Das war in der Tat der Grund. Es ist wichtig, dass der Free Float sich künftig wieder erhöht und die Liquidität unserer Aktie steigt. Unsere Großaktionäre sind sich dessen bewusst. Dass wir nicht mehr im DAX 30 vertreten sind, hat uns bezüglich des Images nicht unbedingt geholfen, aber unserer Kursperformance überhaupt nicht geschadet.

Ich habe gelesen, dass der Marktwert Ihres Immobilienportfolios auf mehr als 5 Mrd. € geschätzt wird. Allein dieser Wert übersteigt Ihre aktuelle Marktkapitalisierung. Das veranschaulicht doch, dass der KarstadtQuelle-Aktionär sehr viel Substanz erwirbt.

Es ist richtig, dass der KarstadtQuelle-Konzern sehr substanzstark ist. Der Marktwert unserer Immobilien liegt deutlich über den Buchwerten. Damit verfügt der Konzern über signifikante stille Reserven, die im Zahlenwerk nicht abgebildet werden. Deren Realisierung ist eine anspruchsvolle Aufgabe und wichtiger Bestandteil unseres wertorientierten Immobilienmanagements. Außerdem verfügt der Konzern über weitere nicht bilanzierte Assets wie zum Beispiel Marken, Kundenkontakte und Informationen über Kunden. Deshalb verfügt die KarstadtQuelle-Aktie sicherlich über viel Potenzial.

Was haben Sie sich für 2002 vorgenommen?

In den ersten Monaten des laufenden Jahres bewegen wir uns in Deutschland in einem schwachen Einzelhandelsumfeld. Viele Investoren verhalten sich deshalb generell abwartend gegenüber Einzelhandelsaktien. Wir werden unsere Möglichkeiten verdeutlichen, die uns in diesem Umfeld durch das hohe Potenzial im Rahmen der Neuausrichtung des Konzerns hervorheben.

Unser bereits umfangreiches Roadshow Programm werden wir auf weitere Märkte ausdehnen. Damit gewinnen wir neue interessante Investorengruppen. Im April des laufenden Jahres besuchten wir erstmals Investoren in Japan. Unsere Aktie hatte dort noch keinen sehr hohen Bekanntheitsgrad. Die japanischen Investoren zeigten großes Interesse für unsere Equity-Story. Wir werden den begonnenen Dialog künftig durch regelmäßige Besuche bei den Investoren in Japan intensivieren. In den USA werden wir voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte erstmals eine landesweite Roadshow durchführen.

Management Report

Ergebnisse und Perspektiven	26
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	27
Geschäftsverlauf des Konzerns und der Segmente	29
Geschäftsverlauf der KARSTADT QUELLE AG	48
Nachtragsbericht	51
Risikomanagement	54
Ausblick	56

Der KarstadtQuelle-Konzern blickt auf ein gutes Geschäftsjahr 2001 zurück. Wir steigerten den Umsatz um 4% auf 16,1 Mrd. €.

Wertsteigerungsziele erreicht: Umsatz und Ergebnis legen zu

Zugleich erhöhten wir das Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT) nach HGB um 26,1% auf 343,9 Mio. €. Nach den erstmals angewandten IAS* stieg das EBT um 39,7% auf 332,8 Mio. €. Die Umsatzrendite legte um 0,6 Prozentpunkte auf 2,1% zu. Der Jahresüberschuss stieg um 42,2% auf 234,9 Mio. €. Der Vorstand schlägt vor, die Dividende von 0,67 € auf 0,71 € zu erhöhen.

* International Accounting Standards

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Bruttoinlandsprodukt wächst real um 0,6%

Die wirtschaftliche Lage in Deutschland stand im Jahr 2001 – wie im gesamten Euroraum – im Zeichen einer konjunkturellen Abkühlung.

Das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland stieg im Berichtsjahr real nur um 0,6% (3,0% im Jahr 2000). Dies stellt das geringste Wachstum seit 1993 dar.

Ausschlaggebend für die Abschwächung der wirtschaftlichen Entwicklung ist neben dem gebremsten Wachstum der Weltkonjunktur unter anderem die schwache Inlandsnachfrage. Die inflationsbedingt gesunkene Kaufkraft und der Anstieg der Arbeitslosenzahl hemmten den Konsum. Zudem hatte die Steuerreform nicht die erwartete stimulierende Wirkung auf die Konjunktur.

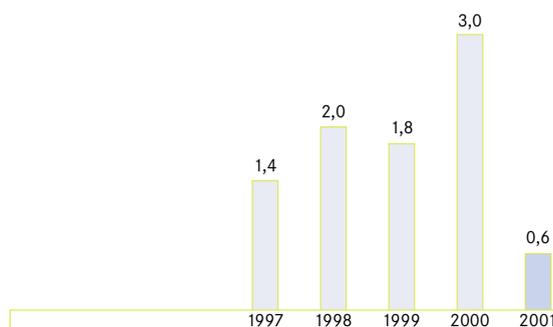
Verfügbares Einkommen um 3,5% gestiegen

Das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte stieg um 3,5%. Dies resultiert insbesondere aus der Steuerentlastung zum Jahresbeginn 2001 und der Erhöhung des Kindergeldes. Das zusätzlich verfügbare Einkommen in Höhe von 45,5 Mrd. € kam allerdings nur zu rund 20% dem Einzelhandel zugute. Mit 26,7 Mrd. € wendeten die Verbraucher den weitaus größten Teil der frei gewordenen Mittel für Dienstleistungen auf. Weitere 10,3 Mrd. € flossen in die Ersparnisse. Dadurch stieg die Sparquote auf 10,2% (9,8% im Jahr 2000).

Preisanstieg bei Energie und Nahrungsmitteln

Die Lebenshaltungskosten in Deutschland stiegen im Jahr 2001 um 2,5% (1,9% im Jahr 2000). Ursache dieses Preisauftriebes waren vor allem höhere Preise für Energie und Nahrungsmittel sowie der

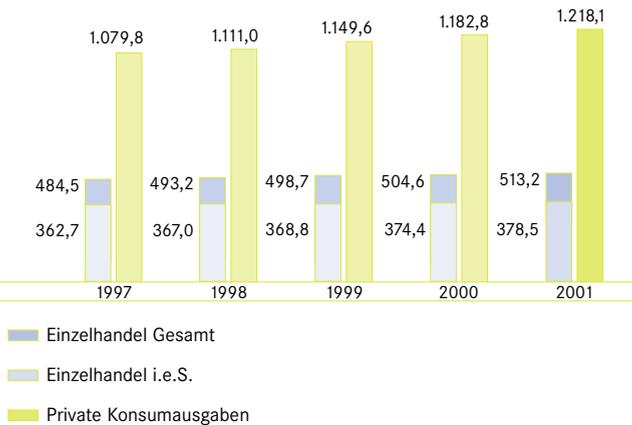
Bruttoinlandsprodukt reale Veränderung in % zum Vorjahr



Quelle: Stat. Bundesamt

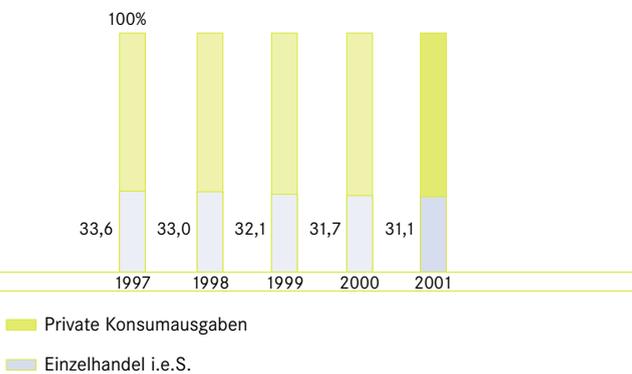
Einzelhandelsumsatz/Private Konsumausgaben

in jeweiligen Preisen in Mrd. €



Quelle: BAG, Stat. Bundesamt

Anteil des Einzelhandels im engeren Sinne an den privaten Konsumausgaben in jeweiligen Preisen in %



Quelle: BAG, Stat. Bundesamt

Preisanstieg bei administrierten Leistungen. Die Preise im Einzelhandel wuchsen, bedingt durch den starken Wettbewerb, nur um 1,6% (1,1% im Jahr 2000) und blieben damit auf eher niedrigem Niveau.

Konsum bleibt hinter Erwartungen zurück

Die privaten Konsumausgaben stiegen im Jahr 2001 mit 1,1% real geringer als im Jahr zuvor (1,4% im Jahr 2000). Die für das Jahr 2001 infolge der Steuerreform prognostizierte stärkere Zunahme des Konsums blieb jedoch aus.

Der Umsatz des Einzelhandels erhöhte sich nominal um 1,7% auf rund 513 Mrd. €.

Für den KarstadtQuelle-Konzern ist die Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes „im engeren Sinne“ – also ohne den Absatz von Kraftfahrzeugen, Brenn- und Kraftstoffen und ohne die Umsätze der Apotheken – maßgeblich. Dieser erhöhte sich um 1,1% auf 378,5 Mrd. € und weist gegenüber dem Vorjahr (+ 1,5%) eine geringere Steigerungsrate auf. Der Anteil des Einzelhandels an den privaten Konsumausgaben sank auf 31,1% (31,7% im Jahr 2000).

Betriebsformen des Einzelhandels unter Druck

Benchmark des KarstadtQuelle-Konzerns ist die Entwicklung in den einzelnen Betriebsformen des deutschen Einzelhandels. Die nominalen Veränderungs-raten basieren auf den vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamtes.

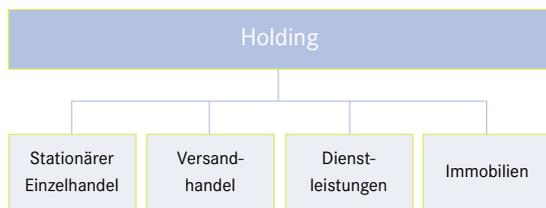
Danach mussten die Kauf- und Warenhäuser in Deutschland im Berichtsjahr ein Umsatzminus von 4,4% hinnehmen.

Auch der Facheinzelhandel konnte sich von der insgesamt verhaltenen Tendenz nicht abkoppeln und verzeichnete ein Umsatzminus von 2,2%. Der Versandhandel weist – nach den Berechnungen des Bundesverbandes des Deutschen Versandhandels (BVH) – einen Umsatzrückgang in Höhe von 2,4% aus.

GESCHÄFTSVERLAUF DES KONZERNS UND DER SEGMENTE

Der KarstadtQuelle-Konzern

Neue Konzernstruktur: Immobilien und Dienstleistungen als eigene Geschäftsfelder



Der KarstadtQuelle-Konzern hat zu Beginn des Jahres 2001 seine Geschäftsfelder neu strukturiert.

Im Mittelpunkt des operativen Geschäfts stehen weiterhin der Stationäre Einzelhandel und der Versandhandel. Die bisher im Geschäftsfeld Stationärer Einzelhandel enthaltene KARSTADT QUELLE AG gliederten wir aus. Sie bildet als strategische Management- und Beteiligungsholding das Dach für die operativen Segmente. Darüber hinaus weisen wir unser bislang ebenfalls dem Stationären Einzelhandel zugerechnetes konzerneigenes Immobilienportfolio als eigenständiges Geschäftsfeld aus.

Hinzu kommt als zweites neues Segment das Geschäftsfeld Dienstleistungen. Hier konzentrierten wir den vormals eigenständigen Bereich Touristik (50%-Beteiligung an der Thomas Cook AG, dem zweitgrößten Touristikonzern Europas) und unser Geschäft mit Finanzdienstleistungen, Informationsdienstleistungen, Kundenkarten-Bonusprogrammen sowie Back-End-Services (Einkauf, Logistik und Fulfillment sowie IT).

Strategie:

Vom klassischen Einzelhandelskonzern zum Handels- und Dienstleistungskonzern

Im Mittelpunkt der KarstadtQuelle-Strategie steht die Steigerung des Unternehmenswertes. Der Fokus liegt auf dem Umbau unseres Unternehmens vom klassischen Einzelhandels- zum integrierten Handels- und Dienstleistungskonzern.

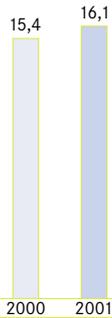
Auf Grund der breiteren Aufstellung verringern wir einerseits die Abhängigkeit von Handelszyklen und gewährleisten zugleich den Einstieg in neue renditestarke Geschäftsfelder, wie zum Beispiel Finanzdienstleistungen und Informationsdienstleistungen.

Wir werden in den kommenden Jahren unsere führende Marktposition in den klassischen Einzelhandels-Geschäftsfeldern Stationärer Einzelhandel und Versandhandel sowie im E-Business weiter ausbauen. Dabei unterstützen uns innovative Marketingkonzepte sowie die Erweiterung und Verdichtung unseres Multi-Channel-Netzwerkes.

Gleichzeitig profitieren wir von der Ausweitung des zielgruppenorientierten Managements unserer Kundenbeziehungen (Customer-Relationship-Management). So vertiefen wir bestehende Kundenkontakte und sprechen zugleich neue Verbrauchersegmente an. Weitere Wettbewerbsvorteile bietet die Ausschöpfung des hohen Cross-Selling-Potenzials zwischen unseren verschiedenen Vertriebskanälen.

Wachstumsmotor unseres neuen Geschäftsfelds Dienstleistungen sind unsere vielfältigen Kundenkontakte und -beziehungen sowie die Informationen über Einkaufs- und Produktpräferenzen. Auf dieser Grundlage können wir, ohne großen Investitionsbedarf, neue Geschäftsfelder wie Finanz- und Informationsdienstleistungen erschließen und uns in diesen Bereichen als einer der führenden deutschen Anbieter positionieren.

Konzern-Umsatz in Mrd. €



Ebenso wichtig für die Geschäftsstrategie ist die weitere Wertentwicklung unseres umfangreichen Handelsimmobilien-Portfolios in den Spitzenlagen deutscher Städte und Großstädte. Hierbei liegt der Schwerpunkt insbesondere auf der Entwicklung, Errichtung und dem Management von innerstädtischen Shopping-Centern.

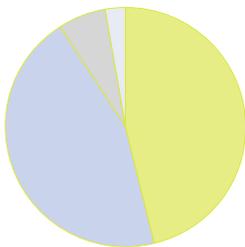
Umsatzentwicklung

Konzernumsatz steigt um 4%

Der KarstadtQuelle-Konzern steigerte im Geschäftsjahr 2001 den Umsatz um 4% auf 16,1 Mrd. € (15,4 Mrd. € im Jahr 2000). Damit haben wir unser im November 2001 an das veränderte konjunkturelle Umfeld angepasste Umsatzziel erreicht. Bereinigt um Akquisitionen und Desinvestitionen lag der Umsatz leicht unter Vorjahresniveau.

Unsere Planung zu Beginn des Jahres 2001 hatte einen Umsatzzuwachs von 2,5% ohne Berücksichtigung von Akquisitionen vorgesehen. Einschließlich des Erwerbs der Textilhandels-gesellschaft SinnLefers und mehrerer Spezialversender waren wir von einem Zuwachs von knapp 7% ausgegangen. Im Verlauf des zweiten und insbesondere des dritten Quartals wurde allerdings deutlich, dass dieses Ziel wegen der schlechteren wirtschaftlichen Situation kaum zu erreichen war. Nach den Anschlägen am 11. September ging die Nachfrage der Verbraucher im Oktober und November noch weiter zurück. Die Verbraucher gaben ihre Zurückhaltung im Dezember teilweise auf. Ein insgesamt zufrieden stellendes Weihnachtsgeschäft stabilisierte schließlich unsere Umsatzperformance.

Umsatz nach Unternehmensbereichen



	in Mio. €	in %
Stationärer Einzelhandel	8.069	50,2
Versandhandel	7.813	48,6
Dienstleistungen	1.123	7,0
Immobilien	484	3,0
Gesamt	17.489	108,8
Überleitungsrechnung	-1.422	-8,8
Konzernumsatz	16.067	100,0

Stationärer Einzelhandel erreicht

Umsatzplus von 6,4%

Das Geschäftsfeld Stationärer Einzelhandel (Warenhäuser und Fachgeschäfte) gewann weitere Marktanteile hinzu und erzielte ein Umsatzplus von 6,4% auf 8,1 Mrd. € (7,6 Mrd. € im Jahr 2000). Dies entspricht einem Anteil des Stationären Einzelhandels am Konzernumsatz von 50,2% (49,1% im Jahr 2000).

Versandhandel wächst im Ausland und im Spezialversand

Nach einem eher verhaltenen Start verzeichnete der Versandhandel in der zweiten Jahreshälfte eine deutliche Erholung. Der Umsatz erhöhte sich um 1,9% auf 7,8 Mrd. € (7,7 Mrd. € im Jahr 2000).

Während der Umsatz im Universalversand um 2,0% auf 6,5 Mrd. € zurückging, weist der Spezialversand ein Umsatzplus von 28,6% auf 1,4 Mrd. € aus.

Der Inlandsumsatz lag bei 6,1 Mrd. € und liegt nahezu auf Vorjahresniveau.

Mit einem Umsatzplus von 9,4% verlief das Auslandswachstum erneut erfreulich. Der Auslandsanteil stieg um 1,5 Prozentpunkte auf 22,3%. Der Versandhandel steuerte 48,6% (49,6% im Jahr 2000) zum Konzernumsatz bei.

Dienstleistungen wachsen stark

Im Dienstleistungsbereich weitete die Optimus Logistics GmbH ihren Geschäftsbetrieb deutlich aus. Der Umsatz des Dienstleistungssegmentes stieg deshalb um 68,6% auf 1,1 Mrd. €.

Immobilienumsatz leicht rückläufig

Bedingt durch Filialschließungen im Warenhausbereich gingen die Mieterträge im Immobiliensegment um 0,8% zurück und beliefen sich auf 483,8 Mio. €.

Ertragslage

Ergebnis verbessert

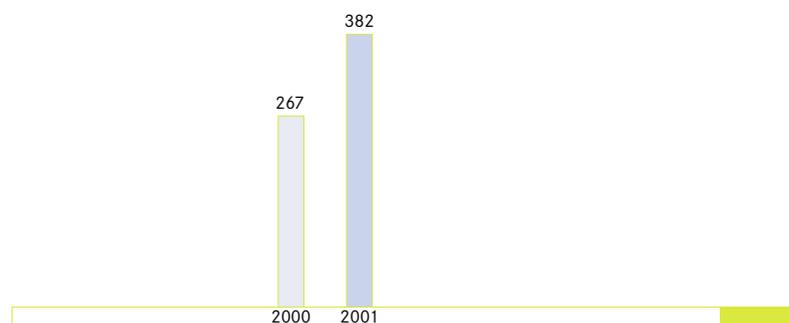
Der KarstadtQuelle-Konzern hat im Berichtsjahr seine Ertragslage erheblich verbessert.

Das Konzernergebnis (EBT) stieg um 39,7% von 238,2 Mio. € auf 332,8 Mio. €. Das Warenhausergebnis entwickelte sich positiv, während die Fachgeschäfte und der Versandhandel rückläufige Ergebnisbeiträge zu verzeichnen hatten.

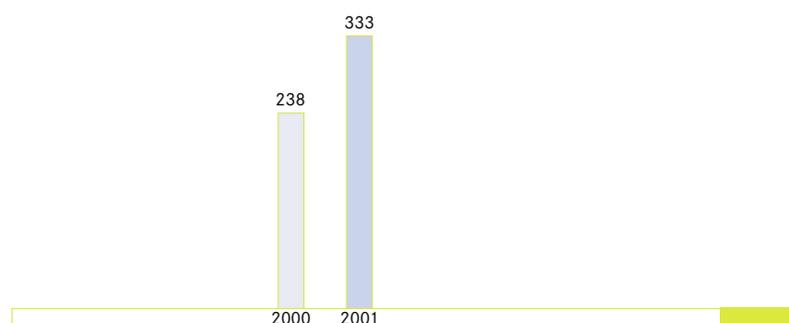
Die Umsatzrendite (EBT-Marge) erhöhte sich auf 2,1%. Dies entspricht einer Verbesserung gegenüber dem Jahr 2000 um 0,6 Prozentpunkte.

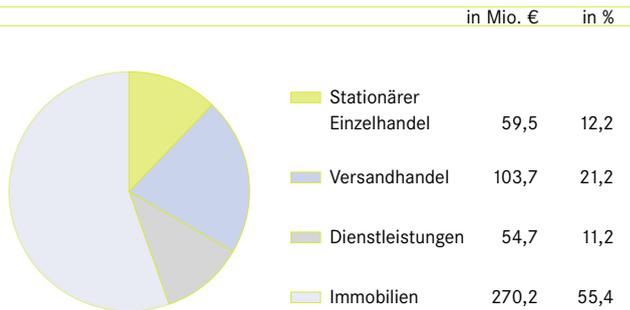
Das Ergebnis vor Firmenwertabschreibungen und Ertragsteuern (EBTA) stieg um 43,3% auf 382,3 Mio. €. Die EBTA-Marge erhöhte sich um 0,7 Prozentpunkte auf 2,4%.

Konzern-EBTA in Mio. €



Konzern-EBT in Mio. €



EBT nach Unternehmensbereichen**Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung** Kurzfassung
für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2001

	2001 Mio. €	2000 Mio. €
Umsatzerlöse	16.067,1	15.444,5
Wareneinsatz	- 8.681,7	- 8.226,0
Rohertrag	7.385,4	7.218,5
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	1.142,5	1.016,0
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Firmenwertabschreibungen (EBITA)	680,2	562,3
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	630,7	533,7
Ergebnis vor Steuern (EBT)	332,8	238,2

Stationärer Einzelhandel erhöht**Ergebnisbeitrag deutlich**

Mit einer Erhöhung des Ergebnisses vor Ertragsteuern um 136,4 Mio. € auf 59,5 Mio. € trug der Geschäftsbereich Stationärer Einzelhandel deutlich mehr zum Konzernergebnis bei als im Jahr 2000. Im Warenhausbereich wirkte sich neben den laufenden Restrukturierungserfolgen auch die Ergebnisverbesserung durch den Wegfall von Restrukturierungsaufwendungen des Geschäftsjahres 2000 aus. Bei den Fachgeschäften war das Ergebnis rückläufig.

Im Versandhandel ging das EBT-Ergebnis um 16 Mio. € auf 103,7 Mio. € zurück. Dies entspricht einem Rückgang um 13,4%. Ausschlaggebend war im Wesentlichen die Marktschwäche im Textilbereich.

Das Ergebnis des Dienstleistungsbereiches bewegte sich mit 54,7 Mio. € nahezu auf dem Niveau des Jahres 2000 (55,7 Mio. €). Der Ergebnisbeitrag aus dem Touristikgeschäft von Thomas Cook verminderte sich infolge einer erhöhten Firmenwertabschreibung um 14,1 Mio. € auf 30,3 Mio. €.

Der Immobilienbereich trägt mit einem Ergebnis von 270,2 Mio. € (281,6 Mio. € im Jahr 2000) maßgeblich zum Konzernerfolg bei. Der Ergebnisrückgang um 4,1% ist auf verminderte Erträge aus Immobilienverkäufen zurückzuführen.

Erläuterung einzelner Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung

Der Rohertrag beläuft sich auf 7.385,4 Mio. € nach 7.218,5 Mio. € im Jahr 2000. Die Rohertragsmarge sank auf 46% (46,7% im Jahr 2000).

Der Personalaufwand beträgt 3.157,2 Mio. €. Sein Anteil am Umsatz ging um 0,5 Prozentpunkte zurück und liegt bei 19,6%.

Die Firmenwertabschreibung stieg um 72,8% auf 49,5 Mio. €. Ausschlaggebend hierfür sind insbesondere die deutlich gestiegenen Abschreibungen auf Firmenwerte bei Thomas Cook.

Ertragsteuerquote liegt bei 28,2%

Die Ertragsteuerquote beläuft sich auf 28,2% (28,0% im Jahr 2000) und wurde im Berichtsjahr vor allem durch gewerbesteuerfreie Erträge im Immobilienbereich reduziert. Das Jahr 2000 war außerdem durch Körperschaftsteuerminderungen infolge der Ausschüttung von mit 45% belastetem Eigenkapital positiv beeinflusst.

Jahresüberschuss steigt auf 234,9 Mio. €

Der Jahresüberschuss nach Minderheiten stieg von 165,2 Mio. € auf 234,9 Mio. €. Dies entspricht einem Zuwachs von 42,2%.

ROCE verbessert

Die Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE) stieg um 0,7 Prozentpunkte und beläuft sich auf 8,8%.

Ergebnis je Aktie steigt um 41,8%

Das Ergebnis je Aktie erreichte 2,00 € nach 1,41 € im Vorjahr. Dies entspricht einem Wachstum von 41,8%.

Finanzlage

Cash Flow gestiegen

Der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit betrug 702,3 Mio. € und stieg gegenüber dem Jahr 2000 um 235,3 Mio. €. Ausschlaggebend für den Anstieg ist insbesondere die Steigerung des Ergebnisses vor Steuern.

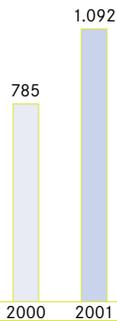
Konzern-EBIT nach Segmenten

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Stationärer Einzelhandel	101.594	- 65.773
Versandhandel	196.934	220.688
Dienstleistungen	51.073	50.188
Immobilien	315.966	336.259
Holding	- 33.553	- 9.952
Überleitungsrechnung	- 1.285	2.282
	630.729	533.692

Konzern-Kapitalflussrechnung Kurzfassung

	2001 Mio. €	2000 Mio. €
Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	702,3	467,0
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	- 980,1	- 444,0
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	356,4	- 15,3
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	78,6	7,7
Veränderungen der Zahlungsmittel aus Wechselkurs- oder aus sonstigen Konsolidierungskreis- bedingten Veränderungen des Finanzmittelfonds	38,2	- 0,4
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	261,5	254,2
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	378,3	261,5

Brutto-Cash Flow in Mio. €



Der Cash Flow aus der Investitionstätigkeit liegt akquisitionsbedingt bei minus 980,1 Mio. €. Er übersteigt damit den Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit um 277,8 Mio. €.

Investitionen um 81,8% erhöht

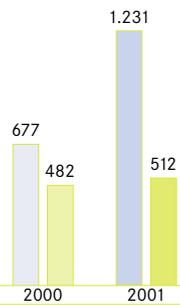
Die Investitionen stiegen im Geschäftsjahr 2001 auf 1.230,9 Mio. € (676,9 Mio. € im Jahr 2000).

Ziel unserer Investitionen ist eine nachhaltige Steigerung von Wachstum und Ergebnis. Im Berichtsjahr sind mit dem Erwerb der M + T/SinnLeffers-Gruppe bzw. dem Erwerb von GOLF HOUSE Investitionen in den Ausbau der marktführenden Stellung im deutschen Fashion- und Sportmarkt getätigt worden. Des Weiteren erfolgten durch die Erwerbe weiterer Spezialversender Investitionen in die renditestarken Wachstumstreiber Spezialisierung und Internationalisierung.

Weitere Schwerpunkte lagen auf folgenden Projekten:

- Errichtung eines neuen Versand-Retourenlagers am Standort Frankfurt/Main
- Errichtung neuer Logistikzentren für zwei Spezialversender
- Umbau und Erweiterung eines Warenhauses in Berlin
- Umbau und Erweiterung von Sporthäusern und Fachgeschäften

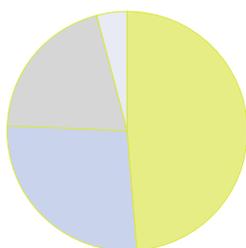
Investitionen und Abschreibungen in Mio. €



Investitionen
Abschreibungen

Investitionen nach Unternehmensbereichen

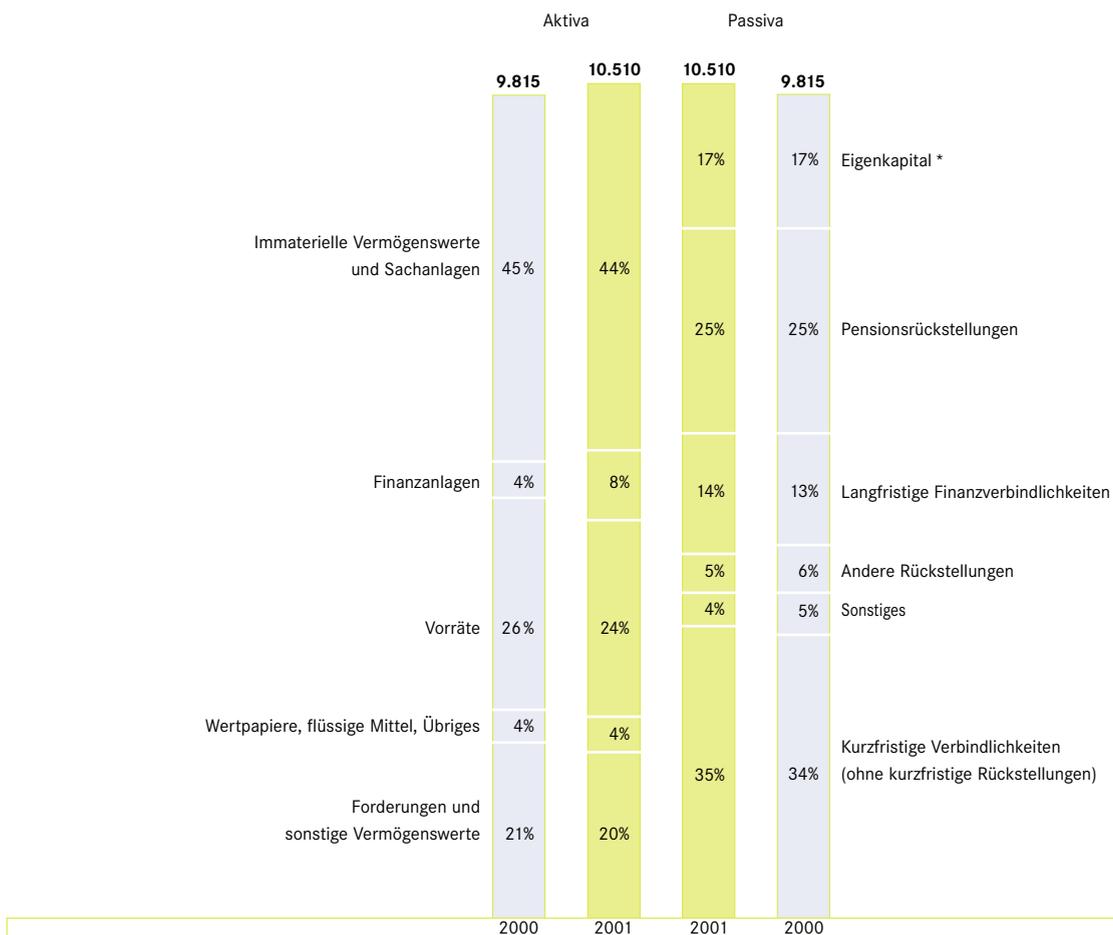
in Mio. € in %



Stationärer Einzelhandel	548,9	48,7
Versandhandel	304,6	27,0
Dienstleistungen	227,6	20,2
Immobilien	46,3	4,1

Vermögenslage

Bilanzstruktur in Mio. €



* Das Eigenkapital beinhaltet neben den Anteilen anderer Gesellschafter auch die zur Ausschüttung vorgesehene Dividende der KARSTADT QUELLE AG.

Bilanzkennzahlen

	2001 Mio. €	2000 Mio. €	Veränderung in %
Bilanzsumme	10.510	9.815	7,1
Eigenkapital	1.803	1.653	9,1
Eigenkapitalquote in %	17,2	16,8	-
Pensionsrückstellungen	2.584	2.500	3,3
Langfristige Finanz- verbindlichkeiten	1.425	1.324	7,1
Anlagevermögen	5.451	4.846	12,5
Working Capital			
Vorräte	2.524	2.556	-1,2
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.291	1.315	-1,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-930	-820	13,5
	2.885	3.051	-5,4

Vermögens- und Kapitalstruktur**Bilanzsumme steigt um 7,1%**

Die Bilanzsumme des KarstadtQuelle-Konzerns erhöhte sich um 7,1% auf 10.510 Mio. €.

Das Anlagevermögen beträgt 5.450,7 Mio. €. Es stieg – insbesondere auf Grund einer Kapitalerhöhung bei der Thomas Cook AG – um 12,5% beziehungsweise 605 Mio. €. Der Anteil des Anlagevermögens an der Bilanzsumme (Anlagenintensität) wuchs auf 51,9% (49,4% im Jahr 2000).

Inklusive Finanzanlagen investierten wir in das Wachstum des Konzerns insgesamt 1.231 Mio. €. Diesen Investitionen standen Abschreibungen in Höhe von 511,8 Mio. € gegenüber.

Das Umlaufvermögen stieg leicht um 1,7% auf 5 Mrd. €. Der Vorratsbestand verringerte sich um 31,3 Mio. € oder 1,2% auf 2,5 Mrd. €. Ohne Berücksichtigung der auf die akquirierten Gesellschaften entfallenden Vorratsbestände in Höhe von 109 Mio. € wurden die Vorräte um 5,5% abgebaut. Dabei wirkte sich insbesondere der Abbau von Lagerflächen und Beständen im Rahmen der Neuausrichtung der Logistik im Warenhausbereich aus. Die Umschlagshäufigkeit der Vorräte hat sich gegenüber dem Jahr 2000 um 0,4 auf 6,4 erhöht.

Eigenkapitalquote wächst auf 17,2%

Das Eigenkapital beträgt 1.803,4 Mio. €. Die Eigenmittel sind im Berichtsjahr um 9,1% gestiegen. Maßgeblich hierfür ist insbesondere die Einstellung in die Gewinnrücklagen aus dem laufenden Ergebnis.

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich um 0,4 Prozentpunkte und erreichte 17,2%.

Die gute Vermögens- und Kapitalstruktur des KarstadtQuelle-Konzerns wird zum Beispiel anhand folgender Kennziffern deutlich:

- Die Anlagendeckung (das Verhältnis von Eigenkapital zu Anlagevermögen) beträgt 33,1% (34,1% im Jahr 2000).
 - Das Anlagevermögen war zu 112,7% (119,2% im Jahr 2000) durch langfristiges Kapital finanziert.
- Von den gesamten Rückstellungen in Höhe von 3,1 Mrd. € entfallen 90% (87,7% im Jahr 2000) auf langfristige Rückstellungen. Diese enthalten Pensionsrückstellungen in Höhe von 2,6 Mrd. € (2,5 Mrd. € im Jahr 2000).

Die kurzfristigen Rückstellungen in Höhe von 313 Mio. € sanken gegenüber dem Jahr 2000 um 66,9 Mio. €. Ausschlaggebend für den Abbau ist der Verbrauch der Restrukturierungsrückstellungen im Warenhausbereich.

Nettofinanzverbindlichkeiten durch Akquisitionen gestiegen

Die Nettofinanzverbindlichkeiten stiegen um 341,7 Mio. € auf 2,8 Mrd. €. Dies ist im Wesentlichen auf die Finanzierung der Akquisitionen sowie die Kapitalerhöhung bei Thomas Cook zurückzuführen.

Working Capital um 5,4% verringert

Das Working Capital wurde gezielt abgebaut. Es verringerte sich um 5,4% auf 2,9 Mrd. €. Der Anteil des Working Capital am Umsatz sank um 1,8 Prozentpunkte auf 18%.

Besondere Vorgänge des Geschäftsjahres 2001

Wachstum durch Akquisitionen und Partnerschaften

Der KarstadtQuelle-Konzern hat im Berichtsjahr die Marktposition durch Akquisitionen und strategische Partnerschaften weiter verbessert.

Übernahme von SinnLeffers baut Nr. 1-Position im Fashion-Markt aus

Die marktführende Stellung im deutschen Fashion-Markt stärkten wir durch die Übernahme der M + T Mode- und Textilhaus-Beteiligungs Gesellschaft m.b.H., Essen. Sie hält 85% der Anteile an der Sinn Leffers AG, Hagen. Über ein Abfindungsangebot sowie durch Zukäufe erwarben wir weitere 6,4% der SinnLeffers-Anteile. Damit beträgt unser Gesamtanteil an SinnLeffers 91,4% (Stand: 31.12.2001). Das Unternehmen betreibt 48 Modehäuser und erzielte im Geschäftsjahr 2001 einen Umsatz in Höhe von 0,6 Mrd. €. Die Übernahme von SinnLeffers bildet eine wichtige Grundlage für unsere expansive Fashion-Strategie.

Drei Akquisitionen stärken Spezialversand

Kennzeichen unserer Strategie der weiter forcierten Internationalisierung und Spezialisierung im Versandhandel sind drei Akquisitionen in diesem Produktbereich.

AFIBEL-Übernahme baut Marktposition in Frankreich aus

Im Zuge der Übernahme des börsennotierten französischen Spezialversenders AFIBEL S. A., Lille, bauten wir unsere starke Marktposition in Frankreich weiter aus. AFIBEL ist im klassischen, mittelpreisigen Modemarkt für reifere Damen und Herren positioniert. Das Unternehmen zählt über eine Mio. Kunden und erzielte im Geschäftsjahr 2001 einen Umsatz von 125,9 Mio. €.

Hess Natur-Textilien GmbH & Co. KG: Akquisition der Nr. 1 im Naturtextilversand

Mit der Hess Natur-Textilien GmbH & Co. KG, Bad Homburg, übernahmen wir einen Marktführer im Spezialversand Naturtextilien. Hess bietet ein umfassendes Sortiment natürlicher Bekleidung für Damen, Herren und Kinder und verfügt über einen festen Kundenstamm. Das Unternehmen erzielte im Jahr 2001 einen Umsatz von 40,9 Mio. €.

Fritz Berger GmbH & Co. KG: Akquisition der Nr. 1 im Camping- und Outdoor-Versand

Die Übernahme der Fritz Berger GmbH & Co. KG, Neumarkt, dem marktführenden Versandhaus für Camping/Caravaning und Freizeit/Outdoor, stärkt deutlich unsere Position in diesem Spezialsegment. Das Unternehmen ist nicht nur in Deutschland, sondern auch in Frankreich und Österreich präsent. Es erzielte im Jahr 2001 einen Umsatz in Höhe von 38,6 Mio. €.

Übernahme von GOLF HOUSE Direktversand GmbH verstärkt Marktführerschaft im Sportgeschäft

Um die Marktführerschaft im deutschen Sporthandelsgeschäft weiter auszubauen, übernahmen wir 74,9% der Gesellschaftsanteile der GOLF HOUSE Direktversand GmbH, Hamburg. GOLF HOUSE ist gemessen am Umsatz nach Karstadt die Nummer zwei im Marktsegment Golf-Bekleidung und Golf-Equipment. Das Unternehmen erzielte im Jahr 2001 einen Umsatz von 21,1 Mio. €.

Joint Venture mit Starbucks:

200 Coffee Houses bis zum Jahr 2005

Großes Potenzial bietet für KarstadtQuelle das im Berichtsjahr 2001 gegründete Joint Venture mit Starbucks, weltweit die Nr. 1 im Coffee House-Geschäft. Auf Basis der beiden starken Marken, Karstadt und Starbucks, sich ergänzender Konzepte und hoher gastronomischer Kompetenz eröffnen wir bis zum Jahr 2005 rund 200 Coffee Houses sowohl als Einzelstandorte als auch in Karstadt-Warenhäusern. Ziel ist das schnelle Erreichen der Marktführerschaft in dem von geringer Markendurchdringung geprägten deutschen Coffee House-Geschäft. Langfristig besteht in diesem Segment ein Potenzial für 1.500 Coffee Houses in Deutschland. Starbucks ist bereits mit 4.600 Coffee Houses weltweit vertreten. Das Joint Venture erschließt attraktive Margen im Markt für lifestyle-orientierten Konsum. Es wird in der Zukunft im KarstadtQuelle-Konzern einen signifikanten Ergebnisbeitrag leisten. Wir gehen davon aus, dass wir schon im Jahr 2004 die Gewinnschwelle erreichen.

KarstadtSport expandiert stark

KarstadtQuelle ist mit einem Anteil von rund 9% Marktführer im deutschen Sportmarkt. Wir sind in diesem Wachstumssegment auf Basis unserer Multi-Channel-Strategie mit den Sportfachabteilungen unserer Warenhäuser, innerstädtischen Sporthäusern, Sportmärkten in Einkaufszentren, Fachgeschäftsnetzen wie Runners Point und GOLF HOUSE sowie im Homeshopping über das Online-Geschäft und Sportkataloge sehr gut positioniert. Im Berichtsjahr ergänzten wir unser Filialnetz um drei Sporthäuser in Erfurt, Paderborn und Freiburg sowie um Europas größtes Outdoor-Center in München. Auf 5.600 qm Verkaufsfläche wird eine einzigartige Themendarstellung in Trendsportsortimenten wie zum Beispiel Trekking, Extremsport, Bike und Ski präsentiert. Für die kommenden Jahre ist die Eröffnung weiterer Outdoor-Center in deutschen Großstädten geplant. Im Rahmen der Sportexpansionsstrategie streben wir bis zum Jahr 2006 einen Marktanteil von rund 15% an. In diesem Zeitraum wird die Zahl der Filialen um ca. 50% auf über 400 steigen.

Restrukturierung stärkt Wettbewerbsposition

Im Jahr 2001 haben wir alle notwendigen Strukturentscheidungen für die Restrukturierung in den beiden Geschäftsfeldern Stationärer Einzelhandel und Versandhandel getroffen. Damit wurden die Voraussetzungen für deutliche Ergebnisverbesserungen geschaffen.

Warenhausgeschäft:

Lagerstandorte von 36 auf 22 reduziert

Im Warenhausgeschäft standen im Jahr 2001 die Straffung und Effizienzsteigerung unserer Logistikprozesse im Mittelpunkt. Schwerpunkte waren die Filiallogistik, die Zentrallagerlogistik sowie das Supply-Chain-

Management. Im Rahmen der Optimierung von Systemen und der Straffung von Prozessen wurden 14 von insgesamt 36 Lagerstandorten geräumt und es wurde die Lagerfläche um 165.000 Quadratmeter vermindert.

In einem weiteren Schritt verringerten wir den Personalbestand entsprechend den Vereinbarungen mit den Arbeitnehmervertretern im Jahresdurchschnitt um 3.948 Vollzeitmitarbeiter. Da der Personalabbau auf Basis der Optimierungsfortschritte erfolgte, wurde der laufende Geschäftsbetrieb durch diese Maßnahme nicht beeinträchtigt. Die Kostensenkung durch die Personalanpassungen wirkte sich im Geschäftsjahr 2001 bereits teilweise aus und wird im Jahr 2002 komplett ergebniswirksam.

Weitere Schwerpunkte der Restrukturierung bildeten die Zentralisierung und Standardisierung von Sortimenten und Prozessen sowie die Verschlankeung der Administration.

Im Stationären Einzelhandel haben wir außerdem die Zusammenarbeit und organisatorische Integration von Warenhaus und Fachmärkten forciert.

Der Ausbau unserer Fashion-Holding, die eine gemeinsame Plattform für die Karstadt-Warenhäuser und die Fachgeschäftsketten WEHMEYER und SinnLeffers bildet, schreitet gut voran. Im Mittelpunkt steht die Erschließung von Synergien zwischen den betreffenden Konzerngesellschaften – unter anderem in den Bereichen Einkauf, Warenwirtschaft, Sortimentierung und Verwaltung. Die vielversprechende Zusammenarbeit der beteiligten Gesellschaften eröffnet große Chancen.

Im Bereich Technik wollen wir unsere Kräfte in ähnlicher Form fokussieren. So wurden die Technik-Abteilungen der Warenhäuser sowie der Fachgeschäftsketten Schaulandt/Schürmann und WOM in einer „Technik-Unit“ zusammen gefasst. Ziel ist unter anderem die Ausschöpfung von Synergien

durch das Konzentrieren von Einkaufsprozessen und Strategiefunktionen. Die Schließung der Zentralen beider Fachgeschäftsketten senkte die Verwaltungskosten durch Bündelung von administrativen Aufgaben.

Darüber hinaus stellten wir das Fashion-Geschäft der beiden Vertriebswege Warenhaus und Fachmärkte unter eine gemeinsame Führung. Im Produktbereich Technik etablierten wir ein für beide Vertriebskanäle verantwortliches Management.

Quelle und Neckermann:

Zwei starke Marken bündeln ihre Kräfte

Das Geschäftsfeld Versandhandel steht im Zeichen einer tiefgreifenden Neuausrichtung. Ziel ist es, die Zusammenarbeit zwischen Quelle und Neckermann noch stärker zu intensivieren, ohne die gesellschaftsrechtlichen Strukturen der Unternehmen zu verändern. Dies erfolgt über den Weg einer organisatorischen Fusion, um:

- von den Vorteilen der beiden starken Marken Quelle und Neckermann weiterhin in vollem Umfang zu profitieren,
- uns Optionen offen zu halten, die durch eine rechtliche Verschmelzung verschlossen würden,
- möglichst kurzfristig und nachhaltig zusätzliche Umsatz-, Ertrags- und Kostensenkungspotenziale zu realisieren.

Zwei Unternehmen mit gemeinsamem Vorstand

Wir konzentrierten auch auf höchster Ebene unsere Kräfte und stellten die Unternehmen Quelle und Neckermann unter eine gemeinsame Führung. Zum Vorstandsvorsitzenden beider Gesellschaften wurde Dr. Christoph Achenbach bestellt. Weitere Querschnittsaufgaben nehmen der Finanzvorstand Arwed Fischer, der Vorstand für den Bereich Personal Friedrich Wilhelm Schlich und Ulrich Wiggers, Vorstand für das Aufgabenfeld Logistik/IT, wahr.

Von der organisatorischen Fusion profitieren insbesondere folgende Bereiche:

- Marketing und Vertrieb
- Einkauf
- Logistik und Fulfillment

Einer der wichtigsten Vorteile im Bereich Marketing und Vertrieb ist die gemeinsame Nutzung der Adress- und Marketingdaten beider Marken. Dies eröffnet ein großes Potenzial, um bestehende Kundenbeziehungen weiter zu vertiefen. Zudem haben künftig die Neckermann-Kunden Zugang zum Service unserer bundesweit mehr als 6.500 Quelle-Shops. Weitere Synergien erwarten wir aus einer Erhöhung der Werbemittelleffizienz zum Beispiel durch gemeinsame Katalogseiten beider Marken.

Wichtigste Vorzüge im Einkauf sind Lieferantenkonzentration, gemeinsame Beschaffung für Quelle- und Neckermann-Sortimente sowie Artikelstandardisierung.

Im Bereich Logistik bzw. Fulfillment wirkt sich die Verminderung der Lagerflächen positiv aus. Durch die Verringerung der Artikelvielfalt auf Grund der Standardisierung sinken die Bestände. Weitere Vorteile sind die Senkung der Transportkosten und Einsparungen durch die Vereinheitlichung von IT-Prozessen und IT-Systemen zwischen Quelle und Neckermann.

B2C (Business-to-Consumer):

Online-Nachfrage steigt um 80% auf 814 Mio. €

Parallel zu den klassischen Vertriebskanälen Stationärer Einzelhandel und Versandhandel entwickelt sich B2C (Internetgeschäft mit dem Endverbraucher) zu einem starken Vertriebskanal in unserem Multi-Channel-Netzwerk. Im Jahr 2001 bauten wir unsere führende Marktposition durch organisches Wach-

tum weiter aus. So gehört KarstadtQuelle zu den wenigen Unternehmen, die signifikante Erfolge in diesem Bereich vorweisen. Konzernweit betreiben wir inzwischen 65 Shopping-Portale beziehungsweise E-Shops.

Die Nachfrage in unserem Online-Geschäft übertraf im Jahr 2001 erneut unsere anspruchsvollen Planungen. So steigerten wir den Umsatz um 80% auf 814 Mio. € (450 Mio. € im Jahr 2000). Damit entfallen im Versandhandel bereits mehr als 10% unseres Gesamtumsatzes auf das Internet. Rund 40 Mio. Visits gegenüber 10 Mio. Visits im Jahr 2000 unterstreichen die hohe Attraktivität unserer Online-Sortimente.

Viele Online-Kunden sind Neukunden

Im Versandhandel ist ein wesentlicher Teil der Internet-Kunden Neukunden. Dies untermauert den Erfolg unserer Neukundengewinnung. Zugleich sinken mit jedem bestehenden Kunden, der ins Internet wechselt, die kundenbezogenen Verwaltungskosten. Im Stationären Einzelhandel ist das Internet ein wichtiger Informations- und Kommunikationskanal. Durch zusätzliche Informations- und Unterhaltungsangebote steigern wir die Effizienz unserer Werbung und die Kundenzufriedenheit. Erfolgreich verlief der Relaunch des Marketing- und Shoppingportals karstadt.de, das seit Mai 2001 online ist.

B2B (Business-to-Business):

Auktionsplattformen GNX und Texyard

Im Bereich B2B (Online-Geschäft zwischen Unternehmen) liegt unser Schwerpunkt auf der Produktbeschaffung über virtuelle Auktionsplattformen. Der KarstadtQuelle-Konzern ist in diesem Segment, das für den Handel zunehmend an Bedeutung ge-

winnt, sehr gut positioniert. Über die im Oktober 2000 erworbene Beteiligung an der Textilbeschaffungs-Plattform Texyard führten wir im Dezember 2000 erste Testauktionen in der Türkei durch. Im März 2001 beteiligten wir uns zudem an der weltweit und branchenübergreifend operierenden Einkaufsplattform GNX.

Online-Auktionen:

Prozesslaufzeiten erheblich reduziert

Insgesamt wurden im Jahr 2001 im KarstadtQuelle-Konzern 454 Auktionen mit einem äußerst zufriedenstellenden Gesamtvolumen durchgeführt. Hierbei realisierten wir günstigere Einkaufspreise. Noch entscheidender sind jedoch die Effizienzsteigerung und Kostenreduzierung durch eine deutliche Verringerung der Prozesslaufzeiten. Diese konnten um bis zu 80% zurückgeführt werden.

KARSTADT QUELLE Bank bündelt Bankgeschäft

Der KarstadtQuelle-Konzern hat gegen Ende des Geschäftsjahres 2001 sein Bankgeschäft für Privatkunden konzernweit in der KARSTADT QUELLE Bank GmbH, Neu-Isenburg, gebündelt. Das Kerngeschäft der KARSTADT QUELLE Bank umfasst Konsumkredite, Warenfinanzierungen und Anlageprodukte sowie die Abwicklung der Kundenkarten mit Zahlungs- und Kreditfunktionen.

Die Bank wird ihren Aufgabenbereich wie ihr Produktportfolio zukünftig deutlich ausweiten. So wird z. B. im Sommer 2002 die bestehende Kundenkarte mit einer internationalen Kreditkartenfunktion (Mastercard) ausgestattet.

Bezüglich unseres Bankgeschäftes profitieren wir von unseren vielfältigen Kundenbeziehungen. Die KARSTADT QUELLE Bank bietet ihren Service

sowohl stationär in den Karstadt-Warenhäusern als auch Online an. Darüber hinaus wird die Bank ihre Expertise im Multi-Channel-Vertrieb ausbauen.

Ausschlaggebend für die Ausweitung des Bankgeschäftes ist vorrangig unsere Expansion im Bereich Finanzdienstleistungen. Die KARSTADT QUELLE Bank wurde im März 2002 in das Joint Venture mit der ERGO Versicherungsgruppe – die KARSTADT QUELLE Financial Services GmbH – eingebracht.

KARSTADT Hypothekenbank AG gegründet

Im Dezember 2001 erhielten wir vom Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen die Erlaubnis zum Betreiben von Bankgeschäften einer Hypothekenbank. Wesentliche Aufgabe der KARSTADT Hypothekenbank AG ist die Finanzierung der Immobilienbestände und zukünftigen Investitionen des Konzerns.

Euro-Umstellung verlief nach Plan

Die Umstellung von der Deutschen Mark auf den Euro verlief im gesamten KarstadtQuelle-Konzern nach Plan.

Die Vorbereitungen begannen schon im Jahr 1997, um die reibungslose Umstellung sämtlicher Systeme und Prozesse im Rahmen einer mehrstufigen Einführung zu gewährleisten.

Der Umstellungsprozess wurde durch eine aktive Informationspolitik gegenüber unseren Kunden und Mitarbeitern sowie zahlreiche Sicherungs- und Qualitätsmaßnahmen flankiert.

In Spitzenzeiten unterstützten rund 270 Mitarbeiter die Euro-Umstellung. Die Gesamtkosten lagen bei gut 30 Mio. €. Davon entfielen rund 16,4 Mio. € auf das Jahr 2001.

Beschaffung und Vertrieb

Beschaffung über weltweites Einkaufsnetz

Der Wareneinsatz im KarstadtQuelle-Konzern erreichte im Berichtsjahr eine Höhe von 8,7 Mrd. € (8,2 Mrd. € im Jahr 2000). Davon entfallen 75% auf das Inland und 25% auf Importe. Für die Beschaffung der Produkte verfügen wir über ein weltweites Einkaufsnetz.

Mit einem Anteil von 57% kommt das Gros unserer Importe aus Europa. Hauptlieferanten sind die Türkei und Italien. Die Region Fernost bildet mit einem Anteil von 41% einen weiteren Import-Schwerpunkt. Ein Großteil der Produkte stammt aus China beziehungsweise Hongkong. Vom gesamten Importvolumen entfallen 52% auf Hartwaren und 48% auf Textilien.

Sukzessive Erschließung des Zukunftsmarkts

TV-Commerce

Neben der bereits bestehenden Beteiligung an Deutschlands erfolgreichstem Teleshopping-Sender Home Shopping Europe AG (vormals H.O.T., Home Order Television AG) wurden erste TV-Commerce-Pilotprojekte gestartet, um die erforderlichen internen Prozesse für den TV-Vertrieb aufzusetzen. Bei der Entwicklung im Zukunftsmarkt „interaktives TV-Shopping“ nimmt KarstadtQuelle eine Führungsrolle ein. Als erstes Handelsunternehmen der Welt sind wir der so genannten MHP-Initiative (Multi-Media-Home-Plattform) – einem neuen Standard für digitale TV-Übertragung – beigetreten. Auf Grundlage dieser Technologie entwickeln wir gemeinsam mit Geräteherstellern und TV-Sendern kundenfreundliche TV-Shopping-Funktionalitäten.

Erfolgreiche Ausschöpfung von

Fusions-Synergien

Infolge der Fusion von Karstadt und Quelle zur KARSTADT QUELLE AG im Jahr 1999 profitiert der Konzern von Ergebnisbeiträgen durch Synergieeffekte, die bis zum Jahr 2002 weiter ansteigen werden. So erhöhten wir im Berichtsjahr den Ertrag aus Synergien auf 126,9 Mio. € (87,3 Mio. € im Jahr 2000). Dies entspricht 91,8% des ursprünglich geplanten Synergievolumens. Von den Synergieeffekten entfallen 35,2% auf den Stationären Einzelhandel und 64,8% auf den Versandhandel.

Alle Konzernunternehmen sind dem

Code of Conduct verpflichtet

Im KarstadtQuelle-Konzern haben sich alle Konzernunternehmen zur Einführung und Einhaltung des Code of Conduct verpflichtet. Die darin definierten Sozial- und Umweltstandards unter anderem zur Vermeidung von Kinderarbeit, geringer Bezahlung und Verhinderung von Umweltbeeinträchtigungen orientieren sich vorwiegend an internationalen Konventionen und Verträgen.

Die sich aus den Standards ergebenden Verpflichtungen sind verbindlicher Bestandteil der Einkaufsbedingungen der KARSTADT QUELLE AG. Sie gelten weltweit für die Beschaffung aller Waren.

Mitarbeiter nach Segmenten Jahresdurchschnitt/Vollbeschäftigte

	Gesamt 2001	davon im Inland	davon im Ausland	2000
Warenhäuser	48.039	48.039	-	51.987
Fachgeschäfte	7.424	7.417	7	3.519
Stationärer Einzelhandel	55.463	55.456	7	55.506
Universalversand	24.951	19.389	5.562	25.568
Spezialversand	5.056	3.791	1.265	4.086
Versandhandel	30.007	23.180	6.827	29.654
Dienstleistungen	3.748	3.743	5	3.455
Immobilien	26	26	-	-
Holding	135	134	1	82
	89.379	82.539	6.840	88.697

Mitarbeiter

Zum Jahresende 2001 beschäftigte der Karstadt Quelle-Konzern 112.141 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 979 weniger als zum Stichtag des Jahres 2000. Die Zahl der Beschäftigten im Ausland stieg um 208 auf 8.050 Mitarbeiter.

Im Jahresdurchschnitt und auf volle Arbeitszeit umgerechnet erhöhte sich die Mitarbeiteranzahl um 682 auf 89.379.

Ursächlich für diese gegenläufige Entwicklung ist der Personalabbau im Warenhaus, der sich vorrangig in der zweiten Jahreshälfte auswirkte.

Rund 70% der KarstadtQuelle-Belegschaft sind weibliche Beschäftigte.

Karstadt Warenhaus AG baut

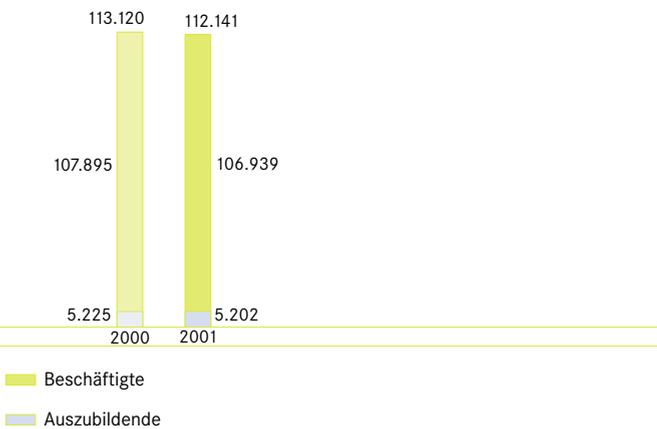
3.948 Vollzeitstellen ab

Zum Bilanzstichtag waren im Geschäftsfeld Stationärer Einzelhandel 70.716 Mitarbeiter beschäftigt. Das sind 1.783 weniger als zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres. Dabei ist zu berücksichtigen, dass durch die Einbeziehung von M + T Mode- und Textilhaus-Beteiligungs Gesellschaft m.b.H. (SinnLeffers) und GOLF HOUSE Direktversand die Zahl der Mitarbeiter um 5.760 gestiegen ist. Die M + T Mode- und Textilhaus-Beteiligungs Gruppe (SinnLeffers) steuerte 5.568 Mitarbeiter bei, auf GOLF HOUSE entfallen 192 Mitarbeiter. Ausschlaggebend für den Rückgang ist vor allem der Personalabbau bei den Karstadt-Warenhäusern. Hier strafften wir im Rahmen des 10-Punkte-Wertsteigerungsprogramms unsere Logistikprozesse. Für die Bereiche Verkauf und Verwaltung führten wir eine neue Führungsstruktur ein. Insgesamt wurden 3.948 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt abgebaut. Dies entspricht einem Rückgang von 7,6%. Der übrige Personalabbau entfällt auf Filialschließungen.

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt



Mitarbeiter am 31.12.



Um den Stellenabbau sozial verträglich zu gestalten, verabschiedeten wir ein umfassendes Sozialprogramm. So arbeiten wir beispielsweise eng mit einer bundesweiten Transfergesellschaft zusammen. Sie bereitet die Mitarbeiter durch Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen für neue Aufgaben auf dem Arbeitsmarkt vor. Im Jahr 2001 profitierten 652 Mitarbeiter von diesem Projekt.

Versandhandel:

Mitarbeiterzahl steigt akquisitionsbedingt

Zum Stichtag 31. Dezember 2001 beschäftigten wir im Versandhandel 36.922 Mitarbeiter (36.687 Mitarbeiter zum Stichtag 31. Dezember 2000). Dies entspricht einer Zunahme um 235 Personen. Die erstmalige Einbeziehung der Spezialversandunternehmen AFIBEL, Hess Natur-Textilien und Fritz Berger erhöhte die Zahl der Mitarbeiter um 923. Ohne Akquisitionen ergibt sich damit ein Rückgang der Mitarbeiterzahl um 688. Im Geschäftsjahr 2001 verringerten wir im Zuge zusätzlicher Restrukturierungsmaßnahmen im Universalversand die Mitarbeiterzahl. Zugleich wurde die Personalanpassung insbesondere in den Bereichen Logistik und Vertrieb fortgesetzt und der Anteil der Aushilfen bei gleichzeitiger Steigerung der Teilzeitquote vermindert. Infolgedessen ging die Zahl der Beschäftigten im Universalversand um 943 auf 30.414 zurück.

Im Jahresdurchschnitt lag die Zahl der Vollbeschäftigten im Versandhandel bei 30.007 (29.654 Vollbeschäftigte im Jahr 2000). Hiervon entfällt mit 24.951 Mitarbeitern (ein Minus von 617 gegenüber dem Jahr 2000) der größte Teil auf den Universalversand. Im Spezialversand waren im Jahresdurchschnitt 5.056 Mitarbeiter beschäftigt.

Die Anzahl der Mitarbeiter im Ausland stieg um 238 auf 6.827 Mitarbeiter. Dies entspricht einem Anteil von 22,8% nach 22,2% im Jahr 2000.

Dienstleistungen und Immobilien schaffen Arbeitsplätze

Das neue Geschäftsfeld Dienstleistungen zählte zum Bilanzstichtag 4.303 Mitarbeiter. Das ist ein Anstieg um 13,1% oder 497 Beschäftigte. Dies ist insbesondere auf die Ausweitung unseres Dienstleistungsangebotes in den Bereichen IT, Bank und Technischer Kundendienst zurückzuführen. Im Jahresdurchschnitt wuchs die Zahl der Vollbeschäftigten in diesem Bereich von 3.455 auf 3.748 Mitarbeiter.

Die Ausweitung der Beschäftigtenzahl wird sich in den kommenden Geschäftsjahren in Folge der weiteren starken Expansion des Segmentes fortsetzen.

Das neue Geschäftsfeld Immobilien beschäftigte zum Bilanzstichtag 48 Mitarbeiter.

Holdingsaufgaben wurden am Jahresende von 152 Beschäftigten (128 im Jahr 2000) wahrgenommen.

Restrukturierung greift:

Produktivität steigt um 6,7%

In den Warenhäusern erzielten wir einen Umsatz je vollbeschäftigte Person (ohne Auszubildende) von 146.380 € ohne Mehrwertsteuer. Damit stieg die Mitarbeiterproduktivität gegenüber dem Vorjahr um 6,7%.

Vom Mitarbeiter zum Miteigentümer

Zur Verstärkung des Engagements und der Identifikation mit dem KarstadtQuelle-Konzern haben wir für unsere Mitarbeiter im Berichtsjahr erstmalig einen Mitarbeiter-Aktien-Plan (MAP) aufgelegt. Die Möglichkeit, maximal 14 KarstadtQuelle-Aktien zu

einem günstigen Preis erwerben zu können, stieß bei den Konzernbeschäftigten auf breites Interesse. Von den insgesamt 97.689 Berechtigten haben sich rund 17% der Mitarbeiter zum Kauf entschieden und profitieren als KarstadtQuelle-Aktionäre nun von der Wertentwicklung des Unternehmens. Im Zuge der Veränderung unserer Firmenkultur haben wir somit einen zusätzlichen Leistungsanreiz etabliert.

Wertorientierte Führung durch Aktienoptionen

Mit einem Incentive-Stock-Options-Plan (ISOP) für rund 1.000 ausgewählte Führungskräfte des KarstadtQuelle-Konzerns verknüpfen wir Managementaufgaben noch intensiver mit unternehmerischem Erfolg. Die leistungsbezogene Vergütung durch Aktienoptionen trägt dazu bei, Wert und Ertragskraft von KarstadtQuelle zu steigern. Gleichzeitig wird das Bewusstsein für die Erfordernisse des Kapitalmarktes erhöht. Darüber hinaus honoriert die Beteiligung am Unternehmenserfolg die große Verantwortung und das hohe Engagement des Top-Managements.

Hohes Interesse an Altersteilzeit

Im Zuge der Personalanpassungen stieg die Zahl der Mitarbeiter, die das Angebot der Altersteilzeit wahrnahmen. Von dieser Möglichkeit des schrittweisen Einstiegs in den Ruhestand machten bei der Karstadt Warenhaus AG, bei der Quelle AG sowie bei der Neckermann Versand AG 763 Mitarbeiter (859 Mitarbeiter im Jahr 2000) Gebrauch. Die durchschnittliche Vertragsdauer von drei Jahren gewährleistet, dass kein Know-how-Verlust entsteht und die Wiederbesetzung der frei gewordenen Stellen durch jüngere Mitarbeiter erfolgen kann.

Hohe Investitionen in Aus- und Weiterbildung

In die Ausbildung junger und engagierter Mitarbeiter investierten wir im Berichtsjahr 77,9 Mio. € (82,6 Mio. € im Jahr 2000). Mit 55,6% entfiel der größte Teil davon auf Ausbildungsvergütungen.

Im Konzern beschäftigten wir zum Jahresende – gegenüber dem Jahr 2000 nahezu unverändert – 5.202 Auszubildende.

Vorstand dankt Mitarbeitern

Der Vorstand dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im In- und Ausland für deren starkes Engagement und die im Jahr 2001 geleistete Arbeit.

Der Dank gilt auch allen Betriebsräten, den Mitgliedern des Wirtschaftsausschusses und des Sprecherausschusses sowie der Jugend- und Auszubildendenvertretungen für die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit. Die mit der Umstrukturierung des Konzerns verbundenen Entscheidungen bedürfen auch weiterhin der Unterstützung und der aktiven Mitarbeit dieser Gremien, um sie erfolgreich im Sinne des Konzerns und langfristig gesicherter Arbeitsplätze umzusetzen.

Umweltschutz

Umweltschutz prägt Unternehmenskultur

Als führender Handelskonzern steht die Verantwortung für Mensch und Natur im Mittelpunkt unserer Unternehmenskultur. Umweltschonendes Wirtschaften bestimmt unsere Unternehmensphilosophie. Ob Einkauf oder Entsorgung, Verpackung oder Transport, Gebäudetechnik oder Um- und Neubau – in allen Konzernbereichen bestimmt der Schutz der Umwelt das Handeln. Seit vielen Jahren zählen wir

zu den Wegbereitern für die Umsetzung des Umweltschutzgedankens im Handel. Kennzeichen hierfür sind mehr als 30 Umweltpreise sowie Partnerschaften mit renommierten Umweltschutzorganisationen wie dem Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland e. V. (BUND).

Karstadt Warenhaus AG:

Umweltprodukte auf Wachstumskurs

In den vergangenen zehn Jahren haben wir im Umweltschutz kontinuierlich Erfolge erzielt. Insbesondere im Textil- und Hartwarenereich verzeichnen Absatz und Vielfalt umweltfreundlicher Produkte ein fortgesetztes Wachstum. Hierzu trug unter anderem die im Geschäftsjahr 2001 gemeinsam mit dem Umweltbundesamt und dem BUND durchgeführte Klimaschutz-Kampagne bei.

Auch in der Beschaffung wird der Umweltschutz stetig verbessert: Nahezu 500 Lieferanten nutzen die von Karstadt entwickelten Mehrweg-Transportboxen. Etwa 60% der Warentransporte mit Stapelware werden über die Bahn abgewickelt.

Innerbetrieblicher Umweltschutz wie die Einsparung von Energie und Wasser sowie der Einsatz ökologischer Gebrauchs- und Verbrauchsmaterialien sind nicht zuletzt aus Kostengründen seit geraumer Zeit Bestandteil des Tagesgeschäfts.

Quelle AG:

500 Mio. € Umsatz mit Öko-Produkten

Basis des Umweltschutz-Engagements der Quelle AG ist die 1999 im Rahmen des Öko-Audits etablierte Verpflichtung aller relevanten Unternehmensbereiche auf die grundlegenden ökologischen Schutzprinzipien. Dazu zählt insbesondere die Einrichtung von Umwelt-Managementsystemen.

Mit rund 500 Mio. € Umsatz ökologisch orientierter Artikel ist Quelle schon seit Jahren einer der führenden Anbieter in Deutschland. Allein das Sortiment geprüfter Textilien gemäß Öko-Tex Standard 100 umfasst rund 300 Seiten des Hauptkataloges.

Neckermann Versand AG:

Öko-Pass gewährleistet Umweltverträglichkeit

Auch für die Neckermann Versand AG bildet ökologisches Handeln traditionell eine wichtige Maxime. Dies gilt sowohl für den betrieblichen Umweltschutz als auch für Sortimente und Werbemittel. Als eines der ersten Handelsunternehmen installierte Neckermann schon im Jahr 1997 ein zertifiziertes ganzheitliches Umwelt-Managementsystem.

Die Umweltverträglichkeit der Neckermann-Produkte gewährleistet ein Öko-Pass. Er gibt für jährlich rund 40.000 Artikel aller Sortimente Auskunft über Inhaltsstoffe, Herstellungsverfahren und Wiederverwertbarkeit. Zudem sensibilisieren wir unsere Lieferanten kontinuierlich für ökologische Themen.

Im Jahr 2001 erzielten wir mit Artikeln, die das Neckermann-Umweltzeichen tragen, einen Umsatz von 160 Mio. €. Hierbei lag der Schwerpunkt auf Haus- und Heimtextilien.

Öffentlichkeitsarbeit

Unternehmensprofil gestärkt, Medienecho vergrößert

Das Medieninteresse an KarstadtQuelle ist im Berichtsjahr weiter gestiegen. Dies lag unter anderem an den Erfolgen des 10-Punkte-Wertsteigerungsprogramms und der überdurchschnittlichen Aktienperformance. Hinzu kommen zahlreiche von den Verbrauchern stark wahrgenommene Aktionen unserer

Konzernunternehmen. Ein besonders großes Medienecho erzielte die Bekanntgabe des Joint Venture mit dem US-Unternehmen Starbucks.

Kommunikation stärkt Konzern-Image

Unsere offensive und aktuelle Kommunikation verstärkt zunehmend das positive Image von KARSTADT QUELLE in der Öffentlichkeit. Dazu trägt neben dem Corporate Design und der Corporate Identity auch das starke Branding der Tochtergesellschaften bei.

Zugleich konzentrierten wir unsere Kommunikation auf ausgewählte Zielgruppen. So intensivierten wir insbesondere die politische Kommunikation. Im Blickpunkt standen Reformansätze und Reformfordernisse. Vor allem der Wegfall des Rabattgesetzes, die Änderung des Gewährleistungsrechtes und die Diskussion um das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb machen dies deutlich. Zudem erweiterten wir die Kommunikation, um schon zu einem sehr frühen Zeitpunkt auf das 75-jährige Jubiläum und die Jubiläumsaktionen der Quelle AG im Sommer und Herbst 2002 hinzuweisen.

Spitzenplätze für karstadtquelle.com

Unseren weiter verbesserten Internet-Auftritt karstadtquelle.com zeichneten mehrere große Wirtschaftspublikationen unter anderem wegen des klar strukturierten Designs sowie der informativen und aktuellen Beiträge mit Spitzenplätzen bei Internet-Rankings aus. Das aktualisierte, im Dezember 2001 freigeschaltete Online-Angebot ist mit 300 Seiten noch umfangreicher und benutzerfreundlicher. Rund 24.000 Interessenten griffen durchschnittlich jeden Monat auf die fortlaufend aktualisierten Informationsangebote unserer Website zu.

KARSTADT QUELLE AG-Bilanz

zum 31. Dezember 2001

AKTIVA	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögenswerte	1.028	187
Sachanlagen	7.252	1.119.797
Finanzanlagen	3.250.674	1.492.272
	3.258.954	2.612.256
Umlaufvermögen		
Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	1.750.750	1.169.031
Wertpapiere	4	4.091
Flüssige Mittel	4.535	12.499
	1.755.289	1.185.621
Rechnungsabgrenzungsposten	4.298	5.445
Bilanzsumme	5.018.541	3.803.322

PASSIVA	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	301.460	300.929
Kapitalrücklage	488.521	482.031
Gewinnrücklagen	514.669	400.754
Bilanzgewinn	113.916	78.759
	1.418.566	1.262.473
Sonderposten mit Rücklageanteil	30.010	39.895
Rückstellungen		
Pensionsrückstellungen	983.660	978.375
Sonstige Rückstellungen	123.452	139.833
	1.107.112	1.118.208
Verbindlichkeiten		
Finanzverbindlichkeiten	1.840.312	973.066
Sonstige Verbindlichkeiten	621.951	408.226
	2.462.263	1.381.292
Rechnungsabgrenzungsposten	590	1.454
Bilanzsumme	5.018.541	3.803.322

KARSTADT QUELLE AG-Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2001

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Sonstige betriebliche Erträge	61.924	410.925
Personalaufwand	- 117.099	- 111.784
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und der Sachanlagen	- 2.028	- 126.448
Sonstige betriebliche Aufwendungen	- 56.244	- 193.463
Beteiligungsergebnis	409.603	143.649
Abschreibung auf Finanzanlagen	- 16.290	- 27.447
Zinsergebnis	- 51.313	- 61.369
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	228.553	34.063
Außerordentliches Ergebnis	-	97.361
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	- 653	- 217
Sonstige Steuern	- 69	- 13.464
Jahresüberschuss	227.831	117.743
Einstellung in die Gewinnrücklagen	- 113.915	- 38.984
Bilanzgewinn	113.916	78.759

KARSTADT QUELLE AG

Der Jahresabschluss der KARSTADT QUELLE AG für das Geschäftsjahr 2001 ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches sowie des Aktiengesetzes in Euro aufgestellt.

Warenhaus-Immobilien ausgegliedert

Die KARSTADT QUELLE AG ist seit Anfang 2001 eine reine Management- und Beteiligungsholding. So wurden zum 1. Januar 2001 Warenhaus-Immobilien im Buchwert von rund 1,1 Mrd. € sowie die damit verbundenen weiteren Vermögensgegenstände in verschiedenen Konzerngesellschaften des Immobilienbereiches ausgegliedert. Ein Vorjahresvergleich ist infolge dieser Ausgliederung nur eingeschränkt möglich. Insbesondere hat sich die Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung durch den Wegfall von Mieteinnahmen und den damit zusammenhängenden Aufwendungen erheblich verändert.

Geschäftsverlauf der KARSTADT QUELLE AG

Das Beteiligungsergebnis stieg von 143,6 Mio. € auf 409,6 Mio. €. Die darin enthaltenen Beteiligungserträge konnten im Berichtsjahr um 193,3 Mio. € auf 323,8 Mio. € gesteigert werden. Diese enthalten im Wesentlichen die Gewinnvereinnahmungen der im Rahmen der Ausgliederung gegründeten Immobilien-Objektgesellschaften sowie die Gewinnausschüttungen der Karstadt Warenhaus AG und der Kepa Kaufhaus GmbH. Zugleich erhöhten sich die Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen um 76,8 Mio. € auf 91,4 Mio. €. Dies ist hauptsächlich auf die Ergebnisübernahmen der Quelle AG und der Neckermann Versand AG zurückzuführen. Mit beiden Gesellschaften wurden – rückwirkend zum 1. Januar 2001 – Ergebnisabführungsverträge geschlossen.

Demgegenüber sind außerordentliche Ergebniseffekte des Jahres 2000 in Höhe von 97,4 Mio. € – im Wesentlichen Zuschreibungen im Anlagevermögen – weggefallen.

Jahresüberschuss steigt auf 227,8 Mio. €

Die KARSTADT QUELLE AG weist einen Jahresüberschuss in Höhe von 227,8 Mio. € (117,7 Mio. € im Jahr 2000) aus. Nach Einstellung von 113,9 Mio. € in die anderen Gewinnrücklagen verbleibt ein Bilanzgewinn in Höhe von 113,9 Mio. €.

Bilanzsumme gestiegen

Die Bilanzsumme der KARSTADT QUELLE AG stieg um 1,2 Mrd. € auf 5,0 Mrd. €.

Die Ausgliederung der Immobilien im Buchwert von rund 1,1 Mrd. € verminderte entsprechend das Sachanlagevermögen und bewirkte gleichzeitig einen Anstieg der Finanzanlagen. Diese stiegen darüber hinaus um 0,7 Mrd. €, bedingt durch den Erwerb der Beteiligung an der M + T/SinnLeffers-Gruppe, durch eine Kapitalerhöhung bei der Thomas Cook AG und durch eine Einlage in die Karstadt Immobilien Beteiligungs AG.

Die Verbindlichkeiten stiegen um 1,1 Mrd. € auf 2,5 Mrd. €. Ausschlaggebend sind die Finanzierung der Akquisitionen sowie die Zurverfügungstellung von Mitteln für die Finanzierung der Konzerngesellschaften.

Dividende von 0,67 € auf 0,71 € erhöht

Der Vorstand der KARSTADT QUELLE AG schlägt der Hauptversammlung am 11. Juli 2002 vor, aus dem Bilanzgewinn eine gegenüber dem Vorjahr um 6,0% erhöhte Dividende von 0,71 € (0,67 € im Jahr 2000) je Stückaktie auszuschütten. Insgesamt soll auf ein dividendenberechtigtes Kapital von 301,5 Mio. € eine Ausschüttung in Höhe von 83,6 Mio. € vorgenommen werden.

Der vollständige, vom Abschlussprüfer BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehene Jahresabschluss der KARSTADT QUELLE AG wird im Bundesanzeiger veröffentlicht und beim Handelsregister des Amtsgerichtes Essen, HRB 1783, hinterlegt. Er kann als Sonderdruck bei der KARSTADT QUELLE AG angefordert werden und ist darüber hinaus im Internet unter www.karstadtquelle.com abrufbar.

Abhängigkeitsbericht

Der Vorstand der KARSTADT QUELLE AG geht auf Grund der erhaltenen Mitteilungen gemäß WpHG davon aus, dass die Gesellschaft bis zum 26. März 2001 von der **Schickedanz-Holding AG & Co. KG** und der **Schickedanz Beteiligungs GmbH** abhängig war und seit dem 11. Dezember 2001 von den Partnern des Stimmrechtspools: **Madeleine Schickedanz, Leo Herl und Martin Dedi** abhängig ist.

Demgemäß hat der Vorstand einen Abhängigkeitsbericht für das Geschäftsjahr 2001 – versehen mit dem uneingeschränkten Testat der BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf – über alle Beziehungen der Gesellschaft gemäß § 312 AktG erstellt.

Der Vorstand erklärt am Schluss des Berichtes: „Unsere Gesellschaft hat bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften und Maßnahmen nach den Umständen, die dem Vorstand zu dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem Rechtsgeschäfte vorgenommen oder Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten und dadurch, dass Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, keinen Nachteil erfahren.“

NACHTRAGSBERICHT

Wesentliche Ereignisse nach Ende des Geschäftsjahres 2001

KARSTADT QUELLE Information Services GmbH gegründet: Vermarktung von Informationen

Zu Beginn des Jahres 2002 haben wir unser Dienstleistungs-Portfolio neu strukturiert und ausgeweitet. Dazu fassten wir die bestehenden Aktivitäten im Bereich Marketing-, Risiko- und Forderungs-Management unter dem Dach der neu gegründeten KARSTADT QUELLE Information Services GmbH zusammen. Das Angebot der neuen Dienstleistungsgesellschaft konzentriert sich auf die Qualifizierung und Aufbereitung von Kundendaten. Geschäftskunden von KARSTADT QUELLE Information Services sind sowohl die Gesellschaften des KarstadtQuelle-Konzerns als auch externe Firmen. Das Angebot umfasst Dienstleistungen entlang des gesamten Life-Cycles einer Kundenbeziehung. Darüber hinaus bietet die Gesellschaft Consulting-Dienstleistungen bezüglich des Managements von Kundendaten sowie auch entsprechende Systemlösungen an.

Der Markt für Informations-Dienstleistungen hat in Deutschland ein hohes Wachstumspotenzial und verspricht gute Renditen. Hier sehen wir eine große Chance für KarstadtQuelle.

Damit stellt KARSTADT QUELLE Information Services GmbH ihren Kunden ein ganzheitliches Angebot an Dienstleistungen für das Marketing-, Risiko- und Forderungs-Management zur Verfügung.

Telekom und KarstadtQuelle streben Marktführerschaft bei Kunden-Karten-Bonusprogrammen an

Im Zuge einer strategischen Partnerschaft führen KarstadtQuelle und die Deutsche Telekom ihre Bonusysteme unter der Marke „HappyDigits“ zusammen.

Ziel der Kooperation zwischen Europas größtem Telekommunikationsunternehmen und Europas größtem Warenhaus- und Versandhandelskonzern ist mittelfristig die Marktführerschaft bei Kundenkartenprogrammen in Deutschland. Die Verknüpfung der starken Marken von KarstadtQuelle und Telekom garantiert die erforderliche hohe Dynamik für eine zügige Expansion von „HappyDigits“. Ein Jahr nach dem Start sollen insgesamt rund 13 Mio. Kunden von dem Kundenkarten-Bonussystem profitieren.

Bonuspunkte stimulieren den Umsatz

KarstadtQuelle rechnet als Folge der Partnerschaft mit zusätzlichen Umsätzen im Handel und bei Dienstleistungen. Ausschlaggebend hierfür ist, dass die „HappyDigits“-Kunden durch Bonuspunkte zusätzlich motiviert werden, bei KarstadtQuelle einzukaufen. KarstadtQuelle bringt in die Kooperation langjährige Erfahrung mit Kundenkarten ein. In diesem Wachstumsmarkt haben wir mit konzernweit 8,3 Mio. Kundenkarten bereits Maßstäbe in Deutschland gesetzt.

Die Deutsche Telekom betreut in Deutschland 41 Mio. Privatkunden im Festnetz sowie 23 Mio. Mobilfunkkunden und 9 Mio. Online-Kunden.

Betreiber des neuen Kundenbindungsprogramms ist die CAP Customer Advantage Program GmbH, an der KarstadtQuelle zu 49% beteiligt ist. Aufgaben der Gesellschaft sind die Weiterentwicklung und Umsetzung eines Marketing- und Vertriebskonzeptes unter der Marke „HappyDigits“ sowie die Verwaltung der Bonuspunkte und des Prämiensystems.

Einzigartige Partnerschaft im Bereich

Finanzdienstleistungen

Durch die Verbindung von Handel, Versicherungen und Banken im Bereich Finanzdienstleistungen entsteht ein völlig neuer Zugang zum Kunden, insbesondere im Direkt-Marketing. Die sich daraus ergebenden interessanten Perspektiven und das hohe Wachstums- und Wertsteigerungspotenzial werden wir konsequent nutzen.

Deshalb haben wir im März 2002 mit der ERGO Versicherungsgruppe eine Zusammenarbeit gestartet. Im Rahmen des Joint Ventures arbeiten wir in der KARSTADT QUELLE Financial Services GmbH mit einem der führenden Erstversicherer zusammen. Die Gesellschaft, an der beide Partner zu jeweils 50% beteiligt sind, ist eine Marketing- und Vertriebsgesellschaft für Finanzdienstleistungen.

Attraktive Versicherungs- und Bankprodukte

In der strategischen Partnerschaft werden die Multi-Channel-Strategie von KarstadtQuelle sowie die Marken- und Produktvielfalt von ERGO gebündelt. Das Produktangebot umfasst attraktive Versicherungs- und Bankprodukte. Ein Schwerpunkt der Marketingstrategie liegt auf der individualisierten Ansprache unserer Kunden.

Die ERGO Versicherungsgruppe bringt neben Produkten bekannter Marken wie Victoria, Hamburg-Mannheimer, DKV und D.A.S. einen Gesellschaftsanteil in Höhe von 45% an der Quelle Versicherungen Holding Beteiligungs GmbH in das Joint Venture ein. Die Quelle Versicherungen sind mit 1,7 Mio. Kunden der führende Direktversicherer in Deutschland.

KarstadtQuelle steuert sein großes Know-how im Bereich der Multi-Channel-Strategie, vielfältige enge Beziehungen zu 19 Mio. aktiven Kunden sowie die KARSTADT QUELLE Bank bei.

Die KARSTADT QUELLE Financial Services GmbH plant für das Jahr 2006 Nettozins- und Provisionseinkünfte in Höhe von 240 Mio. €. Die Gesellschaft wird bereits in 2004 einen positiven Ergebnisbeitrag nach Steuern leisten.

ECM EuroCenter Management GmbH baut

Führungsposition bei Immobilien aus

Im Januar 2002 gründeten wir die ECM EuroCenter Management GmbH, Essen. Das Unternehmen bietet künftig alle wesentlichen Dienstleistungen

für effizientes Immobilien-Management an. ECM konzentriert sich auf die Bereiche Immobilien-Entwicklung, Vermietung, Center-Management und Facility-Management. Mit 188 Warenhäusern und 277 Fachgeschäften mit einer Gesamtfläche von rund 2,6 Mio. Quadratmetern und einem immobilienbezogenen Einkaufsvolumen von rund 200 Mio. € verfügt KarstadtQuelle über eine starke Ausgangsbasis im innerstädtischen Einzelhandel.

Cross-Selling: Karstadt und Quelle präsentieren ersten gemeinsamen Sport-Katalog

Im Februar 2002 präsentierten wir den ersten gemeinsamen Sportkatalog von Karstadt und Quelle. Das Gemeinschaftsprojekt unterstreicht die vielseitigen Perspektiven unserer Multi-Channel-Strategie. Es bündelt die Stärken beider Partner und schöpft zugleich hohe Cross-Selling-Potenziale bezüglich der Einkaufskonditionen und Sortimentierung, Werbemittelerstellung sowie Logistik bzw. Fulfillment.

Die Kataloge umfassen rund 200 gemeinsame Produktseiten mit identischen Sortimenten. Hinzu kommen jeweils 16 von Karstadt und Quelle individuell gestaltete Marketingseiten. Wir erwarten, dass die neuen Karstadt- und Quelle-Sportkataloge spätestens nach einem Jahr die Gewinnzone erreichen werden.

RISIKOMANAGEMENT

Gesamtrisiko

In seinen Kerngeschäftsfeldern ist der KARSTADT QUELLE-Konzern differenzierten Risiken ausgesetzt. Um diese frühzeitig und kontinuierlich zu erkennen, zu kommunizieren, abzuwenden bzw. zu minimieren, implementierten wir ein konzernweites Risikomanagementsystem. Konzernübergreifend abgestimmte Planungs-, Reporting-, Controlling- und Frühwarnsysteme gewährleisten eine ganzheitliche Risikoanalyse und -steuerung.

Das Risikomanagementsystem ist ein substantieller Bestandteil des auf nachhaltige Wertsteigerung ausgerichteten komplexen Steuerungssystems des Konzerns. In dessen Rahmen analysieren und steuern die jeweiligen operativen Geschäftsfelder die ihnen zuzuordnenden Geschäftsrisiken eigenständig. Risiken der einzelnen Geschäftsfelder, die sich im Konzernverbund möglicherweise kumulieren, werden zeitnah zentral erfasst und gesteuert. Soweit möglich und wirtschaftlich sinnvoll, übertragen wir Risiken auf Dritte.

Geschäftsrisiken

Zurzeit ist ein bedeutsamer Anteil der Geschäftstätigkeit des KarstadtQuelle-Konzerns auf den deutschen Einzelhandel fokussiert und wird somit maßgeblich durch die inländische Konjunktur und Nachfragesituation beeinflusst.

Im 10-Punkte-Wertsteigerungsprogramm wurden Strategien zur Weiterentwicklung und Multiplikation moderner Vertriebsformate, zur Restrukturierung der derzeit tragenden Geschäftsfelder und zum konsequenten Ausbau neuer, zukunftssträchtiger Geschäftsbereiche formuliert. Diese werden die Sensibilität des Ergebnispotenzials des Karstadt Quelle-Konzerns bezüglich der Konjunktur in Deutschland vermindern.

Die kontinuierliche Analyse und Steuerung des Konzernportfolios ist ein bedeutsamer Gegenstand des Risikomanagements. Sie ist maßgeblich darauf ausgerichtet, diesen Prozess weiter zu beschleunigen.

Die kontinuierliche Analyse und Steuerung des Konzernportfolios ist ein bedeutsamer Gegenstand des Risikomanagements. Sie ist maßgeblich darauf ausgerichtet, diesen Prozess weiter zu beschleunigen.

Operative Risiken

Die einzelnen Geschäftsfelder des Konzerns sind von einer unterschiedlichen Komplexität der innerbetrieblichen Prozesse geprägt. Hierbei können Betriebsunterbrechungen auf Grund von Störungen zu Umsatz- und Ergebnisausfällen führen. Um den Risiken entlang unserer Wertschöpfungskette entgegenzuwirken, gelten in den einzelnen operativen Teilbereichen entsprechende Verfahrens- und Arbeitsanweisungen. Unvermeidliche Risiken von signifikanter Bedeutung werden grundsätzlich über Dritte abgesichert.

Lieferantenrisiken

Das breit gefächerte Angebotsspektrum des Konzerns bedingt eine große Anzahl von Lieferanten aus unterschiedlichen Branchen und Lieferländern. Damit sind eine breite Risikostreuung und eine Aufspaltung in Einzelrisiken mit jeweils vergleichsweise geringem Schadenspotenzial verbunden.

Für verbleibende Restrisiken, wie z. B. Gewährleistungsansprüche bei Produktmängeln oder Forderungen aus dem Produkthaftungsgesetz, sichern wir

zur Risikoverlagerung generell den Rückgriff auf den Lieferanten vertraglich. Abweichungen von vereinbarten Lieferterminen oder -mengen werden in der Regel zum Schadensausgleich mit Vertragsstrafen geahndet.

Finanzrisiken

Die Finanzrisiken des Konzerns werden vom Finanzbereich der KARSTADT QUELLE AG für den gesamten Konzern mit einem systematischen Prozess gesteuert, der in den entsprechenden Richtlinien zur Risikopolitik definiert ist. Darin werden Liquiditäts-, Zins-, Währungs- und Bonitätsrisiken nach Risikoarten festgelegt und die entsprechenden Entscheidungsprozesse im Risikomanagement geregelt. Die Risikostrategien werden mindestens einmal monatlich auf Basis detaillierter Berichte und unter Berücksichtigung von Marktentwicklungen und Prognosen entschieden.

Mit einem zentralen Liquiditätsmanagement wird sichergestellt, dass jederzeit ausreichend Liquidität für das operative Geschäft und für Investitionen zur Verfügung steht. Mit einem Commercial Paper Programm in Höhe von 2 Mrd. €, einem Asset Backed Securities Programm in Höhe von 1,2 Mrd. € und einem neuen Immobilien-Finanzierungsprogramm kann ausreichend Liquidität unmittelbar von den internationalen Geld- und Kapitalmärkten bereitgestellt werden. Daneben verfügt der Konzern über Back up Facilities zu den Programmen und bestätigte Kreditlinien mit erstklassigen Banken.

Das Management der Zins- und Währungsrisiken erfolgt im Rahmen von Treasury-Richtlinien, die generell den Grundsatz der Begrenzung von Risiken festschreiben und die Schwankungsbreite von

Zins- und Währungsrisiken auf einen angemessenen Rahmen beschränken sollen. Zur Absicherung von Risiken werden auch derivative Finanzinstrumente eingesetzt. Die Art der Instrumente und ihr Einsatz sind festgelegt. Sie umfassen insbesondere Devisentermingeschäfte sowie Zins- und Währungsswaps. Der Kreis der kontrahierenden Banken und die Höchstgrenzen für den Abschluss einzelner Geschäftsarten sind ebenfalls definiert. Die Durchführung, Kontrolle und Abwicklung erfolgen nach dem Prinzip der Funktionentrennung.

Im Rahmen des Bonitätsmanagements sind für alle Partner des Konzerns Mindestanforderungen an die Bonität und individuelle Höchstgrenzen für das Engagement festgelegt.

Personalrisiken

Mitarbeiter sind für den Konzern einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren. Dies gilt insbesondere auch für die erfolgreiche Umsetzung des 10-Punkte-Wertsteigerungsprogramms. Hierzu bedarf es motivierter Fach- und Führungskräfte, die eng an das Unternehmen und seine Ziele gebunden sind. Zu diesem Zweck wurden Projekte der betrieblichen Aus- und Weiterbildung sowie der Management-Entwicklung forciert. Darüber hinaus erhöhen wir die Motivation und Identifikation der Mitarbeiter und des Managements mit dem Unternehmen durch die Umsetzung von Belegschaftsaktien- und Stock-Options-Programmen.

AUSBLICK

Einzelhandel 2002:

Nullwachstum erwartet

Die Konsumententwicklung der ersten Monate des Jahres war eher verhalten. Für die zweite Jahreshälfte wird eine konjunkturelle Erholung der Gesamtwirtschaft prognostiziert, die sich auch auf die Konsumfreude auswirken sollte. Für das Gesamtjahr 2002 gehen sowohl der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung als auch das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) bezüglich des Einzelhandels im engeren Sinne derzeit nominal von einem Nullwachstum und real von einem Umsatzminus aus.

Umsatzprognose nur bedingt möglich

Eine verlässliche Umsatzprognose ist auf Grund der derzeit unsicheren Rahmenbedingungen in Deutschland nur bedingt möglich. Entscheidend für unsere Performance wird sein, ob sich die erwartete Konsumbelebung im zweiten Halbjahr einstellt, oder ob die Kaufzurückhaltung zu Jahresbeginn 2002 sich zu einem Trend ausweitet. Wir sind deshalb auf Konzernebene für das Gesamtjahr auf ein rückläufiges Umsatzvolumen vorbereitet. Dementsprechend werden wir unsere Kostenstruktur an die Marktverhältnisse anpassen.

Unsere Umsatzentwicklung wird im Geschäftsjahr 2002 unter anderem durch folgende Maßnahmen positiv beeinflusst:

Quelle-Jubiläum:

Größte Marketing- und Vertriebs-Offensive

Unter dem Slogan „75 Jahre Qualität zum Quelle-Preis“ konzentriert sich das Versandunternehmen im Jubiläumsjahr 2002 auf seine traditionellen Stärken

und stellt das überzeugende Preis-Leistungs-Verhältnis der Angebote in den Vordergrund. Mit der größten Marketing- und Vertriebs-Offensive der Firmengeschichte sowie rund 1.000 speziellen „Jubiläumsartikeln“ strebt Quelle im Jubiläumsjahr ein deutliches Umsatzwachstum an.

Sportexpansion:

Fünf neue Sporthäuser

Den Ausbau der Marktführerschaft im Bereich Sport in Deutschland setzen wir im laufenden Geschäftsjahr konsequent fort. Großes Wachstumspotenzial sehen wir insbesondere in den neuen Bundesländern. Deshalb haben wir im Februar 2002 in Frankfurt/Oder einen Sportmarkt auf 2.000 qm Verkaufsfläche eröffnet. Im März eröffneten wir in Leipzig auf 5.500 qm das größte Sporthaus in den neuen Bundesländern. Für das Gesamtjahr 2002 ist die Eröffnung von insgesamt fünf Sporthäusern geplant.

Starbucks:

Eröffnung von 12 Coffee Houses

Im Frühjahr 2002 eröffnen wir in Berlin in bester Lage die ersten beiden Starbucks Coffee Houses. Bis Ende des Jahres 2002 werden wir das Starbucks-Filialnetz auf insgesamt 12 Coffee Houses ausweiten.

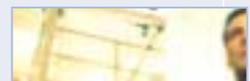
Ergebnis:

Keine seriöse Prognose möglich

Angesichts der unklaren Lage, bezogen auf die Entwicklung in der deutschen Einzelhandelsbranche, ist eine seriöse Prognose zum Ergebnis des Geschäftsjahres 2002 derzeit nicht möglich. Wir werden unsere Ergebnisprognose vorlegen, sobald sich klarere Entwicklungen abzeichnen.

Berichte aus den Bereichen

Stationärer Einzelhandel	58
Versandhandel	76
Dienstleistungen	90
Immobilien	106



Versandhandel

Dienstleistungen

Immobilien

„Ich habe es immer gewusst: Die Leute wollen heute mehr als nur Kaffee trinken. Sie möchten den Kult, den Spirit of America. Und sie lieben den amerikanischen Service, persönlich und

mit einer großen Auswahl. „Ja, John, wie immer, mein Caramel Macchiato.“ In New York erlebt man das jeden Tag. Aber nicht nur dort, sondern weltweit. Und jetzt endlich auch bei uns: Wir bringen das Starbucks-Feeling nach Deutschland.“

Axel Weber,
Starbucks-Team KarstadtQuelle AG





Versandhandel

Dienstleistungen

Immobilien

+ Karstadt ist Marktführer im Warenhaussegment + Warenhäuser in SP

Kennzahlen Stationärer Einzelhandel

			2001	2000	Veränderung in %
Umsatzentwicklung	Umsatz	Tsd. €	8.069.107	7.580.970	6,4
Ertragslage	EBIT	Tsd. €	101.594	-65.773	-
	EBIT-Marge	in %	1,3	-0,9	-
	EBT	Tsd. €	59.509	-76.894	-
	EBT-Marge	in %	0,7	-1,0	-
	Eigenkapital	Tsd. €	666.407	486.378	37,0
	Nettofinanzverschuldung	Tsd. €	190.143	-19.530	-
	Capital Employed	Tsd. €	856.550	466.848	83,5
	Return on Capital Employed	in %	11,9	-	-
Sonstige Angaben	Investitionen	Tsd. €	548.878	168.753	-
	Abschreibungen (ohne Firmenwert)	Tsd. €	170.259	151.186	12,6
	Brutto-Cash Flow	Tsd. €	371.754	98.274	-
	Filialen	Anzahl	465	390	-
	Verkaufsfläche	Tsd. m ²	2.613,8	2.390,2	9,4
	Vollzeitarbeitskräfte im Jahresdurchschnitt	Anzahl	55.463	55.506	-0,1

Wirtschaftliche
Rahmenbedingungen**Schwieriges Marktumfeld für Warenhäuser
und Fachgeschäfte**

Der Rahmen für die Entwicklung des Stationären Einzelhandels in Deutschland wird durch den sog. Einzelhandelsumsatz im engeren Sinne umschrieben. Dieser beinhaltet den gesamten Einzelhandels-

umsatz abzüglich des Handels mit Kraftfahrzeugen, Brenn- und Kraftstoffen sowie ohne das Geschäft der Apotheken. Der Einzelhandelsumsatz im engeren Sinne erreichte im Berichtsjahr ein Volumen von 378,5 Mrd. €. Gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe von 375 Mrd. € entspricht dies einem nominalen Wachstum von 1,1%. Deutschland ist in Europa unverändert der größte Einzelhandelsmarkt, gefolgt von Frankreich und Italien.

Für den Stationären Handelsbereich im KarstadtQuelle-Konzern ist insbesondere die Entwicklung bei den Kauf- und Warenhäusern sowie im Facheinzelhandel entscheidend.

Die Kauf- und Warenhäuser in Deutschland mussten im Berichtsjahr ein Umsatzminus von 4,4% hinnehmen. Auch der Facheinzelhandel konnte sich von der insgesamt verhaltenen Tendenz nicht abkoppeln und verzeichnete ein Umsatzminus von 2,2%.

Strategie und Positionierung

188 Warenhäuser und 277 Fachgeschäfte

KarstadtQuelle ist im Geschäftsfeld Stationärer Einzelhandel mit 188 Warenhäusern, überwiegend in den Spitzenlagen deutscher Städte und Großstädte, sehr gut positioniert. Hinzu kommen 277 Fachgeschäfte unter den Marken SinnLeffers und Wehmeyer (Fashion), Runners Point und GOLF HOUSE (Sport) sowie Schauandt/Schürmann, WOM (Multimedia) und LeBuffet (System-Gastronomie).

Der Großteil der Warenhäuser firmiert unter Karstadt. Diese Dachmarke ergänzen Marken wie KaDeWe (Kaufhaus des Westens), Wertheim, Hertie, Alsterhaus und KarstadtSport.

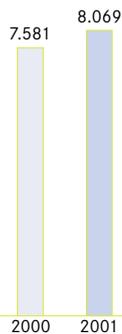
Im Zuge der fortschreitenden Integration und Zusammenarbeit der beiden Bereiche Warenhäuser und Fachgeschäfte profitieren wir von einem hohen Synergiepotenzial auf Grund gemeinsamer Management- und Organisationsstrukturen. Dies betrifft unter anderem Einkaufs- und Logistikprozesse sowie administrative Aufgaben.

Deutscher Markt im Fokus

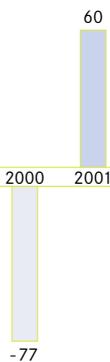
Im Warenhausgeschäft konzentrieren wir uns zurzeit ausschließlich auf den deutschen Markt. Eine Internationalisierung birgt auf Grund landesspezifischer Besonderheiten der jeweiligen Auslandsmärkte hohe Risiken und bietet wenig Synergiepotenzial mit dem deutschen Geschäft. Dies entspricht auch der allgemeinen internationalen Auffassung. Umgekehrt wird unsere Spitzenposition auf dem deutschen Markt auch nicht durch die Expansion ausländischer Warenhausunternehmen beeinflusst.

Bei den Fachgeschäften sehen wir hingegen gute Chancen, von einer internationalen Expansion zu profitieren. Rentable Handelsketten weisen außerhalb ihrer Heimatmärkte zum Teil beachtliche Erfolge auf. Die internationale Verbreitung unserer Sortimente und Marken ist deshalb auch für KarstadtQuelle eine Option. Marken wie Runners Point oder GOLF HOUSE bieten dazu ein großes Potenzial.

Umsatz in Mio. €



Ergebnis (EBT) in Mio. €



SEGMENTENTWICKLUNG

Umsatzentwicklung: Plus 6,4%

Der Stationäre Einzelhandel erzielte im Geschäftsjahr 2001 Umsatzerlöse in Höhe von 8,1 Mrd. € (7,6 Mrd. € im Jahr 2000). Dieses entspricht einem Umsatzzuwachs von 6,4%. Bereinigt um die Akquisitionen von M+T/SinnLeffers und GOLF HOUSE ging der Umsatz um 1,7% zurück.

Ertragslage: Positive Ergebnisentwicklung

Das Ergebnis entwickelte sich insgesamt positiv. Der Gewinn vor Ertragsteuern stieg um 136,4 Mio. € auf 59,5 Mio. € (-76,9 Mio. € im Jahr 2000). Das Warenhausergebnis verbesserte sich deutlich, während die Fachgeschäfte einen Ergebnisrückgang zu verzeichnen hatten.

ROCE

Die Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) stieg auf 11,9%. Im Jahr 2000 wurde bedingt durch die einmaligen Restrukturierungsaufwendungen im Warenhausbereich eine negative Rendite ausgewiesen.

Kennzahlen Warenhäuser

			2001	2000	Veränderung in %
Umsatzentwicklung	Umsatz	Tsd. €	6.889.078	6.973.002	-1,2
	Flächenbereinigt *)	in %	-	-	-0,7
Ertragslage	EBIT	Tsd. €	117.618	-71.579	-
	EBIT-Marge	in %	1,7	-1,0	-
	EBT	Tsd. €	93.283	-79.602	-
	EBT-Marge	in %	1,4	-1,1	-
Sonstige Angaben	Flächenproduktivität *) 1)	€	3.136	3.180	-1,4
	Personalproduktivität *) 1)	€	146.380	137.217	6,7
	Filialen	Anzahl	188	189	-
	Verkaufsfläche	Tsd. m ²	2.220,9	2.235,9	-0,7
	Vollzeitarbeitskräfte im Jahresdurchschnitt	Anzahl	48.039	51.987	-7,6

*) nur Karstadt Warenhaus AG

1) ohne Mehrwertsteuer

Strategie und Positionierung

Mit 121 Themenhäusern und 67 kleineren Kaufhäusern die Nr. 1 im Warenhausgeschäft

Mit insgesamt 188 Karstadt-Warenhäusern (189 im Jahr 2000) und einem Marktanteil am deutschen Warenhausumsatz von 36% ist Karstadt Marktführer in diesem Einzelhandelssegment. Unser Warenhausgeschäft fokussiert sich auf die beiden Formate Themenhäuser (mehr als 7.000 Quadratmeter Verkaufsfläche) und kleinere Kaufhäuser (weniger als 7.000 Quadratmeter Verkaufsfläche).

Im Jahr 2001 eröffneten wir zwei Filialen in München (Sport-Outdoor-Center) und Paderborn (Sport und Multimedia). Zugleich schlossen wir das Hertie-Haus in Frankfurt-Höchst sowie die kleinen Kaufhäuser in Düsseldorf-Garath und Salzgitter.

Die insgesamt 121 Themenhäuser steuerten 89% oder 6,04 Mrd. € (6,1 Mrd. € im Jahr 2000) zum Warenhausumsatz bei. Hier konzentrieren wir das Marketing auf Produkte der mittleren und gehobenen Preisklasse. Das Sortiment besteht aus den sechs Konsumbereichen Fashion, Personality, Living, Multimedia, Sport sowie Essen und Trinken.

door=Center Europas eröffnet + Übernahme von SinnLeffers stärkt Fa

Unter den Themenhäusern spielen 36 Flagship Stores – Synonym für Erlebniseinkauf im Warenhausgeschäft – eine herausragende Rolle. Mit einer Verkaufsfläche von insgesamt 956.000 qm erzielten sie im Geschäftsjahr 2001 ca. 52% des Warenhausumsatzes.

Die 67 kleineren Kaufhäuser erzielten im Geschäftsjahr 2001 einen Umsatz von insgesamt 0,71 Mrd. € (0,77 Mrd. € im Jahr 2000). Standorte sind überwiegend erstklassige Lagen in Stadtteilen deutscher Großstädte sowie in mittelgroßen Städten.

Die kleineren Kaufhäuser bieten den Kunden insbesondere Sortimente der mittleren und unteren Preisklasse. Im Geschäftsjahr 2001 haben wir die Rentabilität dieses Warenhaus-Segments deutlich gesteigert. Neben der verstärkten Berücksichtigung von Produkten, die speziell an den

jeweiligen Standorten besonders gefragt sind, trugen hierzu auch die Restrukturierung und die Schließung unrentabler Filialen bei.



Geschäftsentwicklung

Umsatzentwicklung: Minus 1,2%

Der Umsatz im Warenhausgeschäft erreichte 6,9 Mrd. € (7,0 Mrd. € im Jahr 2000). Dies entspricht einem Rückgang um 1,2%. Flächenbereinigt beläuft sich das Umsatzminus auf 0,7%.

Ertragslage:

Verbesserung durch Restrukturierung

Das Ergebnis vor ertragsabhängigen Steuern stieg auf 93,3 Mio. € (Minus 79,6 Mio. € im Jahr 2000). Der deutliche Ergebniszuwachs um 172,9 Mio. € reflektiert insbesondere die Restrukturierungserfolge im Rahmen des 10-Punkte-Wertsteigerungsprogrammes. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, dass das Ergebnis des Jahres 2000 durch einmalige Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 121,0 Mio. € belastet war.

Die Umsatzrendite erreichte 1,4%. Bereinigt um die einmaligen Restrukturierungsaufwendungen lag sie im Jahr 2000 bei 0,6%. Damit konnte die Umsatzrendite mehr als verdoppelt werden.

Der Rohertrag beläuft sich auf 2,9 Mrd. € (3,1 Mrd. € im Jahr 2000). Die Handelsspanne liegt bei 42,6% und entwickelte sich um 1,5 Prozentpunkte rückläufig. Dies ist Ausdruck des starken Preiswettbewerbs im deutschen Einzelhandel.

Im Rahmen der Restrukturierung und insbesondere der Neuausrichtung der Logistik wurde der Personalbestand deutlich zurückgeführt. Der Personalaufwand beträgt 1,6 Mrd. € (1,8 Mrd. € im Jahr 2000). Der Anteil der Personalkosten am Umsatz sank auf 23,4%. Dies entspricht gegenüber dem Jahr 2000 einem Rückgang um 2 Prozentpunkte.

Warenumsatz erhöht

Zum Jahresende 2001 lag die Verkaufsfläche bei 2.220.887 qm. Dies entspricht einem Rückgang um 15.017 qm oder 0,7%. Im Jahresdurchschnitt sank die selbst genutzte Verkaufsfläche in den Karstadt-Warenhäusern um 6.519 qm beziehungsweise 0,3% auf 2.152.397 qm. Damit nutzten wir wie im Vorjahr 95,6% der Fläche selbst, während wir 4,4% an verbundene Unternehmen und fremde Spezialanbieter vermieteten.

Der Umsatz je qm selbst genutzter Fläche sank um 1,4% auf 3.605 € (inkl. Umsatzsteuer).

Im Jahr 2001 starteten wir verschiedene Projekte zur Steigerung des Warenumsatzes. Dabei fokussierten wir unser Sortiment noch stärker auf modische Trends und listeten langsamdrehende Artikel konsequent aus.

Diese Programme werden ihre Wirkung erst mittelfristig entfalten. Im Jahr 2001 schlugen die Warenhäuser ihren Warenbestand 3,5mal um (3,4mal im Jahr 2000).

Karstadt-Preisindex steigt um 2,8%

Der Karstadt-Preisindex wird intern auf Basis der in den Karstadt-Filialen angebotenen Produkte erhoben. Im Geschäftsjahr 2001 stiegen diese Preise um 2,8%, während sich der Index der Einzelhandelspreise im Jahresdurchschnitt nur um 1,6% erhöhte. Die Ursache für die Abweichung liegt unter anderem im Preiswachstum für Nahrungs- und Genussmittel als Folge der BSE-/MKS-Problematik.

Die Konsumfelder

Fashion:

Ausgeprägte Kaufzurückhaltung

Im deutschen Textil-Markt ging der Umsatz in 2001 um 2,5% zurück. Die Reduzierung der privaten Konsumausgaben wirkte sich auf den Bekleidungsmarkt unmittelbar aus. Das Konsumfeld Fashion der Karstadt-Warenhäuser verzeichnete einen Umsatzrückgang in Höhe von 2,2% auf 1,9 Mrd. €. Während die Umsatzentwicklung bei Herrenmode besser als der Markt verlief, entwickelten sich Damenoberbekleidung und Kindermode unterdurchschnittlich. Umsatzstimulierend wirkten sich der Ausbau der Markenshops und die

Warenhäuser in Spitzenlagen positioniert + Restrukturierung erfol

Umsatz nach Konsumfeldern

		2001	2000	Veränderung in %	Umsatzanteil in 2001 in %
Fashion	Mio. €	1.905	1.948	- 2,2	28,2
Personality	Mio. €	1.259	1.275	- 1,3	18,7
Living	Mio. €	1.100	1.122	- 1,9	16,3
Sport	Mio. €	560	575	- 2,7	8,3
Multimedia	Mio. €	589	572	3,1	8,7
Essen & Trinken	Mio. €	841	842	- 0,1	12,5
Sonstiges	Mio. €	496	532	- 6,8	7,3
Karstadt Warenhaus AG	Mio. €	6.750	6.866	- 1,7	100,0
Überleitungsrechnung	Mio. €	139	107	-	-
Gesamt	Mio. €	6.889	6.973	- 1,2	-

Marketingaktion „(K)aufregung“ aus. Im Geschäft mit Eigenmarken konnten Umsätze in Höhe von 800 Mio. € erreicht werden. Stärkste Marken waren Barisal (Damen- und Herrenmode) sowie Desirée (Damenwäsche), die zusammen 43% des Eigenmarkenumsatzes auf sich vereinigten.

Personality:**1,3% Umsatzrückgang**

Der Konsumbereich Personality umfasst unter anderem Parfümerien, Lederwaren, Schmuck und Bücher. Der Umsatz ging im Jahr 2001 um 1,3% auf 1,26 Mrd. € zurück.

Deutliche Zuwächse erzielten die Parfümerien bei der Depotkosmetik führender Hersteller. Hierbei profitierten sie insbesondere von der Umstellung der klassischen Fachparfümerien zu Großraumparfümerien.

Eine erfreuliche Umsatzentwicklung verbuchten auf Grund des Modetrends auch die Lederwaren.

Der Bereich Schmuck und Uhren stand insbesondere in der zweiten Jahreshälfte im Zeichen eines rückläufigen Umsatzes.

Unser Buchhandelsgeschäft wurde von der allgemeinen Stagnation dieses Bereichs sowie durch die fortgesetzte Flächenexpansion von Buchfilialisten beeinflusst. Zudem war es im Jahr 2001 nicht möglich, an die außergewöhnlichen Verkaufserfolge der Harry-Potter-Bücher im Geschäftsjahr 2000 (über 250.000 verkaufte Exemplare) anzuknüpfen.

Bei den Schreibwaren entwickelte sich das Standardsortiment positiv, während Lizenz- und Themengeschäft (Merchandisingprodukte) stark rückläufig waren.

Living:

Zuwächse bei Elektrogeräten

Der Umsatz im Konsumbereich Living (u. a. Elektrogeräte, Hausrat und Beleuchtung) reduzierte sich, zum Teil bedingt durch gezielten Flächenabbau, um 1,9% auf 1,1 Mrd. €. Der Umsatz im Bereich Elektrogeräte stieg. Hier wirkten sich unter anderem neue Kooperationen in der Distribution positiv aus. Unsere Kunden honorierten verbesserte Lieferfähigkeit, Termintreue und Servicegrad. Das Geschäft mit Hausrat und Beleuchtung entwickelte sich marktbedingt rückläufig.

Sport:

up and down

Der Umsatz im Konsumfeld Sport ging um 2,7% auf 560 Mio. € zurück. Hierbei verlief die Entwicklung in den einzelnen Sortimenten sehr unterschiedlich. Zweistellige Umsatzzuwächse verzeichneten die Segmente Outdoor, Fitness, Running und Golf. Kräftige Umsatzrückgänge prägten hingegen das Geschäft im volumenstarken Bereich Rollsportartikel. Dies hatte im Jahr zuvor noch hohe Steigerungsraten aufgewiesen. Auch bei den Wintersportartikeln gab der Umsatz deutlich nach.

Multimedia:

Umsatz steigt um 3,1%

Das Konsumfeld Multimedia erreichte trotz eines sich abschwächenden Marktumfeldes und des unverändert scharfen Wettbewerbs einen Umsatzzuwachs in Höhe von 3,1% auf 589 Mio. €.

Erfolgreich entwickelte sich unter anderem der Absatz von Computern. Dort glich die steigende Nachfrage nach hochwertigen Notebooks den rückläufigen Trend bei Home-PCs mehr als aus. Im Bereich Telekommunikation steigerten wir – trotz der seit April deutlich abgekühlten Umsatzentwicklung – ebenfalls die Verkaufszahlen.

Die Bereiche Musik und Film sowie Unterhaltungselektronik wiesen infolge von Flächenveringerungen leichte Umsatzrückgänge aus.

Essen & Trinken:**Auf vergleichbarer Fläche positiv**

Der Konsumbereich Essen und Trinken mit den Bereichen Nahrungs- und Genussmittel sowie Gastronomie erzielte mit 841 Mio. € einen Umsatz auf Vorjahresniveau. Die Verkaufsfläche bei Nahrungs- und Genussmitteln wurde um 3,2% reduziert. Flächenvergleichbar ergibt sich ein positiver Umsatztrend, der insbesondere vom Ausbau der Frischwaren-Abteilungen profitierte. Das Fleisch- und Wurstgeschäft litt unter BSE und MKS. Hingegen verzeichnete die Gastronomie eine erfreuliche Entwicklung. Dort verstärkten der Relaunch der SB-Restaurants sowie der Ausbau der hochrentablen Kleingastronomie das Wachstum.

Besondere Vorgänge des Geschäftsjahres 2001

Im Jahr 2001 eröffneten wir mehrere Pilotfilialen. Ziel ist es, innovative Konzepte zu erproben und diese gegebenenfalls – nach erfolgreicher Testphase – zu multiplizieren.

Die Weiterentwicklung des Themenhauses:**Symbiose aus Warenhaus und Shoppingcenter**

In Mülheim/Ruhr haben wir ein Karstadt-Warenhaus zu einem neuen Shoppingcenter umgestaltet. Die Gesamtverkaufsfläche umfasst rund 40.000 qm. Erstmals wurde ein Viertel davon an ausgewählte externe Markenunternehmen vermietet.

Mit diesem Projekt setzt Karstadt die erfolgreiche Entwicklung seines Themenhaus-Konzeptes in Warenhäusern mit mehr als 7.000 qm Verkaufsfläche weiter fort. Hierbei inszenieren wir drei Themenwelten:

1. Entertainment (Fachmarkt Multimedia, Spiel und Sport),
2. Fashion und Style (verstärkt shoporientierter Auftritt auf vergrößerter Fläche mit Shops renommierter Marken als Mieter) sowie
3. Wohnen und Genießen (Living, Nahrung und Genuss).

Das gesamte Shoppingcenter werten gastronomische Angebote und Event-Flächen weiter auf. Ziel der zukunftsweisenden Symbiose aus Warenhaus und Einkaufszentrum ist die Integration exklusiver Markenstores aus dem Fashion-Bereich in den Karstadt-Auftritt. Im Herbst 2001 fand bereits eine Teileröffnung statt. Das gesamte Shoppingcenter wird bis zum Herbst 2002 fertig gestellt.

Kleinere Kaufhäuser mit regional ausgerichteten Sortimenten

Pilotprojekt im Bereich der kleineren Kaufhäuser ist die Umgestaltung unserer Filiale in Langenfeld (bei Düsseldorf). Hier stellten wir eine individuelle Produktpalette zusammen, die speziell an diesem Standort die besten Chancen hat. Der Schwerpunkt liegt auf unseren starken Wachstumssortimenten Mode, Sport und Technik und fokussiert sich zudem auf Sortimente des täglichen Bedarfs.

Ein weiteres Pilotprojekt für kleinere Kaufhäuser startete Karstadt in Paderborn. Auf einer Verkaufsfläche von 6.300 qm wird eine viel versprechende Kombination aus Sporthaus und Technik/Multimedia-Fachmarkt präsentiert. Beide Sortimente teilen sich die Fläche zu jeweils 50%.

Fokussierung auf die Marke Karstadt

Im Geschäftsjahr 2001 wandelten wir 11 Hertie- in Karstadt-Warenhäuser um. Dies unterstreicht die Strategie der Fokussierung auf Karstadt als wachstumsstarke Kernmarke. Ausgenommen von der Umstellung sind lediglich vier Hertie-Warenhäuser, bei denen detaillierte Marktstudien für eine erfolgreiche Weiterführung unter der Marke Hertie sprechen. Dazu gehört das drittgrößte Warenhaus des Konzerns am Standort München-Hauptbahnhof, das als Weltstadt-Haus weiterhin eine besondere Rolle am Markt spielt.

Größte Marketingaktion:

„(K)aufregung bei Karstadt“

Die größte Marketing-Herbstaktion seit Bestehen von Karstadt begleitete im Oktober 2001 eine umfassende Werbekampagne mit den TV-Stars Verona Feldbusch und Harald Schmidt. Flankiert von Zeitungs- und Prospektwerbung erzielten TV- und Hörfunkspots eine Reichweite von 80% bei der gewünschten Zielgruppe.

Karstadt setzte mit dieser Werbekampagne Maßstäbe und präsentierte sich dynamisch und mit viel Witz von einer völlig neuen Seite. Die Werbeprojekte stimulierten zum Teil deutlich unseren Umsatz. Wie Kundenbefragungen ergaben, trugen sie zur weiteren Verbesserung des Karstadt-Image bei.

karstadt.de online:

600.000 Produkte und 4 Millionen Reiseangebote

Unter dem starken Markennamen Karstadt starteten wir im April 2001 das Shopping- und Marketing-Portal karstadt.de. Es präsentiert auf rund 9.000 Internet-Seiten ca. 600.000 Produkte aus den Sortimenten Bücher, Elektrogeräte, Multimedia,

Musik/Video/DVD, Wein und Sport. Hinzu kommen mehr als 4 Mio. Reiseangebote. Damit gehört www.karstadt.de zu Deutschlands führenden Shopping-Portalen. Umfassende Serviceangebote für jeden Produktbereich, wie zum Beispiel eine Mitreise-Börse, Experten-Tipps von Weinfachberatern und der Einbau von Elektrogroßgeräten, sowie aktuelle Informationen mit Tipps und Trends ergänzen die speziell auf das Internet-Geschäft ausgerichteten Sortimente.

Das Online-Portal wird in den Warenhäusern durch spezielle eService-Points ergänzt. Hierbei gewährleistet unsere Multi-Channel-Strategie, dass beispielsweise im Internet ausgewählte Produkte vor dem Kauf im Warenhaus angesehen und ausprobiert werden können. Auch stellt unser Warehausservice einen schnellen und einfachen Umtausch online bestellter Produkte sicher.



Restrukturierung:

Logistik zentralisiert

Im Mittelpunkt der tiefgreifenden Restrukturierung im Warenhausgeschäft stand die Umstellung von einem überwiegend dezentralen auf ein zentrales Geschäftssystem. So werden die Geschäftsprozesse der Warenhäuser zunehmend von der Konzernzentrale unterstützt und gelenkt. Schwerpunkt der Zentralisierung war die Neuausrichtung der Filial- und Zentrallagerlogistik sowie des Supply Chain-Managements.

Filiallogistik:**Lieferprozesse gestrafft**

Basis für die Optimierung der Filiallogistik bildete die Straffung und Beschleunigung der Lieferprozesse. Zudem wurde das Verkaufspersonal in den Warenhäusern von logistischen Aufgaben entlastet. Dazu gehören zum Beispiel das Auffüllen von Regalen, die Auszeichnung von Produkten mit Preisen und das Umhängen von Textilien. Durch verbesserte Prozesse und die stärkere Einbindung der Lieferanten steht dem Personal nunmehr noch mehr Zeit für Service und Beratung zur Verfügung.

**Zentrallagerlogistik:****14 Warenlager geschlossen**

Zudem verringerten wir deutlich unsere Lagerflächen. Ausschlaggebend hierfür war die Ausweitung der bestandslosen Warenversorgung, also der direkten Lieferung in die Verkaufsregale ohne Zwischenlager. So schlossen wir 14 von insgesamt 36 regionalen Warenlagern und verringerten damit die Lagerfläche um rund 165.000 qm bzw. 17%. Im laufenden Geschäftsjahr räumen wir weitere Lagerflächen in ähnlicher Größenordnung.

Supply Chain-Management: Bestandslose**Warenversorgung senkt Lieferkosten**

Im Zuge der Neugestaltung der Logistik sowie weiterer Kostensenkungen und Effizienzsteigerungen gewinnt die bestandslose Warenversorgung stark an Bedeutung. Dazu wird sukzessive der über so genannte Cross-Docking-Verfahren abgewickelte Anteil des Warenbezugs erhöht. Hierbei wird die von den Lieferanten eintreffende Ware nicht mehr in den Zentrallagerbestand aufgenommen. Stattdessen werden die Lieferungen in einem so genannten Cross-Dock zum sofortigen Weitertransport an die verschiedenen Karstadt-Filialen umsortiert und anschließend auf die Transportmittel verladen. Das Cross-Docking hat im modischen Saison-Geschäft, dessen Erfolg wegen der schnelllebigen Trends von raschen Lieferprozessen abhängt, bereits einen Anteil von rund 35% erreicht.

Besondere Vorteile bietet Cross-Docking für die Lieferung regelmäßig wiederbeschaffbarer Waren. Hierbei wird in der so genannten Transit-Abwicklung die in den Warenhäusern verkaufte Ware direkt aus den Lagern der Lieferanten nachgeliefert. Lag der Transit-Anteil im Jahre 1999 nur bei rund 3,6% vom Umsatz, ist er im Jahr 2001 auf 5,2% gestiegen und wird im Jahr 2002 auf 8,4% signifikant ausgeweitet. Dann werden etwa 210 Lieferanten mit einem Verkaufsvolumen von über 500 Mio. € im Transit abgewickelt, wobei der Anteil in den textilen Basics überproportional steigt.

Begrenzender Faktor ist zunehmend die logistische Fähigkeit der Lieferanten, die Ware zeitnah mit hoher Verfügbarkeit nachzuliefern.

Stringentes Kosten-Management

Die Restrukturierungsmaßnahmen wurden durch ein effizientes Kosten-Management auf allen Ebenen ergänzt. Unter anderem wurden Strukturen, Prozesse, Geschäftsbeziehungen und Verwaltungskosten einer kritischen Analyse unterzogen.

Sozialverträglicher Abbau von

3.948 Vollzeitstellen

Im Zuge der Umsetzung des Restrukturierungsprogramms verminderten wir Sachkosten und Personalkosten. In Absprache mit den Arbeitnehmervertretern wurde die Zahl der Vollzeitmitarbeiter im Jahresdurchschnitt um 3.948 gesenkt. Damit sind wir dem Ziel der Verringerung unserer – im Verhältnis zum Wettbewerb – zu hohen Kosten deutlich näher gekommen. Gleichzeitig haben wir unsere Wettbewerbsfähigkeit verbessert, langfristig Arbeitsplätze gesichert und die Voraussetzungen für künftige Geschäftserfolge geschaffen.

Erneut hohe Investitionen in Kundenkarte:

Kartenbesitzerzahl steigt um 58% auf 6,3 Millionen

In die weitere Verbreitung unserer Kundenkarte investierten wir im Jahr 2001 rund 15 Mio. €. Die Zahl der Kundenkartenbesitzer stieg um 58% auf 6,3 Millionen. Inzwischen erfolgen rund 35% (23% im Jahr 2000) des Warenhausumsatzes über Kundenkarten. Hier eröffnet vor allem der Wegfall des Rabattgesetzes und der Zugabeverordnung große Chancen, durch Rabattsysteme und

Bonusprogramme die Kundenbindung zu verstärken und die Nachfrage nach unseren Produkten zu steigern. So werden wir unseren Karten-Kunden verstärkt günstige Rabatte, attraktive Prämien und individuell zugeschnittene Informations- und Werbeangebote bieten.

Karstadt eröffnet größtes

Outdoor-Center Europas

Im Sportartikelhandel hat Karstadt mit innovativen Vertriebskonzepten die Position als Marktführer weiter ausgebaut. Beispielhaft hierfür ist die Eröffnung des größten Outdoor-Centers Europas in München, das neue Maßstäbe im Sportgeschäft setzt. Auf 5.600 Quadratmetern bietet das einzigartige Erlebnis- und Spezialausrüstungshaus insbesondere für die Segmente Outdoor, Bike und Wintersport eine riesige Auswahl. Zu den Highlights gehört eine Nachbildung des Großglockner als Testgipfel für ambitionierte Climber. Das Outdoor-Center unterstreicht gemeinsam mit dem neuen Paderborner Sport-Multimediahaus unsere expansive Sportstrategie.

Kennzahlen Fachgeschäfte

			2001	2000	Veränderung in %
Umsatzentwicklung	Umsatz	Tsd. €	1.185.552	613.200	93,3
	Flächenbereinigt	in %	-	-	-10,0
Ertragslage	EBIT	Tsd. €	-15.432	5.810	-
	EBIT-Marge	in %	-1,3	0,9	-
	EBT	Tsd. €	-33.182	2.712	-
	EBT-Marge	in %	-2,8	0,4	-
Sonstige Angaben	Filialen	Anzahl	277	201	-
	Verkaufsfläche	Tsd. m ²	393,0	154,3	154,7
	Vollzeitarbeitskräfte im Jahresdurchschnitt	Anzahl	7.424	3.519	111,0

Positionierung

Die Fachgeschäfts-Marken

Das Angebot der 188 Warenhäuser runden die 277 Fachgeschäfte der Branchen Fashion, Sport, Technik und Systemgastronomie ab. In diesen Branchen verfügt Karstadt in Deutschland über eine starke Marktposition, in Fashion und Sport jeweils als Marktführer.

Fashion

SinnLeffers, Deutschlands größtes börsennotiertes Textilhandelsunternehmen, ist Vollsortimenter im gehobenen Preis- und Qualitätssegment der Warenbereiche Damen-, Herren- und Kinderbekleidung.

Wehmeyer hat sich auf den Verkauf von Damen-, Herren- und Kinderbekleidung im preisaggressiven Segment spezialisiert.

Sport

Runners Point konzentriert sich als Spezialanbieter auf Bekleidung und Schuhe für Sport und Freizeit.

GOLF HOUSE bietet Golf-Bekleidung und Golf-Ausrüstung im oberen Preis- und Qualitätsbereich an. Das Unternehmen ist im Golf-Segment Deutschlands größter Filialist.

Technik

Schauandt/Schürmann bietet Geräte der Unterhaltungselektronik und Kommunikationstechnik, EDV, Soft- und Hardware sowie Tonträger an.

WOM (World of Music) fokussiert sein Geschäft auf den Vertrieb von Tonträgern, Videos und DVDs.

Systemgastronomie

LeBuffet betreibt 18 Gastronomiebetriebe in Karstadt-Warenhäusern. Außerdem ist die Gesellschaft mit 16 SB-Restaurants in Einkaufszentren sowie in Waren- bzw. SB-Warenhäusern vertreten.

			2001	2000	Veränderung in %	Veränd. auf vgl. Fläche in %
M+T/SinnLeffers	Filialen	Anzahl	48	-	-	-
	Umsatz	Mio. €	598,7	-	-	-
	Verkaufsfläche	qm	230.332	-	-	-
Wehmeyer	Filialen	Anzahl	35	32	-	-
	Umsatz	Mio. €	197,8	207,3	- 4,6	- 8,5
	Verkaufsfläche	qm	70.165	67.203	4,4	-
Runners Point	Filialen	Anzahl	111	100	-	-
	Umsatz	Mio. €	79,1	70,5	12,1	7,7
	Verkaufsfläche	qm	12.887	11.001	17,1	-
GOLF HOUSE	Filialen	Anzahl	14	-	-	-
	Umsatz	Mio. €	21,1	-	-	-
	Verkaufsfläche	qm	4.074	-	-	-
Schaulandt/ Schürmann	Filialen	Anzahl	21	21	-	-
	Umsatz	Mio. €	205,5	236,5	- 13,1	- 15,7
	Verkaufsfläche	qm	43.665	43.665	0	-
WOM	Filialen	Anzahl	14	16	-	-
	Umsatz	Mio. €	46,6	60,1	- 22,4	- 17,7
	Verkaufsfläche	qm	11.097	12.147	- 8,6	-
LeBuffet	Filialen	Anzahl	34	32	-	-
	Umsatz	Mio. €	42,7	49,8	- 14,3	- 4,7
	Verkaufsfläche	qm	20.734	20.244	2,4	-
Gesamt	Filialen	Anzahl	277	201	-	-
	Umsatz	Mio. €	1.191,5	624,2	90,9	- 10,0
	Überleitung	Mio. €	- 5,9	- 11,0	-	-
	Gesamtumsatz	Mio. €	1.185,6	613,2	93,3	-
	Verkaufsfläche	qm	392.954	154.260	154,7	-

Geschäftsentwicklung

Umsatzentwicklung:

Akquisitionsbedingte starke Steigerung

Die Fachgeschäfte im KarstadtQuelle-Konzern steigerten akquisitionsbedingt ihren Umsatz um 93,3% auf 1,2 Mrd. € (613,2 Mio. € im Jahr 2000).

Die erstmalige Einbeziehung von M+T/SinnLeffers und GOLF HOUSE erhöhte den Umsatz um 619,8 Mio. €.

Die Verkaufsfläche beläuft sich am Jahresende auf 392.954 qm.

Ertragslage: Starker Rückgang

Das Ergebnis vor Ertragsteuern ging deutlich zurück. Die Fachgeschäfte weisen ein Ergebnis in Höhe von Minus 33,2 Mio. € aus (2,7 Mio. € im Jahr 2000).

Der Ergebnisrückgang ist maßgeblich durch die schwache Nachfrage des Textil- und Technikbereiches im vierten Quartal beeinflusst. Davon waren insbesondere die erstmalig einbezogene

SinnLeffers sowie die Gesellschaften Schauandt/ Schürmann und WOM World of Music betroffen. Runners Point blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück.



AUSBLICK

Perspektiven gedämpft

Gemessen an den wenig ermutigenden Rahmenbedingungen sind die Perspektiven für den stationären Einzelhandel zu Beginn des Jahres 2002 nicht sonderlich erfreulich.

Darüber hinaus leidet der Einzelhandel weiterhin unter zahlreichen Gesetzesbeschränkungen. Die Liberalisierung des Wettbewerbs durch die Streichung von Rabattgesetz und Zugabeverordnung im Geschäftsjahr 2001 war ein Schritt in die richtige Richtung. Gemessen an Bestimmungen anderer europäischer Länder besteht aber noch ein erheblicher Reformstau. In diesem Zusammenhang wurde zu Beginn des Jahres 2002 durch verschiedene Marketingmaßnahmen eine Diskussion über die Aktualität und Berechtigung der Bestimmungen zum Sonderverkauf innerhalb des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb ausgelöst. Eine dringend erforderliche Lösung ist allerdings kurzfristig nicht in Sicht.

Anpassung an verändertes Marktumfeld

Vor dem Hintergrund des schwierigen Marktumfeldes wird Karstadt im Jahr 2002 gezielte Maßnahmen ergreifen, um sich vor allem bezüglich des Ergebnisses von der allgemeinen Entwicklung positiv abzusetzen. Die Restrukturierung im Warenhaus wird konsequent fortgesetzt. Gleichzeitig werden neue Umsatzpotenziale durch Marketing- und Kundenbindungsaktionen erschlossen. Darüber hinaus konzentrieren wir uns auf die Steigerung

des Rohertrages durch Optimierung des Mixes aus Umsatz und Handelsspanne. Schließlich werden die variablen Kosten auf allen funktionalen Ebenen des Unternehmens an die Umsatzerwartungen angepasst.

Restrukturierung wird konsequent fortgesetzt

Im laufenden Jahr setzen wir die Restrukturierung im Warenhausgeschäft konsequent fort.

Einen Schwerpunkt bildet die weitere Optimierung der Beschaffungswege durch Konzentration der Logistikstandorte. Neben einer Senkung des Warenbestandes und der Kosten erreichen wir eine deutlich höhere Auslastung der verbliebenen Logistikzentren.

Bezüglich der Sortimentsauswahl standardisieren wir das Angebot in unseren Warenhäusern stärker und erhöhen weiter unseren Warenumschlag. Ein wichtiger Ansatzpunkt ist die gezielte Überarbeitung des Produktangebotes, in deren Folge margenschwache und langsamdrehende Artikel aus dem Programm genommen werden. Gleichzeitig intensivieren wir das Geschäft mit hochmodischen Produkten. Dabei werden kurzfristige Markttrends genutzt, um mit besonders günstigen Angeboten hohe Stückzahlen umzusetzen. Dies wird durch die Fokussierung auf volumenstarke Lieferanten unterstützt.

Unsere derzeitige Warenwirtschaft werden wir optimieren. Gleichzeitig entwickeln wir ein neues Warenwirtschaftssystem. Zudem wird die Digitalisierung und Vernetzung mit unseren Lieferanten über den Datenaustauschstandard EDI (Electronic Data Interchange) fortgesetzt.

Die Zusammenarbeit zwischen den 188 Warenhäusern und den 277 Fachgeschäften des KarstadtQuelle-Konzerns wird im administrativen Bereich durch „Shared Services“ intensiviert. Dazu gehören beispielsweise ein gemeinsames Rechnungswesen sowie die zentrale Rechnungserfassung und -regulierung.

Ausbau von Concession-Shops

Um eigenes Kapital noch effizienter einzusetzen und Risiken weiter zu vermindern, forciert Karstadt in den Warenhäusern den Ausbau von Concession-Shops. Das im Fashion-Bereich erfolgreiche Konzept der Untervermietung an unabhängige Spezialisten mit eigenem Personal erweitern wir auf die Bereiche Schmuck und Living.

Zudem vermieten wir künftig verstärkt Verkaufsflächen an Handelspartner mit attraktiven Marken und umsatzstarken Produkten.

Optimierung des Marketing-Mixes

Im Marketing steht die Optimierung des Marketing-Mixes im Vordergrund. Die erfolgreiche Marketing-Aktion „(K)aufregung bei Karstadt“ werden wir fortsetzen. Traditionelle Werbung über Zeitungsbeilagen oder Anzeigen werden wir reduzieren und durch gezielte Marketing-Aktionen mit hohem Aufmerksamkeitsgrad sowie eine stärkere Fernsehpräsenz ersetzen.





„Wenn ich Synergien schaffe, geht es für mich immer um mehr als nur um das Zusammenlegen mehrerer Teile. Lücken schließen, schneller werden, Umwege vermeiden. Und: Der Kunde soll davon genauso profitieren wie wir. Alles soll schnell da sein, die richtige Mode am richtigen Tag – geliefert auf dem direktesten Weg. Jeden Tag sehe ich ihn vor mir, **den optimalen Prozess.** Wir kriegen ihn. Ich weiß es genau.“

Nicole Henkel,
Qualitätssicherung Textil

Kennzahlen Versandhandel

			2001	2000	Veränderung in %
Umsatzentwicklung	Umsatz	Tsd. €	7.812.683	7.664.979	1,9
	davon Auslandsumsatz	Tsd. €	1.743.238	1.593.640	9,4
	Auslandsanteil	in %	22,3	20,8	-
Ertragslage	EBIT	Tsd. €	196.934	220.688	-10,8
	EBIT-Marge	in %	2,5	2,9	-
	EBT	Tsd. €	103.737	119.779	-13,4
	EBT-Marge	in %	1,3	1,6	
	Eigenkapital	Tsd. €	617.442	584.084	5,7
	Nettofinanzverschuldung	Tsd. €	1.681.537	1.876.023	-10,4
	Capital Employed	Tsd. €	2.298.979	2.460.107	-6,6
	Return on Capital Employed	in %	8,6	9,0	-
Sonstige Angaben	Investitionen	Tsd. €	304.640	185.134	-
	Abschreibungen (ohne Firmenwert)	Tsd. €	125.010	131.940	-5,3
	Brutto-Cash Flow	Tsd. €	431.651	381.042	13,3
	Vollzeitarbeitskräfte im Jahresdurchschnitt	Anzahl	30.007	29.654	1,2

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Umsatz im deutschen Versandhandel

geht um 2,4% zurück

Der deutsche Versandhandelsmarkt war im Jahr 2001 von einer allgemeinen Kaufzurückhaltung geprägt. Er verzeichnete – nach den Berechnungen des Bundesverbandes des Deutschen Versandhandels (BVH) – einen nominalen Umsatzrückgang von 2,4%. Mit einem Marktvolumen von 20,3 Mrd. € hatte der Versandhandel einen Anteil von 5,6% am ebenfalls rückläufigen deutschen Einzelhandel im engeren Sinne.

Nahezu alle europäischen Märkte waren im Geschäftsjahr 2001 von rezessiven Tendenzen bestimmt. Wie in Deutschland litten auch in den übrigen westeuropäischen Ländern insbesondere die konsumabhängigen Branchen unter der eingetribten Konjunktur.

Deutschland ist der zweitgrößte

Versandhandelsmarkt der Welt

Deutschland ist nach den USA der größte Versandhandelsmarkt der Welt. Der durchschnittliche Pro-Kopf-Versandumsatz der deutschen Verbraucher lag im Jahr 2001 bei rund 250 € (256 € im Jahr 2000). Dies ist in Europa mit weitem Abstand der höchste Wert. Die ausgeprägte Vorliebe für den Versandhandel führt zugleich zu einem starken Wettbewerb im deutschen Markt. So gibt es etwa 2.000 Unternehmen, die Waren an Endbeziehungsweise Geschäftskunden versenden. Hierbei steht wenigen Universalanbietern eine wachsende Zahl hoch spezialisierter Versandunternehmen gegenüber.

Strategie und Positionierung

Fokussierung auf Spitzenpositionen

in Universal- und Spezialversand

Das Geschäftsfeld Versandhandel umfasst das Geschäft der Quelle- und der Neckermann-Gruppe im In- und Ausland. Beide Unternehmen sind bestens positioniert: Quelle ist die Nr. 1 und Neckermann die Nr. 3 im deutschen Versandhandelsmarkt. Die Unternehmensgruppen decken die gesamte Bandbreite des Universal- und Spezialversands in Europa ab. Sie sind mit mehr als 120 Gesellschaften im Markt präsent. Der Anteil von Quelle und Neckermann am deutschen Versandhandel beträgt rund 30%.

Neuaustrichtung:

Zwei Marken profitieren von

gemeinsamen Geschäftsprozessen

Beide Versandunternehmen stehen seit Anfang des Jahres 2002 unter gemeinsamer Führung. Dies ist ein wesentliches Ergebnis des Projektes „Neuaustrichtung des Geschäftsfeldes Versand“. Wachstumsbasis unseres Versandgeschäfts bildet die Zwei-Marken-Strategie: die klare Fokussierung auf Quelle und Neckermann als zwei der erfolgreichsten deutschen Versandhandelsmarken. Durch die Zusammenführung nahezu aller markenunabhängigen Geschäftsprozesse beider Unternehmen profitieren wir von erheblichen Umsatz-, Ertrags- und Kostensenkungs-Potenzialen aus Synergieeffekten.

Einkauf und Service rund um die Uhr

Ausschlaggebend für die hohe Attraktivität des Versandhandels sind unter anderem die übersichtlichen und hochwertig gestalteten Kataloge, Bestellungen auch nach Ladenschluss, telefonische und online-gestützte Sortiments- und Serviceberatung sowie die Lieferung innerhalb von 24 beziehungsweise 48 Stunden. Hinzu kommen uneingeschränktes 14-tägiges Rückgaberecht der bestellten Waren, Produktbetreuung nach dem Kauf durch den technischen Kundendienst sowie Rücknahme und umweltgerechte Entsorgung technischer Altgeräte. Zudem bieten Quelle und Neckermann von der Ratenzahlung bis zum Einkaufskonto das gesamte Spektrum moderner Zahlungsabwicklung.

Quelle:**Einmalige Vielfalt der Vertriebswege**

Quelle ist das umsatzstärkste Versandunternehmen in Deutschland und mit einem Bekanntheitsgrad von mehr als 98% eine der stärksten Marken. Das Versandgeschäft über Direktbestellung per Telefon, Telefax, Internet und per Post wird durch ein engmaschiges Netz aus insgesamt 8.500 Niederlassungen unterstützt. Dazu gehören rund 6.500 Quelle-Shops und rund 2.000 Ladengeschäfte (zum Beispiel Foto-Quelle, Quelle-Reisebüros und Fundgruben).

Wichtigste Zielgruppe von Quelle ist die junge Familie mit Kind. Darüber hinaus begeistern wir insbesondere auf Grund unserer führenden Position im Internet-Geschäft zunehmend auch weitere Zielgruppen für die Vorzüge des Versandhandels.

Das Quelle-Sortiment umfasst rund 50.000 Artikel. Es reicht von Mode über Technik und Möbel bis zu Produkten für Familie, Beruf, Freizeit und Gesundheit.

Wichtige Umsatz- und Ergebnisträger sind die Eigenmarken des Unternehmens. Die bekannteste und zugleich erfolgreichste ist „Privileg“. Sie rangiert in Deutschland bei Waschmaschinen und Gefriergeräten unangefochten an der Spitze. Eine weitere starke Quelle-Marke ist „Universum“ für Audio- und Videogeräte. Das Unternehmen verkaufte unter diesem Markenzeichen bisher mehr als 2 Mio. Videorecorder, 8 Mio. Audiosysteme und 10 Mio. TV-Geräte. Die Quelle-Eigenmarken stehen für kontinuierlich hohe Qualität, verbraucherorientierte Gestaltung und modernes Design. Eine enge Kooperation mit den Herstellern stellt dies sicher. Die starke Marktposition von Quelle resultiert vor allem aus dieser Strategie.

Quelle ist in zahlreichen weiteren Produktsparten auf Platz 1 positioniert. So ist das Unternehmen beispielsweise der umsatzstärkste Anbieter im deutschen Küchenhandel.

Neckermann: 35.000 Artikel mit

Schwerpunkt Wohnen und Mode

Neckermann ist das drittgrößte Universalversandhaus in Deutschland. Mit einem Bekanntheitsgrad von 91% gehört die Marke ebenfalls zu den populärsten Marken überhaupt.

Die Sortimentsbreite und -tiefe unterstreichen ca. 35.000 verschiedene Artikel aus den Bereichen Mode, Technik, Wohnen/Haushalt, Kinder, Sport/Freizeit sowie Gesundheit und Wellness.

Neckermann profitiert von einer besonders starken Positionierung sowohl in den Märkten Wohnen und Möbel in der Damen- als auch in der Herrenmode. Ebenfalls an herausragender Stelle rangiert der Versandkonzern als Sondergrößen-Spezialist mit einem umfassenden modischen Angebot für Damen und Herren.

Zudem bietet Neckermann ein umfangreiches Markenangebot sowohl im Textil- (z. B. Esprit, Levi's, Adidas, Fila) als auch im Techniksortiment (z. B. Siemens, Sony, Panasonic, AEG).

Zur starken Kundenbindung tragen erfolgreiche Eigenmarken im Textil- und Hartwarenbereich bei. Die erfolgreichste Eigenmarke bei den Textilien ist „John F. Gee“. Im Hartwarenbereich verzeichnen „Lloyds“ für weiße Ware und „Palladium“ für Unterhaltungselektronik eine besonders starke Nachfrage.

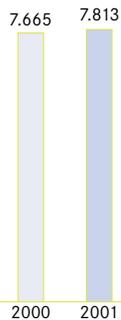
Das Neckermann-Versandgeschäft unterstützen als stationäre Niederlassungen die Reisebüro-Filiakette „Neckermann Urlaubswelt“ und die FOX-Märkte zur Restpostenvermarktung.

Internationalisierung als Value Driver

Quelle und Neckermann sind über Tochtergesellschaften unter anderem in Österreich, in der Schweiz, in den Niederlanden sowie in Belgien, Frankreich und Großbritannien präsent. Ebenso in Spanien und Portugal, Dänemark und Schweden, in der Tschechischen und in der Slowakischen Republik sowie in Polen, Slowenien, Kroatien und Ungarn. International vermarkten Quelle und Neckermann ihre Sortimente jeweils über landesspezifische Katalogangebote. Die Landesgesellschaften veröffentlichen pro Saison einen Hauptkatalog sowie – je nach Größe ihres Heimatmarktes – ergänzende Spezialkataloge und Sonderprospekte. Die Sortimente werden in Abhängigkeit vom Marktvolumen und der Verbreitung des Versandgeschäfts in der Bevölkerung gestaltet.



Umsatz in Mio. €



Ergebnis (EBT) in Mio. €



Segmententwicklung

Umsatzentwicklung:

Plus 1,9%

Im Geschäftsbereich Versandhandel bauten wir im Jahr 2001 den Umsatz gegen den Markttrend weiter aus. Er stieg um 1,9% auf 7,8 Mrd. € (7,7 Mrd. € im Jahr 2000). Die Spezialversender, die sich größtenteils als Marktführer auf spezielle Sortimente wie Berufsbekleidung, Babyprodukte oder Ökoerzeugnisse konzentrieren, setzten ihren Wachstumskurs fort. Sie verzeichneten ein deutliches Umsatzplus von insgesamt 28,6% auf 1,4 Mrd. €. Der wesentlich stärker von der Konjunktur abhängige Universalversand weist im Vergleich zum Vorjahr ein um 2% geringeres Umsatzvolumen von nunmehr 6,5 Mrd. € (6,6 Mrd. € im Jahr 2000) aus.

Gut entwickelte sich die Nachfrage nach Technikprodukten. Auch die Hartwaren mit dem Schwerpunkt Möbel koppelten sich vom rückläufigen Markttrend ab und erzielten Umsatzzuwächse. Deutliche Einbußen verzeichnete hingegen das Textilsortiment.

Im Ausland erreichten wir ein Umsatzplus in Höhe von 9,4%. Der Auslandsumsatz beläuft sich auf 1,7 Mrd. € (1,6 Mrd. € im Jahr 2000). Der Auslandsanteil am Umsatz des Versandhandelssegmentes wuchs um 1,5 Prozentpunkte auf 22,3%.

Gute Zuwachsraten erzielten wir in der Schweiz und in den Niederlanden. Bei der Quelle Frankreich-Gruppe mit ihren Gesellschaften in Frankreich, Spanien, Portugal, Belgien und Dänemark ging der Umsatz auf Grund der schwierigen Wirtschaftssituation zurück. Quelle Österreich festigte in einem rückläufigen Markt die führende Marktposition, verfehlte allerdings den Vorjahresumsatz.

Ertragslage:

Marktschwäche belastet

Das Ergebnis vor Ertragsteuern sank um 13,4% auf 103,7 Mio. € (119,8 Mio. € im Jahr 2000). Das Ergebnis wurde insbesondere durch die allgemeine Marktschwäche, vor allem in den Textilsortimenten, negativ beeinflusst.

Die Umsatzrendite beträgt 1,3%, ein Rückgang gegenüber dem Jahr 2000 um 0,3 Prozentpunkte.

Im Universalversand, dem Geschäft mit den Hauptkatalogen, ging das Ergebnis vor Ertragsteuern um 13,5% auf 51,9 Mio. € zurück. Der Bereich Spezialversand weist einen Ergebnisrückgang um 14,3% auf 51,1 Mio. € aus.

Die Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE) sank leicht um 0,4 Prozentpunkte auf 8,6%.

Investitionen

Die Gesamtinvestitionen im Geschäftsbereich Versandhandel erreichten im Jahr 2001 ein Volumen von 304,6 Mio. € (185,1 Mio. € im Jahr 2000).

Wesentliche Investitionsmaßnahmen betrafen das neu errichtete Retourenlager am Standort Frankfurt/Main, Soft- und Hardware sowie Betriebs- und Geschäftseinrichtung.

Ein erheblicher Teil der Finanzinvestitionen entfiel auf den weiteren Ausbau des strategischen Geschäftsfelds Spezialversand.

Besondere Vorgänge des Geschäftsjahres 2001

Internationalisierung verstärkt:

Auslandsanteil am Umsatz wächst auf 22,3%

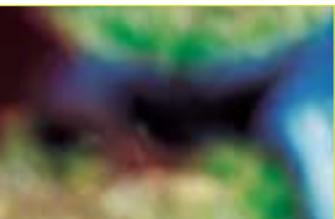
Im Geschäftsjahr 2001 setzten wir unsere internationale Expansion weiter fort. So stieg der Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz auf 22,3% (20,8% im Jahr 2000).

Hierzu trugen auch Akquisitionen bei. Im Januar 2001 übernahm Quelle den börsennotierten Spezialversender AFIBEL S.A., Villeneuve d'Ascq. Das Unternehmen verzeichnet als einer der erfolgreichsten Modeversender für klassische Damen- und Herrenmode in Frankreich seit Jahren zweistellige Wachstumsraten. AFIBEL setzte

auch im ersten Geschäftsjahr nach Eingliederung in die KarstadtQuelle AG den Expansionskurs fort. Das Unternehmen steigerte den Umsatz um 5% auf 125,9 Mio. €.

Teil unserer internationalen Strategie ist der Roll-Out erfolgreicher deutscher Kataloge im Ausland. „Peter Hahn“ startete erfolgreich in den Niederlanden, „Bragard“ in den USA, und „Mode & Preis“ erweiterte das Angebot in der Tschechischen und Slowakischen Republik sowie in Ungarn und Slowenien.

Neckermann veröffentlichte den Katalog „Die moderne Hausfrau“ in Frankreich und in Bosnien-Herzegowina. „Happy Size“ ging im Frühjahr 2001 unter dem Namen „Maria Donati“ erfolgreich im britischen Versandmarkt an den Start.



Neckermann übernimmt marktführende Spezialversender für Camping und Naturtextilien

Neckermann übernahm im Jahr 2001 die Fritz Berger GmbH & Co. KG, Versandhaus für Camping, Caravaning und Freizeit. Neben dem Versand betreibt das Unternehmen mit Sitz in Neumarkt (Oberpfalz) ein Netz von stationären Niederlassungen. Zudem ist es mit Tochtergesellschaften in Österreich und Frankreich präsent.

Zielgruppe sind insbesondere Camper, Caravaner sowie fitness- und sportbegeisterte Verbraucher. Im Geschäftsjahr 2001 erzielte Fritz Berger einen Umsatz von 38,6 Mio. €.

Darüber hinaus übernahm Neckermann die Hess Natur-Textilien GmbH & Co. KG. Das Bad Homburger Unternehmen ist Marktführer im Versand hochwertiger Naturtextilien im deutschsprachigen Raum. Damit positionierte sich Neckermann in einem attraktiven Spezialmarkt mit kaufkräftigen Kunden. Hess Natur erzielte im Geschäftsjahr 2001 einen Umsatz von 40,9 Mio. €.

Kostenmanagement optimiert

Durch ein striktes Kostenmanagement, insbesondere bei Quelle, verminderten wir deutlich die Personal- und Sachkosten.

Die Auflösung von Aushilfs- und Zeitarbeitsverträgen trug dazu bei, Stammarbeitsplätze zu sichern. Zudem nahmen die Beschäftigten die Möglichkeit kürzerer Arbeitszeiten im Rahmen der Altersteilzeit-Regelung wahr.

Sortimente gestrafft

Die Straffung der Sortimente wirkte sich positiv auf die Handelsspanne aus. So senkten wir unter anderem Kosten, indem wir sowohl die Sortimente als auch weniger umsatzstarke Kataloge bereinigten. Darüber hinaus schloss Quelle acht Vertriebsstandorte und führte sowohl die Werbeflächen in den Katalogen als auch die Verkaufsflächen in den stationären Einheiten gezielt zurück.

Warenbestand abgebaut

Die Optimierung des Lagerbestandes setzten wir unter anderem durch Maßnahmen wie Reduzierung der Bestellnummern und durch gezielte Restpostenverkäufe fort. Dies führte zu einer Senkung von Lagerkosten und – infolge der höheren Aktualität des Sortiments – zu geringeren Wertberichtigungen.

Turnaround durch Marketingoffensive

Im Herbst 2001 starteten wir mit großem Erfolg eine Marketing- und Vertriebsoffensive. Hierbei wurden durch straffes Kostenmanagement gewonnene Mittel unter anderem in Preissenkungen und in die Neukundengewinnung investiert. Damit konnte der rückläufige Umsatztrend aus dem ersten Halbjahr umgekehrt und zahlreiche neue Kunden gewonnen werden.

Online-Nachfrage steigt um 86%

Der Geschäftsbereich E-Commerce verzeichnet weiterhin ein starkes und profitables Umsatzwachstum. Insgesamt stieg der Online-Umsatz von www.quelle.de, www.neckermannn.de sowie der E-Shops im Jahr 2001 um 86%. Damit wurde die Position des elektronischen Handels als ein weiterer, volumenstarker Vertriebsweg mit ausgezeichneten Zukunftsperspektiven deutlich gestärkt.

Viele Internet-Kunden sind Neukunden

Von unseren attraktiven Internetsortimenten und Online-Dienstleistungen profitieren nicht nur Stammkunden, sondern auch das Neukundengeschäft.

Hierbei steigern innovative Dienstleistungen wie der virtuelle Kundenberater das Shopping-Erlebnis unserer E-Shops. Der Internet-Produktberater fragt gezielt nach den persönlichen Wünschen des jeweiligen Kunden und empfiehlt die passenden Produkte. So erleichtert er Kunden auch bei beratungsintensiven Erzeugnissen wie Waschmaschinen, Computern, DVD-Playern und Kameras die Auswahl.

Cross-Selling durch gemeinsame Spezialkataloge

Im Zuge der erstmaligen Ausgabe von gemeinsamen Spezialkatalogen der Marken Neckermann und Quelle profitierten wir von erheblichen Kostensynergien und Cross-Selling-Effekten. Dabei werden die Inhalte und Sortimente der Kataloge im Wesentlichen übernommen und dem jeweiligen Marken-Layout von Quelle und Neckermann angepasst. Das neue Konzept wurde für die Kataloge „Gesünder Leben“, „Mode für die besten Jahre“ und „Man’s World“ angewandt.

Kennzahlen Universalversand

			2001	2000	Veränderung in %
Umsatzentwicklung	Umsatz	Tsd. €	6.496.201	6.625.689	-2,0
	davon Auslandsumsatz	Tsd. €	1.389.697	1.323.687	5,0
	Auslandsanteil	in %	21,4	20,0	-
Ertragslage	EBIT	Tsd. €	135.105	153.454	-12,0
	EBIT-Marge	in %	2,1	2,3	-
	EBT	Tsd. €	51.923	60.061	-13,5
	EBT-Marge	in %	0,8	0,9	-
Sonstige Angaben	Vollzeitarbeitskräfte im Jahresdurchschnitt	Anzahl	24.951	25.568	-2,4

Positionierung

Jährlich 38 Mio. Hauptkataloge

Hauptumsatz- und Ergebnisträger des Universalversandes sind die 1.500 Seiten starken Hauptkataloge. Sie erscheinen zweimal im Jahr in einer Auflage von jeweils rund 12 Mio. (Quelle) bzw. 7 Mio. (Neckermann). Auf dieser Grundlage hatten in der Frühjahr/Sommer-Saison 2001 ca. 50% der Haushalte in Deutschland Kontakt zum Quelle- oder Neckermann-Hauptkatalog.

Der Hauptkatalog bleibt unter Berücksichtigung der Produktionskosten, der hohen Haushaltsabdeckung und der langen Verkaufssaison von einem halben Jahr das rentabelste Werbemittel, auf das kein Sortimentsversender verzichten kann.

Bis zu 500.000 Orders pro Tag

Die Werbepublikationen des Universalversandes – Hauptkatalog, Spezialkataloge und Zwischenkataloge sowie die Internet-Auftritte unter www.quelle.de und www.neckermann.de – lösten im Jahr 2001 ein tägliches Bestellvolumen von durchschnittlich über 150.000 Orders allein in Deutschland aus. Im Weihnachtsgeschäft erreichten die beiden Versender sogar Spitzenwerte von über 500.000 Aufträgen am Tag.

Quelle und Neckermann haben die Qualität ihrer Hauptkataloge unter anderem durch ein neues Layout und eine noch übersichtlichere und ansprechendere Warenpräsentation erneut gesteigert. Weiterer Vorzug ist die klar strukturierte Gliederung nach Themenfeldern. So bietet zum Beispiel der Frühjahr/Sommer-Katalog 2002 von Quelle eine einzigartige Themenvielfalt, die sowohl bezüglich der Auswahl als auch der Qualität das Angebot vieler Fachgeschäfte übertrifft.

Geschäftsentwicklung

Umsatzentwicklung: Minus 2%

Im Geschäft mit den Hauptkatalogen erzielten die Versender einen Umsatz von 6,5 Mrd. €. Damit wurde der Umsatz des Jahres 2000 in Höhe von 6,6 Mrd. € um 2% unterschritten. Quelle und Neckermann haben ihre Spitzenposition in einem rückläufigen Versandhandelsmarkt behauptet. Nachdem insbesondere die Quelle-Gruppe im ersten Halbjahr einen deutlichen Umsatzrückgang verzeichnet hatte, verbuchten die beiden Versender unter anderem als Folge der Vertriebs- und Marketingoffensive im Frühherbst 2001 wieder Zuwächse. Der Universalversand steuerte rund 82% (86% im Jahr 2000) zum Gesamtumsatz des Versandhandelssegmentes bei.

Im Ausland setzten die Versender 1,4 Mrd. € um (1,3 Mrd. € im Jahr 2000). Dies entspricht einem Anstieg um 5%. Das Ausland steuerte 21,4% zum Gesamtumsatz des Universalversandes bei.

Ertragslage

Das Ergebnis vor Ertragsteuern im Universalversand sank um 13,5% auf 51,9 Mio. € (60,1 Mio. € im Jahr 2000). Dies ist insbesondere auf die allgemeine Marktschwäche zurückzuführen. Ein weiterer Grund für den Ergebnismrückgang war der Wegfall von Sondereffekten, die per Saldo das Ergebnis des Jahres 2000 positiv beeinflusst hatten. Dies betraf vor allem den Ertrag aus der Veräußerung des Versandzentrums in Nürnberg in Höhe von 36,4 Mio. € sowie die Bildung von Rückstellungen für Altersteilzeit in Höhe von 15,5 Mio. €. Positiv wirkte sich im laufenden Jahr der Ertrag in Höhe von 11,2 Mio. € aus dem Verkauf der MS Direktmarketing-Gruppe aus.



Kennzahlen Spezialversand

			2001	2000	Veränderung in %
Umsatzentwicklung	Umsatz	Tsd. €	1.420.804	1.104.458	28,6
	davon Auslandsumsatz	Tsd. €	353.541	269.953	31,0
	Auslandsanteil	in %	24,9	24,4	-
Ertragslage	EBIT	Tsd. €	61.125	67.181	-9,0
	EBIT-Marge	in %	4,3	6,1	-
	EBT	Tsd. €	51.107	59.623	-14,3
	EBT-Marge	in %	3,6	5,4	-
Sonstige Angaben	Vollzeitarbeitskräfte im Jahresdurchschnitt	Anzahl	5.056	4.086	23,7

Positionierung

Spezialversand in 17 Ländern präsent

Der Spezialversand unterstreicht auf Grund seiner Konzentration auf klar umrissene Sortimentsbereiche ein hohes Maß an Produkttiefe und -kompetenz.

Das Firmenportfolio von Quelle und Neckermann umfasst in diesem Segment 21 Spezialversender, die insgesamt in 17 Ländern präsent sind. Ausschlaggebend für deren Erfolg ist die Fokussierung auf die Präferenzen spezieller Zielgruppen. Daraus resultiert eine stärkere Kundenbindung. In Deutschland rangieren die Spezialversender von

Neckermann und Quelle in ihrer jeweiligen Produktparte überwiegend auf Platz 1. Weitere Stärke ist ein hoher Internationalisierungsgrad. Beispiele sind Madeleine und Elégance (exklusive Damenmode), Mercatura (die Nr. 1 im europäischen Versandhandel für Berufsbekleidung), Mode & Preis (Discount-Versender) oder Baby-Walz (Europas größter Spezialversender für Mutter und Kind). Inzwischen übernehmen wir nicht nur Artikel und Sortimente, sondern auch komplette Angebotsseiten aus den deutschen und europäischen Katalogen und übertragen sie in die jeweilige Landessprache. Der Einstieg in Auslandsmärkte erfolgt auf Basis internationaler Roll-Outs erfolgreicher deutscher Spezial-Kataloge sowie über gezielte Akquisitionen.

Geschäftsentwicklung

Umsatzentwicklung: Plus 28,6%

Der Spezialversand setzte im Berichtsjahr seine positive Entwicklung fort und steigerte den Umsatz um 28,6% auf 1,4 Mrd. € (1,1 Mrd. € im Jahr 2000). Von dem Umsatzplus entfallen 10,0% auf organisches Wachstum, die restlichen 18,6% wurden durch Akquisitionen erreicht.

Der Spezialversand trägt bereits 18% (14% im Jahr 2000) zum Gesamtumsatz des Versandhandels bei.

Ertragslage

Das Ergebnis vor Ertragsteuern ging um 14,3% auf 51,1 Mio. € (59,6 Mio. € im Jahr 2000) zurück. Der Grund für den Ergebnismrückgang liegt in verringerten Ergebnissen verschiedener Spezialanbieter im Textilbereich in Deutschland. Die erstmals einbezogenen Gesellschaften AFIBEL, Hess Natur und Berger trugen 6,9 Mio. € zum Ergebnis bei. Gleichzeitig stieg allerdings die Firmenwertabschreibung um 3,7 Mio. € auf 10,8 Mio. €.

Die Umsatzrendite ging auf 3,6% (5,4% im Jahr 2000) zurück.

AUSBLICK

Günstigere Branchenkonjunktur erwartet

Für das Jahr 2002 prognostiziert der Bundesverband des Deutschen Versandhandels (BVH) eine günstigere Branchenkonjunktur als im Jahr 2001. Er erwartet einen Anstieg des Marktvolumens um etwa 1%.

Für Quelle und Neckermann besteht im laufenden Geschäftsjahr 2002 eine wichtige Aufgabe in der Fortsetzung des Zusammenwachsens.

Darüber hinaus stehen die weitere Internationalisierung, die fortgesetzte Spezialisierung und der Ausbau des E-Commerce-Geschäfts im Vordergrund unserer Unternehmensstrategie. Zudem treiben wir die Vernetzung der Vertriebswege im Rahmen der Multi-Channel-Strategie weiter voran. So werden unsere Versandunternehmen künftig zusammen mit dem Geschäftsfeld Stationärer Einzelhandel gemeinsame Kataloge präsentieren.

Highlight des Quelle-Geschäfts ist in diesem Jahr die Marketing- und Vertriebsoffensive zum 75-jährigen Firmenjubiläum mit vielen attraktiven Produkten zu besonders günstigen Preisen. Quelle investiert rund 15 Mio. € für die Jubiläumswerbung in TV, Hörfunk, Zeitungen und Zeitschriften sowie im Internet und auf großflächigen Plakaten. Alle Jubiläumsaktionen sind inhaltlich und kommunikativ aufeinander abgestimmt.

Neckermann nimmt seit Frühjahr 2002 am Kundenkartenprogramm des KarstadtQuelle-Konzerns teil und wird damit seine Kundenbindung weiter verstärken.

„Ich brauche nur Menschen um mich herum. Dann kommen die Ideen und Konzepte von allein. Ich sehe in ihre Gesichter und sehe alles. Konsum und Dienstleistungen sind die beiden Seiten einer Medaille. Das will der Kunde, das geben wir ihm – zum Beispiel mit **unseren „HappyDigits“**, die jetzt auch das Telefonieren attraktiver machen. Und das ist erst der Anfang.“

Norbert Klein,
Projektleiter Kundenkarten-Programm



+ Nachfrage nach Dienstleistungen weiter gestiegen + Vielzahl von

Kennzahlen Dienstleistungen

			2001	2000	Veränderung in %
Umsatzentwicklung	Umsatz	Tsd. €	1.123.350	666.112	68,6
Ertragslage	EBIT	Tsd. €	51.073	50.188	1,8
	EBIT-Marge	in %	4,6	7,5	-
	EBT	Tsd. €	54.712	55.739	-1,8
	EBT-Marge	in %	4,9	4,9	-
	Eigenkapital	Tsd. €	576.394	374.860	53,8
	Nettofinanzverschuldung	Tsd. €	240.029	198.849	20,7
	Capital Employed	Tsd. €	816.423	573.709	42,3
	Return on Capital Employed	in %	6,3	8,8	-
Sonstige Angaben	Investitionen	Tsd. €	227.639	192.464	18,3
	Abschreibungen (ohne Firmenwert)	Tsd. €	43.942	48.396	-9,2
	Brutto-Cash Flow	Tsd. €	55.535	67.467	-17,7
	Vollzeitarbeitskräfte im Jahresdurchschnitt	Anzahl	3.748	3.455	8,5

Strategie

Auf dem Weg zum Handels- und Dienstleistungskonzern

Als Teil unseres 10-Punkte-Wertsteigerungsprogramms bildet der strategische Ausbau des Dienstleistungsgeschäfts die Basis für die Umstrukturierung von KarstadtQuelle vom Handelshaus zum Handels- und Dienstleistungskonzern. Hierbei steht insbesondere der Ausbau der Informations- und Finanzdienstleistungen im Vordergrund unserer Geschäftsstrategie. Beide Segmente wurden als neue strategische Wachstumsfelder definiert.

Ausschlaggebend für unsere guten Wachstumschancen in diesen Bereichen ist ein einzigartiger Wettbewerbsvorteil: die Vielzahl intensiver Kundenbeziehungen in Verbindung mit der detaillierten Kenntnis der Verbraucherwünsche.

Vielfältige Kundenbeziehungen

Im Stationären Einzelhandel zählen wir in unseren mehr als 400 Warenhäusern und Fachgeschäften täglich rund 3 Mio. Kundenkontakte. Im Versandhandel erreichen wir die Kunden über vier Hauptkataloge und 178 Spezialkataloge. Hier versenden wir pro Jahr rund 68 Mio. Pakete. Gleichzeitig sind wir mit über 6.500 Quelle-Shops flächendeckend in Deutschland präsent. Im E-Commerce verdeut-

licht ein Online-Umsatz von mehr als 800 Mio. € unsere vielfältigen Kundenkontakte. Verstärkt wird diese Führungsposition von unserem erfolgreichen Kundenbindungsprogramm mit konzernweit mehr als 8,3 Mio. Kundenkarten.

Joint Ventures mit Telekom und ERGO-Konzern

Im Geschäftsjahr 2001 wurden die Weichen zur deutlichen Verbesserung der Marktposition im Geschäft mit Finanzdienstleistungen und Informationsdienstleistungen gestellt. So bereiteten wir zwei Joint Ventures mit starken Partnern vor. Im Bereich Financial Services arbeiten wir mit der ERGO Versicherungsgruppe AG zusammen. Beim Kundenkarten-Bonusprogramm kooperieren wir mit der Deutsche Telekom AG.

Das Dienstleistungsportfolio wird durch die 50%-Beteiligung am zweitgrößten Reisedienstleister Europas, dem Touristikkonzern Thomas Cook, komplettiert, die wir at equity konsolidieren. Das Touristikgeschäft sehen wir, ungeachtet der Anschläge am 11. September, als zukunftssträchtigen Wachstumsmarkt.

Segmententwicklung

Umsatz: Plus 68,6%

Der Umsatz des Dienstleistungsbereiches stieg auf 1,1 Mrd. € (666,1 Mio. € im Jahr 2000). Dies entspricht einem Umsatzplus von 68,6%. Diese Entwicklung reflektiert die gestiegene Nachfrage nach Dienstleistungen im KarstadtQuelle-Konzern sowie die konsequente Ausweitung des Geschäftes mit Drittkunden.

Umsatz in Mio. €



Ergebnis (EBT) in Mio. €



Der größte Teil des Umsatzzuwachses entfällt auf die Ausweitung des Geschäftsbetriebes der Optimus Logistics GmbH. Die Gesellschaft hat zusätzliche Aufgaben im Konzern übernommen.

Ertragslage:

Trotz Expansion stabil

Das Ergebnis vor Ertragsteuern erreichte 54,7 Mio. € und liegt damit nahezu auf dem Niveau des Jahres 2000 (55,7 Mio. €).

Positiv wirkten sich insbesondere die gestiegenen Ergebnisbeiträge der Importgesellschaft KARSTADT QUELLE International Services AG sowie der IT-Gesellschaft ITELLIUM Systems & Services GmbH aus.

Das Ergebnis des Thomas Cook-Konzerns wurde at equity einbezogen. Thomas Cook leistete im Berichtsjahr einen Ergebnisbeitrag in Höhe von 30,3 Mio. € (44,4 Mio. € im Jahr 2000). Der Ergebnisrückgang basiert auf einer erhöhten Firmenwertabschreibung.

Die Dienstleistungssparten

Finanzdienstleistungen

KarstadtQuelle und ERGO bündeln

Versicherungs- und Bankprodukte

Aufgrund unserer langjährigen und von großem Vertrauen geprägten Kundenbeziehungen sehen wir im Bereich Finanzdienstleistungen ein hohes Wachstums- und Wertsteigerungspotenzial. So werden wir unseren Kunden künftig verstärkt Versicherungs- und Bankprodukte anbieten.

Im Berichtsjahr entwickelten wir ein umfassendes Finanzdienstleistungs-Konzept und verhandelten mit potenziellen deutschen und internationalen Partnern.

Im März des laufenden Jahres stellten wir der Öffentlichkeit mit der ERGO Versicherungsgruppe den am besten zu uns passenden Partner vor. Beide Partner sind zu jeweils 50% an der KARSTADT QUELLE Financial Services GmbH beteiligt. Das Unternehmen ist eine Marketing- und Vertriebsgesellschaft für Finanzdienstleistungen und beschäftigt zu Beginn 250 Mitarbeiter.

Perfekte Verbindung aus Multi-Channel-Vertrieb und Produktvielfalt

Die neue strategische Partnerschaft verbindet die Multi-Channel-Vertriebskraft von KarstadtQuelle mit der Marken- und Produktvielfalt von ERGO. Das Angebot umfasst ein weites Spektrum attraktiver Versicherungs- und Bankprodukte. Der Marketingansatz liegt auf einem neuen Zugang zum Kunden durch die Verbindung von Handel und Finanzdienstleistungen. Dabei steht die individualisierte bzw. nach Zielgruppen segmentierte Ansprache der Kunden im Mittelpunkt.

Die ERGO Versicherungsgruppe bringt neben Produkten bekannter Marken wie Victoria, Hamburg-Mannheimer, DKV und D.A.S. einen Gesellschaftsanteil in Höhe von 45% an der Quelle Versicherungen Holding Beteiligungs GmbH in das Joint Venture ein. Als führender deutscher Direktversicherer verfügt Quelle Versicherungen über 1,7 Mio. Kunden. KarstadtQuelle steuert sein Know-how im Multi-Channel-Vertrieb, Beziehungen zu 19 Mio. aktiven Kunden sowie die KarstadtQuelle Bank bei.

Die KARSTADT QUELLE Bank GmbH ging durch Umfirmierung aus der OPTIMUS Bank für Finanz-Service GmbH hervor. Ihr Kerngeschäft umfasst Konsumentenkredite, Warenfinanzierungen und Anlageprodukte. Hinzu kommt das Zahlungs- und Kreditmanagement für die Kundenkarten. Darüber hinaus übernimmt die Bank als Dienstleister auch das Management verschiedener externer Kartenprogramme. Im Berichtsjahr wurde die Expansion im Konsumentenkredit- und Kundenkartengeschäft fortgesetzt.

Ihre Servicepalette bietet die KARSTADT QUELLE Bank sowohl stationär in den Karstadt-Warenhäusern als auch via Internet an. Das Online-Geschäft wird von einem modernen Call-Center unterstützt.

Kundenkarten-Services

KarstadtQuelle und Telekom streben

Marktführerschaft bei Bonussystemen an

Das Wachstum der Karstadt-Kundenkarte übertraf im Geschäftsjahr 2001 erneut unsere Erwartungen. So stieg die Zahl der Nutzer um 58% auf 6,3 Mio. Konzernweit wurden mittlerweile – unter Berücksichtigung der Kartenprogramme von Sinn Leffers, Quelle und Neckermann – mehr als 8,3 Mio. Kundenkarten ausgegeben.

Durch den Wegfall des Rabattgesetzes gewinnen Kundenbindungssysteme künftig noch stärker an Bedeutung. Unternehmen mit starken Kundenkartenprogrammen wie KarstadtQuelle haben im Wettstreit um die Gunst des Kunden entscheidende Vorteile. Gleichzeitig sehen wir uns

zwei Herausforderungen gegenüber: Zum einen existiert ein starker Wettbewerb um den Kartenplatz im Portemonnaie der Kunden und zum anderen ist ein Quantensprung von der Programm-erweiterung zur Markterweiterung notwendig.

Deshalb lautet unser strategischer Ansatz: „Von der Firmenkarte zur Community-Karte“.

Wir wollen dabei zusätzliche Nutzer gewinnen, wodurch das Wertsteigerungspotenzial der Community wächst. Gleichzeitig arbeiten wir an einer Erhöhung der Abdeckung relevanter Lebensbereiche. Durch die Zusammenarbeit mit weiteren Partnern werden neue Konsumfelder erschlossen und so der Anteil an den Konsumausgaben der Kunden erhöht.

Darüber hinaus wird die Bereitschaft zum Einsatz der Karte gesteigert, indem durch eine einfache Handhabung des Bonussystems in Kombination mit einem attraktiven Prämiensystem zusätzliche Anreize für unsere Kunden geschaffen werden.

Im Rahmen dieser Strategie wurden organisatorisch unsere Kartensysteme innerhalb des Konzerns gebündelt. Mit der Deutsche Telekom AG, Europas größtem Telekommunikationsunternehmen, haben wir im Berichtsjahr Verhandlungen über ein gemeinsames Kundenkarten-Bonusprogramm begonnen. Nach erfolgreichem Abschluss dieser Verhandlungen konnten wir Ende Januar 2002 eine strategische Partnerschaft bekannt geben. KarstadtQuelle und die Deutsche Telekom führen ihre Kundenkarten-Bonussysteme unter der Marke „HappyDigits“ zusammen.

Ziel der Partnerschaft ist es, mittelfristig die Marktführerschaft bei Kundenkartenprogrammen in Deutschland zu erreichen. Ein Jahr nach dem Start sollen bereits 13 Mio. Kunden von „Happy-Digits“ profitieren.

Das neue Kundenbindungsprogramm betreibt die CAP Customer Advantage Program GmbH. KarstadtQuelle ist an der Gesellschaft zu 49%, die Telekom mit 51% beteiligt. Aufgabe der CAP sind die Weiterentwicklung und Umsetzung eines Marketing- und Vertriebskonzeptes unter der Marke „HappyDigits“ sowie die Verwaltung der Bonuspunkte und des Prämiensystems.

Informationsdienstleistungen

KarstadtQuelle plant starkes Umsatzwachstum mit Informationsdienstleistungen

KarstadtQuelle wird sich künftig verstärkt im wachstums- und renditestarken Markt für Informationsdienstleistungen engagieren. Im Geschäftsjahr 2001 erzielten wir in diesem Bereich einen Umsatz von 49 Mio. €. Für dieses und für nächstes Jahr planen wir dort ein deutliches Umsatzwachstum. Schon im Vorjahr wurden die Informationsdienstleistungen neu ausgerichtet, um sie zu Beginn dieses Jahres unter dem Dach KARSTADT QUELLE Information Services GmbH zusammenzufassen.

Die neue Gesellschaft bietet die Betreuung des gesamten Life-Cycles von Kundenbeziehungen vom Marketing- und Risiko- bis zum Forderungsmanagement. Hier sind wir aufgrund zahlreicher

Kundenkontakte und unserer Erfahrungen als eines der größten Handelsunternehmen Europas bestens positioniert. So greifen sowohl unsere Konzerngesellschaften als auch externe Unternehmen auf das umfassende Know-how zu. Im Marketing-Management unterstützen wir unsere Auftraggeber insbesondere mit Dienstleistungen rund um das Direkt-Marketing. Im Bereich Risikomanagement profitieren die Mandanten von unseren langjährigen Erfahrungen im Kreditschutz und bei der Bonitätsprüfung. Das Forderungsmanagement konzentriert sich auf die Mandantensbuchhaltung und auf die Inkassodienstleistungen (Forderungseinzug). Hinzu kommen Consulting-Dienstleistungen und IT-Systemlösungen.

Back-End-Services

KarstadtQuelle positioniert sich als führender Logistik- und Fulfillmentdienstleister

Im Bereich Back-End-Services haben wir die Dienstleistungen der Bereiche Einkauf, Logistik und Fulfillment sowie Informationstechnologie zusammengefasst.

Einkauf

KARSTADT QUELLE International Services-Gruppe vermittelt Ware im Wert von 1,7 Mrd. €

Die KARSTADT QUELLE International Services-Gruppe mit Sitz in Sankt Gallen, Schweiz, steigerte im Jahr 2001 ihren Umsatz um 26,4% auf 58,9 Mio. €. Nach einem Verlust in Höhe von 1 Mio. € im Jahr 2000 erzielte sie ein Ergebnis vor Ertragsteuern von 9 Mio. €.

Im Jahr 2001 vermittelte die Gesellschaft Produkte im Wert von insgesamt 1,7 Mrd. €. Das Unternehmen wickelte ca. 20% des Einkaufsvolumens des KarstadtQuelle-Konzerns ab. Rund 12% des Umsatzes entfallen auf externe Kunden. Hierbei handelt es sich um große in- und ausländische Handelskonzerne.

Das Unternehmen unterstützt auf Provisionsbasis Konzerntöchter und externe Unternehmen bei der Warenbeschaffung, im Merchandising sowie bei Qualitätskontrolle und Logistik. Es beschäftigt in 14 Einkaufsbüros in Fernost und in 13 Einkaufsbüros in Europa insgesamt 1.178 Mitarbeiter, davon sind am Jahresende 114 Mitarbeiter direkt der Gesellschaft zuzurechnen. Grundlage des Geschäftserfolgs sind kontinuierliche Marktanalysen in Verbindung mit straff organisierten, kostengünstigen Beschaffungsprozessen. Durch die Vermittlungstätigkeit werden zusätzliche Synergien bei der Bündelung von Einkaufsvolumina, der Auswahl von Herstellern und der Preisabgrenzung erzielt.

Logistik und Fulfillment

Beste Voraussetzungen für nachhaltiges

Wachstum

Vom umfassenden Logistik-Know-how des KarstadtQuelle-Konzerns profitieren zunehmend auch externe Unternehmen. Zur Sparte Logistik und Fulfillment gehören die Optimus Logistics GmbH, die servicelogiQ GmbH sowie die Fonetix Call Center GmbH und die Profectis GmbH Technischer Kundendienst.

Auf Basis umfassender Erfahrungen unter anderem im Lager-Management, Versand und E-Fulfillment (Logistik für Internet-Portale) haben wir beste Voraussetzungen, dieses Geschäft weiter auszubauen.

Optimus Logistics bündelt Dienstleistungen

Die Optimus Logistics GmbH, Nürnberg, steigerte im Geschäftsjahr 2001 ihren Umsatz von 64,5 Mio. € auf 460 Mio. €. Ausschlaggebend für den hohen Zuwachs war die Übernahme weiterer Dienstleistungen innerhalb des Konzerns. Zum Bilanzstichtag beschäftigte das Unternehmen 289 Mitarbeiter.

Optimus Logistics ist auf Handels-Logistik und Fulfillment sowohl für das B2B- als auch das B2C-Geschäft spezialisiert. Das Unternehmen unterstützt unsere Konzerngesellschaften insbesondere im Fracht- und Speditionsverkehr. Hierbei reicht das Leistungsspektrum von der Beschaffung über die unternehmensinterne Verteilung bis zur Distribution an die Endkunden. Darüber hinaus erfolgt die Abwicklung der gesamten Sperrgutdistribution – vom Mountainbike über Möbel bis zur Einbauküche – mit einem Umsatz von mehr als 100 Mio. € unter Führung von Optimus Logistics. Zudem bietet das Unternehmen künftig weitere Logistikdienstleistungen – etwa Textilaufbereitung, Etikettierung sowie Lagerung und Kommissionierung – für externe Geschäftskunden an.



ase nach Dienstleistungen weiter gestiegen + Vielzahl von Kundenbe

Außerdem wird die fortgesetzte konzerninterne Bündelung von Aufgaben im Fracht- und Speditionsbereich (wie zentrale Disposition und Steuerung des Verkehrs über Straße, Schiene und Wasserwege) die Nachfrage nach Dienstleistungen der Optimus Logistics künftig weiter erhöhen.

servicelogiQ erzielt 67% des Umsatzes mit externen Kunden

Die servicelogiQ GmbH, Nürnberg, steigerte ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2001 um 18% auf 75,2 Mio. €. Auf Konzernunternehmen entfallen 33% des Umsatzes. Der Umsatzschwerpunkt lag mit 67% bei externen Kunden.

servicelogiQ ist ein kompetenter Anbieter von Logistik- und Fulfillment-Dienstleistungen. Das Leistungsspektrum umfasst die gesamte Wertschöpfungskette im Versand- bzw. Online-Handel von Customer-Care-Service, Lagerung, Kommissionierung und Auslieferung wie auch Retourenmanagement, Debitorenmanagement und After-Sales-Service. Zu den Kunden, für die das Unternehmen bereits individuell gestaltete Fulfillment-Lösungen umsetzt, gehören u.a. der marktführende TV-Kanal Home Shopping Europe, die führende Schmuck- und Uhren-Fachmarktkette Christ mit ihrem Online-Portal christ.de, die Brauerei Krombacher sowie die VEDES eG als Spezialist für Spielwaren.

Mit der Übernahme der Fulfillment-Leistungen für den KarstadtSport-Katalog erfolgte im Jahr 2001 ein wesentlicher Schritt auf dem Weg zum Konzern-Fulfillment-Dienstleister.

Im Geschäftsjahr 2001 baute das Unternehmen sein Leistungsspektrum weiter aus und schuf damit die Basis für die weitere Expansion.

Fonetix Call Center – Umsatz um 28% gesteigert

Die Fonetix Call Center GmbH & Co. KG verbuchte im Geschäftsjahr 2001 ein Umsatzplus von 28% auf 20,6 Mio. €. Das Unternehmen mit Standorten in Nürnberg, Chemnitz, Cottbus und Emden erzielte 62% des Umsatzes mit externen Kunden. Das Leistungsspektrum der Gesellschaft, die zum Bilanzstichtag 961 Mitarbeiter beschäftigte, reicht von der Bearbeitung von Kundenanrufen über die aktive Kundenbetreuung bis hin zur kompletten Gestaltung und Abwicklung von Kundenserviceprozessen. Dies reicht weit über das Führen eines reinen Kundengesprächs hinaus und umfasst den gesamten Prozess eines Kundenkontaktes wie zum Beispiel Auftragsannahme, Sendungsverfolgung sowie Reklamationsbearbeitung.

Technischer Kundendienst:

Profectis erweitert Serviceangebot

Steigende Auftragseingänge und Preisanpassungen führten bei der Profectis GmbH Technischer Kundendienst im Jahr 2001 zu einer Erhöhung des Umsatzes um rund 2% auf 111 Mio. €. Das

Unternehmen führte mit 1.800 Mitarbeitern rund 1,2 Mio. Reparaturaufträge aus. Hierbei entfiel etwa ein Drittel auf Garantiefälle von Karstadt, Quelle und Neckermann. Die übrigen Reparaturen betreffen Dritte, also entweder Endkunden oder andere Unternehmen.

Auch die Entwicklung des externen Geschäfts mit den Schwerpunkten PC und Handy verlief positiv. Hier erzielte Profectis im Berichtsjahr rund 60% des Umsatzes aus dem Geschäft mit Dritten.

Profectis wird künftig das Serviceangebot in den Feldern Informationstechnik und Telekommunikation ausweiten. Dies bietet dem Unternehmen einen noch besseren Zugang zu den hochpreisigen Märkten im Reparatur- und Installationsgeschäft.

Gleichzeitig erhöht Profectis die Servicequalität. Dies betrifft etwa die Erreichbarkeit der Call-Center-Agenten und eine noch schnellere Terminvergabe im Außendienst.

Informationstechnologie (IT)

ITELLIUM Systems & Services bietet umfassendes Leistungsspektrum

Die ITELLIUM Systems & Services GmbH steigerte im Jahr 2001 den Umsatz um 22,7% auf 275,3 Mio. €. Davon entfallen rund 11% auf externe Kunden. Mit rund 1.500 Mitarbeitern an den Standorten Essen, Frankfurt/Main, Nürnberg und Leipzig sind wir ein bedeutender Anbieter im wachsenden Markt für Informationstechnologie.

Das Unternehmen konzentriert sich auf die beiden Geschäftsfelder Beratung & Systemintegration sowie Hosting & Application Services. ITELLIUM ist Berater und Systemintegrator sowie Hosting- und Applicationservices. Dabei ist ITELLIUM für die Segmente Stationärer Einzelhandel, Versandhandel, Touristik und Finanzdienstleistungen hervorragend positioniert.

Im zurückliegenden Geschäftsjahr gehörten insbesondere die IT-technische Unterstützung bei der Währungsumstellung auf den Euro sowie die Einführung neuer Anwendungssysteme zu den wichtigsten Aufgaben des Unternehmens.

Im Jahr 2002 steht der Ausbau von Zusatzgeschäften inner- und außerhalb des Konzernverbundes im Mittelpunkt des Geschäfts. Außerdem wird das Geschäftsfeld Hosting & Applicationservices durch die Konsolidierung von Rechnerleistungen und die Optimierung der Produktionsprozesse gestärkt, mit dem Ziel der nachhaltigen Reduzierung von Stückkosten. Das Geschäftsfeld Beratung & Systemintegration begleitet die Versender Quelle und Neckermann bei der Zusammenführung ihrer Geschäftsprozesse. Im Stationären Einzelhandel liegt der Schwerpunkt in der Einführung von standard-software-basierenden Warenwirtschaftssystemen.



Kennzahlen des Thomas Cook-Konzerns *

			1.11.2000 bis 31.10.2001	1.11.1999 bis 31.10.2000	Veränderung in %
Umsatzentwicklung	Umsatz	Mio. €	7.876,4	4.985,4	58,0
	davon Veranstalter	Mio. €	6.651,4	4.242,5	56,8
	davon Flug	Mio. €	596,5	622,5	-4,2
	Beförderte Gäste	in Tsd.	14.106	10.896	29,5
Ertragslage	Ergebnis vor Zinsen und Steuern	Mio. €	82,3	116,4	-29,3
	Ergebnis vor Steuern und Firmenwertabschreibungen	Mio. €	120,6	120,4	0,2
	Ergebnis vor Steuern	Mio. €	55,5	85,5	-35,1
	Jahresüberschuss	Mio. €	20,4	40,7	-49,9
Sonstige Angaben	Bilanzsumme	Mio. €	5.023,6	3.153,5	59,3
	Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	Anzahl	28.388	11.607	144,6
	Vertriebsstellen	Anzahl	3.901	2.191	78,0

*) nach IAS

TOURISTIK

Wirtschaftliche
Rahmenbedingungen**Touristische Nachfrage bleibt hinter
den Erwartungen zurück**

Der Pauschalreisemarkt entwickelte sich in allen Marktsegmenten des Thomas Cook-Konzerns besser als der private Konsum. Allerdings erfüllte er nicht die hohen Erwartungen, die Marktforscher Ende des Jahres 2000 prognostiziert hatten. Diese waren damals von Steigerungsraten zwischen 3% und 5% ausgegangen. Tatsächlich lag der Zuwachs jedoch bei nur 1,7%.

Dass die Erwartungen nicht realisiert werden konnten ist auch darauf zurückzuführen, dass nach den Terroranschlägen vom 11. September 2001 die Nachfrage nach Reisen erheblich zurückging. Die letzten sechs Wochen des Geschäftsjahres blieben daher deutlich hinter dem Vorjahr zurück.

Das Geschäftsjahr 2000/2001 war in der Tourismusindustrie in Europa von erheblichen Preiserhöhungen geprägt. Auf die Flugpauschalreisen wirkten sich erstmals die höheren Treibstoffkosten sowie die gestiegenen Sicherheits- und Flughafengebühren aus. Zudem verschärften steigende Hotelpreise die Kostenentwicklung.

Darüber hinaus wurden in erheblichem Umfang Überkapazitäten im Flugbereich aus dem Markt genommen. Dadurch verminderten sich die besonders preisgünstigen Last-Minute-Angebote. Dies führte zu einem insgesamt höheren Durchschnittspreis bei Pauschalreisen.

Strategie und Positionierung

Wertsteigerung und Stärkung der Ertragskraft

Die Strategie des Thomas Cook-Konzerns, zweitgrößter Touristikonzern in Europa und drittgrößtes Reiseunternehmen der Welt, ist auf nachhaltige Wertsteigerung und kontinuierliche Erhöhung der Ertragskraft ausgerichtet. So hat der Thomas Cook-Konzern im Geschäftsjahr 2000/2001 die internationale Ausrichtung seines Geschäftes durch die Akquisitionen von Thomas Cook Holdings, UK, und Havas Voyages, Frankreich, weiter verstärkt. Damit rangiert Thomas Cook auf allen europäischen Kernmärkten an führender Position. Darüber hinaus setzt das Unternehmen die Strategie der Expansion in neue Quell- und Zielmärkte, insbesondere in Osteuropa, fort. Der neue Konzernname „Thomas Cook“ stellt eine hervorragende Marke für weitere internationale Expansion dar.

Der Thomas Cook-Konzern wird in Zukunft die Integration der touristischen Wertschöpfungskette weiter vorantreiben, die paneuropäische Ausrichtung abschließen, das Qualitätsmanagement ausbauen sowie die Präsenz im Hotelbereich und in den Zielgebieten erhöhen. Hierfür wurden in weniger als einem Jahr neue europäische Konzernstrukturen etabliert und ein junges, internationales Management-Team eingesetzt.

Die Thomas Cook AG ist damit bestens für den anhaltend intensiven Wettbewerb positioniert. 30 Veranstaltermarken, rund 3.600 Reisebüros, mehr als 73.000 kontrollierte Betten und eine Flotte von 85 Flugzeugen unterstreichen die globale Kompetenz des Thomas Cook-Konzerns im Reisegeschäft.

Geschäftsentwicklung

Umsatzentwicklung: Zuwachs um 58%

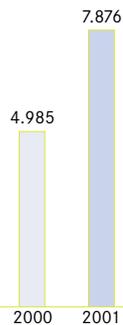
Der Thomas Cook-Konzern erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz in Höhe von 7,88 Mrd. € nach 4,98 Mrd. € im Vorjahr. Die deutliche Steigerung um 58% resultiert zum großen Teil aus der erstmaligen Einbeziehung der Thomas Cook UK-Gruppe. Aber auch ohne Thomas Cook UK ergibt sich ein erhebliches Umsatzplus von 13,7%.

Das Unternehmen wuchs deutlich schneller als der Markt und gewann – in einem durch verhaltenes Marktwachstum gekennzeichneten Umfeld – insbesondere in Deutschland und Westeuropa in erheblichem Umfang Marktanteile hinzu. Im Zuge der Übernahme von Thomas Cook UK hat die konsequente Internationalisierung des Konzerns eine neue Dimension erreicht. Aufgrund des Einstiegs in den britischen Touristikmarkt entfallen nun 28% der Umsatzerlöse auf Großbritannien. Damit hat sich die regionale Verteilung der Konzernumsätze nachhaltig verändert und führte zu einer deutlich breiteren Aufstellung im internationalen Touristikmarkt. So erzielte Thomas Cook im Berichtsjahr nur noch 51% des Umsatzes in Deutschland gegenüber 76% im Geschäftsjahr 1999/2000.

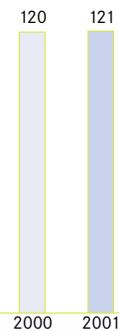
Spanien bleibt beliebtestes Reiseziel

In der Rangfolge der beliebtesten Urlaubsländer bleibt Spanien mit einem Umsatzanteil von 37,9% Spitzenreiter bei den Thomas Cook-Gästen. Weitere gefragte Reiseziele sind mit einem Anteil von 11% Griechenland und die Türkei mit 8,4% des Umsatzes.

Umsatz in Mio. €



Ergebnis (EBTA) in Mio. €

**Ertragslage:****Operatives Ergebnis verbessert,****Margen wieder spürbar erhöht**

Den kräftigen Umsatzzuwachs setzte Thomas Cook auch in Ertragskraft um. Der Konzern erhöhte im Berichtsjahr den Gewinn vor Steuern und Abschreibungen auf den Goodwill (EBTA) auf 120,6 Mio. €, gegenüber 120,4 Mio. € im Jahr 1999/2000. Dies entspricht einem Plus von 0,2%. Bereinigt um die einmaligen Erträge aus dem Verkauf der Aktien des Reiseunternehmens Thomson Travel im Vorjahr ergibt sich eine vergleichbare Steigerung von 41,4%. Thomas Cook UK wurde im Geschäftsjahr erstmalig für sieben Monate konsolidiert.

Dem seit Jahren anhaltenden Margenverfall im Tourismusmarkt konnte wirkungsvoll begegnet werden. So steigerte das Unternehmen die Rohertragsmarge um 3,6 Prozentpunkte auf 31% des Umsatzes.

Zum Margenwachstum trug unter anderem die Erhöhung der durchschnittlichen Reisedauer um 0,2 Tage auf 10,8 Tage bei. Darüber hinaus wirkten sich die weiter ausgebauten, integrierte Kapazitätssteuerung im Konzern und die konservativ geplanten Flugkapazitäten in den europäischen Märkten positiv aus. Hinzu kam eine Abschwächung des Verdrängungswettbewerbs bei Fernreisen, der in diesem Marktsegment für eine erhebliche Erholung der Margen in den internationalen Märkten sorgte. Diese positiven Effekte überkompensierten die signifikanten Kostensteigerungen insbesondere bei den in Dollar abgerechneten Kerosinpreisen sowie bei den Hotel-Einstandskosten.

Vermögenslage:**Eigenkapitalquote steigt auf 20,4%**

Die Bilanzsumme des Thomas Cook-Konzerns wuchs im Geschäftsjahr 2000/2001 um knapp zwei Drittel auf 5 Mrd. €. Ausschlaggebend für die deutliche Erhöhung war insbesondere die Übernahme von Thomas Cook UK. Die Akquisition wurde unter anderem über eine Kapitalerhöhung von 358 Mio. € sowie zum Großteil auch aus dem Cash Flow finanziert. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich um 0,3 Prozentpunkte auf 20,4%. Thomas Cook investierte im Berichtsjahr insgesamt 1,2 Mrd. € in Sach- und Finanzanlagen. Davon entfiel mit 0,9 Mrd. € der weitaus größte Teil auf die weitere Expansion in Europa.

Besondere Vorgänge des Geschäftsjahres 2001

Im Geschäftsjahr 2000/2001 hat die Thomas Cook AG strategisch wichtige Schritte zurückgelegt und die Weichen für einen nachhaltigen Erfolg gestellt.

Übernahme von Thomas Cook UK erhöht**Marktpräsenz**

Die Übernahme des britischen Reisekonzerns Thomas Cook UK im April war einer der wesentlichen Meilensteine des Geschäftsjahres 2000/2001.

Mit der Akquisition von Thomas Cook UK, der drittgrößten britischen Touristikgruppe, hat der Konzern seine Marktpräsenz in den maßgeblichen europäischen Reisemärkten weiter verbreitert. Dies schlägt sich in erheblichem Wachstum von Gästezahlen und Umsatz nieder.

Zugleich erhöhte das Unternehmen im Berichtsjahr die Zahl seiner Vertriebsstellen um 78% auf 3.901. Thomas Cook ist in Deutschland mit 188 und im europäischen Ausland mit insgesamt 1.484 konzerneigenen Vertriebsstellen präsent. Insgesamt hat der Konzern Agenturverträge mit 12.800 Reisebüros.

Europäische Integration forciert

Die Geschäftsprozesse im Konzern wurden vereinheitlicht, gestrafft und paneuropäisch integriert. Zugleich installierte das Unternehmen ein zentrales Kapazitätsmanagementsystem, das Planung, Einkauf und Steuerung von Flug- und Hotelkapazitäten zentral steuert. Den Hoteleinkauf und das Zielgebietsmanagement fasste der Konzern ebenfalls in einer zentralen Einheit europaweit zusammen.

Die Koordination der Unternehmensbereiche führte schon kurzfristig zur Ausschöpfung von Synergien. Durch eine noch bessere Nutzung der Kapazitäten gewährleistet sie langfristig erhebliche Renditesteigerungen.

Thomas Cook als Unternehmensmarke eingeführt

Mit der Umfirmierung der C&N Touristic AG in Thomas Cook AG hat der Konzern im Juni 2001



Dienstleistungen weiter gestiegen + Vielzahl von Kundenbeziehungen

einen international renommierten Namen erhalten. Thomas Cook steht im Vertrieb als Synonym für Reise- und Servicequalität als hochwertiger Hotelpartner sowie für vorbildliche Gästebetreuung am Urlaubsort. Dabei ist das neu gestaltete Thomas Cook-Logo Bindeglied zwischen allen Bereichen des Unternehmens.

Konzernstruktur neu gestaltet

Thomas Cook hat den veränderten Herausforderungen eines paneuropäischen Konzerns durch die Weiterentwicklung der internen Strukturen Rechnung getragen. Um die Steuerung des operativen Geschäfts zu verbessern, ist der Vorstand auf vier Ressorts erweitert worden. Die neue Organisationsstruktur forciert die Integration der Wertschöpfungskette und schafft gleichzeitig die Basis zur Realisierung paneuropäischer Synergien.

„Triple T“-Programm zur Ergebnissicherung

Ihre erste große Bewährungsprobe hatte die neue Konzernstruktur nach den Terroranschlägen am 11. September zu bestehen. Die Anschläge lösten Stornierungen und Buchungsrückgänge aus.

Knapp sechs Wochen später startete Thomas Cook das Ergebnissicherungsprogramm „Triple T“ (Team, Targets, Thomas Cook). Das bisher planmäßig umgesetzte Programm soll im Geschäftsjahr 2001/2002 Einsparungen in Höhe von 530 Mio. € gewährleisten. Damit ist sichergestellt, dass auch bei einem Nachfragerückgang bis zu 15% ein ansprechender Gewinn erzielt wird. „Triple T“ umfasst mehr als 400 Einzelmaßnahmen. Dazu gehören unter anderem die Reduzierung der Flugkapazitäten für die Wintersaison 2001/2002 um rund 17% sowie Personalanpassungen um rund 2.000 Arbeitsplätze.

Wachstumsmärkte in Osteuropa erschlossen

Mit der Übernahme sämtlicher Anteile am österreichischen Joint Venture mit Kuoni schuf Thomas Cook die Basis für weiteres Wachstum in Österreich und den angrenzenden, wachstumsstarken Quellmärkten Osteuropas. Eine Erweiterung des Produktportfolios in Osteuropa verringert zusätzlich das Risiko regionaler Nachfrageschwankungen.

Multi-Channel-Strategie konsequent fortgesetzt

Thomas Cook baute seine Vertriebskanäle im Geschäftsjahr 2000/2001 weiter aus. So gewährleistet das Unternehmen Onlinebuchungen über das Konzernportal, über die Internetseiten der einzelnen Marken sowie – vergleichbar einem Shop-in-Shop-System – über Websites branchenfremder Partner. Darüber hinaus beteiligte sich der Thomas Cook-Konzern am Onlinereisebüro T-Online Travel AG. Parallel stehen den Kunden auch Call Center für Buchung und Beratung zur Verfügung.

Größte Charterflotte der Welt

Die Luftflotte von Thomas Cook umfasst insgesamt 85 Flugzeuge. Sie ist die größte Charterflotte der Welt. Die Steuerung erfolgt durch den Bereich Airline Operations. Mit dieser zentralen, alle Flugzeugplattformen umfassenden Organisationsstruktur schöpft sie Synergiepotenziale zwischen den Airlines aus. Dies betrifft zum Beispiel die Ersatzteilbevorratung, die Flugzeugwartung und das Mitarbeitertraining.

Einheitliche Personalpolitik im Konzern

Nach der Übernahme von Thomas Cook UK und dem daraus resultierenden Anstieg der Zahl der Mitarbeiter ist der Personalbereich neu ausgerichtet worden.

Zum Abbau von Unterschieden zwischen den einzelnen Ländern hat der Konzern Gehaltspolitik und Sozialleistungen vereinheitlicht und vereinfacht. Im Rahmen des „Triple-T“-Programmes ist für das Geschäftsjahr 2001/2002 eine Senkung des Personalaufwandes um 13% geplant. Dies führt bei Thomas Cook zu einem Stellenabbau von rund 10%.

AUSBLICK

Expansion und Wertsteigerung

Der strategische Fokus für die Weiterentwicklung des Konzerns liegt in der Steigerung des Unternehmenswertes durch Integration und Expansion.

Für das Geschäftsjahr 2001/2002 hat sich der Thomas Cook-Konzern zum Ziel gesetzt, die Integration der Wertschöpfungskette weiter voranzutreiben, das Qualitätsmanagement auszubauen sowie die Präsenz im Hotelbereich und in den Zielgebieten zu erhöhen.

Ein weiterer Schwerpunkt wird die Vollendung der paneuropäischen Integration sein. Wichtige Bausteine sind hierbei die vollständige Übernahme einer niederländischen Reisebüroketten sowie der Aufbau der Thomas Cook Airlines Belgium. Diese wurde nach Abschluss des Geschäftsjahres 2000/2001 gegründet und fliegt als erste Fluggesellschaft im Konzern unter dem neuen Firmennamen und Firmenlogo. Die fortlaufende Integra-

tion der Unternehmensteile in Großbritannien sowie die Weiterentwicklung der Franchisekonzepte in Deutschland sorgen darüber hinaus für die Optimierung des bestehenden Geschäftes.

Mittelfristig plant das Unternehmen die Erschließung neuer Wachstumsmärkte außerhalb von Europa, wie zum Beispiel Indien und China.

Im Hinblick auf das veränderte Verbraucherverhalten und dem damit einhergehenden Trend zu Kurzfristbuchungen ist ein konsequentes Kostenmanagement notwendig. Zudem kommt es darauf an, Kapazitäten so flexibel wie möglich zu halten, um sich geänderten Rahmenbedingungen schnell anpassen zu können.

Die Ereignisse vom 11. September erschweren Vorhersagen über den weiteren Geschäftsverlauf. Thomas Cook erwartet, dass sich der europäische Markt für Flugreisen im Geschäftsjahr 2001/2002 leicht unter dem Vorjahresniveau bewegt, und rechnet daher mit sinkenden Umsätzen.

Auch auf Grund des rechtzeitig eingeleiteten Programmes zur Ergebnissicherung „Triple T“ hat das Unternehmen beste Chancen, im laufenden Geschäftsjahr ein Ergebnis zu erreichen, das möglichst nahe an das Niveau des Geschäftsjahres 2000/2001 heranreicht.



„Die Zeitungen sind immer wieder voll von Immobilienthemen. Heute will jeder ein Profi sein und gründet eine Gesellschaft. Wir waren schon da, wo andere hinwollen, denn unsere **Standorte in 1A-Lagen** sind unser stärkstes Asset. Und nun gehen wir weiter: Wir wandeln Warenhäuser in Shopping Center um und schaffen einen pulsierenden Mix aus Großstadtkaufhaus und vielen erstklassigen Shops. Das hat Flair und bringt Leben in die City.“

Urban Plattes,
Vorstand Karstadt Immobilien AG & Co. KG



Kennzahlen Immobilien

			2001	2000	Veränderung in %
Umsatzentwicklung	Umsatz	Tsd. €	483.848	487.789	-0,8
Ertragslage	EBIT	Tsd. €	315.966	336.259	-6,0
	EBIT-Marge	in %	65,9	68,9	-
	EBT	Tsd. €	270.238	281.649	-4,1
	EBT-Marge	in %	55,9	57,7	-
	Eigenkapital	Tsd. €	2.029.524	1.952.407	3,9
	Nettofinanzverschuldung	Tsd. €	923.561	987.395	-6,5
	Capital Employed	Tsd. €	2.953.085	2.939.802	0,5
	Return on Capital Employed	in %	10,8	11,4	-
Sonstige Angaben	Investitionen	Tsd. €	46.260	128.971	-64,1
	Abschreibungen (ohne Firmenwert)	Tsd. €	123.672	125.940	-1,8
	Brutto-Cash Flow	Tsd. €	375.217	352.891	6,3
	Vollzeitarbeitskräfte im Jahresdurchschnitt	Anzahl	26	-	-

Wirtschaftliche
Rahmenbedingungen**Stadtzentren werden wieder Einkaufszentren**

Das Kaufverhalten von einerseits preisbewussten und andererseits qualitätsorientierten Kunden führte seit Anfang der 90er-Jahre zu starkem Wachstum von neuen Betriebsformen außerhalb der Städte. Dies erhöhte die Anziehungskraft der Anbieter „auf der grünen Wiese“ und ging massiv zu Lasten des Einzelhandels in den Innenstädten. Seit einigen Jahren sind Stadtzentren jedoch für den Handel wieder wesentlich attraktiver geworden. Revitalisierungsprojekte, Stadt- und Citymarketing sowie soziodemographische Faktoren haben die so genannte Reurbanisierung unterstützt. Zudem entstanden neue Formen überregio-

naler und öffentlich-privater Partnerschaften. So wurden in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2001 insgesamt 27 Städte gefördert, um die Qualität der Stadtzentren bezüglich Handel, Gastronomie und Kultur zu erhöhen.

Zahl der Einkaufszentren in Innenstädten steigt

Nachdem zu Beginn der 90er-Jahre weniger als 25% der neu eröffneten Einkaufszentren in Innenstädten lagen, wird diese Zahl künftig auf mehr als 50% steigen. Im Rahmen dieser deutlichen Revitalisierung der Innenstädte sind insbesondere für die Investoren verlässliche Planungsgrundlagen eine entscheidende Voraussetzung für ihr Engagement. Deshalb kommt der überregionalen Harmonisierung und Abstimmung bei den Planungs- und Genehmigungsverfahren große Bedeutung zu.

Strategie und Positionierung

Immobilienportfolio mit Schwerpunkt innerstädtischer Einzelhandelsnutzung

Das Immobilienportfolio repräsentiert mit 2,7 Mrd. € einen bedeutenden Teil der Aktiva des Konzerns. Die Einzelhandelsstandorte umfassen den überwiegenden Teil des Wertes. Die regionale Konzentration des Immobilienbestandes erstreckt sich insbesondere auf die großen deutschen Ballungsräume Hamburg, Berlin, Rhein-Ruhr, Rhein-Main und München. Die im Geschäftsfeld Immobilien zusammengefassten Objekte werden überwiegend von Konzerngesellschaften genutzt. Hauptmieter der Immobilien ist die Karstadt Warenhaus AG.

Damit verfügt KarstadtQuelle über ein wertvolles, fokussiertes innerstädtisches Immobilienportfolio.

Wertorientiertes Immobilienmanagement

Im Rahmen des 10-Punkte-Wertsteigerungsprogramms haben wir zum 1. Januar 2001 rund 80% des konzerneigenen Immobilienvermögens in rechtlich selbstständige Einzel- und Sammel-Objektgesellschaften ausgegliedert. Im neuen Geschäftsfeld Immobilien erfolgte die gesellschaftsrechtliche und führungstechnische Bündelung der Immobilien. Die übrigen 20% der konzerneigenen Immobilien sind im Wesentlichen noch den operativen Gesellschaften des Versandhandels und SinnLeffers zugeordnet.

Im Rahmen der Wertsteigerungs-Strategie wird dieses Immobilienportfolio entwickelt. Dies

beginnt beim Erwerb und führt über Finanzierung, Vermietung, Entwicklung und Management bis hin zum Verkauf der Immobilie.

Erstklassige Immobilien in 1A-Lagen

Nutzungsschwerpunkt des KarstadtQuelle-Immobilienportfolios ist der großflächige innerstädtische Einzelhandel. Hierbei handelt es sich überwiegend um Warenhäuser an erstklassigen Standorten in deutschen Großstädten, in Stadtteilen von Großstädten sowie in mittelgroßen Städten.

Wechselnde Trends und Strukturveränderungen im Handel haben in den vergangenen Jahren auch diesen Teil des Immobiliengeschäftes deutlich beeinflusst. Werte, Renditen, Mieten und Perspektive der Immobilien folgten diesen Entwicklungen unmittelbar oder mittelbar. 1A-City-Lagen und innerstädtische Shopping-Center haben hiervon sehr deutlich profitiert.

KARSTADT Immobilien AG & Co. KG führt Immobiliengeschäft

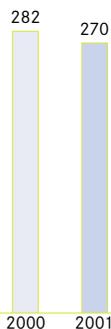
Die KARSTADT Immobilien AG & Co. KG ist die Führungsgesellschaft der Immobilien-Gruppe. Sie bündelt das Immobiliengeschäft unter einer einheitlichen Führungsstruktur. Zum Ende des Geschäftsjahres 2001 gründeten wir die KARSTADT Hypothekbank AG und die ECM EuroCenter Management GmbH. Auf Basis dieser neuen Struktur ist das Segment Immobilien aktuell in drei Funktionen gegliedert:

- Eigentum
- Dienstleistungen
- Finanzierung

Umsatz in Mio. €



Ergebnis (EBT) in Mio. €



Segmententwicklung

Umsatzentwicklung:

Mieteinnahmen in Höhe von 483,8 Mio. €

Die Mieterträge betragen 483,8 Mio. € (487,8 Mio. € im Jahr 2000). Dies entspricht einem leichten Rückgang um 0,8%, bedingt durch Filialschließungen.

Ertragslage:

EBT beträgt 270,2 Mio. €

Das Ergebnis vor Ertragsteuern beträgt 270,2 Mio. €. Gegenüber dem Ergebnis des Jahres 2000 in Höhe von 281,6 Mio. € entspricht dies einem Rückgang um 4,1%.

Das Ergebnis enthält sowohl im Berichtsjahr als auch im Jahr 2000 Veräußerungsgewinne aus den zur Portfoliobereinigung durchgeführten Objektverkäufen. Im Berichtsjahr wurden rund 60 Mio. € realisiert. Das Ergebnis des Jahres 2000 enthält Veräußerungsgewinne (im Wesentlichen aus dem Übergang zu IAS) in Höhe von 105 Mio. €.

Positiv hat sich die Vereinnahmung von Abstands Zahlungen für die Auflösung von Mietverträgen für geschlossene Warenhaus-Filialen ausgewirkt.

Die Abschreibungen betragen 123,7 Mio. € (125,9 Mio. € im Jahr 2000).

Das Investitionsvolumen erreichte im Berichtsjahr 46,3 Mio. €. Wesentliche Investitionen entfallen auf die Modernisierung des Immobilienbestandes.

Im Laufe des Geschäftsjahres verhandelte die KARSTADT Immobilien AG & Co. KG über den Erwerb einer unbebauten Fläche im Stadtzentrum von München. Des Weiteren wurde am Ende des Geschäftsjahres die Option zum Erwerb des Wertheim-Warenhauses am Kurfürstendamm in Berlin genutzt. Beide Investitionen werden aber erst im laufenden Geschäftsjahr bzw. im Geschäftsjahr 2003 wirksam.

Besondere Vorgänge des Geschäftsjahres 2001

Transparenz durch Neuausrichtung erhöht

Mit der Ausgliederung der Immobilien zu Beginn des Geschäftsjahres 2001 erfolgte die Implementierung des Immobilien-Managements der KARSTADT Immobilien AG & Co KG. Die nutzerunabhängige Steuerung der Vermögenswerte und die zu Marktkonditionen abgeschlossenen Mietverträge erhöhen die Effizienz sowohl im Geschäftsfeld als auch beim operativen Nutzer deutlich. Zur Zeit ist der größte Teil der Fläche an die Karstadt Warenhaus AG vermietet. Ein wesentlicher Effekt dieser Trennung innerhalb des Konzerns besteht darin, dass die Transparenz und die Nutzung verbessert werden.

Nicht-betriebsnotwendige Immobilien

werden veräußert

Das Immobilienportfolio enthält Wohn-, Lager- und Bürohäuser, die zum Erreichen der strategischen Ziele nicht benötigt werden. Diese werden sukzessive veräußert.

Daraus frei werdende Mittel werden von KarstadtQuelle zur Reinvestition verwendet.

Projekte erfolgreich entwickelt

Die hervorragenden Innenstadtlagen garantieren auf Grund ihrer zentralen Lage eine hohe Besucherfrequenz. Diese Ausgangssituation nutzen wir im Rahmen der Projektentwicklungen. Hierbei werden Warenhaus-Standorte zu Shopping-Centern entwickelt. Karstadt Warenhaus oder andere großflächige Betriebsformen können dabei als attraktiver Ankermieter fungieren. Darüber hinaus werden die Center für Fachgeschäfte, starke Marken und sonstige Mieter aus den Bereichen Handel und Dienstleistung errichtet. So entsteht aus dem lebendigen Mix aus Warenhaus und einer Vielzahl kleinerer und mittelgroßer Fachgeschäfte ein vitales innerstädtisches Einkaufszentrum. In der Kombination der verschiedenen Mieter und Nutzer kann hierdurch der jeweilige Standort insgesamt noch attraktiver und aus Sicht der Einzelhandelsnutzung produktiver gestaltet werden.

Die Investitionen zur Errichtung der Einkaufszentren trägt die KarstadtQuelle AG überwiegend selbst oder in Kooperation mit Finanz- und Immobilienpartnern. Die erzielten Renditen liegen deutlich über denen der bisherigen Nutzung durch die Karstadt Warenhaus AG.

Einkaufszentrum City-Point in Kassel eröffnet

Der Neubau des innerstädtischen Einkaufszentrums „City-Point Kassel“ wurde im Berichtsjahr fortgeführt. Am 27. Februar 2002 öffnete das Einkaufszentrum, an dem die KarstadtQuelleAG zu rund 50% beteiligt ist, seine Türen. Der Anteil der fremdvermieteten Fläche beträgt ca. 70%. Die Gesamtinvestition lag bei rund 100 Mio. €.

Projektentwicklung Erfurt, Am Anger, abgeschlossen – größtes Sporthaus in Thüringen eröffnet

Im April 2001 eröffnete in Erfurt das größte Karstadt-Sporthaus Thüringens. In das viergeschossige Bauwerk mit einer Mietfläche von 5.000 qm investierten wir rund 12 Mio. €.

Das Sporthaus stellt den 2. integrierten Bauabschnitt der gesamten innerstädtischen Projektentwicklung in Erfurt, Am Anger, dar. Bereits im Geschäftsjahr 2000 war das benachbarte Einkaufszentrum mit einer Gesamtfläche von ca. 25.000 qm eröffnet worden. Die Drittvermietungsquote – für beide Objekte – beträgt ca. 40%.

Die beiden Entwicklungen in Kassel und Erfurt sind beispielhaft für die Art der zukünftigen innerstädtischen Projektentwicklungen.

Standortkoordination und Immobilienverwaltung durch konzernweite Dienstleistungsfunktion verbessert

Zum Ende des Berichtsjahres wurde die konzernweite Standortkoordination implementiert. Hierdurch wird die Effizienz der Vertriebsseinheiten und des Geschäftsfeldes Immobilien gesteigert. Sie gewährleistet die gesellschaftsübergreifende Durchsetzung von Konzernstandards und Synergieeffekten.

Die Standortkoordination unterstützt die operativen Gesellschaften des Konzerns unter anderem mit der Ausarbeitung von Standortanalysen, der Verhandlung von Mietverträgen und der Überprüfung von Expansionsmöglichkeiten.

Im Geschäftsjahr 2001 führten wir für den Geschäftsbereich Immobilien ein modernes, leistungsfähiges, immobiliespezifisches Rechnungswesen sowie eine Controlling-Plattform ein. Damit verfügen wir über eine wesentliche technische Grundlage für ein konzernweites, professionelles Immobilienmanagement.

AUSBLICK

Im Zuge der weiteren Wertsteigerung des Immobilienportfolios konzentriert der Konzern das Immobiliengeschäft im Jahr 2002 auf folgende Schwerpunkte:

Integration der konzerneigenen Immobilien von Quelle, Neckermann und SinnLeffers

Die weitere Integration des Immobilienvermögens des Versandbereichs und der SinnLeffers-Gruppe wird die Transparenz des Konzern-Immobilienportfolios weiter steigern und die Rendite durch Effizienz- und Synergieeffekte verbessern.

Das Wachstum mit immobiliespezifischen Dienstleistungen

Die strategische Ausrichtung des Geschäftsfeldes Immobilien basiert auf dem Leitgedanken: „Handel plus Immobilie“. Konsequenter analysieren wir die

zahlreichen Möglichkeiten der Immobilien-Wertschöpfungskette auf Ergebnispotenziale. Dabei werden auch Partnerschaften mit internationalen Marktführern in den Bereichen Eigentum, Entwicklung, Management und Finanzierung angestrebt. Die Form der Zusammenarbeit kann sowohl in eine gesellschaftsrechtliche Verbindung (Joint Venture) münden, als auch einer engen, vertraglichen Zusammenarbeit entsprechen (Preferred Partnership).

Durch eine weitere Zentralisierung der immobiliespezifischen Dienstleistungen im sogenannten Facility Management erwarten wir weitere Kostensenkungspotenziale durch die Zentralisierung von Standardleistungen, wie z.B. Strom und Bauleistungen. Darüber hinaus werden Instandhaltungs- und Bauabläufe analysiert, um mögliche Effizienzsteigerungen zu identifizieren.

Ein weiterer strategischer Schwerpunkt ist das klassische Center-Management. Grundlage hierfür ist das starke Einzelhandels-Know-how des Konzerns sowie die breite innerstädtische Immobilienbasis. Wir konzentrieren unsere Aktivitäten



im laufenden Geschäftsjahr auf die Analyse und den Aufbau eines Geschäftsmodells, ausgerichtet mit dem Ziel, das Management von Einkaufszentren zu übernehmen.

Im Sinne einer weitergehenden Transparenz der Aktivitäten und zur Unterstützung der Vermietungs- und Verkaufsvorgänge wird der Internet-Auftritt des Geschäftsfeldes Immobilien überarbeitet und neu ausgerichtet. Der Vorteil von Geschäftskunden oder Mietern und Interessenten liegt im raschen Zugriff auf die relevanten Immobilien- und Projektinformationen.

Die Forcierung von Projektentwicklungen

Die bisher erfolgreichen Projektentwicklungen des bestehenden Immobilienportfolios unterstreichen das hohe Wertsteigerungspotenzial. Beispiele – wie das Einkaufszentrum City Point in Kassel oder die Entwicklung in Erfurt – zeigen, in welchem Ausmaß der Einzelhandel künftig Stadtzentren beleben und prägen kann. Weitere Projekte sind derzeit in Vorbereitung. Der Fokus liegt im Bereich von Innenstadtobjekten in hervorragender Lage, wie z. B. Berlin, Karlsruhe, München, Leipzig oder Potsdam.

Investitionen

Im Rahmen des Investitionsprogramms planen wir den Erwerb von Einzelimmobilien in München und Flensburg.

Die Fortführung der Projektentwicklungen Potsdam, Karlsruhe und Leipzig erfolgt planmäßig in einem mehrstufigen Vorgehen. Die notwendigen Vorlaufkosten sind in der Investitionsplanung berücksichtigt.

Investitionen zur Werterhaltung und Modernisierung der Immobilien sind im Geschäftsjahr 2002 in einem Umfang von ca. 20 Mio. € geplant.

Konzern-Jahresabschluss nach IAS

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	116
Konzern-Bilanz	117
Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens	118
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	120
Konzern-Kapitalflussrechnung	121
Segmentangaben	122
Konzern-Anhang	
Grundlagen des Konzernabschlusses	124
– Grundlagen	124
– Konsolidierungsmethoden	124
– Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	125
– Währungsumrechnung	128
– Wesentliche Erwerbe	129
– Konsolidierungskreis	129
– Erläuterungen zur Anwendung der International Accounting Standards (IAS)	131
Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	133
Erläuterungen zur Bilanz	139
Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung	151
Erläuterungen zur Segmentberichterstattung	151
Sonstige Angaben	152
Wesentliche verbundene und assoziierte Unternehmen	154
Aufstellung der Organe und Mandate nach KonTraG	157
Erklärung des Vorstandes	161
Bestätigungsvermerk	162
Bericht des Aufsichtsrates	163

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2001

	Anhang Textziffer	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Umsatzerlöse	(1)	16.067.128	15.444.460
Wareneinsatz	(2)	- 8.681.750	- 8.225.974
Rohhertrag		7.385.378	7.218.486
Andere aktivierte Eigenleistungen	(3)	37.055	13.123
Betriebliche Erträge	(4)	613.444	630.633
Personalaufwand	(5)	- 3.157.176	- 3.109.763
Betriebliche Aufwendungen	(6)	- 3.802.118	- 3.775.340
Sonstige Steuern		- 33.925	- 28.370
Ergebnis aus der betrieblichen Tätigkeit		1.042.658	948.769
Beteiligungsergebnis	(7)	99.889	67.214
davon aus assoziierten Unternehmen		68.425	70.074
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)		1.142.547	1.015.983
Abschreibungen (ohne Firmenwert)	(8)	- 462.316	- 453.646
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Firmenwertabschreibungen (EBITA)		680.231	562.337
Firmenwertabschreibungen	(8)	- 49.502	- 28.645
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		630.729	533.692
Zinsergebnis	(9)	- 300.074	- 294.683
Übriges Finanzergebnis	(10)	2.097	- 813
Ergebnis vor Steuern (EBT)		332.752	238.196
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(11)	- 94.031	- 66.601
Jahresüberschuss vor Minderheiten		238.721	171.595
Anderen Gesellschaftern zustehender Gewinn/Verlust	(12)	- 3.800	- 6.403
Jahresüberschuss nach Minderheiten		234.921	165.192
Einstellung in die Gewinnrücklagen		- 121.005	- 86.434
Konzerngewinn		113.916	78.758
Ergebnis je Aktie in €	(13)	2,00	1,41

Konzern-Bilanz

zum 31. Dezember 2001

AKTIVA	Anhang Textziffer	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Anlagevermögen	(14)		
Immaterielle Vermögenswerte		427.244	284.569
Sachanlagen		4.204.471	4.144.442
Finanzanlagen		818.985	417.000
		5.450.700	4.846.011
Umlaufvermögen			
Vorräte	(15)	2.524.236	2.555.531
Forderungen und Sonstige Vermögenswerte	(16)	2.097.082	2.097.099
Wertpapiere	(17)	36.054	9.302
Flüssige Mittel	(17)	343.206	253.101
		5.000.578	4.915.033
Latente Steuern	(18)	25.220	27.276
Rechnungsabgrenzungsposten		33.549	26.593
Bilanzsumme		10.510.047	9.814.913

PASSIVA	Anhang Textziffer	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Eigenkapital	(19)	1.803.386	1.653.212
Anteile anderer Gesellschafter		59.523	45.477
Langfristige Verbindlichkeiten			
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	(22)	1.424.516	1.324.134
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		105.817	83.202
Pensionsrückstellungen	(20)	2.583.747	2.499.801
Übrige langfristige Rückstellungen	(21)	224.062	215.471
		4.338.142	4.122.608
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	(22)	1.720.245	1.388.911
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(23)	929.745	819.279
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		1.006.546	1.090.636
Kurzfristige Rückstellungen	(21)	312.984	379.883
		3.969.520	3.678.709
Latente Steuern		323.810	286.816
Rechnungsabgrenzungsposten		15.666	28.091
Bilanzsumme		10.510.047	9.814.913

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten

	Stand zum 01.01.2001	Zu-/Abgang Konsolid.- kreis	Um- rechnungs- differenzen	Zugang lfd. Jahr	Um- buchungen
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Immaterielle Vermögenswerte					
Erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten	260.176	2.077	266	35.649	15.678
Eigene Entwicklungen	9.375	-	-1	20.030	6.106
Geschäfts- oder Firmenwert aus Einzelabschluss	37.911	3.236	16	494	-99
aus Konsolidierung	175.842	-5.336	-	138.435	-
negativer Unterschiedsbetrag	-225	-524	-	-	-
Geleistete Anzahlungen immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung befindliche immaterielle Vermögenswerte	31.815	-	-2	21.224	-15.579
	9.154	-	-	13.245	-6.106
	524.048	-547	279	229.077	-
Sachanlagen					
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken					
Eigentum	6.695.007	376.355	378	208.138	-560.395
Finance lease	110.803	-	-	-	-
Aktivierte Rückbauverpflichtung	1.577	155	-	14	-
Technische Anlagen und Maschinen	129.314	-1.183	76	2.917	290
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	2.515.639	142.666	449	177.214	455.530
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	46.001	1.576	9	65.546	-23.394
	9.498.341	519.569	912	453.829	-127.969
Finanzanlagen					
Anteile an verbundenen Unternehmen	46.597	-	1	20.144	-
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	2.181	230	-	-	-
Anteile an assoziierten Unternehmen	320.175	-	-	229.348	-
Ausleihungen an assoziierte Unternehmen	-	-	-	50.000	-
Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	6.732	1.001	-	2.389	-
Übrige Beteiligungen	46.857	9.802	-	22.785	-
Finanzinvestitionen in Grundstücke und Bauten	-	-	-	35	127.969
Wertpapiere des Anlagevermögens	9.167	-10	2	1.046	-
Sonstige Ausleihungen	8.742	83	-	26.786	-
	440.451	11.106	3	352.533	127.969
	10.462.840	530.128	1.194	1.035.439	-

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

	Historische Anschaffungs- und Herstellungskosten		Kumulierte Abschreibungen		
	Abgang lfd. Jahr	Stand zum 31.12.2001	Stand zum 01.01.2001	Zu-/Abgang Konsolid- kreis	Um- rechnungs- differenzen
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Immaterielle Vermögenswerte					
Erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutz- rechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten	45.278	268.568	162.769	1.655	236
Eigene Entwicklungen	-	35.510	2.853	-	-
Geschäfts- oder Firmenwert aus Einzelabschluss	4.017	37.541	28.701	1.483	2
aus Konsolidierung	20.807	288.134	45.156	-3.422	-
negativer Unterschiedsbetrag	-	-749	-	-	-
Geleistete Anzahlungen immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung befindliche immaterielle Vermögenswerte	1.019	36.439	-	-	-
	-	16.293	-	-	-
	71.121	681.736	239.479	-284	238
Sachanlagen					
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken					
Eigentum	91.425	6.628.058	3.213.254	174.886	28
Finance lease	-	110.803	39.516	-	-1
Aktivierte Rückbauverpflichtung	158	1.588	-	-	-
Technische Anlagen und Maschinen	1.032	130.382	84.544	-935	50
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	202.737	3.088.761	2.016.585	114.237	283
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	4.453	85.285	-	-	-
	299.805	10.044.877	5.353.899	288.188	360
Finanzanlagen					
Anteile an verbundenen Unternehmen	-	66.742	6.440	486	2
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	109	2.302	-	-	-
Anteile an assoziierten Unternehmen	2.778	546.745	-	-	-
Ausleihungen an assoziierte Unternehmen	-	50.000	-	-	-
Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	1.718	8.404	-	-	-
Übrige Beteiligungen	-	79.444	15.397	231	-2
Finanzinvestitionen in Grundstücke und Bauten	7.759	120.245	-	-	-
Wertpapiere des Anlagevermögens	591	9.614	468	-	1
Sonstige Ausleihungen	975	34.636	1.146	-	-
	13.930	918.132	23.451	717	1
	384.856	11.644.745	5.616.829	288.621	599

Entwicklung des Konzern-Anlagevermögens

	Kumulierte Abschreibungen				Buchwerte	
	Zugang lfd. Jahr	Um- buchungen	Abgang lfd. Jahr	Stand zum 31.12.2001	Stand zum 31.12.2001	Stand zum 31.12.2000
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Immaterielle Vermögenswerte						
Erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten	41.136	4	40.325	165.475	103.093	97.407
Eigene Entwicklungen	3.721	-	-	6.574	28.936	6.522
Geschäfts- oder Firmenwert aus Einzelabschluss	4.195	-1.367	4.017	28.997	8.544	9.210
aus Konsolidierung	45.307	-30.298	3.297	53.446	234.688	130.686
negativer Unterschiedsbetrag	-	-	-	-	-749	-225
Geleistete Anzahlungen immaterielle Vermögenswerte	-	-	-	-	36.439	31.815
in Entwicklung befindliche immaterielle Vermögenswerte	-	-	-	-	16.293	9.154
	94.359	-31.661	47.639	254.492	427.244	284.569
Sachanlagen						
Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken						
Eigentum	178.119	-450.010	36.909	3.079.368	3.548.690	3.481.753
Finance lease	2.346	-	-	41.861	68.942	71.287
Aktivierte Rückbauverpflichtung	280	-	-	280	1.308	1.577
Technische Anlagen und Maschinen	9.474	1	906	92.228	38.154	44.770
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	227.240	411.446	143.122	2.626.669	462.092	499.054
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	-	-	-	-	85.285	46.001
	417.459	-38.563	180.937	5.840.406	4.204.471	4.144.442
Finanzanlagen						
Anteile an verbundenen Unternehmen	130	-	-	7.058	59.684	40.157
Ausleihungen an verbundene Unternehmen	-	-	-	-	2.302	2.181
Anteile an assoziierten Unternehmen	-	31.664	-	31.664	515.081	320.175
Ausleihungen an assoziierte Unternehmen	-	-	-	-	50.000	-
Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	-	-	-	-	8.404	6.732
Übrige Beteiligungen	519	297	-	16.442	63.002	31.460
Finanzinvestitionen in Grundstücke und Bauten	-	47.191	4.366	42.825	77.420	-
Wertpapiere des Anlagevermögens	179	-	33	615	8.999	8.699
Sonstige Ausleihungen	-	-	603	543	34.093	7.596
	828*	79.152	5.002	99.147	818.985	417.000
	512.646	8.928	233.578	6.194.045	5.450.700	4.846.011

* davon sind 179 Tsd. € unter Übriges Finanzergebnis und 649 Tsd. € unter Beteiligungsergebnis ausgewiesen

**Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
 und der Anteile anderer Gesellschafter**

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Neubewer- tungs- rücklage	Ausgleichs- posten Währungs- umrechnung	Konzern- Eigenkapital Gesamt	Anteile anderer Gesell- schafter	Gesamt
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Anfangsbestand 01.01.2001	300.929	482.031	870.104	-	148	1.653.212	45.477	1.698.689
Anpassung aus der erstmaligen Anwendung des IAS 39	-	-	-	-7.731	-	-7.731	-	-7.731
Ausgabe neuer Aktien	531	6.490	-	-	-	7.021	-	7.021
Aus dem Erwerb von Anteilen	-	-	-	-	-	-	-5.541	-5.541
Dividenden	-	-	-78.758	-	-	-78.758	-1.134	-79.892
Erwirtschaftetes Kapital/ Konzernergebnis	-	-	234.921	-	-	234.921	3.800	238.721
Differenzen aus der Währungsumrechnung	-	-	-	-	563	563	-290	273
Veränderung aus der Bewertung originärer und derivativer Finanzinstrumente	-	-	-	-4.653	-	-4.653	-	-4.653
Aus Konsolidierungskreis- veränderungen	-	-	-	-	-	-	16.843	16.843
Sonstige erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen	-	-	-1.189	-	-	-1.189	368	-821
Endbestand 31.12.2001	301.460	488.521	1.025.078	-12.384	711	1.803.386	59.523	1.862.909

Konzern-Kapitalflussrechnung

	2001	2000
	Tsd. €	Tsd. €
Periodenergebnis (einschließlich Ergebnisanteilen von Minderheitsgesellschaftern) vor Steuern vom Einkommen und Ertrag und vor außerordentlichen Posten	332.752	238.196
Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	512.646	482.315
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	- 19.345	-47.484
Währungsgewinne/-verluste	- 206	15
Beteiligungserträge/-aufwendungen aus Verlustübernahmen	- 100.538	-67.245
Zinserträge/-aufwendungen	151.131	153.598
Zu-/Abnahme der langfristigen Rückstellungen (ohne Steuerrückstellungen)	97.174	67.572
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	118.664	-42.265
Brutto-Cash Flow	1.092.278	784.702
Zu-/Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	- 196.989	- 139.842
Zu-/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	- 55.039	- 25.565
Cash Flow aus dem laufenden Geschäft	840.250	619.295
Erhaltene Dividenden	32.113	- 2.834
Erhaltene Zinsen	86.972	91.421
Gezahlte Zinsen	- 228.286	- 236.131
Zahlungen/ Erstattungen von Steuern vom Einkommen und Ertrag	- 28.677	- 4.694
Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	702.372	467.057
Cash Flow aus Akquisitionen/Desinvestitionen von Tochtergesellschaften	- 167.240	- 14.887
Auszahlungen zum Erwerb von Sachanlagevermögen, immaterielle sowie langfristigen Vermögenswerten	- 682.906	- 524.577
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	- 302.409	- 137.429
Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagevermögen, immateriellen sowie langfristigen Vermögenswerten	161.695	182.376
Einzahlungen aus der Veräußerung von Finanzanlagevermögen	6.729	50.500
Einzahlungen für Derivate	4.039	15
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	- 980.092	- 444.002
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	7.021	0
Aus-/Einzahlungen an/von Unternehmenseigner(n) und Minderheitsgesellschafter(n)	- 78.759	- 75.615
Ein-/Auszahlungen aus der Begebung von Anleihen und der Aufnahme von (Finanz-)Krediten	436.513	73.227
Zahlungen von Verbindlichkeiten aus finance lease	- 8.410	- 12.981
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	356.365	- 15.369
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	78.645	7.686
Veränderungen der Zahlungsmittel aus Wechselkurs- oder aus sonstigen Konsolidierungskreis bedingten Veränderungen des Finanzmittelfonds	38.211	- 375
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	261.489	254.178
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	378.345	261.489

Segmentangaben - KARSTADT QUELLE-Konzern

	KARSTADT QUELLE-Konzern		Überleitungsrechnung		Stationärer Einzelhandel	
	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Umsatz	18.061.626	16.965.170	-	-	8.114.169	7.638.079
Zinsen aus Ratenkreditgeschäft	198.430	179.235	-	-	-	-
Innenumsatz	-2.192.928	-1.699.945	-1.421.860	-955.390	-45.062	-57.109
Konzernumsatz	16.067.128	15.444.460	-1.421.860	-955.390	8.069.107	7.580.970
Wareneinsatz	-8.681.750	-8.225.974	637.408	298.935	-4.647.196	-4.293.007
Rohertrag	7.385.378	7.218.486	-784.452	-656.455	3.421.911	3.287.963
Andere aktivierte Eigenleistungen	37.055	13.123	24.531	11.994	6.333	-
Betriebliche Erträge und Aufwendungen	-3.188.674	-3.144.707	746.941	639.029	-1.291.004	-1.318.318
Personalaufwand	-3.157.176	-3.109.763	-78	3.817	-1.862.053	-1.883.900
Sonstige Steuern	-33.925	-28.370	-	-	-1.541	-402
Ergebnis aus der betrieblichen Tätigkeit	1.042.658	948.769	-13.058	-1.615	273.646	85.343
Beteiligungsergebnis	99.889	67.214	9.178	-	1.444	70
EBITDA	1.142.547	1.015.983	-3.880	-1.615	275.090	85.413
Abschreibungen (ohne Firmenwert)	-462.316	-453.646	2.595	3.897	-170.259	-151.186
EBITA	680.231	562.337	-1.285	2.282	104.831	-65.773
Firmenwertabschreibung	-49.502	-28.645	-	-	-3.237	-
EBIT	630.729	533.692	-1.285	2.282	101.594	-65.773
Zinsergebnis	-300.074	-294.683	978	2.127	-41.808	-10.837
Übriges Finanzergebnis	2.097	-813	-978	-2.131	-277	-284
EBT	332.752	238.196	-1.285	2.278	59.509	-76.894
EBIT-Marge in %	3,9	3,5	-	-	1,3	-0,9
EBT-Marge in %	2,1	1,5	-	-	0,7	-1,0
Segmentvermögen	10.484.827	9.787.637	-3.358.460	-1.523.803	3.171.430	2.187.587
Segmentschulden	8.382.851	7.874.885	-3.333.013	-1.476.085	2.516.635	1.737.852
Capital Employed	7.188.688	6.612.957	197	-29.120	856.550	466.848
ROCE in %	8,8	8,1	-	-	11,9	-
Brutto-Cash Flow	1.092.278	784.702	-466	559	371.754	98.274
Investitionen	1.230.901	676.893	-	-41.215	548.878	168.753
Arbeitnehmer (Jahresdurchschnitt)	89.379	88.697	-	-	55.463	55.506

Segmentangaben Regionen

	KARSTADT QUELLE-Konzern		Überleitungsrechnung		Inland	
	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Umsatz	18.061.626	16.965.170	-	-	15.959.486	15.066.297
Zinsen aus Ratenkreditgeschäft	198.430	179.235	-	-	147.843	129.868
Innenumsatz	-2.192.928	-1.699.945	-439.020	-376.314	-1.545.242	-1.110.435
Konzernumsatz	16.067.128	15.444.460	-439.020	-376.314	14.562.087	14.085.730
Wareneinsatz	-8.681.750	-8.225.974	390.859	356.680	-8.085.251	-7.697.872
Rohertrag	7.385.378	7.218.486	-48.161	-19.634	6.476.836	6.387.858
EBITDA	1.142.547	1.015.983	-5.759	-5.674	1.036.101	935.986
EBITA	680.231	562.337	-4.936	-3.169	596.876	501.960
EBIT	630.729	533.692	-4.936	-3.169	552.832	476.659
EBT	332.752	238.196	-4.561	-3.186	262.809	188.433
Segmentvermögen	10.484.827	9.787.637	-827.403	-138.730	9.831.871	8.786.725
Segmentschulden	8.382.851	7.874.885	-812.564	-129.374	8.128.518	7.228.307
Investitionen	1.230.901	676.893	-	-	1.140.382	638.923

Segmentangaben - KARSTADT QUELLE-Konzern Fortsetzung

	Versandhandel		Dienstleistungen	
	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Umsatz	8.321.221	8.160.655	1.142.388	678.647
Zinsen aus Ratenkreditgeschäft	198.430	179.235	-	-
Innenumsatz	-706.968	-674.911	-19.038	-12.535
Konzernumsatz	7.812.683	7.664.979	1.123.350	666.112
Wareneinsatz	-3.962.044	-3.937.784	-708.357	-292.066
Rohertrag	3.850.639	3.727.195	414.993	374.046
Andere aktivierte Eigenleistungen	4.356	465	1.835	664
Betriebliche Erträge und Aufwendungen	-2.417.558	-2.281.179	-166.815	-166.221
Personalaufwand	-1.094.616	-1.065.653	-196.379	-165.344
Sonstige Steuern	-16.133	-10.081	-6	-368
Ergebnis aus der betrieblichen Tätigkeit	326.688	370.747	53.628	42.777
Beteiligungsergebnis	8.789	-8.156	73.066	73.343
EBITDA	335.477	362.591	126.694	116.120
Abschreibungen (ohne Firmenwert)	-125.010	-131.940	-43.942	-48.396
EBITA	210.467	230.651	82.752	67.724
Firmenwertabschreibung	-13.533	-9.963	-31.679	-17.536
EBIT	196.934	220.688	51.073	50.188
Zinsergebnis	-93.656	-101.458	3.682	5.551
Übriges Finanzergebnis	459	549	-43	-
EBT	103.737	119.779	54.712	55.739
EBIT-Marge in %	2,5	2,9	4,6	7,5
EBT-Marge in %	1,3	1,6	4,9	8,4
Segmentvermögen	4.125.778	3.978.603	1.195.205	842.492
Segmentschulden	3.435.535	3.325.579	624.610	475.634
Capital Employed	2.298.979	2.460.107	816.423	573.709
ROCE in %	8,6	9,0	6,3	8,8
Brutto-Cash Flow	431.651	381.042	55.535	67.467
Investitionen	304.640	185.134	227.639	192.464
Arbeitnehmer (Jahresdurchschnitt)	30.007	29.654	3.748	3.455

Segmentangaben Regionen Fortsetzung

	EU-Westeuropa		Osteuropa	
	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Umsatz	2.041.410	1.841.009	60.730	57.864
Zinsen aus Ratenkreditgeschäft	50.587	49.367	-	-
Innenumsatz	-205.409	-210.012	-3.257	-3.184
Konzernumsatz	1.886.588	1.680.364	57.473	54.680
Wareneinsatz	-955.230	-854.169	-32.128	-30.613
Rohertrag	931.358	826.195	25.345	24.067
EBITDA	111.679	83.094	526	2.577
EBITA	88.604	62.059	-313	1.487
EBIT	83.335	58.904	-502	1.298
EBT	74.768	51.500	-264	1.449
Segmentvermögen	1.457.020	1.117.781	23.339	21.861
Segmentschulden	1.060.011	769.795	6.886	6.157
Investitionen	89.761	37.828	758	142

Segmentangaben - KARSTADT QUELLE-Konzern Fortsetzung

	Immobilien		Holding	
	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Umsatz	483.848	487.789	-	-
Zinsen aus Ratenkreditgeschäft	-	-	-	-
Innenumsatz	-	-	-	-
Konzernumsatz	483.848	487.789	-	-
Wareneinsatz	- 1.561	- 2.052	-	-
Rohertrag	482.287	485.737	-	-
Andere aktivierte Eigenleistungen	-	-	-	-
Betriebliche Erträge und Aufwendungen	- 39.050	- 2.179	- 21.188	- 15.839
Personalaufwand	- 2.197	- 3.176	- 1.853	4.493
Sonstige Steuern	- 16.176	- 17.518	- 69	- 1
Ergebnis aus der betrieblichen Tätigkeit	424.864	462.864	- 23.110	- 11.347
Beteiligungsergebnis	15.827	481	- 8.415	1.476
EBITDA	440.691	463.345	- 31.525	- 9.871
Abschreibungen (ohne Firmenwert)	- 123.672	- 125.940	- 2.028	- 81
EBITA	317.019	337.405	- 33.553	- 9.952
Firmenwertabschreibung	- 1.053	- 1.146	-	-
EBIT	315.966	336.259	- 33.553	- 9.952
Zinsergebnis	- 45.954	- 55.030	- 123.316	- 135.036
Übriges Finanzergebnis	226	420	2.710	633
EBT	270.238	281.649	- 154.159	- 144.355
EBIT-Marge in %	65,3	68,9	-	-
EBT-Marge in %	55,9	57,7	-	-
Segmentvermögen	3.559.039	3.229.630	1.791.835	1.073.128
Segmentschulden	1.184.038	1.114.245	3.955.046	2.697.660
Capital Employed	2.953.085	2.939.802	263.454	201.611
ROCE in %	10,7	11,4	-	-
Brutto-Cash Flow	375.217	352.891	- 141.413	- 115.531
Investitionen	46.260	128.971	103.484	42.786
Arbeitnehmer (Jahresdurchschnitt)	26	-	135	82

GRUNDLAGEN DES KONZERNABSCHLUSSES

Grundlagen

Der Konzernabschluss der KARSTADT QUELLE AG und ihrer Tochtergesellschaften ist nach den International Accounting Standards (IAS) unter Berücksichtigung der Interpretationen des „Standing Interpretations Committee“ (SIC) aufgestellt. Der Konzernabschluss steht im Einklang mit den Richtlinien der Europäischen Union zur Konzernrechnungslegung (Richtlinie 83/349/EWG).

Die Voraussetzungen des § 292a HGB für eine Befreiung von der Pflicht zur Aufstellung eines Konzernabschlusses nach deutschem Handelsrecht sind erfüllt.

Die Beurteilung dieser Voraussetzungen basiert auf dem vom Deutschen Standardisierungsrat veröffentlichten deutschen Rechnungslegungsstandard Nummer eins (DRS 1).

Für das Geschäftsjahr 2001 sind erstmalig die Vorschriften des IAS 39 und des IAS 40 angewendet worden. Weitergehende Ausführungen zur Anwendung der IAS befinden sich auf der Seite 131.

Der Konzernabschluss ist letztmalig in DM aufgestellt und in Euro umgerechnet. Der Umrechnung ist der Kurs von 1,95583 DM je Euro zu Grunde gelegt.

Konsolidierungsmethoden

In den Konzernabschluss der KARSTADT QUELLE AG sind alle wesentlichen Tochterunternehmen, die unter der rechtlichen und/oder faktischen Kontrolle der KARSTADT QUELLE AG stehen, einbezogen. Wesentliche assoziierte Unternehmen werden nach der Equity-Methode konsolidiert, sofern der Konzern 20 bis 50 % der Anteile hält und/oder einen maßgeblichen Einfluss ausübt. Übrige Beteiligungen werden nach IAS 39 zu Marktwerten angesetzt, es sei denn, es handelt sich um bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen bzw. um finanzielle Vermögenswerte, die über keinen notierten Marktpreis auf einem aktiven Markt verfügen und deren beizulegender Zeitwert nicht verlässlich bestimmt werden kann.

Die in die Konsolidierung einbezogenen Abschlüsse der in- und ausländischen Tochtergesellschaften werden gemäß IAS 27 nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden aufgestellt.

Bei erstmaliger Konsolidierung von Tochtergesellschaften werden die Anschaffungswerte mit dem anteiligen Eigenkapital aufgerechnet. Dabei entstehende Unterschiedsbeträge sind gemäß den erworbenen stillen Lasten sowie Reserven auf die Vermögenswerte und Schulden verteilt. Ein verbleibender aktiver Unterschiedsbetrag aus der Kapitalkonsolidierung wird als Geschäfts- oder Firmenwert aktiviert und über seine voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben.

Negative Unterschiedsbeträge werden gemäß IAS 22 offen von den aktivischen Unterschiedsbeträgen abgesetzt und, soweit sie nicht aus erwarteten Verlusten resultieren, entsprechend der Entwicklung der dazugehörigen Positionen des Anlagevermögens aufgelöst. Im Rahmen der Folgekonsolidierung werden die aufgedeckten stillen Reserven und Lasten entsprechend der Behandlung der korrespondierenden Vermögenswerte und Schulden fortgeführt.

Die Verschmelzung der Schickedanz Handelswerte AG & Co. KG durch Aufnahme in die KARSTADT QUELLE AG erfolgte als Transaktion unter „einheitlicher Kontrolle (common control)“ zu Buchwerten.

Die Anschaffungskosten von nach der Equity-Methode einbezogenen Beteiligungen werden um die Veränderungen des Eigenkapitals des assoziierten Unternehmens fortgeführt. Die Fortschreibung des Eigenkapitals im Beteiligungsansatz erfolgt für die ergebnisbezogenen Komponenten in den Positionen: Beteiligungsergebnis, Firmenwertabschreibungen und Steuern vom Einkommen und vom Ertrag.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Immaterielle Vermögenswerte

Diese wurden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige, lineare Abschreibungen, bewertet. Die Abschreibungen erfolgten unter Berücksichtigung folgender Nutzungsdauern:

Vermögenswerte	Nutzungsdauer
Geschäfts- o. Firmenwerte	15 – 20 Jahre
Software	3 – 5 Jahre
Lizenzen, Miet-, Nutzungs- und ähnliche Rechte	Vertragsdauer oder kürzere wirtschaftliche Nutzungsdauer
Übrige immaterielle Werte	3 – 15 Jahre

Sachanlagen

Vermögenswerte	Nutzungsdauer
Gebäude	25 – 40 Jahre
Technische Anlagen, Maschinen sowie Betriebseinrichtungen	5 – 15 Jahre (bzw. kürzere Mietvertragsdauer)
Betriebs- und Geschäftsausstattung	2 – 15 Jahre
Ladeneinbauten	7 Jahre

Für die Fortschreibung eines in dem Beteiligungsansatz enthaltenen Unterschiedsbetrages zwischen den Anschaffungskosten der Beteiligung und dem anteiligen Eigenkapital der Gesellschaft werden die für die Vollkonsolidierung geltenden Grundsätze entsprechend angewendet.

Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen, Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen zwischen einbezogenen Unternehmen sind eliminiert. Zwischenergebnisse aus konzerninternen Lieferungen und Leistungen werden herausgerechnet, sofern sie nicht durch Veräußerungen an Dritte realisiert sind.

Bei voraussichtlich dauernden Wertminderungen werden außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte werden zu Herstellungskosten aktiviert, wenn die Voraussetzungen des IAS 38 erfüllt sind.

Die Herstellungskosten umfassen neben den Einzelkosten auch angemessene Teile der Gemeinkosten. Finanzierungskosten sind nicht aktiviert.

Das Sachanlagevermögen ist zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich planmäßiger Abschreibungen bewertet. Finanzierungskosten werden bei langfristigen Immobilienprojekten aktiviert.

Finanzinvestitionen in Grundstücke und Bauten sind entsprechend IAS 40 zu Anschaffungskosten bewertet und unter den Finanzanlagen ausgewiesen.

Aufwendungen für Instandhaltungen werden grundsätzlich erfolgswirksam verrechnet. Eine Aktivierung erfolgt, wenn diese zu einer Erweiterung bzw. wesentlichen Verbesserung des jeweiligen Vermögenswertes geführt haben.

Finanzanlagen

Die unter den Finanzanlagen ausgewiesenen aktiven Finanzinstrumente im Sinne des IAS 39 – im Einzelnen sind dies Anteile an nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen, nicht nach der Equity-Methode bewerteten assoziierten Unternehmen, übrige Beteiligungen, Ausleihungen sowie Wertpapiere des Anlagevermögens – werden einzeln zum beizulegenden Zeitwert angesetzt, wenn sie nicht bis zur Endfälligkeit gehalten werden und ein Zeitwert ermittelbar ist. Die Ergebnisveränderungen der veräußerungsfähigen Wertpapiere werden bis zur Veräußerung ergebnisneutral im Eigenkapital ausgewiesen.

Vorräte

Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, gegebenenfalls zum niedrigeren erzielbaren Nettoveräußerungswert, angesetzt. Fremdkapitalkosten sind nicht mit einbezogen.

Forderungen und Sonstige Vermögenswerte

Die Bilanzierung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Sonstigen Vermögenswerten erfolgt zum Nennwert. Einzelwertberichtigungen werden für uneinbringliche oder zweifelhafte Forderungen angesetzt.

Gemietete Sachanlagen werden in Übereinstimmung mit IAS 17 bilanziert. Die Abschreibungen erfolgen planmäßig über die wirtschaftliche Nutzungsdauer. Die aus den künftigen Leasingraten resultierenden Zahlungsverpflichtungen sind unter den Finanzschulden passiviert.

Rückbauverpflichtungen werden den entsprechenden Anschaffungskosten zugerechnet und wie die bilanzierten Vermögenswerte über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer linear verteilt.

Die bis zur Endfälligkeit gehaltenen Finanzinstrumente sind mit den fortgeführten Anschaffungskosten, bei voraussichtlich dauernder Wertminderung mit dem niedrigeren beizulegenden Zeitwert bewertet. Der Ansatz sämtlicher Klassen im Sinne des IAS 39 erfolgt zum Handelstag.

Finanzinvestitionen in Grundstücke und Bauten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Bei voraussichtlich dauernder Wertminderung wird eine Abschreibung auf den niedrigeren beizulegenden Zeitwert vorgenommen.

Unter den Sonstigen Vermögenswerten sind auch die der Zeit nach dem Stichtag zuzuordnenden Katalogkosten ausgewiesen.

Verkauf von Forderungen

Im Rahmen von Securitization-Transaktionen verkaufen Konzerngesellschaften Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an einen Trust. Der Erwerber hält im Rahmen dieses Programmes einen Teil des Kaufpreises zur Absicherung zurück, den er erst bei Eingang der Zahlungen vergütet. Die erwartete Vergütung wird bei hinreichender Wahrscheinlichkeit der Realisierung als gesonderter finanzieller Vermögenswert erfasst.

Die Verkäufer übernehmen das Inkasso der Forderungen. Für diese Verpflichtungen sind zum Stichtag angemessene Rückstellungen gebildet.

Für die Übernahme der Risiken und der Vorfinanzierung zahlen die Verkäufer eine Programmgebühr, die unter den Sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen wird.

Wertpapiere des Umlaufvermögens

Wertpapiere des Umlaufvermögens werden entsprechend IAS 39 seit Beginn des Geschäftsjahres 2001 in der Folgebewertung zu Zeitwerten angesetzt.

Die Anpassung der beizulegenden Zeitwerte erfolgt bei Wertpapieren, die „als zu Handelszwecken gehalten“ eingestuft werden, erfolgswirksam.

Latente Steuern

Für temporär abweichende Wertansätze zwischen Handels- und Steuerbilanzen der einbezogenen Gesellschaften werden aktive latente Steuern abgegrenzt, soweit sich im Einzelfall oder bezogen auf die entsprechende Fiskaleinheit ein aktivischer Überhang ergibt.

Der Ansatz und die Bewertung von latenten Steueransprüchen wird regelmäßig überprüft. Eine außerplanmäßige Abschreibung wird vorgenommen, wenn die Werthaltigkeit des Postens in Frage steht.

Rückstellungen

Die Pensionsrückstellungen sind versicherungsmathematisch nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method) ermittelt.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden lediglich außerhalb eines 10%-Korridors, der den jeweiligen Verpflichtungsumfang übersteigt, berücksichtigt und auf die durchschnittliche künftige Restdienstzeit verteilt.

Sonstige Rückstellungen sind für ungewisse Verbindlichkeiten und drohende Verluste aus schwebenden Geschäften gebildet. Die Bewertung der Rückstellungen erfolgt mit dem besten Schätzwert des Erfüllungsbetrages. Langfristige Rückstellungen werden abgezinst.

Derivative Finanzinstrumente

Der KARSTADT QUELLE-Konzern wendet seit dem 1. Januar 2001 den IAS 39 an. Dieser fordert für sämtliche derivative Finanzinstrumente die Bilanzierung zum Marktwert. Die Marktwertveränderungen werden bei Vorliegen entsprechender Sicherungsbeziehungen nach IAS 39 periodengerecht im Eigenkapital unter der Position „Veränderungen aus derivativen Finanzinstrumenten“

oder aber als Ergebnis der Periode unter den Bewertungsergebnissen im übrigen Finanzergebnis ausgewiesen.

Die KARSTADT QUELLE AG und ihre Tochterunternehmen setzen derivative Finanzinstrumente in erster Linie zur Absicherung von Währungsrisiken aus Einkaufsgeschäften und zur Absicherung von Zinsrisiken ein.

Währungsumrechnung

In Fremdwährung gebundene Vermögenswerte und Schulden werden mit dem Kurs zum Zeitpunkt des Zugangs umgerechnet und an jedem Stichtag an den jeweiligen Stichtagskurs angepasst. Dabei entstandene positive Umrechnungsdifferenzen in Höhe von 206 Tsd. € (Vorjahr: minus 15 Tsd. €) sind ergebniswirksam erfasst.

Die Jahresabschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften werden nach dem Konzept

der funktionalen Währung in die jeweilige Landeswährung umgerechnet. Die Vermögenswerte und Schulden werden zum Stichtagskurs, die Aufwendungen und Erträge zum Jahresdurchschnittskurs umgerechnet.

Umrechnungsdifferenzen werden ergebnisneutral im Eigenkapital erfasst. Die wichtigsten Kurse haben sich in Relation zum Euro wie folgt entwickelt:

Währungskurse in Relation zum €

	Durchschnittskurs		Stichtagskurs	
	2001 €	2000 €	2001 €	2000 €
100 Dänische Kronen	13,422	13,416	13,446	13,399
1 Englisches Pfund	1,614	1,641	1,643	1,602
100 Hongkong-Dollar	14,365	13,778	14,534	13,888
100 Polnische Zloty	27,368	24,951	28,516	25,975
1 Schwedische Krone	9,253	8,4459	9,33	8,831
100 Schweizer Franken	66,273	64,197	67,545	65,651
100 Slowakische Kronen	2,308	2,347	2,339	2,276
100 Tschechische Kronen	2,947	2,809	3,126	2,853
1.000 Ungarische Forint	3,899	3,845	4,066	3,774

Wesentliche Erwerbe

Im Januar 2001 hat die Quelle AG die Mehrheit an dem französischen Versandhändler AFIBEL S.A., Villeneuve d'Ascq, mit Anschaffungskosten von 59.707 Tsd. € erworben, der – wie alle nachfolgenden Erwerbe auch – nach der Erwerbsmethode in den Konzernabschluss einbezogen wurde. Daraus resultiert ein Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von 50.045 Tsd. €.

Ebenfalls im Januar 2001 hat die Neckermann Versand AG die Hess Natur-Textilien GmbH & Co. KG, Bad Homburg, sowie im März 2001 die Fritz Berger AG (jetzt: GmbH & Co. KG), Neumarkt, erworben. Die Anschaffungskosten betragen 15.866 Tsd. € bzw. 8.978 Tsd. €. Die im Rahmen der Erwerbsmethode ermittelten Geschäfts- oder Firmenwerte betragen 14.596 Tsd. € bzw. 8.824 Tsd. €.

Die KARSTADT QUELLE AG hat im Februar 2001 die M + T Mode- und Textilhaus-Beteili-

gungs Gesellschaft m.b.H., Fürth (jetzt: Essen), mit Anschaffungskosten von 86.920 Tsd. € erworben. Diese Gesellschaft hielt zu diesem Zeitpunkt 85% der Stimm- bzw. Kapitalanteile an der Sinn Leffers AG, Hagen. Infolge eines öffentlichen Übernahmeangebotes sind nach einem zwischenzeitlichen Verkauf von 4,99% der Anteile weitere 11,25% der Anteile erworben worden, sodass zum Stichtag 91,24% der Anteile der Sinn Leffers von der M + T Mode- und Textilhaus Beteiligungs Gesellschaft m.b.H. gehalten werden. Der Geschäfts- oder Firmenwert beläuft sich auf 54.418 Tsd. €.

Des Weiteren sind durch die Karstadt Sport Handelsgesellschaft mbH, Essen, im Februar 2001 50% der Anteile an der GOLF HOUSE Direktversand GmbH, Hamburg, mit Anschaffungskosten von 10.367 Tsd. € erworben worden. Im November 2001 erfolgte der Erwerb weiterer 24,9% der Anteile. Der Geschäfts- oder Firmenwert beträgt 7.598 Tsd. €.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der KARSTADT QUELLE AG grundsätzlich alle in- und ausländischen Tochterunternehmen einbezogen, bei denen der KARSTADT QUELLE AG direkt oder indirekt die Mehrheit der Stimmrechte zusteht.

Zu den Veränderungen im Rahmen des Übergangs von HGB auf IAS vgl. Seite 131.

Der Konsolidierungskreis umfasst 380 inländische und 95 ausländische Unternehmen. Nach der Equity-Methode werden 8 Unternehmen bewertet. Nicht in den Konsolidierungskreis sind Tochtergesellschaften einbezogen worden, soweit ihr Einfluss auf den Konzernabschluss von untergeordneter Bedeutung ist.

Im Geschäftsjahr 2001 sind 27 Gesellschaften neu in den Konzernabschluss einbezogen worden, darunter im Wesentlichen:

- AFIBEL S.A., Villeneuve d'Ascq, Frankreich
- FIGEST S.A., Villeneuve d'Ascq, Frankreich
- Fritz Berger GmbH & Co. KG, Neumarkt
- GOLF HOUSE Direktversand GmbH, Hamburg
- Hess Natur-Textilien GmbH & Co. KG, Bad Homburg
- Karstadt Finance B.V., Amsterdam, Niederlande
- KARSTADT Hypothekenbank AG, Essen
- Lorenz Klever GmbH & Co. KG, Wegberg

- M + T Mode- und Textilhaus-Beteiligungs
Gesellschaft m.b.H., Essen
 - NeBus B.V., Terneuzen, Niederlande
 - Sinn Leffers AG, Hagen
- Im Geschäftsjahr 2001 sind aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden:
- MC Immobilien Verwaltungs-GmbH & Co.
Essen Miesesheide KG, Essen
 - MS Direktmarketing AG, Schweiz
 - MS Mail Service GmbH, Österreich
 - MS Mail-Service AG, Schweiz

Die wesentlichen verbundenen und assoziierten Unternehmen sind auf den Seiten 154 bis 156 aufgeführt. Der vollständige Anteilsbesitz wird beim Handelsregister des Amtsgerichts Essen, HRB 1783, hinterlegt.

Die Änderungen des Konsolidierungskreises sowie die Akquisitionen und Desinvestitionen von Gesellschaften hatten folgende Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung und die Bilanz des KARSTADT QUELLE-Konzerns:

	Akquisitionen Tsd. €	Desinvestitionen Tsd. €
Rohertrag	401.445	-
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	42.705	6.099
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	5.784	4.218
Ergebnis vor Steuern (EBT)	- 10.091	- 2.078
Anlagevermögen	366.364	104.219
Umlaufvermögen (ohne flüssige Mittel/Wertpapiere)	268.743	5.176
Flüssige Mittel	38.829	618
Übrige Vermögenswerte	14.649	-
Vermögenswerte	688.585	110.013
Pensionsrückstellungen	69.284	-
Andere Rückstellungen	32.787	1.788
Finanzschulden	89.226	-
Übrige Verbindlichkeiten	438.080	112.117
Schulden	629.377	113.905

Die Beeinflussung des Ergebnisses vor Ertragsteuern aus den Desinvestitionen in Höhe von minus 2.078 Tsd. € beinhaltet die Auswirkungen bis zum Endkonsolidierungszeitpunkt. Der Ertrag aus der Endkonsolidierung beläuft sich auf 16.499 Tsd. € und führt unter Berücksichtigung der Auswirkun-

gen bis zum Ausscheiden der Gesellschaften zu einer positiven Wirkung von insgesamt 14.421 Tsd. €. Die Effekte aus Akquisitionen und Desinvestitionen auf das Ergebnis vor Ertragsteuern betragen zusammengefasst 4.330 Tsd. €.

Erläuterungen zur Anwendung der International Accounting Standards (IAS)

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

Der Übergang auf IAS ist mit den folgenden wesentlichen Veränderungen bzw. Abweichungen verbunden:

Der Konsolidierungskreis hat sich erheblich durch die Anwendung des SIC-12 erweitert. Im Wesentlichen sind 36 Immobilien- bzw. Mobilienobjektgesellschaften in den Konsolidierungskreis aufgenommen worden. Darüber hinaus erfolgte die Konsolidierung der KARSTADT QUELLE Bank GmbH, Neu-Isenburg (vormals: Optimus Bank für Finanz-Service GmbH), die bislang auf Grund der unterschiedlichen Art ihrer Tätigkeit nicht einbezogen worden war.

Die nach HGB vorgenommene Verrechnung von aus der Erstkonsolidierung entstandenen Geschäfts- oder Firmenwerten ist nach den Vorschriften der IAS nicht zugelassen. Diese werden daher unter den immateriellen Vermögenswerten aktiviert und über ihre voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

Für vor dem 1. Januar 1995 entstandene Geschäfts- oder Firmenwerte wurde von der Übergangsregelung gemäß IAS 22 Ziffer 99 ff. Gebrauch gemacht, wonach die Verrechnung mit Gewinnrücklagen bzw. Einstellung passiver Unterschiedsbeträge in die Gewinnrücklagen beibehalten werden kann.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte, insbesondere selbst entwickelte Software, sind in Einzelfällen zu Herstellungskosten aktiviert worden.

Veränderungen aus Abschreibungen im Anlagevermögen betreffen die Rücknahme steuerlicher Abschreibungen nach § 254 HGB sowie die Nutzungsdaueranpassungen bei Bauten infolge der Nichtanwendung steuerlicher Abschreibungswahlrechte.

Die nach dem steuerlichen Teilwertverfahren bilanzierten Pensionsrückstellungen und ähnliche Verpflichtungen sind nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren – unter Berücksichtigung von zu erwartenden Gehaltssteigerungen – ermittelt.

Die Bilanzierung von Leasinggeschäften erfolgt entsprechend den Regelungen des IAS 17. Grundsätzlich wird dabei in Abhängigkeit davon, wer die wesentlichen Chancen und Risiken trägt und als wirtschaftlicher Eigentümer zu betrachten ist, zwischen „finance lease“ und „operate lease“ unterschieden. Bei Vorliegen eines „finance lease“ erfolgt die Aktivierung des Leasinggegenstandes beim Leasingnehmer.

Die latenten Steuern sind nach der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode erfasst und berücksichtigen demzufolge auch die so genannten „quasi-permanenten“ Differenzen. Für den Ansatz von aktiven latenten Steuern besteht nach den Vorschriften der IAS kein Wahlrecht. Der Ansatz von aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge ist verpflichtend. Angemessene Wertberichtigungen sind berücksichtigt.

Die Sonstigen Veränderungen betreffen im Wesentlichen die Abgrenzung von Werbekosten nach dem so genannten „matching principle“ sowie die Sonstigen Rückstellungen.

Die vorstehend erläuterten Anpassungen haben sich wie folgt auf das Eigenkapital ausgewirkt:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Eigenkapital nach HGB	1.906.376	1.866.724
Veränderungen aus Konsolidierungskreis-, Bilanzierungs- und Bewertungsunterschieden		
Konsolidierungskreisveränderungen (ohne Latente Steuern)	-507.904	-512.899
Firmenwerte	234.688	130.686
Bewertungsunterschiede Anlagevermögen	639.966	681.194
Bewertung Pensionsrückstellungen	-380.451	-425.183
Finanzierungsleasing	11.569	9.117
Latente Steuern	-244.035	-258.669
	-246.167	-375.754
Sonstige Veränderungen *	143.177	162.245
Eigenkapital nach IAS	1.803.386	1.653.215

* davon Ausweisänderungen Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter 49.688 Tsd. € (Vorjahr: 50.709 Tsd. €)

Die Auswirkungen der Umstellung auf IAS für das EBT der Geschäftsjahre 2001 und 2000 ergeben sich aus nachfolgender Tabelle:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
EBT nach HGB	343.883	272.780
Veränderungen aus Konsolidierungskreis-, Bilanzierungs- und Bewertungsunterschieden		
Konsolidierungskreisveränderungen	4.995	99.832
Firmenwerte	-14.533	-8.019
Veränderungen aus Abschreibungen/Zuschreibungen im Anlagevermögen	-41.228	-173.630
Bewertung Pensionsrückstellungen	44.732	35.798
Finanzierungsleasing	2.147	2.393
Sonstige Veränderungen	-7.244	9.042
EBT nach IAS	332.752	238.196

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

1 Umsatzerlöse

Die Entwicklung der Umsätze nach Geschäftsfeldern und Regionen ist im Rahmen der Segmentberichterstattung dargestellt. Die Umsatzerlöse umfassen auch andere Betriebserlöse in Form von

Zinsen aus Ratenkreditgeschäften von Versandunternehmen in Höhe von 198.430 Tsd. € (Vorjahr: 179.235 Tsd. €) der in den Konzernabschluss einbezogenen Versandunternehmen.

2 Wareneinsatz

Der Wareneinsatz gliedert sich wie folgt:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Aufwendungen für bezogene Waren		
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	8.132.439	8.138.861
Aufwendungen für bezogene Leistungen	549.311	87.113
	8.681.750	8.225.974

3 Andere aktivierte Eigenleistungen

Unter den anderen aktivierten Eigenleistungen werden im Wesentlichen die im Anlagevermögen zu aktivierenden Eigenleistungen aus selbst erstellter Software erfasst.

Eine Aktivierung erfolgt unter enger Auslegung der Kriterien des IAS 38 (Intangible Assets).

4 Betriebliche Erträge

Zu den betrieblichen Erträgen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zählen insbesondere:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Erträge aus Werbekostenzuschüssen	156.800	112.087
Mieteinnahmen und Provisionen	94.177	91.797
Erträge aus Auflösung von Rückstellungen	44.173	33.214
Erträge aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	38.644	54.168
Erträge aus weiterbelasteten Lieferungen und Leistungen	32.096	35.484
Erträge aus sonstigen Dienstleistungen	26.259	28.136
Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen	8.718	25.455
Übrige Erträge	212.577	250.292
	613.444	630.633

Die übrigen Erträge beinhalten Erträge aus Endkonsolidierungen in Höhe von 16.499 Tsd. € (Vorjahr: 98.995 Tsd. €). Die Auflösung von Rückstellungen betreffen im Wesentlichen die Personalarückstellungen

für Jubiläumsgelder, Abfindungen und Altersteilzeit sowie unter den drohenden Verlusten aus schwebenden Geschäften die Mietrisiken.

5 Personalaufwand

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Gehälter und Löhne	2.595.860	2.529.491
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung davon für Altersversorgung	533.616 17.513	532.094 22.280
Sonstiger Personalaufwand	27.700	48.178
	3.157.176	3.109.763

Der sonstige Personalaufwand beinhaltet neben den Aufwendungen für Jubiläen und Personalbeschaffung auch die Aufwendungen im Rahmen des Mitarbeiteraktienprogramms sowie Ausbildungs- und Schulungskosten.

Im Rahmen des Incentive-Stock-Options-Plans sind die Bedingungen zur Ausübung der Bezugs-

rechte weder zum Bilanzstichtag noch in der Zeit der Bilanzaufstellung erfüllt. Der KARSTADT QUELLE-Konzern weist im Berichtsjahr aus diesem Plan keinen Personalaufwand aus. Zu den Bedingungen vgl. Seite 143 und 144.

Das Mitarbeiteraktienprogramm führte zu Aufwendungen in Höhe von 2.223 Tsd. €.

6 Betriebliche Aufwendungen

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Vertriebskosten	2.395.550	2.277.145
Betriebs- und Raumkosten	769.988	696.988
Verwaltungskosten	301.080	304.809
Wertberichtigungen auf und Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	151.757	129.297
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	19.303	6.684
Übrige	164.440	360.417
	3.802.118	3.775.340

Die Vertriebskosten beinhalten im Wesentlichen die Aufwendungen für Warenversand, Fuhrpark und Werbung sowie Kataloge. Die Betriebskosten enthalten Aufwendungen für Mieten und Wartung. Demgegenüber setzen sich die Raumkosten aus Aufwendungen für Instandhaltungen/Instandsetzungen sowie Energie- und Reinigungskosten zusammen. Die übrigen Aufwendungen betreffen

mit 39.068 Tsd. € Programmgebühren aus dem Verkauf von Forderungen der in den Konzernabschluss einbezogenen Versandunternehmen; darüber hinaus werden in dieser Position Aufwendungen aus Leistungsverrechnungen ausgewiesen. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf den Wegfall der Restrukturierungsaufwendungen des Jahres 2000 im Warenhausbereich zurückzuführen.

7 Beteiligungsergebnis

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Erträge aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	68.425	70.074
Erträge aus übrigen Beteiligungen davon aus verbundenen Unternehmen	31.704 28.098	7.430 6.031
Erträge aus Gewinnabführungsverträgen	2.423	2.261
Aufwendungen aus Verlustübernahme	- 2.014	- 12.520
Abschreibungen auf Finanzanlagen	- 649	- 31
	99.889	67.214

Unter den Erträgen aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen sind solche aus der 50%igen Beteiligung an der Thomas Cook AG, Oberursel, in Höhe von 61.922 Tsd. € enthalten. Diese wird ebenso nach der Equity-Methode bewertet wie die Beteiligung an der maul + co – Chr. Belser GmbH, Nürnberg, die mit einem Betrag von 6.227 Tsd. € im Beteiligungsergebnis erfasst ist.

Die anteilige Fortschreibung des Eigenkapitals um das Jahresergebnis erfolgt unter Abspaltung der wesentlichen Ergebniskomponenten: Firmenwertabschreibungen und Steuern. Für die Thomas Cook AG sind daher unter der entsprechenden Position Firmenwertabschreibungen erfasst. Thomas Cook trägt insgesamt mit 30.258 Tsd. € (Vorjahr: 44.406 Tsd. €) zum Ergebnis vor Ertragsteuern bei.

8 Abschreibungen

Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Firmenwerte)

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Planmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	461.822	449.135
Außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	494	4.511
	462.316	453.646

Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Abschreibungen aus der Kapitalkonsolidierung	45.307	26.018
Abschreibungen aus Einzelabschlüssen	4.195	2.627
	49.502	28.645

Die Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung enthalten mit 31.664 Tsd. € (Vorjahr: 17.520 Tsd. €) Abschreibungen aus der Fortschreibung des Eigenkapitals der nach der Equity-Methode einbezogenen Thomas Cook AG.

9 Zinsergebnis

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Zinsaufwand aus der Zuführung zu Pensionsrückstellungen	- 148.460	- 141.085
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	86.972	90.281
davon aus verbundenen Unternehmen	3.438	1.703
Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	- 238.586	- 243.879
davon an verbundene Unternehmen	- 816	- 947
	- 300.074	- 294.683

Entsprechend den Regelungen in IAS 17 werden Grundstücke und Bauten aus Finance-Lease-Verträgen unter den Sachanlagen und der in den Leasingraten enthaltene Zinsanteil unter dem Zinsergebnis ausgewiesen.

10 Übriges Finanzergebnis

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Sonstige finanzielle Aufwendungen	- 1.156	- 2.012
Sonstige finanzielle Erträge	3.253	1.199
	2.097	- 813

Die Sonstigen finanziellen Erträge enthalten Bewertungsergebnisse aus Zinsderivaten in Höhe von 1.845 Tsd. € (Vorjahr: Aufwendungen von 723 Tsd. €).

11 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Tatsächliche bzw. geschuldete Steuern	79.678	27.093
Latente Steuern	14.353	39.508
	94.031	66.601

Mit dem Beginn des Geschäftsjahres 2001 gilt in Deutschland ein einheitlicher Körperschaftsteuersatz von 25%. Neben der Körperschaftsteuer, auf die ein Solidaritätszuschlag von 5,5% erhoben wird, ist eine Gewerbeertragsteuer von ca. 16% vor Berücksichtigung der Abzugsfähigkeit bei der Körperschaftsteuer zu entrichten.

Bei den deutschen Konzerngesellschaften wurde grundsätzlich ein latenter Steuersatz von 39% angewendet. Für die ausländischen Gesellschaften kommt ein durchschnittlicher landesspezifischer Steuersatz zur Anwendung.

Die tatsächlichen geschuldeten Steuern enthalten periodenfremde Steueraufwendungen in Höhe von 6.850 Tsd. € (Vorjahr: 5.048 Tsd. €).

Überleitungsrechnung vom erwarteten zum tatsächlichen Steueraufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Jahresgewinn vor Ertragsteuern	332.752	238.196
Erwarteter Steueraufwand (39 % / 52 %)	129.773	123.861
Veränderung Steuersatz	-	-19.622
Gewerbsteuerliche Hinzurechnungen/ Kürzungen	-29.654	-6.566
Nachzahlungen/Erstattungen Vorjahre	6.850	5.048
Auswirkungen von Auslandssteuersätzen	-6.416	-6.328
Auswirkungen steuerfreier Erträge	-11.529	-4.703
Abschreibung auf Goodwill vollkonsolidierter Gesellschaften	4.792	2.884
Steuerlich nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	1.558	1.840
Bildung von Wertberichtigungen auf/ Nutzung von wertberichtigten Verlustvorträgen	1.835	3.241
Sonstige Abweichungen	-3.178	-33.054
Steueraufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung	94.031	66.601

12 Anderen Gesellschaftern zustehender Gewinn/Verlust

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Gewinnanteile	8.496	7.275
Verlustanteile	-4.696	-872
	3.800	6.403

13 Ergebnis je Aktie

		2001	2000
Jahresüberschuss nach Minderheiten	Tsd. €	234.921	165.192
Anzahl der Aktien im Jahresdurchschnitt	Stück	117.602.244	117.550.400
Ergebnis je Aktie	€	2,00	1,41

Das Ergebnis je Aktie wird entsprechend IAS 33 durch Division des Jahresüberschusses nach Minderheiten und der durchschnittlichen Zahl der Aktien errechnet.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie liegt sowohl für das Berichts- als auch für das Vorjahr auf gleicher Höhe.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

14 Anlagevermögen

Geschäfts- oder Firmenwerte aus der Kapitalkonsolidierung werden entsprechend IAS 22 aktiviert und linear über eine Nutzungsdauer von 20 Jahren abgeschrieben.

Die Zugänge an Geschäfts- oder Firmenwerten des Geschäftsjahres betreffen im Wesentlichen die Erwerbe der Anteile an der M + T Mode- und Textilhaus-Beteiligungs Gesellschaft m.b.H., Essen, sowie der AFIBEL S.A., Villeneuve d'Ascq, Frankreich, der Hess Natur-Textilien GmbH & Co. KG, Bad Homburg, der Fritz Berger GmbH & Co. KG,

Neumarkt, sowie der GOLF HOUSE Direktversand GmbH, Hamburg.

Das wirtschaftliche Eigentum an Leasinggegenständen wird in Übereinstimmung mit IAS 17 beurteilt. Ist dieses einem Unternehmen des Konzerns zuzurechnen, so erfolgt die Aktivierung des Leasinggutes zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses in Höhe des beizulegenden Zeitwertes bzw. des niedrigen Barwertes der Leasingraten. In gleicher Höhe erfolgt eine Passivierung der Verpflichtung aus den Leasingraten.

Verpflichtungen aus Finance- und Operate-Leasingverträgen

	Summe		bis zu 1 Jahr		1 bis 5 Jahre		über 5 Jahre	
	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €						
Finance-Leasingverträge								
Zukünftig zu leistende Leasingzahlungen	63.993	72.404	5.748	8.409	52.844	58.035	5.401	5.960
Abzinsung	-6.620	-10.234	-640	-3.612	-4.833	-5.233	-1.147	-1.389
Barwert	57.373	62.170	5.108	4.797	48.011	52.802	4.254	4.571
Leasingzahlungen aus Untervermietung (Sublease)	-	-	-	-	-	-	-	-
Operate-Leasingverträge								
Zukünftig zu leistende Leasingzahlungen	2.399.839	1.744.452	284.708	221.456	891.555	702.846	1.223.576	820.150
Leasingzahlungen aus Untervermietung (Sublease)	57.044	49.927	-	-	-	-	-	-

Die Finance-Leasingverträge haben grundsätzlich eine fest vereinbarte Grundmietzeit zwischen 20 und 25 Jahren sowie eine Kaufoption für den Leasingnehmer nach Ablauf der Grundmietzeit. Vermögenswerte aus Finance-Leasingverträgen haben zum Stichtag einen Buchwert von 68.942 Tsd. €. Es

handelt sich hierbei um Gebäude, bei denen der Barwert der zukünftigen Mindestleasingzahlungen die wesentlichen Anschaffungskosten deckt, oder aber am Ende der Vertragslaufzeit das rechtliche Eigentum auf den Leasingnehmer übergeht.

Die Operate-Leasingverträge umfassen zum großen Teil Gebäudeanmietungen ohne Kaufoptionen.

Bilanzierung und Bewertung von Finanzinvestitionen in Grundstücke und Bauten (investment properties) erfolgten zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten.

Die Marktwerte, die im Wesentlichen auf intern fortgeschriebenen Gutachten externer Dritter (unabhängige Bewertungsgutachter) beruhen, belaufen sich demgegenüber auf 125.783 Tsd. € (Buchwerte: 77.420 Tsd. €).

In der Gewinn- und Verlustrechnung sind im Rahmen der Finanzinvestitionen in Grundstücke und Bauten Mieteinnahmen in Höhe von 3.822 Tsd. € mit dazugehörigen betrieblichen Aufwendungen von 3.746 Tsd. € (davon aus Abschreibungen: 1.656 Tsd. €) erfasst.

Die Abschreibungen auf die Finanzinvestitionen in Grundstücke und Bauten werden linear mit einer Abschreibungsdauer zwischen 20 und 40 Jahren vorgenommen. Im Jahr 2001 sind zwei Grundstücke mit Veräußerungsgewinnen von 18.570 Tsd. € verkauft worden.

15 Vorräte

Im Einzelnen gliedern sich die Vorräte wie folgt:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	72.715	66.980
Waren	2.451.521	2.488.551
	2.524.236	2.555.531

Die zum Nettoveräußerungswert angesetzten Vorräte belaufen sich auf 746.274 Tsd. € (Vorjahr: 894.255 Tsd. €).

Die Vorräte verteilt auf die Geschäftsfelder:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Stationärer Einzelhandel	1.374.020	1.296.390
Versandhandel	1.137.696	1.249.963
Übrige	12.520	9.178
	2.524.236	2.555.531

16 Forderungen und Sonstige Vermögenswerte

Die Quelle- und die Neckermann-Gruppe haben im Geschäftsjahr revolvierend kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verkauft. Neue Forderungsverkäufe brachten zum Stichtag zusätzliche Liquidität in Höhe von 909.351 Tsd. € (Vorjahr: 799.023 Tsd. €).

Die Sonstigen Vermögenswerte beinhalten abgegrenzte Katalogkosten in Höhe von 174.023 Tsd. € (Vorjahr: 173.490 Tsd. €). Darüber hinaus werden unter dieser Position Steuererstattungsansprüche, Derivative Finanzinstrumente sowie Soll-salden von Lieferanten ausgewiesen.

Die Forderungen und Sonstigen Vermögenswerte gliedern sich wie folgt:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.291.068	1.315.386
davon Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr	405.966	358.228
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	120.071	61.606
Forderungen gegen assoziierte Unternehmen	11.221	12.410
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	33.595	14.074
Sonstige Vermögenswerte	641.127	693.623
davon Restlaufzeit von mehr als 1 Jahr	6.826	24.745
	2.097.082	2.097.099

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verteilen sich auf die Geschäftsfelder wie folgt:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Stationärer Einzelhandel	65.110	94.443
Versandhandel	1.009.862	1.063.503
Übrige	216.096	157.440
	1.291.068	1.315.386

17 Flüssige Mittel, Wertpapiere

Die Flüssigen Mittel teilen sich wie folgt auf:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Schecks	4.079	4.659
Kassenbestand und Bundesbankguthaben	206.900	107.328
Guthaben bei Kreditinstituten	132.227	141.114
	343.206	253.101

Währungsguthaben sind zum Stichtagskurs angesetzt.

Zu den Euro-Bargeldbeständen vergleiche Seite 149 unter den Haftungsverhältnissen.

Die Wertpapiere des Umlaufvermögens werden entsprechend IAS 39 zu beizulegenden Zeitwerten angesetzt.

18 Latente Steuern

Die Latenten Steuern werden in Übereinstimmung mit IAS 12 bilanziert. Die bilanzierten latenten Steuern betreffen folgende Bilanzposten:

	2001		2000	
	Aktive Tsd. €	Passive Tsd. €	Aktive Tsd. €	Passive Tsd. €
Anlagevermögen	100.664	569.216	119.640	590.492
Umlaufvermögen	15.094	81.003	7.283	65.971
Pensionsrückstellungen	154.497	260	176.576	-
Andere Rückstellungen	78.584	-	54.085	-
Verbindlichkeiten	13.542	12.769	24.286	-
Verlustvorträge	54.834	-	37.040	-
Übrige	43	52.600	-	21.991
Saldierung	-392.038	-392.038	-391.634	-391.638
Konzernbilanz	25.220	323.810	27.276	286.816

Aktive Latente Steuern auf Verlustvorträge werden in Höhe von 30.864 Tsd. € nicht angesetzt.

19 Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital und Kapitalrücklage

Das Grundkapital der KARSTADT QUELLE AG erhöhte sich im Oktober des Geschäftsjahres um 531 Tsd. € auf 301.460 Tsd. €. Es ist eingeteilt in 117.757.775 (Vorjahr 117.550.400) auf den Inhaber lautende nennwertlose Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von 2,56 € je Stückaktie.

Kapitalerhöhung

Die Kapitalerhöhung erfolgte durch die Ausgabe von Belegschaftsaktien im Rahmen eines Mitarbeiter-Aktien-Plans.

Genehmigtes Kapital I

Die Hauptversammlung hat am 20. Juli 2000 ein Genehmigtes Kapital I beschlossen. Der Vorstand wird ermächtigt, das Grundkapital bis zum 30. Juni 2005 mit Zustimmung des Aufsichtsrates um bis zu 40 Mio. € durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bareinlagen zu erhöhen. Dabei ist den Aktionären ein Bezugsrecht einzuräumen.

Genehmigtes Kapital II

Die Hauptversammlung hat am 20. Juli 2000 ein Genehmigtes Kapital II beschlossen. Der Vorstand wird ermächtigt, das Grundkapital bis zum 30. Juni 2005 mit Zustimmung des Aufsichtsrates um bis

zu 40 Mio. € durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen. Bei Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen sind die neuen Aktien den Aktionären zum Bezug anzubieten.

Genehmigtes Kapital III

Die Hauptversammlung hat am 12. Juli 2001 ein Genehmigtes Kapital III beschlossen. Der Vorstand wird ermächtigt, das Grundkapital bis zum 5. September 2002 mit Zustimmung des Aufsichtsrates unter Ausschluss des Bezugsrechtes der Aktionäre durch Ausgabe von bis zu 1.250.000 neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bareinlagen an Arbeitnehmer der Gesellschaft oder nachgeordneter verbundener Unternehmen einmalig oder mehrmals, höchstens jedoch bis zu € 3.200.000 zu erhöhen.

Bedingtes Kapital I

(Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen)

Der Vorstand wurde von der Hauptversammlung am 20. Juli 2000 ermächtigt bis zum 30. Juni 2005 einmalig oder mehrmals auf den Inhaber und/oder auf den Namen lautende Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von bis zu 600 Mio. € mit einer Laufzeit von längstens 20 Jahren zu begeben und den Inhabern und Gläubigern von Wandelschuldverschreibungen Wandlungsrechte bzw. den Inhabern oder Gläubigern von Optionsschuldverschreibungen Optionsrechte auf neue Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von bis zu 50 Mio. € nach näherer Maßgabe der Wandel- und/oder Optionsleihbedingungen zu gewähren.

Das Grundkapital wurde in diesem Zusammenhang um bis zu 50 Mio. € bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient der Gewährung von Rechten an die Inhaber oder Gläubiger

von Wandel- und Optionsschuldverschreibungen, die gemäß vorstehender Ermächtigung bis zum 30. Juni 2005 begeben werden.

Bedingtes Kapital II

(Incentive-Stock-Options-Plan)

Die Hauptversammlung hat am 12. Juli 2001 ein Bedingtes Kapital II beschlossen, wonach sich das Grundkapital durch Ausgabe von bis zu 6.380.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien erhöht. Es steht im Zusammenhang mit der Bedienung der an Führungskräfte im Rahmen des Aktienoptionsplanes gewährten Bezugsrechte.

Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, als von den Bezugsrechten Gebrauch gemacht wird.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Die Hauptversammlung hat am 12. Juli 2001 beschlossen, den Vorstand zu ermächtigen, Aktien der Gesellschaft zu erwerben, um Aktien der Gesellschaft an ausländischen Börsen einzuführen, an denen sie bisher nicht zum Handel zugelassen sind, oder Aktien der Gesellschaft Dritten im Rahmen des Zusammenschlusses oder des Erwerbs von Unternehmen oder Beteiligungen daran anbieten zu können. Der Vorstand ist ebenfalls ermächtigt, Aktien der Gesellschaft zu erwerben, um diese den Führungskräften der Gesellschaft und nachgeordneter Unternehmen im Rahmen des o.g. Incentive-Stock-Options-Plans zur Erfüllung der hieraus entstandenen Bezugsrechte anzubieten. Die Ermächtigung ist auf den Erwerb von Aktien im Nennwert von 30.092.902 € beschränkt. Das Bezugsrecht der Aktionäre auf die eigenen Aktien der Gesellschaft wird insoweit ausgeschlossen, wie diese Aktien gemäß den vorstehenden Ermächtigungen verwendet werden.

Aktienorientierte Vergütung

In börsennotierten Unternehmen sind die Belegschaftsaktien und Aktienoptionsrechte zu wirklichen Komponenten eines erfolgsorientierten Konzeptes zur Vergütung der Mitarbeiter geworden. Die KARSTADT QUELLE AG verfügt im Geschäftsjahr über verschiedene Instrumente, um die zum Teil ohnehin leistungsbezogene Vergütung mit dem unternehmerischen Erfolg der KARSTADT QUELLE AG zu verknüpfen.

Im Oktober wurden im Rahmen eines Mitarbeiter-Aktien-Plans 207.375 Aktien an ca. 15.600 Mitarbeiter des Unternehmens, die sich länger als sechs Monate in einem ungekündigten Arbeitsverhältnis befunden haben, veräußert.

Weiterhin hat der Konzern im Geschäftsjahr einen Incentive-Stock-Options-Plan mit einer Gesamtlauzeit von acht Jahren und über 1.000 Teilnehmereberechtigten gestartet. Nach dem Bezug der Aktienoptionsrechte und Beachtung der zweijährigen gesetzlichen Sperrfrist ist ein weiterer zweijähriger Zeitraum vorgesehen, in welchem die Teilnehmereberechtigten unter Berücksichtigung der üblichen Insiderregeln ihre Aktienoptionsrechte ausüben können, sofern

- a) der durchschnittliche Börsenschlusskurs der KARSTADT QUELLE AG-Aktien an mindestens zehn aufeinander folgenden Tagen um mindestens 30 % über dem Bezugskurs von 35,58 € liegt und
- b) sich ab Optionsgewährung der o.g. Börsenschlusskurs an mindestens zehn aufeinander folgenden Tagen im Verhältnis zum Bezugspreis um mindestens 10 Prozentpunkte besser entwickelt hat als der Wert des DAX-30-Index im gleichen Zeitraum.

Bei Ausscheiden des Mitarbeiters aus dem Anstellungsverhältnis bzw. Ausscheiden des Unternehmens, in welchem der Mitarbeiter beschäftigt ist, aus dem Konzern verfallen die Bezugsrechte.

Bis zum Bilanzstichtag haben 950 Mitarbeiter in der ersten von fünf geplanten Tranchen insgesamt 1.215.000 Aktienoptionen bezogen.

Die Bedingungen zur Ausübung der Aktienoptionen lagen am Bilanzstichtag nicht vor.

Meldungen gemäß §§ 21 ff. WpHG

Die Schickedanz-Holding AG & Co. KG, Fürth, hat uns mitgeteilt, dass sie am 11. Dezember 2001 die Schwellen von 25 % und 10 % der Stimmrechte an unserer Gesellschaft unterschritten hat und ihr nunmehr unter Berücksichtigung von Zurechnungen gemäß § 22 Abs. 1 Nr. 2 WpHG Stimmrechte in Höhe von 5,359 % zustehen. Des Weiteren hat uns die Schickedanz-Holding AG & Co. KG, Fürth, mitgeteilt, dass ihr seit dem 1. April 2002 unter Berücksichtigung von Zurechnungen gemäß § 22 Abs. 1 Nr. 2 WpHG Stimmrechte in Höhe von 5,35 % zustehen.

Frau Margarete Riedel, Fürth, hat uns mitgeteilt, dass sie am 11. Dezember 2001 unter Berücksichtigung der Zurechnung gemäß § 22 Abs.1 Nr. 2 WpHG der Stimmrechte der Riedel Holding GmbH & Co. KG, Fürth, die Schwelle von 10 % der Stimmrechte an unserer Gesellschaft überschritten hat und ihr nunmehr Stimmrechte in Höhe von 12,24 % gehören.

Frau Madeleine Schickedanz, Fürth, die Madeleine Schickedanz Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG, Fürth, Herr Martin Dedi, Freudenstadt, die Martin Dedi Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG, Fürth, Herr Leo Herl, Fürth, sowie Grisfonta AG, Landquart/Schweiz, haben uns mitgeteilt, dass sie am 11. Dezember 2001 unter Berücksichtigung der Zurechnung von Stimmrechten die Schwelle von 25 % überschritten haben und ihre Stimmrechtsanteile, die in einem Stimmrechtspool verbunden sind, insgesamt 36,123 % betragen.

Die **Allianz AG, München**, hat uns mitgeteilt, dass sie am 23. Juli 2001 unter Berücksichtigung der Zurechnung von Stimmrechten gemäß § 22 Abs. 1 Nr. 2 WpHG die Schwelle von 10 % der Stimmrechte an unserer Gesellschaft überschritten hat und ihr Stimmrechtsanteil 13,76 % beträgt. Die **Allianz AG, München**, hat ferner am 5. April 2002 mitgeteilt, dass ihr unter Berücksichtigung von Zurechnungen gemäß § 22 Abs. 1 Nr. 2 WpHG Stimmrechte in Höhe von 13,34% zuzurechnen sind. Die **Allianz AG, München**, hat die Stimmrechtsanteile zum 27. Februar 2002 konzernintern umverteilt.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt 488.521 Tsd. €. Ihr wurden im Geschäftsjahr aus der Ausgabe von Mitarbeiteraktien 6.490 Tsd. € zugeführt.

Erfolgsneutrale Behandlung von Gewinnen/ Verlusten aus derivativen Finanzinstrumenten

Seit dem 1. Januar 2001 sind Finanzinstrumente gemäß IAS 39 (Financial Instruments) zu bilanzieren und zu bewerten. Derivative Finanzinstrumente fallen dabei im Rahmen einer Kategorisierung

grundsätzlich in die Klasse „zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten“ und sind bei Wertveränderungen erfolgswirksam zu erfassen. Eine Ausnahme stellen Derivate dar, die Bestandteil eines Sicherungsgeschäftes (Hedging) sind.

Hinsichtlich Ansatz und Bewertung ist im Berichtsjahr zu unterscheiden zwischen „fair value hedges“ und „cash flow hedges“. Die Wertänderungen von Sicherungsgeschäften im Rahmen von „cash flow hedges“ sind erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Nicht „hedge-effektive“ Teile werden erfolgswirksam ausgewiesen. Bei Erfüllung des Grundgeschäftes erfolgt eine erfolgswirksame Behandlung.

Dividendenvorschlag

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, aus dem nach den Grundsätzen des deutschen Handelsgesetzes (HGB) ermittelten Bilanzgewinn von 113,9 Mio. € der KARSTADT QUELLE AG für das Geschäftsjahr 2001 eine Dividende von 83,6 Mio. € (Vorjahr: 78,8 Mio. €) auszuschütten. Dies entspricht einer Dividende je Aktie in Höhe von 0,71 € (Vorjahr: 0,67 €).

Entwicklung der derivativen Finanzinstrumente im Eigenkapital

	Vor Steuern Tsd. €	Steuereffekt Tsd. €	Netto Tsd. €
Kumulativer Effekt aus der Umstellung der Bilanzierung von derivativen Finanzinstrumenten zum 01.01.2001	- 10.157	2.426	- 7.731
Unrealisierte Gewinne/Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten der Berichtsperiode			
Auflösungen	4.739	- 624	4.115
Zuführungen	- 14.104	5.336	- 8.768
Unrealisierte Gewinne/Verluste aus derivativen Finanzinstrumenten am 31.12.2001	- 19.522	7.138	- 12.384

20 Pensionsrückstellungen

Rückstellungen werden für Verpflichtungen aus Anwartschaften und laufenden Leistungen an aktive und ehemalige Mitarbeiter bzw. Hinterbliebene gebildet.

Die betriebliche Altersversorgung erfolgt im Konzern im Wesentlichen leistungsorientiert und basiert in der Regel auf Beschäftigungsdauer und Entgelt der Mitarbeiter.

Die Bilanzierung und Bewertung der Pensionsrückstellungen erfolgt gemäß IAS 19. Die zukünftigen Verpflichtungen sind dabei unter Anwendung versicherungsmathematischer Verfahren bei vorsichtiger Schätzung der relevanten Einflussgrößen bewertet. Neben den Annahmen zur Lebenserwartung sind die folgenden Rechnungsparameter angesetzt:

Rechnungsparameter

	Verwendete Parameter	
	31.12.2001 in %	31.12.2000 in %
Rechnungszinsfuß	5,75	6,0
Erwartete Einkommensentwicklung	3,0	3,0
Erwartete Rentenentwicklung	2,0	2,0
Durchschnittliche Fluktuation	5,0	2,0 – 7,0

Die Bewertung der Pensionsrückstellungen erfolgt unter Anwendung der 10%-Korridor-Regel. Versicherungsmathematische Gewinne oder Verluste werden nicht berücksichtigt, soweit sie 10% des Verpflichtungsumfangs nicht übersteigen. Der den Korridor übersteigende Betrag wird über die durchschnittliche Restdienstzeit der aktiven Mitarbeiter ergebniswirksam verteilt. Wegen nicht erfasster versicherungsmathematischer Verluste sind die bilanzierten Verpflichtungen niedriger als der Barwert der Verpflichtungen.

Bilanzielle Verpflichtungen

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Anwartschaftsbarwert der Versorgungszusagen (DBO)	2.728.826	2.518.020
Nicht berücksichtigte versicherungsmathematische Gewinne/Verluste	- 136.566	- 17.059
Übrige	- 8.513	- 1.160
	2.583.747	2.499.801

Anwartschaftsbarwert (DBO)

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Stand 01.01.	2.518.020	2.468.370
Kosten für im Geschäftsjahr erworbene Versorgungsansprüche	12.477	18.281
Zinsen	148.460	141.085
Rentenzahlungen	- 137.707	- 127.933
Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste	136.566	17.059
Zugang aus Konsolidierungskreis und übrigen Veränderungen	51.010	1.158
Stand 31.12.	2.728.826	2.518.020

Pensionsaufwand

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Kosten für im Geschäftsjahr erworbene Versorgungsansprüche	12.477	18.281
Zinsen	148.460	141.085
	160.937	159.366

Während die Kosten für im Geschäftsjahr erworbene Versorgungsansprüche im Personalaufwand ausgewiesen werden, sind die Zinsen im Finanzergebnis erfasst.

21 Andere Rückstellungen

Im Einzelnen bestehen folgende Rückstellungen:

	Gesamt 2001 Tsd. €	davon unter 1 Jahr Tsd. €	Gesamt 2000 Tsd. €	davon unter 1 Jahr Tsd. €
Steuerrückstellungen	119.591	33.466	115.333	23.429
Sonstige Rückstellungen	417.455	279.518	480.021	356.454
	537.046	312.984	595.354	379.883

Die **Sonstigen Rückstellungen** entwickelten sich im Geschäftsjahr wie folgt:

	Stand 01.01.2001 Tsd. €	Veränderungen Konsolidie- rungskreis Tsd. €	Währungs- differenzen Tsd. €	Inanspruch- nahme Tsd. €	Auflösung Tsd. €	Zuführung Tsd. €	Stand 31.12.2001 Tsd. €
Personal	245.562	4.074	-	91.754	16.010	34.236	176.108
Gewährleistung/ Garantien	40.754	544	77	36.037	1.204	46.227	50.361
Drohende Verluste aus schwebenden Geschäften	46.570	19.072	-	21.250	8.728	11.913	47.577
Übrige	147.135	3.486	149	70.827	18.232	81.698	143.409
	480.021	27.176	226	219.868	44.174	174.074	417.455

Die Rückstellungen für Personal enthalten solche für Jubiläumsgelder, Sterbegeld, Abfindungen sowie für Altersteilzeit.

Die übrigen Rückstellungen beinhalten Verpflichtungen aus Prozessen, Schließungen von Filialen sowie sonstige Restrukturierungskosten.

22 Finanzverbindlichkeiten

davon mit einer Restlaufzeit von

	Gesamt Tsd. €	bis zu 1 Jahr Tsd. €	1 bis 5 Jahre Tsd. €	mehr als 5 Jahre Tsd. €
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2.747.522	1.457.396	453.917	836.209
Vorjahr	2.358.847	1.179.554	425.449	753.844
Verbindlichkeiten aus Leasing	57.373	5.108	48.011	4.254
Vorjahr	62.170	4.797	52.802	4.571
Sonstige Finanzschulden	339.866	257.741	15.161	66.964
Vorjahr	292.028	204.560	15.772	71.696
Stand 31.12.2001	3.144.761	1.720.245	517.089	907.427
Vorjahr	2.713.045	1.388.911	494.023	830.111

Die Verbindlichkeiten aus Leasing sind zu Barwerten angesetzt. Unter den Sonstigen Finanzschulden befinden sich Verbindlichkeiten aus Commercial

Paper in Höhe von 253.900 Tsd. € (Vorjahr: 200.617 Tsd. €). Die Finanzverbindlichkeiten sind in Höhe von 554.995 Tsd. € durch Grundpfandrechte gesichert.

Buch- und Marktwerte der Finanzverbindlichkeiten

	Marktwerte		Buchwerte	
	31.12.2001 Tsd. €	31.12.2000 Tsd. €	31.12.2001 Tsd. €	31.12.2000 Tsd. €
Kurz- und langfristige Finanzschulden	3.198.761	2.769.045	3.144.761	2.713.045

23 Übrige Verbindlichkeiten

Die Restlaufzeiten der übrigen Verbindlichkeiten ergeben sich aus der nachfolgenden Tabelle:

	davon mit einer Restlaufzeit von			
	Gesamt Tsd. €	bis zu 1 Jahr Tsd. €	1 bis 5 Jahre Tsd. €	mehr als 5 Jahre Tsd. €
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	17.170	17.170	-	-
Vorjahr	20.064	20.064	-	-
Verbindlichkeiten aus der Annahme gezogener Wechsel	34.797	34.797	-	-
Vorjahr	39.222	39.222	-	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	929.976	929.745	231	-
Vorjahr	819.498	819.279	219	-
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	38.142	34.253	1.169	2.720
Vorjahr	28.714	23.369	5.137	208
Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	2.457	2.457	-	-
Vorjahr	83.051	83.051	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	18.008	18.008	-	-
Vorjahr	2.444	2.444	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten	1.001.558	899.861	73.589	28.108
<i>davon aus Steuern</i>	246.973	237.550	9.423	-
<i>davon im Rahmen der sozialen Sicherheit</i>	82.842	82.842	-	-
Vorjahr	1.000.124	922.486	59.034	18.604
davon aus Steuern	250.156	235.906	14.250	-
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	87.430	87.430	-	-
Stand 31.12.2001	2.042.108	1.936.291	74.989	30.828
Vorjahr	1.993.117	1.909.915	64.390	18.812

Die Buchwerte der erfassten monetären Verbindlichkeiten entsprechen deren Marktwerten.

24 Haftungsverhältnisse, Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Aus Haftungsverhältnissen ergeben sich folgende Verpflichtungen:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften	1.502	45.478
Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen	2.773	2.042
Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten	24	1.125
	4.299	48.645

Dem KARSTADT QUELLE-Konzern sind im Zusammenhang mit der Euro-Bargeldausstattung bis zum 31. Dezember 2001 165.129 Tsd. € zur Verfügung gestellt worden. Eine Belastung erfolgte nach dem Stichtag.

25 Derivative Finanzinstrumente

Im Rahmen des Risikomanagements des KARSTADT QUELLE-Konzerns werden verschiedene derivative Finanzinstrumente eingesetzt, um Risiken, die aus Wechselkurs- und Zinsschwankungen resultieren, zu begrenzen.

Währungsrisikomanagement

Infolge seiner internationalen Einkaufstätigkeit ist der KARSTADT QUELLE-Konzern im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit Währungsrisiken ausgesetzt. Um diese Risiken zu begrenzen, ist der Einsatz von Derivaten erfolgt.

Neben den Haftungsverhältnissen bestehen Sonstige finanzielle Verpflichtungen im Wesentlichen aus der Anmietung von Gebäuden in Höhe von 2.399.839 Tsd. € (Vorjahr: 1.744.452 Tsd. €).

Die sonstigen Abnahmeverpflichtungen belaufen sich auf 656.901 Tsd. € (Vorjahr: 280.891 Tsd. €).

Im Berichtsjahr hat der KARSTADT QUELLE-Konzern einen Incentive-Stock-Options-Plan aufgelegt (vgl. auch Seite 143 und 144). Da derzeit noch ungewiss ist, ob die entsprechenden Kriterien zur Ausübung der Bezugsrechte erreicht werden und ein Verpflichtungsumfang damit nicht mit hinreichender Genauigkeit bestimmt werden kann, ist eine Rückstellung im Berichtsjahr nicht erfolgt.

Zinsrisikomanagement

Das Zinsrisikomanagement resultiert aus der Sensitivität von Finanzschulden in Bezug auf Veränderungen des Marktzinsniveaus. Der Konzern ist bestrebt, solche Risiken durch den Einsatz von Zinsderivaten wie Zinsswaps und Zinsfutures zu begrenzen.

Vertragspartner

Die Vertragspartner des KARSTADT QUELLE-Konzerns bei derivativen Finanzinstrumenten sind Banken erstklassiger Bonität.

Währungsderivate

Der Marktwert von Devisentermingeschäften bestimmt sich in Abhängigkeit von den Devisenterminkursen. Währungsoptionen werden mit ihrem Kurswert bilanziert oder zu einem auf der Grundlage eines Optionspreismodells errechneten Schätzwert ausgewiesen.

In der Konzern-Bilanz sind diese mit einem Marktwert von 3.322 Tsd. € unter den Sonstigen Vermögenswerten und einem Marktwert von 383 Tsd. € unter den Sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten enthalten.

Zinsderivate

Der Marktwert von Zinsderivaten (z.B. Zinsswaps) bestimmt sich durch die Abzinsung der erwarteten zukünftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts auf Basis aktueller Marktzinsen und der Zinsstrukturkurve.

In der Konzern-Bilanz sind diese mit einem Marktwert von 5.170 Tsd. € unter den Sonstigen Vermögenswerten und einem Marktwert von 28.444 Tsd. € unter den Sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten enthalten.

In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung sind positive Bewertungsergebnisse aus Zinssicherungsgeschäften in Höhe von 1.845 Tsd. € erfasst.

Am Bilanzstichtag bestehen zusammenfassend folgende Derivative Finanzinstrumente mit den entsprechenden Nominalvolumina und den dazugehörigen Marktwerten:

Derivative Finanzinstrumente

	Marktwerte		Nominalvolumen	
	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Währungsbezogene Geschäfte				
Devisentermingeschäfte	3.322	- 12.009	246.658	267.200
Devisenoptionen	- 383	327	27.186	72.200
	2.939	- 11.682	273.844	339.400
Zinsbezogene Geschäfte				
Forward Rate Agreements	-	665	153.388	562.112
Zinsswaps	- 23.405	- 1.940	1.207.409	1.822.862
CAP's	-	290	418.569	1.430.422
	- 23.405	- 985	1.779.366	3.815.396
	- 20.466	- 12.667	2.053.210	4.154.796

Die Devisentermingeschäfte bzw -optionen haben eine Laufzeit von bis zu einem Jahr, die CAP's eine Laufzeit von bis zu fünf Jahren.

ERLÄUTERUNGEN ZUR KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung ist auf Seite 121 dargestellt.

Die Kapitalflussrechnung zeigt die Veränderungen der Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-Äquivalente des KARSTADT QUELLE-Konzerns im Berichtsjahr.

Die Zahlungsströme werden entsprechend IAS 7 nach dem Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit (Brutto-Cash Flow), dem Mittelzufluss

aus der laufenden Geschäftstätigkeit, nach der Investitionstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit gegliedert.

Die Zahlungsmittel umfassen im KARSTADT QUELLE-Konzern die Posten: Schecks, Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten mit einer Fälligkeit von bis zu drei Monaten. Die Veränderung der Zahlungsmittel aus Konsolidierungskreisveränderungen beträgt minus 167.240 Tsd. € (Vorjahr: minus 14.887 Tsd. €).

ERLÄUTERUNGEN ZUR SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Segmentberichterstattung ist auf den Seiten 122 und 123 dargestellt.

Die Segmentberichterstattung folgt den Regelungen des IAS 14 und segmentiert das primäre Berichtsformat nach Geschäftsbereichen und das sekundäre Berichtsformat nach Regionen.

Die Innenumsätze weisen die Umsatzbeziehungen zwischen den Konzerngesellschaften aus. Die Verrechnungspreise entsprechen grundsätzlich den Preisen wie unter fremden Dritten.

Das Segmentvermögen umfasst das Anlagevermögen, das Umlaufvermögen und die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten.

Die Segmentschulden beinhalten sowohl das langfristige als auch das kurzfristige Fremdkapital sowie die Rechnungsabgrenzungsposten.

Die Segmentinvestitionen setzen sich aus immateriellen Vermögenswerten einschließlich erworbener Geschäfts- oder Firmenwerte, Sach- und Finanzanlagen zusammen.

Der Brutto-Cash Flow umfasst das Jahresergebnis vor Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, korrigiert um Abschreibungen, Gewinnen bzw. Verlusten aus Anlageverkäufen, Veränderungen langfristiger Rückstellungen, Zinsaufwendungen und -erträgen sowie sonstiger zahlungsunwirksamer Aufwendungen und Erträge.

Das Capital Employed setzt sich aus dem Eigenkapital, den Pensionsrückstellungen, den Finanzverbindlichkeiten abzüglich Flüssiger Mittel zusammen. Der Return on Capital Employed (ROCE) errechnet sich als Quotient aus EBIT und Capital Employed.

SONSTIGE ANGABEN

Gesamtbezüge des Aufsichtsrates und des Vorstandes

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates der KARSTADT QUELLE AG betragen für das Geschäftsjahr 1.438 Tsd. € (Vorjahr: 1.314 Tsd. €). Die Bezüge des Vorstandes belaufen sich auf 7.634 Tsd. € (Vorjahr: 6.696 Tsd. €), die der ehemaligen Vorstandsmitglieder und ihrer Hinterbliebenen auf 4.238 Tsd. € (Vorjahr: 3.141 Tsd. €). Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstandes und ihren Hinterbliebenen sind 34.213 Tsd.€ (Vorjahr: 35.696 Tsd.€) zurückgestellt. Die KARSTADT QUELLE AG hat im Geschäftsjahr 2001 einen Incentive-Stock-Options-Plan aufgelegt. Aus diesem Grunde ist in der Hauptversammlung am 12. Juli 2001 eine bedingte Kapitalerhöhung beschlossen worden.

Die bezugsberechtigten Personen umfassen die Mitglieder des Vorstandes der KARSTADT QUELLE AG sowie weitere Geschäftsführungsorgane und Führungskräfte von Unternehmen des Konzernkreises.

Die ausgegebenen Aktienoptionen an Mitglieder des Vorstandes der KARSTADT QUELLE AG belaufen sich auf 48.000 Optionen. Zu den Bedingungen vgl. auch Seite 144 Artikel: Aktienorientierte Vergütung.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates sind auf den Seiten 157 bis 159 angegeben. Die Mitglieder des Vorstandes sind auf den Seiten 2 und 3 sowie der Seite 160 angegeben.

Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen/Personen

Der KARSTADT QUELLE-Konzern hatte in den Jahren 2001 und 2000 zu nahe stehenden Unternehmen/Personen folgende Geschäftsbeziehungen:

	2001 Tsd. €	2000 Tsd. €
Erbrachte Lieferungen und Leistungen	2.049	29.598
Empfangene Lieferungen und Leistungen	- 1.776	- 504
	273	29.094

Die Forderungen gegen nahe stehende Unternehmen/Personen betragen zum Stichtag 2.006 Tsd. € (Vorjahr: 3.342 Tsd. €). Die Verbindlichkeiten belaufen sich auf 289 Tsd. € (Vorjahr: 163 Tsd. €).

Über die erbrachten Lieferungen und Leistungen hinaus bestehen zwischen dem Konzern und nicht konsolidierten verbundenen Unternehmen Beziehungen aus der gegenseitigen Inanspruchnahme von Dienstleistungen. In diesen Fällen erfolgen die Abrechnungen auf Kostenbasis. Die Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen erfolgen zu Bedingungen wie unter fremden Dritten.

Die KARSTADT QUELLE AG hat im Geschäftsjahr 2001 von der Schickedanz-Holding AG & Co. KG, Fürth, 100 % der Anteile an der M + T Mode- und Textilhaus-Beteiligungs Gesellschaft m.b.H., Fürth (jetzt: Essen), erworben. Vgl. auch Seite 129 Artikel: Wesentliche Erwerbe.

Verzicht auf Offenlegung nach § 264 Abs. 3 und § 264b HGB

Nachfolgende inländische Tochtergesellschaften in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft bzw. Personenhandelsgesellschaft im Sinne des § 264 a HGB haben die gemäß § 264 Abs. 3 und § 264 b HGB erforderlichen Bedingungen für die Inanspruchnahme der Befreiungsvorschrift erfüllt und verzichten deshalb auf die Prüfung und/oder die Offenlegung ihrer Jahresabschlussunterlagen.

Befreiung gemäß § 264 Abs. 3 HGB

- KARSTADT QUELLE Financial Services GmbH, Essen
- KARSTADT QUELLE New Media AG, Essen
- KARSTADT Vermietungsgesellschaft mbH, Essen
- Optimus Logistics GmbH, Nürnberg
- Warenhaus WERTHEIM GmbH, Berlin

Befreiung gemäß § 264b HGB

- Atelier Goldner Schnitt GmbH & Co. KG, Münchberg
- CJD clinic+job-dress GmbH & Co. KG, Bramsche
- DK-Berufsmoden Dieter Staperfeld GmbH & Co. KG, Osnabrück
- DK-Profashion GmbH & Co. KG, Osnabrück
- Fonetix Call Center GmbH & Co. KG, Chemnitz
- Foto Quelle GmbH & Co. OHG, Nürnberg
- Holstenflor Beteiligungs GmbH & Co. Holding KG, Fürth

- KARSTADT Immobilien GmbH & Co. Objekt Berlin, Hermannplatz KG, Grünwald
- KARSTADT Immobilien GmbH & Co. Objekt Berlin, Tauentzienstraße KG, Grünwald
- KARSTADT Immobilien GmbH & Co. Objekt München, Bahnhofsplatz KG, Grünwald
- KARSTADT Mobilien GmbH & Co. Objekte Hertie KG, Essen
- KARSTADT Mobilien GmbH & Co. Objekte Warenhaus KG, Essen
- KATEC Leasing GmbH & Co. Vermietungs KG, Pöcking, Landkreis Starnberg
- Lorenz Klever GmbH & Co. KG, Wegberg
- Mercatura Holding GmbH & Co. KG, Nürnberg
- OPTIMUS GmbH Logistik & Co. Warendienstleistungs KG, Brieselang
- Peter Hahn Grundstücksgesellschaft mbH & Co., Winterbach
- Pussy-Versand Katzenartikel GmbH & Co. KG, Wegberg
- Reise Quelle Reisebüro GmbH & Co. KG, Fürth
- TRADO Grundstücks-Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Dresden KG, Pöcking, Landkreis Starnberg
- TriStyle Holding GmbH & Co. KG, Fürth
- WEHMEYER GmbH & Co. KG, Aachen

Wesentliche in den Konzernabschluss einbezogene verbundene Unternehmen

(Stand 31.12.2001)

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital in %	Eigenkapital Tsd. €	Umsatz	Mitarbeiter ¹⁾
			Tsd. €	Anzahl
Stationärer Einzelhandel				
Karstadt Warenhaus Aktiengesellschaft, Essen	(K) 100	562.831	6.874.332	57.967
Sinn Leffers Aktiengesellschaft, Hagen	(K) 91,4	68.674	588.299	3.750
WEHMEYER GmbH & Co. KG, Aachen	(K) 100	7.702	197.774	1.756
Runners Point Warenhandels-gesellschaft mbH, Essen	(K) 100	7.062	79.085	878
Schürmann Elektrohändels-gesellschaft mbH, Essen	(K) 100	6.394	48.660	592
WOM World of Music Produktions- und Verlags-GmbH, Kiel	(K) 100	-4.199	46.626	279
Le Buffet System- Gastronomie und Dienstleistungs-GmbH, Dreieich	(K) 100	83	42.721	872
GOLF HOUSE Direktversand GmbH, Hamburg	(K) 74,9	1.033	21.116	187
Karstadt Sport Handelsgesellschaft mbH, Essen	(K) 100	3.050	5.515	24
M + T Mode- und Textilhaus-Beteiligungs Gesellschaft m.b.H., Essen	(K) 100	63.260	-	-
Versandhandel				
Quelle Aktiengesellschaft, Fürth	(K) 100	259.992	3.646.525	12.962
Neckermann Versand Aktiengesellschaft, Frankfurt/Main	(K) 100	197.431	1.531.224	6.420
QUELLE S.A., Saran, Frankreich ²⁾	(K) 100*	29.562	460.371	1.974
Quelle AG, Linz, Österreich ²⁾	(K) 100	55.169	275.918	1.692
Versandhaus Walz GmbH, Baby-Walz, Die moderne Hausfrau, Bad Waldsee	(K) 100	5.113	213.425	1.202
Peter Hahn GmbH, Winterbach ²⁾	(K) 51*	31.569	201.965	862
Neckermann B.V., Hulst, Niederlande	(K) 100	17.993	180.673	589
Atelier Goldner Schnitt GmbH & Co. KG, Münchberg	(K) 51*	7.602	156.624	578

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital in %	Eigenkapital Tsd. €	Umsatz	Mitarbeiter ¹⁾
			Tsd. €	Anzahl
AFIBEL S.A., Villeneuve d'Ascq, Frankreich	(K) 79,5 *	29.903	125.891	440
Mercatura Holding GmbH & Co. KG, Nürnberg ²⁾	(K) 100	27.518	115.973	1.188
Neckermann Versand Österreich AG, Graz, Österreich	(K) 100	36.842	113.678	396
Madeleine Mode GmbH, Fürth ²⁾	(K) 51 *	17.650	101.222	131
Elégance Rolf Offergelt GmbH, Aachen ²⁾	(K) 100	7.571	79.946	443
servicelogiQ GmbH logistische Dienstleistungen, Nürnberg	(K) 100	521	75.249	1.335
Happy Size-Company Versandhandels GmbH, Frankfurt/Main	(K) 100	26	73.887	-
Hess Natur-Textilien GmbH & Co. KG, Bad Homburg	(K) 100	870	40.891	209
Fritz Berger GmbH & Co. KG, Neumarkt	(K) 100	1.500	38.575	216
Bon' A Parte Postshop A/S, Ikast, Dänemark	(K) 100	3.484	37.117	271
Krähe Versand GmbH & Co. KG, Schlierbach	(K) 100	5.113	23.288	142
Fonetix Call Center GmbH & Co. KG, Chemnitz	(K) 100	875	20.585	1.055
Dienstleistungen				
Optimus Logistics GmbH, Nürnberg	(K) 100	500	460.023	274
ITELLIUM Systems & Services GmbH, Essen	(K) 100	5.000	275.339	1.460
Euro-Papier N.V., Temse, Belgien	(K) 100 *	2.378	167.499	5
Profectis GmbH Technischer Kundendienst, Nürnberg	(K) 100	2.556	110.994	1.751
Karstadt Quelle International Services AG, St. Gallen, Schweiz	(K) 100	25.354	58.922	114
KARSTADT QUELLE Financial Services GmbH, Essen	(K) 100	1.349	24.453	51
KARSTADT QUELLE New Media AG, Essen	(K) 100	21.772	-	38

(K) voll konsolidiert

¹⁾ im Jahresdurchschnitt, ohne Auszubildende²⁾ einschließlich Tochtergesellschaften^{*)} Konzernbeteiligungsverhältnis durchgerechnet

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital in %	Eigenkapital Tsd. €	Umsatz	Mitarbeiter ¹⁾
			Tsd. €	Anzahl
Immobilien				
MOSTIA Grundstücksgesellschaft mbH & Co. KG, Grünwald bei München ²⁾	(K) 100	- 41.717	15.458	-
Kepa Kaufhaus Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Essen	(K) 100	96.400	15.376	-
TRADO Grundstücks-Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Dresden KG, Pöcking, Landkreis Starnberg	(K) 99 *	- 71.228	13.968	-
„HOLM“ Grundstücks-Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. Objekt Brieselang KG, Pöcking, Landkreis Starnberg	(K) 100 *	- 18.443	5.435	-
Warenhaus WERTHEIM GmbH, Berlin	(K) 100	15.364	2.965	-
KARSTADT Immobilien AG & Co. KG, Essen	(K) 100	740.319	-	23

(K) voll konsolidiert
¹⁾ im Jahresdurchschnitt, ohne Auszubildende
²⁾ einschließlich Tochtergesellschaften
^{*)} Konzernbeteiligungsverhältnis durchgerechnet

Wesentliche Beteiligungen des KARSTADT QUELLE-Konzerns

(Stand 31.12.2001)

Name und Sitz der Gesellschaft	Anteil am Kapital in %	Eigenkapital Tsd. €	Umsatz
			Tsd. €
Thomas Cook Aktiengesellschaft, Oberursel/Taunus ¹⁾	(E) 50	794.023	1.227.258
NUR TOURISTIC GMBH, Oberursel/Taunus ¹⁾	(E) 55 *	115.961	2.438.434
maul + co - Chr. Belser GmbH, Nürnberg	(E) 25	42.731	352.591

(E) at equity konsolidiert
¹⁾ Geschäftsjahr vom 01.11.2000 bis 31.10.2001
^{*)} Konzernbeteiligungsverhältnis durchgerechnet

AUFSICHTSRAT

Dr. Hans Meinhardt, Wiesbaden
Vorsitzender
 Vorsitzender des Aufsichtsrates der Linde AG

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:
 Beiersdorf AG (Vorsitz)
 Karstadt Warenhaus Aktiengesellschaft (Vorsitz)
 Linde AG (Vorsitz)

Vergleichbare Mandate:
 nv Hoek Loos

Wolfgang Pokriefke*, Bremen
stellv. Vorsitzender
 Betriebsratsvorsitzender der Karstadt Warenhaus
 Aktiengesellschaft, Filiale Bremen

Wilfried Behrens*, Gießen
 Geschäftsführer der Karstadt Warenhaus
 Aktiengesellschaft, Filiale Gießen

Dr. Diethart Breipohl, Icking
 Mitglied des Aufsichtsrates der Allianz AG

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:
 – Allianz AG
 – Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG
 – Beiersdorf AG
 – Continental AG
 – KM Europa Metal AG
 – mg technologies ag

Vergleichbare Mandate:
 – Banco Popular Español
 – BPI Banco Portugues de Investimento
 – Crédit Lyonnais
 – Les Assurances Générales de France (AGF)

Jürgen Damm*, Grevenbroich
 Betriebsratsvorsitzender der Karstadt Warenhaus
 Aktiengesellschaft, Filiale Düsseldorf,
 Schadowstraße; Elektriker

Bodo Dehn*, Mönchengladbach-Rheydt
 Gesamtbetriebsratsvorsitzender der Karstadt
 Warenhaus Aktiengesellschaft; kfm. Angestellter
 der Karstadt Warenhaus Aktiengesellschaft,
 Filiale Mönchengladbach-Rheydt

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:
 – Karstadt Warenhaus Aktiengesellschaft

Hubert Gartz*, Hamburg
 Gewerkschaftssekretär ver.di

Dr. jur. Friedhelm Gieseke, Essen
 – bis 12.07.2001 –
 ehem. Vorsitzender des Vorstandes der RWE AG

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:
 – MAN AG
 – National-Bank AG

Leo Herl, Fürth
 Mitglied des Vorstandes der
 Schickedanz-Holding AG & Co. KG

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:
 – BIPOP CARIRE S.p.A., Brescia/Italien
 – ICN Immobilien Consult Nürnberg AG**
 – Karstadt Warenhaus Aktiengesellschaft
 – Neckermann Versand Aktiengesellschaft
 – Quelle Aktiengesellschaft
 – Quelle Bauspar Aktiengesellschaft (Vorsitz)
 – Quelle Krankenversicherung AG (Vorsitz)**
 – Quelle Lebensversicherung AG (Vorsitz)**
 – Quelle Versicherung AG (Vorsitz)**
 – Schickedanz Vermögensverwaltung AG
 (Vorsitz)**

* als Vertreter der Arbeitnehmer

** Konzerngesellschaft

Ulrich Hocker, Düsseldorf
 Hauptgeschäftsführer der Deutsche
 Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz e.V.

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- Brau und Brunnen AG
- CBB Holding AG (Vorsitz)
- E.ON AG
- Thyssen Krupp Steel AG

Vergleichbare Mandate:

- Gartmore Capital Strategy Fonds Limited
 (Jersey)
 - Phoenix Mecano AG (Schweiz)
-

Peter Kalow*, Schwabach
 Gesamtbetriebsratsvorsitzender
 der Quelle Aktiengesellschaft

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- Quelle Aktiengesellschaft**
-

Reinhard Koep, Mülheim/Ruhr
 – ab 12.07.2001 –
 ehem. Mitglied des Vorstandes
 der KARSTADT QUELLE Aktiengesellschaft

Dr. h. c. Martin Kohlhausen, Frankfurt/Main
 ehem. Sprecher des Vorstandes
 der Commerzbank AG

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- Bayer AG
- Commerzbank AG (Vorsitz)
- Heraeus Holding GmbH
- Hochtief AG
- Infineon Technologies AG (stellv. Vorsitz)
- Linde AG
- Schering AG
- ThyssenKrupp AG

Vergleichbare Mandate:

- Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck GmbH
-

Dr. Ingo Riedel, Fürth
 Mitglied des Vorstandes der Schickedanz-Holding
 AG & Co. KG

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- ICN Immobilien Consult
 Nürnberg Aktiengesellschaft (Vorsitz)**
 - Karstadt Warenhaus Aktiengesellschaft
 - Quelle Aktiengesellschaft
 - Quelle Bauspar Aktiengesellschaft
 - Quelle Krankenversicherung
 Aktiengesellschaft**
 - Quelle Lebensversicherung Aktiengesellschaft**
 - Quelle Versicherung Aktiengesellschaft**
 - Schickedanz Vermögensverwaltung AG**
 - Thomas Cook Aktiengesellschaft
-

Christa Schubert*, Recklinghausen
 stellv. Betriebsratsvorsitzende der Karstadt
 Warenhaus Aktiengesellschaft,
 Filiale Recklinghausen; kfm. Angestellte

Günter Strohmeier*, München
 Betriebsratsvorsitzender der Karstadt Warenhaus
 Aktiengesellschaft, Filiale München,
 Schleißheimer Straße

Dr. Gunter Thielen, Gütersloh
 Mitglied des Vorstandes der
 Bertelsmann Aktiengesellschaft
 Vorsitzender des Vorstandes
 der Bertelsmann Arvato Aktiengesellschaft

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- Leipziger Messe GmbH

Vergleichbare Mandate:

- Hannoversche Leben VVaG
 - Saar LB
-

Dr. Bernd W. Voss, Kronberg/Taunus
Mitglied des Aufsichtsrates der Dresdner Bank AG

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- Continental AG
- Dresdner Bank AG
- E.ON AG
- Oldenburgische Landesbank AG (Vorsitz)**
- Preussag AG
- Quelle Aktiengesellschaft
- Volkswagen AG
- Wacker Chemie GmbH

Vergleichbare Mandate:

- ABB Ltd., Zürich, Schweiz
- Bankhaus Reuschel & Co.
(Vorsitz Verwaltungsrat)

Dr. Franziska Wiethold*, Düsseldorf
Mitglied des ver.di-Bundesvorstandes

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- Quelle Aktiengesellschaft
- REWE KGaA

Rüdiger Wolff*, Berlin
Sekretär beim ver.di-Bundesvorstand,
Fachbereich Handel

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- Karstadt Warenhaus Aktiengesellschaft

Dipl.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Jürgen Weber, Hamburg
Vorsitzender des Vorstandes
der Deutsche Lufthansa AG

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- Allianz Lebensversicherungs AG
- LSG Lufthansa Service Holding AG (Vorsitz)**
- Lufthansa Cargo AG**
- Lufthansa Systems GmbH (Vorsitz)**
- Lufthansa Technik AG (Vorsitz)**
- Thomas Cook Aktiengesellschaft
(stellv. Vorsitz)

Vergleichbare Mandate:

- Loyalty Partner GmbH (Vorsitz)**
- Sapient Corp. (Board of Directors)

* als Vertreter der Arbeitnehmer

** Konzerngesellschaft

VORSTAND

Wolfgang Urban, Brühl

Vorsitzender

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- KARSTADT Hypothekenbank AG (Vorsitz) *
- KARSTADT QUELLE New Media AG (Vorsitz) *
- Neckermann Versand Aktiengesellschaft (Vorsitz) *
- Quelle Aktiengesellschaft (Vorsitz) *
- Sinn Leffers Aktiengesellschaft *
- Thomas Cook Aktiengesellschaft

Vergleichbare Mandate:

- WEHMEYER GmbH & Co. KG (Vorsitz) *

Dr. Christoph Achenbach, Stein

– ab 15.05.2001 –

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- HSM Direkt AG

Vergleichbare Mandate:

- AFIBEL S.A. (Vorsitz) *
- Quelle Aktiengesellschaft, Linz (Vorsitz) *

Peter Gerard, Düsseldorf

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- IDS Scheer AG
- ITELLIUM Systems & Services GmbH *
- Neckermann Versand Aktiengesellschaft *
- Quelle Aktiengesellschaft *

Vergleichbare Mandate:

- KARSTADT QUELLE Bank GmbH *
- manpower GmbH personaldienstleistungen

Reinhard Koep, Mülheim/Ruhr

– bis 28.03.2001 –

Prof. Dr. Helmut Merkel, Flomborn

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- ITELLIUM Systems & Services GmbH (Vorsitz) *
- KARSTADT Immobilien Beteiligungs AG (Vorsitz) *
- KARSTADT QUELLE New Media AG *
- Karstadt Warenhaus Aktiengesellschaft *
- Novasoft AG (Vorsitz)
- Quelle Aktiengesellschaft *
- Sinn Leffers Aktiengesellschaft (Vorsitz) *

Norbert Nelles, Rösrath

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- KARSTADT Hypothekenbank AG (stellv. Vorsitz)
- Karstadt Warenhaus Aktiengesellschaft *

Werner Piotrowski, Witzenhausen

Gesetzliche Aufsichtsratsmandate:

- Neckermann Lebensversicherung AG
- Neckermann Versand Aktiengesellschaft
- Neckermann Versicherung AG

Vergleichbare Mandate:

- Neckermann B.V. (Vorsitz) *
- Neckermann Versand Österreich AG (Vorsitz) *

* Konzerngesellschaften

ERKLÄRUNG DES VORSTANDES

Der Vorstand der KARSTADT QUELLE AG ist für die Aufstellung des Konzernabschlusses und des Management Reports (Konzernlagebericht) verantwortlich.

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2001 wurde nach den International Accounting Standards (IAS) aufgestellt. Er steht im Einklang mit der Richtlinie 83/349 EWG. Die Vorjahreszahlen sind nach den gleichen Grundsätzen ermittelt worden. Auf Grund des im Rahmen des Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetzes in das Handelsgesetzbuch (HGB) eingefügten § 292 a hat dieser nach IAS aufgestellte Konzernabschluss befreiende Wirkung. Dabei wurden die Regelungen des DRS 1 beachtet.

Die internen Kontroll- und Steuerungssysteme bei den in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen stellen die Übereinstimmung der Berichterstattung mit den gesetzlichen Vorschriften sicher. Die Einhaltung der Richtlinien und die Funktionsfähigkeit der Kontrollsysteme werden von der Internen Revision kontinuierlich geprüft.

Unser Risikomanagementsystem entspricht den Anforderungen des KonTraG. Es ist darauf ausgerichtet, potenzielle Risiken rechtzeitig zu erkennen, um gegebenenfalls Maßnahmen einleiten zu können.

Die BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, hat den Konzernabschluss und den Management Report geprüft und einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

In Anwesenheit des Abschlussprüfers wurden der Konzernabschluss, der Management Report, der Abhängigkeitsbericht und der Prüfungsbericht in der Bilanzsitzung des Aufsichtsrates eingehend erörtert. Im Bericht des Aufsichtsrates (auf den Seiten 161 – 163) ist das Ergebnis seiner Prüfung vermerkt.

Essen, 15. April 2002

KARSTADT QUELLE Aktiengesellschaft

Der Vorstand

Urban

Dr. Achenbach

Gerard

Prof. Dr. Merkel

Nelles

Piotrowski

BESTÄTIGUNGSVERMERK

Wir haben den von der KARSTADT QUELLE AG aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz, Entwicklung des Eigenkapitals, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2001 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss 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 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. 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 des Vorstandes sowie die Würdi-

gung 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 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 vom Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2001 aufgestellten Management Report (Konzernlagebericht) erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Management Report zusammen mit den übrigen Angaben des Konzernabschlusses 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 Management Report für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2001 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichtes nach deutschem Recht erfüllen.

Düsseldorf, 18. April 2002

BDO Deutsche Warentreuhand Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dyckerhoff
Wirtschaftsprüfer

Horn
Wirtschaftsprüfer

BERICHT DES AUFSICHTSRATES

Sehr geehrte Aktionäre,

wie unvorhersehbare und unvorstellbare Ereignisse ein Geschäftsjahr beeinflussen können, zeigten die Zerstörung des World Trade Centers und der Anschlag auf das Pentagon am 11. September 2001. Deren Folgen wirkten sich insbesondere im Oktober und im November auf die Weltkonjunktur und natürlich auf die Situation im Handel aus. So blieb auch die Geschäftsentwicklung von KarstadtQuelle davon nicht unberührt.

Das Geschäftsjahr 2001 stand für den KarstadtQuelle-Konzern vor allem im Zeichen der weiteren Umsetzung des 10-Punkte-Wertsteigerungsprogrammes. Dessen wichtigstes Ziel ist – neben der Steigerung des Unternehmenswertes – der Umbau des Konzerns vom Handelshaus zum ertrags- und servicestarken Handels- und Dienstleistungskonzern. Im Zuge der Verwirklichung dieser Strategie richtet sich KarstadtQuelle neu aus – eine große Herausforderung für Vorstand, Führungskräfte und alle Mitarbeiter.

Prägnantes Kennzeichen dieses umwälzenden Prozesses ist die Bildung starker strategischer Allianzen. Beispiele hierfür sind das Joint Venture “HappyDigits” von KarstadtQuelle und der Deutschen Telekom sowie die forcierte Expansion im Finanzdienstleistungsgeschäft gemeinsam mit der ERGO-Versicherungs-Gruppe.

Gleiches gilt für das Joint Venture mit der US-Kaffeehauskette Starbucks. Es ist das erste größere internationale Gemeinschaftsprojekt des KarstadtQuelle-Konzerns.

Der Aufsichtsrat hat im Geschäftsjahr 2001 die Geschäftsführung des Vorstandes fortlaufend überwacht und beratend begleitet. Im Rahmen

von fünf Aufsichtsratssitzungen sowie durch schriftliche Berichte wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand über den Geschäftsverlauf, die wirtschaftliche Lage, wesentliche Geschäftsereignisse sowie die Geschäftspolitik und die Unternehmensplanung informiert.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrates stand in engem Kontakt mit dem Vorsitzenden des Vorstandes, der ihn über wesentliche Entwicklungen, Pläne und Beschlüsse des Vorstandes unterrichtete.

Über zustimmungspflichtige Maßnahmen wurde der Aufsichtsrat rechtzeitig und umfassend informiert. Nach gründlicher Prüfung und Erörterung der jeweiligen Anträge des Vorstandes hat der Aufsichtsrat die erforderlichen Zustimmungen erteilt.

Sitzungen und Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat sich in seinen Sitzungen eingehend mit der strategischen Ausrichtung und den Entwicklungsperspektiven des Konzerns befasst.

Neben der allgemeinen Geschäftsentwicklung des KarstadtQuelle-Konzerns und seiner Gesellschaften im In- und Ausland sowie der Umsetzung des 10-Punkte-Wertsteigerungsprogrammes erörterte der Aufsichtsrat in seinen Sitzungen folgende bedeutsame Einzelvorgänge und genehmigte diese soweit erforderlich:

• Akquisitionen

- M + T Mode- und Textilhaus Beteiligungs Gesellschaft m.b.H. inklusive deren 85% an der Sinn Leffers AG
- Erwerb verschiedener Spezialanbieter im Versandhandel

- Kooperationen
 - Joint Venture mit Starbucks Coffee International zur Eröffnung von Coffee Houses
 - Joint Venture mit Deutsche Telekom AG bei Kundenkarten-Bonusprogrammen
- Incentiveprogramm für Mitarbeiter und Management durch
 - Belegschaftsaktien
 - Stock Options
- Programm zur Neuausrichtung des Versandhandels
- Investitionen und Desinvestitionen im Geschäftsfeld Immobilien
- Die Finanz-, Investitions- und Personalplanung
- Das Investitionsbudget 2002.

Der Ständige Ausschuss des Aufsichtsrates befasste sich schwerpunktmäßig mit Vorstandsangelegenheiten und fasste die entsprechenden Beschlüsse.

Im Berichtsjahr fanden drei Sitzungen sowie eine fernmündliche Beschlussfassung des Ständigen Ausschusses statt.

Für das Zusammentreten des gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG gebildeten Vermittlungsausschusses bestand kein Anlass.

Jahresabschluss, Konzernabschluss und Abhängigkeitsbericht

Den Jahresabschluss 2001 und den Lagebericht der KARSTADT QUELLE AG sowie den Konzernabschluss und den Management Report (Konzernlagebericht) hat die von der Hauptversammlung gewählte BDO Deutsche Waren-treuhand Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf, geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Der Konzernabschluss wurde erstmals nach den International Accounting Standards (IAS) aufgestellt. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht die Bedingungen für eine Befreiung von der Aufstellungspflicht nach deutschem Recht erfüllen.

Jahresabschluss und Lagebericht der KARSTADT QUELLE AG, Konzernabschluss und Konzernlagebericht sowie die Prüfungsberichte lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrates rechtzeitig vor und wurden in der Aufsichtsratssitzung am 7. Mai 2002 ausführlich diskutiert. An dieser Sitzung nahm auch der Abschlussprüfer teil und hat über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtet sowie Fragen der Mitglieder des Aufsichtsrates beantwortet.

Der Aufsichtsrat erhebt nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfungen keine Einwendungen und schließt sich dem Ergebnis des Abschlussprüfers an. Den vom Vorstand aufge-

stellten Jahresabschluss der KARSTADT QUELLE AG zum 31. Dezember 2001 hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung am 7. Mai 2002 gebilligt; dieser ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstandes für die Verwendung des Bilanzgewinns stimmt der Aufsichtsrat zu.

Den mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehenen Bericht des Vorstandes gemäß § 312 AktG über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen und den Bericht des Abschlussprüfers hat der Vorstand dem Aufsichtsrat zusammen mit den Abschlussunterlagen vorgelegt. In der Aufsichtsratssitzung am 7. Mai 2002 hat der Abschlussprüfer über das Ergebnis seiner Prüfung informiert.

Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die Schlusserklärung des Vorstandes in seinem Bericht gemäß § 312 AktG und schließt sich dem Ergebnis des Abschlussprüfers an.

Veränderungen in Aufsichtsrat und Vorstand

Herr Dr. jur. Friedhelm Gieske ist mit Ablauf der Hauptversammlung am 12. Juli 2001 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden. Für Herrn Dr. Gieske wurde Herr Reinhard Koep, der sein Amt als Mitglied des Vorstandes zum 28. März 2001 niedergelegt hat, von der Hauptversammlung in den Aufsichtsrat gewählt.

Der Aufsichtsrat dankt Herrn Dr. Gieske für die langjährige und konstruktive Zusammenarbeit.

Mit Wirkung vom 15. Mai 2001 wurde Herr Dr. Christoph Achenbach zum ordentlichen Mitglied des Vorstandes bestellt.

Dank und Anerkennung

Dem Vorstand, den Führungskräften und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Karstadt-Quelle-Konzerns im In- und Ausland spricht der Aufsichtsrat für das Engagement und die außerordentlichen Leistungen Dank und Anerkennung aus.

Essen, den 7. Mai 2002

Für den Aufsichtsrat

Dr. Hans Meinhardt
Vorsitzender

5-JAHRES-ÜBERSICHT

			1997	1998	1999	2000 ³⁾	2001 ³⁾
Konzernumsatz	Umsatz	Mio. €	12.160,6	9.327,4	14.843,0	15.444,5	16.067,1
	EBIT ¹⁾	Mio. €	135,1	173,4	280,8	533,7	630,7
	EBT	Mio. €	113,0	139,9	225,4	238,2	332,8
	EBT-Marge	in %	0,9	1,5	1,5	1,5	2,1
	Jahresüberschuss	Mio. €	83,9	101,9	218,6	165,2	234,9
Finanzlage und Dividende	Brutto-Cash Flow	Mio. €	489,3	465,8	699,8	784,7	1.092,3
	Flüssige Mittel	Mio. €	397,4	277,2	217,3	253,1	343,2
	Abschreibungen	Mio. €	347,8	301,1	367,9	453,6	462,3
	Dividende	Mio. €	42,9	47,2	72,9	78,8	83,6
Bilanzstruktur	Bilanzsumme	Mio. €	5.861,2	5.474,0	7.925,0	9.814,9	10.510,0
	Eigenkapital	Mio. €	1.271,9	1.343,3	1.698,7	1.653,2	1.803,4
	Eigenkapitalquote	in %	21,7	24,5	21,4	16,8	17,2
	Anlagevermögen	Mio. €	2.652,6	2.639,3	3.280,8	4.846,0	5.450,7
	Umlaufvermögen	Mio. €	3.200,6	2.826,7	4.614,6	4.915,0	5.000,6
Sonstige Angaben	Mitarbeiter am 31.12.	Anzahl	94.463	89.399	113.490	113.120	112.141
	Personalaufwand	Mio. €	2.483,5	2.300,0	3.169,5	3.109,8	3.157,2
	Investitionen	Mio. €	446,1	416,5	481,7	676,9	1.230,9
	Warenhäuser und Fachgeschäfte im Stationären Einzelhandel	Anzahl	465	389	383	390	465
	Verkaufsfläche am 31.12. im Stationären Einzelhandel	Tsd. qm	2.489,7	2.395,9	2.388,3	2.390,2	2.613,8
	Aktie der KARSTADT QUELLE AG²⁾	Dividende je Stückaktie	€	5,11	5,62	0,62	0,67
	Ergebnis je Aktie	€	2,88	8,40	1,59	1,41	2,00
	Stichtagskurs zum Jahresende	€	318,02	444,82	39,80	32,90	44,40
	Höchstkurs	€	363,02	508,74	48,70	40,73	44,85
	Tiefstkurs	€	246,44	287,35	30,55	27,30	30,15
	Börsenwert am Jahresende	Mio. €	2.671,5	3.736,5	4.678,5	3.867,4	5.228,4

¹⁾ EBIT ab 1999 inkl. Zinsen aus Ratenkreditgeschäft

²⁾ 1997 bis 1998 bei 8,4 Millionen DM-50-Aktien der Karstadt AG
1999, 2000 bei 117.550.400 Stückaktien
2001 bei 117.757.775 Stückaktien

³⁾ ab 2000 Darstellung nach IAS

After-Sales-Service

Alle Zusatzleistungen, die ein Unternehmen als Folge von Warenkäufen anbietet, z. B. Kundendienst, aktualisierte Versionen technischer Produkte.

Aktionsoptionsprogramm

Erfolgsabhängige Vergütungsform, bei der dem Management die Möglichkeit gegeben wird, unter bestimmten Bedingungen zu festgelegten Konditionen Aktien des eigenen Unternehmens zu beziehen.

Asset-Backed Securitisation (ABS)

Veräußerung von Forderungsbeständen zur Liquiditätsbeschaffung an eine Gesellschaft, die sich durch die Ausgabe von Wertpapieren refinanziert.

Back-End-Services

Dienstleistungen der Bereiche Einkauf, Logistik und Fulfillment sowie Informationstechnologie im KarstadtQuelle-Konzern.

Benchmark

Referenz-Maßstab zur Beurteilung der eigenen Leistungsfähigkeit im z. B. Hinblick auf Produkte, Dienstleistungen, Kennzahlen oder Prozesse von Mitbewerbern.

B2B, B2C**(Business-to-Business, Business-to-Consumer)**

Klassifizierung von Geschäftsbeziehungen zwischen Marktpartnern im E-Business (Unternehmen zu Unternehmen, Unternehmen zu Konsumenten).

Brutto-Cash Flow

Bereinigung des Periodenergebnisses vor außerordentlichen Posten um Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens sowie der Zu- und Abnahme von Rückstellungen.

CAP

Versicherung gegen steigende Zinsen. Dem Käufer eines CAP's wird vom Verkäufer gegen Zahlung einer Prämie garantiert, dass eine Zinsbelastung aus einer bestehenden oder noch aufzunehmenden variabel verzinsten Verbindlichkeit eine feste Zinsobergrenze (Strike) während der Laufzeit nicht übersteigt. Der Verkäufer des CAP ist verpflichtet, dem Käufer eine evtl. über den Strike hinausgehende Mehrbelastung auszugleichen.

Capital Employed

Eingesetztes bzw. gebundenes Kapital.

Cash Flow

Kennzahl zur Beurteilung der Finanz- und Ertragskraft eines Unternehmens. Der Cash Flow gibt Auskunft über den Zufluss an liquiden Mitteln, die in einem Zeitraum erwirtschaftet wurden.

Cash-Pooling

Zentrale Koordination liquider Mittel zur Realisierung finanzwirtschaftlicher Vorteile.

Category-Management

Prozessmanagement, bei dem Produktgruppen als selbstständige und gewinnverantwortliche Geschäftseinheiten geführt werden.

Commercial-Papers

Von KarstadtQuelle aufgelegte Geldmarkt-Papiere mit einer durchschnittlichen Laufzeit von zwei Wochen.

Community-(Kunden-)Karte

Zentrale Kundenkarte, die von mehreren Partnern sich ergänzender Konsumbereiche herausgegeben wird und verschiedene Funktionen wie z. B. Bonus- und Kreditfunktion bündelt.

Concession-Shops

Vermietung ausgewählter Flächen der Warenhäuser an Hersteller von Marken-Artikeln.

Cross-Docking

Verfahren, bei dem die Ware auf dem Weg zu den Filialen gebündelt in den Logistikbetrieben angeliefert und dort sofort weiter verteilt wird. Form der bestandslosen Warenversorgung.

Cross-Selling-Potenzial

Möglichkeit, mehrere Produkte aus unterschiedlichen Vertriebskanälen oder Dienstleistungsbereichen eines Unternehmens auf der Grundlage einer bereits bestehenden Kundenbeziehung zu vermarkten.

Customer-Care-Service

Alle Formen der Kundenbetreuung, z. B. besondere Service- und Beratungsleistungen, die über das klassische Warenhausgeschäft hinausgehen.

Customer-Relationship-Management (CRM)

Management von Kundenbeziehungen. CRM basiert wesentlich auf Informationen über Kunden und Kaufgewohnheiten.

Earnings Before Interest and Tax (EBIT)

Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern.

Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization (EBITDA)

Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen.

Earnings Before Tax (EBT)

Ergebnis vor Ertragsteuern.

Earnings Before Tax and Amortization on Goodwill (EBTA)

Ergebnis vor Ertragsteuern und Firmenwert-Abschreibungen.

EBT-Marge

Ergebnis vor Ertragsteuern bezogen auf den Umsatz.

Economic Value Added (EVA)

Management- und Anreizsystem zur Wertsteigerung von Unternehmen. Ein Unternehmen schafft Wert, wenn es von Jahr zu Jahr steigende EVAs erwirtschaftet. Berechnung:

$EVA = \text{Geschäftsergebnis} - \text{Kapitalkosten}$.

Eigenkapitalquote

Prozentualer Anteil des Eigenkapitals an der Bilanzsumme.

Facility-Management

Alle Dienstleistungen, die zur Bewirtschaftung von Gebäuden und Immobilien im Rahmen ihrer Werterhaltung und -steigerung erforderlich sind.

Fulfillment

Alle Bearbeitungsvorgänge, die mit einer Kundenbestellung einhergehen, z. B. Logistik- und Zahlungsprozesse sowie Zusatzleistungen.

HappyDigits

Gemeinsames Kundenkarten-Bonussystem von KarstadtQuelle und Deutsche Telekom.

Hosting- und Application-Services

Betrieb von IT- und Anwendungssystemen durch Bereitstellung von Infrastruktur (z. B. Rechner, Netzwerke, Software) und Know-how.

International Accounting Standards (IAS)

International anerkannte Standards für die Rechnungslegung von Unternehmen.

Konsumfelder

An den Konsumbedürfnissen und Kaufgewohnheiten unserer Kunden orientierte Sortimentsgestaltung. Die Konsumfelder Fashion, Personality, Living, Sport, Multimedia, Essen & Trinken sind für unsere Warenhausgestaltung von zentraler Bedeutung.

KonTraG

Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich.

M-DAX

Aktienindex der Deutsche Börse AG, in dem siebzig mittelgroße Unternehmen enthalten sind. Kriterien für die Aufnahme in den Index sind die Marktkapitalisierung und der Börsenumsatz.

Marktkapitalisierung

Bewertung eines Unternehmens an der Börse (Marktwert), die sich aus der Multiplikation des Börsenkurses mit der Zahl der (frei handelbaren) Aktien eines Unternehmens ergibt.

Multi-Channel-Netzwerk

Netzwerk, bestehend aus den zahlreichen Vertriebskanälen des KarstadtQuelle-Konzerns (Warenhäuser, Fachgeschäfte, Kataloge, Online).

Optionsschuldverschreibung

Wertpapier, das dem Inhaber neben einer festen Verzinsung zusätzlich das Bezugsrecht für eine bestimmte Anzahl von Aktien eines Unternehmens einräumt.

Retourenlager

Lager, in dem Artikel bearbeitet werden, die von den Kunden oder den Filialen zurückgeschickt wurden.

Return on Capital Employed (ROCE)

EBIT im Verhältnis zum eingesetzten Kapital.

Risikomanagement

Im KarstadtQuelle-Konzern analysieren und steuern die Unternehmensbereiche ihre jeweiligen Geschäftsrisiken eigenständig auf Basis eines konzernweiten Risikomanagement-Systems.

Shop-in-Shop-System

Flächenkonzept, das in den Warenhäusern spezielle Marken-Shops wie Esprit, S'Oliver oder InScene präsentiert.

Shopping-Portal, E-Shop

Website, die Kunden als Einstieg in das Produkt- und Informationsangebot im Internethandel dient.

Supply-Chain-Management

Umfasst die überbetriebliche Planung, Steuerung und Kontrolle zentraler Funktionen wie Beschaffung, Produktion und Vertrieb zur Erhöhung ihrer Effizienz.

Synergien

Positive ökonomische Effekte (z. B. Kosteneinsparungen), die aus einer Zusammenlegung von Unternehmen oder Zentralisation einzelner Funktionsbereiche entstehen.

TV-Commerce

Elektronischer Handel, der über das TV-Gerät erfolgt.

Umsatz auf vergleichbarer Fläche

Vergleich zweier Perioden unter der Prämisse, dass sich die Fläche, auf der der Umsatz erzielt wurde, nicht verändert hat.

Zinsswap

Austausch von festen und variablen Zinsverpflichtungen auf in der Regel identische und währungskongruente Kapitalbeträge.

A

Abhängigkeitsbericht	51
Aktie	4, 18-24
Anhang	124-161
– Aufstellung der Organe und Mandate nach KonTraG	157-160
– Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden	125-128
– Erklärung des Vorstandes	161
– Erläuterungen zur Anwendung der International Accounting Standards (IAS)	131, 132
– Erläuterungen zur Bilanz	139-150
– Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	133-138
– Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung	151
– Erläuterungen zur Segmentberichterstattung	151
– Grundlagen	124, 125
– Konsolidierungskreis	129, 130
– Sonstige Angaben	152-156
– Wesentliche Erwerbe	129
Anlagevermögen	118, 119
Ansprechpartner	Umschlag hinten
Aufsichtsrat	
– Bericht	163-165
– Mitglieder	157-159
Ausblick	
– Immobilien	113, 114
– Konzern	56
– Stationärer Einzelhandel	74, 75
– Touristik	105
– Versandhandel	89

B

Back-End-Services	96-99
Bericht des Aufsichtsrates	163-165
Berichte aus den Bereichen	57-114
Beschaffung und Vertrieb	42

Besondere Vorgänge des Geschäftsjahres 2001

– Immobilien	111-113
– Konzern	37-41
– Touristik	103-105
– Versandhandel	83-85
– Warenhäuser	68-71
Bestätigungsvermerk	162
Beteiligungen	156
Bilanz	
– KARSTADT QUELLE AG	48
– KARSTADT QUELLE-Konzern	117
Bilanzkennzahlen	36, 37
Bilanzstruktur	35

C

Cash Flow /Brutto-	33, 34
---------------------------	--------

D

Dienstleistungen	6, 92-105
Dividende	5, 50, 145

E

E-Business	40, 41
Economic Value Added (EVA)	8, 16, 17
Eigenkapital	
– Entwicklung des Eigenkapitals	120
– Erläuterungen zur Bilanz	142-145
Einkauf	96, 97
Ergebnis je Aktie	33, 138
Ertragslage	
– Dienstleistungen	94
– Fachgeschäfte	74
– Immobilien	110
– Konzern	31-33
– Spezialversand	89
– Stationärer Einzelhandel	62
– Touristik	102
– Universalversand	87
– Versandhandel	83
– Warenhäuser	64, 65

F

Fachgeschäfte	72-75
Finanzdienstleistungen	6, 52, 53, 94, 95
Finanzlage	33, 34
Fulfillment	97-99

G

Geschäftsentwicklung	
– Fachgeschäfte	74
– Spezialversand	89
– Universalversand	87
– Warenhäuser	64, 65
Geschäftsverlauf	
– Konzern und Segmente	29-47
– KARSTADT QUELLE AG	50
Gewinn- und Verlustrechnung	
– KARSTADT QUELLE AG	49
– KARSTADT QUELLE-Konzern	32, 116
Glossar	167-169

I

Immobilien	7, 31, 108-114
Informationsdienstleistungen	6, 51, 96
Inhaltsverzeichnis	
– Allgemein	1
– Berichte aus den Bereichen	57
– Konzern-Jahresabschluss nach IAS	115
– Management Report	25
International Accounting Standards (IAS)	4, 131, 132
Investitionen	34, 83, 114
Investor Relations	21, 23, 24, Umschlag hinten

J

Jahresabschluss	
– KARSTADT QUELLE AG	
– Bilanz	48
– Gewinn- und Verlustrechnung	49

– KARSTADT QUELLE-Konzern	
– Anhang	124-161
– Anlagevermögen	118, 119
– Bestätigungsvermerk	162
– Bericht des Aufsichtsrates	163-165
– Bilanz	117
– Eigenkapital	120
– Gewinn- und Verlustrechnung	116
– Kapitalflussrechnung	121
– Segmentangaben	122, 123
Jahres-Übersicht – 5 Jahre –	166

K

Kapitalflussrechnung	33, 121
Kennzahlen	
– Aktie	18
– Dienstleistungen	92, 100
– Fachgeschäfte	72
– Immobilien	108
– Spezialversand	88
– Stationärer Einzelhandel	60
– Touristik	100
– Universalversand	86
– Versandhandel	78
– Warenhäuser	63
Konsumfelder	65-68
Konzernstruktur	6, 29
Kundenkarte	52, 71, 95, 96
Kursverlauf	19, 20

L

Lagebericht	siehe Management Report
Logistik	69, 70, 97, 98

M

Management Report	25-56
Mitarbeiter	6, 43-46, 71

N

Nachtragsbericht	51-53
-------------------------	-------

O**Öffentlichkeitsarbeit** 47**P****Positionierung**

- Fachgeschäfte 72, 73
- Immobilien 109
- Spezialversand 88
- Stationärer Einzelhandel 61
- Touristik 101
- Universalversand 86, 87
- Versandhandel 79-81
- Warenhäuser 63, 64

R**Restrukturierung und Optimierung** 7, 10, 11, 38-40, 69, 70, 71**Risikomanagement** 54, 55**S****Segmentangaben** 122, 123**Segmententwicklung**

- Dienstleistungen 93, 94
- Immobilien 110, 111
- Stationärer Einzelhandel 60-62
- Versandhandel 82, 83

Spezialversand 88, 89**Stationärer Einzelhandel** 31, 32, 60-75**Strategie**

- Dienstleistungen 92, 93
- Immobilien 109
- Konzern 9
- Stationärer Einzelhandel 61
- Touristik 101
- Versandhandel 79-81
- Warenhäuser 63, 64

T**Termine** Umschlag hinten**Touristik** 100-105**U****Umsatzentwicklung**

- Dienstleistungen 93, 94
- Fachgeschäfte 74
- Immobilien 110
- Konzern 30, 31
- Spezialversand 89
- Stationärer Einzelhandel 62
- Touristik 101
- Universalversand 87
- Versandhandel 82, 83
- Warenhäuser 64

Umweltschutz 46, 47**Universalversand** 86, 87**V****Verbundene Unternehmen** 154-156**Vermögenslage** 35, 36, 103**Versandhandel** 31, 78-89**Vorstand**

- Erklärung 161
- Mitglieder 2, 3, 160

Vorwort des Vorstandsvorsitzenden 4-9**W****Wachstum** 5, 6, 8, 11-14**Warenhäuser** 63-65**Wertmanagement** 8, 15-17**Wirtschaftliche Rahmenbedingungen**

- Immobilien 108
- Konzern 27, 28
- Stationärer Einzelhandel 60, 61
- Touristik 100
- Versandhandel 79

Z**10-Punkte-Wertsteigerungsprogramm** 7, 8, 10-15

IHRE ANSPRECHPARTNER

Das Investor Relations-Team

Detlef Neveling

Direktor Investor Relations

Telefon: (02 01) 7 27 – 9817

Email: detlef.neveling@karstadtquelle.com

Sylvia Ehlert

Sekretariat, Organisation

Telefon: (02 01) 7 27 – 9816

Email: sylvia.ehlert@karstadtquelle.com

Jürgen Koch

Referent Investor Relations

Telefon: (02 01) 7 27 – 9836

Email: juergen.koch@karstadtquelle.com

Volker Moege

Referent Investor Relations

Telefon: (02 01) 7 27 – 7124

Email: volker.moege@karstadtquelle.com

Das Kommunikations-Team

Thomas Diehl

Direktor Konzernkommunikation

Telefon: (02 01) 7 27 – 2538

Email: thomas.diehl@karstadtquelle.com

Elmar Kratz

Stationärer Einzelhandel

Telefon: (02 01) 7 27 – 3091

Email: elmar.kratz@karstadt.de

Erich Jeske

Versandhandel

Telefon: (09 11) 14 – 22224

Email: erich.jeske@quelle.de

WICHTIGE TERMINE

2002

Hauptversammlung

(Düsseldorf) 11. Juli 2002

Dividendenzahlung 12. Juli 2002

Zwischenberichte

1. Quartal 29. Mai 2002

2. Quartal Ende August 2002

3. Quartal Ende November 2002

Roadshows

Mai/Juni 2002

November 2002

2003

Hauptversammlung 28. Mai 2003

IMPRESSUM

Gesamtkonzeption und Realisierung

HGB Hamburger Geschäftsberichte GmbH & Co.
und KARSTADT QUELLE AG

Fotos

Corporate Photo Jens Waldenmaier, Hamburg
Ingo Rappers, Essen (Vorstandsfotos)

Reproduktion

Repro Studio Kroke, Hamburg

Druck

Dorsten Druck GmbH, Dorsten

Verarbeitung

H. + W. Hennes GmbH Drucksachen-
verarbeitung, Gladbeck

WEITERE KONTAKTDATEN

KARSTADT QUELLE AG

Theodor-Althoff-Str. 2, 45133 Essen

Telefax:

Investor Relations: (02 01) 7 27 – 98 54

Konzernkommunikation: (02 01) 7 27 – 37 09

Email:

investors@karstadtquelle.com

konzernkommunikation@karstadtquelle.com

Internet:

www.karstadtquelle.com