

**Rede des Vorstandsvorsitzenden der HOMAG Group AG,
Pekka Paasivaara,
anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung,
Freudenstadt, 15. Mai 2019**

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. [Ggf: Schön, dass Vertreter der Familie des Unternehmensgründers Gerhard Schuler heute anwesend sind, richten Sie Herrn Schuler bitte unsere herzlichen Grüße aus].** Willkommen heiße ich zudem die Vertreter der Aktionärsvereinigungen und der Presse.

In meinen Ausführungen werde ich Sie über das Geschäftsjahr 2018 der HOMAG Group AG informieren. Außerdem will ich Ihnen zeigen, wie wir künftig erfolgreich sein wollen und wie wir uns auf der LIGNA – der wichtigsten Messe in unserer Branche – in zwei Wochen präsentieren werden.

Was waren die wichtigen Ereignisse im letzten Jahr? Dazu zählt sicher unser Auftritt auf der Messe HOLZ-HANDWERK in Nürnberg im März 2018. Diesen hatte ich bereits bei der letzten Hauptversammlung vorgestellt, ich will aber nochmals die Highlights erwähnen:

Rund 30 Maschinen und Zellen sowie neue, digitale Produkte und maßgeschneiderte Software waren zu sehen. So konnten wir zeigen, wie wir die Betriebe unserer Kunden auf dem Weg in die Zukunft mit unseren integrierten Lösungen optimal begleiten können. Das Highlight war die autonome Zelle für kleine und mittlere Unternehmen – die erste Werkstatt, die völlig autonom arbeitet. Sie besteht aus zwei bereits in sich voll automatisierten Zellen.

Verbunden werden diese durch autonom arbeitende fahrerlose Transportfahrzeuge, welche die Teile-Logistik übernehmen. Die autonome Zelle kann ihre Flexibilität sowohl im Handwerk als auch in der Industrie voll ausspielen und eröffnet völlig neue Optionen in der Fertigung.

Erstmals präsentiert haben wir auf der Messe auch unser neues Maschinendesign und unser neues Logo. Modernität und Klarheit prägen das neue Erscheinungsbild, das unsere Markenwerte wie Präzision, Zuverlässigkeit und Produktivität widerspiegelt. Eine einfach verständliche Namensgebung unserer Produktpalette hilft unseren Kunden, sich schnell in unserem vielfältigen

Programm orientieren zu können. Dieser neue Markenauftritt wurde mittlerweile auch mit dem renommierten German Design Award ausgezeichnet.

Ein wichtiger Baustein in unserer Strategie sind Allianzen mit Unternehmen, die auf ihrem jeweiligen Spezialgebiet führend sind. Dadurch können wir unseren Kunden noch passgenauere Angebote machen. Bereits Anfang 2018 haben wir solche strategischen Partnerschaften mit KUKA und Grenzebach geschlossen – ich hatte Ihnen letztes Jahr bereits hier darüber berichtet.

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

Wie angekündigt sind seitdem weitere Partnerschaften hinzugekommen:

- Im September 2018 mit der Anthon GmbH, einem führenden Hersteller von großen Sägen mit hohen Schnitthöhen, die wir so bislang nicht im Angebot hatten.
- Und im April dieses Jahres mit dem Weltmarktführer HANS HUNDEGGER AG. Gemeinsam können wir im Holz- und Fertighausbau die komplette Prozesskette abbilden und haben somit einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil.

Weitere wichtige Ereignisse betreffen vor allem unsere digitalen Lösungen. Auf diese zukunftsweisenden Entwicklungen werde ich später noch eingehen.

2018 war aber auch ein Jahr mit einigen Herausforderungen für die HOMAG Group. So haben wir Anfang 2018 an unserem größten Standort in Schopfloch ein modernes ERP-System eingeführt. In der Folge hat sich unsere Betriebsleistung vorübergehend verringert, so dass wir in dieser Zeit etwas weniger Anlagen ausliefern konnten.

Zudem sind unsere Werke insgesamt aufgrund des sehr guten Auftragseingangs im Jahr 2017 an ihre Grenzen gekommen. Und auch unsere Lieferanten konnten die erhöhten Mengen nicht immer fristgerecht liefern. Das hat uns gezeigt, dass wir die Effizienz und die Flexibilität der Werke noch weiter erhöhen müssen. Deshalb haben wir damit begonnen, ein neues Produktionssystem in den Werken weltweit einzuführen. In unserem großen Werk in Herzebrock sind wir dabei

Es gilt das gesprochene Wort!

bereits recht weit fortgeschritten und die bisherigen Ergebnisse sind vielversprechend. Zusätzlich haben wir unsere Anstrengungen verstärkt, damit wir unsere unterschiedlichen Produkte in mehreren Werken fertigen können.

Schließlich entwickelte sich der chinesische Markt im Jahr 2018 nach dem starken Wachstum der Vorjahre deutlich schwächer. Trotz dieser Herausforderungen blicken wir auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2018 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 zu den Finanzkennzahlen 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 Hauptaufgabe ist die Lenkung der 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 erzielten wir den zweithöchsten Wert der Unternehmensgeschichte und haben den Rekordwert des Vorjahres – als wir um 17 Prozent wachsen konnten – fast wieder erreicht.

Wie haben sich dabei die einzelnen Regionen und Märkte entwickelt?

- In Nordamerika konnten wir 2018 den Auftragseingang erneut steigern und haben eine neue Bestmarke für diese Region erzielt. Dabei ist das Systemgeschäft noch stärker als das Einzelmaschinengeschäft gewachsen.
- In Südamerika setzte sich die positive Entwicklung fort. In Brasilien zeigen sich nach den Präsidentschaftswahlen Anzeichen einer Erholung, da viele Unternehmen jetzt wieder investieren. Wir haben unseren Marktanteil in

Südamerika mit Maschinen aus lokaler Produktion erhöht, die wir aus Brasilien in andere Länder der Region exportieren.

- Die Region Nord- und Osteuropa blieb 2018 hinter dem sehr erfolgreichen Jahr 2017 zurück. Insbesondere Polen entwickelte sich schwächer, was auf verringerte EU-Fördermittel zurückgeführt werden kann. Auch die Türkei entwickelte sich durch das makroökonomische Umfeld sehr schwach. In UK sehen wir trotz der Brexit-Diskussionen eine gute Entwicklung.
- Der Auftragseingang in der Region Zentral- und Südeuropa hat sich auch in 2018 erneut erfreulich entwickelt und ist zweistellig gewachsen. Das Wachstum war durch große Systemaufträge vor allem aus der Küchenmöbelindustrie gekennzeichnet. Deutschland ist weiterhin der größte und wichtigste Markt in dieser Region.
- Die Region Asien/Pazifik – ohne China – und Naher Osten blieb in den meisten Märkten im Vergleich zu 2017 konstant. In China verringerte sich der Auftragseingang nach dem starken Wachstum 2017 deutlich. Die großen chinesischen Möbelhersteller waren nach den teilweise hohen Investitionen in 2017 im Berichtsjahr zurückhaltender. D.h., die zusätzlich aufgebauten Kapazitäten der chinesischen Hersteller treffen aktuell auf zurückhaltendes Nachfrageverhalten der chinesischen Kunden, so dass nicht mehr so viel investiert wurde und wird. Langfristig sehen wir in China aber unverändert das Potenzial für weiteres Wachstum.

Beim Umsatz und auch bei unserem operativen EBIT haben wir 2018 neue Rekordmarken erzielt. Angesichts der zuvor geschilderten Herausforderungen ist das ein gutes Ergebnis. Möglich wurde dies auch durch das große Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit. Dafür bedanke ich mich – auch im Namen von Herrn Matheis – sehr herzlich bei unserer Mannschaft!

Soweit meine Ausführungen zum Geschäftsjahr 2018.

Die ersten Monate des laufenden Jahres haben gezeigt, dass das Umfeld 2019 anspruchsvoll ist. Die Konjunktur hat sich abgekühlt und zahlreiche Wirtschaftsexperten haben ihre Prognosen reduziert. Wir sehen eine gewisse Verunsicherung und zögerliche Investitionsentscheidungen bei unseren Kunden.

Es gilt das gesprochene Wort!

Zum Start der HOMAG Group ins Jahr 2019 darf ich Ihnen heute aus aktienrechtlichen Gründen leider keine Details nennen. Wir werden unsere Zahlen für das 1. Quartal 2019 – parallel zu Dürr – übermorgen, am 17. Mai, veröffentlichen.

Im Folgenden möchte ich Ihnen aufzeigen, mit welchen Produkten und Leistungen wir unsere Kunden heute und in Zukunft überzeugen wollen. Was sind also die Faktoren für unseren weiteren Erfolg? Wir setzen dabei sehr stark auf die Digitalisierung. Verstehen Sie mich nicht falsch – auch in Zukunft bleiben qualitativ hochwertige Maschinen und Anlagen sehr wichtig. Sie sind die Basis und die Voraussetzung für eine erfolgreiche Produktion unserer Kunden.

Immer wichtiger für eine effiziente und flexible Fertigung werden aber Lösungen in den Bereichen Automatisierung und Digitalisierung. Und hier können wir uns als HOMAG Group mit durchgängigen Lösungen von den Wettbewerbern abheben und unseren Kunden Vorteile gegenüber ihren Wettbewerbern verschaffen.

Denn mit digitalen Produkten kennen wir uns aus. Wir sind in unserer Branche führend und haben den Anspruch, diese Position weiter auszubauen. Unser umfangreiches Know-how im Bereich Digitalisierung haben wir 2018 zusammengeführt und die Digital Factory als eigenes Geschäftsfeld gegründet. In dieser hauseigenen Ideenschmiede entwickeln rund 70 Mitarbeiter digitale Lösungen für alle Maschinen, Produktionskonzepte und Technologien. Zudem kooperieren wir eng mit Forschung und Wissenschaft, so haben wir z.B. eine starke Partnerschaft mit der technischen Hochschule Rosenheim und betreiben dort das innovative „proto_lab“, in dem die Anwendungen der Zukunft in enger Abstimmung mit unseren Kunden entwickelt werden.

Für unsere Kunden bedeutet das: Sie erhalten von Branchenexperten praxisorientierte digitale Lösungen, die perfekt auf die Hardware vor Ort abgestimmt sind.

Die Digitalisierung ist derzeit in aller Munde, und jedes größere Unternehmen hat hierzu eine Strategie. Oft sind dies allerdings noch Visionen, Pläne oder Zukunftsszenarien. Nicht so bei uns. Hier einige Beispiele wie unsere Kunden bereits heute konkret von unserem Know-how profitieren:

Es gilt das gesprochene Wort!

Beispiel intelliGuide: Mit diesem Assistenzsystem führen wir den Bediener direkt an der Maschine. Optische Signale wie LED-Leisten oder Symbole werden direkt auf die Werkstücke projiziert. Sie zeigen dem Bediener den jeweils nächsten Arbeitsschritt an oder auch, wenn er einen Fehler gemacht hat. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels und der oftmals ungelerten Maschinenbediener in einigen Märkten ist dieses System eine große Hilfe.

Beispiel 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.

Beispiel digitaler Zwilling: Anhand von 3-D- und Verhaltensmodellen bilden wir die Anlagen und Zellen in ihrem Aufbau nach. So entsteht ein digitaler Zwilling. Damit ist eine virtuelle Inbetriebnahme unserer Maschinen und Anlagen mit Echtzeitsimulationen von Materialflüssen möglich. Die Vorteile liegen auf der Hand: Kosteneinsparungen bei den Prüfungen bei uns im Haus, schnellere Montage und Inbetriebnahme beim Kunden, die Anlage erreicht wesentlich schneller ihre Zielleistung. Zudem können wir die späteren Bediener der Maschine bereits im Vorfeld schulen.

Diese virtuelle Inbetriebnahme hat auch die Jury des Heinz Dürr Innovation Award überzeugt, bei dem unser Team ausgezeichnet wurde. Sehen Sie hier das zugehörige Video. **VIDEO HDIA**

Weitere digitale Produkte sind beispielsweise der productionManager, eine digitale Auftragsmappe mit einer Übersicht über alle Aufträge, Kommissionen und Bauteile. Der toolManager wiederum hilft beim Verwalten von Werkzeugen und dem Einsetzen der Werkzeuge in die Maschinen.

Auch in unserem wichtigen Service-Bereich setzen wir immer stärker auf digitale Lösungen. Dadurch bearbeiten wir mittlerweile deutlich mehr Servicefälle aus der Ferne, das heißt, ohne dass ein Servicetechniker vor Ort beim Kunden ist. Zu diesen digitalen Serviceprodukten gehört beispielsweise die App intelliAdvice. Damit werden Daten der Maschine analysiert. Die Kombination aus Erfahrungen

der HOMAG Techniker und den Maschinendaten ergeben für den Nutzer drei Lösungsvorschläge, sortiert nach der Wahrscheinlichkeit. Der Nutzer testet die Empfehlungen und meldet, ob er erfolgreich war. Dadurch lernt das System, was wiederum anderen Nutzern zugutekommt. Man könnte das als Vorstufe der künstlichen Intelligenz bezeichnen.

Bleibt der Fehler bestehen, öffnet sich auf dem mobilen Gerät automatisch eine weitere digitale Service-Anwendung – die ServiceBoard App. Sie übermittelt die bereits eingegebenen Daten an den zuständigen TeleService-Mitarbeiter. Der Kunde kann in der ServiceBoard App verfolgen, wo seine Anfrage landet, und anhand eines Icons erkennen, wie der Status ist.

Über die zusätzliche Videofunktion der ServiceBoard App kann der Bediener den betroffenen Abschnitt der Maschine zeigen. In vielen Fällen kann der TeleService-Mitarbeiter direkt erkennen, um was für eine Störung es sich handelt. Ist der Fehler gefunden und ein Ersatzteil wird notwendig, lässt sich die Bestellung per ServiceBoard App aufgeben. Denn es besteht eine direkte Verbindung zu unserem digitalen Ersatzteilkatalog eParts.

Unsere digitale Kompetenz zeigt sich neben unserer Digital Factory zudem in tapio, dem offenen digitalen Ökosystem für die Holzindustrie. tapio stellt nützliche Applikationen bereit, die mit Daten aus Produktionsanlagen arbeiten – in Echtzeit, herstellerübergreifend und neutral. Durch die einfach anwendbaren Lösungen haben die Kunden die Möglichkeit, ihre gesamte Produktion rasch zu überblicken, einfach zu warten und zu optimieren. Mittlerweile zählen über 30 Partner zum Netzwerk von tapio und erste Produkte sind entwickelt und im Markt etabliert.

Soweit mein Ausflug in die digitale Welt, die für die Kunden der HOMAG Group bereits Realität ist. Hier gibt es noch viel Potenzial und das wollen wir für unser weiteres Wachstum nutzen. Als Markt- und Innovationsführer heben wir uns so auch künftig von den Wettbewerbern ab.

Eine tolle Gelegenheit, unsere Innovationen und unsere Leistungskraft zu zeigen, ist die Branchen-Leitmesse LIGNA in knapp zwei Wochen. Auf über 5.000 m² Standfläche präsentieren wir unsere Lösungen. Zu sehen ist ein extrem breit gefächertes Angebot an über 50 ausgestellten Maschinen, Zellen, Systemen und

Software für die Holzbearbeitung. Sowohl kleine Handwerksunternehmen als auch große Industriebetriebe werden sich auf unserem Stand zu Hause fühlen.

Vieles von dem, was wir bei der letzten LIGNA 2017 als Vision und zukunftsweisende Idee in der Theorie präsentiert haben, können wir jetzt live in der Praxis zeigen.

Wir stellen beispielsweise verschiedene ganzheitliche Zellenkonzepte in unterschiedlichen Leistungsklassen vor. Damit bieten wir auch Handwerksbetrieben den Einstieg in die Digitalisierung. Mit fahrerlosen Transportsystemen und Robotern wird zudem die smart factory Realität.

In allen Bereichen der Oberflächenbearbeitung zeigen wir darüber hinaus neue Technologien oder Features – und öffnen dem Anwender dadurch neue Wege zur ergonomischen, smarten und effizienten Herstellung hochwertiger Möbel.

Mit dem Bedienkonzept powerTouch haben wir 2013 die Art der Maschinenbedienung revolutioniert. Jetzt haben wir das Touchscreen-Bedienkonzept auf die Anforderungen von heute angepasst. Die Maschinenbedienung mit dem Multi-Touch-Monitor ist jetzt noch intuitiver, schneller und komfortabler.

Im Herzen des HOMAG Stands – dem InnovationCenter – erwartet die Besucher eine Zeitreise durch die technologischen Meilensteine der Möbelfertigung. Wie ist HOMAG und die gesamte Branche gemeinsam mit den holzbearbeitenden Betrieben in den letzten Jahrzehnten gewachsen? Zudem blicken wir nach vorne und stellen erneut unter Beweis, dass die Innovation zu unserer DNA gehört. Zu sehen sind innovative Lösungen für die Maschinenbedienung der Zukunft, das intelligente Werkstück und neue, smarte Technologien, die Potenzial haben, zu zukünftigen Meilensteinen in der Möbelfertigung zu werden.

Sie sehen, wir treiben die Entwicklung in der Holzbearbeitung immer weiter voran. Anforderungen und Ansprüche verändern sich. Die HOMAG Group wird diesen Wandel aktiv mitgestalten: als Partner der Kunden und als der Treiber von Innovationen. Wir wollen Kunden aller Größenklassen für ihre individuellen Anforderungen die passenden Lösungen bieten. Dafür stehen wir mit unserem Claim: Your Solution!

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.