

**Rede des Vorstandsvorsitzenden der HOMAG Group AG,
Dr. Daniel Schmitt,
anlässlich der 15. ordentlichen Hauptversammlung,
12. Mai 2022**

Es gilt das gesprochene Wort!

CHART 1: Willkommen

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

zur Hauptversammlung der HOMAG Group AG möchte ich Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen Rainer Gausepohl und Dr. Sergej Schwarz, herzlich begrüßen. Wie ich bereits ausgeführt habe, bin ich jetzt seit gut zehn Monaten bei der HOMAG Group. Es waren sehr spannende Monate, in denen ich ein tolles Unternehmen in einem hochinteressanten Marktumfeld kennengelernt habe. Besonders beeindruckt haben mich die äußerst engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihr umfangreiches Know-how. Sie verkörpern die hohe Innovationskraft von HOMAG als Technologieführer der Branche.

Mein Vorgänger Ralf Dieter hat vor einem Jahr an dieser Stelle gesagt, dass wir auf einem guten Weg sind, das Potenzial von HOMAG voll zur Entfaltung zu bringen. Unser Ziel ist es, HOMAG schlanker, schneller und weniger komplex – oder ganz einfach mittelständischer – zu machen. Ich kann nur unterstreichen, dass wir dabei sehr gut vorankommen und auch das sehr erfolgreiche Geschäftsjahr 2021 bestätigt dies eindrucksvoll. Dazu gleich mehr, zunächst noch eine kurze Anmerkung zur Form der Hauptversammlung.

Leider können wir uns auch in diesem Jahr – bereits zum dritten Mal in Folge – nicht persönlich sehen. Aufgrund der hohen Inzidenzen haben wir uns im Februar entschieden, die Hauptversammlung wieder virtuell durchzuführen – auch wenn uns das nicht leichtgefallen ist. Es bleibt die Hoffnung, dass wir uns nächstes Jahr wieder persönlich treffen können. Die Pandemie hat uns allerdings gelehrt, dass Voraussagen sehr schwer sind.

Die Corona-Pandemie hat auch 2021 das Wirtschaftsgeschehen weltweit stark beeinflusst. Die Reisetätigkeit war teilweise, je nach Infektionsgeschehen, sehr eingeschränkt. Das heißt, dass die Rahmenbedingungen im Geschäftsjahr 2021 alles andere als einfach waren – insbesondere für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Vertrieb und Service.

Eine weitere Herausforderung war und ist die Materialversorgung. Die weltweiten Lieferkettenprobleme machen sich auch bei uns immer wieder mit Engpässen bemerkbar. Für uns bedeutet das, dass wir in den Produktionsprozessen für unsere Maschinen äußerst flexibel sein müssen.

Es gilt das gesprochene Wort!

Umso bemerkenswerter ist es, dass wir auf ein Rekordjahr zurückblicken können. Wir haben den mit Abstand höchsten Auftragseingang in der Unternehmensgeschichte erzielt und auch beim Umsatz einen neuen Rekordwert erreicht.

CHART 2: Kennzahlen 2021

Gegenüber 2020 haben wir unseren Auftragseingang um 60 Prozent und unseren Umsatz um rund 25 Prozent gesteigert. Unser EBIT vor Sondereffekten konnten wir mehr als verdreifachen. Die sehr hohen Zuwachsraten gegenüber 2020 sind natürlich auch darauf zurückzuführen, dass das Vorjahr noch stärker von der Corona-Pandemie beeinflusst war. Dass wir unseren bisherigen Rekordwert beim Auftragseingang aus dem Jahr 2017 um 28 Prozent übertroffen haben, verdeutlicht allerdings die außergewöhnlich hohe Nachfrage im letzten Jahr.

Unser Wachstum und unsere proaktive Vertriebs- und Service-Strategie haben auch dazu geführt, dass wir weitere Arbeitsplätze geschaffen haben. Zum Jahresende 2021 waren mit 7.477 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über 500 Menschen mehr in der HOMAG Group beschäftigt als im Jahr zuvor. Davon sind rund 110 Beschäftigte aufgrund von Akquisitionen neu hinzugekommen.

CHART 3: AE nach Regionen

Wenn wir auf die einzelnen Regionen weltweit schauen, sieht man, dass wir unseren Auftragseingang in allen Märkten deutlich steigern konnten. Besonders dynamisch war die Entwicklung in Zentral- und Südeuropa mit einem starken deutschen Markt.

Es bestätigt sich, dass sich die Möbelindustrie nach zwei schwächeren Jahren wieder in einem neuen Investitionszyklus befindet. Unsere Kunden profitieren weltweit davon, dass viele Menschen mehr in ihr Wohnumfeld investieren und sich dadurch die Nachfrage nach Küchen und Möbeln erhöht hat. Entsprechend hoch ist die Nachfrage nach effizienten Maschinen – und genau diese innovativen Lösungen bieten wir unseren Kunden. Beigetragen zum Auftragsrekord hat zudem der Nachfrageboom im Bereich Konstruktionsholz und Holzhausbau. Auf dieses Segment gehe ich später noch gesondert ein.

CHART 4: Kundenevents

Es gilt das gesprochene Wort!

Als erfolgsentscheidend hat sich gerade in der Zeit der Pandemie die vertrauensvolle Partnerschaft mit unseren Kunden erwiesen. Diese Partnerschaften haben wir auch unter den schwierigeren Bedingungen so gut wie möglich gepflegt und alles dafür getan, um in Kontakt zu bleiben. Unsere zahlreichen Online-Formate für Kunden wurden sehr gut angenommen. Im ersten Halbjahr 2021 haben wir mit unserem Online-Event „Live.HOMAG“ Teilnehmer aus rund 90 Ländern erreicht, die aus über 500 Veranstaltungen wählen konnten, in denen wir ganzheitliche Werkstattkonzepte, Maschinen, Software und digitale Assistenten vorgestellt haben.

Im November haben wir unseren Kunden auf unseren Hausmessen in Holzbronn, Herzebrock und St. Johann die Möglichkeit zum persönlichen Austausch geboten. Die Resonanz war sehr positiv und die Kunden haben sich gefreut, wieder live an einer Veranstaltung teilnehmen zu können. Insgesamt haben fast 1.000 Kundenvertreter aus 18 Ländern unsere Hausmessen besucht. Wichtig war vielen der Überblick über das gesamte Produktportfolio, das sie komprimiert erleben konnten.

CHART 5: Service

Äußerst wichtig für die Kundenbindung ist zudem unser Service. Auch hier haben wir 2021 einen neuen Rekordumsatz erzielt. Dies führen wir unter anderem darauf zurück, dass viele Kunden mit hoher Auslastung produzieren und mehr Ersatzteile benötigen. Umfangreiche Serviceleistungen werden für die Investitionsentscheidungen unserer Kunden immer wichtiger. Deshalb erweitern wir unser Angebot hier stetig und tun alles dafür, den Kunden eine optimale Servicequalität zu bieten. Dazu ein paar Fakten:

- In 92 Prozent aller Fälle gelingt uns mittlerweile die sofortige Problembehebung durch den Hotline-Support.
- 80 Prozent aller Ersatzteilbestellungen wickeln wir innerhalb von 24 Stunden ab.
- Der Online-Umsatz in unserem eShop, über den wir in erster Linie Ersatzteile verkaufen, hat sich von 2019 auf 2020 verzehnfacht. Von 2020 auf 2021 stieg er um den Faktor vier an.

Die Pandemie hat den Trend zum digitalen Service nochmals beschleunigt. In mehreren Fällen erfolgten die Inbetriebnahmen neuer Maschinen virtuell aus der Ferne. Schnelle digitale Hilfe bieten auch zwei Applikationen. So befähigt die „serviceAssist“-App die Kunden zur Selbsthilfe, indem sie dank intelligenter Fehlererkennung der Maschine mögliche Lösungen vorschlägt. Aus der anschließenden Bewertung der Lösungsvorschläge durch die Kunden lernt die App stetig dazu. Über die „ServiceBoard“-App können zudem Serviceaufträge platziert werden. Zusätzlich bietet die App die Möglichkeit, über eine Videofunktion direkt mit dem Serviceteam in Verbindung zu treten. In Zukunft wollen wir noch mehr digitale Services bereitstellen, um Serviceeinsätze planbarer zu machen und Fehler zu reduzieren. Dadurch steigern unsere Kunden ihre Produktivität.

Mit dem Geschäftsverlauf im vergangenen Jahr können wir also sehr zufrieden sein. Wie ich bereits gesagt habe, waren die Rahmenbedingungen dafür nicht einfach. Umso höher ist dieser Erfolg zu bewerten, auf den wir alle stolz sein können. Das gilt vor allem für unsere engagierten und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir bedanken uns bei ihnen für ihren großen Einsatz sowie ihre hohe Flexibilität.

CHART 6: HCGF

Auch jenseits der erfreulichen Kennzahlen haben wir die HOMAG Group 2021 weiterentwickelt und wichtige Weichen für die Zukunft gestellt. So sind wir bei der Integration von HOMAG China Golden Field gut vorangekommen. Nach der Komplettübernahme unseres langjährigen chinesischen Vertriebs-Joint-Ventures im Jahr 2020 haben wir die interne Systemlandschaft harmonisiert und eine gemeinsame Strategie für das Software-Geschäft entwickelt. Der gute Auftragseingang in China zeigt, dass die Vertriebsmannschaft vor Ort auch nach der Übernahme hervorragende Arbeit leistet.

CHART 7: Digital Factory

Wie Sie wissen, werden digitale Produkte und Lösungen immer wichtiger. Deshalb haben wir unsere HOMAG Digital Factory neu aufgestellt und um zusätzliche Bereiche und Kompetenzen erweitert. Sie ist jetzt nicht mehr nur für Apps und Software, sondern auch für die Steuerungen zuständig. Alle unsere Business Units sowie der Service sind in der neuen Aufstellung direkt beteiligt und leiten die Digital Factory gemeinsam. Dies umfasst den kompletten Prozess, angefangen bei Produktideen, einem gemeinsamen Produktmanagement über eine abgestimmte

Es gilt das gesprochene Wort!

Entwicklungsplanung und Entwicklung bis hin zur Vertriebsunterstützung, und den Service.

CHART 8: Akquisition Roomle

Zur Erweiterung unserer digitalen Aktivitäten gehört auch die mehrheitliche Übernahme des österreichischen Softwareunternehmens Roomle im letzten Jahr. Damit haben wir unser Produktangebot für unsere Kunden erweitert und treiben die Digitalisierung in der Möbelbranche weiter voran. Roomle ist weltweit führend bei visuellen 3D-Produkt-Konfiguratoren. Möbelkäufer können mit der Roomle-Software beispielsweise ihre Wunschkübel auf Smartphone, Tablet oder Laptop in allen Details, Farben und Materialkombinationen konfigurieren. Unseren Kunden ermöglichen wir somit die Komplettierung der Prozesse entlang der Wertschöpfungskette in Richtung Markt.

Für die Optimierung unserer internen Abläufe haben wir 2021 ebenfalls einiges angestoßen und bereits teilweise umgesetzt. Denn gerade der aktuell hohe Auftragseingang zeigt, dass wir im gesamten Auftragsabwicklungsprozess inklusive der Produktion sehr flexibel sein müssen. So können wir Spitzen ausgleichen und Lieferzeiten einhalten.

CHART 9: Investitionen allgemein

Eine sehr weitreichende Weichenstellung war unsere Entscheidung für umfangreiche Investitionen an vielen Standorten. Wir haben Sie darüber bereits im letzten Jahr informiert, heute möchte ich dazu etwas konkreter werden. Immerhin handelt es sich um das größte Investitionsprogramm in der Geschichte der HOMAG Group mit einem Gesamtvolumen in den kommenden Jahren zwischen 150 und 200 Mio. Euro.

Mit den geplanten Investitionen wollen wir im Wesentlichen unsere Produktionskapazitäten für das weitere Wachstum ausbauen, die interne Logistik verbessern und den Produktionsfluss sowie die Arbeitsabläufe optimieren. Darüber hinaus schaffen wir ein modernes und angenehmes Arbeitsumfeld für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit modernen Showrooms wollen wir uns zudem unseren Kunden professionell und zeitgemäß als Markt- und Technologieführer präsentieren.

Was planen wir im Einzelnen?

Es gilt das gesprochene Wort!

CHART 10: Investitionen – Details

Am Hauptsitz in Schopfloch investieren wir in die Erweiterung unserer Produktionshalle, in ein Kundencenter, moderne Bürogebäude, ein zeitgemäßes Betriebsrestaurant sowie in ein Logistikcenter. Am Standort Holzbronn investieren wir ebenfalls in ein zentrales und automatisiertes Logistikcenter. In Herzebrock werden wir mit einem Hallenanbau unsere Kapazitäten erweitern. In Polen bauen wir in Środa komplett neu, da am bisherigen Standort keine weiteren Wachstumsmöglichkeiten bestehen.

Auch in unser Segment Holzbau – auf das ich gleich näher eingehe – investieren wir kräftig. So erweitern wir die Produktions- und Büroflächen in St. Johann um rund 7.000 m². Wir investieren auch in unsere Tochtergesellschaften in diesem Bereich in Dänemark und errichten neue Montagehallen und Bürogebäude.

Mit diesen Investitionen verfügen wir zukünftig über eine noch schlagkräftigere und wettbewerbsfähigere Produktionslandschaft. Ziel ist es, unsere Kunden noch besser zu bedienen, profitabel zu wachsen und den Marktanteil der HOMAG Group zu erhöhen. Zugleich wollen wir unsere Standorte nachhaltiger machen, indem wir energiesparende Gebäudekonzepte nutzen.

CHART 11: Holzbau

Jetzt möchte ich Ihnen unsere Aktivitäten im wachstumsstarken Zukunftsmarkt Holzbau erläutern. Mit unserer Tochterfirma WEINMANN sind wir ja bereits seit Langem im Holzhausbau tätig. Um diese Aktivitäten haben wir seit 2020 eine eigene Business Unit mit dem Namen Construction Elements Solutions aufgebaut. Hier decken wir als Systemlieferant mit innovativen und digitalen Lösungen die komplette Prozesskette vom getrockneten Brett bis zum fertigen Haus ab.

Da klimafreundliches Bauen mit Holz angesichts des Megatrends Nachhaltigkeit einen Boom erlebt, haben wir hier in den letzten beiden Jahren kräftig investiert und sind in diesem Wachstumsmarkt sehr gut positioniert. Nach der Übernahme von System TM im Jahr 2020 haben wir 2021 das ebenfalls in Dänemark beheimatete Unternehmen Kallesoe übernommen. Kallesoe ist spezialisiert auf Hochfrequenzpressen zur Herstellung von Brettschichtholz und Brettsperrholz, aus dem unter anderem Wände für Holzhäuser entstehen.

Im vergangenen Jahr konnten wir unseren Auftragseingang in diesem Segment auf knapp 200 Mio. € verdoppeln. Unter anderen erhielten wir einen Großauftrag für die Ausrüstung einer hoch automatisierten Fabrik. Dabei liefern wir die Produktionsanlagen, auf denen Holzbauelemente wie etwa Wände und Decken in großen Stückzahlen und hoch automatisiert gefertigt werden sollen. Der Kunde will mit nachhaltigen Baumaterialien und Ressourcen zahlreiche vier- bis siebengeschossige Gebäude errichten. Dafür werden zwei große Werke mit den entsprechenden Kapazitäten realisiert. Ziel ist es, in deutschen Ballungsgebieten bezahlbaren Wohnraum zu schaffen – eine gesellschaftlich wichtige Aufgabe, bei der HOMAG Teil der Lösung ist.

Dieses zukunftsweisende Großprojekt ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Industrialisierung des Holzelementebaus. Wir gehen davon aus, dass dieser Megatrend anhält und sich noch weiter verstärkt und als wichtiger Baustein zur permanenten CO₂-Reduktion beiträgt. Unsere Aktivitäten im Holzbau entwickeln sich somit wie geplant zu einem zweiten wichtigen Standbein neben unserem Kerngeschäft im Möbelbereich.

Meine Damen und Herren,

so weit meine Ausführungen zum Geschäftsjahr 2021, wobei einige Themen wie unsere Investitionen oder unsere Expansion im Wachstumsmarkt Holzbau auch die kommenden Jahre betreffen.

CHART 12: Tagesordnung

Bevor ich auf das laufende Jahr eingehe, noch ein kurzer Hinweis zur Tagesordnung: Unter Punkt 5 bitten wir um Zustimmung zu einem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag zwischen der HOMAG Group AG und der HOMAG Bohrsysteme GmbH. Solche Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge haben wir bereits mit vielen anderen Tochtergesellschaften. Im Wesentlichen geht es um die optimale Einbindung in den Konzern.

CHART 13: Lage im Jahr 2022

Lassen Sie uns nun auf das Geschäftsjahr 2022 blicken. Am Jahresanfang sah es noch danach aus, als ob sich die Wirtschaft trotz der Materialengpässe in einem klaren Aufwärtstrend befände. Die Konjunkturprognosen der entsprechenden Institute versprachen gute Wachstumsraten. Neben der hohen Inflation und dem

Es gilt das gesprochene Wort!

neuerlichen Corona-Lockdown in China hat insbesondere der schreckliche Krieg in der Ukraine diese Situation verändert.

Der Krieg ist eine Katastrophe und erschüttert das Vertrauen in Stabilität und nachbarschaftliches Miteinander. Als Unternehmen sind wir zu Solidarität und Hilfe verpflichtet. Daher haben wir gemeinsam mit dem gesamten Dürr-Konzern zügig Spendengelder bereitgestellt, uns hinter die Sanktionen des Westens gestellt und das Neugeschäft in Russland eingestellt.

Dem aktuellen Umfeld von politischer Unsicherheit, Lieferkettenproblemen und Materialpreissteigerungen begegnen wir mit Umsicht und Flexibilität. Um die Materialversorgung und somit den Produktionsfluss in unseren Werken so weit wie möglich sicherzustellen, haben wir mehrere Arbeitsgruppen eingerichtet, die Maßnahmen mit unseren Lieferanten definieren. Hervorzuheben ist die sehr enge und gute Zusammenarbeit aller Produktionsstandorte mit den Bereichen Supply Chain Management, Einkauf und der Entwicklung, um die täglich auftretenden Probleme mit Fehlteilen zu lösen. Unter dem Strich müssen wir zwar Mehrkosten in Kauf nehmen, allerdings sind diese noch verkraftbar, sodass wir mit den widrigen Bedingungen insgesamt ordentlich zurecht kommen.

CHART 14: Q1 2022

Ein Blick auf unser erstes Quartal 2022 zeigt, dass das Investitionsverhalten in unseren Märkten lebhaft geblieben ist. Wir konnten unseren Auftragseingang gegenüber dem bereits sehr guten Wert aus den ersten drei Monaten 2021 nochmals um rund 30 Prozent erhöhen und mit 574 Mio. € einen neuen Quartalsrekord erzielen. Einen deutlichen Anstieg verzeichneten wir insbesondere in China. Mit dem Umsatzplus von 21 Prozent und einer Verdoppelung beim EBIT vor Sondereffekten sind wir ebenfalls sehr zufrieden.

CHART 15: Ausblick

Was erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr insgesamt? Grundsätzlich blicken wir mit unserem sehr hohen Auftragsbestand und dem guten ersten Quartal optimistisch auf 2022. Wir erwarten nach dem Ausnahmejahr 2021 einen auf hohem Niveau normalisierten Auftragseingang sowie eine weitere Verbesserung von Umsatz und Ergebnis. Natürlich machen die gestiegenen Unsicherheiten und die schwierige Materialversorgung die Prognose nicht einfacher, aber wir wissen, was wir können, und bleiben daher zuversichtlich.

Es gilt das gesprochene Wort!

Abgesehen davon möchte ich aber betonen, dass es in diesen Zeiten um mehr geht als Konjunkturdaten und Geschäftszahlen. Am wichtigsten ist es jetzt, dass der Krieg in der Ukraine endlich gestoppt wird und die betroffenen Menschen wieder eine Perspektive haben.

Der starke Auftragseingang im ersten Quartal zeigt uns, dass bei den Kunden ein großer Investitionsbedarf besteht. Das trifft sowohl auf die Möbelbranche als auch auf den Holzbau zu. Als HOMAG Group können wir unseren Kunden das bieten, was jetzt gefragt ist: innovative Technologien, effiziente Maschinen, komplette Produktionsanlagen und eine intelligente Steuerungstechnik. Egal ob Handwerksbetrieb oder Industrieunternehmen – mit unseren Lösungen begleiten wir die Kunden in eine erfolgreiche Zukunft. Denn gerade bei den Zukunftsthemen Digitalisierung und Automatisierung sehen wir uns als Vorreiter in unserer Branche, zugleich sind wir ein wichtiger Partner für nachhaltige, ressourcenschonende Fertigungsprozesse und die Produktion klimafreundlicher Häuser.

Wir sind von einer erfolgreichen Zukunft der HOMAG Group fest überzeugt, wie nicht zuletzt unsere umfangreichen Investitionen zeigen. Damit erweitern wir unsere Kapazitäten und erhöhen unsere Effizienz. So schaffen wir die Voraussetzungen für unseren langfristigen Erfolg.

CHART 16: Dank für Aufmerksamkeit

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit