

**Rede des Vorstandsvorsitzenden der HOMAG Group AG,
Dr. Daniel Schmitt,
anlässlich der 16. ordentlichen Hauptversammlung,
11. Mai 2023**

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 wirklich sehr, Sie heute hier persönlich zu sehen, nachdem dies in den vergangenen drei Jahren wegen der Pandemie nicht möglich war und wir auf virtuelle Formate ausweichen mussten. Wir nutzen natürlich weiterhin die technischen Möglichkeiten und übertragen die Hauptversammlung auch via Livestream. Ich begrüße auch alle Zuschauerinnen und Zuschauer, die uns auf diesem Wege sehen.

Erstmals findet die Hauptversammlung hier bei Dürr in Bietigheim-Bissingen statt. Wie Herr Federer bereits ausgeführt hat, bietet sich das deshalb an, weil unsere Konzernmutter, die Dürr AG, morgen an gleicher Stelle ihre Hauptversammlung veranstaltet. Dadurch können wir Synergien nutzen und sparen Geld bei Dienstleistern und Veranstaltungstechnik. Uns ist bewusst, dass einige von Ihnen dadurch eine weitere Anreise haben, und freuen uns umso mehr, dass Sie heute bei uns sind.

CHART 2: Rahmenbedingungen Geschäftsjahr 2022

Lassen Sie uns nun auf den Verlauf des Geschäftsjahres 2022 blicken. Zunächst ein paar Worte zu den Rahmenbedingungen. Die Corona-Pandemie hat uns 2022 weiterhin begleitet, beispielsweise mit einem zeitweiligen Lockdown in China und sehr angespannten Lieferketten. Allerdings waren die Auswirkungen insgesamt etwas geringer als in den beiden Jahren zuvor. Denn in vielen Ländern war wieder mehr Normalität möglich. Die Begegnungen haben zugenommen – an unseren Standorten, bei unseren Kunden und auf vielen Messen. Wir denken, das hat uns allen gutgetan.

Von Normalität kann man aber mit Blick auf das Jahr 2022 trotzdem keinesfalls sprechen. Denn der Krieg in der Ukraine war und ist nach wie vor ein schockierendes Ereignis, das viel Leid und Trauer über die Menschen dort gebracht hat. Die Auswirkungen dieses Kriegs sind – wenn auch in anderer Form – global zu spüren. So haben sich zeitweise die ohnehin bestehenden Schwierigkeiten in der Materialbeschaffung in manchen Bereichen nochmals

Es gilt das gesprochene Wort!

verstärkt. Hinzu kommen deutlich höhere Energiepreise, sodass die Inflation stark gestiegen ist, sowie höhere Zinsen. Dadurch sind die Verbraucher verunsichert, konsumieren zurückhaltender und unsere Kunden sind bei Investitionen vorsichtiger.

CHART 3: AE 2022 nach Regionen

Die Herausforderungen beim Absatz unserer Produkte haben demzufolge im Jahresverlauf 2022 zugenommen. Und dennoch blicken wir auf das erfolgreichste Geschäftsjahr der HOMAG Group zurück. Insbesondere dank eines starken ersten Halbjahres haben wir den herausragenden Rekordwert beim Auftragseingang aus 2021 praktisch wieder erreicht. Damit haben wir das zweite Jahr in Folge einen außerordentlich hohen Auftragseingang realisiert. Wir liegen hier fast 30 Prozent über früheren Rekordwerten. Im Zuge dieser hohen Nachfrage ist unser Auftragsbestand, der sich bereits zuvor auf einem hohen Niveau befand, zum 31. Dezember 2022 um weitere 10 Prozent auf 1,1 Mrd. Euro gestiegen.

Besonders stark entwickelte sich der Markt in Nordamerika mit einem nochmaligen Plus von 45 Prozent. In Deutschland wie auch in Europa insgesamt kam es, wie erwartet, zu einer gewissen Beruhigung der Nachfrage. In Asien und China konnten wir unser gutes Niveau des Jahres 2021 wieder erreichen.

CHART 4: Kennzahlen 2022

Den Umsatz konnten wir um 17 Prozent steigern und haben einen neuen Rekordwert in der Unternehmensgeschichte erzielt. Sehr positiv entwickelte sich das Wachstumsgeschäft mit Produktionsanlagen für klimafreundliche Holzhäuser, dessen Umsatzanteil sich auf knapp 14 Prozent am Gesamtumsatz erhöht hat.

Das EBIT vor Sondereffekten befindet sich mit einem Plus von 36 Prozent trotz der schwierigen Lieferkettensituation und der hohen Materialpreise ebenfalls auf einem historischen Höchststand. Diese überproportionale Steigerung des Ergebnisses freut uns sehr. Die Gründe dafür liegen in der hohen Auslastung, Preisanhebungen, den Effizienzsteigerungen der letzten Jahre und einem wachsenden Servicegeschäft.

Einen entscheidenden Anteil an unserem Erfolg haben natürlich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zum 31. Dezember 2022 hat sich die Beschäftigtenzahl im Zuge des Wachstums auf über 7.500 Mitarbeitende erhöht.

Es gilt das gesprochene Wort!

Bei ihnen allen bedanke ich mich, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, ganz besonders für ihren großen Einsatz und ihre Unterstützung in einem herausfordernden Jahr!

So viel zu den wichtigsten Zahlen des Geschäftsjahres 2022. Was waren weitere Ereignisse in der HOMAG Group bzw. welche Themen haben uns 2022 bewegt?

CHART 5: Wichtige Themen/Ereignisse 2022: local4local

Wir haben im letzten Jahr unser weltweites Entwicklungs-, Service- und Produktionsnetzwerk weiter ausgebaut. Die Corona-Pandemie mit zahlreichen Reisebeschränkungen sowie die Lieferkettenprobleme haben nochmals deutlich gezeigt, wie wichtig die lokale Präsenz in den jeweiligen Märkten ist. Deshalb wollen wir dieses sogenannte „local4local“ stetig weiter ausbauen. So vergrößern wir beispielsweise das lokale Entwicklungsteam in China und haben in den letzten Jahren bereits rund 40 Maschinentypen aus unseren unterschiedlichen Business Units in China für die lokalen Märkte in Asien entwickelt. In den nächsten Monaten werden zahlreiche weitere Neu- und Weiterentwicklungen von Produkten in China abgeschlossen.

CHART 6: Wichtige Themen/Ereignisse 2022: Großprojekte

Bei der Abwicklung von großen Projekten wollen wir uns noch weiter verbessern. Dafür haben wir uns den gesamten Prozess vom ersten Angebot bis zur Inbetriebnahme angeschaut und optimieren diesen kontinuierlich. So haben wir die Arbeitsweisen und das Projektmanagement in den Business Units sowohl in der Angebotsphase als auch in der Durchführungsphase vereinheitlicht. Darüber hinaus haben wir die Schulungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Vertrieb in den Bereichen Produkte, Prozesse und Verträge deutlich ausgebaut. Diese Maßnahmen wirken sich bereits positiv aus: Unsere Bruttomarge hat sich im Systemgeschäft deutlich verbessert.

CHART 7: Wichtige Themen/Ereignisse 2022: Investitionen

In den letzten beiden Jahren haben wir Sie über unsere umfangreichen Investitionen an verschiedenen Standorten informiert. Das Investitionsprogramm hat das Ziel, unsere Kapazitäten zu erhöhen, die interne Logistik zu verbessern und den Produktionsfluss sowie die Arbeitsabläufe zu optimieren. Wir kommen hier bei der Umsetzung der verschiedenen Baumaßnahmen plangemäß voran. So

Es gilt das gesprochene Wort!

konnten wir im Berichtsjahr in Schopfloch sowie in Dänemark bei unseren Tochtergesellschaften System TM und Kallesoe insgesamt bereits drei neue Produktionshallen einweihen. Zudem sind wir beispielsweise beim Bau der neuen Logistikzentren in Schopfloch und Holzbronn weit fortgeschritten und können voraussichtlich im dritten Quartal 2023 mit der Inbetriebnahme beginnen. Bei der Erweiterung der Produktionsfläche bei WEINMANN in St. Johann kommen wir ebenfalls gut voran. Im Dezember letzten Jahres erfolgte hier der Spatenstich und die Halle soll ebenfalls bereits im 3. Quartal 2023 bezugsbereit sein. Wir vergrößern unsere Produktionsfläche bei WEINMANN damit um 25 Prozent. Auch bei weiteren Bauprojekten in Schopfloch, Herzebrock, Polen und Dänemark erzielen wir gute Fortschritte in der Planungsphase.

CHART 8: LIGNA

Jetzt möchte ich Sie mitnehmen auf unseren Messestand auf der Branchenleitmesse LIGNA. Diese startet am kommenden Montag in Hannover und ist bei uns aktuell das zentrale Thema. Denn nach vier Jahren trifft sich auf dieser global bedeutendsten Messe unserer Branche jetzt wieder die ganze Welt der Holzbe- und -verarbeitung. Deshalb bietet es sich an, dass ich Ihnen weitere wichtige Themen für HOMAG anhand unseres Messeauftritts erläutere. Dazu zählen beispielsweise Nachhaltigkeit, Service oder der Holzhausbau sowie natürlich unsere aktuellen Innovationen im Produktbereich für die Möbel- und Fußbodenherstellung. Wir freuen uns sehr darauf, unsere Kunden in diesem Messeumfeld wieder live zu sehen und mit ihnen in den persönlichen Austausch gehen zu können.

CHART 9: Messestand

Zunächst ein paar allgemeine Daten zu unserem Messestand oder, wie ich korrekt sagen muss, unseren Messeständen. Wir haben uns dazu entschieden, mit drei Ständen in unterschiedlichen Hallen vor Ort zu sein. So holen wir unsere Kunden jeweils genau dort ab, wo sie sich aufhalten und wo sie die für sie wichtigen Produkte und Leistungen gebündelt finden.

Auf dem deutlich größten Stand zeigen wir auf 4.000 m² unsere Lösungen für den Möbelbereich. Der Fokus liegt auf Automatisierung und Digitalisierung, hinzu kommen unser Innovation-Center als große Multimedia-Show sowie Live-Shows zu 12 Themenbereichen. Auf den beiden anderen Messeständen präsentieren wir auf jeweils rund 700 m² unsere Angebote für den Holzbau.

Es gilt das gesprochene Wort!

CHART 10: Nachhaltigkeit auf der LIGNA

Das Standkonzept führt mich auch direkt zum sehr wichtigen Thema Nachhaltigkeit. Denn wir haben viel getan, um unseren CO₂-Fußabdruck auf der Messe zu verringern. Generell nutzen wir vermehrt digitale Lösungen, um unsere Maschinen und Anlagen zu zeigen. Das heißt, nicht mehr alle Maschinen sind live vor Ort zu sehen, sondern über realitätsnahe Online-Formate. Das verringert die notwendigen Transporte und reduziert auch die Größe der Messestände. Dieses Konzept wollen wir künftig auf allen weltweiten Messen umsetzen.

Auf der LIGNA sparen wir zudem den Teppichboden ein. Das bedeutet 2.000 m² weniger Müll bei der Entsorgung. Hinzu kommen 3.500 m² eingesparte Folie für die Teppichaufbereitung. Insgesamt reduzieren wir unseren Müll um 50 Prozent und sparen zusätzlich Energie bei der Standreinigung.

CHART 11: Nachhaltigkeit allgemein

Nachhaltigkeit spielt aber nicht nur auf der LIGNA eine große Rolle für uns als HOMAG Group, sondern auch in unserem täglichen Geschäft. 2022 haben wir gemeinsam mit dem Dürr-Konzern eine Nachhaltigkeitsstrategie formuliert. Im Fokus stehen dabei neben den wichtigen Umweltaspekten auch die Weiterbildung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Unternehmensführung sowie unser soziales und gesellschaftliches Engagement. Seitdem gab es bereits zahlreiche Initiativen, um das Thema voranzutreiben. Darüber hinaus haben wir einen Fahrplan festgelegt, um bis 2030 ehrgeizige Klimaziele zu erreichen. So wollen wir die Emissionen, die wir selbst verursachen, gegenüber dem Referenzjahr 2019 um 70 Prozent reduzieren. Ein Beispiel für unsere Maßnahmen sind große Photovoltaikanlagen, die wir unter anderem auf den Neubauten in Schopfloch und Holzbronn installiert haben bzw. noch installieren.

Auf dem Weg der Emissionsreduzierung kommen wir gut voran. 2022 sanken unsere selbstverursachten Treibhausgasemissionen – fachsprachlich nennt man das Scope-1- und Scope-2-Emissionen – gegenüber dem Basisjahr 2019 um 40 Prozent. Das ist ein beachtlicher Erfolg. Unsere vor- und nachgelagerten Emissionen wollen wir bis 2030 um 15 Prozent verringern. Dafür entwickeln wir gezielt Maschinen, die wenig Energie benötigen und mit CO₂-freiem Grünstrom betrieben werden können. Zudem bieten wir auch immer mehr Nachrüstungen für unsere Maschinen beim Kunden an, um die Lebenszeit zu verlängern und auch damit die Nachhaltigkeit zu verbessern.

Es gilt das gesprochene Wort!

CHART 12: LIGNA – Innovationen allgemein

Jetzt zurück auf unseren LIGNA-Stand. Das Spektrum unserer Messeneuheiten reicht von Einzelmaschinen über integrierte Zellenkonzepte und Robotik bis hin zu kompletten Systemlösungen für alle Anwendungsbereiche und Leistungsklassen. Natürlich inklusive intelligenter Software- und Steuerungslösungen.

Nicht alles, was wir zeigen, sind revolutionäre Innovationen. Oft sind es Weiterentwicklungen oder Anpassungen, die wir durch Anregungen unserer Kunden vorgenommen haben. Denn hierin sehen wir eine unserer Stärken. Wir sind mit unserer großen Vertriebs- und Servicemannschaft weltweit nah dran an unseren Kunden und in einem ständigen Austausch mit ihnen. Dadurch können wir gezielt auf ihre Anforderungen eingehen. Jede Neu- oder Weiterentwicklung muss den Kundennutzen steigern – das ist einer unserer Grundsätze.

CHART 13: LIGNA: Innovationen CNC

Einige Beispiele: Auf der Messe HOLZ-HANDWERK im letzten Jahr feierte unser vertikales CNC-Bearbeitungszentrum Weltpremiere. Wir bewerben es mit „The Raumwunder“, da es deutlich weniger Platz als herkömmliche Maschinen benötigt – oft ein entscheidender Vorteil in beengten Werkstätten oder Hallen. Jetzt bieten wir hierfür auch eine Roboterunterstützung an. Die verlässliche Werkstückversorgung des Robotersystems macht die Maschine zu einem Hochleistungszentrum und damit zur optimal produzierenden Fertigungszelle im Handwerk.

CHART 14: LIGNA: Innovationen Panel

Auf der LIGNA zeigen wir erstmals die neuen SAWTEQ-Baureihen 3 und 4 zur Plattenaufteilung mit innovativen Neuerungen. Die Zuschnittslösung kombiniert Leistungskraft, Schnelligkeit und zuverlässige Technik mit mehr Intelligenz und digitalen, selbstlernenden Funktionen. Ja, auch die Nutzung von künstlicher Intelligenz nimmt bei uns immer mehr Raum ein. Auch die Maschinenbedienung wird neu gedacht und durch klare Arbeitspositionen wird die Zusammenarbeit der Bedienenden mit der Sägensteuerung noch einmal flexibler und ergonomischer. Das enthaltene Bedien-Assistenz-System intelliGuide Classic ergänzt diese Optimierungen und führt die Bedienenden mithilfe von LED-Signalen sicher und intuitiv durch den Zuschnittsprozess.

CHART 15: LIGNA: Innovationen Edge

Im Bereich der Kantenanleimmaschinen haben wir das Angebot für unseren Verkaufsschlager – die EDGETEQ S-500 – nochmals erweitert. Zusammen mit einer Portalrückführung entsteht eine intelligente Automatisierungslösung, die die Basis für einen verketteten Materialfluss mit hoher Leistung bildet. Möglich ist eine prozessorientierte Rückführung der fertigen Werkstücke, die automatisch gestapelt werden. Zudem bieten wir ein Werkstückzuführsystem, das bisher nur für höhere Baureihen verfügbar war. Damit erhöht sich die Qualität der Bearbeitung nochmals.

CHART 16: LIGNA: Innovationen Software

Was bieten wir Neues im digitalen Bereich? Mit einem neuen Software-Baustein schaffen wir beispielsweise die direkte Verbindung zwischen der Maschinensteuerung und dem Kantenband-Assistenten. Diese App gibt einen umfassenden Überblick über alle Informationen zu Kantenbandmaterial und Materialbestand. Daten wie Kantendicke, Kantenhöhe und verfügbare Länge der gewählten Kantenrolle werden mit der neuen Software von der App direkt an die Maschine übertragen.

Viele Kunden wünschen sich eine einfach zu bedienende Software zur Möbelkonstruktion mit hoher Flexibilität. Mit SmartWOP können wir ihnen jetzt genau das bieten. Per Drag-and-Drop können Möbel intuitiv ohne CAD-Kenntnisse in kürzester Zeit konstruiert werden. Die erzeugten Produktionsdaten und Stücklisten für den Zuschnitt können nachfolgend direkt an die Apps und digitalen Assistenten von HOMAG übertragen werden.

CHART 17: LIGNA: Innovationen Digital / Apps

Eine dieser Apps ist unsere neue digitale Auftragsmappe. Diese beendet die Zettelwirtschaft in vielen Schreinereien. Damit haben alle Mitarbeitenden in Echtzeit Zugriff auf alle Informationen zu jedem Auftrag. Auch der aktuelle Auftragsfortschritt der einzelnen Bauteile wird direkt angezeigt. Das sorgt für eine durchgängige Transparenz im gesamten Betrieb. Die Web-App kann je nach Belieben über einen Laptop oder das Tablet genutzt werden. Es ist keine aufwendige Installation notwendig, sie ist immer auf dem aktuellen Stand und schafft zu jeder Zeit eine komplette Transparenz der Aufträge.

Eine andere App ermöglicht die digitale Werkzeugverwaltung. Damit können unsere Kunden ihre Werkzeuge, wie Kreissägeblätter, Fräser und CNC-Werkzeuge, digital und mobil verwalten – und das bequem vom Schreibtisch aus. Mit einem einfachen Scan des Werkzeugs kann dieses erkannt und verwaltet werden. Werkzeugrelevante Aktionen können schnell ausgeführt werden und zeigen auf einen Blick, wo sich die Werkzeuge befinden und in welchem Zustand sie sind.

CHART 18: Holzhausbau als Wachstumsfeld

Soweit ein paar Beispiele aus dem Bereich der Möbel- und Fußbodenfertigung. Jetzt zum Thema Holzhausbau. Wir haben uns vor ein paar Jahren dazu entschieden, diesen Bereich aktiv zu verstärken und zu einem zweiten kräftigen Standbein für die HOMAG Group auszubauen. Denn das Bauen mit Holz hat sich zu einem Megatrend entwickelt. Die Gründe dafür sind unter anderem die sehr gute CO₂-Bilanz des natürlichen Baustoffs und die Möglichkeit, Elemente in der Fabrik automatisiert vorzufertigen und auf der Baustelle lediglich noch zu montieren. Letzteres ist eine wirksame Strategie, um den immer drängenderen Arbeitskräftemangel in Werkstätten, Fabriken und am Bau zu umgehen. Zudem sind mittlerweile auch mehrgeschossige Gebäude in Holzbauweise möglich.

Mit den Lösungen unserer Tochtergesellschaften WEINMANN, System TM und Kallesoe sind wir hervorragend in diesem Wachstumsmarkt positioniert. Denn es bedarf weltweiter Engineering- und Produktionskapazitäten, eines großen Know-hows und eines globalen Vertriebs- und Servicenetzwerks, um den Megatrend des klimafreundlichen Bauens mit Holz zu bedienen. Wir sind der Meinung, dass nur wir als HOMAG Group diese Anforderungen erfüllen.

Das Feedback und die Nachfrage aus dem Markt bestätigten uns hierin. Für erste Großprojekte, mit denen künftig pro Jahr in sehr großen Fabriken mehrere tausend Wohneinheiten produziert werden sollen, haben wir bereits den Zuschlag erhalten. Wir wollen die Chancen nutzen und den Umsatz in diesem Bereich in den kommenden Jahren auf bis zu 500 Mio. Euro deutlich erhöhen. Deshalb entwickeln wir auch hier neue Lösungen. Dabei verlieren wir aber auch unsere Handwerkskunden nicht aus dem Blick.

CHART 19: LIGNA: Innovationen WEINMANN

So präsentiert WEINMANN auf der LIGNA eine hochautomatisierte und

Es gilt das gesprochene Wort!

kollaborierende Fertigungszelle. Ein Roboter legt hier Platten automatisiert auf das Riegelwerk – also auf die aus Balken bestehenden Wand- oder Deckenelemente. In Zusammenspiel mit einer neuen Multifunktionsbrücke entsteht eine flexible und autonom arbeitende Fertigungszelle. Die Multifunktionsbrücke führt das Befestigen und Bearbeiten des Elements selbstständig durch und zeichnet sich durch eine hohe Flexibilität in der Bearbeitung verschiedener Materialien aus. Durch automatisch einwechselbare Befestigungsaggregate erreicht sie eine hohe Leistungsfähigkeit. Ergänzt wird die Fertigungszelle durch den erstmals präsentierten Eintischwender, der das Wenden von Elementen auf kleinstem Raum ermöglicht.

CHART 20: Service

Bereits in meiner Rede im letzten Jahr habe ich betont, wie wichtig der Service für die HOMAG Group ist. Daran hat sich nichts geändert – im Gegenteil – und auch auf der LIGNA zeigen wir unsere Leistungen im Service. Denn wir bauen unser Servicegeschäft weiter aus und wollen dies noch beschleunigen. Ziel ist es, dass wir der „Kümmerer“ für unsere Kunden sind. Wir wollen stärker als bisher proaktiv mit vorausschauenden Wartungen agieren, anstatt erst dann zu reagieren, wenn beim Kunden ein Problem auftritt. Dadurch können wir auch unsere Servicekapazitäten besser planen und die Kundenzufriedenheit weiter und nachhaltig steigern. Dafür haben wir im letzten Jahr 180 neue Servicekräfte aufgebaut.

Bei den Ersatzteilen hat sich die Lieferzeit bereits verringert – trotz belasteter Lieferketten. So erreichten in Deutschland im Februar 2023 83 Prozent der lagerhaltigen Teile ihren Empfänger innerhalb von 24 Stunden – im Januar 2022 lag dieser Wert bei 72 Prozent. Außerhalb Deutschlands konnten wir die Quote der 24-Stunden-Lieferungen von 41 auf 55 Prozent erhöhen. Innerhalb von 48 Stunden hat sich der Wert von 46 auf 82 Prozent verbessert. Vorangekommen sind wir auch beim Abschluss neuer Serviceverträge für Inspektionen, unsere Hotline sowie bei kompletten Servicepaketen. Seit wir den Fokus auf solche Verträge legen, hat sich die Zahl der Abschlüsse in manchen Bereichen mehr als verdoppelt.

CHART 21: Tagesordnungspunkt 6

Meine Damen und Herren,

Es gilt das gesprochene Wort!

so weit meine Ausführungen zum Geschäftsjahr 2022 und unseren aktuellen Themen und Innovationen, die wir auf der LIGNA präsentieren. Bevor ich auf das laufende Jahr eingehe, noch ein kurzer Hinweis zur Tagesordnung: Unter Punkt 6 bitten wir um Ihre Zustimmung zu zwei Satzungsänderungen. Dabei geht es um die Durchführung der Hauptversammlung. Die erste Änderung betrifft die Möglichkeit, die Hauptversammlung auch virtuell abhalten zu können. Unser Ziel sind auch weiterhin Präsenz-Hauptversammlungen. Allerdings haben wir in den letzten Jahren gelernt, dass dies nicht immer möglich ist und die Änderung erhöht hier unsere Flexibilität.

Auch die zweite angestrebte Änderung soll eine Ausnahme bleiben. Dabei geht es um die Möglichkeit für Mitglieder des Aufsichtsrats, an der Hauptversammlung virtuell teilzunehmen. Wir begrüßen unsere Aufsichtsräte sehr gerne hier auf dem Podium – sollten im Einzelfall sehr wichtige Gründe dagegensprechen, wären wir aber auch hier künftig flexibler.

CHART 22: Q1 2023

Damit komme ich zum laufenden Geschäftsjahr und unserem Start in dieses Jahr 2023. Wir haben vorgestern unsere Zahlen für das 1. Quartal veröffentlicht. Wir sehen hier zwar einen deutlichen Rückgang beim Auftragseingang, müssen das aber richtig einordnen: Wir haben die Abkühlung so erwartet, da zwei Dinge zusammenkommen. Zum einen war das 1. Quartal 2022 absolut herausragend und wir verzeichneten den mit Abstand höchsten Auftragseingang in einem einzelnen Quartal in unserer Geschichte. Zum anderen war bereits im zweiten Halbjahr 2022 zu spüren, dass die Möbelindustrie nach zwei extrem starken Jahren zurückhaltender investiert. Erfreulich ist aber, dass der Auftragseingang im ersten Quartal 2023 mit über 350 Mio. Euro bereits wieder über dem Wert des verhaltenen vierten Quartals 2022 liegt.

Unseren Umsatz konnten wir um rund 10 Prozent steigern und unser EBIT vor Sondereffekten leicht erhöhen. Insgesamt sind wir mit dem Start ins laufende Jahr zufrieden.

CHART 23: Ausblick Kennzahlen

Wir rechnen auch im weiteren Verlauf des Jahres 2023 mit einer Normalisierung des Auftragseingangs nach den sehr guten Vorjahren. Dies gilt vor allem für den Möbelbereich, dagegen sehen wir aber weiterhin sehr gute Wachstumschancen

Es gilt das gesprochene Wort!

im Holzbau. Insgesamt erwarten wir für 2023 einen Auftragseingang zwischen 1,45 und 1,6 Mrd. Euro, das ist ein maßvoller Rückgang auf gutem Niveau. Beim Umsatz wollen wir in diesem Jahr aufgrund unseres hohen Auftragsbestands nochmals zulegen und 1,6 bis 1,7 Mrd. Euro erreichen, und auf dieser Basis soll auch das Ergebnis weiter zulegen.

CHART 24: Ausblick

Wir befinden uns insgesamt in herausfordernden Zeiten. Das betrifft die Gesellschaft als Ganzes, die Menschen und die Unternehmen. Allein in den letzten drei Jahren hat sich so viel verändert, sind so viele Dinge passiert, mit denen niemand gerechnet hat oder die man sich nicht vorstellen konnte: eine weltweite Pandemie, die uns zeitweise daran gehindert hat, das Haus zu verlassen, ein Angriffskrieg in Europa, Inflationsraten von über 10 Prozent oder große Probleme in der Versorgung mit unterschiedlichem Material.

Für uns als Unternehmen bedeutet dies, dass wir unsere Flexibilität weiter erhöhen müssen, um für solche oft nicht planbaren Gegebenheiten gewappnet zu sein. Das haben wir in der HOMAG Group in den letzten Jahren gemacht. Und diesen Weg setzen wir fort. Wir wollen weiterhin unsere Strukturen und Prozesse vereinfachen und optimieren. Ziel bleibt es, HOMAG als Ganzes schlanker, schneller und weniger komplex zu machen, um unsere Effizienz und Ertragskraft nachhaltig zu steigern. Damit blicken wir optimistisch in die Zukunft!

CHART 25: Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!