



Veröffentlicht bei www.gsc-research.de

C. Bechstein Pianofortefabrik AG (ISIN DE0005198006)

im stilwerk, Kantstraße 17 Tel.: +49 (0) 30 / 31515 - 21 **Kontakt Investor Relations:**
D-10623 Berlin Fax: .
Deutschland +49 (0) 30 / 31515 - 14 **Email:** finanzen@bechstein.de

Internet: <http://www.bechstein.de>

HV-Bericht C. Bechstein Pianofortefabrik AG

Trotz der soliden Geschäftsentwicklung gibt es weiterhin keine Dividende

Die Hauptversammlung der C. Bechstein Pianoforte AG fand am 16. August 2019 wie üblich im C. Bechstein Centrum im „stilwerk“ in Berlin statt. Im Dezember 2018 hatten sich die Aktionäre dort bereits außerordentlich zusammengefunden, um über die Ausgliederung der Produktion in eine eigene Tochtergesellschaft und damit verbunden eine Anpassung der Firmierung zu beschließen (*siehe [HV-Bericht Dez. 2018](#)*).

Der Aufsichtsratsvorsitzende Helmut Senft eröffnete die Versammlung um 10:30 Uhr vor rund 30 Aktionären und Gästen, unter ihnen Matthias Wahler für GSC Research, und teilte mit, dass die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat mit einer Ausnahme komplett anwesend sind. Vorstandsmitglied Werner Albrecht befand sich auf Auslandsreise und konnte deshalb nicht teilnehmen. Das Protokoll führte Notarin Dr. Liisa-Anneli Klinge als bestellte Vertreterin von Notar Prof. Dr. Walter Rust.

Im Folgenden erläuterte Herr Senft die Formalien und machte einige ergänzende Angaben zum Bericht des Aufsichtsrats. Sodann übergab er das Wort an den Vorstand.

Bericht des Vorstands

Der Vorstandsvorsitzende Stefan Freymuth kam zu Beginn seiner Ausführungen auf die Bilanzstruktur im Bechstein-Konzern zu sprechen, die sich in den letzten Jahren wesentlich verändert hat. Da viele Unternehmen erworben und in die Gruppe integriert wurden, wuchsen die Bilanzsumme und die Verschuldung an und die Liquidität entwickelte sich stark rückläufig.

Ein großer Zukauf des vergangenen Jahres war die Europiano Co. Ltd., die mittlerweile unter C. Bechstein Japan Co. Ltd. firmiert. Es handelt sich um den Hauptimporteur für diese Region, der in Japan ein Einzelhandelsgeschäft und auch Großhandel betreibt. Diese Transaktion führte zu einem Liquiditätsabfluss von rund 1,7 Mio. Euro.

Der Erwerb des Klavierhauses Merta in Linz brachte eine Liquiditätsbelastung von 320 TEUR, die Gründung einer Tochtergesellschaft in Shanghai einen Cashabfluss von 800 TEUR und der Kauf des Klavierhauses Glück in Kempten eine Belastung von 500 TEUR mit sich.

In den Vorjahren hatte die Bechstein AG bereits das Klavierhaus Meder und Keck in Augsburg erworben, was etwa 600 TEUR gekostet hat, außerdem die Atlas Pianoforte Handels GmbH, die das Finanzierungsgeschäft mit den Endkunden abwickelt und Leihinstrumente finanziert. Allein dieses Engagement verursachte Kosten von 4,4 Mio. Euro. Zudem wurde vor zwei Jahren Jack Samuel Klavier aus London erworben, was einen Liquiditätsabfluss von etwa 2,1 Mio. Euro zur Folge hatte.

Im laufenden Jahr wurde Herrn Freymuth zufolge eine Immobilie in Belgrad erworben. Es handelt sich um ein Einzelhandelsgeschäft und die Planung sieht vor, dort eine Niederlassung zu gründen, was einen Liquiditätsabfluss von rund 2,7 Mio. Euro mit sich bringen wird. Daneben wurde noch eine Niederlassung in Prag erworben.

Überdies wurden die Vorräte stark ausgeweitet, um die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten zu verringern. Wie Herr Freymuth aufzeigte, bilden sich in der Branche infolge des anhaltenden Schrumpfungsprozesses immer mehr monopolartige Strukturen. Teilweise werden die verbliebenen Lieferanten dann noch von direkten Konkurrenten erworben. Dies ist für Bechstein eine sehr gefährliche Situation, da ein kurzfristiger Lieferantenwechsel äußerst schwierig ist.

Bei kritischen Bauteilen wird deshalb als Vorsorge ein Vorrat aufgebaut, der bis zu zwei Jahre ausreicht. Auch dies hat natürlich Einfluss auf die Liquidität. Bei der Abwägung zwischen Rentabilität und Sicherheit der Produktion habe man der Sicherheit aber klar den Vorzug gegeben.

Aktuell belaufen sich die Verbindlichkeiten nach Angabe des Vorstandschefs auf 18 Mio. Euro. Das ist deutlich mehr als in den Vorjahren. Bei einem Eigenkapital von 45 Mio. Euro ist aber immer noch eine gesunde Relation gegeben. Wie Herr Freymuth anfügte, sähe die Situation ganz anders aus, wenn der Vorstand den kurzfristigen Forderungen der Aktionäre in den letzten zehn Jahren gefolgt wäre. Die Expansion hätte dann nicht stattfinden können, ohne die Bilanzverhältnis zu kippen.

Der Firmenchef hält es für zwingend erforderlich, das Unternehmen weiter auszubauen. Er hat in letzter Zeit regelmäßig beobachtet, dass kleine bis mittelgroße Unternehmen vom Markt verschwinden, selbst wenn sie einen hervorragenden Ruf genießen und eine lange Tradition haben. Richtig erfolgreich waren in den letzten Jahren nur Firmen, die weitaus größer sind als Bechstein. Mit der Dividendenpolitik der letzten Jahre wurde nach seiner Überzeugung der Unternehmenswert stetig gesteigert und das Unternehmen krisensicherer gemacht.

Herr Freymuth hatte deshalb keinerlei Verständnis für die teils harsche Kritik von Aktionärsvertretern. Es wurde immer offen kommuniziert, dass mit einer Dividende nicht zu rechnen ist. Nach seinem Kenntnisstand unterstützen die meisten Aktionäre und die Mitarbeiter diese Entscheidung. Sie sind am langfristigen Unternehmenserfolg und nicht an einer kurzfristigen Dividendenzahlung interessiert. Überdies ist es für die Mitarbeiter motivierend, wenn das Geld im Unternehmen bleibt. Eine Änderung der Dividendenpolitik ist deshalb keine Option.

Zum Abschluss seines Parts kam Herr Freymuth auf einige Punkte der Tagesordnung zu sprechen. Die unter TOP 6 vorgeschlagene Gründung einer Vertriebsgesellschaft sieht er als weiteren Schritt bei dem Vorhaben, die AG in eine reine Holding umzuwandeln. Ebenso ist es bei der Übertragung des Grundstücks Jentschstraße in Seifhennersdorf in ein verbundenes Unternehmen durch Ausgliederung (TOP 7). Das Grundstück verbleibt im Konzernverbund.

Unter TOP 8 wird die Erhöhung der Schwellenwerte für genehmigungspflichtige Geschäfte vorgeschlagen. Nach etwa 15 Jahren ohne Veränderung soll Herrn Freymuth zufolge lediglich eine Anpassung an die aktuellen Gegebenheiten vorgenommen werden. Ferner soll unter TOP 9 ein neues genehmigtes Kapital beschlossen werden. Nachdem auf der außerordentlichen Hauptversammlung im Dezember ein Formfehler unterlaufen ist, muss dieser Beschluss wiederholt werden.

An dieser Stelle übernahm Vorstandsmitglied Ralf Dewor mit dem Zahlenwerk. Er zeigte sich erfreut, dass Bechstein als einer der renommiertesten Hersteller von Klavieren und Flügeln in Europa die Position in einem bestenfalls stagnierenden europäischen Markt gut behaupten und teilweise sogar ausbauen kann. Wachstum gibt es allerdings nur außerhalb von Europa. Insgesamt wurden nach seiner Angabe im vergangenen Jahr 4.936 Instrumente verkauft.

Mit fast 1.400 verkauften Instrumenten der Marken C. Bechstein und W. Hoffmann ist Deutschland noch immer der größte Einzelmarkt für das Unternehmen. Der Marktanteil liegt deutlich über 25 Prozent. Der Markt ist aber gesättigt, der Absatz entwickelt sich insgesamt deutlich rückläufig. Die Bechstein-Zentren in Berlin, Düsseldorf, Köln, Frankfurt, Hannover, Tübingen, Augsburg und Hamburg kamen 2018 insgesamt auf einen Umsatz von 11,5 Mio. Euro.

Die Auslandsmärkte gewinnen immer mehr an Bedeutung. Der wichtigste Absatzmarkt ist inzwischen China, wo das beste Ergebnis seit 2014 erwirtschaftet wurde. Insgesamt wurden dort 362 Instrumente verkauft, was zunächst nicht viel klingt, was aber eine erhebliche Steigerung bedeutet. Beachtlich ist dies laut Herrn Dewor auch deshalb, weil die Anschaffungskosten für Instrumente „made in Europe“ mindestens doppelt so hoch sind wie in Deutschland. Der Umsatz in China ist mit 2,8 (Vorjahr: 1,6) Mio. Euro aber noch überschaubar.

Der stärkste Markt war im vergangenen Jahr allerdings Russland mit insgesamt 647 verkauften Klavieren und Flügeln. Allein 475 konnten über ein staatlich gefördertes Schulprojekt abgesetzt werden, welches noch einige Jahre fortgesetzt wird. In Russland belief sich der Umsatz auf rund 3 Mio. Euro.

Die europäischen Märkte entwickelten sich weitgehend stabil. Als positive Ausnahmen hob Herr Dewor Großbritannien und Frankreich heraus. In Japan konnte der Umsatz, nachdem Bechstein dort jetzt mit einer eigenen Tochtergesellschaft aktiv ist, auf 1,6 (1,4) Mio. Euro gesteigert werden. In Singapur und Hongkong war ebenfalls Wachstum zu verzeichnen. Die Märkte in Australien und den USA entwickelten sich stabil.

Im Konzern stieg der Umsatz im Geschäftsjahr 2018 auf 44,8 (35,2) Mio. Euro deutlich an. Wachstum konnte Herrn Dewor zufolge sowohl organisch als auch durch die Erstkonsolidierung der neuen Tochtergesellschaften und der zugekauften Unternehmen erzielt werden. Der Materialaufwand erhöhte sich auf 18,2 (13,9) Mio. Euro und der Personalaufwand durch die Erweiterung des Konsolidierungskreises auf 15,6 (12,3) Mio. Euro. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen auf 10,2 (8,2) Mio. Euro. Der Konzernüberschuss wird mit 1,7 (2,3) Mio. Euro ausgewiesen.

Die Bilanzsumme dehnte sich, wesentlich beeinflusst durch die Erstkonsolidierungen, auf 59,5 (47,0) Mio. Euro aus. Das Eigenkapital erhöhte sich dank des positiven Jahresergebnisses auf 43,5 (41,5) Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote verringerte sich auf 73,1 (88,3) Prozent, bewegt sich aber immer noch auf einem sehr soliden Niveau. Die Vorräte wurden aus den von Herrn Freymuth genannten Gründen auf 19,9 (15,6) Mio.

Euro ausgebaut. Der Kassenbestand wird mit 6,6 (6,0) Mio. Euro ausgewiesen.

Mit der Entwicklung im ersten Halbjahr 2019 zeigte sich der Vorstand ebenfalls zufrieden. In Deutschland konnte der Umsatz nur leicht gesteigert werden. Die Stimmung ist allenfalls verhalten positiv. Herr Dewor hofft auf ein gutes Herbst- und Weihnachtsgeschäft. Im Ausland entwickelte sich der Absatz indes stärker als geplant. Wie erwartet nimmt die Bedeutung des Exports weiter zu. Lediglich in China hat sich die Stimmung wegen des Handelskonflikts mit den USA etwas eingetrübt.

Die Gesamtleistung erhöhte sich im ersten Halbjahr deutlich auf 27,4 (21,0) Mio. Euro. Die Steigerung resultiert laut Herrn Dewor aus Umsatzzuwächsen, einer Erhöhung der Bestände und aktivierten Eigenleistungen. Der Materialaufwand erhöhte sich mit dem steigenden Umsatz, der Personalaufwand mit der Erweiterung des Konsolidierungskreises. Das operative Ergebnis lag mit 2,3 (1,3) Mio. Euro deutlich über dem Vorjahreswert.

Der Vorstand schloss mit einem Fazit. Mit Blick auf den starken Wettbewerb, den in Europa gesättigten Markt, den Kostendruck auf der Zuliefererseite und den Fachkräftemangel in Deutschland und Tschechien bewertet er das Umfeld als herausfordernd. Die ohnehin knappen Margen könnten weiter unter Druck geraten, möglicherweise müssen auch Preisanpassungen vorgenommen werden, was die Wettbewerbsfähigkeit in Europa beeinflussen könnte.

Bieten sich Chancen für externes Wachstum, will der Vorstand diese weiterhin ergreifen, wenn es passt. Insgesamt sieht er das Unternehmen mit den Marken C. Bechstein und W. Hoffmann trotz aller Herausforderungen auf einem guten Weg.

Allgemeine Aussprache

Die wesentliche Wortmeldung kam in der folgenden Debatte von Michael Kunert als Vertreter der Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK). Er zeigte sich regelrecht erschrocken, wie direkt Herr Freymuth in seiner Rede die freien Aktionäre als kurzichtig und dumm beschimpft hat. Er hatte dies noch nie so erlebt und bewertete dieses Vorgehen als destruktiv und nicht akzeptabel. Zumindest eine gewisse Form der Höflichkeit sollte gewahrt werden.

Natürlich könne man immer unterschiedlicher Meinung sein, was Themen wie die Dividendenzahlung angeht. Und letztlich entscheidet ohnehin der Großaktionär. Aber es gibt nun einmal Minderheitenrechte. Als völlig daneben hatte er die Aussage empfunden, dass die Mitarbeiter motiviert sind, weil keine Dividende gezahlt wird. Er konnte keinen Zusammenhang erkennen und sprach von einem hanebüchernen Unsinn.

Grundsätzlich hatte Herr Kunert als Vertreter der Kleinaktionäre kein Problem damit, auch einmal für ein oder zwei Jahre auf eine Dividende zu verzichten, wenn hohe Investitionen anstehen. Bei dem Vortrag von Herrn Freymuth hatte er jedoch den Eindruck gewonnen, dass er dieses Thema bewusst so dargestellt hat, um zu zeigen, dass kein Geld für eine Dividende da ist. Dabei ist der Konzern mit einer Eigenkapitalquote von über 70 Prozent doch nach wie vor sehr solide aufgestellt.

In seiner Antwort verwehrt sich Herr Freymuth gegen die Aussage von Herrn Kunert, er habe pauschal alle freien Aktionäre beschimpft. Er spreche sich nur gegen das kurzfristige Renditedenken einiger Aktionäre aus, woraus Herr Kunert nun einen Pauschalangriff gegen alle Aktionäre inszenieren wolle. Als destruktiv empfand er insofern eher den Aktionärsschützer, der ja offensichtlich nicht für alle Aktionäre spricht. Weiter wollte er auf dieses Thema nicht mehr eingehen.

Die ersten Fragen von Herrn Kunert betrafen die Tagesordnung. Er wollte wissen, welcher Formfehler bei der Hauptversammlung im Dezember unterlaufen ist, so dass nun erneut über die Schaffung eines genehmigten Kapitals Beschluss gefasst werden soll, und welche Kosten durch dieses Missgeschick entstanden sind.

Nach Aussage von Herrn Freymuth ist in der Formulierung der Einladung ein Fehler unterlaufen. Es war dort von Inhaber- statt von Namensaktien die Rede. Nachdem keine Eile bestand, diesen Beschluss einzutragen, habe man darauf verzichtet, zu intervenieren. Sinnvoller schien es, die Beschlussfassung erneut der Hauptversammlung vorzulegen. Kosten sind keine entstanden.

Ob die Nutzung des genehmigten Kapitals überhaupt möglich ist, erschien Herrn Kunert ohnehin fraglich. Mit dem Delisting der Aktie hat sich der Vorstand schließlich bewusst den Zugang zur Börse versperrt. Der Aktionärsschützer konnte sich nicht vorstellen, wie Investoren von einem Engagement überzeugt werden sollen, wenn weder eine Dividendenzahlung noch Kurssteigerungen erwartet werden können.

In seiner Antwort stellte Herr Freymuth zunächst klar, dass das Delisting lange angekündigt war und in diesem Zusammenhang deutlich kommuniziert wurde, dass es auf absehbare Zeit keine Dividende geben wird. Jeder hätte seine Aktien daraufhin verkaufen können und auch heute ist dies noch möglich, wenn auch nur außerbörslich über Handelsplattformen wie Valora. Viele Umsätze gibt es dort zugegebenermaßen nicht. An der Börse wäre dies mit Blick auf den geringen Streubesitz aber nicht anders und mit dem Delisting konnten erhebliche Kosten gespart werden.

Der Vorstandsvorsitzende ist nach wie vor fest überzeugt, dass die richtige Strategie eingeschlagen wurde. Wenn einige Aktionäre anderer Meinung sind, müssen sie sich von ihren Anteilen trennen. Wäre in den letzten Jahren eine Dividende ausgeschüttet worden, wäre der Unternehmenswert heute deutlich geringer. Der Konzern müsse wachsen, um dauerhaft erfolgreich zu sein. Nach Angabe von Herrn Freymuth ist Bechstein das einzige Unternehmen der Branche in dieser Größenordnung, man müsse es entwickeln. Als sehr vorteilhaft sieht er in diesem Kontext die Unterstützung durch den Großaktionär.

Gegen die TOP 6 und 7 hätte Herr Kunert bei einer „normalen Gesellschaft“ nichts einzuwenden gehabt. Bei Bechstein zeigte sich der Aktionärsschützer jedoch skeptisch. Er wollte wissen, ob es Pläne gibt, nach der Ausgliederung der Aktivitäten in eigene Gesellschaften Teile des Geschäfts zu verkaufen.

Dies ist Herrn Freymuth zufolge nicht der Fall. Eine Holdingsstruktur wird vor allem aus Risikogesichtspunkten geschaffen. Sollte ein Unternehmensteil krank werden, würde so nicht gleich die ganze Gruppe infiziert.

Ferner thematisierte Herr Kunert die Eröffnung der neuen Bechstein-Zentren. Er meinte sich zu erinnern, dass vor einigen Jahren Standorte geschlossen worden sind, weil sie sich nicht gelohnt haben. Insofern überraschte ihn, dass jetzt plötzlich so viel investiert wird, obwohl der Markt zumindest in Europa offenbar gesättigt ist. Vielleicht wäre es sinnvoller, dieses kostenintensive Thema langsamer anzugehen.

Wie Herr Freymuth ausführte, ist lediglich das Zentrum in Münster geschlossen worden. Bei fast allen Zukäufen wurden sich bietende Gelegenheiten genutzt. Die einzige Ausnahme war Linz, wo man unbedingt vertreten sein wollte. Natürlich gibt es manchmal Durststrecken. Man könne dies aber durchhalten und aktuell befinden sich fast alle Zentren im grünen Bereich. Probleme gibt es vor allem noch in Linz. Auch in Prag gestaltet sich die Situation nicht einfach. Dort habe man keinen Händler gefunden und diese Aufgabe notgedrungen selbst übernommen. Diese Niederlassung wird sich erst auf Sicht von fünf bis zehn Jahren rechnen.

Konkret sprach Herr Kunert den Erwerb einer Immobilie in Belgrad für 2,7 Mio. Euro an. Er konnte sich

nicht vorstellen, dass sich diese Investition lohnt. Auf seine Nachfrage informierte der Vorstandsvorsitzende, dass diese Immobilie in bester Lage mitten in der Stadt preiswert erworben werden konnte und die Gelegenheit genutzt wurde. Man werde dort zusammen mit einem Partner für die Balkan-Region ein Zentrum installieren. Ob sich dieses wirklich lohnt, werde man sehen. Falls nötig, könnte man die Immobilie problemlos wieder verkaufen.

Weiter informierte Herr Freymuth auf Nachfrage des Aktionärsschützers, dass Aufsichtsratsmitglied Karl Schulze nach wie vor Generalbevollmächtigter der Gesellschaft ist. Er unterstützt maßgeblich im Vertrieb und in der Modellpolitik und ist ein anerkannter Fachmann in der Branche, auf dessen Expertise man ungern verzichten würde.

Im Geschäftsbericht hatten Herr Kunert und ein Kleinaktionär den Hinweis gefunden, dass sich in den USA in den nächsten Monaten Einiges ändern wird. Dieses Thema betreffend erläuterte Herr Freymuth, dass man in dieser Region bisher mit einem Generalimporteur zusammenarbeite, der aber nicht erfolgreich ist. Man wolle den Vertrag deshalb zum Jahresende aufheben und selbst den Großhandelsvertrieb übernehmen. Der Vorstand ist guter Dinge, dass dies ohne Probleme gelingt.

Ein branchenaffiner Kleinaktionär sprach den Tschaikowski-Klavierwettbewerb an, der alle vier Jahre in Moskau stattfindet und der von zehn Millionen Menschen verfolgt wird, die meisten aus Russland und Japan. Die Künstler spielen dort auf allen möglichen Flügeln. Neben großen Marken wie Steinway und Yamaha findet sich dort beispielsweise auch ein kleiner Anbieter wie Yangtze River. Einen Bechstein-Flügel war bei dem Wettbewerb aber nicht zu sehen.

Befragt nach dem Grund versicherte Herr Freymuth, dass man sehr aktiv im Kultur-Marketing unterwegs sei. Zum Tschaikowski Klavierwettbewerb sei man bisher aber nicht eingeladen worden und es würde einen hohen finanziellen Aufwand oder zumindest sehr gute Kontakte benötigen, um teilzunehmen. Dies wolle man sich nicht leisten.

Bechstein ist nach Aussage des Vorstandschefs in vielen Wettbewerben aktiv. Tschaikowski ist allerdings die alleroberste Liga und er kann nicht erkennen, wie Kosten und Nutzen ins Verhältnis gebracht werden sollten. Der Markt in Russland entwickelt sich dennoch positiv für Bechstein. Im Übrigen stellte der Vorstand klar, dass Yangtze River keineswegs eine unbekannte Marke ist, sondern in China einer der großen Hersteller und ein starker Konkurrent.

In Anbetracht des offensichtlichen Disputs zwischen Herrn Freymuth und zumindest einem Teilm der verbliebenen Streubesitzaktionäre warf Aktionär Matthias Dreier die Frage auf, wie lange sich der Vorstandsvorsitzende und Großaktionär dies alles noch antun will. Besonders genießen kann er die alljährliche Hauptversammlung nach seinem Eindruck zumindest nicht. Seiner Meinung nach wäre ein Squeeze-out für beide Seiten die beste Lösung.

„Ich bin leidensfähig“, entgegnete Herr Freymuth. Als so schlimm empfinde er die Hauptversammlungen aber auch wieder nicht, manchmal gibt es interessante Beiträge von Aktionären. Wie er darlegte, gibt es derzeit noch rund 400 freie Aktionäre und die meisten sind offensichtlich nicht unzufrieden mit der Entwicklung des Unternehmens. Er kann nicht erkennen, dass auf absehbare Zeit ein Squeeze-out anstehen könnte.

Abstimmungen

Herr Senft verkündete die Präsenz mit 2.586.156 Aktien. Bezogen auf das gesamte Grundkapital von 8.037.633 Euro, eingeteilt in 2.679.211 Aktien, entsprach dies einer Quote von 96,53 Prozent. Den weit

überwiegenden Teil der Stimmen vertrat Herr Freymuth für die Kosmos Holding GmbH. Entsprechend wurden alle Beschlüsse mit Mehrheiten weit über 99 Prozent gefasst.

Im Einzelnen waren dies die Einstellung des Bilanzgewinns von 327 TEUR in die Gewinnrücklage (TOP 2), die Entlastung von Vorstand (TOP 3) und Aufsichtsrat (TOP 4), die Wahl der Muth & Co. GmbH zum Abschlussprüfer (TOP 5) und die Genehmigung der Übertragung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Marketingaktivitäten, der in diesem Bereich tätigen Mitarbeiter sowie der dazugehörigen Büroausstattung von der C. Bechstein Pianoforte AG auf die C. Bechstein Sales & Services GmbH (TOP 6).

Ferner beschloss die Hauptversammlung die Übertragung des Produktions- und Betriebsgrundstücks Jentschstraße in Seifhennersdorf in ein verbundenes Unternehmen (TOP 7), die Änderung der Satzung betreffend die Aufgaben und Befugnisse des Aufsichtsrats (TOP 8) sowie die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals (TOP 9).

Gegen 13 Uhr war die Versammlung beendet.

Fazit

Die C. Bechstein Pianoforte AG entwickelt sich weiterhin solide, obwohl sich das Marktumfeld nicht einfach gestaltet. Insbesondere in Deutschland ist der Markt für Flügel und Klaviere gesättigt und es ist kaum mehr möglich, den Umsatz zu steigern. Wachstum gibt es für Bechstein nur außerhalb von Europa. Insbesondere in China und Russland geht es gut voran. Das Konzernergebnis entwickelte sich dennoch auf 1,7 (2,3) Mio. Euro rückläufig, blieb aber solide positiv.

Der Vorstandsvorsitzende und Großaktionär Stefan Freymuth legt den Fokus auf den weiteren Ausbau der Gruppe durch Zukäufe im In- und Ausland. Die Entscheidung beruht darauf, dass viele kleine Marktteilnehmer in den letzten Jahren verschwunden sind. Richtig erfolgreich waren nur Firmen, die weitaus größer sind als Bechstein. Er bekräftigte einmal mehr, dass mit einer Dividende auf absehbare Zeit nicht zu rechnen ist. Die Mittel sollen einbehalten werden, um trotz der umfangreichen Zukäufe die soliden Bilanzrelationen zu erhalten.

Für die noch investierten Streubesitz-Aktionäre ist dies eine unschöne Situation. Zwar steigt mit dem Ausbau der Gruppe der Unternehmenswert. Ohne Dividendenzahlung werden sie daran aber nicht beteiligt. Und der Verkauf der Aktie ist auch nicht mehr so einfach möglich, seit die Aktie nicht mehr an der Börse notiert ist. Ein Handel ist lediglich außerbörslich bei Valora (www.veh.de) möglich. Dort werden derzeit lediglich 100 Stücke zu 14,40 Euro gesucht. Der Buchwert der Aktie ist im vergangenen Jahr allerdings auf 16,24 (15,49) Euro gestiegen.

Kontaktadresse

C. Bechstein Pianofortefabrik Aktiengesellschaft
im Stilwerk
Kantstr. 17
D-10623 Berlin

Tel.: +49 (0)30 / 226 05 59-12

Fax: +49 (0)30 / 226 05 59-16

Internet: www.bechstein.com

E-Mail: [info\(at\)bechstein.de](mailto:info(at)bechstein.de)