

Rede

Dr. Michael Frenzel

Vorsitzender des Vorstandes

TUI AG

Bilanzpressekonferenz 2006

22. März 2006 in Hannover

- Es gilt das gesprochene Wort -

Meine Damen und Herren, ich begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen ganz herzlich zu unserer Bilanzpressekonferenz 2006 und zur Vorlage des Geschäftsberichts für das Jahr 2005.

Die TUI AG blickt auf ein sehr bewegtes und damit meinen wir auf ein für unseren Konzern richtungsweisendes Jahr 2005 zurück. Wir haben durch die Akquisition in der Schifffahrt unsere Zwei-Säulen-Strategie konsequent weiter entwickelt. Als Weltmarktführer in der Touristik und als neue Nr. 5 in der Schifffahrt haben wir uns in zwei Wachstumsmärkten eine exzellente Ausgangsposition für die Zukunft geschaffen.

Ein wichtiger Meilenstein in diesem Zusammenhang ist, dass wir zur teilweisen Finanzierung von CP Ships eine Kapitalerhöhung von einer Milliarde Euro erfolgreich am Markt platziert haben. Unser Eigenkapital stieg im letzten Jahr um rund 70 Prozent. Das bedeutet für unseren Konzern eine signifikante Verbesserung unserer Finanzierungsstruktur. Gleichmaßen konnte auch die langfristige Finanzierung des Konzerns entscheidend verbessert werden. Durch die ebenfalls erfolgreiche Platzierung von drei Anleihen in Höhe von 1,3 Milliarden Euro ist es uns gelungen, den Erwerb von CP Ships und die eigenen Verbindlichkeiten durch längere Fristigkeiten zu refinanzieren. Die TUI AG steht auf einem soliden Finanzfundament und ist langfristig durchfinanziert. Man kann auch sagen, wir haben das letzte Jahr genutzt, um unseren Konzern noch wetterfester zu machen.

Meine Damen und Herren, ich beginne die heutige BPK mit einigen Schwerpunkten zum Jahresabschluss, die Herr Feuerhake im Anschluss näher ausführen wird.

Für den TUI Konzern war das Geschäftsjahr 2005 insgesamt ein erfolgreiches Jahr. Besonders erfreulich ist, dass wir in den Kerngeschäftsfeldern Touristik und Schifffahrt weiter wachsen konnten. Wir konnten in der Touristik unser Ergebnis steigern, auch wenn – durch Sondereinflüsse belastet – wir nicht in allen Märkten zulegen konnten. In der Schifffahrt haben wir unser Rekordergebnis des letzten Jahres erreicht, trotz erheblich gestiegener Kosten.

Bevor wir zu den Zahlen kommen, möchte ich darauf hinweisen, dass wir für den Konzernabschluss 2005 mehrere überarbeitete beziehungsweise neu erlassene Rechnungslegungsstandards des IASB verbindlich anwenden mussten. Dies hatte unter anderem Auswirkungen auf die Bewertung einzelner Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz. Auch hierzu wird Herr Feuerhake Ihnen gleich noch einige Erläuterungen geben. Anpassen werden wir auch unsere künftige Berichterstattung, die statt auf EBTA, wie in der Finanzwelt zunehmend üblich, auf EBITA umgestellt wird. In den Ihnen vorliegenden Unterlagen finden Sie beide Kennzahlen; meine folgenden Ausführungen beziehen sich letztmalig zur besseren Vergleichbarkeit auf die EBTA-Werte.

Im vergangenen Jahr konnten wir den Umsatz der Sparten, der neben den Kerngeschäften Touristik und Schifffahrt den Zentralbereich und die einzustellenden Bereiche umfasst, im Vergleich zum Vorjahr um 8,7 Prozent auf 19,6 Milliarden Euro steigern. Dass das Ergebnis der Sparten mit 633 Millionen Euro nicht ganz an das Vorjahr heranreicht, liegt u. a. an höheren Aufwendungen im Zentralbereich und an einem geringeren Ergebnis der zur Veräußerung anstehenden einzustellenden Bereiche, insbesondere an einem geringeren Ergebnis unseres US-Stahlhandels, der inzwischen verkauft wurde.

Die Geschäftsentwicklung in der Touristik war im vergangenen Geschäftsjahr unterm Strich positiv. Die Touristik profitierte von der anhaltenden Erholung der Reisemärkte und konnte beim Umsatz um 5,8 Prozent auf 14,1 Milliarden Euro zulegen. Auch das Touristikergebnis (EBTA) konnte zulegen, und zwar um zwei Prozent auf 360 Millionen Euro.

Deutlich höhere Umsätze verzeichneten wir in Großbritannien und in Deutschland, was auch zu einer deutlich besseren Ertragslage der Quellmärkte Nord und Mitte führte. Im Bereich Europa Mitte konnten wir den Umsatz um 6,8 Prozent auf 5,7 Milliarden Euro und das Ergebnis (EBTA) um ein Drittel (33,3 Prozent) auf 83 Millionen Euro steigern.

In Deutschland schnitten im Veranstaltergeschäft vor allem die Spezialveranstalter besser ab als im Vorjahr.

Im Flugbereich leistete neben der erneut guten Auslastung von Hapagfly vor allem Hapag Lloyd Express mit einem erstmals positiven Ergebnis einen wesentlichen Beitrag zur Steigerung des Bereichsergebnisses. In der Schweiz zahlte sich die Neuausrichtung des Veranstaltergeschäfts aus, so dass hier wieder deutlich positive Ergebnisse erwirtschaftet wurden.

Sehr erfreulich schließt der Bereich Europa Nord ab. Hier stieg der Umsatz um 2,9 Prozent auf 4,8 Milliarden Euro. Mit insgesamt 109 Millionen Euro (EBTA) ist das Ergebnis in diesem Bereich um 40,4 Prozent besonders deutlich gestiegen. In diesem Ergebnissprung manifestieren sich unter anderem der Erfolg des Restrukturierungsprogramms in Großbritannien, aber auch verbesserte Ergebnisse in den nordischen Ländern. Gegenläufig wirkten Anlaufkosten für den Aufbau unserer britischen Low Cost Fluggesellschaft Thomsonfly, die im ersten Halbjahr zwei neue Flughäfen in Betrieb nahm.

Im Bereich Europa West legten die Umsätze im Geschäftsjahr 2005 um 9,9 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro zu.

Wesentlicher Treiber in diesem Bereich war ein starker Geschäftsverlauf in den Niederlanden unterstützt durch den Start TUI Airlines Nederland. Das gute Geschäft in Belgien trug ebenfalls zum Wachstum bei.

Allerdings entsprach das Ergebnis des Bereichs West mit einem Minus von 10 Millionen Euro (EBTA) nicht unseren Erwartungen, nachdem in diesem Quellmarkt im Vorjahr ein positives Ergebnis von 40 Millionen Euro (EBTA) erzielt worden war.

Dieses unbefriedigende Ergebnis im Bereich West geht auf eine negative Entwicklung in Frankreich zurück und ist auch Ursache für den insgesamt moderaten Zuwachs beim Touristikergebnis. Unsere französischen Reiseveranstalter und die Fluggesellschaft Corsair haben unter den sozialpolitischen Unruhen zum Jahresende unerwartet stark gelitten. Durch die Unruhen in den französischen Vorstädten sind die Buchungen in Frankreich in einem ohnehin schon schwachen Markt stark zurückgegangen. So lagen die Umsätze im margenstarken Reisemonat Dezember 20 Prozent unter denen des Vorjahres. Dies haben wir nicht erwartet. Die daraus resultierenden Ergebniseinbußen sowie einmalige Aufwendungen für das Flottenerneuerungsprogramm bei der Corsair waren die wesentlichen Gründe für den Verlust.

Weil wir es in Frankreich mit Sondereinflüssen bzw. Einmaleffekten zu tun haben, bin ich zuversichtlich, dass sich der Quellmarkt erholt und schnell wieder zu positiven Ergebnissen zurückfindet. Das Management in Frankreich hat bereits einen Maßnahmenkatalog erarbeitet, um gegenzusteuern. Hierzu zählt eine Anpassung der Flugkapazitäten sowie eine deutliche Senkung aller Kosten.

Kommen wir wieder zu den guten Nachrichten. Besondere Freude machte uns im Geschäftsjahr 2005 wiederum der Bereich Zielgebiete, der seinen Umsatz um 4,8 Prozent auf 532 Millionen Euro steigern konnte. Das Ergebnis des Bereichs, in dem unser Hotelgeschäft und unsere Incoming-Aktivitäten zusammengefasst sind, konnte signifikant um 17,9 Prozent auf 169 Millionen Euro gesteigert werden. Der Löwenanteil der Verbesserung geht dabei auf unseren Hotelbereich zurück. Ein gutes operatives Geschäft mit hohen Auslastungen durch unsere Reiseveranstalter und die erstmalige Konsolidierung von zwei Hotelgesellschaften haben zu der positiven Entwicklung geführt.

Lassen Sie mich zusammenfassen, dass wir in der Touristik auf einem Erfolg versprechenden und guten Weg sind. Unsere wichtigsten Bereiche Europa Nord, Europa Mitte und Zielgebiete haben ihre Ergebnisse deutlich steigern können (17 Prozent).

Ich komme jetzt zu unserem zweiten Standbein, der Schifffahrt. Wir haben CP Ships ab dem Zeitpunkt des Erwerbs, also vom 25. Oktober bis 31. Dezember, in unseren Konzernabschluss einbezogen.

Meine Damen und Herren, das Transportvolumen in unserer Schifffahrt übertraf mit insgesamt 3,07 Millionen Standardcontainern (davon 0,4 Millionen CP Ships), getrieben durch einen weiterhin rasant wachsenden Welthandel das Volumen des Vorjahres um 27,3 Prozent.

Die Hapag-Lloyd Container Linie hatte hieran einen Anteil von 87,1 Prozent. Dank des Mengenwachstums und der stetigen Entwicklung der Frachtraten stieg der Umsatz der Schifffahrtssparte um 42,7 Prozent auf 3,8 Milliarden Euro (davon 0,6 Milliarden Euro CP Ships). Besonders erfreulich entwickelte sich erneut Hapag-Lloyd mit einem Umsatzwachstum von 20,1 Prozent auf 3,1 Milliarden Euro.

Das Ergebnis der Schifffahrtssparte lag mit 279 Millionen Euro (EBTA) auf dem Rekordniveau des Vorjahres. Hapag-Lloyd konnte mit einem Ergebnis von 281 Millionen Euro den Rekordwert des Vorjahres sogar noch leicht übertreffen.

Operativ hat auch CP Ships im vierten Quartal sehr gut performt und ein positives Ergebnis erwirtschaftet. Dem standen allerdings negative Effekte im Zusammenhang mit der Erstkonsolidierung gegenüber, so dass der Ergebnisbetrag -2 Millionen Euro betrug.

Meine Damen und Herren, wir gehen davon aus, dass viele von Ihnen unser Schifffahrtsbereich besonders interessiert. Deshalb möchte ich an dieser Stelle etwas ausführlicher auf dieses Thema eingehen:

Hapag-Lloyd ist auch im vergangenen Jahr wieder schneller als der Markt gewachsen. Das Ergebnis unserer Schifffahrtssparte stellt in der Branche erneut ein herausragendes Resultat dar

und ist umso höher zu bewerten, als Hapag-Lloyd wie die Gesamtbranche auch im vergangenen Jahr mit erheblichen Kostensteigerungen konfrontiert war. Dies betrifft vor allem Kurzfristcharter und Bunker. Dabei handelte es sich um einen zusätzlichen Kostenblock von weit über 100 Millionen Euro. Dass Hapag-Lloyd dennoch hochprofitabel blieb, ist auf eine erneute Effizienzsteigerung pro Mitarbeiter sowie den weiteren Ausbau der Marktposition zurückzuführen.

Der Schwerpunkt der Aktivitäten bei Hapag-Lloyd lag 2005 unverändert auf der Asienfahrt, auf die etwa 41 Prozent des Aufkommens entfallen. Darüber hinaus haben wir uns seit längerem eine hervorragende Position in den sehr schnell wachsenden innerasiatischen Verkehren erarbeitet. Dieser Markt erreicht mit 20 Millionen Euro Standardcontainern ein höheres Aufkommen als der Transpazifik (18 Millionen TEU). Grund ist der rasant ansteigende Warenaustausch zwischen den asiatischen Volkswirtschaften.

Unsere Schiffe sind im einkommenden Verkehr aus Ostasien nach wie vor hervorragend ausgelastet. Im Transpazifik-Verkehr nimmt auf Grund der Wettbewerbssituation der Druck auf die Raten allerdings zu. Hapag-Lloyd verfügt hier über einen Marktanteil von nur etwa 3 Prozent und ist daher von der Entwicklung geringer betroffen als zum Beispiel viele der asiatischen Mitbewerber.

Der Nordatlantik, also die Fahrt zwischen Europa und Nordamerika, wies in der Vergangenheit zwar nicht die Zuwachsraten wie die Asienverkehre auf, dafür gab es hier einen deutlichen Ratenanstieg. Hapag-Lloyd konnte das bereits sehr gute Ergebnis des Vorjahres noch einmal verbessern. Im Verkehr mit Lateinamerika konnte das Aufkommen erneut gesteigert werden. Wie Sie wissen, hat CP Ships seinen Schwerpunkt auf den Nordatlantikstrecken. Hier liegen die Charraten aktuell gegenüber Vorjahr um 8 Prozent höher, seit Dezember sind wir quasi stabil geblieben. Man kann zu Recht sagen, dass CP Ships mit seiner Ausrichtung auf den Atlantik in der aktuellen Situation hilft, unsere Ergebnisse zu stabilisieren.

Wie zu Beginn bereits erwähnt, ist die Schifffahrt eine Wachstumsbranche. 2010 sollen weltweit 118 Millionen Standardcontainer (86 Millionen in 2005) transportiert werden. Getragen wird diese Entwicklung von der anhaltenden Globalisierung und der sich fortsetzenden Verlagerung von bislang konventionell verschifften Gütern in den Container.

Angesichts der hohen Wachstumsraten in der Vergangenheit und der positiven Mengenerwartungen für die Zukunft, wurde eine große Zahl von Containerschiffen in Auftrag gegeben, die in diesem Jahr und im kommenden abgeliefert werden. Rechnerisch ergibt sich ein Tonnageüberhang von lediglich 3 Prozent. Operativ ist dies eher noch weniger.

Wir halten es für möglich, dass auf einzelnen Routen – insbesondere in der Fahrt von Fernost nach Europa – für einen überschaubaren Zeitraum ein Überhang an Frachtraum entstehen wird. Der Markt antizipiert diese Entwicklung in einzelnen Fahrtgebieten bereits, was sich in Druck auf die Frachtraten ausdrückt. Dies, obwohl die Schiffe unverändert eine Auslastung von über 90 Prozent aufweisen.

Um Ihnen ein besseres Gefühl für die Marktentwicklung zu geben, die zum Teil sehr stark negativ überzeichnet dargestellt wird, darf ich darauf hinweisen, dass Hapag-Lloyd bis Ende Februar ca. 12 Prozent Mengenwachstum einfahren konnte. Die Frachtraten sind im Vorjahresvergleich um ca. 1 Prozent gesunken. Das Mengenwachstum hält also an. Was uns überproportional belastet, sind Kostensteigerungen durch Bunker, Landtransport und kurzfristige Schiffcharterkosten.

Diese Situation ist nicht über Nacht entstanden und kommt für uns im übrigen nicht überraschend. Dieses Szenario ist Basis unserer Planung für 2006. Wir gehen davon aus, dass es sich hierbei um eine Delle und nicht um ein strukturelles Problem handelt.

Meine Damen und Herren, die Zusammenführung von Hapag-Lloyd und CP Ships ist voll im Plan. Die Liniennetze ergänzen sich ideal, es gibt kaum Überschneidungen. Dies bedeutet, dass wir durch die Integration unser Angebot an die Kunden weiter verbessern und gleichzeitig Synergien ausschöpfen.

Im Frühsommer starten wir mit der Integration der Dienste auf dem Nordatlantik, die anderen Verkehre folgen sukzessive bis zum Jahresende.

Der große Vorteil im Integrationsprozess ist Hapag-Lloyds dezentrale, weltweit einheitliche Organisation und die in der Branche führenden IT-Systeme, die entsprechend erweitert werden. Statt bislang drei gibt es jetzt fünf Regionen mit den jeweiligen Landesgesellschaften. Hier findet im Wesentlichen die operative Umsetzung der Integration statt. 2007 soll dieser Prozess abgeschlossen sein, ab 2008 erwarten wir ein jährliches Kostensynergiepotential von mindestens 180 Millionen Euro.

TUI hat Hapag-Lloyd durch den Erwerb von CP Ships aus dem Mittelfeld unter die Top 5 in der Containerschiffahrt geführt. Wir wissen, dass die Schiffahrt Zyklen unterworfen ist – nicht so sehr in Bezug auf die Mengen-, sondern eher auf die Ratenentwicklung. Dennoch hat Hapag-Lloyd stets eine hohe Rentabilität erreicht. Es gibt keinen Zweifel, dass dieser Markt auch langfristig ein erhebliches Potential aufweist, das eine hohe Rendite verspricht. Daran wollen und werden wir partizipieren. Unser Ziel ist, uns unter den Top 5 fest zu etablieren, wobei wir Platz 5 als Minimalziel betrachten.

Nach diesem Exkurs in die Containerschiffahrt übergebe ich jetzt Herrn Feuerhake.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zum Abschluss noch einmal die wesentlichen Botschaften zusammenfassen und Ihnen einen Ausblick auf das Jahr 2006 und darüber hinaus geben:

- Der Konzern hat seine Geschäftsbasis und seine Finanzierungsstruktur entscheidend positiv verändert.
- Der Konzern hat ein gutes operatives Jahr 2005 hinter sich.
- Entscheidend ist, dass wir in den Kerngeschäftsfeldern Touristik und Schifffahrt wiederum ein hohes Ergebnis erzielt haben. Vor allem die Bereiche Europa Mitte und noch deutlicher Europa Nord haben ihr Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr prozentual zweistellig steigern können.
- Unser Touristikergebnis ist belastet durch negative Sonderentwicklungen im Quellmarkt Frankreich, die sich so nicht wiederholen werden.
- In der Schifffahrt vollzieht sich die Integration von CP Ships planmäßig und wird die Ertragskraft der Schifffahrt mittelfristig weiter deutlich steigern.

Damit sind wir schon beim Ausblick.

Wir gehen in der Schifffahrt davon aus, dass unsere Zuwächse bei den Transportmengen erneut über dem erwarteten Marktwachstum von 8 Prozent liegen werden.

Auf Grund der Schiffskapazitäten, die in der nächsten Zeit weltweit in Dienst gestellt werden, ist jedoch für die Jahre 2006 und 2007 damit zu rechnen, dass sich Angebot und Nachfrage nicht in allen Fahrtgebieten ausgleichen werden. Dies wird vor allem für Verkehre von und nach Asien zutreffen. Die Frachtraten werden sich dabei in den einzelnen Fahrtgebieten unterschiedlich entwickeln. Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass es in den Fahrtgebieten Europa/Fernost und Transpazifik Rückgänge geben wird, das Fahrtgebiet Nordatlantik aber immer noch Potenzial zur weiteren Verbesserung der Frachtraten hat.

Vor dem Hintergrund der erwarteten Entwicklung der Transportmengen und der durchschnittlichen Frachtraten, insbesondere aber durch die Integration von CP Ships wird der Umsatz der Schifffahrt-Sparte erheblich zunehmen. Wir gehen davon aus, dass eine Steigerung auf gut 7 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2006 möglich ist.

Einen wesentlichen Einfluss auf das Ergebnis der Sparte Schifffahrt im Geschäftsjahr 2006 wird die Integration von CP Ships in die Organisation von Hapag-Lloyd haben. Das Ergebnis aus dem laufenden Geschäft wird durch die erstmals ganzjährige Einbeziehung von CP Ships positiv beeinflusst, wenngleich die Hapag-Lloyd Container Linie und CP Ships im Einzelnen ihre hohen Ergebnisse des Vorjahres voraussichtlich nicht wiederholen können. Ursächlich für diese Annahme sind unter anderem die nachhaltig hohen Bunkerkosten und kurzfristigen Charterraten.

Der Integrationsprozess ist mit Kosten verbunden, für die wir rund 100 Millionen Euro veranschlagt haben, die zum überwiegenden Teil im Geschäftsjahr 2006 anfallen werden. Alles in allem wird es daher schwer fallen, das Ergebnis des Vorjahres zu wiederholen.

Für die Touristik prognostiziert die World Tourism Organisation für das Jahr 2005 ein Wachstum des weltweiten Reisemarktes von 5 Prozent. Wir gehen für das Geschäftsjahr 2006 davon aus, dass sich das Wachstum in unseren Kernmärkten zwischen 3 und 5 Prozent bewegen wird. Als Wachstumstreiber sehen wir vor allem modulare Buchungen von Reisebausteinen, preiswerte Angebote im Flugbereich und den Direktvertrieb über das Internet.

Nachdem unsere Reisebuchungen im Geschäftsjahr stärker zugenommen haben als der Markt, gehen wir davon aus, dass uns dies auch in 2006 wieder gelingt.

Auf der Grundlage des erwarteten Mengenwachstums streben wir einen deutlich höheren Umsatz an, der durchaus auf bis zu 15 Milliarden Euro steigen kann. Einen überdurchschnittlichen Zuwachs erwarten wir dabei im Bereich Europa Mitte.

Für die Ertragsentwicklung (Ergebnis vor Ertragsteuern, Zinsen und Abschreibungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte [EBITA]) der einzelnen Bereiche in der Touristik-Sparte zeichnet sich ein uneinheitliches Bild ab.

Im Bereich Europa Mitte erwarten wir, dass sich die Maßnahmen zur Verbesserung der Produktionsabläufe und Produktinnovationen in einem deutlich verbesserten Ergebnis niederschlagen.

Im Bereich Europa Nord werden sich die im Vorjahr umgesetzten Restrukturierungsprogramme in Großbritannien zunehmend positiv auf das Ergebnis auswirken.

Dagegen wird in den Nordischen Ländern das Ergebnis des Vorjahres auf Grund der hohen Treibstoffkosten möglicherweise nicht ganz wieder erreicht werden. Für den Bereich Europa West gehen wir von einem besseren Ergebnisbeitrag aus als im Vorjahr, insbesondere durch einen besseren Geschäftsverlauf in Frankreich, wo wir eine Rückkehr in schwarze Zahlen erwarten. Im Bereich Zielgebiete erwarten wir sowohl bei den Zielgebietsagenturen als auch im Hotelbereich einen Anstieg des Ergebnisses. Insgesamt erwarten wir also für das Geschäftsjahr 2006 eine weitere Verbesserung unseres Ergebnisses in der Touristik. Diese Erwartungen knüpfen wir unter anderen auch an den Erfolg weiterer Kostensenkungsmaßnahmen, an weitere Verbesserungen bei unseren Low-Cost-Fluggesellschaften und letztlich an eine deutliche Verringerung einmaliger Belastungen aus Sondereffekten.

Mittelfristig stehen wir weiter zu unserem Ziel, in der Touristik wieder die Umsatzrenditen zu erwirtschaften, die wir bereits vor den weltpolitischen Ereignissen erreicht hatten, von deren Auswirkungen sich die Touristikbranche in den letzten Jahren langsam erholt.

Der Weg dahin führt uns über Kostensenkungen, Verbesserung der Effizienz, Verlängerung der Wertschöpfungskette durch Ausbau der Aktivitäten in den Zielgebieten, Innovationen wie unsere Low-Cost-Fluggesellschaften und neue Medien im Vertrieb. Und letztlich erwarten wir, dass auch unser Geschäft weiter wächst, durch Marktwachstum in den bestehenden Quellmärkten und durch den Eintritt in neue Quellmärkte in den sich touristisch entwickelnden Ländern Osteuropas und Asiens.

Der Konzern, meine Damen und Herren, ist auf Kurs, wir sind heute stärker denn je, auch Gegenwind und starke Wellen zu meistern.