

**Rede des Vorstandsvorsitzenden der HOMAG Group AG,
Dr. Daniel Schmitt,
anlässlich der 18. ordentlichen Hauptversammlung,
15. Mai 2025**

Es gilt das gesprochene Wort!

CHART 1: Begrüßung

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

ich begrüße Sie ganz herzlich zur Hauptversammlung der HOMAG Group AG – auch im Namen meiner Vorstandskollegen Rainer Gausepohl und Dr. Sergej Schwarz. Wir freuen uns sehr, Sie auch in diesem Jahr hier persönlich in den Räumlichkeiten von Dürr zu sehen. Wir übertragen die Hauptversammlung ebenfalls wieder via Livestream und ich begrüße alle Zuschauerinnen und Zuschauer, die uns auf diesem Wege zusehen.

CHART 2: Ausgangslage

Beginnen möchte ich meine Ausführungen mit einem Rückblick auf das Geschäftsjahr 2024. Wie Sie alle wissen, war das Umfeld nicht einfach. Der anhaltende Krieg in der Ukraine, die schwierige Situation im Nahen Osten, die Präsidentschaftswahlen in den USA und die Krise der Ampel-Koalition waren alles Ereignisse, die uns als Gesellschaft und die Wirtschaft vor große Herausforderungen gestellt haben und teilweise noch stellen. Dies betrifft auch uns als HOMAG Group. Die größte Herausforderung für uns und unsere Branche ist allerdings die ausgeprägte Nachfrageschwäche, die wir nach einer Boomphase seit dem zweiten Halbjahr 2022 verzeichnen und die 2024 angehalten hat. Verschärft wird die Situation durch die anhaltende Baukrise in China.

CHART 3: Wesentliche Kennzahlen (Regionen)

In diesem schwierigen Marktumfeld haben wir unsere Ziele erreicht, die wir in der Prognose für 2024 festgelegt hatten. So konnten wir den Auftragseingang auf dem Niveau des Vorjahres stabilisieren. Eine durchgreifende Verbesserung der Nachfrage war allerdings – wie erwartet – nicht zu beobachten. Insbesondere im Einzelmaschinengeschäft hielt die Investitionszurückhaltung der Möbelbranche an, während sich das Projektgeschäft vor allem im Holzbau recht gut entwickelte.

Ein Blick auf die Regionen zeigt, dass sich die Nachfrage in Deutschland und Europa sowie in Asien – ohne China – in etwa auf dem Niveau des Vorjahres bewegt hat. In Nordamerika konnten wir deutlich zulegen, wohingegen China

Es gilt das gesprochene Wort!

signifikant rückläufig war. Der Auftragseingang im Vorjahr war hier stark von einem Großauftrag in Höhe von rund 90 Mio. Euro beeinflusst. Zudem wurden 2024 in China nahezu keine Aufträge im Projektgeschäft vergeben.

CHART 4: Wesentliche Kennzahlen (Gesamtzahlen)

Nachdem wir den hohen Auftragsbestand infolge der pandemiebedingten Sonderkonjunktur in der Möbelbranche im Laufe des Jahres 2023 weitgehend abgearbeitet hatten, zeigte sich das anhaltend niedrigere Auftragsniveau 2024 auch im Umsatz. Dieser ist in der erwarteten Größenordnung von rund 13 Prozent gesunken. Infolge dieses Rückgangs hat sich das EBIT vor Sondereffekten deutlich reduziert. Es hat jedoch den oberen Bereich unserer Erwartungen erreicht. Dazu beigetragen haben positive Ergebnisimpulse aus dem Servicegeschäft, das trotz der Marktschwäche leicht zunahm.

Hinzu kamen umfangreiche Kostensenkungen, die aus unserem Programm WAVE zum Abbau und zur Flexibilisierung von Kapazitäten und zur Effizienzsteigerung resultieren, das ich im letzten Jahr an dieser Stelle ausführlich erläutert habe und Ihnen nun nochmals kurz zusammenfassen will.

CHART 5: WAVE (Ausgangslage)

Nach der coronabedingten Sonderkonjunktur kam es in der zweiten Jahreshälfte 2022 zu einem regelrechten Nachfrageeinbruch in unserer Branche. Dieser Rückgang ist stärker ausgefallen als erwartet und im Laufe des Jahres 2023 wurde auch klar, dass wir es mit einer lang anhaltenden Marktschwäche zu tun haben. Das wiederum heißt, wir reden nicht von einem normalen zyklischen Abschwung oder einer Delle, sondern von einer ausgeprägten Schwächephase. Die Konsequenz war eine drohende deutliche Unterauslastung unserer Werke. Bei Einzelmaschinen verzeichneten wir teilweise einen Volumenrückgang von nahezu 50 Prozent.

CHART 6: WAVE (Maßnahmen und Umsetzung)

Auf diese Situation haben wir Ende 2023 mit unserem Maßnahmenpaket WAVE reagiert. Neben anderen Aspekten war ein Kernpunkt von WAVE, unsere Kapazitäten an das verringerte Volumen anzupassen. Dies bedeutete den Abbau von mehr als 600 Stellen weltweit, davon rund 350 in Deutschland.

Die Entscheidung für den Stellenabbau ist uns schwergefallen. Äußerst wichtig war uns stets die sozialverträgliche Umsetzung. Dies ist uns gelungen – wir haben in Deutschland das Ziel über natürliche Fluktuation und einen Einstellungsstopp sowie ein Freiwilligenprogramm erreicht. Betriebsbedingte Kündigungen haben wir dadurch vermieden. Die Zahl der Mitarbeitenden hat sich seit Beginn der Kapazitätsanpassungsmaßnahmen von 7.482 am 30. September 2023 auf 6.802 zum 31. Dezember 2024 reduziert.

So herausfordernd dieses Programm war, so notwendig war es auch. Die Geschäftsentwicklung hat klar gezeigt, wie wichtig die Umsetzung dieser Maßnahmen war, um die Zukunft der HOMAG Group zu sichern und unsere Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft zu erhalten. Denn ohne WAVE wäre unser Ergebnis 2024 deutlich schlechter ausgefallen.

Neben WAVE haben weitere Ereignisse das Geschäftsjahr der HOMAG Group geprägt, auf die ich nun eingehen möchte.

CHART 7: Kauf restlicher Anteile (System TM)

Anfang April 2024 haben wir die restlichen 20 % der Anteile an System TM übernommen. Das dänische Engineering- und Fertigungsunternehmen bietet Maschinen und Services für die Massivholzbearbeitung an. Wir sehen in diesem Bereich nach wie vor großes Wachstumspotenzial und verstärken unsere Aktivitäten kontinuierlich. Wie bereits beim Kauf des Mehrheitsanteils von 80 % im Jahr 2020 vorgesehen, haben wir die verbleibenden 20 % vom Management von System TM erworben, das weiterhin das Unternehmen führt.

CHART 8: Investitionsprogramm

Mit dem wichtigen Investitionsprogramm der HOMAG-Gruppe, das wir im Jahr 2021 auf den Weg gebracht haben, wollen wir die interne Logistik verbessern und den Produktionsfluss sowie die Arbeitsabläufe optimieren. Bei dessen Umsetzung haben wir auch 2024 gute Fortschritte erzielt. So erfolgte in Polen der Spatenstich für das neue Werk in Środa Wielkopolska. Hier entsteht ein moderner Gebäudekomplex mit einer Fläche von über 50.000 Quadratmetern, bestehend aus einer Produktionshalle, einem Hochregallager, einem Bürogebäude in Holzbauweise sowie einem modernen Showroom. Mit dieser Investition bün-

delt HOMAG Polska alle Aktivitäten unter einem Dach. Der neue Standort ermöglicht dank der vorgesehenen Prozess-, Logistik- und Digitalisierungslösungen eine hohe Effizienz und Qualität sowie ein sicheres Arbeitsumfeld.

In Deutschland konnten wir im Berichtsjahr an unserem Standort in Holzbronn die Sanierung der Büros abschließen und haben in Schopfloch mit der Komplettsanierung der Bürogebäude begonnen. In diesem Jahr beginnen wir in Schopfloch mit dem Neubau des Kundencenters und einer modernen Betriebskantine.

CHART 9: HOMAG Treff 2024

Unter dem Motto „Wo Späne fliegen und Inspirationen landen“ begeisterten wir auf dem HOMAG Treff 2024 über 2.000 Besucherinnen und Besucher aus mehr als 30 Ländern. Dazu haben wir in den Werkshallen in Schopfloch und Holzbronn sowohl Einzelmaschinen als auch komplette Produktionsstraßen und Fertigungslinien ausgestellt. Aber auch auf den wichtigsten Messen außerhalb von Europa, der IWF in USA und der Interzum in China, haben wir unsere Produkte und Lösungen präsentiert und sind auf viel Interesse gestoßen.

CHART 10: Zielstruktur 2025

Im Berichtsjahr erfolgte zudem die Planung und Ausarbeitung der HOMAG Zielstruktur 2025. Damit wollen wir unsere Organisation weiterentwickeln und neu ausrichten. Im Kern geht es darum, unsere Kunden noch besser zu betreuen, strategische Ziele über die gesamte Gruppe zu harmonisieren und operative Entscheidungen dezentraler und damit schneller zu treffen und die Verantwortung der Standorte zu erhöhen. Zu den wesentlichen Veränderungen gehört, dass es noch zwei Business Units in der HOMAG Group geben wird, die vom Vertrieb über die Wertschöpfung bis hin zum Service alle Funktionen für den Geschäftserfolg in der Hand haben. Die bisherigen Business Units Edge Processing, CNC Processing und Panel Dividing werden dabei zur Business Unit Panel Processing zusammengefasst. Die verbleibende Business Unit Construction Elements Solutions, welche sich an den Bereichen Hausbau und Massivholz ausrichtet, bleibt als solche erhalten.

CHART 11: Spruchverfahren

Beendet wurde 2024 das Spruchverfahren, das aus der Übernahme von HOMAG durch Dürr resultierte. Der Dürr-Konzern hatte im Jahr 2014 über die Dürr Technologies GmbH die Mehrheit der Aktien der HOMAG Group AG erworben. In der Folge schlossen Dürr und HOMAG 2015 einen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag ab. Darin verpflichtete sich Dürr, HOMAG-Aktionären, die ihre Anteile der Dürr Technologies GmbH andienen, eine Barabfindung von 31,56 € je Aktie zu zahlen. Darüber hinaus wurde eine Garantiedividende von 1,18 € brutto pro Aktie festgelegt. In einem daraufhin von HOMAG-Aktionären angestrenzten Spruchverfahren erhöhte das Landgericht Stuttgart die Barabfindung im Jahr 2019 geringfügig auf 31,58 € und die Garantiedividende auf 1,19 € brutto. Eine Beschwerde gegen diesen Beschluss wies das Oberlandesgericht Stuttgart nun letztinstanzlich ab.

Als Folge entfiel Anfang März 2025 die Verpflichtung von Dürr, ihr angebotene HOMAG-Aktien zu diesem festgelegten Preis zu kaufen. Vor dem Ende dieser Verpflichtung verkauften noch viele Aktionärinnen und Aktionäre ihre Aktien an Dürr. Dadurch hat sich der Anteil, den Dürr an HOMAG hält, von knapp 68 Prozent zum Jahresende 2024 auf knapp 84 Prozent im März 2025 erhöht. Der Free Float beträgt jetzt dementsprechend noch gut zwei Prozent.

So viel zum abgelaufenen Geschäftsjahr 2024. Ein wiederum sehr anspruchsvolles Jahr für uns als HOMAG Group. Als Fazit möchte ich festhalten, dass wir uns in einem schwierigen Marktumfeld gut behaupten konnten und unsere Ziele erreicht haben. Dies konnten wir nur mit der großen Unterstützung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erreichen, bei denen ich mich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – herzlich bedanke!

CHART 12: Geschäftsjahr 2025

Damit komme ich zum laufenden Geschäftsjahr und zum Verlauf des ersten Quartals. Die Zahlen sind sehr aktuell – wir haben sie vorgestern veröffentlicht. Beim Auftragseingang konnten wir gegenüber dem Vorjahr leicht um vier Prozent zulegen. Etwas besser entwickelt hat sich der Bereich der Einzelmaschinen und auch im Service konnten wir weiter wachsen. Wie erwartet sehen wir noch keine Trendumkehr, aber immerhin einen leichten Aufwärtstrend.

Unser Umsatz hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht verringert, während das EBIT vor Sondereffekten um 25 Prozent gestiegen ist, aber nach wie vor von der Marktschwäche belastet wird.

CHART 13: LIGNA 2025 (Building Living Spaces)

Bevor ich auf unsere Erwartungen für 2025 eingehe, will ich Ihnen noch über die kurz bevorstehende LIGNA berichten. Die LIGNA ist die mit Abstand weltweit bedeutendste Messe in unserer Branche. Sie findet alle zwei Jahre in Hannover statt und in elf Tagen ist es wieder so weit. Dieses Jahr feiert die LIGNA ihr 50-jähriges Jubiläum und wir waren von Anfang an dabei und präsentieren uns auch in diesem Jahr als Marktführer wieder mit einem modernen Auftritt.

Unser Motto lautet: „Building living spaces“, und drückt aus, dass wir der Möglichmacher für die Gestaltung von Lebensräumen sind. Mit unseren Lösungen können Häuser inklusive Türen, Fenster, Treppen und Fußböden gebaut und mit Möbeln für alle Räume ausgestattet werden. Dieses umfassende Portfolio ist einzigartig am Markt und einzigartig auf der LIGNA.

CHART 14: LIGNA 2025 (Alles auf einem Messestand)

Deshalb präsentieren wir erstmals alle Produktmarken und Kundensegmente an einem Ort, auf einem Messestand. Der Vorteil für die LIGNA-Besucher: geballte Expertise und kurze Wege. Das wiederum ist die beste Voraussetzung für intensive Fachgespräche – über mehr Präzision, mehr Produktivität und mehr Effizienz.

Wir unterstreichen auf der LIGNA unsere Position als Technologieführer, der den digitalen Wandel in der Holzbearbeitung und die Zukunft des Holzbaus aktiv gestaltet. Denn die vorgestellten Lösungen adressieren zentrale Marktherausforderungen: Fachkräftemangel, Ressourceneffizienz und die steigende Nachfrage nach automatisierten Prozessen. Dabei machen wir Hightech-Lösungen traditionell auch für kleinere Betriebe zugänglich.

Natürlich erwarten wir uns von der LIGNA auch Impulse aus dem Markt. Ob sich dies allerdings unmittelbar in einer steigenden Nachfrage ausdrücken wird, ist schwer vorherzusagen. Das bringt mich direkt zu unseren Aussichten und Erwartungen für das laufende Jahr.

Es gilt das gesprochene Wort!

CHART 15: Geschäftsjahr 2025 (Prognose)

Wir rechnen frühestens in der zweiten Jahreshälfte 2025 mit einer Nachfragebelebung. Demzufolge erwarten wir den Auftragseingang auf dem Niveau des Vorjahres oder etwas darüber. Wir prognostizieren einen Wert zwischen 1,3 und 1,5 Milliarden Euro. Den Umsatz sehen wir ebenfalls auf Vorjahresniveau und prognostizieren zwischen 1,35 und 1,45 Milliarden Euro. Unser Ergebnis wollen wir 2025 wieder erhöhen, da die Kostensenkungen erstmals vollständig wirksam werden und wir den Serviceumsatz weiter steigern wollen. Wir rechnen mit einer EBIT-Marge vor Sondereffekten zwischen 4,5 und 5,5 Prozent nach 3,6 Prozent im letzten Jahr.

CHART 16: Geschäftsjahr 2025 (Ausblick)

Ich muss allerdings hinzufügen, dass Prognosen in diesen Zeiten sehr schwierig sind. Die Welt und damit auch die Weltwirtschaft hat sich lange nicht mehr in einer solch fragilen und unberechenbaren Situation befunden wie aktuell. Wir können hier alle nur auf ruhigere Zeiten ohne Kriege und auf mehr Planungssicherheit durch verlässliche Entscheidungen der Politik hoffen. Was wir als HOMAG selbst tun können, das tun wir bzw. haben es getan. Das heißt, uns schlank und effizient aufzustellen und unseren Kunden innovative Lösungen zu bieten. Damit sind wir in einer sehr guten Position, um vom nächsten Aufschwung zu profitieren und profitabel zu wachsen.

CHART 17: Vielen Dank

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!