

Hauptversammlung der Schuler AG

Rede Dipl.-Ing. Stefan Klebert,
Vorsitzender des Vorstands der Schuler AG,
Göppingen, 15. April 2014

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

im Namen des gesamten Vorstands und des Aufsichtsrats der Schuler AG heiße ich Sie zu dieser ordentlichen Hauptversammlung herzlich willkommen.

Ebenso herzlich begrüße ich unsere Gäste, unter Ihnen unseren ehemaligen Aufsichtsratsvorsitzenden, Herrn Dr. Robert Schuler-Voith.

Ich begrüße die anwesenden Vertreterinnen und Vertreter der Banken, der Presse und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus unserem Unternehmen.

175 Jahre Zukunft – 175 Jahre Forming the Future

Meine verehrten Damen und Herren,

2014 ist ein besonderes Jahr für Schuler. Denn Schuler hat Geburtstag. Unser Unternehmen wird 175 Jahre alt. Und dies ist ein besonderes Jubiläum, denn nicht einmal die Hälfte aller Unternehmen in Deutschland wird älter als 10 Jahre. Großunternehmen erreichen im Durchschnitt immerhin ein Alter von 75 Jahren. Nur ganz wenige Unternehmen in Deutschland können folglich auf eine so lange und erfolgreiche Geschichte zurückblicken.

In unseren 175 Jahren gab es viele Meilensteine des Erfolges und natürlich auch so manches Auf und Ab.

In den letzten Jahren haben wir durch den Zusammenschluss mit Müller Weingarten, durch innovative Produkte und unser Konzernprogramm ZusammenWachsen ein Wachstum und eine Ertragsituation erreicht, auf die wir alle sehr stolz sein können und dürfen. Wir wollen dieses 175. Jubiläum insbesondere mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie unseren Kunden feiern. Denn sie haben Schuler zu dem gemacht, was wir heute sind: ein Technologie- und Weltmarktführer in der Umformtechnik.

Forming the Future ist der Markenkern, der Schuler über 175 Jahre getragen hat. Sie sehen diesen in unserem Jubiläumslogo abgebildet, das sich rechts und links hier an der Bühne befindet.

Wir haben das Jubiläumsjahr 2014 unter das Motto gestellt „Momente, die bewegen“. Damit meinen wir die vielen kleinen und großen Momente, die Schuler geprägt haben und die das Herz und die Seele von Schuler in sich tragen. Sie alle können diese Schuler-Momente auf unserer speziell dafür eingerichteten Internetseite www.schulergroup175.com miterleben. Bis Ende des Jahres präsentieren wir Ihnen dort immer wieder neue Schuler-Momente – in der Summe werden es 175 sein. Sie erfahren so 175 Mal Spannendes, Unterhaltsames und Wissenswertes aus Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft Ihres Unternehmens.

Bericht über Geschäftsjahr 2012/13

Über beides, Vergangenheit und Zukunft, werde ich Ihnen nun berichten.

Das Geschäftsjahr 2012/13 – unser 174. Firmenjahr – war für Schuler erneut sehr erfolgreich. Wir konnten bei Umsatz und Ergebnis nahtlos an die beiden vorangegangenen Rekordjahre anknüpfen. Im Rumpfgeschäftsjahr 2013, über das ich ebenfalls sprechen werde, haben wir wichtige Weichen für unsere Zukunft gestellt.

Meine Damen und Herren,

Im Geschäftsjahr 2012/13 haben wir bei einem konstanten Umsatz ein höheres Konzernergebnis erzielt. Mit einem Konzernumsatz von 1,19 Mrd. € und einer auf 10,4 % gestiegenen EBITDA-Marge haben wir damit die Ziele, die wir uns im Jahr 2010 für das Geschäftsjahr 2013/14 gesteckt hatten, bereits ein Jahr früher als geplant erreicht. Wir hatten uns einen Umsatz von 1,2 Mrd. € und eine EBITDA-Marge von 10 % als Ziel gesetzt.

Erfreulich ist, dass wir trotz Marktberuhigung und schwächelnder Weltwirtschaft mit 1,16 Mrd. € einen Auftragseingang auf Umsatzhöhe erreicht haben, so dass unser Auftragsbestand Ende September 2013 weiterhin bei hohen 1,1 Mrd. € blieb.

Ich meine, dass dies angesichts des schwierigen Marktumfeldes eine hervorragende Leistung ist, an der unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entscheidenden Anteil haben. Sie haben Einsatz gezeigt, Engagement bewiesen und waren mit Leidenschaft bei der Sache. Ich danke allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Schuler-Konzerns für ihren Beitrag zum Erfolg. Und ich denke, meine Damen und Herren, dass dieser Erfolg auch Ihre Anerkennung findet.

Mit Blick auf die Zukunft haben wir unter dem Stichwort „ZusammenWachsen 2.0“, die zweite Stufe unseres Konzernstrategie-Programms gestartet. Der Name hat doppelte Bedeutung. Wir wollen in bestehenden und neuen Märkten wachsen und insbesondere in Deutschland die Konzernstruktur vereinfachen und zusammenführen. Ausdruck dieser Zukunftsorientierung ist die Entscheidung, am Stammsitz in Göppingen für rund 40 Mio. € ein neues Technologie- und Engineering-Center zu bauen. Es ist die größte Einzelinvestition in unserer Unternehmensgeschichte.

Diese macht deutlich, dass Deutschland bei aller Globalisierung, die wir weiter vorantreiben werden, unsere Heimatbasis bleiben wird.

Nun aber zu den Fakten des Geschäftsjahres 2012/13 im Einzelnen:

Zur Erreichung unserer Wachstumsziele hatten wir 2010 zehn strategische Marktsegmente definiert, auf die sich Schuler konzentriert. Dies sind – hier in der Übersicht zusammengefasst – die Automobilhersteller und deren Zulieferer, mit denen wir heute einen wesentlichen Teil unseres Umsatzes erzielen. Weiter sind dies die Hersteller von Weißer Ware, Bahnindustrie, Luft- und Raumfahrtindustrie, Elektromotoren- und Generatorenbau, Münzhersteller, Verpackungstechnik, Unternehmen für diverse industrielle Anwendungen sowie Hersteller von Großrohren.

Im Geschäftsjahr 2012/13 konnten wir durch wichtige strategische Aufträge erfolgreich in neue Marktsegmente, beispielsweise in die Bahnindustrie, vorstoßen oder wie dieser Tage bei Großrohren Erfolge verbuchen. So hat uns der türkische Stahlproduzent Kardemir mit der Lieferung einer kompletten Fertigungslinie zur Herstellung von hochwertigen Eisenbahnrädern beauftragt. Mit über 90 Mio. € war dies der bislang größte Einzelauftrag in unserer Unternehmensgeschichte.

Gleichzeitig konnten wir unsere Marktposition in angestammten Feldern ausbauen.

Auch im wachstumsorientierten Servicegeschäft verbuchten wir 2012/13 einen Großauftrag. Für einen deutschen Premiumautomobilhersteller führen wir für 18 Mio. € eine Modernisierung an zwei Pressenstraßen durch.

Mit einem Volumen von 1,16 Mrd. € liegt der Auftragseingang um 10,6 % unter dem Rekordvorjahr von 1,3 Mrd. €. Der Auftragseingang liegt damit jedoch auf Umsatzhöhe. In Anbetracht der extrem guten beiden Vorjahre und der üblichen Schwankungen im Maschinen- und Anlagenbau stellt dies unserer Meinung nach ein sehr gutes Ergebnis dar. Denn zu Jahresbeginn hatten wir noch einen Rückgang im Auftragseingang auf 1,0 bis 1,1 Mrd. € erwartet.

Blickt man auf die regionale Verteilung, so gingen im Inlandsmarkt die Bestelleingänge um 19,7 % auf 443,7 Mio. € zurück. Rückläufig entwickelte sich auch Asien um 36,7 % auf 252,5 Mio. €. Dies liegt jedoch vor allem daran, dass wir im Vorjahr in China drei große Pressenlinien verbuchten. Solche durch Großaufträge bedingte Schwankungen gehören bei uns im Anlagebau zur Normalität.

Trotz der nach wie vor anhaltenden europäischen Wirtschafts- und Schuldenkrise stieg unser Auftragseingang in Europa ohne Deutschland um 37,9 % auf 248,8 Mio. €. In Amerika verbuchten wir einen Zuwachs um 26,1 % auf 207,5 Mio. €. Dazu trug ein Großauftrag für eine Servopressen-Linie aus Mexiko bei. Der Auslandsanteil aller Auftragseingänge lag bei 61,9 %.

Unser konsolidierter Umsatz erreichte zum zweiten Mal in Folge die 1,2-Mrd.-€-Marke. Der Schuler-Konzernumsatz belief sich auf 1,19 Mrd. € und blieb mit 3,3 % nur leicht unter dem Vorjahreswert von 1,23 Mrd. €. Betrachtet man die vergangenen vier Geschäftsjahre, so konnten wir den Umsatz im Durchschnitt um beachtliche 22,2 % pro Jahr steigern.

Mit Blick auf die Regionen wechselte Deutschland mit Asien die Position als umsatzstärkster Markt. Ansonsten ähneln die regionale Umsatzverteilung und auch der Auslandsanteil des Umsatzes dem des Auftragseingangs.

Unser Auftragsbestand erreichte mit 1,09 Mrd. € annähernd wieder das hohe Vorjahresniveau von 1,11 Mrd. €.

Stolz sind wir auch auf das Ergebnis. Bei gleichem Umsatz gelang es Schuler im Geschäftsjahr 2012/13 ein höheres Ergebnis als im Vorjahr zu erzielen.

Das EBITDA, also das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen, stieg um 4,0 % auf 123,0 Mio. €. Dies ist viermal so hoch wie 2009/10. Die EBITDA-Marge übersprang die 10-%-Marke und nahm von 9,6 % auf 10,4 % zu.

Das EBT, also unser Vorsteuerergebnis, stieg Geschäftsjahr 2012/13 von 79,2 auf 89,7 Mio. €. Das Konzernergebnis erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr um 19,1 % auf 61,7 Mio. €. Positiv wirkten sich hier neben der Verbesserung der operativen Entwicklung auch die günstigeren Konditionen des im November 2011 abgeschlossenen Konsortialkreditvertrages aus.

Meine Damen und Herren,

mit diesen Ertragswerten positioniert sich Schuler klar in der Spitzengruppe der Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbau in Deutschland und weltweit. Dank des sehr positiven Konzernergebnisses und der moderaten Dividendenpolitik konnten wir unsere Eigenkapitalbasis im Geschäftsjahr 2012/13 weiter stärken. Unser Eigenkapital erhöhte sich um 57,4 Mio. € auf 302,0 Mio. €. Das Eigenkapital stieg im Vergleich zur Bilanzsumme überproportional, so dass unsere Eigenkapitalquote bei 30,3 % lag.

Dabei möchte ich daran erinnern, dass unsere Eigenkapitalquote noch vor vier Jahren nur halb so hoch war.

Ebenso Zeichen unserer soliden Finanzbasis, auf die wir das Unternehmen in den vergangenen vier Jahren gestellt haben, ist unser Nettofinanzstatus. Dieser beinhaltet unsere liquiden Mittel abzüglich der Finanzschulden. Der Nettofinanzstatus hat sich 2012/13 gegenüber dem Vorjahr von 100,2 Mio. € auf 202,2 Mio. € verdoppelt. Der verbesserte Finanzstatus ist primär durch den Anstieg des operativen Cash Flows bedingt.

Meine Damen und Herren,

in 175 Jahren ist aus einer kleinen Schlosserwerkstatt in Göppingen ein international agierendes Milliarden-Unternehmen entstanden, das heute an der Weltspitze der Branche steht. Wir sind ein Unternehmen voller Innovationen und talentierten Mitarbeitern. Dies soll auch so bleiben. Deshalb ist es wichtig, für unsere Beschäftigten ebenso wie für potentielle Mitarbeiter ein attraktiver Arbeitgeber zu sein.

Dass dem so ist, haben uns die unabhängigen Prüfer des CRF Institute bescheinigt. Sie verliehen uns nach einer umfassenden Untersuchung sowohl für 2013 als auch 2014 das Zertifikat „Top Arbeitgeber Deutschland“ und „Top Arbeitgeber Ingenieure“. Wir freuen uns sehr, mit den Zertifizierungen zum Kreis der attraktivsten Arbeitgeber in Deutschland zu gehören.

Dieses Bild bestätigte auch eine interne Mitarbeiterbefragung, die wir 2013 erstmalig an nahezu allen deutschen Standorten durchgeführt haben. Bei einer Beteiligungsquote von 58 % äußerten sich 92 % der Befragten im Allgemeinen positiv zum Unternehmen. Vor allem der technische Anspruch und das Betriebsklima bewerteten die Beschäftigten sehr gut. Die Mitarbeiter zeigten uns aber auch Handlungsfelder auf, die wir jetzt gezielt angehen und verbessern werden. So zum Beispiel in der Mitarbeiterkommunikation oder im Bereich der Qualifizierung unserer rund 5.600 Mitarbeiter.

Wir haben im Geschäftsjahr 2012/13 mit einem Zuwachs von 2,5 % auf 5.580 Mitarbeiter moderat Einstellungen vorgenommen, um in Wachstumsmärkten Chancen wahrzunehmen. So erhöhte sich insbesondere die Zahl der Mitarbeiter in China.

Eine zentrale Rolle spielt bei Schuler seit über 90 Jahren die Berufsausbildung. Unser Ziel ist es den Nachwuchs bestens auszubilden, um unseren Bedarf an qualifizierten Fachkräften möglichst aus eigenen Reihen zu decken. Deshalb haben wir im vergangenen Geschäftsjahr die Zahl der Auszubildenden um 11 % gegenüber dem Vorjahr auf 353 erhöht.

Die Tatsache, dass wir Wert auf eine gute Ausbildung legen, hat sich herumgesprochen. So übernehmen wir in unserem Werk in Weingarten seit acht Jahren im Rahmen eines Ausbildungsverbundes den praktischen Teil der Ausbildung in gewerblichen und technischen Berufen für andere Unternehmen wie zum Beispiel Voith oder Andritz Hydro. Ein vergleichbares Modell haben wir in Mexiko mit dem im Juni 2013 eingeweihten Zentrum für duale Berufsausbildung geschaffen.

In Mexiko fehlt eine gewerbliche Grundausbildung gänzlich, aber gute Fachkräfte sind genauso gefragt wie hierzulande. Wir haben deshalb dort eine Ausbildungsstätte nach dem deutschen Dualen System aufgebaut. Wir bilden 90 Auszubildende für den eigenen Bedarf und für andere, vornehmlich europäische, Firmen aus. Die Auszubildenden beenden die Lehre mit einem IHK-Abschluss, der einem Ausbildungszeugnis in Deutschland entspricht.

Mit Blick auf die Zukunft haben wir vor zwei Jahren, im Geschäftsjahr 2011/12, das größte Investitionsprogramm seit langem gestartet. Für zwei Geschäftsjahre genehmigte der Aufsichtsrat ein Gesamtbudget von über 80 Mio. €. Für das Geschäftsjahr 2012/13 beträgt der Zufluss im Anlagevermögen 31,4 Mio. €. Diese haben wir zur Effizienzsteigerung der Produktion im Inland und insbesondere zum Ausbau unserer Präsenz in China eingesetzt.

Denn, meine Damen und Herren, die Gewichte haben sich dramatisch verschoben.

Noch vor sieben Jahren wurden in China in etwa so viele Werkzeugmaschinen verkauft wie in Deutschland. Heute ist der Absatz dort fünfmal so hoch wie hierzulande. 2012 verkauften die Hersteller in China Werkzeugmaschinen im Wert von knapp 24 Mrd. €. Dies entspricht einem Drittel aller weltweit verkauften Werkzeugmaschinen. Unser Ziel muss es deshalb sein, China zu unserem zweiten Heimatmarkt nach Deutschland zu machen, wenn wir an diesem Markt gebührend teilhaben wollen. Und dies geht nur, wenn wir unsere Wertschöpfung dort erhöhen.

Unsere Produkte sind tonnenschwere, große High-Tech-Anlagen, deren Transport sehr aufwändig ist. Bei der Lieferung einer Pressenlinie nach China sprechen wir schnell von Transportkosten von 1 bis 1,5 Millionen Euro. Zudem kommen derzeit rund 10 % Zoll oberdrauf. Neben den Kosten, die immer weniger Kunden bereit sind zu bezahlen, besteht darüber hinaus das strategische Risiko, dass Zollschränken und Handelshemmnisse plötzlich erhöht werden.

Der Neubau unseres Werkes in Dalian, den wir im Juni 2013 eingeweiht haben, war ein wichtiger Schritt, in China deutlicher Flagge zu zeigen. Dort haben wir die Produktionsfläche von 5.000 auf 16.000 Quadratmeter verdreifacht, um ein größeres Produktspektrum für den chinesischen Markt lokal fertigen zu können.

Wir denken auch darüber nach, dort neben unserem bestehenden Produktspektrum einfachere Pressen zu entwickeln, um in Marktsegmente mit höherem Volumen vorzudringen, die wir heute nicht bedienen. Wir stärken deshalb dafür strategisch wichtige Funktionen wie Beschaffung und Engineering in China und bauen auch Vertrieb und Service in den Kundenregionen aus.

Meine Damen und Herren,

unser Erfolg in den vergangenen Jahren war geprägt von großem Wachstum in Asien, einer guten konjunkturellen Situation, von Produktinnovationen wie beispielsweise die Servo-Pressenlinie und dem erfolgreichen Einstieg in neue Marktsegmente, wie beispielsweise unsere Eisenbahnräderlinie.

Unser Strategie- und Wachstumsprogramm, das wir 2010 gestartet hatten, ist voll aufgegangen und hat maßgeblich zu diesem Erfolg beigetragen. Wesentliche Erfolgsfaktoren waren die Verschmelzung von Müller Weingarten und Schuler-Pressen, die Einführung einer CTO-Organisation mit Innovations- und Standardisierungsstrategien, die Bündelung der Einkaufsaktivitäten sowie der Ausbau unserer Marktstellung in China.

Aber der Erfolg von heute garantiert nicht den Erfolg von morgen. Nur wer sich rechtzeitig an sich abzeichnende Veränderungen anpasst, kann auch in Zukunft erfolgreich bleiben. Deshalb haben wir im April 2013 mit ZusammenWachsen 2.0 die zweite Stufe unseres Konzernprojekts gestartet.

Dazu gehört, dass wir hier in Deutschland unsere Konzernstrukturen anpassen. Vieles in unserer Organisation ist durch Unternehmenszukäufe historisch gewachsen, mit der Folge, dass Abläufe komplex und Entscheidungswege lang wurden. Wir haben bei den jetzt vorgenommenen Korrekturen bewusst ganz oben angesetzt. Wir haben den Vorstand von fünf auf vier Mitglieder verkleinert und die zweite Führungsebene deutlich verschlankt. Wir haben mehrere deutsche Konzerngesellschaften verschmolzen, um die komplexen Konzernstrukturen zu beseitigen.

Seit 1. Oktober 2013 haben wir anstatt acht Technologiefeldern nur noch sechs Divisionen, die weltweite Verantwortung für ihr jeweiliges Produktangebot tragen. Die Division Automotive umfasst alle Pressen für die Automobilindustrie und deren Zulieferer.

Hydraulic verantwortet hydraulische Pressen und den hydraulischen Bereich der Massivumformung.

Zu Industry zählen wir die bisherigen Bereiche Stamping & Cutting Technology mit Schneid- und Umformsystemen und Kompaktpressen sowie den mechanischen Bereich der Massivumformung.

Die Division Systems beinhaltet Process Technology, Münztechnik, Verpackungstechnik und Drives and Generators.

Die Verantwortung der Bereiche Service und Automation bleibt wie bisher.

Wir werden, wie angekündigt, unsere Produktion in Deutschland straffen, die Fertigungstiefe verringern und die Flexibilität erhöhen. Diese Maßnahmen betreffen alle deutschen Werke. Dazu gehört, dass wir in Göppingen Ende 2014 die traditionsreiche,

aber seit Jahren unrentable Gießerei schließen werden, nachdem wir keinen Käufer finden konnten, der ihren Fortbestand garantieren wollte.

Zudem werden wir Verwaltungsaufgaben in Deutschland bündeln und zentrale Dienstleistungszentren, sogenannte Shared-Service-Center, einrichten.

Die geplanten Veränderungen werden deutschlandweit zu konzerninternen Verlagerungen führen und mittelfristig 350 Arbeitsplätze betreffen, knapp 100 davon in der Gießerei. Bei diesen Personalmaßnahmen wollen wir betriebsbedingte Kündigungen soweit wie möglich vermeiden.

Wir veranschlagen für den Konzernumbau Aufwendungen von rund 50 Mio. €. Davon haben wir im Rumpfgeschäftsjahr 2013, über das ich gleich sprechen werde, Aufwendungen in Höhe von 43,2 Mio. € erfasst. Für die folgenden Geschäftsjahre erwarten wir nach Umsetzung der Veränderungsmaßnahmen eine Kostenreduktion von 15 bis 20 Mio. € jährlich.

Meine Damen und Herren,

natürlich werden wir immer wieder gefragt, warum wir diese Veränderungen und Einschnitte jetzt vornehmen, wo es uns doch gut geht. Die einfache Antwort darauf lautet: Nach drei sehr erfolgreichen Jahren gilt es jetzt, sich weiter zu verbessern und globaler zu werden, damit wir langfristig Weltmarktführer bleiben. Nichts macht eine Firma zukunftssicherer als Gewinne zu schreiben. Und wenn man aus einer Position der Stärke heraus handeln kann, ist dies allemal der bessere Weg, als dies in Krisenzeiten zu tun, während man um das Überleben bangen muss und die Handlungsspielräume entsprechend eng sind.

Ich möchte Sie in diesem Zusammenhang an die Jahre 2009/ 2010 erinnern. Damals schrieben wir deutlich rote Zahlen. Wir waren in einer finanziell wirklich sehr, sehr schwierigen Situation. Wir hatten eine Landesbürgschaft, die uns das Überleben sicherte, und eine Eigenkapitalquote, die damals nur noch rund 15 % betrug. In diese Situation wollen wir nie wieder kommen. Daher erledigen wir jetzt - in guten Zeiten - unsere Aufgaben, damit die Firma gesund bleibt und sich weiter erfolgreich entwickeln kann.

Ich komme damit zum Bericht über das Rumpfgeschäftsjahr 2013.

Bericht über das Rumpfgeschäftsjahr 2013

Auf der Hauptversammlung der Schuler AG im April 2013 hatten Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, beschlossen, das Geschäftsjahr auf das Kalenderjahr umzustellen. Wir hatten Ihnen dies vorgeschlagen, um uns dem Geschäftsjahres-Rhythmus von Andritz anzupassen.

Bislang erstreckte sich unser Geschäftsjahr vom 1. Oktober eines Jahres bis zum 30. September des Folgejahres. Der Zeitraum vom 1. Oktober 2013 bis zum 31. Dezember 2013 war daher für Schuler ein sogenanntes Rumpfgeschäftsjahr. Das Jahr 2014 wird unser erstes volles Kalender-Geschäftsjahr sein.

Bevor ich nun auf das Rumpfgeschäftsjahr 2013 eingehe, möchte ich Sie darauf hinweisen, dass wir aufgrund der Anpassung an das Reporting- und Steuerungssystem der Andritz-Gruppe zukünftig die Kenngröße EBITA als wichtigste Steuerungsgröße einsetzen werden. Das EBITA meint den Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände aus Unternehmenskäufen. Die bislang genutzte Kennzahl EBITDA schloss zusätzlich die Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen ein. Unserer bisherigen Zielgröße einer EBITDA-Marge von 10 % entspricht auf Basis der aktuellen Kosten- und Erlössituation eine EBITA-Rendite von rund 8,5 %.

Ich möchte ferner noch darauf hinweisen, dass die Geschäftsberichte zu beiden Geschäftsjahren im Foyer ausliegen und auch online über unsere Website aufgerufen werden können.

Meine Damen und Herren,

im dreimonatigen Rumpfgeschäftsjahr 2013 haben wir unser gestecktes Umsatzziel mit 258,8 Mio. € erreicht. Dieses lautete für den Zeitraum Oktober bis Dezember 2013 einen Umsatz von mehr als einer Viertelmilliarde Euro zu erreichen. Mit einem Anteil von knapp 47 % war der Inlandsmarkt mit Abstand unser umsatzstärkster Markt gefolgt von China und den USA. Die Auftragseingänge lagen mit 210,6 Mio. € auf einem stabilen Niveau. Auch beim Auftragseingang zeigte sich der deutsche Markt als nachfragegestärkste Region.

Unser EBITA ist infolge des Konzernumbaus, den ich Ihnen erläutert habe, mit -27,2 Mio. € negativ. Ebenso das Konzernergebnis von -25,0 Mio. €. Dies hatte Einfluss auf unser Eigenkapital und unsere Eigenkapitalquote, die sich von 30,3% auf 27,1% ermäßigte.

Bereinigt man allerdings das Ergebnis um diese Sondereffekte, so betrug das EBITA des Rumpfgeschäftsjahres +18,2 Mio. €. Die bereinigte EBITA-Rendite lag bei 7,0 %, die bereinigte EBITDA-Marge bei 9,0 %. Sie war damit so hoch wie im vergleichbaren, sehr guten vierten Kalenderquartal 2012. Lässt man also diese Einmal- und Sondereffekte außen vor, so waren wir im Rumpfgeschäftsjahr 2013 identisch profitabel unterwegs wie im Vorjahr. Nach Umsetzung der Veränderungsmaßnahmen streben wir mittelfristig wieder eine EBITA-Zielrendite von 8,5 Prozent an, wie wir sie im Rekordgeschäftsjahr 2012/13 hatten.

Für das Geschäftsjahr 2014 erwarten wir einen Konzernumsatz von rund 1,1 Mrd. €. Unser mit rund 1 Mrd. € weiterhin hoher Auftragsbestand und die aus heutiger Sicht stabile Konjunktur bilden gute Voraussetzungen dafür, dieses Ziel am Ende des Jahres auch zu erreichen. Zudem verzeichnen wir in den ersten Monaten des Jahres 2014 eine gute Projektaktivität und eine leichte Belebung im Auftragseingang.

Schuler-Aktie unter den Top-Performern

Unsere gute Leistung, meine Damen und Herren, fand auch am Aktienmarkt Beachtung.

Die Schuler-Aktie konnte im Geschäftsjahr 2012/13 und auch im Rumpfgeschäftsjahr 2013 erneut deutlich an Wert gewinnen. Sie startete mit 18,51 € und ging am 30. September 2013 mit 23,68 € aus dem Handel. Am 31. Dezember 2013 notierte unsere

Aktie bei 26,83 €. Innerhalb von 15 Monaten stieg ihr Wert damit um rund 45 %. Zum wiederholten Mal übertrafen wir damit auch die Entwicklungen der Aktienindizes von Dax und SDax deutlich.

Seit Januar 2013 zählt die Schuler-Aktie nicht mehr zum Prime Standard, sondern wird seither im General Standard des regulierten Marktes gehandelt. Wir haben diesen Wechsel vorgenommen, da die Deutschen Börse die Schuler-Aktie aufgrund des geringen Handelsvolumens durch die Andritz-Übernahme im September 2012 aus dem SDAX-Index ausgeschlossen hatte. Zwischenzeitlich hält Andritz mehr als 95 Prozent der Schuler-Anteile. Die restlichen Aktien befinden sich im Streubesitz.

Meine Damen und Herren,

bei einem so geringen Freefloat ist der Kapitalmarkt für uns kein geeignetes Finanzierungsinstrument mehr. Zudem werden durch den geringen Streubesitz nur noch sehr geringe Stückzahlen an der Börse gehandelt.

Aus der Börsennotierung ergeben sich für unser Unternehmen unter diesen Rahmenbedingungen mehr finanzielle Nach- als Vorteile. Durch einen Rückzug von der Börse können wir jährlich Kosten im sechsstelligen Euro-Bereich einsparen. Deshalb hat der Vorstand im Interesse des Unternehmens entschieden, die Schuler-Aktien von der Börse zu nehmen.

Einen entsprechenden Antrag auf Widerruf der Börsenzulassung zum regulierten Markt haben wir zwischenzeitlich an den Börsenplätzen Frankfurt und Stuttgart gestellt. Das sogenannte Delisting der Aktien der Schuler AG wird nach unserer Einschätzung sechs Monate nach Veröffentlichung des Widerrufs durch die jeweilige Börsengeschäftsführung wirksam. So lange kann die Schuler-Aktie im regulierten Markt weiter gehandelt werden.

Da Schuler aber eine Aktiengesellschaft bleibt, kann auch danach noch Handel mit der Aktie stattfinden, auf außerbörslichen Handelsplattformen und möglicherweise und auch im Freiverkehr.

Meine Damen und Herren,

unter den Tagesordnungspunkten 3 und 4 haben wir Ihnen einen Dividendenvorschlag in Höhe von 11 Cent je Aktie sowohl für das Geschäftsjahr 2012/13 und für das Rumpfgeschäftsjahr 2013 gemacht. Mit dieser moderaten Dividendenpolitik wollen wir den Gewinn nahezu vollständig im Unternehmen belassen, damit wir in die Zukunft investieren können. Dies ist auch notwendig, denn die Abschreibungen waren etwa zehn Jahre lang immer höher als die Investitionen. Wir haben also ein Jahrzehnt aus der Substanz gelebt. So etwas ist für kein Unternehmen gesund.

Erst im Geschäftsjahr 2011/12 konnten wir diesen Trend mit einer Investitionsoffensive wieder umkehren. Dazu gehört beispielsweise das neue Engineering- und Technologiecenter in Göppingen, für das wir 40 Mio. € investieren werden. Das Engineering- und Technologiecenter ist die bislang größte Einzelinvestition des Schuler-Konzerns und wird rund 750 moderne Arbeitsplätze haben. Wir wollen mit dem Neubau im kommenden Frühjahr beginnen und Anfang 2017 dort einziehen.

Wir können mit den Gewinnen, die im Unternehmen verbleiben, aber auch nachhaltig unsere Innovationskraft stärken. Denn nur so werden wir dauerhaft wettbewerbsfähig bleiben.

Im vergangenen Jahr haben wir uns intensiv um Zukunftsthemen aus der Technik gekümmert. Der Fokus lag dabei insbesondere auf der Weiterentwicklung ressourceneffizienter und umweltfreundlicher Produkte und Technologien. Drei Beispiele will ich nennen, weitere werden Sie im Verlauf der Hauptversammlung in Form von Filmbeiträgen später sehen können.

Mit unseren Umformverfahren für Leichtbauteile ermöglichen wir den Automobilherstellern nicht nur die Produktion von Autos, die weniger Sprit verbrauchen, sondern auch den Wechsel auf elektrische Antriebe: Erst durch Leichtbauteile nämlich kann das hohe Gewicht der Batterien ausgeglichen und die Reichweite der E-Mobile verlängert werden.

So fertigt etwa BMW seit kurzem in Landshut und Leipzig auf zehn hydraulischen Pressen von Schuler die Carbon-Teile für die Karosserie des neuen i3 und zukünftig des i8 und erzielt dadurch eine Gewichtsersparnis von bis zu 60 Prozent im Vergleich zu herkömmlichen Stahlblechen.

Wir bauen aber auch Anlagen, mit denen die Elektromotoren selbst hergestellt werden können: So hat sich Volkswagen zur Fertigung der Elektromotoren für den E-Golf und E-Up für eine Schnellläuferpresse von Schuler entschieden. Auf dieser Maschine werden die Bleche für Rotoren und Statoren der Elektromotoren gestanzt und gleich pakettiert.

Eine nach wie vor starke Nachfrage kommt aus der Automobil- und Zulieferindustrie für formgehärtete Leichtbauteile, bei denen hydraulische Pressen von Schuler eingesetzt werden. Wurden 1997 noch rund acht Mio. Bauteile auf diese Weise hergestellt, waren es 2010 schon 124 Mio. Und in den nächsten zwei Jahren soll sich der Bedarf auf ca. 600 Millionen Stück mehr als verfünffachen.

Beim Formhärten, dies als Hintergrund, werden die Platinen im erwärmten Zustand umgeformt und dann abgekühlt, wodurch sich das Gefüge des Stahls ändert und eine extrem hohe Festigkeit erhält. Diese Eigenschaft ist insbesondere bei sicherheitsrelevanten Leichtbauteilen wichtig.

Wir werden uns im Bereich Formhärten, der hohes Wachstum verspricht, künftig als Systemanbieter mit ganzheitlicher Kompetenz aus einer Hand aufstellen. Dazu werden wir am Standort Göppingen bis Mitte kommenden Jahres ein Technologiezentrum Formhärten errichten und das gesamte Systemgeschäft Formhärten, bestehend aus Anlagenbau, Serienwerkzeuge, Prozessentwicklung und Prototypen, unter eine einheitliche Leitung stellen.

All unsere jüngeren Innovationen und Weiterentwicklungen zahlen auf das Zukunftsthema Energie-Effizienz ein.

Im Vergleich zu herkömmlichen Pressen sind beispielsweise alle Anlagen mit ServoDirekt-Technologie von Schuler effizienter, weil trotz höherer Produktivität die Energieaufnahme gleich oder sogar niedriger ist. Eine Zwischenspeicherung der Energie

in einem externen Schwungrad-Energiespeicher kann darüber hinaus die Stromspitzen und dadurch die Belastung des Werksnetzes deutlich verringern.

Für die meisten mechanischen Servopressen-Typen sind von Schuler inzwischen Energieausweise erhältlich, die die Energieaufnahme der Maschinen unter verschiedenen Bedingungen übersichtlich darstellen. Auch für hydraulische Pressen hat Schuler einen Antrieb entwickelt, der im Vergleich zu herkömmlichen Anlagen bis zu 60 Prozent Energie einspart. Ein Beispiel für den Einsatz energieeffizienter Komponenten bei Pressenlinien ist das Schuler Energy Saving Cushion, das 50% Energie einer Kopfpresse spart und den Gesamtverbrauch der Anlage um 20% senkt.

Langfristig gute Perspektiven

Meine Damen und Herren,

mit Innovationen, weiterer Globalisierung und effizienteren Strukturen und Prozessen wollen wir weiter profitabel wachsen und den Erfolg von Schuler als weltweit führendes deutsches Unternehmen in der Umformtechnik sichern. Unser langfristiges Ziel für das Jahr 2020 ist ein Umsatz von rund 2 Mrd. €.

Unser Blick ins Jahr 2020 beruht dabei auf folgenden Planungen: Wir erwarten, dass die Automobilindustrie weltweit in den nächsten Jahren weiter wachsen wird. An diesem Wachstum wollen wir teilhaben. Zudem wollen wir neue Marktsegmente außerhalb des Automobilbaus für uns weiter erschließen: Bahnindustrie, Verpackung, Großrohre als Beispiel. Ferner zielen wir mit neuen Produkten auf Volumenmärkte (B-Segmente).

Wir sehen aus den langfristigen Konjunkturprognosen auch, dass das Wachstum in unseren Märkten vor allem außerhalb Europas stattfinden wird. Deshalb werden wir die Produktion stärker als bisher lokalisieren und länderangepasste Produkte einführen. Wir werden auch das wachstumsstarke Servicegeschäft weiter ausbauen und halten Ausschau nach sinnvollen Akquisitionen.

Meine Damen und Herren,

wir haben es in den letzten Jahren geschafft, unsere Position als Welt- und Technologiemarktführer der Umformtechnik weiter zu festigen. In diesem Sinne wollen wir uns erfolgreich weiterentwickeln. Begleiten Sie uns durch unser Jubiläumsjahr. Wir freuen uns auf die nächsten 175 Jahre Zukunft.

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit.