



Geschäftsentwicklung 2008

tesa, Hamburg

Inhaltsverzeichnis

Vorwort des Vorstands		3
Corporate Governance	Corporate Governance bei tesa	4
Lagebericht	Geschäft und Rahmenbedingungen	5
	Ertragslage	9
	Finanzlage	11
	Vermögenslage	12
	Nachtragsbericht	13
	Risikobericht	13
	Prognosebericht	14
	Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen	15

Vorwort des Vorstands

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Jahr 2008 war geprägt von der weltweiten Finanzkrise, die im zweiten Halbjahr auch zu einer deutlichen Abschwächung der Realwirtschaft führte. Davon besonders betroffen waren viele unserer Industriekunden, die in der zweiten Jahreshälfte erhebliche Umsatz- und Gewinneinbrüche zu verzeichnen hatten. Von dieser Entwicklung konnte sich tesa zwar nicht abkoppeln, doch entwickelte sich das Unternehmen mit einem Umsatzwachstum von 1,7 % in schwierigerem konjunkturellen Umfeld besser als der Markt. Die Umsatzrendite blieb im Branchenvergleich mit 9,7 % auf sehr hohem Niveau. Dies belegt einmal mehr, dass sich tesa zu einem hoch wettbewerbsfähigen Unternehmen entwickelt hat, das in flexiblen, effizienten Strukturen arbeitet. Als Wettbewerbsvorteile erweisen sich besonders in dieser Situation die breite Ausrichtung unseres Geschäfts und die globale Präsenz, die wir in den vergangenen Jahren intensiv ausgebaut haben. Darüber hinaus gibt uns die seit Unternehmensgründung 2001 erwirtschaftete solide finanzielle Basis nun den Spielraum, unsere erfolgreiche Strategie konsequent weiterzuerfolgen und die geplanten Investitionen in die

Zukunft auch in Krisenzeiten fortzuführen. Ein Beispiel ist die Akquisition der nordrhein-westfälischen Labtec GmbH im Dezember 2008 mit dem Ziel, den Einstieg in das attraktive Geschäft der Entwicklung und Produktion transdermaler therapeutischer Systeme für die Pharmaindustrie voranzutreiben. Dem weiteren Ausbau des erfolgreichen Geschäfts mit der Elektronikindustrie geben wir durch eine innovative Produktionsanlage mit Reinraumtechnologie, die derzeit im tesa Werk in Hamburg errichtet wird, wichtige Impulse. Wir sind überzeugt, dass wir auf Basis dieser vorteilhaften Wettbewerbsposition aus der derzeitigen Krise gestärkt hervorgehen werden.

Unser besonderer Dank gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit, die gerade in schwieriger Zeit mit großem Einsatz gemeinsam den Erfolg von tesa gestalten. Darüber hinaus danken wir unseren Kunden und Handelspartnern sowie unserem Aktionär Beiersdorf für die vertrauensvolle Zusammenarbeit.



Thomas Schlegel
Vorsitzender des Vorstands

Corporate Governance

Corporate Governance bei tesa

tesa begrüßt und unterstützt den Corporate-Governance-Kodex. Gemeinsam mit dem Beiersdorf Konzern hat sich tesa diesem Kodex verpflichtet. Die auch für tesa gültige Entsprechenserklärung ist auf der Website der Beiersdorf AG unter www.Beiersdorf.de dauerhaft zugänglich.

Bestätigungsvermerk

Der nach den IFRS aufgestellte tesa Konzernabschluss wurde von der Ernst & Young AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Lagebericht

Geschäft und Rahmenbedingungen

Allgemeines

Der tesa AG Konzern (im Folgenden „tesa“ oder „tesa Konzern“) ist einer der weltweit führenden Hersteller selbstklebender Produkte und Systemlösungen für Industriekunden und Konsumenten. Der tesa Konzern gehört zur Beiersdorf Gruppe und ist mit über 3.900 Mitarbeitern in mehr als 100 Ländern aktiv. Die tesa AG ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Beiersdorf AG und Muttergesellschaft der 53 tesa Tochtergesellschaften.

Regionen und wesentliche Standorte

tesa agiert weltweit mit Schwerpunkt in Europa, gefolgt von Asien und Amerika. Neben der tesa AG gehören die Tochtergesellschaften in den USA, Italien, China und der Schweiz zu den größten Einzelgesellschaften des tesa Konzerns. Produktionsstandorte des tesa Konzerns befinden sich in Europa (Deutschland, Schweiz und Italien), Amerika (USA) und in Asien (China, Singapur, Malaysia und Indien).

Geschäftsbereich Industrie

Das tesa Geschäft mit Industriekunden bietet Problemlösungskonzepte unter anderem für die Elektronik-, die Druck- und Papier- sowie die Verpackungs- und die Automobilindustrie. Der strategische Fokus liegt dabei auf dem Auf- und Ausbau besonders ertragreicher Geschäftsfelder in technologisch anspruchsvollen Anwendungsbereichen. Systemlösungen von tesa werden zur Optimierung und Effizienzsteigerung von Produktionsprozessen, als maßgeschneiderte Schutz- und Verpackungssysteme sowie in konstruktiven Anwendungsbereichen als Befestigungslösungen eingesetzt. Dazu gehören unter anderem Spezialsortimente für die Druck- und Papierindustrie sowie für die Verklebung elektronischer Bauteile in Mobiltelefonen, Digitalkameras und LCD-Bildschirmen. In der Automobilindustrie kommen unter anderem fälschungssichere laserbeschriftete Etiketten sowie Systeme zum Bündeln und Fixieren von Kabeln und für die Montage von Emblemen und Zierelementen zum Einsatz.

Mit flexibel einsetzbaren, zukunftsorientierten Lösungen für den Manipulations- und Fälschungsschutz baut tesa ein zusätzliches Geschäftsfeld mit hohem Potenzial auf. Kernstück ist die patentierte tesa Holospot®-Technologie, die die laserbasierte Datenspeicherung auf einem selbst-

klebenden Spezialetikett ermöglicht. Ein weiterer Zukunftsmarkt ist der Bereich Health Markets. Unter diesem Dach entwickelt und vermarktet tesa unter anderem neuartige Materialien zur Herstellung besonders präziser und leicht handhabbarer Teststreifen für die In-vitro-Diagnostik und baut derzeit ein weiteres Geschäftsfeld auf im Bereich der Entwicklung und Herstellung arzneimittelhaltiger Pflaster, sogenannter transdermaler therapeutischer Systeme. Mit dem Erwerb der auf die Entwicklung und Herstellung dieser Anwendungen spezialisierten Labtec GmbH, Langenfeld, Deutschland, im Dezember des Berichtsjahres hat tesa seine Kompetenz in diesem Marktsegment gestärkt.

Geschäftsbereich Consumer

Für den Konsumenten in Europa und Lateinamerika bietet tesa in Bau- und Verbrauchermärkten sowie in Papier- und Schreibwarengeschäften innovative, professionelle Problemlösungen für das kreative Gestalten des Lebensumfeldes in Haus, Garten und Büro. Die Marke tesa® gehört zu den bekanntesten Konsumentenmarken in Zentraleuropa. Das Sortiment für den privaten Konsumenten umfasst neben Produkten für den Einsatz im Büro wie den Klassiker tesafilm® maßgeschneiderte Lösungen für die Anwendungsbereiche Wärmeisolation, Malen und Abdecken, Reparieren, Verpacken sowie temporäres und dauerhaftes Befestigen. Darüber hinaus bietet tesa Lösungen und Systeme für den Insektenschutz im Haushalt. Herausragende Beispiele sind tesamoll® zum Abdichten von Fenstern und Türen, die zuverlässige und zugleich spurlos wieder entfernbare Befestigungslösung tesa Powerstrips®, Montagebänder für den Innen- und Außenbereich, die vielseitig einsetzbaren Gewebebänder, das breite Sortiment Papierabdeckbänder und tesa Easy Cover® für sauberes, professionelles Malen und Lackieren, schließlich temporär und fest montierbare Fliegengitter für jeden Einsatzzweck.

Strategie

tesa ist einer der weltweit führenden Hersteller technischer Klebebänder. Zuverlässige Qualität, hohe Innovationsleistung und die Nutzung überlegener Technologien sind Kernelemente der Markenphilosophie und des Erfolgs. Im Vordergrund des Handelns stehen die Kunden, für die tesa

effektive Problemlösungen erarbeitet. Diese dienen zur Optimierung und Effizienzsteigerung industrieller Produktionsprozesse ebenso wie zur verbesserten Gestaltung des Umfelds zu Hause und im Büro.

In der Entwicklung überlegener, marktgerechter Produktsysteme unter der Marke tesa® stehen folgende Aspekte im Mittelpunkt:

- umfassendes Verständnis der Kundenbedürfnisse, der Produktionsprozesse, der Marktanforderungen sowie der Industrietrends,
- umfassendes Verständnis der Wünsche und Bedürfnisse der Endverbraucher sowie der Anforderungen der Handelspartner, um diese effizient und mit hoher Flächenproduktivität umsetzen zu können,
- nachhaltige Qualifikation der Mitarbeiter und kontinuierliche Verbesserung der Geschäftsprozesse für eine effiziente, sachkonforme und schnelle Umsetzung.

In der Steuerung der Geschäftsaktivitäten auf internationaler Ebene konzentriert sich tesa

- auf den Ausbau globaler Strukturen im Industriegeschäft mit dem Ziel, den Kunden weltweit homogene Lösungsansätze in gleichbleibend hoher Qualität anbieten zu können,
- auf den Ausbau internationaler Strukturen im Endverbrauchergeschäft mit Fokus auf Europa, insbesondere Osteuropa, um den Handelspartnern international effektive und marktgerechte Sortimentslösungen bieten zu können, und
- auf die Absicherung weltweit einheitlicher Qualitätsstandards unter gleichzeitiger Berücksichtigung umweltfreundlicher Technologiebausteine.

Wertmanagement und Steuerungssystem

Ziel des tesa Konzerns ist es, Marktanteile durch nachhaltiges Wachstum zu steigern und zugleich die Ertragsbasis auszubauen. Dabei wurden für die einzelnen Regionen unterschiedliche Wachstumsziele definiert. Hauptwachstumsmärkte sind Osteuropa und Asien.

tesa konzentriert sich auf kontinuierliches profitables Umsatzwachstum zur langfristigen Steigerung der Ertragskraft. Messgrößen dafür sind das Betriebliche Ergebnis (EBIT) in Verbindung mit der Umsatzrendite (ROS) und der Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE). Aktives Kostenmanagement und hohe Effizienz beim Einsatz der Ressourcen zielen darauf ab, international wettbewerbsfähige Renditen zu erwirtschaften.

Wirtschaftliches Umfeld

Die weltweite Finanzkrise hat das Jahr 2008 geprägt und führte im zweiten Halbjahr auch zu einer deutlichen Abschwächung der Realwirtschaft. In dieser Phase zeigten sich zum Teil dramatische Einbrüche auf einzelnen Absatzmärkten wie beispielsweise im Automobilbereich, die auch die Umsatzentwicklung der tesa Gruppe beeinflussten. Sie führten besonders im vierten Quartal 2008 zu deutlichen Umsatzeinbußen, von denen alle Regionen der tesa Gruppe betroffen waren.

Die Preise für Rohstoffe und insbesondere die Notierungen für Rohöl stiegen in der ersten Jahreshälfte auf ein Rekordniveau, sind jedoch zum Jahresende wieder deutlich gefallen. Die Entwicklung der Wechselkurse war von der Euro-Stärke im ersten Halbjahr geprägt, mit entsprechenden Auswirkungen für die Tochtergesellschaften außerhalb Europas. Die Stärkung der Währungen USD, CHF, CNY und JPY im zweiten Halbjahr 2008 beeinflussten das Ergebnis der tesa Gruppe positiv.

Absatzmarktentwicklung

Das globale Wachstum in den Klebebandmärkten hat sich 2008 insbesondere infolge der weltweiten Finanzkrise abgeschwächt. Der Gesamtmarkt lag für das Jahr 2008 durch ein stark rückläufiges viertes Quartal nur noch auf dem Niveau des Vorjahres, wobei sich regionale und segmentsbezogene Unterschiede zeigten. Während sich der Euroraum und Nordamerika unterproportional entwickelten, konnten einige osteuropäische und die asiatischen Märkte für das Gesamtjahr noch zum Teil deutliche Wachstumsraten vorweisen.

Das Marktsegment Elektronikindustrie erwies sich wie in den Vorjahren als Wachstumsträger, wobei im Berichtsjahr in erster Linie Asien und, auf noch relativ kleiner absoluter Basis, mit hohen prozentualen Zuwächsen Südamerika zu dieser Entwicklung beitrugen.

Das wichtige Segment Automotive entwickelte sich nach vielen Jahren erstmals rückläufig. Während die Produktionszahlen in Osteuropa in den ersten drei Quartalen noch deutlich zulegten, war in Westeuropa bereits ein Produktionsrückgang zu verzeichnen. In Asien fielen die Zuwächse in den mittleren einstelligen Bereich zurück. Die schwächste Entwicklung zeigte Nordamerika mit zweistellig rückläufigen Produktionszahlen. Das vierte Quartal war weltweit von stark rückläufigen Produktionszahlen bis hin zu mehrwöchigen Werksschließungen geprägt.

Die Absatzmärkte in der Papier- und Druckindustrie wie auch das übrige verarbeitende Gewerbe verzeichneten ein Wachstum im niedrigen einstelligen Bereich, das ebenfalls insbesondere durch Osteuropa und Asien getragen wurde.

In Deutschland und Europa nahm das Endverbrauchergeschäft in den Vertriebskanälen für Bürobedarf leicht an Fahrt auf. Die DIY-Branche hat ein sehr heterogenes Jahr hinter sich. In Deutschland wendete sich im Sommer der Umsatztrend von einem rückläufigen ersten zu einem zufriedenstellenden zweiten Halbjahr, so dass sich im zweiten Jahr in Folge insgesamt eine bestenfalls konstante Entwicklung für das Gesamtjahr zeigte. In den meisten Ländern Osteuropas ist weiterhin eine positive konjunkturelle Dynamik zu beobachten, die sich unter anderem in der Eröffnung zahlreicher neuer Baumärkte zeigt.

Insgesamt lag tesa sowohl im Industrie- als auch im Consumer-Geschäft über dem durchschnittlichen Marktwachstum und konnte Marktanteile hinzugewinnen.

Beschaffungsmarktentwicklung

Die Lage auf den Schlüsselrohstoffmärkten für die Herstellung von Klebebändern war in den ersten drei Quartalen 2008 von beschleunigten Preiserhöhungen sowie im vierten Quartal von den Auswirkungen der Finanzmarktkrise und einer Abschwächung der Realwirtschaft geprägt. Zunächst sorgte die anhaltend hohe Nachfrage nach einzelnen Rohstoffen und deren Vorprodukten auf den Wachstumsmärkten in Asien, Osteuropa und Südamerika für zum Teil stark steigende Preise. Der explosionsartig angestiegene Ölpreis als Vorrohstoff für Teile des tesa Einkaufsgeschäfts wirkte zusätzlich preistreibend.

Mit dem Rückgang in der Realwirtschaft brach dieser Preistrend zunächst nur bei einzelnen Rohstoffen ein, wobei sich die Preise bei rohölabhängigen und Naturkautschukprodukten schnell von ihren historischen Preishochs entfernten. Für höher veredelte und technisch spezialisierte Rohstoffe hielt der Preisdruck jedoch fast unvermindert an. Die im Jahresschnitt immer noch für viele Rohstoffklassen erheblich gestiegenen Produktionskosten der Lieferanten wurden weiterhin in Preiserhöhungen weitergegeben.

Bei Fertigwareneinkäufen beschleunigte sich der Preisaufrtrieb im Laufe des Jahres zum Teil erheblich. Speziell in Asien wurden gestiegene Energie-, Personal- und Vorrohstoffkosten in oft zweistelligen Preiserhöhungen weiter-

gegeben. In einigen Bereichen konnte durch intensivierten Wettbewerb auf der Beschaffungsseite sowie durch das Einbeziehen alternativer Rohstoffanbieter aus Ländern mit niedrigem Kostenniveau gegengesteuert werden. Im Zuge der Finanzmarktkrise waren in einzelnen Branchen vermehrt finanzielle Engpässe bei Lieferanten zu beobachten. Dabei ließen sich speziell in margenschwachen Industrien Engpässe bei der Anschlussfinanzierung von auslaufenden Krediten feststellen.

Zur Absicherung der Versorgung des tesa Konzerns mit Rohstoffen und Fertigwaren kam der Qualifizierung alternativer Quellen in 2008 eine zentrale Bedeutung zu.

Forschung und Entwicklung

Die Entwicklung und Optimierung umweltfreundlicher, lösemittelfreier Klebmassen und Beschichtungsverfahren standen weiter im Fokus. Für anspruchsvolle Anwendungen beim konstruktiven Verkleben mit hoch scherfesten Verbindungen haben wir innovative Produkte entwickelt, die den etablierten lösemittelbasierten Systemen in nichts nachstehen, ihnen oft sogar überlegen sind.

Für die **Automobilindustrie** haben wir neue lösemittelfreie Produkte zum Bündeln und Fixieren von Kabeln entwickelt, die den Kabelbaum zugleich vor Hitze einwirkung schützen. Bei Abdeckbändern für den Lackier- und Reparaturbereich haben wir die Entwicklung eines lösemittelfreien Verfahrens zur Herstellung hochtemperaturbeständiger Produkte abgeschlossen.

Für die **Elektronikindustrie** haben wir weiter erfolgreich an neuen Klebesystemen zur Montage gedruckter, flexibler elektrischer Schaltkreise gearbeitet, die zunehmend in Laptops, Mobiltelefonen und Digitalkameras eingesetzt werden. Erste Produkte sind hitzeaktivierbare, sehr stark klebende doppel-seitige Klebebänder, die den extremen Belastungen bei Lötprozessen standhalten. Für die schnelle, saubere und stabile Montage der Gehäuse, Fenster und Bedienflächen entwickeln wir neue, sehr dünne Schaumstoffklebebänder mit besonders hoher Klebkraft.

Zur Erweiterung des erfolgreichen Sortiments der Splicing-Klebebänder für die Endlosverklebung von Papierrollen in der **Druck- und Papierindustrie** haben wir neue Produkte entwickelt, die auch bei Papieren mit sehr empfindlicher Oberfläche höchste Verklebungssicherheit bieten.

Den Schwerpunkt unserer Entwicklungsarbeit für den Aufbau des neuen Bereichs **Health Markets** bildeten Beschichtungen und Verfahren zur Herstel-

lung sehr dünner funktioneller Schichten. Damit lassen sich neuartige Produkte für die Herstellung diagnostischer Teststreifen entwickeln, die über die Verklebung und Verstärkung hinaus auch die Führung der Testflüssigkeiten übernehmen.

Im Bereich der Produkte für private **Konsumenten** haben wir neue verbrauchergerechte und leicht einsetzbare Lösungen entwickelt, mit denen sich deutliche Energieeinsparungen im Privathaushalt erreichen lassen. Sie zielen darauf ab, weitere zukunftsweisende Geschäftsfelder mit hohem Potenzial für tesa zu erschließen. Beim Insektenschutz haben wir eine neue Rahmenkonstruktion für das Fliegengittersortiment aus Aluminium entwickelt. Die innovative Technologie bietet mehr Stabilität und lässt sich noch leichter montieren.

Verantwortung

Die Übernahme von Verantwortung im Hinblick auf Menschen und Umwelt zählt traditionell zu unseren Leitprinzipien.

Mit dem Ziel, verantwortliches Handeln im Einklang mit unseren Werten im Unternehmensalltag zu verankern, haben wir verbindliche Richtlinien in einem weltweit gültigen Verhaltenskodex, dem „tesa Code of Conduct“, definiert und zusammengefasst. Der Code of Conduct wurde in allen Gremien des Unternehmens vorgestellt und ist jedem Mitarbeiter in gedruckter Form sowie digital im Intranet zugänglich. Alle Führungskräfte wurden verpflichtet, sich in einem elektronischen Lernprogramm mit dem Inhalt des „tesa Code of Conduct“ auseinanderzusetzen und ihn an ihre Teams weiterzugeben.

Unsere eigenen Werte bilden auch die Grundlage für die Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten. Im Berichtsjahr haben wir deshalb eine für alle unsere Lieferanten weltweit verbindliche „tesa Purchasing Charter“ verabschiedet. Auf der Basis dieser Einkaufs- und Beschaffungs-Charta stellen zwei aufeinander aufbauende Audit-Verfahren sicher, dass Lieferanten gemäß diesen Richtlinien verantwortungsvollen Handelns ausgewählt und später erneut auf deren Einhaltung überprüft werden.

Dass die tesa AG und ihre Tochtergesellschaften auch im Bereich der gesellschaftlichen Verantwortung hohes Engagement zeigen, belegen die zahlreichen neu initiierten Projekte, die im Einklang mit unserer 2007 formulierten Sponsoring-Strategie stehen. Im Berichtsjahr haben wir den Schwerpunkt auf Maßnahmen gelegt, die nicht nur durch materielle Zuwendungen des Unternehmens, sondern auch durch den persönlichen Einsatz von tesa

Mitarbeitern im Rahmen von Corporate Volunteering getragen werden. Zwei Beispiele von vielen sind die Unterstützung der Hamburger Stiftung „Mittagskinder“ durch das tesa Werk in Hamburg und die Förderung von Kindern aus Wanderarbeiterfamilien an der Suzhou Sunshine School in China. Als Mitglied der UN-Initiative Global Compact dokumentieren wir alle Aktivitäten in einem jährlichen Bericht, der neuerdings in elektronischer Form vorliegt und unter www.tesa.com/responsibility gelesen werden kann.

Der Einklang von Ökonomie und Ökologie ist für tesa eine wichtige Basis des Handelns. In unserem 2007 verabschiedeten weltweit verbindlichen Umweltprogramm haben wir festgelegt, welche Ziele wir bis 2012 erreichen wollen. Dabei berücksichtigt unser Zielkatalog erstmals auch den Ausstoß flüchtiger organischer Verbindungen (VOC). Im Berichtsjahr haben wir weiter konsequent an der Umsetzung gearbeitet. Mit der Zertifizierung unserer asiatischen Produktionsstandorte in China und Singapur nach dem weltweiten Standard ISO 14001 wurde unser globales Umweltmanagement-System weiter ausgebaut.

Im Bereich Arbeitsschutz haben wir unser Ziel, ein weltweit einheitlich hohes Niveau zu etablieren, zielstrebig vorangetrieben. Kernstück der damit verbundenen Maßnahmen sind regelmäßige und umfassende Vor-Ort-Analysen in den internationalen Tochtergesellschaften, die sich am weltweiten Standard OHSAS 18001 orientieren. Sie haben maßgeblich dazu beigetragen, die Unfallrate auf dem äußerst niedrigen Niveau von 2007 zu stabilisieren.

Ertragslage

Ertragslage tesa Konzern

	2007	2008	Veränderung	
	in Mio. €	in Mio. €	in Mio. €	in %
Umsatzerlöse	856,2	860,1	3,9	0,5
Kosten der umgesetzten Leistungen	-492,4	-500,6	-8,2	1,7
Bruttoergebnis vom Umsatz	363,8	359,5	-4,3	-1,2
Marketing- und Vertriebskosten	-221,9	-226,6	-4,7	2,1
Forschungs- und Entwicklungskosten	-25,2	-26,3	-1,1	4,7
Allgemeine Verwaltungskosten	-39,6	-41,2	-1,6	4,0
Sonstige betriebliche Erträge	21,7	26,8	5,1	23,8
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-10,8	-9,2	1,6	-14,7
Betriebliches Ergebnis (EBIT)	88,0	83,0	-5,0	-5,7
Finanzerträge	4,8	6,1	1,3	27,1
Finanzierungsaufwendungen	-6,3	-8,8	-2,5	39,7
Finanzergebnis	-1,5	-2,7	-1,2	80,0
Ergebnis vor Steuern	86,5	80,3	-6,2	-7,3
Ertragsteuern	-28,9	-26,9	2,0	-6,9
Jahresüberschuss	57,6	53,4	-4,2	-7,3

Der tesa Konzern weist im Geschäftsjahr 2008 einen um 7,3 % verminderten Jahresüberschuss von 53,4 Mio. € (Vorjahr: 57,6 Mio. €) aus.

Dies ist im Wesentlichen das Ergebnis der um 3,9 Mio. € auf 860,1 Mio. € gestiegenen Umsatzerlöse unter Berücksichtigung eines überproportionalen Anstiegs der Kosten der umgesetzten Leistungen um 8,2 Mio. € auf 500,6 Mio. €.

Das um 5,0 Mio. € auf 83,0 Mio. € verringerte betriebliche Ergebnis (EBIT) wurde darüber hinaus insbesondere von den um 4,7 Mio. € auf 226,6 Mio. € gestiegenen Marketing- und Vertriebskosten beeinflusst. Den Kostensteigerungen entgegengewirkt haben die um 5,1 Mio. € auf 26,8 Mio. € erhöhten sonstigen betrieblichen Erträge.

Unter Berücksichtigung des um 1,2 Mio. € gesunkenen Finanzergebnisses verringerte sich der Jahresüberschuss vor Steuern etwas stärker als das EBIT. Die Ertragsteuern nahmen nahezu proportional zum Jahresergebnis ab.

Im Hinblick auf das deutlich schwierigere wirtschaftliche Umfeld in der zweiten Jahreshälfte schätzen wir die Entwicklung der Ertragslage trotz des gesunkenen Ergebnisses insgesamt als positiv ein.

Wirtschaftliche Entwicklung in den Regionen

Europa. In Europa hat tesa seinen Umsatz auf Vorjahresniveau gehalten und erreicht zu aktuellen Kursen 634,9 Mio. € (Vorjahr: 637,1 Mio. €). Das entspricht wechselkursbereinigt einer Umsatzentwicklung von -0,1 %. Das EBIT reduzierte sich auf 53,5 Mio. €, dies entspricht einer EBIT-Umsatzrendite von 8,4 % (Vorjahr: 9,5 %). Der Anteil am Konzernumsatz sank leicht auf 73,8 % (Vorjahr: 74,4 %).

Rückläufige Umsätze im vierten Quartal 2008 aufgrund der sich insgesamt zeigenden Abschwächung der Weltwirtschaft sind die Hauptgründe für die Entwicklung in 2008. Davon waren insbesondere unsere Kunden der Automobilindustrie betroffen, auch in der bisherigen Wachstumsregion Osteuropa.

Amerika. Die bis in das dritte Quartal 2008 anhaltende Dollar-Schwäche hat das Geschäft in Nordamerika in 2008 stark beeinflusst. Da Südamerika ein deutliches Umsatzwachstum erzielte, erreichte die Gesamtregion wechselkursbereinigt einen Umsatzzuwachs von 2,4 %. Zu aktuellen Kursen reduzierte sich der Umsatz um 3,1 % auf 89,5 Mio. € (Vorjahr: 92,4 Mio. €). Der Anteil am Konzernumsatz sank leicht auf 10,4 % (Vorjahr: 10,8 %).

Mit einem EBIT von 8,1 Mio. € erreichte die Region eine EBIT-Umsatzrendite von 9,1 % (Vorjahr: 10,1 %).

Asien / Afrika / Australien. In der Region Asien / Afrika / Australien erzielte tesa ein Umsatzwachstum von 9,9 % (wechselkursbereinigt). Zu aktuellen Kursen lag der Umsatz in dieser Region mit 135,7 Mio. € um 7,1 % über dem Vorjahresumsatz von 126,7 Mio. €. Die größten Umsatzzuwächse wurden wiederum in China, Taiwan und Hongkong erzielt. Dabei zeigten sich nach drei starken Quartalen auch in der Wachstumsregion Asien im vierten Quartal 2008 deutliche Auswirkungen der weltweiten Finanzkrise.

Mit einem EBIT von 21,4 Mio. € (Vorjahr: 18,0 Mio. €) erreichte die Region eine Umsatzrendite von 15,8 % (Vorjahr: 14,2 %). Der Anteil am Konzernumsatz erhöhte sich auf 15,8 % (Vorjahr: 14,8 %).

Wirtschaftliche Entwicklung in den Geschäftsbereichen

Industrie. Im Industriesegment entwickelten sich sowohl das Direktgeschäft als auch das Handelsgeschäft besser als der Markt in einem in der zweiten

Jahreshälfte deutlich schwieriger werdenden wirtschaftlichen Umfeld. Im Direktgeschäft stehen Lösungen zur Optimierung von Produkten und Produktionsprozessen, maßgeschneiderte Schutz- und Verpackungssysteme sowie konstruktive Befestigungslösungen im Vordergrund. Schwerpunkte bilden dabei die Elektro- und Elektronik-, die Automobil- sowie die Druck- und Papierindustrie. Sicherheitslösungen für den Fälschungs- und Manipulationsschutz sowie für die Produktrückverfolgung sind ein weiterer Schwerpunkt beim Aufbau neuer Geschäftsfelder. Ein neuer Zukunftsmarkt ist der Bereich der Health Markets. Das industrielle Handelsgeschäft bietet technischen Händlern selbstklebende Produktlösungen für gewerbliche Kunden, unter anderem aus dem Bau-, Maler- und Lackierbereich.

Im Direktgeschäft mit der Elektronikindustrie gab die Einführung doppelseitiger Schaumstoffklebebänder neue Impulse. Die Produkte gleichen im Gegensatz zu Folien Verformungen und Unebenheiten aus und werden bevorzugt für die Verklebung der Rahmen von Flachbildschirmen eingesetzt. Äußerst erfolgreich verlief die Einführung sehr dünner Schaumstoffklebebänder für die Verklebung von Bauteilen bei Mobiltelefonen. Ein neues Baukastensystem ermöglicht die schnelle Entwicklung und Herstellung maßgeschneiderter Schaumstoffklebebänder für unterschiedliche Einsatzbereiche.

Bei den Systemlösungen für die Automobilindustrie haben wir uns weiterhin auf konstruktive Anwendungen in der Fahrzeugproduktion konzentriert. Wir haben das erfolgreiche Sortiment von Schaumstoffprodukten für die dauerhafte Verklebung von Emblemen und Zierleisten auf der Karosserie erweitert. Für den Schutz von Neuwagen gegen Schäden und Verschmutzung während des Transports haben wir neue Klebebänder eingeführt, die Teilschutzhauben an Karosserie und Windschutzscheibe fixieren. Im amerikanischen Markt sind neue, hitzebeständige Gewebebänder für das Bündeln von Kabeln auf große Resonanz getroffen. Sie unterstützen den Trend zur Konstruktion neuer, sehr kompakter Fahrzeugmotoren.

Das erfolgreiche Sortiment der Splicing-Produkte für die Endlosverklebung von Papier- und Folienrollen in der Druck- und Papierindustrie haben wir um ein neues Spezialprodukt erweitert, das auf die sehr hohen Anforderungen des Rotogravurdrucks abgestimmt wurde. Für den Flexodruck haben wir zwei neue, besonders weiche Schaumklebebänder zur Klischeemontage eingeführt, die hervorragende Ergebnisse bei der Verwendung moderner digitaler Druckplatten liefern.

Im Geschäft mit Sicherheitstechnologien für den Manipulations- und Fälschungsschutz haben wir unsere Marktposition weiter gestärkt. Wir haben insbesondere den Einsatz der Holospot®-Technologie auf neue Branchen ausgeweitet und unter anderem namhafte, internationale Hersteller elektro-technischer Bauelemente als Neukunden gewonnen.

Im Handelsgeschäft gab ein neues Sortiment für den Maler- und Lackierbereich wichtige Impulse, das sehr erfolgreich in Osteuropa eingeführt wurde. Produkte und Design sind speziell auf den in dieser Region stark vertretenen traditionellen Handel zugeschnitten, der sich an private Konsumenten und gewerbliche Kunden gleichermaßen wendet. Für den zunehmenden Bedarf an Lösungen für großflächige Verklebungen im industriellen Bereich haben wir ein neues Sortiment Sprühkleber und darauf abgestimmte Reiniger eingeführt.

Consumer. Auch 2008 entwickelte sich das Geschäft für private Konsumenten besser als der Markt. In Deutschland haben wir auch 2008 die Marktanteile in allen wichtigen Warengruppen auf hohem Niveau ausgebaut. Eine positive Entwicklung verzeichnete insbesondere das erfolgreiche Sortiment tesamoll®. Dazu trug ein Relaunch bei, der den Trend zum Energiesparen in den Mittelpunkt stellt und von umfangreichen Kommunikationsmaßnahmen begleitet wurde. Sehr erfolgreich entwickelten sich im Berichtsjahr auch die Produkte der Kategorien Befestigen und Reparieren. In diesen Kernkompetenzen unserer Marke haben wir Geschäft und Markt weiter deutlich ausgebaut. Im Saisongeschäft mit Lösungen für den Insektenschutz haben wir uns mit dem Markt witterungsbedingt leicht rückläufig entwickelt, doch konnten wir diesen temporären Trend durch ein wachsendes Geschäft in unseren Kernkategorien überkompensieren.

Im Papier-, Büro- und Schreibwarenbereich verlief die Einführung eines auf die speziellen Bedürfnisse des osteuropäischen Marktes abgestimmten und um innovative Produkte ergänzten tesafilm®-Sortiments erfolgreich. Auf besonders große Resonanz traf ein neuer, ergonomisch geformter Handabroller. Unser erfolgreiches Sortiment der Klebe- und Korrekturroller haben wir um den tesa® Sideway-Roller ergänzt, der sich auch von Linkshändern problemlos einsetzen lässt. Bei den Powerstrips®-Anwendungen setzten neue rechteckige Haken Akzente, die den Trend zu dezenteren, modernen Formen aufgreifen. Das neue Design wurde mit dem iF product design award 2008 ausgezeichnet. Der renommierte internationale Design-

preis ging ebenfalls an den bereits 2007 eingeführten tesafilm®-Mini-Abroller.

Mitarbeiter. Wir haben im Berichtsjahr unsere Mitarbeiterzahl auf 3.901 erhöht. Einen Schwerpunkt bildeten Rekrutierung sowie Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter, die im kommenden Jahr die Produktion an unseren neuen Herstellungsanlagen im Werk Hamburg-Hausbruch aufnehmen werden. Ziel dieser Investition ist es, neue Märkte zu erschließen und unsere Innovationsleistung weiter zu steigern. Darüber hinaus haben wir unseren Vertrieb in den Wachstumsregionen Osteuropa und Asien weiter verstärkt. Die schnell fortschreitende Globalisierung des tesa Geschäfts erfordert zunehmend Mitarbeiter, die über umfassende interkulturelle Erfahrungen verfügen und es gewohnt sind, sich schnell in Geschäftsprozesse anderer Regionen hineinzudenken. Im Berichtsjahr haben sich mehr Mitarbeiter als je zuvor der Herausforderung gestellt, für drei bis fünf Jahre in ein anderes Land zu wechseln. Unser Repatriierungsprogramm erleichtert ihnen die Rückkehr und ermöglicht uns, ihre in den verschiedenen Ländern erworbenen Erfahrungen unmittelbar für die Optimierung internationaler Geschäftsprozesse zu nutzen.

Das 2007 erfolgreich gestartete Programm zur Qualifizierung von Vertriebsmitarbeitern haben wir auf alle Regionen ausgeweitet. Das Programm umfasst alle Aspekte des Verkaufsprozesses: von den technischen Grundlagen – wie dem Aufbau unserer Produkte sowie den Anwendungen und Produktionsprozessen beim Kunden – über betriebswirtschaftliche Themen bis zu Techniken des Verkaufsgesprächs. Eine wesentliche Erweiterung bilden neue Module, welche die Funktion des Vorgesetzten als Coach in den Vordergrund stellen und ihm helfen, seine Mitarbeiter bei der Umsetzung des Gelernten in die tägliche Verkaufspraxis zu unterstützen. Ziel des Programms ist es zudem, Verbesserungen, die in einem Land entwickelt wurden, auf andere Länder zu übertragen.

Das tesa Werk Offenburg wurde im Berichtsjahr gleich zweifach ausgezeichnet: im Januar von der Zeitschrift „Handelsblatt Junge Karriere“ als Top-Arbeitgeber und im Oktober anlässlich des Wettbewerbs „Fabrik des Jahres“ der Zeitschrift „Produktion“ als bester Prozessfertiger. Wichtige Kriterien für die Verleihung beider Auszeichnungen waren innovative Maßnahmen zur Förderung von Eigenverantwortung und Motivation der Mitarbeiter.

Finanzlage

Kapitalflussrechnung

in Mio. €	2007	2008	Veränderung
Flüssige Mittel 01.01.	103,1	110,6	7,5
Brutto-Cashflow	82,1	70,0	-12,1
Mittelveränderung Netto-Umlaufvermögen	4,5	-1,4	-5,9
Cashflow operatives Geschäft	86,6	68,6	-18,0
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-19,4	-74,4	-55,0
Free Cashflow	67,2	-5,8	-73
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-55,6	-63,3	-7,7
Veränderung der flüssigen Mittel	7,5	-69,4	-76,9
Flüssige Mittel 31.12.	110,6	41,2	-69,4

Der **Cashflow aus dem operativen Geschäft** ist gegenüber dem Vorjahr um 18,0 Mio. € auf 68,6 Mio. € gesunken. Aus **investiver Tätigkeit** flossen saldiert 74,4 Mio. € (Vorjahr: 19,4 Mio. €) ab. Dies ist insbesondere auf das erhöhte Investitionsvolumen in 2008, auf die Anlage liquider Mittel in Wertpapiere sowie auf den Erwerb der Labtec GmbH zurückzuführen. Der **Free Cashflow** verringerte sich dadurch insgesamt um 73,0 Mio. € auf -5,8 Mio. €.

Der negative **Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit** von 63,3 Mio. € resultierte insbesondere aus einer Dividendenzahlung von 57,6 Mio. € an die Gesellschafter.

Die **liquiden Mittel** zum Ende des Geschäftsjahres reduzierten sich um 69,4 Mio. € auf 41,2 Mio. €.

Finanzkennzahlen

Die **Umsatzrentabilität** – bezogen auf das betriebliche Ergebnis – fiel von 10,3 % im Vorjahr auf 9,7 % in 2008. Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen auf die immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen ergibt sich eine Verringerung von 13,3 % im Vorjahr auf 12,5 % in 2008.

Die **Rendite** auf das jeweils zu Beginn des Wirtschaftsjahres vorhandene Eigenkapital hat sich auf 25,6 % (Vorjahr: 27,4 %) in 2008 verringert; die Rendite auf das **operative Vermögen** sank von 29,1 % auf 23,7 %.

Der **Jahresüberschuss nach Steuern** ist – bezogen auf die Umsatzerlöse – von 6,7 % im Vorjahr auf 6,2 % gefallen. Der **Ertrag pro Aktie** verringerte sich von 2,23 € auf 2,07 €.

Die **Eigenkapitalquote** erhöhte sich leicht um 0,9 % auf 56,9 %. Das Eigenkapital deckt das langfristig gebundene Vermögen mit 149,0 % (Vorjahr: 181,5 %).

Investitionen

tesa hat im Berichtsjahr insgesamt 59,8 Mio. € in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen investiert. Im Bereich der immateriellen Vermögensgegenstände ist der Zugang des Geschäfts- oder Firmenwertes durch die Akquisition der Labtec GmbH enthalten. Die Summe der Investitionstätigkeit aus operativem Geschäft betrug im Geschäftsjahr 40,5 Mio. €. Davon entfielen 27,1 Mio. € auf Standorte in Deutschland. Im übrigen Europa wurden 9,3 Mio. € investiert, in Amerika 1,0 Mio. € und in Asien / Afrika / Australien 3,1 Mio. €.

Die Aufwendungen für Ersatzinvestitionen und Kapazitätserweiterungen in den weltweiten Produktionsstätten beliefen sich auf insgesamt 15,0 Mio. €. Die Investitionstätigkeit war maßgeblich durch zwei große Projekte im tesa Werk Hamburg-Hausbruch bestimmt. tesa investiert dort in neue Beschichtungstechnologien. Diese Projekte machten in 2008 allein eine Investitionssumme von 12,0 Mio. € aus und werden in 2009 fortgeführt werden.

Weitere wesentliche Investitionen wurden im Bereich Logistik getätigt. Die Bandfix AG hat in 2008 die Erneuerung ihres Maschinenparks abgeschlossen.

Vermögenslage

Vermögenslage tesa Konzern

Aktiva	2007	2008	Veränderung	
	in Mio. €	in Mio. €	in Mio. €	in %
Langfristige Vermögenswerte	179,1	218,9	39,8	22,2
Vorräte	128,7	122,4	-6,3	-4,9
Kurzfristige Vermögenswerte	162,8	190,6	27,8	17,1
Flüssige Mittel	110,6	41,2	-69,4	-62,7
Gesamt	581,2	573,1	-8,1	-1,4
Passiva (in Mio. €)				
Eigenkapital	325,2	326,2	1,0	0,3
Langfristige Rückstellungen	88,8	87,5	-1,3	-1,6
Langfristige Verbindlichkeiten	11,7	15,3	3,6	30,8
Kurzfristige Rückstellungen	53,1	47,2	-5,9	-11,1
Kurzfristige Verbindlichkeiten	102,4	96,9	-5,5	-5,4
Gesamt	581,2	573,1	-8,1	-1,4

Die Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht um 1,4 % auf 573,1 Mio. € verringert.

Auf der Aktivseite haben sich die langfristigen Vermögenswerte um 39,8 Mio. € erhöht. Ursächlich hierfür waren insbesondere die Zugänge bei den Sachanlagen sowie die Bildung eines vorläufigen – noch zu verteilenden – Geschäfts- oder Firmenwertes aufgrund des Erwerbs der Labtec GmbH. Die kurzfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 27,8 Mio. €. Dies resultiert insbesondere aus dem Erwerb von Wertpapieren des Umlaufvermögens. Demzufolge verringerten sich die flüssigen Mittel um 69,4 Mio. €.

Auf der Passivseite ist die Entwicklung im Wesentlichen durch den Jahresüberschuss von 53,4 Mio. € und die Dividendenzahlung von 57,6 Mio. € an die Gesellschafter gekennzeichnet. Der Rückstellungsbereich verringerte sich insgesamt um 7,2 Mio. €, während sich die Verbindlichkeiten um 1,9 Mio. € reduzierten.

Nachtragsbericht

Besondere Ereignisse nach dem Bilanzstichtag mit materiellen Auswirkungen auf das Ergebnis des Geschäftsjahres haben sich nicht ereignet.

Risikobericht

tesa ist ein weltweit agierender Konzern und in diesem Rahmen sehr unterschiedlichen, mit seinem unternehmerischen Handeln untrennbar verbundenen Risiken ausgesetzt. Das Risikomanagement als Bestandteil des gesamten Planungs-, Controlling- und Berichtssystems zielt darauf ab, sich bietende Chancen konsequent zur Wertsteigerung zu nutzen und identifizierte Risiken auf ein für die Organisation handhabbares Maß zu reduzieren oder ganz zu vermeiden.

Über das Planungs- und Berichtswesen erfasst, bewertet und überwacht tesa systematisch die weltweiten Risiken sowohl zentral in der tesa AG als auch dezentral in den Regionen.

Das Management der operativen Risiken erfolgt weitgehend dezentral. Übergreifende internationale Risiken im Zusammenhang mit Produktions- und Sicherheitsstandards, der Markenführung, Finanzierung und Wertentwicklung des Konzerns überwacht tesa zentral. Ein zielorientiertes Controlling sowie ein regelmäßiger Strategieabgleich sorgen für ein vorteilhaftes Verhältnis von Chancen und Risiken. Die interne Revision der Beiersdorf AG überwacht die Einhaltung des internen Kontrollsystems und gewährleistet die Integrität der Geschäftsabläufe.

Marktrisiken sieht sich tesa sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Absatzseite ausgesetzt. Die Preis- und auch die Verfügbarkeitsrisiken auf den Beschaffungsmärkten entschärfen Lieferverträge, die auf Planbarkeit ausgelegt sind, unter anderem über langgestreckte Laufzeiten und Preisgleitklauseln. Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten baut tesa durch die gezielte Entwicklung alternativer Bezugsquellen ab.

Auf der Absatzseite ist tesa in den Industriebranchen, mit denen das Unternehmen einen hohen Umsatzanteil erzielt, konjunkturell bedingten Risiken ausgesetzt, insbesondere in der Automobil- und Elektronikindustrie. Die Markttrends beobachtet tesa sowohl zentral als auch in den jeweiligen Regionen sehr genau, um ein frühes, steuerndes Eingreifen zu ermöglichen. Weiterhin ist tesa dem Risiko des kompletten Wegfalls einzelner Kunden und des Ausfalls von Forderungen ausgesetzt. Zwar gibt es aufgrund der breiten Umsatzverteilung und Diversifizierung keine Einzelkunden mit einem

Umsatzanteil oder Forderungsbestand, deren Ausfall das Unternehmen in existenzbedrohender Weise treffen könnte. Dennoch sichert tesa Kunden, für die aufgrund von Unternehmensprofil und Forderungsgrößenordnung ein erhöhtes Risiko identifiziert wurde, über seine Verkaufsorganisation im Rahmen einer Warenkreditversicherung zusätzlich ab.

Das Vertrauen der Kunden in die Produkte und in die Marke tesa® muss durch die Einhaltung hoher Standards hinsichtlich Qualität und Sicherheit der Produkte erhalten und gepflegt werden. Sie unterliegen deshalb über den gesamten Beschaffungs-, Herstellungs- und Distributionsprozess hinweg einem durchgängigen Qualitätssicherungssystem. Die Entwicklung und Einhaltung der dafür notwendigen Prozesse stellt tesa periodisch durch interne und externe Audits nach internationalen Standards sicher. Das Unternehmen ist durchgängig nach ISO 9001 und, wo erforderlich, zusätzlich nach ISO/TS 16949 und QS 9000 zertifiziert. Prozessbegleitende Kontrollen begrenzen Arbeitssicherheits- und Umweltrisiken. Auch dies wird durch externe Zertifizierungen sichergestellt. Für die finanziellen Belastungen aus Haftungsrisiken und möglichen Schadensfällen hat tesa durch den Abschluss von Versicherungen ausreichend Vorsorge getroffen.

Die Möglichkeit des vollständigen Ausfalls eines oder mehrerer Produktionsaggregate ist nicht auszuschließen und stellt ein Gefährdungspotenzial für die langfristige Lieferfähigkeit des Unternehmens dar. Dieser Gefährdung begegnet tesa durch ein System vorbeugender Instandhaltung und durch Maßnahmen im Bereich Brandschutz sowie durch entsprechende intensive Mitarbeiterschulungen. Gegen möglicherweise dennoch auftretende Schadensfälle ist tesa im wirtschaftlich sinnvollen Rahmen versichert.

Kontinuierliche Innovation und die intensive Zusammenarbeit mit den Kunden zur Verbesserung ihrer Produktionsprozesse fördern die dauerhafte Akzeptanz der Produkte im Markt. Innovative Produkte wirken einem reinen Preiswettbewerb entgegen und reduzieren im Endverbrauchergeschäft das Risiko der Ausdehnung sogenannter Handelsmarken.

Forschungs- und Technologierisiken reduziert tesa durch eine eigene Grundlagenforschung sowie den regelmäßigen Austausch mit Forschungsinstituten. Eine kontinuierliche Marktbeobachtung und funktionsübergreifende Entscheidungsprozesse zur Bewertung und Auswahl von Entwicklungsprojekten stellen eine marktorientierte Entwicklungstätigkeit sicher.

Technologische Kompetenz und die Pflege der Marke tesa® als Garant für Qualität und Innovation haben eine besondere Bedeutung. Die Wahrung

und Sicherung der damit verbundenen Rechtsposition erfolgt zentral in Abstimmung mit den operativen Regionen.

tesa steuert seine finanziellen Risiken mittels eines aktiven Treasury-Managements und auf Basis weltweit geltender Richtlinien im Bereich Corporate Treasury. Das übergeordnete Ziel ist es, die Finanzkraft des Konzerns zu erhöhen und den Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen zu können. tesa sichert im Rahmen des Finanzmanagements die jederzeitige Liquidität des Konzerns, kontrolliert die Risiken im Bereich der Finanzinstrumente und optimiert das konzernweite Cash-Management.

Währungsbedingte Risiken sichert tesa für die frei konvertiblen Währungen, sofern wirtschaftlich sinnvoll, zu 75 % ab. Die Abwicklung der dementsprechend abgeschlossenen Sicherungsgeschäfte erfolgt zentral über die Beiersdorf AG. Potenzielle Risiken im Zusammenhang mit der Anlage liquiditätsnaher Mittel werden grundlegend dadurch begrenzt, dass nur kurzfristige Anlagen bei ersten Adressen erfolgen. Die Entwicklung der devisenkursbedingten Risiken wird regelmäßig überprüft.

Sowohl Zinsrisiken als auch Liquiditätsrisiken sind für tesa aufgrund der sehr geringen Inanspruchnahme von Bankkrediten von untergeordneter Bedeutung.

Grundsätzlich dienen Sicherungsgeschäfte ausschließlich der Sicherung operativer Grundgeschäfte oder betriebsnotwendiger Finanztransaktionen. tesa überwacht laufend Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz der IT-Systeme und passt sie dem modernsten Stand der Technik an. Unberechtigter Zugriff und Datenverlust sind durch technische und organisatorische Maßnahmen nahezu ausgeschlossen.

Der Gewinnung und dem Erhalt qualifizierter Fach- und Führungskräfte dienen leistungsbezogene Vergütungssysteme, gezielte Weiterbildungsprogramme und die kontinuierliche Rekrutierung und Entwicklung von Nachwuchskräften.

Aus heutiger Sicht lassen sich für die kommenden zwölf Monate keine darüber hinausgehenden besonderen Risiken erkennen, die allein oder in Summe für tesa bestandsgefährdend sein könnten.

Prognosebericht

Das allgemeine wirtschaftliche Umfeld wird ebenso wie die Situation in den Absatzmärkten für Klebebander auch 2009 von den bereits aus dem Berichtsjahr bekannten Trends bestimmt werden. Es ist davon auszugehen, dass das globale wirtschaftliche Umfeld schwierig bleibt, so dass in Westeuropa und Nordamerika von einer stagnierenden Entwicklung auszugehen ist. In Asien und Osteuropa erwarten wir eine graduell dynamischere Entwicklung, jedoch nicht in der aus den Vorjahren bekannten zweistelligen Größenordnung. Für die Automobilindustrie rechnen wir in nahezu allen Regionen einschließlich Asien und Osteuropa mit Stagnation oder mit rückläufigen Produktionszahlen. Für die Elektronikindustrie erwarten wir überwiegend stabile Absatzzahlen.

Im Geschäft mit Konsumenten steht für tesa der europäische Markt im Mittelpunkt. Für Osteuropa gehen wir weiterhin von einer dynamischen Absatzentwicklung aus – nicht zuletzt als Folge der beträchtlichen Investitionen in Distributionsstrukturen durch die großen europäischen Handelsketten. In anderen Regionen Europas wird sich das Wachstum aufgrund des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes und der daraus resultierenden Kaufzurückhaltung der Verbraucher leicht abschwächen.

Unter dem Eindruck der Finanzmarktkrise und der sehr volatilen Preisbewegungen auf Schlüsselrohstoffmärkten des tesa Konzerns ist eine Prognose für die Beschaffungsmarktentwicklung in 2009 äußerst schwierig. Wir gehen von Preisentlastungen in einzelnen Bereichen aus, beispielsweise für rohölabhängige Rohstoffe oder Naturkautschuk. Demgegenüber rechnen wir mit zum Teil erheblichen Preisrisiken aus finanziellen Engpässen bei Zulieferern. Potenziell kritische Lieferanten identifizieren wir im Rahmen systematischer Risikoeinschätzungen. Die Preissteigerungsrate dürfte sich in einer ähnlichen Größenordnung bewegen wie 2008. Die Qualifizierung alternativer und versorgungssicherer Quellen treiben wir vor diesem Hintergrund 2009 intensiv voran. Auch in einem zunehmend schwierigeren wirtschaftlichen Umfeld geht tesa für die kommenden Jahre in beiden Kundensegmenten von über dem Marktwachstum liegenden Umsatzentwicklungen aus. Die allgemeine Marktposition schätzen wir aufgrund der anhaltend hohen Innovationsrate und der kontinuierlichen Investitionen in Entwicklungs-, Produktions- und Vermarktungsstrukturen als weiterhin sehr stabil ein. Für industrielle Anwendungen erwarten wir auch 2009 die stärksten Wachstumsimpulse aus den fokussierten Kundensegmenten, dabei insbesondere aus den neuen und hochwertigen Anwendungsfeldern. Im Zentrum

unserer Aktivitäten stehen die Integration und der weitere Aufbau des neuen Geschäftsfeldes Health Markets.

Das Endverbrauchergeschäft wird in den kommenden Jahren von einer überproportionalen Entwicklung in den europäischen Kernmärkten außerhalb Zentraleuropas geprägt sein. Sortimentsergänzungen und -abrundungen in Kompetenzfeldern von tesa werden zusätzliche Impulse geben.

Aufgrund der allgemein schwierigen Wirtschaftslage rechnen wir für 2009 trotz weiterhin steigender Marktanteile mit einer nachlassenden Dynamik in der Umsatzentwicklung. Wegen einer möglichen fortgesetzten Abschwächung der Nachfrage in Teilbereichen des Sortiments wurde frühzeitig für einzelne Werke Kurzarbeit beantragt. Um unsere starke Marktposition auszubauen, werden wir die Investitionsprojekte mit großer Intensität weiterführen. Der damit einhergehende Aufbau von Entwicklungs- und Vermarktungsstrukturen und die erwartete konjunkturelle Belastung im kommenden Jahr werden zu einer geringeren Umsatzrendite führen.

Wesentliche Ertragsrisiken durch Währungskursveränderungen sind aufgrund der systematischen Absicherungsgeschäfte, insbesondere für den US-Dollar, nicht zu erwarten.

Die Investitionstätigkeit werden wir nach heutigem Ermessen für 2009 und auch mittelfristig auf dem hohen Niveau des Geschäftsjahres 2008 halten.

Die Finanzierung der geplanten Investitionen ist gesichert.

Ein Schwerpunkt wird auch im kommenden Jahr darauf liegen, die Struktur des Umlaufvermögens zu optimieren.

Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Der Vorstand hat gemäß § 312 AktG einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt, der folgende Schlusserklärung enthält:

„Die tesa AG hat nach den Umständen, die uns zu dem Zeitpunkt bekannt waren, zu dem Rechtsgeschäfte vorgenommen oder Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten und ist dadurch, dass Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt worden.“

Hamburg, 26. Januar 2009

Der Vorstand

Impressum

Herausgeber:

tesa AG

Quickbornstraße 24

20253 Hamburg

Tel.: +49 40/4909-101

Fax: +49 40/4909-6060

Weitere Informationen:

Unternehmenskommunikation

Tel.: +49 40/4909-4448

Fax: +49 40/4909-2236

E-Mail: pr@tesa.com

Die Geschäftsentwicklung liegt auch in
englischer Sprache vor.

Die gedruckten Versionen können
bei der tesa Unternehmenskommunikation
angefordert werden.

Beide Sprachversionen stehen auch
im Internet zur Verfügung unter
www.tesa.de und www.tesa.com