

LUDWIG BECK



[KONZERN-KENNZAHLEN]

	2004	2003	2002	2001	2000
	(IFRS/IAS)	(IFRS/IAS)	(IFRS/IAS)	(HGB)	(HGB)
Ergebnis					
Umsatz (brutto) Mio. €	100,5	93,1	95,1	98,0	100,3
Mehrwertsteuer Mio. €	13,8	12,8	13,0	13,5	13,8
Umsatzerlöse Mio. €	86,7	80,3	82,0	84,5	86,5
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Netto-Rohhertrag Mio. €	40,2	36,9	37,6	40,6	42,0
	46,4	45,9	45,8	48,0	48,5
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibung (EBITDA) Mio. €	7,0	5,4	6,9	8,2	9,0
	8,1	6,8	8,3	9,7	10,4
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) Mio. €	3,3	1,9	3,1	5,2	6,1
	3,8	2,4	3,7	6,1	7,0
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit Mio. €	-0,7	-1,7	0,0	3,9	5,2
	-0,8	-2,1	0,0	4,5	6,0
Konzernjahresfehlbetrag (-überschuss) Mio. €	-0,2	-0,9	0,4	3,8	5,2
	-0,3	-1,1	0,5	4,5	6,0
Ergebnis nach HGB Mio. €	-	-	-	1,7	2,0
Bilanz					
Eigenkapital inkl. Minderheiten Mio. €	41,3	42,2	44,3	38,9	17,7
Eigenkapitalquote inkl. Minderheiten %	36,6	37,6	39,1	41,6	57,5
Eigenkapitalrentabilität %	-0,6	-2,2	0,9	9,8	29,5
Investitionen Mio. €	4,7	3,0	6,3	12,5	4,0
Bilanzsumme Mio. €	112,6	112,3	113,3	93,6	30,8
Return On Invested Capital (ROIC) %	3,5	2,0	3,2	6,2	27,1
Mitarbeiter					
Mitarbeiter Personen	587	539	563	626	665
Personalaufwand Mio. €	18,7	17,9	19,2	19,3	19,3
	21,6	22,3	23,4	22,9	22,3
Umsatz pro Mitarbeiter (gewichtet, durchschnittlich) T€	217	209	196	210	205
pro Aktie					
Aktienanzahl Mio. Stück	3,36	3,36	3,20	3,18	3,31
Konzernjahresfehlbetrag (-überschuss) vor Minderheiten €	-0,24	-0,44	0,13	1,20	1,59
Dividende €	0,00	0,00	0,00	0,87	0,87
Sonstige (Stand 31.12.)					
Verkaufsfläche m ²	21.520	19.910	17.080	14.010	13.000
Umsatz pro Quadratmeter €/m ²	4.670	4.676	5.566	6.980	7.700

KAUFHÄUS DER SINNE LUDWIG BECK

...ist eines der führenden Einzelhandelsunternehmen
in Deutschland

- \\ **Umsatzwachstum durch Firmenkonzunktur im Stammhaus und neue Filialen: 8 %**
- \\ **Rohrertrag um 0,5 % verbessert durch optimierten Wareneinkauf**
- \\ **Ergebnisse der Qualitätsoffensive: höhere Kundenzufriedenheit und Effizienz beim Einkauf**
- \\ **Auswirkung des Ertrags-/Kosten-Maßnahmenpakets: positiver Ertragseffekt von 1 Mio. €**



INTERVIEW

[REINER UNKEL]

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

[DIETER MÜNCH]

(50), Mitglied des Vorstands der LUDWIG BECK AG.
Bereits während des Studiums der Betriebswirtschaftslehre an der Fachhochschule München kam Dieter Münch in Kontakt mit LUDWIG BECK – zunächst als Praktikant. Angesteckt vom besonderen LUDWIG BECK-Flair startete der Diplom-Betriebswirt (FH) nach dem Abschluss 1980 seine Karriere im Controlling der LUDWIG BECK AG. Ihn reizte die besondere »Magie der Zahlen« (Münch) und die Chance, in einer klar strukturierten Organisation sämtliche Prozesse steuern zu können. Nach verschiedenen Stationen im Unternehmen wurde er im April 1998 in den Vorstand berufen. Seit Mai 1999 ist er dort verantwortlich für Finanzen, Investor Relations und Personal.

TREND- WENDE

Herr Unkel, Herr Münch, das Geschäftsjahr 2004 hat für LUDWIG BECK nicht den geplanten Umsatzzuwachs gebracht, und zugleich verbuchen Sie auf der Ertragsseite weiterhin Verlust. Müssen die Aktionäre die Hoffnung auf eine nachhaltige Wende noch ein weiteres Jahr verschieben?

[UNKEL] Nein, das müssen sie nicht, wenn es vielleicht auch auf den ersten Blick so aussehen könnte. Auf den zweiten Blick wird deutlich, dass wir die Talsohle im Jahr 2004 definitiv durchschritten und sowohl auf der Umsatz- als auch auf der Ertragsseite im zweiten Halbjahr die Trendwende vollzogen haben. Und im Jahr 2005 wird sich dieser positive Trend fortsetzen.

Dennoch haben Sie Ihre Ziele im vergangenen Jahr nicht erreicht.

[UNKEL] Das ist richtig, wir hatten uns mehr vorgenommen. Doch mit dem Erreichten müssen wir nicht gänzlich unzufrieden sein: Wir sind im Konzern flächenbereinigt um 2,6 % gewachsen, flächenunbereinigt sogar um 8 %. Und dies in einem Jahr, in dem der gesamte Textileinzelhandel laut der Fachzeitschrift »TextilWirtschaft« um 3 % geschrumpft ist.

[MÜNCH] Auf der Ergebnisseite mussten wir noch hohe Preisänderungen verkraften. Das war eine Folge der Umsetzung unserer Strategie des »Trading Up«. Etwa durch die Abverkaufsmaßnahmen im Bereich Young Fashion, den wir in der bestehenden Form aufgelöst haben, weil wir mit der Umsatzentwicklung nicht zufrieden waren, und die Abteilung so nicht mehr in unser Zielgruppen-Konzept passte.

[UNKEL] Trotz dieser Belastungen konnten wir insgesamt den Fehlbetrag von 0,9 Mio. € aus 2003 bereits deutlich auf 0,2 Mio. € zurückfahren und haben damit eine sehr solide Basis erreicht, um 2005 sicher in die Gewinnzone zurückzukehren.

Was macht Sie da so zuversichtlich?

[MÜNCH] Ganz einfach: Wir wissen, was wir getan haben, was wir geschafft haben – und auch, woran wir noch arbeiten müssen. Allein unser Anfang 2004 eingeleitetes Ertrags-/Kosten-Maßnahmenpaket sorgt für einen positiven Ertragseffekt von 1 Mio. € – und dieser Effekt wird 2005 erstmals voll für das ganze Jahr wirksam.

Woher soll dieser Ertragseffekt denn konkret kommen?

[UNKEL] Dahinter steht ein ganzes Bündel von Aspekten und Maßnahmen. Ein zentraler Faktor dabei ist unsere Firmenkonzunktur. So haben wir z. B. in unserem Haus am Marienplatz im 2. Halbjahr 2004 ein respektables Umsatzwachstum von 6 % erzielen können und uns nachhaltig besser entwickelt als der Markt insgesamt. Diese Firmenkonzunktur werden wir auch in 2005 fortsetzen.

[MÜNCH] Ein weiterer Aspekt war die Einführung eines zentralen Einkaufs für das Stammgeschäft und sämtliche Filialen einschließlich der Vertriebs GmbH.

Die Wirkung der Maßnahmen hat 2004 nicht ausgereicht. Haben Sie nicht zu spät reagiert?

[UNKEL] Nein, ganz im Gegenteil, wir haben die Zeichen der Zeit sehr frühzeitig erkannt. Wir haben die Kosten seit Anfang 2003 bereits deutlich gesenkt. Dahinter steht ein umfassender Prozess der Reorganisation und der qualitativen Verbesserung unserer inneren Strukturen.

[MÜNCH] Wir haben für diese deutliche Kostenreduktion alle Hebel bewegt, die uns zur Verfügung standen. Wichtig waren vor allem die Maßnahmen, die wir zusammen mit unseren Mitarbeitern getroffen haben, darunter neben Lohn- und Gehaltsverzicht auch die Rückkehr zur 40-Stunden-Woche.

[UNKEL] Dazu kommt, dass wir mit einer großen Anzahl von Lieferanten so genannte Depotverträge abgeschlossen haben. Ziel dieser Verträge ist eine noch engere Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten. Inhaltlich stehen dahinter eine Vielzahl von Maßnahmen wie z. B. ein verstärkter Warenaustausch oder auch Marketingmaßnahmen verschiedener Art.

REORGA-
NISATION

Die Kosten- und Effizienzseite ist sicherlich ein guter Grund für Ihren Optimismus in diesem Jahr. Aber das wird doch nicht reichen.

[UNKEL] Richtig, es gibt noch einige Gründe mehr für unseren Optimismus. Um einmal den wichtigsten allgemeinen Grund zu nennen: Die Zeit der Rabattschlachten ist vorbei, unser Rohertrag steigt. Die Anführer dieser Rabattschlachten haben mit ihrer Politik riesige Verluste eingefahren und sind jetzt deutlich weniger aggressiv. Das Ende der Rabattschlachten hat auch den Kunden wieder mehr Preis- und damit Kaufsicherheit gegeben.

[MÜNCH] Der Kunde verlangt wieder verstärkt nach Qualität, und zwar zu einem fairen Preis. Das zeigt auch unsere deutlich verbesserte Umsatzseite. Das zweite Halbjahr lief wesentlich besser als die ersten sechs Monate, und auch das Weihnachtsgeschäft war bei uns im Gegensatz zum gesamten Einzelhandel deutlich stärker als im Vorjahr: Im Dezember erzielten wir ein flächenbereinigtes Umsatzplus von 6,3 % im Konzern.

[UNKEL] Wir sind also auf dem richtigen Weg, dennoch gibt es natürlich noch viel zu tun: Der Durchschnittsbon ist noch zu niedrig. Und auch hier sehen wir Chancen für die Zukunft: Wir haben im zweiten Halbjahr schon wieder in Personal investiert, unsere Mitarbeiterzahl aufgestockt und dabei vor allem auf Beratungsqualität gesetzt. Mit einer internen Qualitätsoffensive bauen wir unsere größte Stärke weiter aus: die Service- und Beratungsqualität von LUDWIG BECK. Wir sind ja traditionell eine Service-Oase, in der unsere Kunden jederzeit freundlich willkommen geheißen und kompetent bedient werden. Eine erfolgreiche Strategie des »Trading Up« braucht aber ein umfassendes Qualifikationsprogramm, das die Mitarbeiter für noch anspruchsvollere Kundenerwartungen fit macht. Dadurch ist nicht nur die Kundenzufriedenheit gestiegen, sondern auch die Effizienz im Verkauf.

Offenbar ja auch mit Erfolg, wenn man sich die Zahlen im Detail ansieht. 2003 schlug im Stammhaus am Marienplatz noch ein Umsatzminus zu Buche. Nun wurde hier wieder deutlich zugelegt.

[UNKEL] Richtig, und das ist der wichtigste Grund für unsere Zuversicht für 2005: Unsere Strategie des »Trading Up« hat hier voll gewirkt und am Marienplatz für die klare Umsatz-Trendwende gesorgt. Das erste Halbjahr 2004 verlief mit 1,5 % Umsatzplus noch verhalten, aber schon deutlich besser als das erste Halbjahr 2003. Und im zweiten Halbjahr ist dann der Knoten geplatzt: Wir haben ein Plus von stolzen 6 % erzielt. Insgesamt kommen wir so auf einen beachtlichen Umsatzzuwachs von 4 % für 2004, und damit schreiben wir wieder eindeutig unsere Firmenkonzunktur weiter.

[MÜNCH] Und das war noch nicht alles, was wir umgesetzt haben. Sehr erfolgreich und ein prägender Imagefaktor sind für uns die neu gestarteten Hausaktionen: Wir haben im vergangenen Jahr mit dem Thema »Frankreich-Wochen« begonnen, bei dem wir zusammen mit Feinkost Käfer, Münchens bekanntestem Feinkostgeschäft, führendem Caterer und Gastronom, drei Wochen lang auch den Bereich Gourmet abdeckten. So wurde LUDWIG BECK nochmals verstärkt zum »Kaufhaus der Sinne«. Wir haben mit diesen Aktionen den Erlebniswert für unsere Kunden eindeutig erhöht.

Erstaunlich ist immer wieder, dass es Ihnen gelingt, aus dem Stammhaus höhere Umsätze herauszukitzeln.

[UNKEL] Das ist in der Tat immer wieder eine Herausforderung. Unser Sortiment ist ja nicht starr, sondern hoch flexibel und innovativ: Wir betreiben schon seit jeher ein aktives Flächenmanagement. Wir verstärken uns gezielt in Segmenten, die sich besser entwickeln als der Durchschnitt. Mit unserer Strategie des »Trading Up« bauen wir unsere Position im gehobenen Segment systematisch aus. Zusätzlich gehen wir in umsatz- und ertragsstarke textilferne Bereiche wie Parfümerie und Wellness oder Klassik- und Jazz-Musik. Mit diesen Bereichen haben wir ebenso wie mit Kurzwaren eine absolute Alleinstellung im Münchner Raum.

[MÜNCH] Gleichzeitig nutzen wir konsequent alle Potenziale, die sich uns bieten. Nehmen wir die neuen Ladenöffnungszeiten an Samstagen: Wir schöpfen die 20 Uhr-Grenze voll aus. Dank der einzigartigen Lage unseres Stammhauses am Marienplatz konnten wir so die Samstag-Umsätze überproportional um durchschnittlich 30 % steigern. Und das ist erst der Anfang: Der Samstag ist für uns ganz klar der Einkaufstag der Zukunft. Schon heute entfallen 25 % des Wochenumsatzes am Marienplatz auf den Samstag.

Wie sieht denn die Strategie des »Trading Up« konkret aus?

[UNKEL] »Trading up« heißt für uns, dass wir unsere Sortimentskonzepte konsequent auf den gehobenen Markt ausrichten und dadurch noch mehr Wertigkeit darstellen. Nehmen wir das Beispiel Lederwaren und Accessoires: Dort haben wir im vergangenen Jahr mit einem Umsatzplus von über 40 % die Früchte des neuen Konzeptes mit Umbau, höherwertigen Marken sowie modisch und preislich anspruchsvolleren Sortimenten geerntet. Wir haben uns genau die Zielgruppe im oberen Bereich erarbeitet, die wir suchen: Diese Kunden richten ihr Kaufverhalten vor allem nach Qualität, kompetenter Beratung und einem damit verbundenen fairen Preis aus. Und bei uns finden sie dazu das passende Sortiment.

TRADING UP

[MÜNCH] Wir gehen nicht nur systematisch alle Sortimentsbereiche durch, um sie durch »Trading Up« aufzuwerten, sondern entwickeln auch übergeordnete langfristige Perspektiven. Ein großes Zukunftsthema ist für uns die Veränderung der Alterspyramide in der Gesellschaft. Hier entsteht ein neuer Bedarf, der bisher erst unzureichend abgedeckt wird. LUDWIG BECK wird sich in diesem Segment in Zusammenarbeit mit seinen Lieferanten frühzeitig positionieren.

*Folgt aus dem Boom im Stammhaus nicht auch eine Neugewichtung der Wachstumsfelder?
Auf das Stammhaus entfallen immerhin 80 % des Umsatzes.*

[UNKEL] Wir haben ja immer erklärt, dass unsere Wachstumsstrategie auf zwei Säulen basiert: Im Mittelpunkt steht das Kerngeschäft, also der stationäre Verkauf im Stammhaus. Dieses Kernwachstum wird durch unser breit aufgestelltes Filialkonzept ergänzt, mit dem wir die Möglichkeiten zur Generierung von zusätzlichem Umsatz und Ertrag nutzen – von Multi- über Monolabel-Stores bis hin zum Lagerverkauf. Wir haben ein ausbalanciertes Filialkonzept gestartet, das auf drei Füßen ruht: dem Wachstum über unsere traditionellen »LUDWIG BECK«-Filialen, also unseren Multilabel-Stores, und dem Umsatz und Ertrag durch die Monolabel-Stores sowie unserem Fashion-Outlet, über das wir Lagerüberhänge und angekaufte Sonderposten schnell und ertragswirksam vermarkten.

In der zweiten Säule, den Filialen, mussten Sie im vergangenen Jahr einige Rückschläge hinnehmen.

[UNKEL] Ja, das ist richtig, in der Tat lief nicht alles so, wie wir uns das vorgestellt hatten. Nachdem die Wachstumsphase beendet ist, befinden wir uns nun in der zweiten Stufe, nämlich der Optimierungs- und Konsolidierungsphase.

[MÜNCH] Über unser breit aufgestelltes Filialportfolio ergeben sich nun sogar sinnvolle Austausch- effekte. So konnten wir die »LUDWIG BECK«-Filiale im Olympia-Einkaufszentrum sehr erfolgreich in einen »Esprit«-Store umwandeln.

Macht es überhaupt Sinn, über die LUDWIG BECK Vertriebs GmbH im Bereich Monolabel-Stores zu bleiben? Immerhin wollten Sie bereits 2004 ein ausgeglichenes Ergebnis präsentieren.

[MÜNCH] Aber ja. Die Tochter LUDWIG BECK Vertriebs GmbH hat einen Umsatzbeitrag von 9,6 (Vj. 7,8) Mio. € geliefert. Im nächsten Jahr wird sie schwarze Zahlen schreiben. Der Verlust konnte in 2004 übrigens deutlich zurückgefahren werden, nämlich von 0,4 auf 0,2 Mio. €.

Wie liefen die beiden neu eröffneten Fashion-Outlets in Baden-Württemberg?

[MÜNCH] Hier haben wir die Nachfragesituation falsch eingeschätzt. Der Standort wurde von den Kunden vorwiegend als Nahversorgungsschwerpunkt eingestuft, an dem man die dringend benötigte Hose kauft, aber nicht als Einkaufsziel, zu dem man reist, einfach um Schnäppchen zu machen. Deshalb wollen wir diese beiden Standorte wieder schließen.

Wie sieht denn insgesamt der Ausblick für 2005 aus?

[UNKEL] Das neue Jahr ist gut angelaufen. Wir sind sicher, dass wir unsere Ziele in diesem Jahr erreichen werden. 2005 wird unter dem Diktat von Ertragsorientierung, Kostenbewusstsein und Ertragswachstum stehen. Doch wir schließen damit ein Kapitel ab: Die vergangenen Geschäftsjahre waren nicht nur für unsere Aktionäre, sondern auch für unsere Mitarbeiter nicht leicht. Alle haben große Opfer gebracht, und außerdem macht es mehr Spaß, in einem Unternehmen zu arbeiten, das einen Gewinn schreibt. Mit der Rückkehr in die Gewinnzone wird ein weiterer Ruck durch das ganze Haus gehen.

[MÜNCH] Konkret erwarten wir für 2005 im Konzern erneut ein signifikantes Umsatzwachstum bei einem deutlich positiven Ergebnis. Sollte sich die Konsumstimmung bessern, so wird sich dies überproportional positiv im Ergebnis niederschlagen.

Was wird dies für den Aktienkurs bedeuten?

[MÜNCH] Nun, das sollte eigentlich nur positive Wirkungen haben. Der Kurs dürfte damit sein Tief schon gesehen haben. Denn unsere Aktie ist nicht nur substanzstark durch Gewinnrücklagen, eine gute Eigenkapitalquote von 36,6 % sowie die eigene Immobilie am Marienplatz, sondern durch steigende Gewinne künftig auch wieder ein Dividendenwert.

Herr Unkel, Herr Münch, vielen Dank für das Gespräch.

STRATEGIE

MIT »TRADING UP« ZU MEHR WACHSTUM UND ERTRAG

Mit ihrem Erfolgskonzept »Kaufhaus der Sinne« ist die LUDWIG BECK AG eines der innovativsten Handelsunternehmen Deutschlands. Dank der fokussierten Marketing- und Zielgruppenstrategie und dem einzigartigen Standort des Stammhauses am Münchner Marienplatz zählt LUDWIG BECK zu den erfolgreichsten Einzelhändlern der Branche. Mit der Strategie des »Trading Up« und einem ausbalancierten Filialkonzept nutzt LUDWIG BECK konsequent die attraktivsten Wachstums- und Ertragspotenziale im Markt.

Die Unternehmensstrategie basiert auf zwei Säulen, mit denen LUDWIG BECK in allen wachstums- und ertragsstarken Segmenten des Einzelhandels vertreten ist:



...dem Ausbau des angestammten Multilabel-Kerngeschäftes im gehobenen Segment im Stammhaus am Münchner Marienplatz,

...und dem zusätzlichen Umsatz- und Ertragswachstum aus dem Filialkonzept mit seinen drei Zweigen »LUDWIG BECK«-Filialen, den Monolabel-Filialen und dem Lagerverkauf.

STAMMHAUS FÜHRUNGSPPOSITION IM GEHOBENEN SEGMENT AUSBAUEN

Die zentrale Säule der Unternehmensstrategie ist das Stammgeschäft im Haupthaus am Marienplatz. Dank gezielter Investitionen, einem effizienten Flächenmanagement und einer systematischen Flächenerweiterung ist LUDWIG BECK im Stammhaus seit Jahren erfolgreich. Mit dem Erfolg als Haus, das die Stärken von Kaufhaus und Fachgeschäft vereint, und der Philosophie des »Kaufhaus der Sinne« hat das Stammhaus eine einzigartige Positionierung weit über München hinaus erreicht. Die führende Position im gehobenen Segment wird durch ein konsequentes »Trading Up« weiter ausgebaut.

+ KONZENTRATION AUF DAS GEHOBENE SEGMENT]

Wichtigste Zielgruppe von LUDWIG BECK ist seit jeher das mittlere bis gehobene Segment. Wir kommunizieren über Marken und Sortimente und geben unseren Kunden Sicherheit in Qualität und Preis: Sie erhalten bei LUDWIG BECK das individuell für sie richtige Produkt in guter Qualität zu einem fairen Preis. Die qualifizierte Beratung durch unsere Mitarbeiter schützt vor teuren Fehlkäufen, hilft bei der Orientierung und verstärkt das Gefühl, einen guten Kauf getan zu haben. Mit ständigen Sortimentsinnovationen geben wir neue Anregungen, reagieren auf modische Trends und stärken so die einzigartige Positionierung von LUDWIG BECK.

Sortimentschwerpunkt sind Mode und Textilien. Der Bereich Damen-, Herren- und Kinderbekleidung richtet sich an klar umrissene Zielgruppen. Wir zielen stets auf gehobene Kundengruppen, die sehr marken- und modebewusst einkaufen. Wir verzichten auf untere Preislagen und konzentrieren uns auf das mittlere und gehobene Segment.

Bei LUDWIG BECK findet der Kunde alle bedeutenden Modemarken. Bei breit angelegten Marken konzentrieren wir uns auf die für unsere Zielgruppen relevanten Sortimentsteile – und verzichten auf den Rest. Wir präsentieren die ausgewählten Kollektionen zusammenhängend in eigenen Themenzusammenstellungen (Farbe, Muster, Formen) und Lifestyle-Welten.

+ MARKTFÜHRER IN VIELEN SORTIMENTSBEREICHEN]

In vielen Bereichen unseres Sortiments sind wir Marktführer. So findet der Kunde in unserem Strumpfhaus Deutschlands größte Auswahl von Strümpfen, in der vom Netz- bis zum Stützstrumpf alle Beinkleider vorhanden sind. Die traditionelle Knopf- und Kurzwaren-Abteilung steht ganz in der Tradition des Gründers Ludwig Beck: Sie kennt nicht nur in München, sondern sogar in ganz Europa keine Konkurrenz.

+ MIT »TRADING UP« SORTIMENTE GEZIELT AUFWERTEN UND ERWEITERN]

Mit gezielten Sortimentsveränderungen und systematischem Flächenmanagement konzentriert sich die Strategie des »Trading Up« gezielt auf wachstumsstarke Bereiche. Zu den Kernelementen dieser Strategie gehören ideen- und variantenreiche Sortimentskonzepte, zielgruppengerechte Ansprache, hohe Qualität der Produkte, weiter verbesserter Service und eine adäquate emotionale Ansprache. Im Mittelpunkt steht die Erfüllung des Anspruches der Kunden: Freude am Einkauf und an Qualitäts-Sortimenten.

Die Erfolge sind deutlich:

- Nach einer Fokussierung des Sortiments Große Größen konnte der Bereich im vergangenen Jahr um rund 17 % zulegen.
- Noch verstärkt wurde die deutlich positive Umsatzentwicklung bei den Accessoires. Seit der Erweiterung des Sortiments im September 2004 um hochwertige Lederwaren verzeichnen wir ein Umsatzplus von knapp 35 %.
- Der Bereich Kombimode und Hosen, der bereits 2004 ein Umsatzplus von ca. 20 % erzielte, wird in 2005 deutlich vergrößert werden.

Die Strategie des »Trading Up« ist bei allen Flächenerweiterungen unser Leitfaden. Wir ergänzen unser Sortiment systematisch um einzelne, hochwertige Marken und fokussieren die Auswahl noch stärker zielgruppenorientiert.

+ GEZIELTER AUSBAU WACHSTUMSSTARKER SORTIMENTE IM GEHOBENEN BEREICH]

Das Angebot an Mode und Textilien – unser wichtigster Umsatzträger – ergänzen wir systematisch um viele LUDWIG BECK-spezifische Sortimente wie klassische Musik, Jazz, Parfümerie, Wellness, Kurzwaren sowie Geschenkartikel.

Exemplarisch ist der Erfolg unserer Kosmetik-Abteilung »Hautnah«, die seit ihrem Start alljährlich zwei-stellige Zuwachsraten erzielt. Bei diesem Trendthema hat sich LUDWIG BECK klar oberhalb der Konsumparfümerien z. B. der Warenhäuser positioniert: Exzellente Qualität und Exklusivität wird von den Kunden über die Akzeptanz höherer Preislagen honoriert. LUDWIG BECK hat mit diesem international anspruchsvollen Sortiment innerhalb Deutschlands eine Alleinstellung erreicht. Die meisten Produkte stammen aus den USA, Großbritannien und Italien und werden dort nach traditionellen, teilweise mehr als 100 Jahre alten Rezepten auf Basis natürlicher Stoffe hergestellt. Das breite Angebot von internationalen Marken bei »Hautnah« ist in Europa einzigartig, entsprechend ist das Publikum stark international geprägt. In ihren jeweiligen Ländern sind viele der von uns angebotenen Produkte Kultlabels. Insgesamt erreichte der Bereich Hautnah/Wellness auch im vergangenen Jahr ein beeindruckendes Plus von 19 % auf heute bereits 7,1 Mio. € bei gleicher Fläche.

Um den Erfolg der Abteilung »Hautnah« weiter auszubauen und die erreichte Position im Münchner Markt zu festigen, hat LUDWIG BECK im März 2003 eine eigene Filiale in den »Fünf Höfen« eröffnet, einer neuen hochwertigen Einkaufsumgebung in der Münchner Innenstadt. Auf 160 qm finden unsere Kunden vorwiegend Produkte, die wir im Haupthaus nicht führen. Mit einem Umsatzplus von gut 30 % lag dieser Ableger ebenfalls weit vorne in unserer Umsatzwachstums-Statistik.

+ IMAGEPRÄGENDE HAUSAKTIONEN LOCKEN UND BINDEN GEHOBENE KUNDSCHAFT]

Unser Konzept »Kaufhaus der Sinne« und die Strategie des »Trading Up« werden durch zahlreiche Aktionen wie Erlebnismärkte, Modepräsentationen, Ausstellungen, Lesungen oder Musikaufführungen unterstützt.

Im Rahmen einer Imageoffensive zelebriert LUDWIG BECK mehrmals im Jahr ein besonderes Thema im Stammhaus. Den Anfang machte das Frühjahrsthema »Frankreich, wie es liebt und lebt«, das LUDWIG BECK zusammen mit dem Partner Feinkost Käfer drei Wochen lang kulinarisch und atmosphärisch emotional auf allen Etagen inszenierte. Im April folgte eine erfolgreiche Preis-/Leistungsaktion unter dem Motto »Grüner wird's nicht« und im September fand das Herbstthema »Servus München« statt, wo gemeinsam mit Feinkost Käfer und der LVMH-Gruppe drei Wochen lang der sonst im Haus nicht präsente Bereich Gourmet sowie der Bereich Luxus präsentiert wurde. Den Abschluss der erfolgreichen Themenreihe bildete das traditionelle und weit über München hinaus bekannte Weihnachtshaus, in dem alljährlich Kunsthandwerker aus aller Welt ihre Arbeit vorführen und verkaufen. Im vergangenen Jahr war der Schwerpunkt das traditionelle Kunsthandwerk aus Kanada.

Die erfolgreichen Hausaktionen sorgten für eine deutliche Steigerung der Kundenzahlen bei extrem positiver Resonanz. Die für 2005 geplante Fortführung der Hausaktionen wird weiteres zusätzliches Umsatz- und Ertragspotenzial generieren und unsere Position im gehobenen Segment stärken.

Die nächsten Schritte: In Grand Hotel-Stimmung einkaufen gehen

LUDWIG BECK konzentriert sich im Stammhaus auch künftig auf seine angestammten Stärken Qualität, Sortiments- und Service-Kompetenz. Wir werden uns weiter gezielt in Segmenten verstärken, die sich besser entwickeln als der Durchschnitt, und unsere erfolgreiche »Trading Up«-Strategie konsequent fortsetzen.

Die nächsten großen Schritte stehen auch bereits fest: Wir wollen unsere Fläche im Erdgeschoss ab 2006 komplett umgestalten und deutlich aufwerten. Durch einen groß angelegten Umbau wird sich die Wertigkeit unserer Verkaufsflächen im Erdgeschoss komplett verändern: Ähnlich wie die Lobby eines Grand Hotels dessen ganzes Wesen verkörpert, wird dieser Bereich dann das widerspiegeln, was LUDWIG BECK insgesamt zu bieten hat. Dadurch wird unsere Position im gehobenen Segment weiter verstärkt und ausgebaut.

FILIALKONZEPT GUT LAUFENDE SYSTEME UND MARKEN IM MITTLEREN SEGMENT

»LUDWIG BECK«-Filialen: Mittelmodisches, lifestyle-orientiertes Nahversorger-Konzept

Wesentliches Element unserer Filialstrategie sind die schon seit langem bestehenden AG-Filialen unter dem Namen »LUDWIG BECK Fashionstore«. Mit dem 2001 eingeführten Konzept der »LUDWIG BECK«-Filialen schöpfen wir die Kaufkraft in den Vorstadtbereichen Münchens ab und generieren dadurch ein höheres Umsatzpotenzial.

+ KONZEPT: FOKUSSIERUNG AUF DEN MITTELMODISCHEN BEREICH]

Das Konzept der »LUDWIG BECK«-Filialen ist auf Flächen in der Größe zwischen 1.000 und 1.500 qm zugeschnitten: Das Sortiment konzentriert sich auf Frauen, die sich im modischen Bereich zu mittleren Preislagen bedienen. Diese Zielgruppe frequentiert häufig Einkaufszentren, die der bevorzugte Standort unserer »LUDWIG BECK«-Filialen sind. Das Filialsortiment besteht aus bekannten modisch führenden Markenkollektionen und bietet doch – wie immer bei LUDWIG BECK – mehr: LUDWIG BECK ist individueller und kreativer. LUDWIG BECK offeriert Varianten, Alternativen, Quer-Nutzen. Die Kunden können Marken und Lifestyle selbst kombinieren. LUDWIG BECK bietet Selbstverwirklichung zu moderaten Preisen.

+ STANDORTE: EXPANSION IM MÜNCHNER OSTEN]

Im März 2004 wurde der Filialstandort im neuen Einkaufszentrum der Messestadt Riem (»Riem-Arcaden«) mit 1.000 qm Verkaufsfläche eröffnet, mit dem sich LUDWIG BECK das Einzugsgebiet des gesamten Münchner Osten erschließen konnte. Durch die direkte Nähe zur »Messestadt Riem« ist das neue Einkaufszentrum Nahversorger für künftig 15.000 Einwohner sowie über 20.000 Beschäftigte – und künftig auch Tausenden von Messe- und Großveranstaltungsbesuchern: In der Messestadt Riem wird 2005 die Bundesgartenschau stattfinden und 2006 das internationale Medienzentrum der Fußballweltmeisterschaft mit über 20.000 Journalisten beheimatet sein.

Monolabel-Stores: Expansion in der Vertikalen

Zweiter Baustein innerhalb der Filialstrategie ist die LUDWIG BECK Vertriebs GmbH, in der Monolabel-Stores bekannter Marken betrieben werden. Diese so genannten Franchisesysteme sind nach wie vor ein zentrales Wachstumssegment im textilen Einzelhandel in Deutschland insgesamt.

Erfolgreiche Systeme und Marken wie Esprit, Tommy Hilfiger oder s.Oliver, die sich auf das mittlere Segment konzentrieren, konnten in den vergangenen Jahren erhebliche Marktanteilsgewinne verbuchen. Gemeinsam ist all diesen Systemen eine ausgefeilte und schnelle Logistik, die die Auslieferung von sechs bis zwölf Programmen im Jahr erlaubt. Die »traditionellen« Hersteller kommen auf zwei bis maximal vier Programme bzw. Kollektionen.

Mit der eigenen Tochtergesellschaft LUDWIG BECK Vertriebs GmbH nutzt LUDWIG BECK gezielt das zusätzliche Umsatz- und Ertragspotenzial im vertikalen Vertrieb. Durch den Einstieg in die vertikale Vertriebsschiene kann LUDWIG BECK das bewährte Einkaufs-, Sortiments- und Service-Know-how zur Generierung von zusätzlichem Umsatz- und Ergebnispotenzial einsetzen.

+ KONZEPT: FRANCHISE POWERED BY LUDWIG BECK]

Um am Wachstum der vertikalen Vertriebssysteme (Produktion und Handel unter einer Marke) zu partizipieren, hat die LUDWIG BECK AG im Herbst 2001 die LUDWIG BECK Vertriebs GmbH als 100%ige Tochtergesellschaft gegründet. Im Rahmen einer strategischen Partnerschaft betreibt die neue Gesellschaft als Franchisenehmer von bekannten Marken s.Oliver, Tommy Hilfiger, Bestseller und Esprit eigene Läden. Die vertikalen Vertriebssysteme ergänzen das erfolgreiche Geschäft in der Multilabel-Linie durch weitere Umsatz- und Ergebnisbeiträge.

Die Phase der Neueröffnungen wurde wie geplant mit der Eröffnung der Tommy Hilfiger-Filiale in den neuen Riem-Arcaden abgeschlossen. Wir haben den Abschluss der ersten Phase für eine intensive Prüfung des Markenportfolios und des Erfolges der einzelnen Filialstandorte genutzt.

Ein Ergebnis: Die von Gerry Weber bediente Klientel der »New Classic Woman« passte nicht in unser vorwiegend auf junge Kundschaft ausgerichtetes Markenportfolio mit Tommy Hilfiger (jung und sportiv), Esprit und s.Oliver (Modern Woman), Bestseller (jung-modisch). Per 1. Oktober wurden daher unsere beiden Gerry Weber-Filialen in Kempten und München-Riem an Gerry Weber übertragen, der sie in seine eigene Mono-label-Schiene integrierte. Zusätzlich wurde eine Filiale in der Innenstadt von Regensburg von Bestseller auf Tommy Hilfiger umgestellt. Das Ergebnis war ein Umsatzplus im hohen zweistelligen Bereich. Wegen der weiter vorhandenen allgemeinen Problematik des Standorts wird LUDWIG BECK die Filiale jedoch zum 31. Mai 2006 schließen.

Mit heute acht Filialen von vier Labels kann LUDWIG BECK die Vorteile der vertikalen Vertriebsform, unterstützt durch die eigene Sortimentskompetenz, ideal nutzen. Wir werden unser Standort- und Markenportfolio weiter regelmäßig kritisch prüfen.

Fashion-Lagerverkauf: Lagerüberhänge direkt und ertragswirksam vermarkten

Die LUDWIG BECK AG hat sich durch den erfolgreichen Start des »Fashion-Outlet« in München-Parsdorf Ende Juni 2002 einen zusätzlichen Absatzkanal erschlossen. Über diesen Lagerverkauf können Lagerüberhänge und attraktive Sonderposten noch direkter, schneller und ertragswirksamer an eine von der LUDWIG BECK-Stammklientel völlig unterschiedliche Zielgruppe vermarktet werden. In unserem Fashion-Outlet, das ausschließlich Textilien anbietet, kann Bekleidung verschiedener Hersteller für Damen, Herren und Kinder, von der Oberbekleidung bis zur Unterwäsche preisgünstig erworben werden. Diese extrem preisorientierte Klientel, die zudem häufig den Weg in die Stadt scheut, erhält Qualität zu günstigsten Preisen. Auffallend ist der deutlich höhere Anteil von Männern unter den Kunden, der bei rund 33 % (Marienplatz: 10 %) liegt.

Der Lagerverkauf erwirtschaftete bereits nach kurzer Zeit so hohe Umsatz- und Ergebnisbeiträge, dass die Expansion an weiteren Standorten geprüft wurde. Im Oktober und November 2003 eröffneten wir in Kuchen und Hechingen (Baden-Württemberg) zwei weitere Fashion-Outlets. Es stellte sich jedoch heraus, dass wir die Nachfragesituation falsch eingeschätzt hatten. Die Standorte wurden von den Kunden vorwiegend als Nahversorgungsschwerpunkt und nicht als Schnäppchenmarkt eingestuft. Deshalb haben wir Anfang 2005 beschlossen, uns von beiden Standorten wieder zurückzuziehen.

Wir werden den Lagerverkauf künftig auf den Standort Parsdorf konzentrieren, der in attraktiver Nachbarschaft zu einem Sonderverkauf von Feinkost Käfer und dem Möbelhaus Segmüller auch in den kommenden Jahren deutliche Umsatz- und Ergebnisbeiträge liefern wird.

KAUFHAUS DER SINNE

EINKAUFEN ALS LIFESTYLE-ERLEBNIS



Bei LUDWIG BECK kommt keine Langeweile auf! Wir bieten unseren Kunden immer wieder einen Grund, vorbeizuschauen: Vier Erlebnis- und eine Preis-/Leistungs-Aktion, die wir gemeinsam mit attraktiven Partnern ausrichten und bewerben, bieten übers Jahr verteilt einmalige Kaufanreize.



Ganz besonders deutlich wird unser einzigartiges Konzept in den beiden Highlight-Abteilungen des Jahres 2004: »Lederwaren und Accessoires« sowie »Hautnah«.

GEMEINSAM mit Feinkost Käfer haben wir im Februar für unsere Kunden eine Welt von Liebe, Lust und Leidenschaft geschaffen: Sie konnten ins Pariser Markthallenflair eintauchen, die neuesten Mode- und Beauty-trends des Frühjahres erleben und dabei hier ein Gläschen Wein und dort ein Stückchen Pastete genießen. Auf dem täglichen Antiquitäten- und Trödelmarkt gab's Trouvaillen zu entdecken, bezaubernde Can-Can-Damen begrüßen die LUDWIG BECK-Kunden mit kleinen Präsenten, Pantomime-Künstler, Musette-Spieler und Straßenmaler sorgten für Trubel.

Käfer VIVE L'AMOUR

FRÜHLINGSERWACHEN À LA FRANCAISE





GRÜNER WIRD'S NICHT BESONDERES ZU GANZ BESONDEREN PREISEN



RABATTSCHLACHTEN gibt's bei LUDWIG BECK nicht – wir machen lieber tolle Angebote für den Frühling! Im April konnten unsere Kunden zwei Wochen lang Produkte von hoher Qualität zu sehr attraktiven Preisen entdecken. Die Hausoptik präsentierte sich getreu dem Motto, die Angebote galten quer durch alle Sortimente. Mit Funkspots, einer Broschüre, die den beiden großen Tageszeitungen beigelegt war, Plakaten und Promotions wurde die Aktion schnell zum absoluten Münchner »Must Go!«.

IM JUNI 2004... engagierte sich LUDWIG BECK zum zweiten Mal als Kooperationspartner des Designers Koziol beim DESIGNPARCOURS München: Eine Woche lang verwandelten namhafte Künstler und Designer unser Marienplatz-Schaufenster in eine Design-Werkstatt und ließen Kreatives aus Koziol-Objekten entstehen. Kunden und Passanten konnten die Gelegenheit zum Plausch mit den Künstlern nutzen.



DESIGNPARCOURS

KUNST IM KAUFHAUS

DESIGNERMARKT BEI LUDWIG BECK

ISPOVISION INFIELD

PARALLEL ZUR ISPO – und erstmalig in Deutschland – zelebrierte LUDWIG BECK in der 4. Etage ein regelrechtes Styling-Festival: Das Kaufhaus der Sinne beschrift wiederum neue Wege und bot mit dem ispo vision infield Designermarkt im Juli ein innovatives Shopping-Erlebnis mit Entertainment-Faktor. Unsere Kunden konnten nicht nur exklusive, streng limitierte Designermodelle und zu Fashion-Unikataten umgearbeitete Modelle der Marken Converse und Wrangler kaufen, sondern sich darüber hinaus von kreativen Modeschöpfern individuell beraten lassen. Mit großem Erfolg: Das authentische Design zum Anfassen begeisterte unsere Klientel!





SERVUS MÜNCHEN
 SAR
 BELLA

»DAHEIM IST ES EINFACH AM SCHÖNSTEN!« –

Mit diesem Motto begrüßte LUDWIG BECK Einheimische, Zugereiste und Touristen nach der Sommerfrische zum Start in die Herbst/Winter-Saison. Und machte die Stadt im September noch ein wenig schöner: mit aufregenden Kollektionen, den neuesten Trends, der feschesten Trachtenmode für die Wiesn... Mit von der Partie waren im Kaufhaus der Sinne Feinkost Käfer mit bayrischen Schmankeklrn, Moët & Chandon mit einem Champagner Parcours und servus.heimat mit seinen kultigen Souvenirs.

Käfer



servus.heimat

MOËT & CHANDON
 Fondé en 1765

ALLE JAHRE WIEDER...

zieht unser Weihnachtshaus die Geschenkesucher magisch an. Kein Wunder, denn wir bieten Jahr für Jahr Ungewöhnliches, Schönes, Seltenes und Stimmungsvolles rund um die gemütlichste Zeit des Jahres...

OH AHORNBAUM, OH

AHORNBAUM... *Das besondere Special des Weihnachtshauses 2004 war das Kunsthandwerk der indigenen kanadischen Völker...*

LICHTERGLANZ UND

FARBENTANZ... *Alles, was der Baum begehrt, findet sich in unserem jährlichen großen Kugel- und Kerzenmarkt...*

AUSSERGEWÖHNLICHE

HANDWERKER... *Hornschleifer, Schachtelmacher, Buchbinder, Engelsflügelbauer – um nur einige der Kunsthandwerker zu nennen, die im Weihnachtshaus tolle Anregungen zum Schenken boten...*

WUNSCHZETTELN UND ELFENHILFEN ES WEIHNACHTET MEHR





LEDERWAREN UND ACCESSOIRES haben sich zu absoluten »Must-Haves« entwickelt, werden von Kunden geliebt und sind ein nicht zu unterschätzender Umsatzträger für Modelabels geworden. Für LUDWIG BECK bilden sie eine ideale Ergänzung zum Bekleidungsassortiment und einen geeigneten Einstieg zu höheren Segmenten der Designer Mode. Wir haben diesen Wachstumsbereich seit Jahren gepflegt und zu einer unserer Stärken gemacht: Seit der Erweiterung des Sortiments um internationale Top-Marken 2004 wuchs der Umsatz um über 40 %!

OBJEKTE DER BEGIERDE IN VERFÜHRERISCHEM AMBIENTE ACCESSOIRES

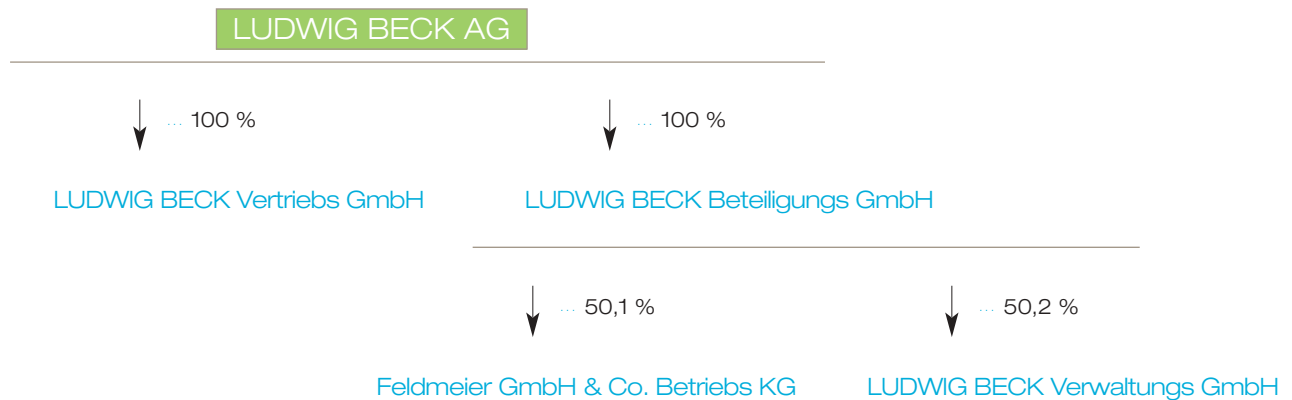
HAUTNAH

SCHÖNHEIT FÜR DIE SINNE

EXZELLENTER QUALITÄT & EXKLUSIVITÄT: Das breite Angebot unseres Kosmetikbereichs HAUTNAH ist in Europa einzigartig! Die meisten unserer Produkte sind Kultlabels aus den USA, Italien und Großbritannien – ein Sortiment, mit dem wir uns klar oberhalb der Konsumparfümerien positioniert haben. Die Alleinstellung des von einem hauseigenen SPA komplettierten, in der Branche einzigartigen Konzepts honorieren unsere nationalen und internationalen Kunden: Mittlerweile trägt HAUTNAH – nach einem Anstieg von 19 % in 2004 – 8 % zum Umsatz am Marienplatz bei.



STRUKTUR DES LUDWIG BECK KONZERNS



Die LUDWIG BECK AG hat bereits im Jahr 2001 eine Konzernstruktur etabliert. Die LUDWIG BECK-Gruppe ist klar nach den einzelnen Geschäftszweigen strukturiert:

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

FINANZ- INFORMATIONEN

- 28 // Investor Relations
- 30 // Konzernlagebericht
- 36 // Konzernabschluss nach IFRS
 - 36 // Bilanz
 - 38 // Gewinn- und Verlustrechnung
 - 39 // Eigenkapitalveränderungsrechnung
 - 40 // Kapitalflussrechnung
 - 42 // Konzernanhang nach IFRS
- 94 // Bestätigungsvermerk

INVESTOR RELATIONS

[**SCHWANKENDE KAPITALMÄRKTE**] 2004 entwickelten die Aktienmärkte sich weiterhin unsicher: Ausgehend von einem Jahresschlussstand von 3.965 Punkten zum 31. Dezember 2003 und einem Jahrestief mit 3.712 Punkten im August, legte der DAX gegen Jahresende bis auf 4.256 Punkte zu.

Die im Prime Standard gehandelte LUDWIG BECK-Aktie verlor entgegen den allgemeinen Entwicklungen an den deutschen Aktienmärkten im abgelaufenen Geschäftsjahr und wurde auf einen Kurs um die 4,50 € zurückgetrieben. Den Grund hierfür sehen wir vor allem in der anhaltend schwierigen Lage des Textileinzelhandels. LUDWIG BECK gelang es bereits 2004, sich vom allgemeinen Branchentrend abzusetzen. Seit Jahresbeginn 2005 honoriert der Kapitalmarkt unsere Geschäftsentwicklung wieder und der Aktienkurs entwickelte sich mit bis zu 5,50 € zunehmend positiv.

Finanzkalender 2005

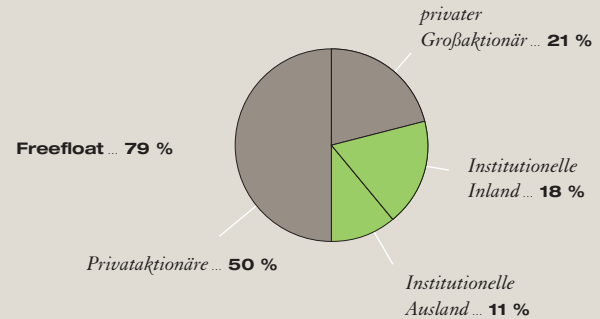
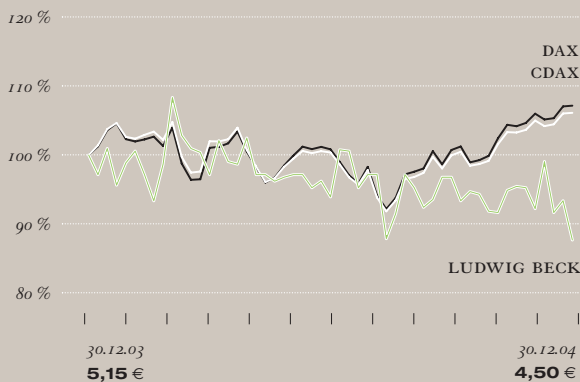
Bilanzpressekonferenz	17. März (München)
DVFA-Analystenkonferenz	18. März (Frankfurt)
Bericht I. Quartal	29. April
Hauptversammlung	30. Mai (München)
Halbjahresbericht	29. Juli
Bericht 3. Quartal	28. Oktober
Umsatzzahlen 2005	Januar 2006

[**HOHE PRÄSENZ BEI DER HAUPTVERSAMMLUNG AM 21. MAI 2004**] An der ordentlichen Hauptversammlung von LUDWIG BECK am 21. Mai 2004, die insgesamt von knapp 500 Aktionären besucht wurde, nahmen wieder viele Privatanleger teil. Rund 1,74 Mio. stimmberechtigte Aktien waren vertreten – das entspricht einer Präsenz von ca. 52 % des Kapitals.

Alle Abstimmungspunkte der Tagesordnung wurden mit ca. 99 % Zustimmung angenommen. Neben der Vorlage des Konzernabschlusses stand der persönliche Austausch zwischen Aktionären und dem LUDWIG BECK-Management im Vordergrund.

Kennzahlen zur Aktie

Anzahl der Aktien	3,36 (3,36) Millionen
Jahresendkurs	4,50 €
Höchstkurs	5,59 €
Tiefstkurs	4,50 €
Börsenkapitalisierung	15,1 Mio. €
Reuters Kürzel	ECK
WKN	519 990
ISIN	DE 0005199905
Designated Sponsor	HypoVereinsbank AG München
Handelsplätze	Amtlicher Handel München und Frankfurt, Xetra, Freiverkehr Berlin, Stuttgart, Düsseldorf, Hamburg
Segment	Prime Standard



[**BREITE AKTIONÄRSSTRUKTUR**] Die Aktien von LUDWIG BECK sind international gestreut. Wie eine Aktionärsstrukturanalyse auf Basis von 3,06 Mio. Meldungen zum 30. September 2004 ergab, liegt der Streubesitz zu ca. einem Drittel in den Händen institutioneller Investoren.

[**CORPORATE GOVERNANCE**] LUDWIG BECK bekennt sich zu einer verantwortungsvollen, auf Wertschöpfung ausgerichteten Leitung und Überwachung des Unternehmens. Unser Ziel ist es, die Transparenz unserer Unternehmensgrundsätze als auch die Nachvollziehbarkeit unserer kontinuierlichen Entwicklung stets zu gewährleisten, um bei Kunden, Geschäftspartnern, Aktionären und Mitarbeitern Vertrauen zu schaffen, zu erhalten und zu stärken.

Aufgrund der traditionell guten Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat, Vorstand und Aktionären konnte Ludwig Beck alle Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex, zu dem wir uns voll bekennen, zügig umsetzen.

[**AKTIVE INVESTOR RELATIONS**] Zur Festigung des Vertrauens in das Unternehmen hat LUDWIG BECK auch im vergangenen Jahr eine aktive Investor Relations Politik betrieben. Wir sind bestrebt, unsere Geschäftsbeziehungen mit privaten und institutionellen Anlegern stets auszubauen und zu verbessern. Dazu erhalten sie alle relevanten Informationen, um sich ein fundiertes Bild über den Wert der LUDWIG BECK-Aktie zu machen und eine angemessene Bewertung zu treffen. Um dies sicherzustellen, kommunizieren wir offen, umfassend und zeitnah über die laufenden Entwicklungen in unserem Unternehmen. Wir veröffentlichen regelmäßig Geschäfts- und Quartalsberichte. In der Hauptversammlung stehen wir für einen offenen Dialog mit unseren Aktionären zur Verfügung. Weiterhin werden regelmäßig ad hoc- bzw. Pressemitteilungen veröffentlicht und an unseren Verteiler institutioneller und privater Aktionäre verschickt.

KONZERNLAGEBERICHT

2004 DER LUDWIG BECK AM RATHAUSECK – TEXTILHAUS FELDMEIER AG, MÜNCHEN

[**KONJUNKTUR**] Die konjunkturelle Gesamtsituation in Deutschland hellte sich im Jahr 2004 mit einer realen Steigerung des Bruttoinlandsproduktes von +1,7 % deutlich auf. Dies ist der stärkste Anstieg seit dem Jahr 2000. Ausschlaggebend für die Belebung des Wirtschaftswachstums war allerdings ein Anstieg der realen Exporte. Die inländische Verwendung des Bruttoinlandsproduktes nahm dabei vergleichsweise schwach zu (+0,5 %). Die Zunahme wird gespeist von einer Zunahme des staatlichen Konsums, während die privaten Konsumausgaben mit -0,3 % erneut rückläufig waren.

Diese Entwicklung ist Beleg für eine nachhaltige Verunsicherung im Konsumverhalten der Verbraucher. Nominal haben sich im Jahre 2004 die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte ebenso wie die privaten Konsumausgaben um +1,3 % erhöht. Von 1992 bis 2000 war dies anders. In diesem Zeitraum hatten die privaten Konsumausgaben nominal in allen Jahren stärker zugenommen als das verfügbare Einkommen. In den Jahren 2001 bis 2003 hingegen hatte sich dieses Verhältnis umgekehrt. Die privaten Konsumausgaben haben sich schwächer entwickelt als das verfügbare Einkommen. Dies war eine wesentliche Ursache für die schwache Wirtschaftsentwicklung. Trotz der Tatsache, dass sich in 2004 das frei verfügbare Einkommen und die privaten Konsumausgaben auf gleichem Niveau bewegten, hat sich jedoch die reale Entwicklung des privaten Konsums mit -0,3 % (Vorjahr -0,2 %) nochmals leicht verschlechtert.

Die Sparquote erhöhte sich im Gegenzug von 10,7 % im Jahr 2003 auf 10,9 % im Berichtsjahr und erreichte damit den höchsten Stand seit 1995 (11,2 %).

[**EINZELHANDEL**] Im vom schwachen wirtschaftlichen Umfeld geprägten stationären Einzelhandel musste der Textil- und Bekleidungsmarkt in Deutschland in 2004 laut »TextilWirtschaft« (TW) 3 % weniger Umsatz verkraften. Damit liegt die Entwicklung zwar leicht über dem Vorjahreswert von -5 %, aber nach wie vor im negativen Bereich.

Positive Effekte aus dem Vorziehen der Steuerreform sowie der Liberalisierung der Öffnungszeiten griffen zu kurz und konnten keine Trendwende herbeiführen. Das Weihnachtsgeschäft, welches für den Handel von zentraler Bedeutung ist, konnte insgesamt die Erwartungen nicht ganz erfüllen. Das Nachweihnachtsgeschäft verlief sogar deutlich unter den gesetzten Erwartungen.

Die aktuelle Situation auf dem Arbeitsmarkt, die Reformbewegungen im Gesundheitswesen sowie die im Berichtsjahr deutlich gestiegenen Ölpreise fördern die Zurückhaltung der Menschen und verstärken parallel hierzu auch eine Veränderung von Liquiditätsströmen in Sicherheits- und Vorsorgeprodukte.

[**UMSATZENTWICKLUNG**] Die Nettoumsatzerlöse (exkl. Umsatzsteuer) bei LUDWIG BECK stiegen im abgelaufenen Geschäftsjahr von 80,3 auf 86,7 Mio. €. Dies entspricht einer Steigerung um 8,0 %. Flächenbereinigt konnte der Umsatz um 2,4 % gesteigert werden. Im Konzernumsatz sind auch die Nettoumsätze der LUDWIG BECK Vertriebs GmbH in Höhe von 8,5 (6,8) Mio. € enthalten.

In den Konzern-Umsatzerlösen des Geschäftsjahres 2004 sind erstmalig die Umsätze der im Frühjahr in Riem neu eröffneten Filialen der LUDWIG BECK AG (eine Filiale) und der LUDWIG BECK Vertriebs GmbH (zwei Filialen) enthalten.

	2004		2003	
	Mio. €	%	Mio. €	%
Umsatzerlöse	86,7	100,0	80,3	100,0
Summe der übrigen betrieblichen Erträge	2,8	3,2	2,1	2,7
	89,4	103,2	82,5	102,7
Materialaufwand	46,5	53,6	43,5	54,1
Summe der übrigen betrieblichen Aufwendungen	39,7	45,8	37,1	46,2
Betriebsergebnis (EBIT)	3,3	3,8	1,9	2,4
Finanzergebnis	-4,0	-4,6	-3,6	-4,5
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-0,7	-0,8	-1,7	-2,1
Steuern	-0,4	-0,5	-0,7	-0,9
Konzernjahresfehlbetrag (vor Minderheiten)	-0,2	-0,3	-0,9	-1,1

Ein insbesondere in der zweiten Jahreshälfte 2004 positiver Geschäftsverlauf hat für eine positive Umsatzentwicklung des Jahres gesorgt. So konnte zum Beispiel der Umsatz am Marienplatz in der 2. Jahreshälfte um 6 % gesteigert werden. Insgesamt konnte der Marienplatz um 4 % zulegen.

Eine besonders positive Umsatzentwicklung konnte auch die Esprit-Filiale der Vertriebs GmbH im Olympiaeinkaufszentrum in München verzeichnen. Hier konnte der Umsatz um 7,5 % zum Vorjahr gesteigert werden.

Im Rahmen der Optimierung des Marktportfolios in der Vertriebs GmbH wurden im September 2004 die zwei Gerry Weber-Filialen an die Gerry Weber Retail GmbH übertragen.

[**ERGEBNISITUATION**] Der LUDWIG BECK Konzernabschluss beinhaltet neben der LUDWIG BECK AG die 100%igen Tochtergesellschaften LUDWIG BECK Beteiligungs GmbH und LUDWIG BECK Vertriebs GmbH.

Die LUDWIG BECK Beteiligungs GmbH ist mehrheitlich an der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG und deren Komplementärin beteiligt. Die Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG ist die Eigentümerin der Immobilie des Stammhauses am Münchner Marienplatz.

In der LUDWIG BECK Vertriebs GmbH sind die Franchise-Aktivitäten im LUDWIG BECK Konzern gebündelt. Derzeit werden in der Gesellschaft acht Filialen betrieben.

Aufgrund der positiven Umsatzentwicklung in 2004 konnte der Netto-Rohertrag im Konzern um 9,0 % von 36,9 auf 40,2 Mio. € gesteigert werden. Die Rohertragsquote verbesserte sich um 0,5 %-Punkte auf 46,4 % (45,9 %).

Die Kostenquote (Aufwendungen saldiert mit den entsprechenden Erträgen) verbesserte sich ebenfalls und liegt mit 42,6 % um 1,0 %-Punkt unterhalb dem Vorjahr (43,5 %).

Die EBITDA-Marge, das Verhältnis von EBITDA zum Nettoumsatz, liegt bei 8,1 % nach 6,8 % im Vorjahr. Das Konzern-EBIT verbesserte sich auf 3,3 (1,9) Mio. €. Das Konzernergebnis (vor Minderheiten) veränderte sich um 0,7 Mio. € von -0,9 auf -0,2 Mio. €.

[**MITARBEITER**] Die Personalaufwendungen stiegen im Geschäftsjahr aufgrund von Filialneueröffnungen von 17,9 auf 18,7 Mio. €. Die Personalaufwendungen entsprachen 21,6 % (22,3 %) vom Nettoumsatz.

Gegenüber dem Vorjahr stieg die Zahl der Beschäftigten in der LUDWIG BECK AG von 486 auf 523. Die Zahl der Auszubildenden lag mit 58 unter dem Vorjahr (70). Die gewichtete Vollzeitmitarbeiterzahl lag bei 394 (378).

	2004		2003	
	Mio. €	%	Mio. €	%
Aktiva				
KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
I. Liquide Mittel	0,6	0,5	1,1	1,0
II. Forderungen und sonstige Vermögenswerte	1,6	1,4	1,5	1,3
III. Vorräte	10,2	9,1	10,0	8,9
	12,4	11,0	12,6	11,3
LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE				
I. Sachanlagen	92,1	81,8	92,2	82,2
II. Immaterielle Vermögenswerte	2,6	2,3	2,3	2,0
III. Latente Steuern	5,4	4,8	5,0	4,4
IV. Sonstige Vermögenswerte	0,2	0,1	0,2	0,2
	100,2	89,0	99,6	88,7
Bilanzsumme	112,6	100,0	112,3	100,0

In der LUDWIG BECK Vertriebs GmbH waren im Geschäftsjahr 2004 durchschnittlich 64 (53) Mitarbeiter beschäftigt. Die Zahl der Auszubildenden lag bei 2 (3). Die Anzahl der gewichteten Vollzeitmitarbeiter betrug hier im Jahresdurchschnitt 40 (33).

In der LUDWIG BECK Beteiligungs GmbH waren in 2004 keine Mitarbeiter beschäftigt.

[**FINANZERGEBNIS**] Das Finanzergebnis betrug -4,0 (-3,6) Mio. €. Dies entspricht -4,6 % (-4,5 %) vom Nettoumsatz.

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

Zum 31. Dezember 2004 betragen die steuerlichen Verlustvorträge der LUDWIG BECK AG 11,9 (11,0) Mio. € bei der Gewerbesteuer und 17,9 (16,6) Mio. € bei der Körperschaftssteuer. Die LUDWIG BECK Beteiligungs GmbH weist zum 31. Dezember 2004 einen körperschaftssteuerlichen Verlustvortrag von 0,7 Mio. € aus.

[**INVESTITION UND FINANZIERUNG**] Die Ausgaben für Investitionen lagen im LUDWIG BECK Konzern im Geschäftsjahr 2004 mit 4,7 (3,0) Mio. € deutlich über dem Vorjahr. Die Investitionen betrafen den Bereich immaterielle Vermögenswerte mit 0,5 Mio. € und den Bereich Sachanlagen mit 4,2 Mio. €. Bei den Zugängen an immateriellen Vermögenswerten handelt es sich im Wesentlichen um ein neu eingeführtes Warenwirtschaftssystem.

Investitionsschwerpunkte bei den Sachanlagen lagen im Bereich der Filialneueröffnungen in Riem mit 1,9 Mio. € sowie den Investitionen in das Stammhaus am Marienplatz mit 1,6 Mio. €. Die Investitionen wurden über den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit und den Cashflow aus Finanzierungstätigkeit finanziert.

Der Finanzmittelfonds lag im LUDWIG BECK Konzern zum 31. Dezember 2004 mit 0,6 (1,1) Mio. € unter dem Vorjahr. Detailliertere Angaben können aus der gesondert dargestellten Konzern-Kapitalflussrechnung entnommen werden.

[**VERMÖGENSLAGE**] Die Bilanzsumme stieg leicht um 0,3 % auf 112,6 (112,3) Mio. €. Das Eigenkapital nahm um 1,0 Mio. € ab. Der Verbindlichkeitenbestand erhöhte sich in 2004 insgesamt um 1,3 Mio. €. Die Eigenkapitalquote liegt bei 36,6 % (37,6 %).

	2004		2003	
	Mio. €	%	Mio. €	%
Passiva				
KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
I. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	16,0	14,2	13,7	12,2
II. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2,3	2,0	1,4	1,3
III. Sonstige Verbindlichkeiten	4,3	3,8	4,0	3,6
	22,5	20,0	19,1	17,0
LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN				
I. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	37,6	33,4	40,9	36,4
II. Rückstellungen	1,0	0,9	1,0	0,9
III. Sonstige Verbindlichkeiten	5,7	5,1	4,6	4,1
IV. Latente Steuern	4,6	4,0	4,6	4,1
	48,9	43,4	51,0	45,4
EIGENKAPITAL				
I. Gezeichnetes Kapital	8,6	7,6	8,6	7,7
II. Rücklagen	8,2	7,3	9,0	8,0
III. Minderheitenanteile	24,5	21,7	24,6	21,9
	41,3	36,6	42,2	37,6
Bilanzsumme	112,6	100,0	112,3	100,0

[**RISIKOBERICHT**] Der LUDWIG BECK Konzern ist im Rahmen seiner Aktivitäten in den Absatzmärkten den verschiedensten Risiken ausgesetzt, die mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Diese können die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage betreffen.

Wir haben moderne Controllinginstrumente zur Risikoerkennung, -beobachtung und Risikokommunikation etabliert. Ihr Einsatz gewährleistet die rechtzeitige Information der Entscheidungsträger hinsichtlich deren Entwicklung zur Einleitung geeigneter Gegenmaßnahmen. Innerhalb der Organisation sind die jeweiligen Zuständigkeiten festgelegt.

Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der Expansion in der LUDWIG BECK Vertriebs GmbH erfährt das Instrumentarium eine laufende Optimierung, um den Strukturveränderungen ausreichend Rechnung zu tragen.

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

[**Wettbewerbs-/Umfeld- und Branchenrisiken**] Die Entwicklung im stationären Einzelhandel ist nach wie vor geprägt vom Vordringen vertikaler Vertriebssysteme, einer steigenden Zunahme der Verkaufsflächen und dem Rückgang des traditionellen Facheinzelhandels. Neben der Wettbewerbsintensivierung besteht starke Abhängigkeit vom Konsumverhalten der Kunden.

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

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

[**Saisonalitätsrisiken**] Die LUDWIG BECK Gruppe veröffentlicht ihre Geschäftszahlen vierteljährlich. Sie weisen Schwankungen auf, die saisonal bedingt sind. Im Besonderen erzielt die Gruppe regelmäßig einen hohen Anteil von Umsatz und Ergebnis durch das Weihnachtsgeschäft im 4. Quartal. Rund 33 % des Umsatzes werden in diesem Zeitraum erwirtschaftet.

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

[**Finanzwirtschaftliche Risiken**] In der LUDWIG BECK AG findet das Finanzclearing der Gruppe statt. Dieser interne Finanzmittelausgleich trägt zu einer Reduzierung des Fremdfinanzierungsvolumens und einer Optimierung der Geldanlagen bei und hat somit eine positive Auswirkung auf das Zinsergebnis der Einzelgesellschaft wie auch des Gesamtkonzerns.

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

[**Forderungsausfallrisiko**] Einem Forderungsausfallrisiko ist LUDWIG BECK nur in sehr geringem Maße ausgesetzt. Die Risiken aus Kreditkartenzahlungen liegen im Wesentlichen bei den Kreditkartenanbietern. Bei den übrigen bargeldlosen Zahlungsmitteln ist das Risiko insgesamt äußerst begrenzt.

[**Rechtliche und steuerliche Risiken**] Gerichts- oder Schiedsverfahren, die einen Einfluss auf die wirtschaftliche Lage von LUDWIG BECK haben könnten, sind nach Kenntnis der Gesellschaft weder anhängig noch angedroht. Insofern ist keine Beeinträchtigung der Geschäftsentwicklung zu erwarten. Grundsätzlich wird in rechtlichen Belangen auf externe Rechtsberater zurückgegriffen. Für Schadensfälle und Haftungsrisiken besteht ausreichender Versicherungsschutz.

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

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

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

[**Gesamtrisiko**] Auf das Geschäftsjahr 2005 bezogen liegen die wesentlichen Risiken in einer gravierenden Fehleinschätzung der Umsatzentwicklung sowie einer deutlichen Verschärfung des preislichen Wettbewerbs. Risiken, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden können, sind nicht erkennbar.

[**AUSBLICK**] Wie so oft in den letzten Jahren war der Start des deutschen Textileinzelhandels in das neue Jahr enttäuschend. Der Januar endete mit einem Umsatzminus von 6 % (lt.TW). Die Rahmenbedingungen für den Einzelhandel können auch für das Jahr 2005 nur als schlecht bezeichnet werden. Die Politik und das Konsumklima lassen kaum Spielraum für Hoffnung auf eine baldige Trendwende. Die Effekte aus der dritten Stufe der Steuerreform mit einer Entlastung aller Einkommensgruppen sind bisher aufgesogen worden von den Diskussionen über Hartz IV, Zuzahlungen im Gesundheitswesen und neuen Rekordzahlen in der Arbeitslosenstatistik. In einem solchen wirtschaftlichen Umfeld wird die Sparquote des Jahres 2004 mit 10,9 % wohl weiter steigen, während das Konsumklima für Bekleidung und Textilien sich weiter verschlechtern wird.

Zahlreiche Wirtschaftsforschungsinstitute erwarten für 2005, dass das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Vergleich zum Vorjahr um ca. 1 % wachsen wird und hoffen, dass der Wachstumsmotor »Export« des Jahres 2004 durch eine Belebung der Binnenkonjunktur abgelöst wird. Wir von LUDWIG BECK haben ein solch allgemein positives Szenario nicht zur Grundlage unserer Überlegungen für das Jahr 2005 gemacht.

Unsere Planungsprämissen für 2005 lauten:

- eine allgemein positive Branchenentwicklung kommt nicht zum Tragen,
- eine Rückkehr der Branche zu den ruinösen Rabattschlachten der Vergangenheit wird nicht erwartet, was insgesamt in eine Verbesserung der Rohertragsmarge münden wird,

- die Fortschreibung der Firmenkonzunktur von LUDWIG BECK aus dem Jahr 2004 wird mit leicht abgeschwächter Dynamik die Grundlage des Erfolges in 2005 sein,
- ein weiterhin stringentes Kostenmanagement wird den Ausbau der EBIT-Marge positiv unterstützen. In diesem Zusammenhang werden wir unser Filialportfolio einem eingehenden Prüfungsprozess unterziehen und die entsprechenden Konsequenzen daraus ableiten.

Eine tragende Säule der Entwicklung von LUDWIG BECK im vergangenen Jahr waren die auf Unverwechselbarkeit angelegten Sortimente wie »Hautnah« (Parfümerie und Wellness), Kurzwaren und unsere Musikabteilungen mit ihrer Ausrichtung auf klassische Musik und Jazz. Diese Sortimentsrange wurde im letzten Jahr über den Ausbau unserer Abteilung »Accessoires und hochwertige Lederwaren« erweitert. Im Jahr 2005 werden wir jetzt diesen Anspruch auf die textilen Sortimente übertragen. So wird in unserem Stammhaus am Münchner Marienplatz die bereits in 2004 sehr erfolgreiche Abteilung »Röcke, Hosen, Blusen und Kombimode« auf 2.000 qm Verkaufsfläche vergrößert werden. Die Sortimentstiefe, verbunden mit einer äußerst kompetenten Beratung, wird den Grundstein für den erwarteten Erfolg bilden.

Das Engagement unserer Mitarbeiter, der spannende Sortiments- und Marketing-Mix sowie die Glaubwürdigkeit von LUDWIG BECK in den Augen unserer Kunden bilden die Garanten unserer Firmenkonzunktur in 2005. Im Konzern erwarten wir wieder ein klares Wachstum des Umsatzes und eine nachhaltige Rückkehr in die Gewinnzone.

München, im Februar 2005

Der Vorstand

KONZERNBILANZ

DER LUDWIG BECK AM RATHAUSECK – TEXTILHAUS FELDMEIER AG, MÜNCHEN
ZUM 31.12.2004 NACH DEN VORSCHRIFTEN DES IASB

		31.12.2004	31.12.2003
		T€	T€
AKTIVA	<i>Anhang</i>		
A. KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
I.	Liquide Mittel (1)	590	1.113
II.	Forderungen und sonstige Vermögenswerte (2)	1.614	1.486
III.	Vorräte (3)	10.195	10.033
		12.399	12.632
B. LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE			
I.	Sachanlagen (4)	92.092	92.239
II.	Immaterielle Vermögenswerte (4)	2.620	2.255
III.	Latente Steuern (5)	5.366	4.969
IV.	Sonstige Vermögenswerte (6)	157	172
		100.235	99.635
		112.634	112.267

		31.12.2004	31.12.2003
		T€	T€
PASSIVA			
	<i>Anhang</i>		
A. KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
I.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (7)	15.958	13.651
II.	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (7)	2.294	1.438
III.	Rückstellungen (8)	17	15
IV.	Sonstige Verbindlichkeiten (7)	4.243	3.976
		22.512	19.080
B. LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN			
I.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (7)	37.636	40.851
II.	Rückstellungen (8)	987	998
III.	Sonstige Verbindlichkeiten (7)	5.692	4.576
IV.	Latente Steuern (9)	4.553	4.593
		48.868	51.018
C. EIGENKAPITAL			
I.	Gezeichnetes Kapital (10)	8.590	8.590
II.	Rücklagen (10)	8.201	8.992
III.	Minderheitenanteile (10)	24.463	24.587
		41.254	42.169
		112.634	112.267

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

DER LUDWIG BECK AM RATHAUSECK – TEXTILHAUS FELDMEIER AG, MÜNCHEN
FÜR DIE ZEIT VOM 01.01. - 31.12.2004 NACH DEN VORSCHRIFTEN DES IASB

	Anhang	01.01. - 31.12.2004		01.01. - 31.12.2003	
		T€	T€	T€	T€
1. Umsatzerlöse..... (11)					
Umsatz (brutto)		100.509		93.107	
abzgl. Mehrwertsteuer		13.849	86.660	12.785	80.322
2. Andere aktivierte Eigenleistungen	(12)		31		23
3. Sonstige betriebliche Erträge	(13)		2.732		2.118
			89.423		82.463
4. Materialaufwand	(14)	46.474		43.462	
5. Personalaufwand	(15)	18.742		17.880	
6. Abschreibungen	(16)	3.774		3.520	
7. Sonstige betriebliche Aufwendungen	(17)	17.166	86.156	15.673	80.535
8. EBIT			3.267		1.928
9. Finanzergebnis	(18)		-3.951		-3.584
davon Finanzierungsaufwendungen: T€ 3.957 (Vj. T€ 3.597)					
10. Ergebnis vor Steuern			-684		-1.656
11. Latente Steuern	(19)		-436		-738
12. Konzernjahresfehlbetrag vor Minderheitenanteilen			-248		-918
13. Anteil anderer Gesellschafter am Konzernergebnis	(20)		543		549
14. Konzernjahresfehlbetrag nach Minderheitenanteilen			-791		-1.467
15. Rücklagenveränderung	(21)		791		1.467
16. Konzernbilanzgewinn			0		0
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	(22)		-0,24		-0,44
durchschnittlich in Umlauf befindliche Aktien in Tausend			3.360		3.360

KONZERN-EIGENKAPITAL- VERÄNDERUNGSRECHNUNG

DER LUDWIG BECK AM RATHAUSECK – TEXTILHAUS FELDMEIER AG, MÜNCHEN

Vom 01.01. - 31.12.2003					
	<i>gezeichnetes Kapital</i>	<i>Kapital- rücklage</i>	<i>angesam- melter Gewinn</i>	<i>Minder- heiten- anteile</i>	<i>Gesamt</i>
	T€	T€	T€	T€	T€
Stand 01.01.2003	8.590	7	10.994	24.676	44.267
Anpassungen wegen Umstellung IFRS 3	0	0	-541	0	-541
Stand 01.01.2003 (angepasst)	8.590	7	10.453	24.676	43.726
Konzernjahresfehlbetrag nach Minderheiten	0	0	-1.467	0	-1.467
Ergebnisanteil Minderheiten	0	0	0	548	548
Auszahlungen an Minderheiten	0	0	0	-638	-638
Stand 31.12.2003	8.590	7	8.986	24.586	42.169

Vom 01.01. - 31.12.2004					
	<i>gezeichnetes Kapital</i>	<i>Kapital- rücklage</i>	<i>angesam- melter Gewinn</i>	<i>Minder- heiten- anteile</i>	<i>Gesamt</i>
	T€	T€	T€	T€	T€
Stand 01.01.2004	8.590	7	8.986	24.586	42.169
Konzernjahresfehlbetrag nach Minderheiten	0	0	-791	0	-791
Ergebnisanteil Minderheiten	0	0	0	543	543
Auszahlungen an Minderheiten	0	0	0	-667	-667
Stand 31.12.2004	8.590	7	8.195	24.462	41.254

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG
 DER LUDWIG BECK AM RATHAUSECK – TEXTILHAUS FELDMEIER AG, MÜNCHEN
 FÜR DIE ZEIT VOM 01.01. - 31.12.2004 NACH DEN VORSCHRIFTEN DES IASB

	2004	2003
	T€	T€
Jahresfehlbetrag vor Minderheiten und Steuern	-684	-1.656
<i>Berichtigung für:</i>		
Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	3.774	3.687
Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	0	-167
Zunahme/Abnahme (+/-) langfristiger Rückstellungen	-11	-12
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge (+/-)	0	-3
Finanzerträge	-6	-13
Zinsaufwendungen	3.957	3.596
Betriebsergebnis vor Änderung des Nettoumlaufvermögens	7.030	5.432
Verluste/Gewinne (+/-) aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	0	77
<i>Zunahme/Abnahme (-/+ der Vermögenswerte:</i>		
Vorräte	-162	440
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-161	667
sonstige Vermögenswerte, Rechnungsabgrenzung, sonstige Aktiva	47	-206
<i>Zunahme/Abnahme (+/-) der Verbindlichkeiten:</i>		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	856	-571
Sonstige Verbindlichkeiten	116	275
Zunahme/Abnahme (+/-) kurzfristige Rückstellungen	2	-20
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (vor Zinszahlungen)	7.728	6.094
Gezahlte Zinsen	-3.951	-3.591
Erhaltene Zinsen	5	13
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	3.782	2.516
<i>(fortgesetzt...)</i>		

	2004	2003
	T€	T€
<i>(Fortsetzung)</i>		
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Anlagevermögens	690	2
Auszahlungen für Investitionen in das Anlagevermögen	-4.682	-3.006
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-3.992	-3.004
Auszahlungen an Minderheiten	-667	-638
Aufnahme von Bankverbindlichkeiten	3.000	5.047
Aufnahme von verzinslichen Darlehen	1.500	0
Tilgung von Bankverbindlichkeiten	-3.913	-2.798
Aufnahme/Tilgung (+/-) Finanzierungsleasing	-233	-845
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-313	766
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	-523	278
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	1.113	835
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	590	1.113

ANHANG

DER LUDWIG BECK AM RATHAUSECK – TEXTILHAUS FELDMEIER AG, MÜNCHEN
ZUM IFRS-KONZERNABSCHLUSS FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2004

A.	ALLGEMEINE ANGABEN	44
B.	ERLÄUTERUNG WESENTLICHER VOM DEUTSCHEN RECHT ABWEICHENDER BILANZIERUNGS-, BEWERTUNGS- UND KONSOLIDIERUNGSMETHODEN	46
C.	ERFÜLLUNG DER VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE BEFREIENDE WIRKUNG DES KONZERNABSCHLUSSES NACH § 292a HGB	48
D.	KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE	49
I.	KONSOLIDIERUNGSKREIS	49
II.	KONZERNABSCHLUSSSTICHTAG	49
III.	KONSOLIDIERUNGSMETHODEN	50
1.	Kapitalkonsolidierung	50
2.	Forderungen- und Schuldenkonsolidierung	50
3.	Aufwands- und Ertragskonsolidierung	51
4.	Zwischenerfolgseliminierung	51
IV.	GRUNDLAGEN DER WÄHRUNGSUMRECHNUNG	51
V.	BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN	51
1.	Allgemein	51
2.	Währungsumrechnung in den einbezogenen Gesellschaften	52
3.	Liquide Mittel	52
4.	Forderungen und sonstige Vermögenswerte	52
5.	Vorräte	52
6.	Sachanlagen	53
7.	Immaterielle Vermögenswerte	54
8.	Latente Steuern	55
9.	Verbindlichkeiten	56
10.	Rückstellungen	56
11.	Umsatzrealisierung	57
12.	Finanzinstrumente (IAS 32 und 39)	57
E.	ERLÄUTERUNG EINZELNER POSTEN DER KONZERNBILANZ UND DER KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	58
I.	KONZERNBILANZ	58
(1)	Liquide Mittel	58
(2)	Forderungen und sonstige Vermögenswerte	58

	(3) Vorräte	60
	(4) Anlagevermögen	61
	(5) Latente Steuern	68
	(6) Sonstige Vermögenswerte (langfristig)	70
	(7) Verbindlichkeiten	71
	(8) Rückstellungen	75
	(9) Latente Steuern (passiv)	76
	(10) Eigenkapital	76
II.	KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	79
	(11) Umsatzerlöse	79
	(12) Andere aktivierte Eigenleistungen	79
	(13) Sonstige betriebliche Erträge	79
	(14) Materialaufwand	80
	(15) Personalaufwand	80
	(16) Abschreibungen	82
	(17) Sonstige betriebliche Aufwendungen	82
	(18) Finanzergebnis	82
	(19) Latente Steuern	83
	(20) Anteile anderer Gesellschafter am Konzernergebnis	85
	(21) Rücklagenveränderung	85
	(22) Erläuterungen zum Ergebnis je Aktie	86
F.	ERLÄUTERUNGEN ZUR SEGMENTBERICHTERSTATTUNG	87
G.	ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG	89
H.	SONSTIGE ANGABEN	89
I.	EVENTUALSCHULDEN, EVENTUALFORDERUNGEN, SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN	89
	1. Eventualschulden	89
	2. Eventualforderungen	89
II.	SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN	90
III.	BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN	90
IV.	ARBEITNEHMER	93

A. ALLGEMEINE ANGABEN

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

Die LUDWIG BECK AG wird im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HR B Nr. 100213 geführt.

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

Der Konzernabschluss der LUDWIG BECK AG zum 31. Dezember 2004 ist nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (kurz: IFRS)/International Accounting Standards (kurz: IAS) sowie den Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (kurz: IFRIC)/Standing Interpretations Committee (kurz: SIC) aufgestellt. Alle für das Geschäftsjahr 2004 verpflichtend anzuwendenden International Accounting Standards (IAS) und Auslegungen des Standing Interpretations Committee (SIC) wurden berücksichtigt. Darüber hinaus wurden der IFRS 3, IAS 36, IAS 38, IAS 1 und IAS 2 improved freiwillig bereits im aktuellen Geschäftsjahr beachtet. Der IFRS-Konzernabschluss wird als befreiender Konzernabschluss nach § 292a HGB aufgestellt.

Die Konzernbilanz der LUDWIG BECK AG wurde auf den Stichtag 31. Dezember 2004 und 31. Dezember 2003 aufgestellt. Die dazugehörige Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, die Konzern-Kapitalflussrechnung und der Konzernanhang umfassen die Zeiträume vom 1. Januar 2004 bis 31. Dezember 2004 und vom 1. Januar 2003 bis 31. Dezember 2003. Die Bilanzstichtage der einbezogenen Unternehmen sind identisch. Ein Konzernlagebericht ist nach IFRS nicht verpflichtend, wurde aber aufgrund § 292a HGB aufgestellt.

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

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

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

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

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

- Für temporäre Differenzen zwischen Vermögenswerten und Schulden der Handelsbilanz nach IFRS und der Steuerbilanz werden gemäß IAS 12 Abgrenzungsposten für latente Steuern gebildet (Liability-Methode).
- Ein latenter Steueranspruch für den Vortrag noch nicht genutzter steuerlicher Verluste wird gemäß IAS 12 in dem Umfang bilanziert, in dem es wahrscheinlich ist, dass zukünftiges zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die noch nicht genutzten steuerlichen Verluste verwendet werden können.
- Grund und Boden und Gebäude der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG werden aufgrund eines Unternehmenserwerbes durch Unternehmenszusammenschluss durch die LUDWIG BECK AG gemäß IFRS 3 mit ihrem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Eine Begrenzung von Vermögenswerten auf die tatsächlichen Anschaffungskosten gibt es nach IFRS nicht.
- In den Fällen, in denen Leasingverträge als Finanzierungsleasing im Sinne von IAS 17 zu qualifizieren sind, wird in der Bilanz der Leasinggegenstand aktiviert und die Zahlungsverpflichtung mit ihrem Barwert passiviert. Die Behandlung als Finanzierungsleasing führt in der Gewinn- und Verlustrechnung zu einem Abschreibungs- und einem Finanzierungsaufwand.
- Valutaforderungen und -verbindlichkeiten werden gemäß IAS 21 zum Stichtagskurs umgerechnet.
- Rückstellungen werden gemäß IAS 37 nur angesetzt, soweit die Wahrscheinlichkeit einer Inanspruchnahme größer als 50 % ist. So genannte »accruals« (abgegrenzte Schulden), die nach deutschem Handelsrecht als Rückstellungen auszuweisen sind, wurden unter den sonstigen Verbindlichkeiten ausgewiesen.
- Aufwandsrückstellungen waren gemäß IAS 37 nicht zu bilden.
- Die Sachanlagen werden gemäß IAS 16 pro rata temporis abgeschrieben, und bewegliche Vermögenswerte des Anlagevermögens bis zu einem Wert von € 410,00 werden aktiviert und über drei Jahre abgeschrieben.

- Der Firmenwert wird gemäß IFRS 3, IAS 36 und IAS 38 improved seit dem 1. Januar 2004 als Markenname »LUDWIG BECK« gemäß IAS 38 improved bilanziert und nicht mehr planmäßig über eine Nutzungsdauer von 20 Jahren abgeschrieben. Anhaltspunkte, die auf eine Wertminderung des Markennamens schließen lassen, lagen bis zum 31. Dezember 2004 nicht vor.
- Grund und Boden und Gebäude werden nach IAS 16 nach der Neubewertungsmethode angesetzt.
- Die unverzinslichen Schulden werden in der Bilanz mit ihrem Barwert angesetzt.
- IAS 39 unterteilt finanzielle Vermögenswerte in folgende Kategorien:
 - zu Handelszwecken gehaltene Finanzinstrumente,
 - bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen,
 - ausgereichte Kredite und Forderungen sowie
 - zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte.

Im LUDWIG BECK Konzern sind Finanzinstrumente im Allgemeinen als »ausgereichte Kredite und Forderungen« oder als zur »Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte« eingeordnet.

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

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

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

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

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

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

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

D. KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

I. KONSOLIDIERUNGSKREIS

In den Konzernabschluss werden neben der Muttergesellschaft, der LUDWIG BECK AG, folgende Tochtergesellschaften einbezogen:

<i>Name</i>	<i>Sitzland</i>	<i>Beteiligungsquote (zugleich Stimmrechtsquote)</i>
<i>Unmittelbare Beteiligungen:</i>		
LUDWIG BECK Vertriebs GmbH	Deutschland	100,0 %
LUDWIG BECK Beteiligungs GmbH	Deutschland	100,0 %
<i>Mittelbare Beteiligungen:</i>		
LUDWIG BECK Verwaltungs GmbH	Deutschland	50,2 %
Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG	Deutschland	50,1 %

Die genannten Unternehmen werden aufgrund der vorliegenden Beherrschung durch die Mehrheit der Stimmrechte jeweils vollkonsolidiert.

Die Abgrenzung des Konsolidierungskreises erfolgte unbeschadet des §§ 295, 296 HGB (§ 292a Abs. 2 Nr. 1 HGB).

II. KONZERNABSCHLUSSSTICHTAG

Der Konzernabschluss der LUDWIG BECK AG wurde auf den Stichtag 31. Dezember 2004 aufgestellt. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, die Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie die Kapitalflussrechnung umfassen den Zeitraum vom 1. Januar 2004 bis zum 31. Dezember 2004. Die Geschäftsjahre sämtlicher Tochtergesellschaften stimmen mit diesem Zeitraum überein.

III. KONSOLIDIERUNGSMETHODEN

1. KAPITALKONSOLIDIERUNG

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

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

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

Für Anteile anderer Gesellschafter am Eigenkapital und am Jahresergebnis wurde ein Ausgleichsposten entsprechend ihrer Beteiligungsquote gebildet und innerhalb des Eigenkapitals gem. IAS 1 improved ausgewiesen. Entnahmen zu Lasten des Kapitalkontos anderer Gesellschafter (Kommanditisten) bei der Feldmeier GmbH & Co. KG vermindern die Minderheitenanteile.

Aus den Kapitalkonsolidierungen entstanden keine Unterschiedsbeträge.

2. FORDERUNGEN- UND SCHULDENKONSOLIDIERUNG

Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen einbezogenen Gesellschaften wurden im Rahmen der Forderungen- und Schuldenkonsolidierung eliminiert.

3. AUFWANDS- UND ERTRAGSKONSOLIDIERUNG

Die konzerninternen Umsätze und sonstigen betrieblichen Erträge wurden mit Materialaufwendungen und den entsprechenden sonstigen betrieblichen Aufwendungen verrechnet. Ebenfalls wurden die Zinserträge und Zinsaufwendungen innerhalb des Konzerns miteinander verrechnet.

4. ZWISCHENERFOLGSELIMINIERUNG

Eine Eliminierung von Zwischengewinnen aus konzerninternen Lieferungs- und Leistungsbeziehungen war nicht vorzunehmen.

IV. GRUNDLAGEN DER WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

Die Berichtswährung ist Tausend Euro (T€).

V. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

1. ALLGEMEIN

Der Konzernabschluss ist nach den am Abschlussstichtag geltenden Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS)/International Accounting Standards (IAS) sowie der Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC)/Standing Interpretations Committee (SIC) erstellt. Darüber hinaus wurden der IFRS 3, IAS 36, IAS 38, IAS 1 und IAS 2 improved freiwillig bereits im aktuellen Geschäftsjahr beachtet.

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

2. WÄHRUNGSUMRECHNUNG IN DEN EINBEZOGENEN GESELLSCHAFTEN

Sicherungsgeschäfte für Fremdwährungen existieren nicht.

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

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

3. LIQUIDE MITTEL

Die liquiden Mittel beinhalten Kassenbestände und kurzfristige Guthaben bei Kreditinstituten. Die Bewertung erfolgt zu Nominalwerten.

4. FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden mit dem Nennbetrag angesetzt. Bei zweifelhaften und mit erkennbaren Risiken behafteten Forderungen werden angemessene Wertberichtigungen vorgenommen, uneinbringliche Forderungen werden abgeschrieben.

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

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

Der Rechnungsabgrenzungsposten enthält ausschließlich vorausgezahlte betriebliche Aufwendungen.

5. VORRÄTE

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie Handelswaren werden gemäß IAS 2 improved grundsätzlich mit den Anschaffungskosten bewertet. Es wurde das Fifo-Verfahren ab dem 1. August 2004 als Verbrauchsfolgeverfahren herangezogen. Bis zum 1. August 2004 erfolgte die Ermittlung der Anschaffungskosten anhand des gewogenen Durchschnitts.

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

6. SACHANLAGEN

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

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

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

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

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

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

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

Instandhaltungsaufwendungen werden als Periodenaufwand behandelt.

Leasing

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

7. IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Entgeltlich erworbene immaterielle Vermögenswerte werden gemäß IAS 38 improved mit den Anschaffungskosten aktiviert und planmäßig linear (pro rata temporis) über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

Außerplanmäßige Abschreibungen wurden nicht vorgenommen.

Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten

Es handelt sich dabei um Lizenzen und Anpassungen von Anwendersoftware, die über die voraussichtliche Nutzungsdauer von 3 bis 5 Jahren, bei grundlegenden Softwareprogrammen auf 10 Jahre, abgeschrieben werden.

Im vorliegenden Konzernabschluss kamen die Anfang 2004 vom IASB verabschiedeten Standards IFRS 3 (Business Combinations) sowie die überarbeiteten IAS 36 (Impairment of Assets) und IAS 38 (Intangible Assets) zur Anwendung. Der Ausweis des »LUDWIG BECK«-Firmenwertes (T€ 2.038) erfolgt seit dem 1. Januar 2004 unter der Position »Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten«, da es sich dabei um einen nach IAS 38 improved identifizierten Markennamen handelt. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst. Im Zuge der Anwendung dieser Vorschriften entfällt beginnend ab 1. Januar 2004 die planmäßige Abschreibung auf den Firmenwert bzw. den Markennamen, da sich dieses Recht im Zeitablauf nicht verbraucht (unbegrenzte Nutzungsdauer). Anhaltspunkte, die auf eine Wertminderung des Markennamens schließen lassen, lagen bis zum 31. Dezember 2004 nicht vor. Das Ergebnis vor Steuern verbesserte sich hierdurch gegenüber dem Vorjahr um T€ 170. Die Gewinn- und Verlustrechnung des Vorjahres wurde gemäß den Übergangsvorschriften des IFRS 3 nicht angepasst.

8. LATENTE STEUERN

Latente Steuern werden auf der Grundlage der bilanzorientierten Liability-Methode berechnet (IAS 12). Demnach werden Steuerabgrenzungsposten grundsätzlich für sämtliche temporäre Bilanzierungs- und Bewertungsunterschiede zwischen den Wertansätzen nach IFRS und den steuerlichen Wertansätzen gebildet. Aktive latente Steuern wurden nur berücksichtigt, soweit mit einer Realisierung gerechnet werden kann. Im Zuge der Anwendung von IFRS 3 auf den Markennamen bzw. den Geschäfts- oder Firmenwert wurden die bilanzierten latenten Steuern zum 1. Januar 2004 gemäß IAS 8 um T€ 541 über die Rücklagen angepasst. Die Gewinn- und Verlustrechnung war wegen unwesentlicher Auswirkungen für das Vorjahr nicht anzupassen.

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

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

Es wurden latente Steuern gemäß IAS 12 saldiert.

9. VERBINDLICHKEITEN

Verbindlichkeiten werden grundsätzlich mit ihrem Erfüllungs- bzw. Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Langfristige unverzinsliche Verbindlichkeiten wurden auf ihren Barwert abgezinst.

10. RÜCKSTELLUNGEN

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

Pensionsrückstellung

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

11. UMSATZREALISIERUNG

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

12. FINANZINSTRUMENTE (IAS 32 UND 39)

Finanzvermögen und -verbindlichkeiten, die in der Konzernbilanz enthalten sind, beinhalten liquide Mittel, Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen, sonstige Verbindlichkeiten und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Die Bilanzierungsgrundsätze im Hinblick auf Ansatz und Bewertung dieser Posten sind in den jeweiligen Erläuterungen in diesem Konzernanhang enthalten.

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

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

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

I. KONZERNBILANZ

(1) LIQUIDE MITTEL

Die liquiden Mittel beinhalten Kassenbestände und Guthaben bei Kreditinstituten. Die Position stellt gleichzeitig den für die Kapitalflussrechnung relevanten Finanzmittelfonds im Sinne von IAS 7 dar.

Die liquiden Mittel setzen sich wie folgt zusammen:

<i>in T€</i>	31.12.2004	31.12.2003
Kassenbestände	553	515
Guthaben bei Kreditinstituten	37	598
Summe	590	1.113

Die Guthaben bei Kreditinstituten werden zwischen 0 % und 0,5 % p.a. verzinst. Die Kassenbestände sind unverzinslich. Es liegen keine Sicherungsgeschäfte vor.

(2) FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSWERTE

Die Forderungen und sonstigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

<i>in T€</i>	31.12.2004	31.12.2003
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	877	715
Sonstige Vermögenswerte	626	671
Rechnungsabgrenzungsposten	111	100
Summe	1.614	1.486

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2004	31.12.2003
<i>in T€</i>		
Gesamtforderungen	906	739
abzüglich Wertberichtigungen	29	24
Forderungsbestand	877	715

Die Wertberichtigungen betreffen voraussichtlich uneinbringliche Forderungen.

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

Sonstige Vermögenswerte (kurzfristig)

Die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2004	31.12.2003
<i>in T€</i>		
Debitorische Kreditoren	308	357
Sonstige Darlehen	22	7
Darlehen Belegschaftsangehörige	13	5
Gewinnanteile Versicherungen	1	9
Boniforderungen Lieferanten	30	154
Übrige	252	139
	626	671

Rechnungsabgrenzungsposten

Der Rechnungsabgrenzungsposten betrifft diverse Ausgaben, die Aufwand für eine bestimmte Zeit nach dem Konzernabschlussstichtag darstellen, in Höhe von T€ 111 (Vj. T€ 100).

Der Rechnungsabgrenzungsposten für Mietvorauszahlungen (T€ 143) ist zum 30. Juni 2018 aufzulösen. Da die Laufzeit über 1 Jahr beträgt, erfolgt der Ausweis unter den langfristigen Vermögenswerten.

(3) VORRÄTE

Die Vorräte gliedern sich wie folgt auf:

<i>in T€</i>	31.12.2004	31.12.2003
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe (zu Anschaffungskosten)	104	72
Handelswaren (zu Anschaffungskosten)	11.454	11.132
abzüglich Abwertung auf Handelswaren	-1.363	-1.171
	10.195	10.033

Für die ausgewiesenen Vorräte bestehen übliche Eigentumsvorbehalte. Ab dem Geschäftsjahr 2004 wurden die Warenbestände des Marienplatzes und des Warenlagers in Haar an finanzierende Banken zur Sicherheit für ausgereichte Kredite sicherungsübereignet (Wert zum 31. Dezember 2004: T€ 7.693).

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

(4) ANLAGEVERMÖGEN

Unter diesem Begriff werden folgende in der Konzernbilanz ausgewiesene Posten zusammengefasst:

- Sachanlagen
- Immaterielle Vermögenswerte

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

ENTWICKLUNG DES KONZERN-ANLAGEVERMÖGENS

DER LUDWIG BECK AM RATHAUSECK – TEXTILHAUS FELDMEIER AG, MÜNCHEN
FÜR DIE ZEIT VOM 01.01. - 31.12.2004

<i>in T€</i>	<i>Anschaffungs-/</i>	
	<i>Stand 01.01.2004</i>	<i>Zugang</i>
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	3.809	15
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	99.495	370
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	13.737	1.433
3. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	212	2.864
	113.444	4.667
	117.253	4.682

<i>Herstellungskosten</i>			<i>Stand 31.12.2004</i>	<i>kumulierte Abschreibungen</i>	<i>Zuschreibungen des Geschäftsjahres</i>	<i>Buchwert 31.12.2004</i>	<i>Buchwert 31.12.2003</i>	<i>Abschreibungen des Geschäftsjahres</i>
<i>Abgang</i>	<i>Umbuchungen</i>							
0	467	4.291	1.671	0	2.620	2.255	117	
300	1.235	100.800	16.313	0	84.487	85.104	1.947	
602	1.153	15.721	8.336	0	7.385	6.923	1.710	
0	-2.855	221	0	0	221	212	0	
902	-467	116.742	24.649	0	92.093	92.239	3.657	
902	0	121.033	26.320	0	94.713	94.494	3.774	

SACHANLAGEN

Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken

Das Gebäude wird entsprechend der voraussichtlichen Nutzungsdauer über 30 Jahre linear (pro rata temporis) abgeschrieben. Die Einbauten werden grundsätzlich konzern-einheitlich über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von 10 Jahren linear (pro rata temporis) abgeschrieben.

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

Die Zugänge (inkl. Umbuchungen) des Geschäftsjahres 2004 in Höhe von T€ 1.605 betreffen im Wesentlichen:

Einbauten in Verkaufsstätten der LUDWIG BECK AG	T€	1.160
Einbauten in Filialen der LUDWIG BECK Vertriebs GmbH	T€	430

Finanzierungsleasing

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

Der Buchwert der Immobilie Haar hat sich einschließlich angefallener Vorkosten im Geschäftsjahr 2004 wie folgt entwickelt:

Stand 01.01.2004	T€	3.806
Abschreibungen 2004	T€	-234
Stand 31.12.2004	T€	3.572

Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung

Die Vermögenswerte dieser Position werden grundsätzlich über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von 3 bis 10 Jahren linear (pro rata temporis) abgeschrieben.

Die Zugänge (inkl. Umbuchungen) im Geschäftsjahr 2004 in Höhe von insgesamt T€ 2.586 setzen sich im Wesentlichen wie folgt zusammen:

Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung für die LUDWIG BECK AG	T€	2.110
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung für Filialen der LUDWIG BECK Vertriebs GmbH	T€	476

Finanzierungsleasing

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

Die Leasinggegenstände haben zum 31. Dezember 2004 folgende Buchwerte:

Ladeneinrichtungen	T€	1.275
Kassen	T€	198
PKW	T€	48
Gesamt	T€	1.521

Die Buchwerte haben sich in 2004 wie folgt entwickelt:

Stand 01.01.2004	T€	1.357
Zugänge 2004	T€	606
Abschreibungen 2004	T€	-442
Stand 31.12.2004	T€	1.521

Die geleisteten Anzahlungen und Anlagen im Bau haben sich gegenüber dem 31. Dezember 2003 um T€ 9 von T€ 212 auf T€ 221 erhöht.

IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

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

Die immateriellen Vermögenswerte (gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte) gliedern sich wie folgt auf:

	31.12.2004	31.12.2003
<i>in T€</i>		
Software	582	217
Markenname	2.038	2.038
	2.620	2.255

Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer der Anwendersoftware beträgt 3 - 5 Jahre, bei grundlegenden Softwareprogrammen 10 Jahre. Die Software wird linear (pro rata temporis) abgeschrieben. Die Erhöhung im Geschäftsjahr betrifft im Wesentlichen ein gekauftes Warenwirtschaftsprogramm.

Der immaterielle Vermögenswert, der aus dem Kauf des Firmennamens »LUDWIG BECK« stammt, wurde bis zum 31. Dezember 2003 linear (pro rata temporis) mit jährlich T€ 170 abgeschrieben. Im Zuge der Anwendung der IFRS 3, IAS 36 und IAS 38 improved entfällt die jährliche planmäßige Abschreibung auf diesen immateriellen Vermögenswert zum 1. Januar 2004.

Der Markenname wird dem Segment »Einzelhandel« zugeordnet, jedoch betrifft der Markenname lediglich die Zahlungsmittel generierende Einheit »Stammhaus Marienplatz«. Der Niederstwerttest (impairment test) wurde jährlich durchgeführt. Der erzielbare Betrag ist der Nutzungswert, da es für den Markennamen keinen aktiven Markt gibt. Der Nutzungswert wurde abgeleitet aus den geplanten Zahlungsströmen des Stammhauses (vor Finanzierungstätigkeit und Ertragsteuern), die mit einem geschätzten Zinssatz vor Steuern von 9 % abgezinst wurden. Die Zahlungsströme wurden aus den Vorjahren abgeleitet und innerhalb der Unternehmensplanung für fünf Jahre fortentwickelt. Dabei wurde von einer Umsatzsteigerung von 1,5 % ausgegangen. Die Umsatzsteigerung liegt im Rahmen des

erwarteten Wirtschaftswachstums, aber über der Branchenentwicklung, da das Stammhaus sich von der Marktentwicklung auch schon in 2004 positiv abheben konnte. Es wurde mit einer Rohertragsmarge von 45 % und einer Kostenindexierung von 1,5 % gerechnet.

Eine außerplanmäßige Abschreibung war nicht vorzunehmen.

(5) LATENTE STEUERN

Die gebildeten Steuerabgrenzungen sind nachfolgenden Konzernbilanzpositionen bzw. Sachverhalten zuzuordnen:

<i>in T€</i>	31.12.2004		31.12.2003	
	<i>aktivisch</i>	<i>passivisch</i>	<i>aktivisch</i>	<i>passivisch</i>
Gebäude	45		51	
Pensionsrückstellung	3		4	
Leasing	17		83	
Mieterdarlehen	151		140	
Verlustvorträge	6.327		5.848	
Sonstige Rückstellungen		29		27
Markenname		742		727
Unverzinsliche Verbindlichkeiten		211		235
Grund und Boden		4.578		4.578
Sachanlagen		167		181
Sonstiges		3		2
Summe	6.543	5.730	6.126	5.750
Saldierung latenter Steuern	-1.177	-1.177	-1.157	-1.157
Gesamt lt. Konzernbilanz	5.366	4.553	4.969	4.593

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

Die LUDWIG BECK AG hat gewerbesteuerliche und körperschaftssteuerliche Verlustvorträge, die zeitlich unbegrenzt vortragsfähig sind. Für die Zukunft ist von einem Abbau der Verlustvorträge auszugehen. Die aktiven latenten Steuern auf die Verlustvorträge entfallen mit über 93 % auf die LUDWIG BECK AG.

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

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

Die latenten Steuern für die Bereiche Gebäude (T€ 45), Pensionsrückstellung (T€ 3), sonstige Rückstellungen (T€ 29), Leasing (T€ 17), unverzinsliche Verbindlichkeiten (T€ 211), Mieterdarlehen (T€ 151) und Sachanlagen (T€ 167) wurden ausschließlich aufgrund von zu versteuernden temporären Differenzen zwischen der Steuerbilanz und der IFRS-Bilanz der jeweilig betroffenen Gesellschaft gebildet (IAS 12.15). Diese temporären Differenzen und somit entsprechend die latenten Steuern lösen sich in einem entsprechenden Zeitraum (bis zur Realisierung des Vermögenswertes oder der Schuld) wieder auf.

Für eine »quasi-permanente« Differenz zwischen dem Ansatz der Immobilie in der Steuerbilanz der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG und der Neubewerteten IFRS-Bilanz wurde gemäß SIC 21 eine Rückstellung für latente Steuern (T€ 4.578) gebildet. Ebenfalls für die »quasi-permanente« Differenz zwischen dem Ansatz des Markennamens »LUDWIG BECK« in der IFRS-Bilanz und dem Ansatz des Geschäfts- oder Firmenwertes in der Steuerbilanz wurde gemäß SIC 21 eine Rückstellung für latente Steuern (T€ 743) gebildet. Im Zuge der Anwendung von IFRS 3 auf den Markennamen bzw. den Geschäfts- oder Firmenwert wurden die bilanzierten latenten Steuern zum 1. Januar 2004 gemäß IAS 8 um T€ 541 über die Rücklagen angepasst. Die Gewinn- und Verlustrechnung war wegen unwesentlicher Auswirkungen für das Vorjahr nicht anzupassen.

(6) SONSTIGE VERMÖGENSWERTE (LANGFRISTIG)

<i>in T€</i>	31.12.2004	31.12.2003
Darlehen Belegschaftsangehörige	14	3
Mietvorauszahlung	143	143
Sonstige Darlehen	0	26
	157	172

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

(7) VERBINDLICHKEITEN

<i>in T€</i>	<i>Gesamtbetrag</i>	<i>davon mit einer Restlaufzeit von</i>		
		<i>bis zu 1 Jahr</i>	<i>zwischen 1 und 5 Jahre</i>	<i>über 5 Jahre</i>
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	53.594	15.958	5.810	31.826
<i>Vorjahr</i>	<i>54.502</i>	<i>13.651</i>	<i>8.446</i>	<i>32.405</i>
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.294	2.294	0	0
<i>Vorjahr</i>	<i>1.438</i>	<i>1.438</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
3. Sonstige Verbindlichkeiten	9.935	4.243	3.679	2.013
<i>Vorjahr</i>	<i>8.552</i>	<i>3.976</i>	<i>2.135</i>	<i>2.441</i>
– davon aus Steuern: T€ 1.311 (Vj. T€ 1.186)				
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: T€ 463 (Vj. T€ 469)				
31.12.2004	65.823	22.495	9.489	33.839
<i>Vorjahr</i>	<i>64.492</i>	<i>19.065</i>	<i>10.581</i>	<i>34.846</i>

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (T€ 33.226), welche sich aus dem Kauf der Immobilie »Marienplatz« ergeben haben, sind wie folgt besichert:

Grundsschulden	T€	33.050
Bürgschaften von Minderheitsgesellschaftern	T€	176

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten der LUDWIG BECK AG in Höhe von T€ 17.789 und der Tochtergesellschaft, der LUDWIG BECK Vertriebs GmbH (T€ 2.557), gesamt T€ 20.346, sind durch Abtretung von im Konzern konsolidierten Forderungen, durch die Verpfändung der Anteile der vollkonsolidierten LUDWIG BECK Beteiligungs GmbH und durch Sicherungsübereignung von Vorräten (siehe (3)) gesichert.

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

Um das Zinsänderungsrisiko zu minimieren, wurde eine Zinsfestschreibung für einen Teil der Immobilienfinanzierung (derzeit kurz- und langfristig: T€ 29.508) zu einem Zinssatz von 6 % p.a. über 20 Jahre vereinbart. Dabei ist kein Derivat (strukturiertes Produkt) abzuspalten oder gesondert zu bewerten.

Es wurden auch Zins-Swap-Darlehen in Anspruch genommen (kurz- und langfristig: T€ 2.909 zum 31. Dezember 2004). Es handelt sich dabei wirtschaftlich um Festzinsvereinbarungen. Dabei ist kein Derivat (strukturiertes Produkt) abzuspalten oder gesondert zu bewerten.

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

Auf Basis der derzeit bestehenden Finanzierungsleasingverträge ergeben sich zukünftig folgende Leasingraten bzw. Tilgungen:

<i>in T€</i>	<i>Leasingraten</i>	<i>Zins</i>	<i>Tilgung</i>
fällig bis zu 1 Jahr	1.161	219	942
zwischen 1 und 5 Jahren	2.754	575	2.179
über 5 Jahre	2.223	210	2.013
	6.138	1.004	5.134

Die gesamten Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsleasing betragen T€ 5.134, Vj. T€ 5.366 (davon Barwert bis 1 Jahr: T€ 942 (Vj. T€ 790), zwischen 1 und 5 Jahren: T€ 2.179 (Vj. T€ 2.135) und über 5 Jahre: T€ 2.013 (Vj. T€ 2.441)).

Die Summe der Mindestleasingzahlungen aus Finanzierungsleasing beträgt T€ 6.138, Vj. T€ 6.601 (davon bis 1 Jahr: T€ 1.161 (Vj. T€ 1.041), zwischen 1 und 5 Jahren: T€ 2.754 (Vj. T€ 2.799) und über 5 Jahre: T€ 2.223 (Vj. T€ 2.761)).

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (kurzfristig)

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden zum Rückzahlungsbetrag bilanziert und setzen sich wie folgt zusammen:

<i>in T€</i>	31.12.2004	31.12.2003
Darlehen	5.621	4.132
Kontokorrentkredite	10.337	9.519
	15.958	13.651

Dabei bestanden von Banken eingeräumte Kontokorrentkreditlinien zum 31. Dezember 2004 von insgesamt T€ 17.998, die bei Inanspruchnahme marktüblich zu verzinsen waren.

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

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (langfristig)

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten werden zum Rückzahlungsbetrag bilanziert. Die Zinssätze betragen zwischen 4,4 % und 7,6 %. Ein unverzinsliches Darlehen (nominal T€ 176) wird mit 5,5 % abgezinst (T€ 67) und weist zum 31. Dezember 2004 einen Buchwert von T€ 109 aus.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Bilanzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erfolgt zum Rückzahlungsbetrag. Wegen der kurzfristigen Zahlungsziele dieser Verbindlichkeiten entspricht dieser Betrag dem Marktwert der Verbindlichkeiten. Die Bezahlung der Lieferanten erfolgt in der Regel innerhalb von 10 Tagen, um den Skontoabzug geltend machen zu können, das Zahlungsziel beträgt aber in der Regel 60 Tage.

Sonstige Verbindlichkeiten (kurzfristig)

<i>in T€</i>	31.12.2004	31.12.2003
Lohn- und Umsatzsteuern	1.311	1.186
Sozialversicherungsbeiträge	463	469
Einkaufsgutscheine	586	490
Leasing	942	790
Personalkosten	435	369
Jahresabschluss- und Steuererklärungskosten	180	175
Accruals (abgegrenzte Schulden)	110	73
Übrige	216	424
	4.243	3.976

Die gesamten Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsleasing (davon langfristig: T€ 4.192, Vj. T€ 4.576) haben sich im Geschäftsjahr 2004 wie folgt entwickelt:

Barwert 01.01.2004	T€	5.366
Zugang 2004	T€	606
Leasingraten 2004	T€	-1.094
Zinsaufwand 2004	T€	256
Barwert 31.12.2004	T€	5.134

(8) RÜCKSTELLUNGEN

Zu den gebildeten Rückstellungen sind folgende Angaben nach IAS 37 zu machen:

<i>in T€</i>	<i>Stand 01.01.2004</i>	<i>Verbrauch</i>	<i>Auflösung</i>	<i>Zuführung</i>	<i>Stand 31.12.2004</i>
Instandsetzungsverpflichtung	940	0	0	20	960
Drohverlust aus Mietverträgen	40	-16	0	0	24
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	33	-13	0	0	20
Gesamt	1.013	-29	0	20	1.004

Instandsetzungsverpflichtung

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

Drohverlust aus Mietverträgen

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

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Die Pensionsrückstellungen setzen sich zum Konzernbilanzstichtag wie folgt zusammen:

<i>in T€</i>	31.12.2004	31.12.2003
Barwert der Pensionsverpflichtung zum Konzernbilanzstichtag	20	33

Die Pensionsrückstellungen betreffen Versorgungszusagen an ehemalige Mitarbeiter des LUDWIG BECK Konzerns.

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

<i>in T€</i>	31.12.2004	31.12.2003
laufender Rentenaufwand	8	13

Im Berichtsjahr kam es zu folgender Bewegung innerhalb der Pensionsverpflichtungen:

Stand 01.01.2004	<i>T€</i>	33
Veränderung der Pensionsverpflichtung	<i>T€</i>	-13
Stand 31.12.2004	<i>T€</i>	20

Die Bewertung der Pensionsrückstellung im IFRS-Konzernabschluss erfolgt wegen der geringen Bedeutung wie im Konzernabschluss der LUDWIG BECK AG nach HGB. Die Pensionsrückstellung wurde nach versicherungsmathematischen Grundsätzen nach dem Teilwertverfahren auf der Basis eines Zinsfußes von 6 % (§ 6a EStG) ermittelt. Dabei kamen die Richttafeln 1998 von Prof. Dr. Klaus Heubeck zur Anwendung. Es wurde aus Wesentlichkeitsgründen kein aktualisiertes Gutachten auf den 31. Dezember 2004 erstellt. Die Ermittlung des Wertes erfolgte mittels Schätzung.

(9) LATENTE STEUERN (PASSIV)

Die Darstellung erfolgte bei den aktiven latenten Steuern (5).

(10) EIGENKAPITAL

Hinsichtlich der Darstellung der Veränderung des Eigenkapitals im Geschäftsjahr 2004 verweisen wir auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung.

Gezeichnetes Kapital

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

Im Geschäftsjahr 2004 waren sämtliche LUDWIG BECK-Aktien im Umlauf.

Rücklagen

	31.12.2004	31.12.2003
<i>in T€</i>		
Gewinnrücklagen	8.194	8.985
Kapitalrücklage	7	7
	8.201	8.992

Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

Gesetzliche Rücklage:

Stand 01.01.2004	T€	852
Veränderung 2004	T€	0
Stand 31.12.2004	T€	852

Andere Gewinnrücklagen:

Stand 01.01.2004	T€	8.674
Korrektur latente Steuern	T€	-541
Stand 01.01.2004 (nach Korrektur)	T€	8.133
Entnahmen	T€	791
Stand 31.12.2004	T€	7.342

Im Zuge der Anwendung von IFRS 3 auf den Markennamen »LUDWIG BECK« bzw. den Geschäfts- oder Firmenwert wurden die bilanzierten latenten Steuern zum 1. Januar 2004 gemäß IAS 8 um T€ 541 über die Rücklagen angepasst.

Mitteilungen nach § 21 Abs. 1 Wertpapierhandelsgesetz

Herr Karl Schleicher (Ingolstadt) hat mitgeteilt, dass er am 1. April 2002 die Schwelle von 20 % der Stimmrechtsanteile an der LUDWIG BECK AG überschritten hat. Sein Stimmrechtsanteil beträgt nun 20,89 % (absolut 701.961 Stimmrechtsanteile).

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

Die COMINVEST Asset Management GmbH (Frankfurt am Main) hat mitgeteilt, dass sie am 15. Dezember 2004 die Schwelle von 5 % der Stimmrechtsanteile an der LUDWIG BECK AG unterschritten hat. Ihr Stimmrechtsanteil betrug 4,53 % (absolut 152.208 Stimmrechtsanteile).

Minderheitenanteile

Die Minderheitenanteile setzen sich wie folgt zusammen:

<i>in T€</i>	31.12.2004	31.12.2003
Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG	24.451	24.575
LUDWIG BECK Verwaltungs GmbH	12	12
	24.463	24.587

Der Ausweis der Minderheitenanteile erfolgt seit dem 1. Januar 2004 gemäß IAS 1 improved unter der Bilanzposition Eigenkapital. Der Vorjahresausweis wurde entsprechend angepasst.

II. KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

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

(11) UMSATZERLÖSE

	2004	2003
<i>in T€</i>		
Umsatzerlöse	86.660	80.322

Die Segmentberichterstattung gibt nähere Erläuterungen zu den Umsatzerlösen. Die Umsatzerlöse des LUDWIG BECK Konzerns wurden bis auf T€ 18 (Vj. T€ 34) im Inland erwirtschaftet.

(12) ANDERE AKTIVIERTE EIGENLEISTUNGEN

Die anderen aktivierten Eigenleistungen betragen im Geschäftsjahr 2004 T€ 31 (Vj. T€ 23). Dabei handelt es sich um Personalkosten inkl. zurechenbarer Gemeinkosten im Zuge von Umbauarbeiten im Stammhaus München.

(13) SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

Die sonstigen betrieblichen Erträge enthalten Mieten und weiterberechnete Raumkosten in Höhe von T€ 817 (Vj. T€ 783), Erträge aus dem Verwaltungsbereich in Höhe von T€ 15 (Vj. T€ 41), Erträge aus dem Vertriebsbereich in Höhe von T€ 732 (Vj. T€ 563), Erträge aus dem Personalbereich in Höhe von T€ 244 (Vj. T€ 230) und übrige Erträge in Höhe von T€ 821 (Vj. T€ 501), die sich hauptsächlich aus Kantinererträgen T€ 319 (Vj. T€ 292) zusammensetzen.

(14) MATERIALAUFWAND

<i>in T€</i>	2004	2003
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	46.474	43.462

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

(15) PERSONALAUFWAND

<i>in T€</i>	2004	2003
Löhne und Gehälter	15.266	14.463
Soziale Abgaben	3.023	2.892
Aufwendungen für Altersversorgung	453	525
	18.742	17.880

Altersvorsorge:

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

a) Altersvorsorge für alle Mitarbeiter

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

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

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

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

Die Aufwendungen für diese Vorsorgeverpflichtungen betragen in 2004 T€ 188.

An den Altersvorsorgemodellen nehmen insgesamt 334 Mitarbeiter teil.

b) Altersvorsorge für Führungskräfte

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

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

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

(16) ABSCHREIBUNGEN

Zur Zusammensetzung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen verweisen wir auf die Angaben im Anlagespiegel.

(17) SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen gliedern sich wie folgt:

	2004	2003
<i>in T€</i>		
Abschreibungen auf Forderungen des Umlaufvermögens	43	64
Raumkosten	9.180	7.942
Verwaltungskosten	2.171	2.190
Vertriebskosten	4.193	3.813
Sonstige Personalkosten	768	715
Versicherungen/Beiträge	240	271
Sonstige Steuern	90	90
Übrige	481	588
	17.166	15.673

(18) FINANZERGEBNIS

	2004	2003
<i>in T€</i>		
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	6	13
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	3.957	3.597
Finanzergebnis	-3.951	-3.584

Die sonstigen Zinsen und ähnlichen Erträge betreffen ausschließlich Zinsen aus Bankguthaben. Der unter den Zinsaufwendungen enthaltene Zinsanteil für Finanzierungs-Leasingverträge beträgt T€ 256.

(19) LATENTE STEUERN

Aufgrund von körperschaftsteuerlichen und gewerbsteuerlichen Verlustvorträgen fielen im LUDWIG BECK Konzern für das Geschäftsjahr 2004 keine effektiven Steuern an.

Die latenten Steuererträge setzen sich wie folgt zusammen:

<i>in T€</i>	2004	2003
Latenter Steuerertrag aufgrund Entstehung und Umkehrung temporärer Unterschiede	-436	-738

Der latente Steuerertrag resultiert aus folgenden Ursachen:

<i>in T€</i>	2004	2003
aus der Veränderung der Verlustvorträge	-480	-642
aus der Aktivierung von Vermögensgegenständen des Finanzierungsleasing	67	51
aus temporären Unterschieden bei der Bilanzierung eines Mieterdarlehens	-11	-140
aus temporären Unterschieden bei der Abschreibung des Firmenwertes	16	23
aus temporären Unterschieden unverzinslicher Verbindlichkeiten	-23	-23
aus temporären Unterschieden aus der Abschreibung von Gegenständen des Anlagevermögens	-10	-16
sonstige	5	9
Latenter Steuerertrag, gesamt	-436	-738

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

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

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

<i>in T€</i>	2004	2003
Ergebnis vor Ertragsteuern	-685	-1.656
theoretischer Steuersatz in %	41	41
Rechnerischer Steuerertrag	-281	-679
<i>Veränderungen des rechnerischen Steueraufwands:</i>		
aufgrund Saldierung steuerunwirksamer Verluste mit steuerpflichtigen Gewinnen		
einbezogener Konzernunternehmen	11	6
- Steuerunwirksame Minderheitenanteile	-223	-225
- Steueraufwand aufgrund temporärer Differenzen aus der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG	3	2
- Latente Steuern auf einen Sonderposten mit Rücklageanteil in der Steuerbilanz der Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG	-19	-19
- Steueraufwand aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen und Hinzurechnungen	73	177
Tatsächlicher Steuerertrag	-436	-738

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

**(20) ANTEILE ANDERER GESELLSCHAFTER
AM KONZERNERGEBNIS**

Die Minderheitenanteile an den Ergebnissen des Geschäftsjahres setzen sich wie folgt zusammen:

	2004	2003
<i>in T€</i>		
Feldmeier GmbH & Co. Betriebs KG	-543	-550
LUDWIG BECK Verwaltungs GmbH	0	1
Gesamt	-543	-549

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

(21) RÜCKLAGENVERÄNDERUNG

Die Rücklagenveränderungen betreffen ausschließlich die Gewinnrücklagen:

	2004	2003
<i>in T€</i>		
Entnahmen aus den Gewinnrücklagen	791	1.467

(22) ERLÄUTERUNGEN ZUM ERGEBNIS JE AKTIE

Das Ergebnis je Aktie (earnings per share) wird nach IAS 33 mittels Division des Konzernjahresüberschusses durch die durchschnittlich gewichtete Anzahl der während der Periode ausgegebenen Aktien errechnet.

Ergebnis je Aktie

	2004	2003
Konzernjahresfehlbetrag (in T€)	-248	-918
Konzernjahresfehlbetrag nach Minderheiten (in T€)	-791	-1.467
Gewichtete Anzahl der Aktien (in Tausend)	3.360	3.360
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) (in €)	-0,24	-0,44

Das unverwässerte Ergebnis entspricht dem verwässerten.

F. ERLÄUTERUNGEN ZUR SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Die Segmente des LUDWIG BECK Konzerns werden wie folgt abgebildet:

LUDWIG BECK AG	stationärer Einzelhandel unter der Marke LUDWIG BECK (inkl. allgem. Versandhandel)
LUDWIG BECK Vertriebs GmbH	stationärer Einzelhandel unter Fremdmarken (Franchise-Aktivitäten)

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

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

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

Die zu segmentierenden Konzernzahlen **2004** verteilen sich wie folgt auf die einzelnen Segmente:

<i>in T€</i>	<i>Einzelhandel</i>	<i>Franchise</i>	<i>Überleitung</i>	<i>Konzern</i>
Umsatzerlöse (netto)	78.503	8.482	0	86.985
Intersegmenterlöse	-88	-237	0	-325
Umsatzerlöse mit externen Dritten	78.415	8.245	0	86.660
Segmentergebnis (EBIT)	3.212	55	0	3.267
Zinserträge				5
Zinsaufwendungen				-3.956
Finanzergebnis				-3.951
Ertragsteuern				-436
Ergebnis				-248
im Segment enthaltene Abschreibungen	3.306	468	0	3.774
Segmentvermögen	116.318	3.538	-7.220	112.636
Segmentsschulden	75.608	2.994	-7.220	71.382
Investitionen in das langfristige Vermögen	3.812	870	0	4.682

Intersegmentgeschäfte:

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

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

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

G. ERLÄUTERUNGEN ZUR KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

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

H. SONSTIGE ANGABEN

I. EVENTUALSCHULDEN, EVENTUALFORDERUNGEN, SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

1. EVENTUALSCHULDEN

Über die durch Rückstellungen abgedeckten faktischen Verpflichtungen hinaus bestehen folgende möglicherweise eintretende Verpflichtungen, deren Existenz von künftigen nicht beeinflussbaren Ereignissen abhängt:

	2004	2003
<i>in T€</i>		
Verbindlichkeiten aus Bürgschaften, Wechsel- und Scheckbürgschaften	0	22

2. EVENTUALFORDERUNGEN

Nach IAS 37 zu vermerkende Eventualforderungen bestehen nicht.

II. SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

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

<i>in T€</i>	2004	2003	2004	2003
	<i>Jahresverpflichtung</i>		<i>Gesamtverpflichtung</i>	
Verpflichtungen aus Mietverträgen inkl. Erbbauzins	7.414	7.750	89.731	94.863
Verpflichtungen aus Werbekostenbeiträgen	246	259	1.872	2.046

Die Laufzeit der Gesamtverpflichtung stellt sich wie folgt dar:

<i>in T€</i>	<i>bis 1 Jahr</i>	<i>1 bis 5 Jahre</i>	<i>über 5 Jahre</i>	<i>Gesamt</i>
Verpflichtungen aus Mietverträgen inkl. Erbbauzins	7.414	27.836	54.481	89.731
Verpflichtungen aus Werbekostenbeiträgen	246	765	861	1.872

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

III. BEZIEHUNGEN ZU NAHE STEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

ENTSPRECHENSERKLÄRUNG NACH § 161 AKTG (CORPORATE GOVERNANCE)

Am 8. Dezember 2004 haben Vorstand und Aufsichtsrat der LUDWIG BECK AG die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben. Den Anforderungen des Corporate Governance Kodex wird vollumfänglich entsprochen. Der Kodex ist den Aktionären auf der Internetseite des Unternehmens (www.ludwigbeck.de) dauerhaft zugänglich gemacht.

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

Vorstand

Die Vorstände sind jeweils einzelvertretungsberechtigt.

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

Reiner Unkel (Vorsitzender)

Dieter Münch

Die Gesamtbezüge des Vorstands der LUDWIG BECK am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier Aktiengesellschaft setzen sich im Geschäftsjahr 2004 wie folgt zusammen:

Reiner Unkel: $\text{T€ } 348$ (davon variabel $\text{T€ } 0$, D&O $\text{T€ } 3$)

Dieter Münch: $\text{T€ } 269$ (davon variabel $\text{T€ } 0$, D&O $\text{T€ } 3$)

Die Mitglieder des Vorstands hielten am 31. Dezember 2004 25.700 Stückaktien (Vorjahr: 25.700).

Aufsichtsrat

Dr. Joachim Hausser, Kaufmann, München, Vorsitzender

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

Günter Bergmann, Kaufmann, Allershausen

Gabriele Keitel, kaufmännische Angestellte, München*

Eva-Maria Stähle, kaufmännische Angestellte, Weßling*

Steven Wilkinson, Kaufmann, Starnberg

Die Bezüge des Aufsichtsrats setzten sich 2004 wie folgt zusammen:

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

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

Beratungsleistungen CMS Hasche Sigle Rechtsanwälte und Steuerberater

T€ 114

Günter Bergmann *T€* 14 (davon variabel *T€* 0, D&O *T€* 3)

Gabriele Keitel *T€* 13 (davon variabel *T€* 0, D&O *T€* 3)

Eva-Maria Stähle *T€* 13 (davon variabel *T€* 0, D&O *T€* 3)

Steven Wilkinson *T€* 15 (davon variabel *T€* 0, D&O *T€* 3)

Die Mitglieder des Aufsichtsrats hielten am 31. Dezember 2004 unmittelbar 256 Stückaktien (Vorjahr: 256, Kauf bzw. Verkauf: 0).

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

Herr Reiner Unkel:

Beirat: CJ. Schmidt GmbH & Co. KG, Husum
(bis 21. Juni 2004)

Aufsichtsrat: HUCKE AG, Lübbecke (seit 13. September 2004)

Herr Dr. Joachim Hausser:

Beirat: GETRAG Getriebe- und Zahnradfabrik
Hermann Hagemeyer GmbH & Co. KG, Untergruppenbach
Klöpfer & Königer GmbH & Co. KG, München

Verwaltungsrat: Kühne & Nagel Intern. AG, Schindellegi

Herr Günter Bergmann:

Beirat: Hettlage München GmbH & Co. OHG, München
(seit 23. September 2004)

Herr Steven Wilkinson:

Verwaltungsrat: Redsafe Bank AG, Zürich (bis 10. September 2004)
Schönkind Holding AG, Basel (bis 10. September 2004)
Schönkind Asset Management AG, Zürich
(bis 10. September 2004)

Aufsichtsrat: Arques Industries AG, Starnberg
Arques Consult AG, Starnberg (seit 23. März 2004)

IV. ARBEITNEHMER

Im Jahresdurchschnitt waren im Konzern der LUDWIG BECK am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG durchschnittlich 587 (Vj. 539) Mitarbeiter beschäftigt, davon 204 (Vj. 190) als Teilzeitkräfte und 109 (Vj. 84) als Aushilfen. Auszubildende wurden bei der Berechnung nicht berücksichtigt.

München, 18. Februar 2005

Herr Reiner Unkel

Herr Dieter Münch

BESTÄTIGUNGSVERMERK

Wir haben den von der Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG, München, aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2004 bis 31. Dezember 2004 geprüft. Zu unserem Prüfungsumfang gehören auch die Abgrenzung des Konsolidierungskreises, die angewandten Konsolidierungsgrundsätze sowie die Ordnungsmäßigkeit der in den Konzernabschluss einbezogenen Jahresabschlüsse. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den International Financial Reporting Standards (IFRS) entspricht.

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

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

Unsere Prüfung, die sich auch auf den von dem Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 aufgestellten Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der Konzernlagebericht zusammen mit den übrigen Aussagen 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 Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2004 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

München, den 3. März 2005

AWT Horwath GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

ppa. S. Rauh W. Zimmermann
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr vom Vorstand in sechs Aufsichtsratssitzungen sowie zusätzlich sowohl durch mündliche und schriftliche Berichte als auch in vielen Gesprächen über die Lage und die Entwicklung der Gesellschaft umfassend und aktuell unterrichten lassen. Fragen von grundsätzlicher Bedeutung für die Geschäftspolitik, Strategie und Risikomanagement hat der Vorstand mit dem Aufsichtsrat beraten. Hinzu kamen zwei Sitzungen des Prüfungsausschusses. Der Geschäftsführungs- und Personalausschuss hat im Geschäftsjahr 2004 nicht getagt. Die nach Gesetz und Satzung bestehenden Aufgaben hat der Aufsichtsrat wahrgenommen und die Geschäftsführung überwacht. Interessenkonflikte von Aufsichtsratsmitgliedern sind im Berichtszeitraum nicht aufgetreten.

Der Jahresabschluss und der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2004 sowie der Lagebericht und der Konzernlagebericht sind unter Einbeziehung der Buchführung von der zum Abschlussprüfer gewählten AWT Horwath GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, in München geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Der Aufsichtsrat hat in seiner eigenen Prüfung des Lageberichts und des Konzernlageberichts keine Ansatzpunkte für Beanstandungen festgestellt. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und Konzernabschluss in der Fassung des Prüfungsberichts der AWT durch Beschluss vom 17. März 2005 gebilligt. Der Jahresabschluss 2004 ist damit festgestellt.

Vorstand und Aufsichtsrat haben bei Ludwig Beck auch im vergangenen Geschäftsjahr eng zusammengearbeitet. Sie stimmten sich in vielen Gesprächen, Sitzungen und Telefonaten ab. Gegenstand intensiver

Überlegungen im vergangenen Jahr waren vor allem die aktuelle Geschäftsentwicklung in einem erneut schwierigen Jahr für den deutschen Einzelhandel, die notwendigen operativen und strategischen Maßnahmen sowie die weitere Entwicklung einzelner Filialen. Die damit verbundenen Investitionen und die mittel- und langfristige Unternehmensplanung und Unternehmensfinanzierung wurden mehrfach und umfassend erörtert.

Der Aufsichtsrat besprach gemeinsam mit dem Vorstand die Umsetzung des Deutschen Corporate Governance Kodex im Unternehmen. Aufsichtsrat und Vorstand haben am 8. Dezember 2004 die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben.

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

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand und den Führungskräften für die stets gute Zusammenarbeit und ihre Leistungen im Geschäftsjahr 2004. Unser Dank geht besonders herzlich auch an alle anderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – für ihren großen Einsatz, der auch künftig zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren von Ludwig Beck gehören wird.

Der Aufsichtsrat
München, im März 2005

Dr. Joachim Hausser
Vorsitzender des Aufsichtsrats

IMPRESSUM

> **Herausgeber** ... Ludwig Beck am Rathauseck – Textilhaus Feldmeier AG

... Marienplatz 11 ... 80331 München ... Tel 089/23 691-0

... Fax 089/23 691-600 ... www.ludwigbeck.de

> **Investor Relations** ... Jens Schott ... Tel 089/23 691-798

... Fax 089/23 691-600 ... jens.schott@ludwigbeck.de

> **Konzept und Gestaltung** ... impacct communication GmbH, Hamburg

> **Herstellung** ... Grafische Betriebe Biering, München

> **Textbearbeitung** ... Dr. Jürgen Gaulke, Hamburg

