

**Rede des Vorstands der HOMAG Group AG  
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung,  
Freudenstadt, 15. Mai 2018**

*Es gilt das gesprochene Wort!*

Sehr geehrte Anteilseignerinnen und Anteilseigner,  
sehr geehrte Damen und Herren,

zur diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der HOMAG Group AG möchte ich Sie, auch im Namen meines Vorstandskollegen Franz Peter Matheis, ganz herzlich begrüßen. Schön, dass unser Unternehmensgründer Gerhard Schuler mit seiner Familie bei uns ist. Herzlich willkommen. Willkommen heiße ich zudem die Vertreter der Aktionärsvereinigungen und der Presse.

Was ist im Geschäftsjahr 2017 bei der HOMAG Group passiert? Anfangen will ich mit einem Meilenstein, den wir erreicht haben. Wir haben unseren internen Veränderungsprozess ONE HOMAG, über den ich Sie bereits in der Vergangenheit informiert habe, plangemäß abgeschlossen.

Wichtigstes Ziel war es, die HOMAG Group zu einem integrierten Konzern weiterzuentwickeln. Das ist uns gelungen. Wir agieren heute als EIN Unternehmen, haben viele unserer Prozesse und Abläufe vereinheitlicht und unsere weltweiten Werke zu einem internationalen Produktionsverbund vernetzt.

Mit der Zusammenführung unserer einzelnen Marken unter der Marke HOMAG dokumentieren wir dies seit März 2017 auch sichtbar nach außen. Damit zeigen wir noch deutlicher, dass wir der Partner für ganzheitliche Lösungen aus einer Hand sind. Das hebt uns ganz entscheidend vom Wettbewerb ab. Aber dazu später noch mehr.

Nach diesem erfolgreichen Transformationsprozess sind wir in der HOMAG Group noch nicht am Ende des Weges angekommen. Denn unser Anspruch ist es, uns immer weiter zu verbessern und dadurch zu einem Weltklasse-Unternehmen zu werden. Weltklasse in allem, was wir tun. Dafür haben wir 2017 mehrere Programme und Initiativen gestartet.

Mit „New Sales“ stärken wir beispielsweise unseren Vertrieb. Durch das neue Vertriebskonzept haben unsere Kunden jetzt für alle HOMAG-Produkte einen zentralen Ansprechpartner. Diese Account Manager können sich somit intensiv mit den zu lösenden Aufgaben des Kunden auseinandersetzen und die optimalen Gesamtlösungen anbieten. Für den Erfolg der Umsetzung sind umfangreiche Qualifizierungen unserer Vertriebsmannschaft notwendig. Mehr als tausend einzelne Trainingsteilnahmen sind bereits erfolgt.

*Es gilt das gesprochene Wort!*

Eine weitere Initiative heißt „smart@work“. Mit der weltweit anerkannten Lean-Six-Sigma-Philosophie wollen wir uns kontinuierlich verbessern. Im Kern geht es darum, unsere Prozesse effizienter zu gestalten. Wir wollen alle Mitarbeiter befähigen und ermutigen, jederzeit eigenständig Verbesserungen in ihrem direkten Arbeitsumfeld anzustoßen und umzusetzen. Damit werden wir die Effizienz unserer gesamten Organisation erhöhen. Mit „smart@work“ wollen wir gute Arbeit mit weniger Stress erledigen und operative Exzellenz erreichen.

Mit „Winning Mindset“, also einer erfolgsorientierten Grundhaltung bei allen, wollen wir die Organisation von der Basis aus stärken. Dafür stellen wir die Führungspyramide auf den Kopf: Wir wollen von einer Management-getriebenen Top-down-Firma zu einer Mitarbeiter-getriebenen lebendigen und agilen Organisation werden. Die Erfolgsfaktoren dabei sind ein positiver Dialog, eine konsequente Lösungsorientierung und eine hohe Eigenverantwortung.

Deshalb arbeiten wir derzeit aktiv daran, diese positive Grundhaltung bei allen Mitarbeitern und Führungskräften aufzubauen. Wir fordern die Mitarbeiter dazu auf, ihre Fähigkeiten und Ideen aktiv einzubringen, um die HOMAG Group von der Basis aus zu stärken. Vorrangige Führungsaufgabe wird es sein, die nötigen Freiräume zu schaffen, damit sich unsere Mitarbeiter aktiv einbringen können. Ich bin überzeugt davon, dass unsere Mannschaft diese Räume mit Ideen und Tatendrang ausfüllen wird. Uns ist bewusst, dass eine solche Veränderung der Unternehmenskultur ein langfristiger Prozess ist. Aber wir arbeiten mit Konsequenz daran.

Alle diese Programme laufen parallel und zahlen auf das gleiche Ziel ein: die HOMAG Group noch effizienter, innovativer und stärker zu machen.

Bevor ich auf unsere Strategie im digitalen Zeitalter eingehe, hier noch einige weitere Informationen zum Geschäftsjahr 2017. Zwei Ereignisse ragen heraus:

- Zum einen die Branchenleitmesse LIGNA in Hannover. Hier haben wir auf 5.000 m<sup>2</sup> Standfläche 50 Maschinen in allen Leistungsklassen gezeigt. Mit der Besucherzahl und dem Auftragseingang waren wir sehr zufrieden. Mit durchgängigen Konzepten hatten wir für Betriebe der Möbel- und Bauelementefertigung jeder Größe etwas im Angebot. Von der kompakten Einstiegswerkstatt für den kleinen Handwerker über die vernetzte Werkstatt für den industriellen Einstiegsbereich bis hin zur

*Es gilt das gesprochene Wort!*

komplexen industriellen Fertigung. Im Herzen des Messestands präsentierten wir die Innovationen der Zukunft und gaben den Messebesuchern sowie der gesamten Branche im InnovationCenter einen Eindruck von der Möbelproduktion der Zukunft und von digitalen Lösungen.

- Zum andern haben wir 2017 das digitale Ökosystem „tapio“ präsentiert. Mit der weltweit ersten offenen Plattform für die Wertschöpfungskette in der Holzindustrie betreten die Unternehmen der Branche die nächste Stufe in der Industrie 4.0. „tapio“ vereint digitale Produkte für die gesamte Holzindustrie mit tausenden von Produktionsmaschinen und dem sehr vielfältigen Angebot von Material und Werkzeugen in einer IoT-Plattform. Unter IoT versteht man Internet of Things, also das Internet der Dinge. Mit tapio und den integrierten Anwendungen können sich unsere Kunden z.B. weltweit den Maschinenstatus in Echtzeit vom Mobiltelefon aus anschauen oder ihre Daten in der Cloud sichern.

Wir haben damit auch 2017 am Markt wieder Zeichen gesetzt. Und unsere Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr haben sich weiter positiv entwickelt. Denn wir blicken auf ein weiteres Rekordjahr in der Geschichte der HOMAG Group zurück.

An dieser Stelle ist eine kurze Anmerkung nötig: Aufgrund der Einbeziehung in den Konzernabschluss der Dürr AG veröffentlichen wir keinen eigenen Konzernabschluss. So sparen wir Geld und Ressourcen. Aus diesem Grund kann ich Ihnen heute auch keinen ausführlichen Bericht zum Zahlenwerk der HOMAG Group geben.

Den Einzelabschluss der HOMAG Group AG haben wir heute hier ausgelegt. Außerdem finden Sie diesen im Internet. Die HOMAG Group AG ist eine Holdinggesellschaft und fungiert als Obergesellschaft. Ihre Hauptaufgaben sind die Lenkung der sieben Business Units. In der AG erfolgen auch die Definition und Umsetzung der Strategie für die Gesellschaften der Gruppe, die Finanzierung der Gesellschaften und die fachliche Führung der Produktions- und Vertriebsgesellschaften im In- und Ausland.

Selbstverständlich will ich Ihnen aber die wesentlichen Kennzahlen der gesamten HOMAG Group nicht vorenthalten. Beim Auftragseingang und beim Umsatz erzielten wir zweistellige Zuwachsraten. Das Ergebnis konnten wir dabei deutlich überproportional erhöhen und unsere EBIT-Marge weiter steigern. Ebenfalls klar verbessert hat sich unser operativer Cash-Flow. Hier zeigt sich, dass unsere Maßnahmen zur Produktivitäts- und Effizienzsteigerung bereits gewirkt haben.

Diese Leistung ist deshalb besonders bemerkenswert, weil wir uns, wie bereits aufgezeigt, in einem umfangreichen Veränderungsprozess befinden. Für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bedeutet dies, dass Sie neben dem Tagesgeschäft häufig zusätzliche Aufgaben übernehmen. Somit ist der Erfolg im Geschäftsjahr 2017 vor allem der Erfolg unserer weltweiten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Deshalb möchte ich auch diese Gelegenheit heute nutzen und mich – auch im Namen von Herrn Matheis – bei unseren Mitarbeitern und Führungskräften für den hohen persönlichen Einsatz und die Unterstützung bedanken.

Schauen wir nun auf unsere einzelnen Regionen und Märkte.

- In Nordamerika verzeichneten wir im Jahr 2017 einen Rekord beim Auftragseingang. Das Servicegeschäft und der Verkauf von Standardmaschinen blieben auf dem hohen Vorjahresniveau. Den Vertrieb von speziell konfigurierten Einzelmaschinen, Produktionszellen und Projekten konnten wir erneut steigern.
- In Südamerika gelang 2017 der Turn-around, trotz der weiterhin schwierigen Marktverhältnisse. Nach dem schwachen Jahr 2016 stieg unser Verkaufsvolumen und wir haben unseren Marktanteil wieder erhöhen können. Schwach entwickelte sich dort noch das Systemgeschäft.
- Für die Region Nord- und Osteuropa war 2017 ein sehr erfolgreiches Jahr, in dem der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr zweistellig wuchs. Der russische Markt ist zum zweiten Mal in Folge stark gewachsen. In der Türkei konnten wir in einem schwierigen Umfeld wichtige Aufträge gewinnen und das Geschäftsvolumen erhöhen. Der stärkste Einzelmarkt der Region war erneut Polen.

- Der Auftragseingang in der Region Zentral- und Südeuropa ist auch 2017 wieder zweistellig gewachsen. Das Wachstum war durch große Systemaufträge aus der Küchenmöbel- und Türenindustrie gekennzeichnet. Die Wachstumsrate in Deutschland, als größtem Markt dieser Region, verbesserte sich nochmals gegenüber dem Vorjahr.
- Die Region Asien / Pazifik ohne China und Naher Osten verzeichnete einen leichten Rückgang im Vergleich zum Jahr 2016. Dabei war die Entwicklung in den Märkten mehrheitlich bestimmt durch Großaufträge, während die Nachfrage nach Einzelmaschinen etwas schwächer war.
- Erneut sehr erfreulich entwickelte sich der chinesische Markt. In China konnten wir vor dem Hintergrund großer Investitionsvorhaben der führenden chinesischen Möbelhersteller den bisher höchsten Auftragseingang erzielen.

So viel zum Geschäftsjahr 2017. Ins laufende Jahr sind wir gut gestartet und wollen 2018 unseren Wachstumskurs fortsetzen – jedoch auf einem etwas niedrigeren Niveau. Wir werden unsere Zahlen für das 1. Quartal 2018 – parallel zu Dürr – morgen veröffentlichen. Aus aktienrechtlichen Gründen darf ich Ihnen deshalb heute noch keine Details nennen. So viel kann ich aber sagen: Unser Auftragseingang bewegt sich weiterhin auf einem hohen Niveau.

Ausführlicher berichten kann ich Ihnen aber über ein zentrales Ereignis im ersten Quartal: unseren Auftritt auf der HOLZ-HANDWERK im März in Nürnberg – der wichtigsten Messe in diesem Jahr für unsere Branche.

Hier haben wir uns erstmals in unserem neuen Erscheinungsbild präsentiert – mit neuem Logo, neuem Look und einem modernen Maschinendesign. So machen wir die Digitalisierung und das Branchenthema Industrie 4.0 noch greifbarer – mit passenden Lösungen für Handwerks- und Industriebetriebe. Nach der Devise „Design trifft digital“ haben wir alle Maschinen für die Anwender noch intuitiver und einzigartiger gestaltet. Durch das fortschrittliche, ganz auf die Funktion ausgerichtete Design wird die Bedienung der neuen Maschinengeneration zu einem besonderen Erlebnis. Die Innovationskraft des Betriebes, der die Maschine einsetzt, wird noch stärker sichtbar. Gleichzeitig haben wir auch die Produktbezeichnungen für den Kunden klarer strukturiert: Ab sofort trägt jede Maschine ihre Funktion direkt im Namen.

Zu unserem neuen Auftritt zeigen wir Ihnen ein kurzes Video.

Wir waren der größte Aussteller auf der Messe und zeigten auf unserem Stand – einer knapp 1.800 m<sup>2</sup> großen Technologie-Plattform – technische Innovationen und Lösungen: mit 30 Maschinen und Zellen live in Aktion, mit Maschinen, die tapio-ready sind, mit neuen, digitalen Produkten, maßgeschneiderter Software und völlig neuen Leistungen aus unserem globalen Service-Netzwerk.

Das Highlight auf unserem Stand, und ich würde sagen der gesamten Messe, war die erste Werkstatt, die völlig autonom arbeitet. Sie besteht aus zwei Zellen, die in sich voll automatisiert sind. Verbunden werden diese durch autonom arbeitende Helfer: Im Einsatz waren ein fahrerloses Transportfahrzeug, das die Organisation der Teile-Logistik übernahm, und ein 6-Achs-Roboter für das Teile-Handling. Die „Autonome Zelle“ kann ihre Flexibilität sowohl im Handwerk als auch in der Industrie voll ausspielen und eröffnet neue Optionen in der Fertigung. Den Schlüssel zur vernetzten Kommunikation in der Zelle bildet unser neues Fertigungsleitsystem ControllerMES. Es kommuniziert übergreifend mit den einzelnen Steuerungen der automatisierten Kantenzelle und der CNC-Roboter-Zelle sowie mit der Steuerung der fahrerlosen Transportfahrzeuge.

Auf der HOLZ-HANDWERK haben wir in diesem Zusammenhang den Abschluss von zwei strategischen Partnerschaften bekannt gegeben, mit denen wir unsere Automatisierungskompetenz weiter ausbauen.

- Mit KUKA werden wir gemeinsam smarte Roboterlösungen für den weltweiten Markt der Holzbearbeitung entwickeln und vertreiben.
- Mit Grenzebach, dem führenden Spezialisten für die Automation industrieller Prozesse, arbeiten wir intensiv im Bereich von fahrerlosen Transportsystemen zusammen.

Diese Kooperationen werden keine Einzelfälle bleiben. Des Weiteren haben wir mit der Division Application Technology von Dürr eine Kooperation im Bereich Oberflächentechnik geschlossen.

Wir suchen immer wieder Partner, um unsere Lösungen zu vervollständigen. So können unsere Kunden auf die besten am Markt verfügbaren Lösungen zurückgreifen.

Unser Auftritt auf der Messe in Nürnberg führt mich auch direkt zu unserer Strategie. Denn wir haben dort gezeigt, welche Themen die nächsten Jahre bestimmen: Das ist der Dreiklang aus Digitalisierung, Vernetzung und Automatisierung. Unsere Kunden fragen bereits heute verstärkt vernetzte Lösungen aus einer Hand nach – mit einer einheitlichen Steuerung und einem durchgängigen Fertigungsleitsystem. Sie wollen einen Partner, der sie auf ihrem Weg in die digitale Zukunft unterstützt oder sogar führt.

In der HOMAG Group haben wir alle Voraussetzungen, um dieser Partner zu sein. Unsere Kunden bestätigen, dass wir der einzige Anbieter mit einer durchgängigen Zukunftsvision im Bereich der Digitalisierung sind. Wo andere noch über Modelle nachdenken, bieten wir bereits konkrete Lösungen.

Das zeigt sich beispielsweise mit tapio, unserem offenen Ökosystem, das ich zuvor bereits erwähnt habe. Aktuell arbeitet HOMAG gemeinsam mit den Experten von tapio intensiv an neuen Funktionen und Apps, die es dem Anwender ermöglichen, noch mehr aus seiner Produktion herauszuholen. Das erste Ergebnis wurde auf der HOLZ-HANDWERK live demonstriert: intelliDivide. Die Optimierungs-Software stellt Anwendern unserer Plattenaufteilsägen dank höchster Rechenleistung in kürzester Zeit mehrere Varianten zur Optimierung des Plattenbeschnitts zur Verfügung. So kann der Bediener bei intelliDivide neben einem rein Verschnitt-orientierten Ergebnis auch andere Varianten auswählen. Perfekt passend zu den jeweiligen Bedürfnissen etwa das Ergebnis mit der kürzesten Maschinenlaufzeit oder mit dem einfachsten Handling. Viele weitere solcher Apps werden folgen.

Auch mit unseren erweiterten Software- und Automatisierungslösungen können wir alle Anforderungen der Kunden im Hinblick auf Industrie 4.0 erfüllen. Damit gewinnen wir auch die aktuell großen und wichtigen Projekte. Bestes Beispiel ist die smart factory für die Möbelproduktion, die wir aktuell in Polen aufbauen. Für unseren Kunden FORTE realisieren wir eine der modernsten Möbelproduktionen weltweit.

Bei diesem Auftrag mit einem Volumen von mehr als 60 Mio. Euro liefern wir alles aus einer Hand und sind für die gesamte Produktionsanlage verantwortlich. Diese besteht aus mehreren Fertigungslinien und ist eine Kombination aus Serienfertigung und Losgröße 1, also der hochindividuellen Produktion nach Kundenauftrag. Unsere intelligente Fertigungsleittechnik vernetzt dabei die

*Es gilt das gesprochene Wort!*



insgesamt rund 20 Zellen, die aus mehr als 80 Einzelmaschinen bestehen. Für einen hohen Automatisierungsgrad sorgen neben Robotern auch fahrerlose Transportsysteme.

Weil die Digitalisierung in unserer Branche künftig erfolgsentscheidend sein wird, haben wir in der HOMAG Group eine Digital-Mission-Group ins Leben gerufen. Deren Aufgabe ist es, die digitale Transformation aktiv voranzutreiben, Konzepte für digitale Produkte zu entwickeln und unsere Maschinen sowie die Software für das digitale Zeitalter vorzubereiten.

Denn jetzt geht es darum, dass wir uns auch in einem sich verändernden Umfeld als Marktführer behaupten. Wir wollen unseren Wettbewerbern weiterhin immer einen Schritt voraus sein, weitere Marktanteile hinzugewinnen und unsere Innovationsführerschaft ausbauen. Mit unserem offenen Ökosystem tapio, einer umfassenden Software-Suite und unseren Automatisierungslösungen sind wir hier auf einem guten Weg.

In folgendem Video werden diese strategischen Ziele anschaulich dargestellt – Film ab.

> *Video „Smart Factory“*

Meine Damen und Herren, damit bin ich auch am Ende meines Vortrags angekommen. Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und gebe das Wort zurück an Herrn Dieter.

### **Redeteil Herr Matheis**

Meine sehr geehrten Damen und Herren, auch von mir nochmals ein herzliches Willkommen auf unserer Hauptversammlung. Ich möchte Ihnen im Folgenden die heutige Tagesordnung erläutern.

Bei den Punkten zwei bis vier handelt es sich um die jährlich wiederkehrenden Beschlussanträge zu den Entlastungen des Vorstands und Aufsichtsrats und zur Wahl des Abschlussprüfers. Bei Punkt fünf geht es um eine Satzungsänderung, die dem Aufsichtsrat die Wahl eines weiteren Stellvertreters des AR-Vorsitzenden ermöglicht.

Den unter Tagesordnungspunkt sechs vorgelegten Gewinnabführungsvertrag möchte ich Ihnen entsprechend der Vorgaben in § 293g Abs. 2 AktG erläutern. Wegen der Einzelheiten verweise ich auf die im Vorfeld der Hauptversammlung und auch heute zugänglich gemachten Unterlagen zum Gewinnabführungsvertrag, insbesondere auf den Unternehmensvertragsbericht, den der Vorstand der HOMAG Group AG und die Geschäftsführung der tapio GmbH gemeinsam erstattet haben.

Lassen Sie mich mit den Gründen für den Abschluss des Gewinnabführungsvertrags beginnen.

- Wesentlicher Grund für den Abschluss des Gewinnabführungsvertrags ist die beabsichtigte Begründung einer ertragsteuerlichen Organschaft zwischen der HOMAG Group AG als Organträger und der tapio GmbH als Organgesellschaft. Der Gewinnabführungsvertrag muss aus steuerlichen Gründen auf mindestens fünf Zeitjahre abgeschlossen und während seiner gesamten Geltungsdauer tatsächlich durchgeführt werden.
- Die Begründung einer ertragsteuerlichen Organschaft führt dazu, dass durch Verrechnung von Gewinnen und Verlusten von Organträger und Organgesellschaft steuerliche Gewinne bzw. Verluste der HOMAG Group AG mit steuerlichen Verlusten bzw. Gewinnen der tapio GmbH verrechnet werden können. Weil die HOMAG Group AG ihrerseits eine ertragsteuerliche Organschaft mit der Dürr Technologies GmbH und diese wiederum mit der Dürr AG begründet haben, werden die Gewinne und

Verluste letztendlich auf Ebene der Dürr AG verrechnet, was zu einer Reduzierung der Gesamtsteuerlast führen kann.

- Als Folge der ertragsteuerlichen Organschaft können während der Dauer des Bestehens der Organschaft etwaige steuerliche Verlustvorträge der tapio GmbH nicht genutzt werden. Andererseits hat die Begründung der ertragsteuerlichen Organschaft einen positiven Liquiditätseffekt für die HOMAG Group AG, weil die Gewinnabführungen der tapio GmbH an die HOMAG Group AG nicht dem Kapitalertragsteuerabzug zuzüglich Solidaritätszuschlag unterliegen.

Insgesamt schätzen der Vorstand der HOMAG Group AG und die Geschäftsführung der tapio GmbH die steuerlichen Auswirkungen des Gewinnabführungsvertrags positiv für die Unternehmensgruppe ein.

Nun in aller Kürze zum wesentlichen Inhalt des Gewinnabführungsvertrags und zu den wesentlichen Auswirkungen für die Gesellschaft:

- Die tapio GmbH verpflichtet sich, während der Vertragsdauer ihren ganzen Gewinn an die HOMAG Group AG abzuführen. Dies führt dazu, dass die Jahresabschlüsse der tapio GmbH künftig keinen Jahresüberschuss mehr ausweisen werden.
- Umgekehrt ist die HOMAG Group AG zur Verlustübernahme verpflichtet. Dies bedeutet, dass die HOMAG Group AG während der Vertragsdauer jeden sonst entstehenden Jahresfehlbetrag der tapio GmbH auszugleichen hat, soweit dieser nicht dadurch ausgeglichen wird, dass den anderen Gewinnrücklagen Beträge entnommen werden, die während der Vertragsdauer in sie eingestellt worden sind.
- Der Vertrag bedarf zu seiner Wirksamkeit der Zustimmung der Hauptversammlung der HOMAG Group AG sowie der Zustimmung der Gesellschafterversammlung der tapio GmbH. Der Vertrag wird mit Eintragung in das Handelsregister der tapio GmbH wirksam und gilt rückwirkend ab Beginn des betreffenden Geschäftsjahrs. Damit gelten der Anspruch der HOMAG Group AG auf Gewinnabführung und der Anspruch

*Es gilt das gesprochene Wort!*

der tapio GmbH auf Verlustübernahme erstmals für das Geschäftsjahr, in dem der Vertrag durch Eintragung in das Handelsregister wirksam wird.

- Der Vertrag kann erstmals nach Ablauf von fünf vollen Zeitjahren nach dem Beginn des Geschäftsjahrs, in dem er durch Eintragung in das Handelsregister wirksam geworden ist, unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 6 Monaten gekündigt werden.

So weit meine Ausführungen zum Gewinnabführungsvertrag. Ich bitte Sie zu den Tagesordnungspunkten zwei bis sechs jeweils um Ihre Zustimmung.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und für Ihr Vertrauen und gebe das Wort zurück an Herrn Dieter.