

Erläuternder Bericht des Vorstands  
zu den zu den Tagesordnungspunkten eins und zwei  
der Hauptversammlung der Schuler AG  
vorgelegten Dokumenten

durch  
Stefan Klebert  
Vorsitzender des Vorstands der Schuler AG

am 14. April 2016 in Stuttgart

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen,  
sehr geehrte Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren,

ich heiÙe Sie im Namen des gesamten Vorstands der Schuler AG zu Ihrer diesjähri-gen ordentlichen Hauptversammlung im Hotel Le Méridien in Stuttgart herzlich willkommen.

Ich begrüÙe die anwesenden Vertreterinnen und Vertreter der Banken, der Presse und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Unternehmens.

Meine verehrten Damen und Herren,

Effizienz. Neu Denken.

So lautet der Titel unseres Geschäftsberichts für das Jahr 2015. Dieser liegt im Eingangsbereich des Sitzungssaals für Sie aus. Darin präsentieren wir Ihnen die wichtigsten strategischen Entwicklungen, Zahlen und Fakten des vergangenen Jahres und damit des 176. Jahres in der Geschichte von Schuler.

Ein wirtschaftlich in vielen Bereichen sehr erfolgreiches Jahr, das zudem durch wesentliche strategische Weichenstellungen, sei es in China, sei es auf unserem Heimatmarkt Deutschland, geprägt war. Mehr dazu in den nächsten Minuten.

Zunächst darf ich Sie aber darauf hinweisen, dass wir in diesem Jahr das Informationsangebot für Sie, unsere Aktionäre, ausgeweitet haben.

Neben dem Geschäftsbericht steht Ihnen erstmals ein eigenständiger Nachhaltigkeitsbericht von Schuler zur Verfügung.

Hier haben wir in kompakter Broschüren-Form aufgezeigt, wie der effiziente Einsatz knapper Ressourcen, der verantwortungsvolle Umgang mit unseren Kunden und Mitarbeitern und auch die Hilfe für Menschen am Rande unserer Gesellschaft selbstverständlicher Teil unserer Unternehmenspolitik und unseres täglichen Geschäfts geworden sind.

Nachhaltiges Wirtschaften, effiziente Strukturen und Prozesse, technische Lösungen, die die Produktivität unserer Kunden erhöhen und auch eine helfende Hand für Menschen, die es alleine nicht schaffen – das sind wichtige Komponenten der Schuler DNA, mit denen wir die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens absichern.

Meine Damen und Herren: lassen Sie mich nun auf die wichtigsten Höhepunkte und Entwicklungen des vergangenen Geschäftsjahres eingehen.

Die laufende Umsetzung unserer Effizienz- und Wachstumsprogramme, die wir unter dem Dachbegriff „ZusammenWachsen 2.0“ gebündelt haben, zahlt sich aus. 2015 war operativ das erfolgreichste Jahr in der 176-jährigen Firmengeschichte bei Schuler.

Der Konzernumsatz hat zum zweiten Mal in der Firmengeschichte die Marke von 1,20 Mrd. Euro erreicht. Das Betriebsergebnis EBITDA,

gerechnet ohne rund 73 Mio. Euro Restrukturierungsvorsorge, die wir vor allem für die Umsetzung des neuen Produktionskonzepts gebildet haben, stieg auf 138,8 Mio. Euro. Dies entspricht einer Marge von 11,6 Prozent, und das ist der beste Wert der Firmengeschichte überhaupt und zugleich ein Prozentsatz, der im deutschen Maschinenbau ein Top-Niveau markiert.

Ohne jeden Zweifel hat unsere Belegschaft im In- und Ausland einen ganz wesentlichen Anteil an diesem hervorragenden Ergebnis. Und deshalb gilt mein ganz besonderer Dank den tüchtigen und engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Schuler-Konzerns an allen deutschen und internationalen Standorten unseres Unternehmens.

Meine Damen und Herren, unser Anspruch ist es nicht nur, Ihnen ein erfolgreiches Jahresergebnis zu präsentieren. Wir wollen zudem die Zukunftsfähigkeit und Wachstumsfähigkeit von Schuler über Jahre hinweg absichern. Unternehmen, die Zukunft haben, die sich im globalen Wettbewerb über Jahre und Jahrzehnte hinweg behaupten, das sind Unternehmen, die Herausforderungen aktiv annehmen und auch gravierende Veränderungen nicht als Last, sondern vor allem als Chance empfinden.

Das neue Hot Stamping TechCenter von Schuler in Göppingen verkörpert derartige Veränderungen in unserem Unternehmen und den daraus resultierenden schwierigen, aber gelungenen Transformationsprozess.

Im Jahr 2015 gebaut und eingerichtet, Anfang 2016 in Betrieb genommen und eingeweiht, demonstriert Schuler im Hot Stamping TechCenter zwei für unseren künftigen Markterfolg wesentliche Aspekte: die Technologieführerschaft bei Anlagen für den automobilen Leichtbau der Zukunft und das neue Produktdesign unseres Unternehmens, das im Premiumsegment unserer Märkte eine immer größere Rolle spielt.

Schuler investierte rund 6,5 Millionen Euro in die Formhärte-Anlage, die mit hydraulischer Presse, Rollen-Herdofen und Automation ausgerüstet ist und am Standort Waghäusel entwickelt wurde.

Beim Formhärten wird Stahlblech auf 930 Grad Celsius erhitzt und im anschließenden Umformprozess gekühlt und damit gehärtet. Dadurch lassen sich besonders leichte Auto-Teile mit hohen Festigkeiten produzieren.

Der Bedarf für derartige Verfahren und Anlagen wird in den nächsten Jahren durch die steigenden Anforderungen an den Insassenschutz und an die Reduktion von Kohlendioxid und anderen Schadstoffen weiter wachsen.

Schuler ist der international führende Anbieter für derartige Formhärte-Anlagen. Das demonstrieren wir unseren Kunden an einem Ort, der zwei Jahre zuvor noch so wie auf dem Bild hinter mir aussah und der die nicht mehr wettbewerbsfähige Gießerei von Schuler beheimatete. Gießerei, das ist ein Betrieb, den Sie in Deutschland und vor allem in dieser Größe nicht mehr rentabel betreiben können.

Innerhalb kurzer Zeit haben wir die Gießerei als Sinnbild alter, überkommener Industrie (Old Tech) transformiert in ein technologisches Aushängeschild für die Innovationskraft von Schuler.

Wir sind uns bewusst, dass solche Transformationen immer wieder auch Menschen und ihre Arbeitsplätze betreffen, die aufgrund ihrer Qualifikation den Wechsel in neue Technologien nicht schaffen können. Wir sehen es als Verpflichtung an, gerade für diese Menschen sozialverträgliche Lösungen zu finden. Das haben wir auch getan.

Ein anderer Meilenstein für Schuler nimmt am Standort Göppingen nur 200 Meter Luftlinie vom Hot Stamping TechCenter entfernt Gestalt an. Dort entsteht der neue Schuler Innovation Tower, das künftige Technologie- und Entwicklungszentrum unseres Unternehmens.

Die gute Nachricht: Anders als manch anderes Großprojekt in unserem Land liegt der Bau des Schuler Innovation Tower voll im Zeitplan! Der Neubau wird mit mehr als 40 Mio. Euro unsere bisher größte Einzelinvestition und über 750 modern ausgestatteten Arbeitsplätzen Raum geben.

Er ist zugleich ein klares Signal, dass Deutschland bei aller Internationalisierung unser Heimatmarkt bleibt. Der Baufortschritt, den Sie übrigens auf unserer Website per Webcam live verfolgen können, lässt uns erwarten, wie geplant im Frühjahr 2017 aus den alten, verstreut liegenden Gebäuden in Göppingen in den Innovation Tower umzuziehen und dort künftig viel kommunikativer miteinander zu arbeiten. Auch das steigert Effizienz.

Beide Großinvestitionen – Hot Stamping TechCenter und Schuler Innovation Tower – unterstreichen unser klares Bekenntnis zur Entwicklung von Premiumtechnologie in Deutschland.

Zugleich aber haben wir 2015 nach sorgfältiger Analyse und eingehender Prüfung entschlossen eine strategische Gelegenheit ergriffen, die sich am größten Pressenmarkt der Welt – China – ergeben hat.

Im vergangenen Jahr haben wir nach mehrmonatigen Verhandlungen den Vertrag zur mehrheitlichen Übernahme des chinesischen Pressenherstellers Yadon unterzeichnet. Ich freue mich Ihnen mitteilen zu können, dass wir für den morgigen Freitag auch den Vertragsvollzug, das sogenannte Closing, vorgesehen haben.

Damit hält Schuler eine 51-prozentige Beteiligung an Yadon und zugleich die Option, diese Beteiligung auf 100 Prozent aufstocken zu können. Wir werden das Unternehmen bilanziell voll konsolidieren. Dabei soll Yadon in der Lage bleiben, seine eigenen Stärken und die hervorragenden Marktkenntnisse in China mit großer Selbständigkeit weiter auszuspielen. Das Management von Yadon wird überwiegend chinesisch bleiben.

Yadon ist einer der chinesischen Qualitätsführer für Pressen des mittleren Preis-Leistungs-Segments. Das Unternehmen hat rund 1.000 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von rund 110 Mio. Euro.

Yadon eröffnet Schuler Zugang zu weit über 1.000 Kunden und deren Zulieferern, die mit dem Export von Premiumtechnologie aus Deutschland allein schon aus Gründen der Transportkosten, der Zölle, Steuern und Lohnkosten kaum zu gewinnen wären.

Dies gilt erst recht, wenn wir den kostspieligen und langwierigen Weg gegangen wären zu versuchen, Technologien für das mittlere Preis-Leistungs-Segment in China hierzulande selbst zu entwickeln und dann zu exportieren.

Die Gefahr einer Kannibalisierung der Produktangebote besteht nicht. Schuler und Yadon operieren in völlig unterschiedlichen Marktsegmenten und sind in der Vergangenheit beim Wettbewerb um Kunden nie aneinandergeraten. Yadon ist also eine exzellente Ergänzung unseres Produktportfolios.

Mit Blick nach vorn planen wir die gemeinsame Entwicklung von neuen Produkten für die heutige Lücke im Preis-/Leistungsverhältnis zwischen Schuler und Yadon sowie die gemeinsame Akquisition von Kunden in geeigneten Industrie- und Schwellenländern jenseits von China. Der Export von Yadon-Produkten von China nach Deutschland ist nicht vorgesehen.

Der Verkauf von deutscher Premiumtechnologie bleibt in China genauso wie das mittlere Preissegment auf der Tagesordnung. Im kommenden Sommer werden wir in Tianjin, rund 150 Kilometer südöstlich von Peking gelegen, ein Vorführzentrum für die ServoDirekt-Technologie einweihen.

Dieses Zentrum wird mit einer 1.600-Tonnen-Pressen mit TwinServo-Technologie ausgestattet sein. Wir wollen mit diesem Zentrum vor allem die lokalen Zulieferer der in China etablierten Premium-Automobilhersteller ansprechen.

Gleichzeitig öffnet sich an einem anderen Ende der Welt schrittweise ein Markt, dessen Potential für Schuler zwar keine chinesischen Dimensionen



erreichen wird, gleichwohl aber Wachstumschancen für unser Unternehmen birgt.

Ich spreche vom Iran nach der Lockerung der Sanktionen gegen das Land. Anfang dieser Woche hat unser Unternehmen seine Produktpalette mehreren 100 Marktteilnehmern in Teheran beim zweitägigen Schuler Tech Day vorgestellt.

Die Kollegen vor Ort berichten von großem Interesse potenzieller Kunden. Allerdings machen wir uns keine Illusionen darüber, dass der iranische Markt noch weit von einem Zustand der Normalität entfernt ist und strukturell, politisch und kulturell viele Herausforderungen für uns und die gesamte deutsche Industrie bereithält.

Lassen Sie mich Ihnen nun über die Geschäfts- und Ertragslage des vergangenen Jahres berichten.

Wir sind stolz darauf, 2015 erneut einige wesentliche Großaufträge von Kunden aus aller Welt für uns haben gewinnen zu können. Dies gilt für Deutschland, für China und für Nordamerika gleichermaßen.

Einige der wichtigsten Bestellungen sehen Sie hinter mir eingeblendet. Besonders froh sind wir darüber, dass erstmals seit einigen Jahren wieder ein führender US-Automobilhersteller vier Produktionsanlagen für Formhärteteile und zwei Servo-Pressenlinien bei Schuler in Auftrag gegeben hat.

Lassen Sie uns die Bilanzzahlen des Jahres 2015 etwas detaillierter analysieren. Die Umsatzentwicklung von Schuler verläuft seit dem

Spitzenjahr 2011/12 auf hohem Niveau in einem relativ schmalen Korridor. Grund dafür ist die im Verlauf der vergangenen Jahre breiter werdende Diversifizierung unserer Umsätze.

Auf der einen Seite sehen wir das nach wie vor volumenstarke, aber relativ schwankungsanfällige Automotive OEM-Geschäft für große Pressenlinien. Im vergangenen Jahr haben wir hier 352 Mio. Euro umgesetzt, 2014 waren es noch 387 Mio. Euro, im Geschäftsjahr 2011/12 sogar rund 480 Mio. Euro.

Den Rückgang im Automotive-Bereich 2015 konnten wir allerdings mehr als kompensieren durch Wachstum in den Bereichen Industry mit einem Anstieg auf 233 Mio. von 217 Mio. Euro, Automation mit einem Zuwachs auf 166 (147) Mio. Euro und Service mit einem Wachstum auf 272 (257) Mio. Euro.

Automotive bleibt also ein sehr starkes Standbein unseres Geschäfts, aber andere Divisionen gewinnen an relativer Stärke – und das ist grundsätzlich eine positive Entwicklung.

Ebenso positiv: auch geographisch hat sich Schuler im vergangenen Jahr balancierter aufstellen können. China, das übrige Asien und Nordamerika, hier besonders die USA, haben 2015 beim Umsatz zugelegt.

Nordamerika bleibt für uns, und dies nicht nur in Zeiten niedriger Ölpreise, ein vielversprechender Wachstumsmarkt. Wir sind dort inzwischen wieder mit einer Mannschaft vertreten, die ambitioniert und mit hohem Engagement die Marke Schuler zu den Kunden trägt.

Europa und Südamerika haben beim Umsatz 2015 konjunkturbedingt ein Stück weit nachgegeben. Wir bleiben für Europa vorsichtig optimistisch. In Südamerika, vor allem in Brasilien überwiegt eindeutig die Vorsicht. Auf unsere Erwartungen in China gehe ich später noch einmal gesondert ein.

Im Ergebnis also: Schuler entwickelt sich sowohl sektoral als auch geographisch auf einem breiteren, ausgewogeneren Fundament als dies in der Vergangenheit der Fall war. Dies ist eine gute Ausgangslage für unsere konjunkturelle Widerstandsfähigkeit und unsere Wachstumsfähigkeit in der Zukunft.

Bei der Ergebnisentwicklung gibt es – allerdings nur auf den ersten Blick – vermeintlich zwei gegenläufige Trends. Mit 138,8 Mio. Euro war das um Restrukturierungseffekte bereinigte EBITDA nie höher in unserer 176-jährigen Firmengeschichte als eben in 2015. Das Vorjahresergebnis von 110,5 Mio. Euro haben wir damit ebenfalls deutlich übertroffen. Sie sehen hinter mir, dass die Entwicklung beim EBIT und beim Vorsteuer-Ergebnis ebenso sehr erfreulich ausgefallen ist.

Zugleich haben wir im Rahmen unseres Struktur- und Wachstumsprogramms ZusammenWachsen 2.0 wesentliche Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz unserer Produktion in Deutschland unternommen.

Bilanziell resultierten daraus Einmal-Belastungen von rund 73 Mio. EUR, die wir vollumfänglich in 2015 verbucht haben, und die entsprechend unser reales EBITDA auf 71 Mio. EUR gedrückt haben. Diese Einmalbelastung zieht sich natürlich bis zum Konzernergebnis durch, das dadurch mit 39,3 (Vj. 66,9) Mio. unter Vorjahr bleibt.

Inklusive der Restrukturierungseffekte sinkt unsere EBITDA-Marge 2015 auf 5,9 (10,3) Prozent. Ohne diese Einmaleffekte erreicht sie mit 11,6 (9,4) Prozent einen Rekordwert!

Lassen Sie mich Ihnen in Erinnerung rufen, was dies für ein Produktionskonzept ist, für das wir 2015 Vorsorge in Höhe von 73 Mio. Euro getroffen haben. Es handelt sich hierbei um das letzte noch fehlende wesentliche Modul unseres mehrjährigen Effizienz- und Wachstumsprogramms „ZusammenWachsen 2.0“.

Ziel ist es, auf Jahre hinaus Bestand, Wachstumsfähigkeit und Rentabilität von Schuler in Deutschland abzusichern.

Die historisch bedingte Vielfalt unserer Fertigungsstandorte in Deutschland werden wir auf vier von sieben konzentrieren. Die Straffung von Verwaltungs- und Stabsfunktionen und die klare Zuordnung von Geschäftsdivisionen zu einzelnen Standorten ergänzen das Konzept.

Weingarten, Waghäusel und Netphen verlieren zwar die Produktion, behalten aber das Engineering, den Service, die Außenmontage und Inbetriebnahme.

Entsprechende Maßnahmen werden wir bis Ende 2017 umsetzen. Die Gespräche über einen Interessenausgleich für die rund 450 betroffenen Mitarbeiter sind abgeschlossen. Die jährlichen Einsparungen nach vollständiger Umsetzung des Konzepts werden bis zu 35 Mio. Euro betragen.

Dass wir die bisherigen Effizienz- und Wachstumsmaßnahmen konsequent, diszipliniert und erfolgreich umgesetzt haben, zeigt sich auch an der erfreulichen Entwicklung unseres Eigenkapitals. Mit 34,3 (Vorjahr 28,7) Prozent hat die EK-Quote den besten Wert seit dem Börsengang 1999 erreicht.

Schuler steht heute so solide da, dass das Unternehmen sowohl konjunkturelle Dellen gut kompensieren kann als auch in der Lage ist, strategisch entschlossen zu handeln, wenn sich wie im Falle Yadon, aber nicht nur in diesem Falle Akquisitionsmöglichkeiten ergeben.

Dies ist neben der guten Ertragssituation auch darauf zurückzuführen, dass unser Großaktionär Andritz auf die langfristige Entwicklung des Unternehmens bedacht ist und entsprechend eine sehr moderate Dividendenausschüttung in Anspruch nimmt. Dementsprechend schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat unter Tagesordnungspunkt zwei dieser Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2015 erneut eine Dividende von 11 Cent je Stückaktie auszuschütten.

Die solide Finanzposition unseres Unternehmens (das sind im Wesentlichen die liquiden Mittel abzgl. der Finanzschulden) spiegelt sich auch in unserem Nettofinanzstatus wider. Der lag Ende 2015 mit 281 Mio. EUR aufgrund des zuletzt schwächeren Auftragseingangs zwar unter Vorjahr, aber weiterhin über dem Mittelwert der vergangenen Jahre.

Die finanzielle Ausstattung des Unternehmens hat es erlaubt, das Investitionsvolumen 2015 um über 40 Prozent auf 38,2 (26,5) Mio. zu erhöhen. Wir bleiben damit wie schon 2014 mit unseren Investitionen über den Abschreibungen. Vergessen Sie

bitte nicht, dass dies in vielen Jahren der Vergangenheit oft nicht der Fall war. Schuler lebte von seiner Substanz. Dies korrigieren wir, und wir müssen dies nach Möglichkeit auch in den Folgejahren tun.

Der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit lag 2015 mit 34,2 Mio. im Bereich Sachanlagen und Gebäude. Darunter fallen unter anderem das bereits erwähnte Hot Stamping TechCenter, der im Bau befindliche Schuler Innovation Tower und unser neues Umformcenter in Tianjin, China.

Zur Finanzausstattung von Schuler noch eine aktuelle Information: Schuler hat die derzeit guten Marktkonditionen genutzt, um einen neuen Konsortialkreditvertrag mit fünfjähriger Laufzeit in Höhe von 350 Mio. € abzuschließen.

Der Vertrag kann zweimal um je ein Jahr verlängert und um zusätzliche 150 Mio. Euro erweitert werden.

Schuler verfügt damit sowohl auf der Eigen- wie auf der Fremdkapitalseite über hervorragende finanzielle Grundlagen, um strategische Chancen wahrnehmen und konjunkturelle Herausforderungen bewältigen zu können.

Die Zahl der Beschäftigten bei Schuler hat sich im vergangenen Jahr weiter moderat reduziert. Dies ist insbesondere der schon geschilderten Umsetzung unserer Effizienz- und Flexibilisierungsprogramme in Deutschland geschuldet. Gleichzeitig schafft Schuler allerdings auch in zentralen Zukunftsbereichen wie der Entwicklung, der Konstruktion oder dem Vertrieb neue Stellen.

Dies ist zum Teil auch mit dem Aufbau neuer Berufsbilder verbunden, wie zum Beispiel der Aufgabe des Inbetriebnehmers. Ein Beruf, der an der Schnittstelle von Schuler zu unseren Kunden erhebliche Bedeutung hat und auf dessen Ausbildung wir daher einen besonderen Schwerpunkt legen.

Im sogenannten „War for Talent“, dem Wettbewerb um die besten Köpfe am Arbeitsmarkt, punktet Schuler seit 2013 mit einem hochklassigen, internationalen Traineeprogramm, das jetzt in den dritten Jahrgang geht.

Zu diesem Programm gehört auch, dass wir den jungen Leuten, die ausnahmslos mit großem Engagement bei der Sache sind, ein Vorstandsprojekt als Teamarbeit zur Aufgabe geben. Aktuell beschäftigen sich unsere Trainees in diesem Zusammenhang mit der Fragestellung, wie Schuler seine Anziehungskraft als Arbeitgeber für bestehende und für künftige Mitarbeiter weiter verbessern kann.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns nun nach vorne auf den aktuellen Rand unseres Geschäfts schauen.

Die insgesamt schwächere Konjunktorentwicklung und anhaltende geopolitische Konflikte, von denen Sie jeden Tag in den Medien hören, haben sich insbesondere im zweiten Halbjahr 2015 dämpfend auf das allgemeine Investitionsklima und in Folge davon auch auf den Auftragseingang von Schuler ausgewirkt. Er blieb im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 1,016 (Vorjahr 1,194) Mrd. Euro deutlich unter Vorjahr.

Verantwortlich dafür ist vor allem der Automotive-Bereich, über dessen konjunkturelle Anfälligkeit ich Ihnen ja schon berichtet habe. Hier ist der Auftragseingang für Großpressen 2015 spürbar gefallen. In den Divisionen Hydraulic und Industry ist der Auftragseingang 2015 dagegen gestiegen, ohne jedoch einen vollen Ausgleich darstellen zu können.

Für 2016 rechnen wir mit einem moderaten Wachstum der Weltwirtschaft. Der IWF hat gerade seine entsprechende Prognose für das laufende Jahr von 3,6 auf 3,4 Prozent reduziert. Deutschland und der Euroraum insgesamt sollen demnach um jeweils 1,7 Prozent wachsen.

Die Prognosen der Fachverbände für die deutsche Maschinenproduktion weisen für 2016 auf Stagnation hin. Internationale Krisenherde wie Syrien drücken das Investitionsklima weltweit. Wir gehen zudem davon aus, dass sich die Wachstumsraten in China weiter normalisieren werden. Der IWF prognostiziert hier einen Rückgang von 6,9 Prozent in 2015 auf 6,3 Prozent in 2016.

Vor diesem Hintergrund und angesichts des niedrigeren Auftragsbestands per Jahresende 2015 rechnen wir für 2016 mit einem spürbaren Rückgang beim Umsatz. Die Umsatzverringering und die niedrigere Auslastung unserer Kapazitäten werden auch zu einem schwächeren operativen Ergebnis vor Sondereffekten führen.

Ungeachtet dessen schätzen wir die längerfristigen Wachstumschancen unserer Märkte und von Schuler selbst weiterhin positiv ein. Der für unser Gesamtgeschäft weiterhin sehr wichtige Automotive-Sektor wird grundsätzlich Wachstums- und Innovationstreiber bleiben. In Ländern wie



China besteht beispielsweise außerhalb der Ballungszentren weiterhin großer Nachholbedarf bei der Versorgung der Einwohner mit Fahrzeugen.

China als Volkswirtschaft insgesamt wird nach unserer Überzeugung ein ökonomisches Powerhouse bleiben. Natürlich sinken die prozentualen Wachstumsraten. Aber manchmal hilft es, sich auch die absoluten Dimensionen deutlich zu machen. Chinas Wirtschaft ist zwar 2015 „nur noch“ um 6,9 Prozent gewachsen. Dieser Zuwachs entspricht aber grob gerechnet der gesamten Wirtschaftsleistung der Schweiz eines Jahres – und die Schweiz ist immerhin die 20größte Volkswirtschaft der Erde!

Und dieses China ist auch der größte Pressenmarkt der Welt – und wird es nach unserer Überzeugung bleiben. Schuler ist für diese Konstellation mit seinen Produkten und der nunmehr vollzogenen Übernahme von Yadon hervorragend aufgestellt.

Meine Damen und Herren, so wie in China und an anderen internationalen Standorten beobachten der Vorstand und das Management-Team von Schuler natürlich auch in Deutschland regelmäßig den Markt, um frühzeitig neue attraktive Geschäftsfelder und Wachstumschancen zu erkennen.

In den vergangenen Monaten haben wir uns sehr intensiv mit dem Bau hochwertiger Werkzeuge für Branchen wie die Automobilzulieferindustrie und die Elektroindustrie beschäftigt. Vor wenigen Tagen ist es uns gelungen, mit der AWEBA Werkzeugbau GmbH Aue einen der führenden und modernsten Werkzeugbaubetriebe Europas vollständig zu erwerben. Vielleicht haben Sie die entsprechenden Meldungen in der Wirtschaftspresse verfolgt.

AWEBA ist ein sächsisches Traditionsunternehmen mit hervorragendem Ingenieurs-Knowhow, hoher Entwicklungskompetenz, effizienten Produktionsprozessen und einem internationalen Kundenstamm. Der Besitz von 40 zum Teil sehr hochwertigen Patenten spricht für die Innovationskraft unserer neuen Kollegen in Aue.

Mit rund 600 Mitarbeitern hat die AWEBA Gruppe 2015 knapp 60 Mio. Euro umgesetzt und dabei ein sehr respektables Ergebnis erzielt. Wir sind zuversichtlich, in absehbarer Zeit die Zustimmung der Kartellbehörden zur Übernahme zu erhalten. AWEBA wird einen wesentlichen Beitrag dazu leisten, unsere bereits bestehenden Aktivitäten im Werkzeugbau auszuweiten und zu stärken.

Unser künftiger Markterfolg und unser Wachstum werden aber nicht in erster Linie durch mögliche Zukäufe bestimmt. Sie hängen mindestens ebenso entscheidend davon ab, ob wir es in den kommenden Jahren schaffen, unsere Technologieführerschaft immer wieder am Markt unter Beweis zu stellen. Dazu muss es uns gelingen, die Zukunftstechnologien in der Umformtechnik zu erkennen und in eigene marktfähige Produkte umzusetzen.

Was sind derartige Technologien? Ich nenne Ihnen als wichtigste Beispiele die digitale Simulation, die vernetzte Produktion oder auch die wirtschaftliche Serienfertigung faserverstärkter Kunststoffe.

Heute zum ersten Mal als Vorstandskollege auf einer Hauptversammlung von Schuler ist Herr Dr. Stephan Arnold. Herr Dr. Arnold hilft uns als Chief Technology Officer seit dem 1. April dabei, Schuler noch stärker auf die

gerade genannten Trends auszurichten. Auf unserem Weg in Richtung Industrie 4.0 gewinnt Schuler mit Herrn Dr. Arnold einen ausgewiesenen Technikexperten.

Er kennt die Anforderungen an den modernen Pressenbau, die Methoden der Standardisierung und vernetzter Produktion sowie die effiziente Steuerung komplexer Projekte in Forschung und Entwicklung. Seine langjährigen Erfahrungen im Automobilbau bei VW und auch in der intelligenten Vernetzung von Haushaltsgeräten, erworben bei Miele, werden Schuler neue Impulse verleihen.

Dr. Arnold folgt auf Joachim Beyer (60), der das Unternehmen mit Auslaufen seines Vertrags am 7. April 2016 auf eigenen Wunsch verlassen hat. Wir danken ihm für eine langjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit. Die persönliche Leistung von Herrn Beyer bei der Entwicklung der Servo-Technologie hat unser Unternehmen nachhaltig positiv geprägt.

Mein besonderer Dank gilt zum Schluss Ihnen, meine Damen und Herren, den Eigentümern der Schuler AG. Der Vorstand dankt Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung. Wir stehen Ihnen nun für Fragen gerne zur Verfügung.