

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

durch Stefan Klebert

Vorsitzender des Vorstands der Schuler AG

am 24. April 2018 in Stuttgart

**– Es gilt das gesprochene Wort –**

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre,

sehr geehrte Damen und Herren,

ich heiÙe Sie im Namen des Vorstands der Schuler AG zu

Ihrer ordentlichen Hauptversammlung im Hotel Le

Méridien in Stuttgart herzlich willkommen.

Ich begrüÙe auch die anwesenden Vertreterinnen und

Vertreter der Banken, der Presse sowie der Belegschaft

unseres Unternehmens.

Meine Damen und Herren,

2017 war für Schuler in vielen Bereichen unseres

Geschäfts ein ausgesprochen erfolgreiches Jahr. Einen

wesentlichen Beitrag dazu haben die wichtigen

strategischen Maßnahmen geleistet, die wir mit Ihrer

Unterstützung in den vergangenen zwei Jahren getätigt

haben. Ich spreche hier insbesondere von den

Akquisitionen von Yadon und AWEBA wie auch von der

Umsetzung unseres Produktionskonzepts für  
Deutschland.

Für einen entscheidenden Schlüsselbereich unserer  
Volkswirtschaft in Deutschland, die Automobilindustrie  
und ihre Zulieferer, war 2017 sicherlich auch ein Jahr, in  
dem politische Diskussionen um den  
Verbrennungsmotor, juristische Auseinandersetzungen  
und technologische Weichenstellungen in Richtung  
Elektromobilität für Verunsicherung gesorgt haben.

Schuler ist von diesen externen Entwicklungen 2017  
nicht unberührt geblieben.

Klar ist aber auch, dass die Automobilindustrie eine  
enorm wichtige Kundengruppe für unser Unternehmen  
bleiben wird und dass die Elektromobilität zusätzliche  
Chancen für uns generiert. Dass wir gleichzeitig die  
Diversifizierung von Schuler in neue Geschäftsbereiche

und in neue Märkte vorangetrieben haben und weiter forcieren werden, zeigt, wie wir strategische Herausforderungen aktiv und mit Zuversicht angehen.

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

Kaufmännisch gesehen war 2017 ein ausgesprochen erfolgreiches Jahr. Umsatz und Ergebnis haben neue Höchststände in der fast 180-jährigen Schuler-Geschichte erreicht. Der Konzernumsatz hat gegenüber dem Vorjahr auf über 1,23 (2016: 1,17) Mrd. Euro zugelegt. Das operative Ergebnis EBITDA erreichte gut 141 (nach 123) Mio. Euro. Und die Ergebnismargen liegen mit 11,5 (10,4) Prozent beim EBITDA und 8,6 (8,1) Prozent beim Gewinn vor Steuern (EBT) in der

Spitzengruppe des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus.

Ohne jeden Zweifel hat unsere Belegschaft im In- und Ausland einen ganz wesentlichen Anteil an unserem erfreulichen Abschneiden 2017. 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 in Deutschland, in China und in Nordamerika – also auf den drei wichtigsten Märkten von Schuler – wesentliche Großaufträge gewinnen konnten.

- Im Bereich Automotive haben wir Ende September 2017 von SAIC VW in China den Auftrag über eine neue

Servopressenlinie erhalten. Der Kunde hat zudem Absichtserklärungen für weitere Maschinen unterzeichnet.

- Daimler hat die Verträge für ein neues Presswerk in Ungarn mit Servo-Linie, Servo-Try-Out-Pressen und der neuen Laser Banking Line unterschrieben.
- Die staatliche US-Münze hat 2017 insgesamt 26 Maschinen bei uns bestellt, darunter 24 Münzprägepressen. Die Amerikaner werden sukzessiv alle Umlaufpressen gegen neue Schuler-Anlagen austauschen. Sie sehen also: trotz des Hypes um Bitcoin und andere Kryptowährungen – physisches Geld hat nicht ausgedient, und Schuler ist im Geschäft mit Anlagen zur Prägung von Münzen und Medaillen internationaler Marktführer.
- Kurz vor Jahresende haben wir eine mehrstufige hydraulische Pressenlinie an Karsit Automotive in Tschechien veräußern können. Ab Frühjahr 2019

werden dort Karosserieteile für verschiedene Skoda-Modelle hergestellt.

Aufträge zu gewinnen ist das Eine. Die bestellten Anlagen dann auch betriebsfertig den Kunden hinstellen zu können das Andere. Besonders stolz darauf sind wir, dass wir Tesla innerhalb von nur 14 Monaten eine Pressenlinie für die Produktion des neuen Model 3 haben übergeben können. Schuler war einer der wenigen Lieferanten, die den besonders anspruchsvollen Zeitplan von Tesla eingehalten haben.

In Mexiko hat Tuberias Procarsa die bislang erste Spiralrohranlage von Schuler überhaupt in Betrieb genommen. Das Unternehmen stellt auf dieser Anlage Großrohre mit einem Durchmesser von 51 cm bis zu 2,23 m her und erhöht seine Produktionskapazitäten mit unserer Anlage um 200.000 Tonnen im Jahr. Ein schöner Erfolg für unseren erst 2014 gegründeten

Geschäftsbereich Large Pipes (Großrohre). Und ebenso ein Beleg für unsere bereits erwähnte Diversifizierungsstrategie.

In China hat der Hochgeschwindigkeitszug „Fuxing“ seinen Betrieb aufgenommen. Er verbindet die Metropolen Beijing und Shanghai mit Spitzengeschwindigkeiten von 350 km/h. Gebremst wird der „Fuxing“ mit Bremsscheiben, die auf Schuler-Maschinen geschmiedet werden.

Vor einem Jahr haben wir Ihnen an dieser Stelle über den Abschluss der Übernahmen von AWEBA und Yadon berichtet. Heute können wir erfreulicherweise feststellen, dass sich beide Unternehmen erfolgreich in den Schuler-Konzern integriert haben. Beide haben 2017 deutlich positive Beiträge zu Umsatz und Ergebnis abgeliefert.



Der chinesische Pressenhersteller Yadon nimmt eine zentrale strategische Position im Konzern bei der Erschließung des mittleren und unteren Preis-Leistungs-Segments ein. AWEBA als einer der international führenden Werkzeugbauer hat sich erfolgreich mit den weiteren Werkzeugbau-Aktivitäten im Konzern verzahnt.

Das nächste Highlight 2017 möchte ich Ihnen gerne als kurzen Video-Clip vorstellen. Ich spreche von der Einweihung unserer neuen Konzernzentrale und des Technologiezentrums in Göppingen. Schauen Sie einmal: Der Schuler Innovation Tower – abgekürzt S.I.T. – ist schon äußerlich eine ganz deutliche Verbesserung gegenüber unserem alten Ingenieurgebäude, wie Sie auf den Bildern hinter mir sehen können. Das war übrigens 1967, also vor fast genau 50 Jahren, als das

Ingenieurgebäude wie eine Art Plattenbau ins Leben gerufen wurde. Damals war das State of the Art. Es hat uns gute Dienste geleistet, aber die Anforderungen an moderne Arbeitsplätze sind heute eben andere.

Genau das war der wesentliche Grund, weshalb wir den Schuler Innovation Tower gebaut haben: Rund 750 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter finden hier Platz und sind inzwischen auch eingezogen. Viel wichtiger als die schöne Fassade ist, was im S.I.T. selbst gelungen ist: attraktive Arbeitsplätze, die uns helfen, hochqualifizierte und hochmotivierte Arbeitskräfte zu Schuler nach Göppingen zu holen. Und eine architektonische wie auch technische Infrastruktur, die es uns erlaubt, die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Teams und Abteilungen, zwischen Konzernzentrale und Länderorganisationen, zwischen Schuler und seinen Kunden auf ein neues Niveau zu

heben. Das ist Teil dessen, was wir unter konsequenter unternehmerischer Agilität verstehen – so wie es auch der Titel unseres neuen Geschäftsberichts aussagt, der für Sie vor dem Versammlungsraum ausliegt.

Meine Damen und Herren, die Einweihung des S.I.T. im letzten Jahr mit Ministerpräsident Kretschmann, mit BDI-Präsident Prof. Kempf, Vertretern unserer Belegschaft und auch mit fast 1000 Göppinger Bürgerinnen und Bürgern war für uns aber natürlich auch als Solches ein Höhepunkt des abgelaufenen Geschäftsjahres. Wir haben seitdem im S.I.T. viele politische Gespräche geführt, sei es mit unserer damaligen Bundeswirtschaftsministerin Zypries, sei es mit Bundestagsabgeordneten oder wirtschaftspolitischen Experten aus Bundestag und Landtagen. Das zeigt: Schuler ist ein interessanter Gesprächspartner für die Politik geworden.

Lassen Sie uns nun detaillierter die Geschäfts- und Ertragslage 2017 und den Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr betrachten.

Wir berichten Ihnen über ein Geschäftsjahr, das im Jahresverlauf deutlichen Schwankungen ausgesetzt war. Das zeigt Ihnen die Quartalsübersicht hinter mir. In der Summe hat unser Umsatz mit 1,233 Mrd. Euro erstmals spürbar die 1,2-Mrd.-Grenze überschritten. Der Jahresauftakt 2017 war verhalten. Das Schlussquartal dagegen gehörte zu den drei stärksten Quartalen der vergangenen fünf Jahre überhaupt. Insbesondere hat das Automotive-Geschäft gegen Jahresende wieder angezogen. Dieser positive Trend hat sich im ersten Quartal 2018 fortgesetzt.

Schauen wir uns die geographische Verteilung des Konzernumsatzes 2017 an.

Europa hatte 2017 am Konzernumsatz von insgesamt gut 1,23 Mrd. Euro mit 528 (Vj. 524) Mio. Euro den größten Anteil. China legte auf 311 (290) Mio. Euro zu.

Deutlich positiv entwickelte sich das Schuler-Geschäft in Nordamerika mit einem Umsatzanstieg auf 328 (271) Mio. Euro. Auch dies ist eine Tendenz, die wir schon 2016 festgestellt haben und die deutlich macht, wie strategisch sinnvoll und notwendig die weitere Internationalisierung unseres Marktauftritts ist und bleibt.

Mit der Entwicklung unserer Ergebnisse und Rentabilität 2017 können wir und insbesondere Sie, unsere Aktionäre, durchaus zufrieden sein.

Der Betriebsgewinn (EBITDA) stieg gegenüber dem Vorjahr auf den Rekordwert von 141,4 (122,6) Mio. Euro, ich erwähnte es bereits. Gemessen am Umsatz entsprach das einer Marge von 11,5 (10,4) Prozent. Schuler gehört damit in die Spitzengruppe des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus.

Der Gewinn vor Steuern (EBT) lag 2017 mit 106,4 (95,1) Mio. Euro erneut deutlich über Vorjahr. Dies entspricht einer Marge von 8,6 (8,1) Prozent. Beim Konzernergebnis verzeichneten wir einen Rückgang auf 72,1 (77,4) Mio. Euro. Grund dafür ist, dass es im Jahr 2016 einen einmaligen positiven Sondereffekt gab, der in einer besonders niedrigen Steuerquote resultierte. Durch den neuen Gewinnabführungsvertrag der Schuler Pressen GmbH wurden die Verlustvorträge der Schuler AG voll werthaltig, was zu einer einmaligen Absenkung der Steuerquote in 2016 und damit zu einem

besseren Konzernergebnis geführt hat. 2017 hat sich unsere Steuerquote wieder in einer Bandbreite um 30% normalisiert.

Einen Rekordwert haben wir 2017 auch beim Eigenkapital erreicht. Mit einer Quote von 39,0 Prozent ist Schuler ein hervorragend kapitalisiertes Unternehmen. Fast eine halbe Milliarde Euro Eigenkapital und damit fast 40 Prozent Eigenkapitalanteil an der Bilanzsumme – auch das sind sehr gute Werte in der deutschen Industrie. Unsere Eigenkapital-Quote liegt fast zehn Prozentpunkte höher als noch vor fünf Jahren.

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 2017 erneut eine Dividende von 11 Cent je Stückaktie auszuschütten.

Normalisiert hat sich 2017 auch unser Nettofinanzstatus, das heißt die liquiden Mittel abzüglich der Finanzschulden. Diese Position ist 2017 wieder auf 125,4 (116,3) Mio. Euro gestiegen, nachdem die Finanzierung der Übernahmen von Yadon und AWEBA hier 2016 für einen Rückgang gesorgt hatte. Unsere Nettoliquidität und unsere Bilanzsumme von 1,28 Mrd. Euro stehen nun wieder in einem sehr soliden Verhältnis zueinander.



Unsere Investitionsausgaben haben sich 2017 wieder im Normalbereich bewegt. Sie sind planmäßig auf 26,9 (45,8) Mio. Euro zurückgegangen, lagen damit aber weiterhin über den Abschreibungen in Höhe von 24,3 Mio. Euro, gerechnet ohne Amortisationen. Der Bau des Schuler Innovation Tower hatte 2016 für einen vorübergehenden Höchstwert bei den Investitionsausgaben gesorgt. Auch 2017 war der S. I. T. noch einmal das größte Einzelprojekt. Weitere Investitionsschwerpunkte bildeten die Modernisierung unserer eigenen Anlagen und die Digitalisierung unserer Unternehmensprozesse und Produkte.

Lassen Sie mich nun zur Personalentwicklung kommen:

Unsere Gesamtbelegschaft hat sich per 31. Dezember 2017 leicht auf 6.570 (6.617) reduziert. Der Anteil unserer im Ausland Beschäftigten ist dabei weiter

moderat gestiegen, in absoluten Zahlen auf 2.333 (2.284). In Deutschland ist die Gesamtzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zwar leicht rückläufig, unter anderem eine geplante Konsequenz unseres Produktionskonzepts. Gleichzeitig schaffen wir aber auch in Deutschland neue, attraktive Arbeitsplätze. Dies gilt zum Beispiel für die Bereiche IT und Software oder auch den Service.

Die zunehmende Internationalisierung unserer Belegschaft ist eines der Ergebnisse unserer erfolgreichen Strategie der globalen Lokalisierung unserer Produktion, unseres Vertriebs und unseres Services. Schuler wird dadurch unabhängiger von den Schwankungen einzelner Märkte, von den europäischen OEMs und vom Gelingen, hochpreisige Premiumtechnologie aus Deutschland mit erheblichen Transport- und administrativen Kosten in die Wachstumsmärkte der Welt zu exportieren.

Das Jahr 2017 hat deutlich gemacht, wie notwendig, aber auch wie erfolgreich dieser von uns bereits seit mehreren Jahren vorangetriebene Veränderungsprozess ist. Dies können Sie vor allem an der sektoral wie geographisch doch sehr heterogenen Entwicklung unseres Auftragseingangs gut erkennen:

In China, im Industrie-Geschäft und bei den Werkzeug-Lösungen mit AWEBA im Mittelpunkt verbesserte sich die Orderlage teilweise um mehr als 20 Prozent. Der große Geschäftsbereich Automotive (das sind die großen Pressenlinien) verbuchte dagegen Rückgänge.

Grund dafür war die Entscheidung großer Automobilhersteller, vor dem Hintergrund der politischen Diskussion um die Elektromobilität erhebliche Mittel in den Ausbau der neuen Antriebstechnik zu leiten und dafür Investitionen in neue Produktionskapazitäten zeitweise zurückzustellen.

Schuler selbst liefert im Bereich E-Mobilität

Pressenlinien für Karosserieteile von Elektrofahrzeugen  
sowie Anlagen für Elektrobleche und die  
Batteriefertigung.

Konzernweit ging der Auftragseingang 2017 leicht auf  
1,14 (1,20) Mrd. Euro zurück. Ein Drittel dieser Summe  
entfiel auf das letzte Quartal des Jahres – wie bereits  
gesagt: im Vergleich der vergangenen fünf Jahre ein  
ungewöhnlich gutes Vierteljahr. Der Auftragsbestand  
zum 31. Dezember 2017 betrug 0,90 (Vj. 1,01) Mrd.  
Euro.

Für 2018 erwarten wir, dass Umsatz und Ergebnis vor  
Einmaleffekten ihre Vorjahresniveaus wieder erreichen  
können. Derartige einmalige Effekte des Jahres 2017  
einbeziehend, rechnen wir aktuell mit etwas niedrigeren  
Zahlen in 2018. Hier macht sich noch der gedämpfte  
Auftragsbestand zum Jahreswechsel bemerkbar.

Ein wichtiger operativer Treiber unserer betrieblichen Effizienz und unserer Rentabilität war bereits 2017 die erfolgreiche Umsetzung unseres neuen Produktionskonzepts für Deutschland. Die entsprechenden Einsparungen lagen mit rund 30 Mio. Euro spürbar über Plan.

Trotz unserer recht vorsichtigen Prognose für 2018 beurteilen wir die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die konjunkturelle Lage für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau und damit auch für Schuler weiterhin vorteilhaft. Der konjunkturelle Rückenwind hält an, und dies aller Voraussicht nach über 2018 hinaus. Unsere Auftragslage hat sich im ersten Quartal 2018 wie erwähnt im Vergleich zum Vorjahresquartal sehr positiv entwickelt.

Auch die gesamtwirtschaftlichen Prognosen sind zuversichtlich. So rechnet der internationale Währungsfonds (IWF) für 2018 und 2019 weltweit mit einem Wirtschaftswachstum von jeweils 3,9 Prozent. Wenn Sie diese IWF-Zahlen auf Deutschland, China und die USA herunterbrechen, die drei wichtigsten Märkte für Schuler, kommen Sie ebenfalls zu deutlich positiven Prognosen. Natürlich bleibt abzuwarten, inwieweit die handelspolitischen Auseinandersetzungen insbesondere zwischen den USA und China einen dämpfenden Effekt haben werden.

Für Schuler bleiben wir trotz derartiger Konflikte insbesondere mit Blick auf unsere beiden wichtigsten Auslandsmärkte China und USA zuversichtlich. Sie wissen, dass Schuler frühzeitig das Exportgeschäft mit beiden Ländern ergänzt hat durch starke lokale Präsenz für Produktion, Engineering, Vertrieb und Service.

Dies war die strategisch richtige Entscheidung. Denn bei allen aktuellen Exporterfolgen des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus in China und Amerika wird eine gemeinsame Entwicklung in beiden Ländern zunehmend wichtig: Ihre politischen Führungen verlangen einen immer höheren lokalen Anteil an der Wertschöpfung. „America First“ und „Made in China 2025“ lauten die entsprechenden politischen Programme. Insbesondere China will nicht länger die verlängerte Werkbank internationaler Konzerne sein, sondern selbstbewusster Standort für Innovation, Qualität und Effizienz werden.

„America First“ und „Made in China 2025“ sind nicht zuletzt Angriffe auf das deutsche Exportmodell, auf die wir bei Schuler mit der Strategie der globalen Lokalisierung von Produktion, Vertrieb und Service antworten.

Dieses Umschalten vom Exportmodell auf eine lokale Wertschöpfung in den jeweiligen Kernmärkten nennen wir „local for local“. Unsere Strategie hat konkrete Konsequenzen quer durch alle Unternehmensbereiche, wie Sie hinter mir sehen können. Dabei geht es im Wesentlichen um drei übergeordnete Handlungsfelder:

1. Wir generieren Wachstum mit neuen Produkten und in neuen Märkten. Dieses Ziel werden wir allein mit deutschen Premiumprodukten nicht erreichen. Wir benötigen zusätzlich wettbewerbsfähige Angebote bei kosteneffizienten, bedarfsorientiert konfigurierten „Good-enough“-Maschinen.
2. Wir bieten eine breite Grundabdeckung der relevanten Märkte mit eigenen Dienstleistungen vor Ort - Dienstleistungen, die wir nicht mehr überwiegend lokalen Anbietern überlassen.
3. Wir verlagern in erheblichem Maße Management- und Entscheidungsautonomie in die lokalen Märkte und



vertrauen vor Ort sorgfältig ausgesuchten lokalen Führungskräften.

Die 2016 erfolgte Einbeziehung des chinesischen Pressenherstellers Yadon in den Schuler-Konzern hat bereits 2017 bewiesen, wie erfolgreich die von uns gewählte Strategie der globalen Lokalisierung ist. Mit Yadon erlangt Schuler Zugang zu über 1000 lokalen chinesischen Kunden und ihren Zulieferern. Die Beteiligung ermöglicht es uns zudem, in regionalen Drittmärkten das mittlere und untere Preis-Leistungssegment zu erschließen.

Yadon hat 2017 einen wichtigen Beitrag zum Unternehmenserfolg von Schuler geleistet. Das Unternehmen hat seinen Auftragseingang um fast 20 Prozent gesteigert, verglichen mit plus 10 Prozent im

Vorjahr. Yadon zeigt, dass Wachstum in erster Linie über neue Produkte und auf neuen Märkten stattfindet.

Gerade in China, unserem wichtigsten Auslandsmarkt, sind eine kontinuierliche Erweiterung unseres Produktportfolios und seine Anpassung an die Kundenbedürfnisse entscheidend für den Erfolg von Schuler.

Zusammen mit unseren Teams im Technologiezentrum Göppingen und in Brasilien hat Yadon 2017 erstmals mit einer neuentwickelten Link-Drive-Pressen ein Produkt mit höheren Presskräften bis zu 2.500 Tonnen im Programm und bereits mehrfach erfolgreich verkauft. Mit seinen bestehenden Produkten konnte Yadon diverse Neuaufträge vor allem aus der chinesischen Hausgeräteindustrie gewinnen.

Außerhalb Chinas bilden Yadon-Pressen die Basis für die neuen Pressen der Marke Bliss in den USA, von denen wir bereits ein Dutzend verkaufen konnten. Die entsprechenden Maschinen aus China werden in den USA mit amerikanischen Steuerungen komplettiert. Und schließlich haben wir Länder und Regionen wie Indien, Vietnam, Sri Lanka und Osteuropa als vielversprechende Zukunftsmärkte für Yadon identifiziert und begonnen zu erschließen.

Meine Damen und Herren, die Digitalisierung und Vernetzung unserer Produkte und Unternehmensprozesse sind die entscheidenden technologischen Zukunftsthemen unseres Unternehmens. Lassen Sie mich Ihnen dies an einem Beispiel zeigen.

Von größter Bedeutung für unsere Kunden sind die künftigen Trainingsmöglichkeiten im virtuellen Bedienzentrum von Schuler, das in diesen Wochen im Schuler Innovation Tower entsteht. Die Einweisung der Mitarbeiter von Kunden in unsere komplexen High-Tech-Pressenlinien kann künftig hier auf großflächigen Touchscreens erfolgen, die die beim Kunden real stehenden Anlagen wirklichkeitsgetreu nachbilden. Das ist wie eine Art Flugsimulator für Pressenlinien. Für den Kunden bedeutet das, dass seine reale Anlage trotz des Trainings weiterlaufen und produzieren kann. Etwaige Bedienfehler können simuliert und behoben werden, ohne dass die Anlage selbst Schaden nimmt.

Dies sind Anwendungen von Schuler im Bereich Industrie 4.0, die nicht zur digitalen Zukunft gehören, sondern hier und jetzt, im digitalen Heute verfügbar sind. Mehr dazu werden wir Ihnen und unseren Kunden

im Oktober auf der Leitmesse der Umformtechnik, der Euroblech in Hannover, zeigen.

Digitalisierung und Smart Press Shop gehören zu den wichtigen Meilensteinen, mit denen wir in den vergangenen Jahren viel zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit von Schuler getan haben. Denken Sie an die Straffung der rechtlichen Konzernstrukturen Denken Sie an den Abbau von Hierarchiestufen und teuren Doppelstrukturen im Unternehmen, die Schließung der unwirtschaftlichen Gießerei hier in Göppingen oder die Umsetzung des Produktionskonzepts. Strategisch entscheidende Meilensteine waren natürlich auch der Übergang vom Exportmodell zu einer globalen Präsenz von Schuler, die Übernahmen von Yadon und AWEBA und eben die ersten Schritte in Richtung Digitalisierung und Industrie 4.0.

Diese konsequente Modernisierung hat die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit von Schuler in den vergangenen acht Jahren wesentlich und nachhaltig verbessert. Schuler ist heute, anders als Ende des vergangenen Jahrzehnts, ein rentables und überaus solide finanziertes Unternehmen, wie Ihnen der Zahlenvergleich hinter mir deutlich macht.

Besonders deutlich wird dies, wenn Sie auf die Verbesserung unseres Betriebsgewinns EBITDA im Zeitraum 2009/2010 bis 2017 schauen. Ein Anstieg von 30 Millionen auf gut 141 Mio. Euro und eine Verbesserung der Marge von 4-1/2 auf 11-1/2 Prozent sprechen eine deutliche Sprache. Dies gilt erst recht für die Entwicklung der Eigenkapitalquote von 16,1 Prozent auf 39 Prozent im genannten Zeitraum.

Modernisierung und konsequente Veränderung dürfen sich aber nicht nur in der Bilanz und in der Gewinn- und Verlustrechnung niederschlagen. Sie müssen auch in die Köpfe und Herzen der Menschen eines Unternehmens eindringen und unternehmerisches Handeln verändern. Auf diesem Weg haben wir bei Schuler in den vergangenen Jahren erhebliche Fortschritte gemacht – aber, es ist ein nie endender Weg.

Trotzdem gibt es auch heute noch bei Schuler beides: den ölverschmierten Blaumann und die digitale Maschinenanalyse mit dem Tablet.

Wie Sie wissen, werde ich heute - nach fast acht Jahren als Vorstandsvorsitzender der Schuler AG mit Ablauf der heutigen Hauptversammlung, aus dem Unternehmen ausscheiden. Ich freue mich sehr, dass mit Domenico Iacovelli – der seit November 2017 den Vorstand

ergänzt – ein hervorragender Nachfolger gefunden wurde, der Schuler sicher in den kommenden Jahren zu weiteren Erfolgen führen wird und der bestens für die kommenden Aufgaben und Herausforderungen geeignet ist.

Ich bin zufrieden und froh – und auch ein wenig stolz wie sich das Unternehmen in den letzten Jahren entwickelt hat – und wie Schuler und seine Belegschaft 180-jährige Tradition und ständige Veränderungsbereitschaft miteinander verbinden – das ist schon etwas ganz Besonderes.

Bei Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, bedanke ich mich sehr herzlich für die gute und sachkundige Zusammenarbeit der vergangenen Jahre. Und ich bitte Sie: Bleiben Sie Schuler gewogen. Sie sind Miteigentümer eines sehr guten Unternehmens mit einer hervorragenden und engagierten Belegschaft.



Und jetzt stehen Ihnen meine Vorstandskollegen und ich  
gerne für Fragen zur Verfügung. Vielen Dank.