

**Rede des Vorstandsvorsitzenden der HOMAG Group AG,  
Pekka Paasivaara,  
anlässlich der 13. ordentlichen Hauptversammlung,  
28. Mai 2020**

**V11**

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 Rainer Gausepohl, ganz herzlich begrüßen. Es ist aufgrund der Corona-Pandemie eine andere Hauptversammlung als in allen Jahren zuvor. Für uns, wie sicher auch für viele von Ihnen, ist diese virtuelle Hauptversammlung eine Premiere.

Unter den gegebenen Umständen ist es unserer Ansicht nach am sinnvollsten, die Hauptversammlung in dieser Form durchzuführen. Stand heute wollen wir Sie aber bereits im nächsten Jahr gerne wieder live vor Ort begrüßen und mit Ihnen in einen direkten Dialog eintreten.

Über die Corona-Pandemie und die Auswirkungen auf die HOMAG Group werde ich Sie im weiteren Verlauf meiner Ausführungen noch umfassend informieren. Zunächst möchte ich aber auf das Geschäftsjahr 2019 eingehen.

Was waren die wichtigsten Ereignisse im letzten Jahr?

Das wichtigste marktbezogene Ereignis war 2019 die alle zwei Jahre stattfindende Branchenleitmesse LIGNA in Hannover. Auf über 5.000 m<sup>2</sup> Standfläche haben wir den Besuchern unsere große Bandbreite an Lösungen präsentiert. Mit diesen können Betriebe von klein bis groß den heutigen Marktanforderungen sowie den Trends der Zukunft begegnen. Zu sehen waren ein breit gefächertes Angebot an ausgestellten Maschinen, Zellen, Systemen und Software für die Holzbearbeitung, unter anderem mit Lösungen für die Küchen- und Wohnmöbelfertigung, sowie zahlreiche digitale Produkte. Im InnovationCenter konnten über 4.000 Besucher wegweisende neue Lösungen für die Maschinenbedienung der Zukunft, das intelligente Werkstück und weitere smarte Technologien erleben.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir erneut eine weltweite Mitarbeiterbefragung durchgeführt. 74 % der Belegschaft der HOMAG Group haben die Möglichkeit genutzt, ihr Feedback abzugeben. HOMAG hat sich nach der Einschätzung der Mitarbeiter in drei von fünf Kategorien deutlich verbessert. Der zentrale Wert, das sogenannte Engagement, ist mit fast 80 % Zustimmung auf einem sehr guten Niveau. Deutliche Fortschritte konnten wir in den Bereichen „Veränderungen gestalten“, „Mitarbeiter führen“ und „Systeme managen“ machen.

*Es gilt das gesprochene Wort!*

Dieses ermutigende Feedback ist für uns Ansporn, weitere Verbesserungen gemeinsam umzusetzen.

Im November 2019 haben wir mehrere geplante Struktur- und Optimierungsmaßnahmen bekannt gegeben. Dazu zählt die geplante Stilllegung der Produktion am Standort Hemmoor zum 31.12.2020. Ein weiterer Teil der Maßnahmen ist der Zusammenschluss der Business Units Automation und Systems. Vorzeitige Renteneintritte in indirekten Bereichen sind ebenfalls geplant. Insgesamt sollen im Zuge der Struktur- und Optimierungsmaßnahmen in Deutschland rund 350 Stellen entfallen. Das Maßnahmenpaket ist mit Einmalaufwendungen in Höhe von 40 Mio. Euro verbunden, davon sind rund 37 Mio. Euro im Jahr 2019 angefallen.

Mit diesem notwendigen Maßnahmenpaket begegnen wir aktiv und rechtzeitig den strukturellen Überkapazitäten im Inland und tragen dem Ausbau von Kapazitäten in den Wachstumsmärkten Rechnung. Die Produkte, die bislang im Werk Hemmoor entstehen, werden künftig von anderen Werken in unserem Produktionsnetzwerk in Deutschland und Polen übernommen.

Wir wissen, dies ist ein harter Schritt. Wir nehmen unsere Verantwortung gegenüber den betroffenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wahr. Es ist uns wichtig, die entstehenden Belastungen in enger Abstimmung mit den Arbeitnehmervertretern so gering wie möglich zu halten. Die Gespräche und Verhandlungen mit dem Betriebsrat dazu laufen derzeit.

2019 war aber auch deshalb ein herausforderndes Jahr, weil es zu einer ausgeprägten Marktberuhigung im Geschäft mit der Möbelindustrie kam. Dies hat sich natürlich auf unseren Auftragseingang ausgewirkt.

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 werde ich Ihnen heute auch keinen ausführlichen Bericht zu den Finanzkennzahlen der HOMAG Group geben.

Den Einzelabschluss der HOMAG Group AG finden Sie im Internet. Die HOMAG Group AG ist eine Holdinggesellschaft und fungiert als Obergesellschaft. Ihre Hauptaufgabe ist die Lenkung der Business Units. In der AG erfolgen auch die Definition und Umsetzung der Strategie für die Gesellschaften der Gruppe, die

*Es gilt das gesprochene Wort!*

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. Deshalb zurück zum Auftragseingang, der sich 2019 aufgrund der schwächeren Konjunktur- und Branchensituation um rund 9 Prozent verringert hat.

Wie haben sich dabei die einzelnen Regionen und Märkte entwickelt?

- In der Region Nordamerika blicken wir 2019 erneut auf ein erfolgreiches Jahr zurück, auch wenn der Auftragseingang hinter dem Rekord des Vorjahres zurückblieb. Während 2018 Büromöbel den Schwerpunkt der Projektaktivitäten darstellten, war 2019 vor allem durch Aktivitäten im Holzhausbau und Massivholzbereich geprägt.
- In Südamerika setzte sich die schwache Marktentwicklung fort. Vor allem in Brasilien erfüllten sich die Hoffnungen auf eine wirtschaftliche Erholung nicht. Die Zahl verkaufter Maschinen wurde leicht gesteigert. Der Markttrend zum Holzrahmenbau in Südamerika führte zu einem hohen Auftragseingang in diesem Segment.
- Der Auftragseingang in der Region Zentral- und Südeuropa war 2019 rückläufig. Dies lag vor allem an einer Vielzahl nicht realisierter Kundenprojekte im Systemgeschäft, insbesondere im größten Markt Deutschland. Der Auftragseingang in Spanien und der Schweiz entwickelte sich positiv im Vergleich zum Vorjahr. Wesentliche weitere Märkte der Region behaupteten sich auf hohem Niveau. Im Bereich von Einzel- und Standardmaschinen konnte in der Region ein weitgehend stabiles Volumen erreicht werden.
- Die Region Nord- und Osteuropa blieb im Geschäftsjahr 2019 leicht hinter den Ergebnissen des Vorjahres zurück. Im Einzelmaschinengeschäft konnten wir den Vorjahreswert nicht erreichen, da auch in 2019 wieder verringerte EU-Fördermittel zur Verfügung standen. Der Geschäftsbereich Holzhausbau mit unserer Marke WEINMANN hat sich 2019 sehr gut entwickelt. Wir haben viele größere und kleine Projekte für uns entscheiden können.

*Es gilt das gesprochene Wort!*

- In der Region Asia/Pazifik, ohne China und ohne Mittlerer Osten, konnten wir im Vergleich zum Vorjahr den Auftragseingang steigern. Dies resultiert maßgeblich aus einem Großauftrag aus Süd-Korea. Aber auch andere Länder wie z.B. Japan und Vietnam konnten den Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr erhöhen.
- In China hatte sich der Markt mehrere Quartale schwach entwickelt. Doch im zweiten Halbjahr 2019 konnten wir eine Geschäftsbelebung verzeichnen. Von einem langjährigen Kunden erhielten wir im September einen Großauftrag. Zudem hat einer der größten Bauträger in China in ein Möbelwerk investiert. Somit ist es uns in China gelungen, den Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr zu steigern.

Unseren Umsatz konnten wir trotz des bereits schwierigeren Marktumfelds im letzten Jahr nahezu auf dem Rekordniveau von 2018 halten.

Das EBIT ist gekennzeichnet von den Einmalaufwendungen für die bereits beschriebenen strukturellen Maßnahmen zur Zukunftssicherung. Wir wollen dadurch unsere internen Strukturen und Prozesse optimieren und unsere Effizienz erhöhen, um für den nächsten Aufschwung bestmöglich vorbereitet zu sein. Unter Einbeziehung der Einmalaufwendungen hat sich das EBIT auf 46,2 Mio. Euro gegenüber 94,9 Mio. Euro verringert. Ohne diesen Sonderaufwand sank das operative EBIT um 13 % auf 82,8 Mio. Euro.

So weit meine Ausführungen zum Geschäftsjahr 2019.

Als Nächstes möchte ich Ihnen kurz erläutern, wie wir ins aktuelle Geschäftsjahr gestartet sind. Mitte Mai haben wir unsere Zahlen zum 1. Quartal 2020 veröffentlicht. Demnach haben sich in den ersten drei Monaten 2020 unser Auftragseingang und unser Umsatz jeweils um rund 9 Prozent verringert. Das operative EBIT ging von 20,5 auf 16,1 Mio. Euro zurück. Zu beachten ist dabei die Differenzierung innerhalb dieser drei Monate. Sehr zufrieden waren wir mit dem Geschäftsverlauf im Januar und Februar. Im März hat sich die Corona-Pandemie dann bereits deutlich bemerkbar gemacht. Ab Mitte des Monats war auch Europa stark von den Auswirkungen betroffen, so dass Auftragseingang und Umsatz zurückgegangen sind.

An dieser Stelle will ich die Auswirkungen der Corona-Pandemie in der HOMAG Group aufzeigen. Denn natürlich sind auch wir von der Krise betroffen, sowohl in unseren internen Abläufen als auch auf Kundenseite.

Wie wirkt sich Corona intern aus? Ganz grundsätzlich kann ich sagen, dass wir bislang die Arbeitsfähigkeit in der HOMAG Group durchgängig aufrechterhalten konnten. Dafür danke ich – auch im Namen von Herrn Gausepohl – unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit! Es ist sehr bemerkenswert, wie diszipliniert sich unsere Mitarbeiter in der aktuellen Situation verhalten und mit welchem großen Engagement sie, auch unter oft erschwerten Umständen, ihre Arbeit machen.

An oberster Stelle steht für uns die Gesundheit unserer Mitarbeiter. Deshalb haben wir bereits sehr frühzeitig entsprechende Maßnahmen zum Gesundheitsschutz umgesetzt und insbesondere die Hygienevorschriften angepasst. Ein ganz wesentlicher Baustein in diesem Konzept ist das Arbeiten von zu Hause aus. An mehreren unserer weltweiten Standorte war das Arbeiten aufgrund der lokalen Vorschriften zu mancher Zeit ausschließlich von zu Hause aus möglich. Aber auch wo dies nicht der Fall war, haben wir sehr stark auf das Home-Office gesetzt und tun dies auch weiterhin. Denn weniger Mitarbeiter in den Büros bedeuten automatisch eine verringerte Ansteckungsgefahr und es erleichtert das Einhalten der Abstandsregelungen.

In den meisten unserer Werke läuft auch die Produktion bislang gut weiter. Störungen in der Lieferkette konnten wir aber durch das Ausweichen auf andere Lieferanten oder eine angepasste Vorratshaltung kompensieren.

Insgesamt bin ich überaus stolz, wie unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit dieser außergewöhnlichen Situation umgehen.

Unsere Kunden sehen sich ebenfalls mit vielen Herausforderungen konfrontiert. Dabei unterscheidet sich die Situation von Land zu Land. Wir verfolgen die Entwicklung im Management in wöchentlichen calls.

Viele Kunden konnten aufgrund von Lockdowns nicht produzieren oder ihre Produkte nicht wie bisher absetzen. Einige haben die Zeit jedoch für Wartungen oder Modernisierungen genutzt. In dieser Situation kommen uns auch unsere digitalen Lösungen zugute, die unsere Kunden bereits vor der Krise eingesetzt

*Es gilt das gesprochene Wort!*

haben. Dazu zählt neben einer hochmodernen Fernwartung auch unsere Vielzahl von Service-Apps, mit denen wir unsere Kunden sehr gut unterstützen können. Zudem sind unsere Servicetechniker auch vor Ort im Einsatz, wo dies möglich ist und die Kunden die notwendigen Hygienestandards erfüllen. Trotzdem spüren wir auch im Service einen Rückgang der Umsätze.

Im Vertrieb ist die Situation ebenfalls herausfordernd. Eine persönliche Beratung vor Ort war oft nicht möglich. Die großen Leitmessen haben allesamt ausfallen müssen. Wir haben darauf schnell reagiert und kommunizieren über verschiedene Kanäle und Tools nun online mit unseren Kunden. Viele Kunden sind aber angesichts der aktuellen Lage sehr verunsichert. Dies führt dazu, dass nahezu alle Großprojekte verschoben wurden und werden. Bei den Einzelmaschinen kommt es zwar noch zu Bestellungen, aber auch hier spüren wir die Zurückhaltung deutlich. Insgesamt ist unser Auftragseingang damit seit Mitte März deutlich zurückgegangen.

Wir sind aber unverändert davon überzeugt, dass die Nachfrage nach Produkten in der Möbelbranche und bei Fertighauslösungen wieder zunehmen wird. Holz als nachhaltiger Werkstoff bleibt gefragt. Von diesem zu erwartenden Aufschwung wollen wir mit unserem starken und effizienten Team und innovativen Produkten überproportional profitieren.

Denn Herausforderungen haben wir in der Geschichte der HOMAG Group immer wieder erfolgreich gemeistert. Wir können dieses Jahr auch einen runden Geburtstag feiern: HOMAG wird 60! Zu diesem Jubiläum bieten wir unseren Kunden mit der „Your Plus“-Vertriebsaktion der HOMAG Group umfassende Mehrwert-Pakete an. Damit wollen wir uns für die vielen langjährigen Partnerschaften bedanken. In den Paketen sind neue Produkte aus den Bereichen Software, Service und Digitale Assistenten enthalten.

Da der Erfolg der HOMAG Group insbesondere auf unseren kompetenten und engagierten Mitarbeitern beruht, wollen wir auch mit ihnen feiern. Ursprünglich waren dazu im September an allen Standorten weltweit Mitarbeitererevents oder Familientage geplant. Diese haben wir nun, bedingt durch die Corona-Pandemie, aufs nächste Jahr verschoben.

Wie in unserer gesamten Historie werden wir unseren Kunden auch in Zukunft innovative Lösungen anbieten, mit denen sie ihre Produktion effizienter machen können. Eine wichtige Rolle spielen dabei unsere digitalen Assistenten. Ich will Ihnen kurz einige beispielhafte Neuentwicklungen in diesem Bereich vorstellen. Jeder der digitalen Assistenten kann als Einzelbaustein eingesetzt werden. Das bedeutet: Unsere Kunden entscheiden sich nach Bedarf für einzelne digitale Assistenten und integrieren diese einfach in das bestehende Arbeitsumfeld. Alle HOMAG Apps können 30 Tage lang kostenlos getestet werden und sind danach je nach Bedarf monatlich buchbar – Software as a Service ist hier das Stichwort.

Da keine Investitionshürden zu überwinden sind, ist die Eintrittsbarriere in die digitale Produktion damit sehr gering. Dadurch werden digitale Lösungen auch für kleinere Unternehmen zunehmend interessant.

Hier einige Beispiele:

Mit dem **cabinetCreator** konfiguriert der Anwender auf seinem Tablet, Laptop oder Desktop-PC das gewünschte Möbel schnell und einfach. Dabei kann er auf eine Auswahl von vordefinierten Grundformen zurückgreifen. Ebenso ist es möglich, eigene Konstruktionsregeln abzuspeichern und später für neue Modelle zu verwenden. Alle benötigten digitalen Daten für die Produktion, wie z.B. Zeichnungen, Stücklisten und CNC-Programme, werden direkt vom cabinetCreator erzeugt und können in die Maschine exportiert werden.

Unser **productionManager** ist eine digitale Auftragsmappe, die alle produktionsrelevanten Daten zusammenfasst. Auch ein Import der Daten aus CAD/CAM-Systemen oder Branchenlösungen ist möglich. Der Betrieb verfügt mit dem productionManager jederzeit über eine transparente Ansicht aller Aufträge und kann weitere Teile einfach ergänzen.

Die App **materialAssist Edge** garantiert in Verbindung mit einem speziellen Kantenband-Regal den kompletten Überblick über alle Informationen zum Kantenmaterial. Dieses Kantenband-Management-Set sorgt in der Werkstatt für ein optimal organisiertes Vorbereiten der Kantenbänder und ein schnelleres Rüsten der Kantenanleimmaschine.

Zentraler Baustein in der Kommunikation zwischen allen Komponenten in der digitalen Produktion ist der neue **HOMAG CUBE**: Er verbindet die Apps mit den Regalen und Etikettendruckern und stellt so eine optimale Interaktion zwischen

*Es gilt das gesprochene Wort!*

Mensch, Apps und den weiteren Elementen sicher. Mit dem HOMAG CUBE kann der Anwender seinen persönlichen, digitalen Assistenten ganz einfach selbst installieren.

In der späteren Pause zur Auswertung der Abstimmungsergebnisse werden Sie einen aktuellen Film dazu sehen können.

Im Mittelpunkt der Entwicklung unserer digitalen Produkte steht immer der Kundennutzen. Deshalb sprechen wir regelmäßig mit unseren Kunden und beobachten ihre Fertigungsabläufe, um innovative und praxisnahe Lösungen, auch jenseits von Maschinen, anbieten zu können.

Wir sind überzeugt davon, dass sich diese Entwicklung weiter verstärken wird und wir als Vorreiter in unserer Branche davon deutlich profitieren werden. Die Kunden bestätigen uns immer wieder, dass wir der einzige Hersteller sind, der dies anbieten kann.

Deshalb werden wir auch künftig erfolgreich sein. Auf den zu erwartenden Aufschwung bereiten wir uns aktuell intern vor. Mit mehreren Initiativen stellen wir uns neu auf, um unsere gesamte Organisation noch effizienter und schlagkräftiger zu machen.

Einige Eckpunkte will ich Ihnen heute nennen.

**Digitalisierung:** Mit einem umfassenden digitalen Lösungsportfolio wollen wir die Maschinen- und Produktionseffizienz weiter erhöhen.

**Innovation:** Wir werden über ein erneuertes, hochmodernes Maschinen- und Softwareprogramm sowie über digitale Geschäftsmodelle verfügen.

**Operational Excellence:** Mit mehreren internen Initiativen und Programmen werden wir unsere Effizienz und Leistungsfähigkeit weiter erhöhen und unsere Prozesse vereinfachen.

**Wachstum:** Wir wollen unseren weltweiten Marktanteil weiter erhöhen und vor allem mit den Themen Digitalisierung, Automatisierung und neuen Geschäftsfeldern weiter wachsen.

Dies alles wollen wir mit einem **starken globalen Team** erreichen.

Beim Stichwort „globales Team“ will ich Ihnen noch über unsere erfolgreiche Akquisition in China berichten. Wir haben Anfang Mai die restlichen 75 % der

*Es gilt das gesprochene Wort!*

Anteile an unserem langjährigen Vertriebs- und Servicepartner HOMAG China Golden Field – kurz HCGF – erworben. Mit HCGF verbindet uns bereits seit rund 40 Jahren eine vertrauensvolle und erfolgreiche Partnerschaft. HOMAG China Golden Field verfügt über 5 Regionalbüros in China und erzielte im Durchschnitt der letzten drei Jahre mit 450 Mitarbeitern einen Umsatz von etwa 250 Mio. Euro pro Jahr.

In dieser neuen Aufstellung wird ein Team von insgesamt 750 Mitarbeitern unsere chinesischen Kunden aus einer Hand betreuen. Innerhalb Chinas sind wir der einzige internationale Anbieter mit einer flächendeckenden Organisation über Engineering, Produktion, Vertrieb und Service.

China ist der größte Möbelproduzent weltweit. Daher ist China ein strategisch sehr wichtiger Markt für uns. Mit unserer neuen Aufstellung und unseren hoch qualifizierten Mitarbeitern erhöhen wir unsere Schlagkraft deutlich. Für die zukünftigen Anforderungen des chinesischen Marktes in Bezug auf Wachstum, zunehmende Automatisierung und Digitalisierung sind wir bestens gerüstet.

Zum Abschluss meiner Ausführungen will ich noch auf den Tagesordnungspunkt sechs eingehen. Hier bitten wir Sie um die Zustimmung zu einem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag zwischen der HOMAG Group AG als herrschende Gesellschaft und der BENZ GmbH Werkzeugsysteme als beherrschte Gesellschaft. Durch den Erwerb der restlichen Anteile an BENZ ist die Gesellschaft seit 2019 eine 100%ige Tochtergesellschaft. Sie soll – wie zahlreiche andere deutsche HOMAG-Gesellschaften auch – durch den Vertrag in den Konzern eingebunden werden. Der beabsichtigte Vertrag enthält die üblichen Bestimmungen wie Weisungsrecht, Verpflichtung zur Gewinnabführung und zum Ausgleich etwaiger Verluste.

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.