

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

durch

Stefan Klebert

Vorsitzender des Vorstands der Schuler AG

am 27. April 2017 in Stuttgart

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Aktionärinnen,

sehr geehrte Aktionäre,

sehr geehrte Damen und Herren,

ich heiße Sie im Namen des gesamten Vorstands der Schuler AG zu Ihrer diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung im Hotel Le Méridien in Stuttgart herzlich willkommen.

Ich begrüße auch die anwesenden Vertreterinnen und Vertreter der Banken, der Presse sowie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Unternehmens.

Meine Damen und Herren,

2016 war für Schuler in vielen Bereichen ein wirtschaftlich erfolgreiches Jahr, das zudem durch wichtige strategische Akquisitionen, technologische Innovationen und strukturelle Veränderungen, insbesondere hier in Deutschland, geprägt war.

2016 war sicherlich für uns alle auch ein Jahr, in dem sich politische Parameter verschoben haben, sei es in Europa, sei es jenseits unseres Kontinents. Das Maß an externer Unsicherheit in unseren Entscheidungsprozessen hat sich erhöht. Die ersten Monate 2017 lassen nicht erwarten, dass dies ein vorübergehendes Phänomen sein könnte.

Für unser international tätiges Unternehmen Schuler stellen diese geopolitischen Rahmenbedingungen zusammen mit dem harten Wettbewerb auf unseren Märkten erhebliche Herausforderungen dar. Schuler nimmt diese Herausforderung aktiv und mit Zuversicht an. Das entspricht unserem Selbstverständnis als führender Maschinen- und Anlagenbauer.

Lassen Sie uns zunächst einen Blick auf die wichtigsten geschäftlichen und strategischen Entwicklungen des vergangenen Jahres werfen.

Schuler hat das Geschäftsjahr 2016 trotz der deutlich zurückhaltenden Investitionsneigung unserer Kunden zu Jahresbeginn ausgesprochen erfreulich abgeschlossen. Den Umsatz konnten wir mit über 1,17 Mrd. Euro praktisch unverändert halten. Unsere Unternehmensrentabilität hat 2016 ein sehr solides Niveau erreicht. Eine EBITDA-Marge von 10,4 Prozent bzw. beim Gewinn vor Steuern von 8,1 Prozent kann sich im Vergleich des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus mehr als sehen lassen.

Die Vergleichszahlen für 2015, Sie sehen es auf dem Bild hinter mir, lagen mit 5,9 Prozent bei der EBITDA-Marge bzw. 3,7 Prozent bei der EBT-Marge deutlich niedriger. Dabei müssen Sie allerdings berücksichtigen, dass unser Ergebnis 2015 durch negative Sondereffekte für das damals neu aufgelegte Produktionskonzept in Höhe von 73 Mio. Euro belastet war. Ebenso gilt, dass in die Ergebnisse 2016 positive Sondererträge in Höhe von 13 Mio. Euro eingeflossen sind, die bei der Umsetzung eben dieses Produktionskonzeptes entstanden sind; soll heißen, wir haben einen Teil der Rückstellungen ergebniswirksam auflösen können.

Positiv hat sich 2016 auch unsere Auftragslage entwickelt. Unser Auftragseingang 2016 ist deutlich auf 1,20 Mrd. Euro gestiegen und gibt uns Rückenwind für das laufende Jahr. Unsere 2016 getätigten Akquisitionen AWEBA und Yadon haben zu diesen geschäftlichen Erfolgen jeweils positiv beigetragen. Ich werde Ihnen die Zahlen im Verlauf meiner Rede noch näher erläutern.

Ohne jeden Zweifel hat unsere Belegschaft im In- und Ausland einen ganz wesentlichen Anteil an unserem erfreulichen Abschneiden im vergangenen Jahr. Und deshalb gilt mein ganz besonderer Dank den vielen tüchtigen und hochengagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Schuler-Konzerns an allen Standorten unseres Unternehmens.

Wichtig für unseren operativen Erfolg war, dass wir sowohl in Deutschland als auch in China und Nordamerika – also auf den drei wichtigsten Märkten von Schuler – wesentliche Großaufträge gewinnen konnten. Besonders erfreulich waren dabei die Bestellungen von Daimler, von Tesla sowie von Johnson

Controls, einem bedeutenden internationalen Automobilzulieferer.

Bei Audi hat Schuler den bisher größten Einzelauftrag im Bereich Service verbuchen können. Und in China hat der dortige Eigentümer der – ursprünglich ja deutschen – Traditionsmarke Borgward eine Servopressenlinie geordert. Borgward baut und plant fast ausschließlich Fahrzeuge mit elektrischen Antriebskomponenten und ist damit Teil des insbesondere in China starken Trends hin zur Elektromobilität. Auch darauf komme ich später noch einmal zurück.

Zunächst aber lassen Sie mich Ihnen über die beiden strategischen Akquisitionen des vergangenen Jahres berichten, die einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg 2016 geleistet haben.

Strategische Akquisitionen sind und bleiben ein wichtiger Baustein unserer Wachstumsstrategie. Seit April 2016 gehört uns eine Mehrheitsbeteiligung am chinesischen Pressenhersteller Yadon.

Yadon bleibt weiterhin ein eigenständiges Unternehmen und generiert insbesondere in China Geschäft in Segmenten und mit Produkten, die Schuler selbst aktuell nicht bedienen kann und will. Gleichzeitig entstehen aus der Zusammenarbeit von Yadon und Schuler Maschinen mit größeren Presskräften, die uns auf internationalen Märkten wie Brasilien Aufträge ermöglichen, die beiden Unternehmen in der Vergangenheit eher nicht zugänglich waren. Derartige gemeinsame Entwicklungsprojekte zum Beispiel für das mittlere Marktsegment werden wir fortsetzen.

Als weiteres neues Konzernmitglied konnten wir per Ende Juni 2016 den sächsischen Werkzeugbau-Spezialisten AWEBA begrüßen. Damit haben wir ein erfolgreiches Unternehmen hinzugewonnen, das durch seine sehr hohe technologische Kompetenz und Qualität hervorragend zu Schuler passt. AWEBA stärkt und erweitert unsere bestehenden Aktivitäten im Werkzeugbau. Überschneidungen im Produktportfolio gibt es kaum. Gleichzeitig profitiert AWEBA bei der Internationalisierung des eigenen Marktauftritts von der Schuler-Vertriebsplattform.

Lassen Sie mich Ihnen nun über den Stand der Umsetzung unseres Produktionskonzepts in Deutschland berichten. Der Umbau des Schuler-Konzerns am Heimatmarkt war neben dem operativen Geschäft und unseren Wachstumsinitiativen das zentrale Thema des vergangenen Jahres. Die Konzentration der Produktion auf vier deutsche Standorte verläuft planmäßig. Standorte, die Produktionsfunktionen verloren haben, konnten zum Teil neue Aufgaben übernehmen.

Die Verhandlungen zum Interessenausgleich für die gut 500 vom Produktionskonzept betroffenen Mitarbeiter sind abgeschlossen; die Ergebnisse sind weitgehend umgesetzt. Die von uns gegründeten Transfergesellschaften helfen unseren früheren Kolleginnen und Kollegen bei der Weiterqualifizierung und der Suche nach neuen Arbeitsplätzen.

Unternehmen, Arbeitnehmervertreter und die Betroffenen selbst haben in diesem Prozess mit großem Engagement einvernehmliche Lösungen gesucht und gefunden.

Wir rechnen 2017 mit ersten positiven Produktivitäts- und Ertragseffekten des neuen Produktionskonzepts;

die volle Wirkung werden wir dann ab 2018 in den Zahlen sehen.

Lassen Sie uns nun detaillierter die Geschäfts- und Ertragslage 2016 und den Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr betrachten.

Meine Damen und Herren, nachdem der Konzernumsatz 2015 erst zum zweiten Mal in der inzwischen 177jährigen Firmengeschichte die Marke von 1,2 Mrd. Euro erreicht hatte, konnten wir 2016 mit 1,174 Mrd. Euro fast auf demselben Niveau bleiben. Die Zahlen unserer Akquisitionen Yadon und AWEBA haben wir dabei zeitanteilig und nicht etwa mit ihren Gesamtjahreswerten berücksichtigt – Yadon per 1.4.2016, AWEBA erst zum 30.6.2016.

Vor einem Jahr haben wir Ihnen an dieser Stelle berichtet, dass unser Auftragseingang Ende 2015, Anfang 2016 ähnlich wie in anderen Bereichen des Maschinen- und Anlagenbaus deutliche Rückstände

zeigte. Angesichts dieser Schwäche ist ein Jahresumsatz 2016 von fast 1,2 Mrd. Euro ein sehr beachtliches Ergebnis. Sie können auf dem Bild hinter mir sehen, wie sich unser Geschäft im Jahresverlauf von Quartal zu Quartal verbessert hat.

Schauen wir uns die geographische Verteilung des Konzernumsatzes 2016 an. Die Region Nordamerika hat, wie 2015 schon, deutlich zugelegt. China und das übrige Asien insgesamt haben sich gut behauptet. Europa und Südamerika gaben konjunkturbedingt ein Stück weit nach. Auch dies ist eine Tendenz, die wir schon 2015 festgestellt haben und die deutlich macht, wie strategisch sinnvoll und notwendig die weitere Internationalisierung unseres Marktauftritts ist und bleibt.

Mit der Ergebnisentwicklung 2016 sind wir angesichts der Volumenschwäche im Auftragsbestand zu Jahresbeginn sehr zufrieden. Mit knapp 123 Mio. Euro liegt das operative Ergebnis EBITDA weit über dem unbereinigten Vorjahreswert und - erwartungsgemäß -

leicht unter dem bereinigten Rekordwert von 2015. Die EBITDA-Marge bleibt mit 10,4 Prozent zweistellig. Diese Aussage gilt übrigens auch ohne die Ergebnisbeiträge von Yadon und AWEBA, die wir im Einzelnen nicht ausweisen. Das ist insgesamt eine sehr positive Rentabilitätsentwicklung bei Schuler!

Noch einmal zur Erinnerung: Die bereinigten Rekordwerte des Jahres 2015 beruhten darauf, dass wir damals die Einmalbelastungen von rund 73 Mio. Euro für das bereits erwähnte Produktionskonzept herausgerechnet hatten.

Das Eigenkapital von Schuler ist 2016 weiter gestiegen auf nunmehr gut 438 Mio. Euro. Die Eigenkapital-Quote stellt mit 32,2 Prozent den zweitbesten Wert seit dem Börsengang der Schuler AG 1999 dar. Der leichte Rückgang zum Vorjahr erklärt sich durch die stärker gewachsene Bilanzsumme, die wiederum vor allem eine Folge der Übernahmen von Yadon und AWEBA ist.

Insgesamt ist Schuler so komfortabel mit Eigenkapital ausgestattet, dass das Unternehmen sowohl konjunkturelle Dellen gut kompensieren könnte, als

auch in der Lage ist, strategisch entschlossen zu handeln, wenn sich, wie 2016 eben in den Fällen AWEBA und Yadon, attraktive Akquisitionsmöglichkeiten ergeben.

Dies ist, neben der weiterhin guten Ertragssituation, auch darauf zurückzuführen, dass unser Großaktionär Andritz auf eine langfristig positive Entwicklung des Unternehmens bedacht ist und entsprechend eine moderate Dividendenausschüttung in Anspruch nimmt. Dementsprechend schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat unter Tagesordnungspunkt 2 dieser Hauptversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2016 erneut eine Dividende von 11 Cent je Stückaktie auszuschütten.

Die beiden Kennzahlen auf diesem Bild spiegeln die erfolgreichen Akquisitionen des vergangenen Jahres – Yadon und AWEBA – wider. Unter anderem durch den Abfluss der Kaufpreise ist unsere Nettofinanzposition auf rund 116 Mio. Euro gesunken. Die Nettofinanzposition stellt im Wesentlichen die liquiden Mittel des Konzerns abzüglich der Finanzschulden dar.

Der aktuelle Stand dieser Position wie auch der liquiden Mittel mit 266 Mio. Euro ist aktuell zufriedenstellend.

Um knapp 300 Mio. Euro auf jetzt 1,36 Mrd. Euro gestiegen ist unsere Bilanzsumme. Dieser Anstieg spiegelt den Vermögenszuwachs wider, den wir durch die Übernahmen von Yadon und AWEBA erzielt haben.

Unsere Investitionen haben wir 2016 noch einmal deutlich gesteigert auf jetzt 45,8 Mio. Euro. Im Jahr davor waren es 38,2 Mio. Euro. Einer der Ausgabenschwerpunkte war die weitere Stärkung unserer IT-Infrastruktur und die zunehmende Digitalisierung unserer Maschinen und Anlagen. Zwei Projekte möchte ich Ihnen gerne an dieser Stelle etwas näher vorstellen.

Rund die Hälfte der Investitionssumme 2016 ist in unser neues, inzwischen fast fertig gestelltes Technologiezentrum in Göppingen, den Schuler Innovation Tower, geflossen. Am 18. August werden wir unser neues Hauptquartier offiziell einweihen. Rund 750

Schüler-Mitarbeiterinnen und –Mitarbeiter werden dort hochmoderne, attraktive Arbeitsplätze finden. Die bisher auf verschiedene Gebäude verteilten Ingenieure, Techniker und Vertriebsexperten unseres Unternehmens werden im Schuler Innovation Tower wesentlich enger und effizienter zusammenarbeiten. Dies wird sowohl die Qualität und Schnelligkeit unserer Entwicklungsprozesse verbessern als auch den Markterfolg unserer technologischen Lösungen weiter steigern.

Der Schuler Innovation Tower ist insgesamt ein deutliches Bekenntnis unseres Unternehmens zum Standort Deutschland.

Im vergangenen September haben wir zusammen mit über 150 Kunden offiziell das neue Hot Stamping Tech Center in Göppingen eingeweiht. In diesem Forschungs- und Vorführzentrum demonstrieren wir das Formhärten von Kfz-Karosserieteilen für den automobilen Leichtbau der Zukunft. Im Zentrum der Anlage steht eine 1600 Tonnen starke hydraulische Presse mit PCHflex-Technologie. Diese Technologie sorgt für höchste Präzision in einem Pressvorgang, in dem die zu

fertigenden Teile binnen kürzester Zeit auf 930 Grad Celsius erhitzt und wieder abgekühlt werden.

Automobilhersteller verbauen immer mehr Formhärte-Teile, weil sie eine hohe Festigkeit bei geringem Gewicht bieten. In fast jedem Neuwagen lassen sich mittlerweile formgehärtete A- und B-Säulen, Dachrahmen oder Verbindungsbleche finden. Bis 2020 verdoppelt sich der Bedarf nach derartigen Formhärte-Teilen nach Einschätzung von Experten auf 600 Millionen Stück.

Die Anlage auf dem Bild hinter mir präsentiert sich übrigens im neuen, preisgekrönten Schuler Produktdesign. Damit verleihen wir den Anlagen für unsere Premiumkunden ein hochwertiges Aussehen, das unsere Spitzenposition in der Umformtechnik für jedermann sichtbar macht. Dementsprechend freuen wir uns darüber, dass uns die internationale Fachjury vor wenigen Wochen mit dem begehrten Red Dot Award 2017 für hervorragendes Produktdesign ausgezeichnet hat.

Übrigens: buchstäblich viel kleiner, aber ebenfalls mit sehr attraktivem Design ausgestattet und auf Schuler-Maschinen produziert ist eine andere Innovation, die heute, gerade in diesen Stunden, auf den Markt kommt. Deutschlands Münzsammler haben lange darauf gewartet. Was Sie hinter mir sehen, ist die zweite Generation der staatlichen Sondermünzen mit Polymerring. Das heißbegehrte Fünf-Euro-Stück mit zwei Metallkomponenten, rotem Kunststoffring und dem Motiv „Tropische Zone“ wiegt neun Gramm und misst 27,25 Millimeter im Durchmesser. Produziert wird sie in insgesamt fünf staatlichen Prägeanstalten in Deutschland. Kern und Außenring der Münze sind aus einer Kupfer-Nickel-Legierung, der verbindende Innenring aus rotem, lichtdurchlässigem Polymer. Schuler-Pressen sorgen unter anderem dafür, dass die drei Material-Komponenten so fest miteinander verbunden werden, dass sie nur mit höchstem Kraftaufwand wieder voneinander getrennt werden können. Das erhöht die Sicherheit der Münzen ganz erheblich. Ihre Haltbarkeit übertrifft die von Banknoten um ein Vielfaches.

Die Auflage der neuen Münzen ist streng limitiert, meine Damen und Herren. Deshalb sind auch wir leider nicht in der Lage, Sie als unsere Aktionäre mit Exemplaren dieser Sammlerstücke zu versorgen.

Mit Blick auf unsere Investitionen insgesamt möchte ich Sie in diesem Zusammenhang auf einen weiteren bedeutsamen Aspekt aufmerksam machen: Wichtiger noch als einzelne Investitionen oder die absolute Höhe der Investitionen in einem bestimmten Jahr ist für unser Unternehmen eine andere Tatsache: Schuler hat seit dem GJ 2011/12 die Investitionen kontinuierlich auf oder oberhalb des Niveaus der Abschreibungen gehalten. Wir haben also die Substanz des Unternehmens nachhaltig gestärkt und damit den Substanzverzehr der Jahre zuvor schrittweise korrigiert.

Lassen Sie mich nun zur Personalentwicklung kommen:

Die Gesamtbelegschaft des Schuler-Konzerns ist zum Jahresende 2016 als Resultat der Übernahmen von Yadon und AWEBA deutlich auf 6.617 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewachsen. Davon finden einschließlich

AWEBA rund 4.300 Menschen ihren Arbeitsplatz in Deutschland.

Die Zahl der Auszubildenden im Konzern lag zum 31.12.2016 bei 274. Davon wird die überwiegende Anzahl mit 251 Ausbildungs- und Studienplätzen in Deutschland angeboten, wobei Erfurt und Göppingen die größten Ausbildungsstandorte sind.

Für die von uns entwickelte Zusatzqualifikation zum „Inbetriebnehmer von Produktions- und Systemanlagen“ wurde Schuler im Herbst 2016 der „Innovationspreis Ausbildung“ der Industrie- und Handelskammer Region Stuttgart verliehen. Damit wurde nochmals deutlich, wie einzigartig diese Laufbahn ist, die unsere Auszubildenden aus den Berufen Elektroniker und Mechatroniker seit 2015 durchlaufen können.

Meine Damen und Herren, in der Gesamtbewertung war 2016 also ein sehr zufriedenstellendes Jahr für Schuler,

in dessen Verlauf unsere Märkte nach schwächerem Start deutlich zugelegt haben.

Zwei für unseren Geschäftsverlauf entscheidende Kennzahlen machen das besonders deutlich: Der Auftragseingang ist 2016 um fast 20 Prozent auf 1,2 Mrd. Euro gestiegen. Auch ohne die Akquisitionen von Yadon und AWEBA hätten wir um über sieben Prozent zugelegt.

Zum 31.12.2016 hatten wir Bestellungen über gut eine Milliarde Euro in den Büchern, ebenfalls wesentlich mehr als vor Jahresfrist. Dieser höhere Auftragsbestand gibt uns deutlichen Rückenwind für 2017!

Die Bereiche Automotive und Service haben 2016 ihren Auftragseingang deutlich gesteigert. Kleinere Zuwachsraten haben auch die Divisionen Systems und Automation verbucht. Unsere neuen Tochtergesellschaften Yadon und AWEBA haben 2016 zusammen rund 10 Prozent zum Auftragseingang beigetragen.

Meine Damen und Herren, bevor ich zum Schluss auf die gleichfalls guten Zukunftsaussichten von Schuler eingehe, möchte ich Ihnen die zu Tagesordnungspunkten 7 und 8 vorgelegten Gewinnabführungsverträge kurz erläutern.

Unter Tagesordnungspunkten 7 und 8 bitten wir unsere Aktionäre um Zustimmung zu zwei im Wesentlichen gleichlautenden Gewinnabführungsverträgen zwischen der Schuler AG und ihren jeweils 100%igen Tochtergesellschaften, der Schuler Pressen GmbH und der AWEBA Werkzeugbau GmbH Aue. Der Vorstand ist aktienrechtlich gehalten, Unternehmensverträge zu Beginn der Hauptversammlung mündlich zu erläutern. Dies möchte ich im Folgenden tun.

Die Schuler Pressen GmbH ist bereits seit 2007 Teil des Schuler-Konzerns und seit 2011 mit der Schuler AG unternehmensvertraglich verbunden. Mit einem Beherrschungsvertrag aus dem Jahr 2015 wurde zuletzt die einheitliche Leitung der Schuler Pressen GmbH und ihre Integration in den Schuler-Konzern sichergestellt

und eine effiziente Koordinierung der operativen Entscheidungen beider Unternehmen erleichtert.

Daneben werden mit dem bestehenden Beherrschungsvertrag steuerliche Ziele verfolgt, da mit ihm eine umsatzsteuerliche Organschaft sichergestellt werden kann. Die umsatzsteuerliche Organschaft führt dazu, dass der Liefer- und Leistungsaustausch zwischen der Schuler Pressen GmbH und der Schuler AG als nicht steuerbarer Innenumsatz abgewickelt werden kann und somit Liquiditätsvorteile bewahrt, Verwaltungsaufwand reduziert und auch Rechtssicherheit geschaffen wird. Der bestehende Beherrschungsvertrag soll daher unverändert erhalten bleiben, um das lückenlose Bestehen der Voraussetzungen der steuerlichen Organschaft zu gewährleisten.

Eine Gewinnabführung war in dem Beherrschungsvertrag 2015 nicht vorgesehen, weil die Schuler Pressen GmbH damals vorhandene Verlustvorträge andernfalls steuerlich nicht hätte einsetzen können. Da die Verlustvorträge zwischenzeitlich genutzt werden konnten, erscheint es

aus heutiger Perspektive zweckmäßig, den bestehenden Beherrschungsvertrag um einen Gewinnabführungsvertrag zu ergänzen. Hiermit können die weiteren Vorteile einer körperschaft- und gewerbsteuerlichen Organschaft realisiert werden. Die gleichen steuerlichen Gründe sprechen für den zweiten Gewinnabführungsvertrag mit der AWEBA.

Der Abschluss der Gewinnabführungsverträge ermöglicht es, körperschaft- und gewerbsteuerliche Gewinne und Verluste der Schuler AG mit solchen der Schuler Pressen GmbH und der AWEBA verrechnen zu können. Das steuerpflichtige positive oder negative Einkommen wird der Schuler AG zugerechnet und von dieser versteuert. Dies erlaubt eine direkte Verrechnung der steuerlichen Ergebnisse der Schuler Pressen GmbH und der AWEBA mit denen der Schuler AG und anderer zum Organkreis der Schuler AG gehörenden Tochterunternehmen.

Ferner hat der Abschluss der Gewinnabführungsverträge für den Schuler-Konzern einen positiven Liquiditätseffekt zur Folge.

Gewinnabführungen der Schuler Pressen GmbH und der AWEBA an die Schuler AG unterliegen nämlich keinem Kapitalertragsteuerabzug einschließlich Solidaritätszuschlag. Ohne die Gewinnabführungsverträge ergäbe sich eine Erstattung der abgezogenen Steuern grundsätzlich erst im Rahmen der Körperschaftsteuerveranlagung der Schuler AG. Darüber hinaus unterliegen Gewinnabführungen, anders als Gewinnausschüttungen der Schuler Pressen GmbH und der AWEBA, nicht dem fiktiven 5 %igen Betriebsausgaben-Abzugsverbot des § 8b Absatz 5 Körperschaftsteuergesetz.

Ich möchte Ihnen nun den wesentlichen Inhalt der beiden Gewinnabführungsverträge skizzieren. Mangels außenstehender Gesellschafter enthalten die Verträge keine Regelungen zu Abfindungen und Ausgleichszahlungen. Gemäß den §§ 1 und 2 der Verträge sind die Schuler Pressen GmbH und die AWEBA künftig verpflichtet, jeweils ihren ganzen Gewinn an die Schuler AG abzuführen. Wie sich dieser abzuführende Gewinn genau zusammensetzt, wird ausführlich in den §§ 1 und 2 erläutert. Nach § 3 der Verträge verpflichtet

sich die Schuler AG, während der Vertragslaufzeit jeden sonst entstehenden Jahresfehlbetrag der Schuler Pressen GmbH und der AWEBA auszugleichen. Um die sorgfältige Durchführung der Verträge und der beabsichtigten Körperschaft- und gewerbsteuerlichen Organschaft zu gewährleisten, regelt § 4 Auskunftspflichten der beiden Tochtergesellschaften und Informationsrechte der Schuler AG. Schließlich enthält der Vertrag unter § 5 noch Regelungen zum Inkrafttreten des Vertrags und zur Laufzeit. Wir haben uns dafür entschieden, die Verträge auf unbestimmte Zeit zu schließen.

Zu den weiteren Einzelheiten der Verträge und ihren Auswirkungen möchte ich Sie an dieser Stelle auf die Gemeinsamen Unternehmensvertragsberichte des Vorstands der Schuler AG und der Geschäftsführungen der Schuler Pressen GmbH und der AWEBA hinweisen, die wir seit der Einberufung der Hauptversammlung auf der Homepage der Gesellschaft veröffentlicht haben und die auch heute hier am Wortmeldetisch ausliegen.

Meine Damen und Herren, wir bitten Sie um Ihre Zustimmung zu den beiden unter Tagesordnungspunkten 7 und 8 vorgelegten Gewinnabführungsverträgen. Sie tragen damit zum weiteren Konzern Erfolg bei.

Lassen Sie uns nun auf die Aussichten des Schuler-Konzerns im laufenden Geschäftsjahr eingehen:

Mit Blick auf 2017 mangelt es natürlich nicht an politischen Unsicherheiten. Dazu gehört die Handelspolitik des neuen amerikanischen Präsidenten ebenso wie die nun beginnenden Brexit-Verhandlungen. In Frankreich und Deutschland stehen, wie Sie natürlich wissen, wichtige Wahlen mit ungewissem Ausgang an.

Wir sind dennoch mit Zuversicht in dieses Jahr gestartet, nicht nur wegen des gestiegenen Auftragsbestands. Schuler hat sich strategisch und strukturell in den vergangenen Jahren gut aufgestellt, um Wachstumschancen in den drei wichtigsten Pressenmärkten – Europa, China und den USA –

wahrnehmen zu können. Gerade für die USA sagen die Konjunkturprognosen für 2017 steigende gesamtwirtschaftliche Wachstumsraten voraus. Deutschland und Europa werden laut Prognose mit ähnlichem Tempo wie 2016 zulegen. In China setzt sich die Normalisierung der Wachstumsraten fort, ohne dass es, wie vor Jahresfrist noch von manchen Sachverständigen prognostiziert, einen konjunkturellen Einbruch geben dürfte.

Insgesamt erwarten wir, dass Schuler 2017 bei Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis spürbar zulegen wird!

Wir bleiben aber auch über das Jahr 2017 hinaus zuversichtlich, was die Rahmenbedingungen für den Maschinenbau und für Schuler insbesondere angeht. Diese Zuversicht wird unterstützt durch die zum Jahreswechsel 2016/17 veröffentlichte Maschinenbaustudie des Beratungsunternehmens AlixPartners, die auf der Befragung von mehr als 700 Branchenunternehmen in den wichtigsten Industrienationen beruht. Danach wird der Weltmarkt für Maschinen und Anlagen bis 2020 im Schnitt um rund

3 bis 4 Prozent pro Jahr wachsen. Dies würde, so die Prognose, bedeuten, dass die Branche ihren Umsatz von rund 2.600 Mrd. Euro binnen fünf Jahren auf gut 3.000 Mrd. Euro steigern kann.

Unser Anspruch geht jedoch deutlich weiter, als nur mit dem Markt mit zu schwimmen. Wir streben für die kommenden Jahre ein deutlich höheres Umsatzniveau an und haben dazu ein konkretes Maßnahmenbündel verabschiedet; wir nennen es: We go for 20.2!

„20.2.“ bezeichnet dabei unsere Richtschnur, in den kommenden Jahren bis etwa 2020 einen Umsatzkorridor von rund zwei Mrd. Euro zu erreichen.

Diesen Korridor steuern wir sowohl durch organisches Wachstum als auch durch Akquisitionen an. Zentrale Themen dabei sind:

- Innovationen noch schneller zur Marktreife bringen

- Mit neuen Produkten insbesondere im mittleren Preis-Leistungssegment die großen Märkte USA und China erschließen
- Eine Vertriebsoffensive, die die Kundenorientierung von Schuler weiter verbessern wird
- Und weitere mögliche Übernahmen, die wir natürlich heute noch nicht prognostizieren oder gar quantifizieren können.

Lassen Sie mich einige Wachstumstreiber etwas näher beleuchten:

In Nordamerika hat Schuler die Traditionsmarke Bliss wieder neu auf den Markt gebracht. Mit über 100.000 ausgelieferten Pressen in den vergangenen 150 Jahren ist das die bekannteste Pressenmarke in Nordamerika. Eisenfertige Maschinen aus dem Schuler-Konzern werden in den USA mit amerikanischen Komponenten komplettiert - „Made in America“ also. Mehrere Aufträge für die 80 bis 630 Tonnen starken Anlagen liegen bereits vor.

Die Übernahmen des vergangenen Jahres – Yadon und AWEBA – werden Umsatz und Ergebnis von Schuler 2017 weiter verbessern. Die Zahlen beider Unternehmen fließen im laufenden Geschäftsjahr anders als 2016 erstmals in vollem Umfang und eben nicht nur zeitanteilig in unsere Gewinn- und Verlustrechnung ein. Bereits heute tragen Yadon und AWEBA positiv zur Auftragslage im Konzern bei. Darüber hinaus nutzen wir die Marktzugänge und das technologische Know-how beider Gesellschaften, um für Schuler neue Marktsegmente zu erschließen und neue Produkte zu entwickeln.

Als neuer Marktsektor für unsere Technologie entwickelt sich die Elektromobilität – und das mit beachtlichem Tempo. Schon heute greifen mehrere Hersteller von Hybrid- und reinen Elektro-Fahrzeugen auf Anlagen von Schuler zurück.

- BMW produziert die Carbon-Teile für seinen i3 auf hydraulischen Anlagen von uns. Von Tesla und Borgward

liegen Aufträge über Pressenlinien zur Herstellung von Karosserieteilen vor.

- Volkswagen fertigt die Elektrobleche der Motoren für den e-Golf und den e-up! auf einer Smartline von Schuler.
- Und Samsung hat jüngst Maschinen zur Produktion von Batteriegehäusen für Elektrofahrzeuge bei uns bestellt.

Sie sehen also: Mit unseren Pressen lassen sich ganz wesentliche Komponenten von Elektro-Autos produzieren. Die technologische Kompetenz von Schuler hängt weder von der Materialität der auf unseren Pressen zu verarbeitenden Teile ab noch ist sie an den Verbrennungsmotor gebunden. Die Elektromobilität ist demzufolge für Schuler keine Bedrohung, sondern gleichermaßen Herausforderung und geschäftliche Chance!

Meine Damen und Herren, es hat keine zehn Jahre gedauert, bis Apple und andere SmartPhone-Hersteller den einstigen Marktführer in der mobilen Telefonie - Nokia - in die Bedeutungslosigkeit verdrängt haben.

Wir bei Schuler sind davon überzeugt, dass die gerade beginnende Digitalisierung der Umformtechnik für unsere Industrie einen ähnlichen Quantensprung, in jedem Falle aber die zentrale technologische und kommerzielle Herausforderung der kommenden Jahre darstellt. Die Umformtechnik der Zukunft wird voll digitalisiert sein, der Vernetzungsgrad zwischen Herstellern und Kunden immer weiter ansteigen. Wer diesen Megatrend versäumt, muss sich nach unserer Einschätzung in den kommenden Jahren, zumindest Jahrzehnten auf die existenziellen Probleme einstellen, die für Nokia aus der falschen Bewertung des Marktpotenzials des Smartphones entstanden sind.

Schuler bündelt seine Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung und Vernetzung im Projekt „Smart Press Shop“ – andere sagen dazu allgemeiner Industrie 4.0.

Eine wichtige Grundlage für die intelligente Vernetzung im digitalisierten Presswerk der Zukunft sind Simulationstechniken, die wir für unsere Anlagen nutzen. Ein Beispiel dafür sehen Sie hinter mir. Die Produktionskapazität einer Pressenlinie lässt sich dadurch schon jetzt um bis zu 20 Prozent steigern. Unsere Kunden profitieren auch dadurch, dass umfangreiche und langwierige Testläufe an den Anlagen überflüssig werden. Ein Teil der Prozess-Optimierung muss nach wie vor unter realen Bedingungen durchgeführt werden; durch die Simulation lassen sich jedoch allein die Kosten für den Produktionsanlauf um den Faktor fünf senken.

So lassen sich beispielsweise die Bewegungen der Crossbar Feeder, die die Teile von einer Pressenstufe zur nächsten befördern, millimetergenau aufeinander anpassen – so, wie sich Läufer einen Staffelstab im genau richtigen Moment übergeben müssen. Sie sehen es hinter mir im Film. Auch hier gilt: Jeder Millimeter

spart Zeit und erhöht damit die Leistung. Die Crossbar Feeder bewegen sich mit einer Geschwindigkeit von bis zu 7,6 Metern in der Sekunde. Das entspricht 27 km/h, also in etwa der Geschwindigkeit eines Autos im Stadtverkehr. Stellen Sie sich vor, dass dabei der Abstand zum Vordermann nur fünf Zentimeter beträgt; dann haben Sie eine Vorstellung von der Präzision unserer Systeme.

Digitalisierung können Sie hier und heute auch selbst erleben: Wir haben Ihnen vor diesem Versammlungsraum eine Station aufgebaut, an der Sie mit Hilfe einer Virtual Reality-Brille in den dreidimensionalen Raum einer Pressenanlage eintauchen und damit die Möglichkeiten moderner Simulationstechniken kennen lernen können.

Eine zweite wichtige Komponente der Digitalisierung unserer Pressenlinien ist der online-gestützte Service. Mit unserer Service-App bieten wir unseren Kunden ein digitales Servicekonzept, das ungeplante Stillstandszeiten unserer Anlagen minimiert – durch die kontinuierliche Verfügbarkeit kompetenter Hilfe, 24 Stunden am Tag, 7 Tage in der Woche. Der Dialog mit

den Experten von Schuler über die intuitiv bedienbare Software führt in der Regel zu einer schnelleren Problemlösung. Über Ihr Smartphone erhalten die Kunden von uns eine kompetente Hilfestellung, noch während sie an der Presse stehen. Schneller geht es nicht.

Sie sehen, meine Damen und Herren: Schuler ist heute ein Unternehmen auf Wachstumskurs, das die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung und der Elektromobilität entschlossen und offensiv wahrnimmt. In unserem Sektor gehören wir zu den technologischen Vorreitern des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus.

Schuler ist auch ein Unternehmen, das auf die Erfahrungen einer 177jährigen erfolgreichen Tradition in der Umformtechnik zurückblicken kann. Und schließlich ist Schuler ein Unternehmen, das seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hochmoderne Arbeitsplätze anbietet und internationale Karrierechancen eröffnet. Tradition, technologische Stärke und Modernität – auf diesen Dreiklang sind die Schulerianer zu Recht ein Stück weit stolz, ohne sich allerdings auf dem Erreichten auszuruhen. Und so

gehört sich das auch für einen Marktführer. Das sind wir in der Umformtechnik, und das wollen wir bleiben.

Mit diesem Fazit richte ich zum Schluss meinen besonderen Dank an Sie, meine Damen und Herren, die Eigentümer der Schuler AG. Der Vorstand dankt Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung im zurückliegenden Geschäftsjahr. Wir stehen Ihnen nun für Fragen gerne zur Verfügung.