

Vortrag von Dietmar Hermle

Sprecher des Vorstands der

Maschinenfabrik Berthold Hermle AG, Gosheim,

zur ordentlichen Hauptversammlung am 7. Juli 2011

– Es gilt das gesprochene Wort –

Guten Tag, meine sehr verehrten Damen und Herren!

Im Namen des Vorstands heiÙe ich Sie herzlich Willkommen zu unserer 21. ordentlichen Hauptversammlung. Das gesamte Hermle-Team freut sich, dass Sie wieder so zahlreich nach Gosheim gekommen sind, um sich über das Unternehmen zu informieren. Zuerst hier im Saal und später – ganz praxisnah – bei einem unserer Betriebsrundgänge, zu denen ich Sie ebenfalls einladen möchte. Unsere Mitarbeiter werden Sie durch die einzelnen Teilbereiche der Fertigung führen und Ihnen zeigen, was sich im letzten Jahr alles getan hat.

Besonders freut es mich, dass wir Sie heute in einer neuen Umgebung begrüÙen können. Wie angekündigt findet die Hauptversammlung dieses Mal in einem anderen Gebäudeteil statt. Die Räumlichkeiten, die wir für die Veranstaltung zuletzt genutzt hatten, brauchen wir jetzt für das operative Geschäft. Sofern Sie schon länger bei Hermle engagiert sind, werden Sie es bemerkt haben: Hier in diesem Trakt fanden die Hauptversammlungen bereits früher statt, genauer gesagt bis einschließlich 2003. Allerdings hat damals alles etwas anders ausgesehen. Der Empfangsbereich und die Schulungsräume wurden 2010 komplett umgestaltet und modernisiert. Von dieser Investition profitieren nicht nur unsere Besucher und Kunden, sondern auch Sie, meine Damen und Herren. Durch ein flexibles Raumkonzept können wir hier Platz für Großveranstaltungen wie die Hauptversammlung schaffen. Allerdings sind die Räumlichkeiten auf den Normalbedarf für Schulungen, Hausausstellungen und sonstige Verkaufsveranstaltungen ausgelegt. Einen neuen Cateringbereich gibt es ebenfalls. Dort möchten wir Sie anschließend zum Mittagessen einladen.

Sie sehen, Hermle steht niemals still. Eine gewisse Beweglichkeit ist in unserer Branche durchaus nützlich, um nicht zu sagen, lebensnotwendig. Vor allem, wenn man sich die turbulenten konjunkturellen Entwicklungen in den letzten zweieinhalb Jahren anschaut: 2009 ein beispielloser Einbruch, der die gesamte Werkzeugmaschinenindustrie mit voller Härte traf. Und ab Mitte 2010 dann eine Gegenbewegung nach oben, die ebenfalls alle bisherigen Erfahrungen sprengt. Ein guter Gradmesser für dieses Auf und Ab sind die Bestellungen im deutschen **Werkzeugmaschinenbau**: 2009 hatte sich der Auftragseingang branchenweit mehr als halbiert, 2010 stieg er um 85 % rasant an und im ersten Quartal 2011 lag das Plus sogar bei 130 %. Ich will mich über die Achterbahnfahrt nicht beklagen. Hermle hat trotz Krise Gewinne erwirtschaftet und daraus Dividende bezahlt, die schwierige Phase gestärkt überstanden und ist 2010 sehr schnell zu akzeptablen Ergebnissen zurückgekehrt. Im laufenden Jahr stehen wir vor weiterem erfreulichem Wachstum. Daher können wir Ihnen heute wieder eine deutlich höhere Ausschüttung vorschlagen – doch dazu komme ich später. Zunächst ein kurzer Rückblick auf 2010.

Zu Beginn des vergangenen Jahres haben wir – wie die gesamte Branche – noch reichlich skeptisch in die Zukunft geschaut. Im ersten Quartal verzeichneten wir zwar eine Belebung der Nachfrage, ausgehend vom extrem tiefen Niveau des Vorjahres war das aber noch nicht wirklich überzeugend. Im zweiten Quartal gewann die Entwicklung dann stark an Dynamik, sodass wir zum Halbjahr bereits doppelt so viele Neuaufträge in den Büchern hatten wie im Vergleichszeitraum 2009. In der zweiten Jahreshälfte hielt der gute Verlauf an. Insgesamt erhöhte sich der **Auftragseingang** im Hermle-Konzern 2010 auf 204,3 Mio. Euro und hat sich damit mehr als verdoppelt. Im Inland stiegen die neuen Bestellungen um 117 % auf 107,0 Mio. Euro. Aus dem Ausland kamen Aufträge im Wert von 97,3 Mio. Euro herein, das sind gut 92 % mehr als im Jahr zuvor.

Zum Stichtag 31. Dezember 2010 verfügten wir über einen **Auftragsbestand** von 33,3 Mio. Euro - gleichfalls eine Verdoppelung gegenüber Vorjahr. Dabei profitierten wir natürlich stark vom Konjunkturaufschwung. Ein Teil des Zuwachses, der ja insgesamt doch deutlich über dem Branchendurchschnitt lag, ist aber auch auf unsere antizyklische **Innovationsoffensive** zurückzuführen, auf die ich nochmals kurz eingehen möchte:

Dank unserer soliden Unternehmenssituation waren wir in der Lage, die Entwicklungsaktivitäten während der Krise hoch zu halten. 2010, mit dem beginnenden Wiederaufschwung, konnten wir dann mehrere Maschinenneuheiten präsentieren, die genau auf den aktuellen Bedarf zugeschnitten waren: extrem wirtschaftlich und leistungsstark. Insgesamt brachten wir im vergangenen Jahr vier **neue Maschinenmodelle** auf den Markt, so viele Innovationen wie nie zuvor:

1. die besonders leistungsfähige C 42, die sich vor allem für Anwendungen eignet, die höchste Genauigkeit, kleinste Toleranzen und bestmögliche Oberflächengüten erfordern,
2. die bislang größte Hermle-Maschine C 60. Sie kann Werkstücke von bis zu 2,5 Tonnen Gewicht in der gewohnten Hermle-Präzision und -Wirtschaftlichkeit bearbeiten.
3. MT-, also Mill/Turn- oder Fräs/Dreh-Varianten der C-Reihe, die unseren Kunden einen Zusatznutzen bieten, da sie nicht nur fräsen, sondern auch drehen können, und
4. die C 22, unser derzeit kleinstes Modell, eine perfekte Kombination aus Flexibilität, Kompaktheit, Dynamik und Ausstattung.

Die Schwerpunkte unserer **F & E-Aktivitäten** lagen im vergangenen Jahr neben der C 22, die ja erst im September herauskam, auf der Entwicklung von Zubehörteilen und Automatisierungskomponenten für die neuen Maschinen. Zu nennen wäre da der neue Palettenwechsler für das C 42 U Hochleistungsbearbeitungs-Zentrum, das damit zur Variante UP aufgerüstet werden kann. Oder das Robotersystem RS 05, das auf nur zwei Quadratmetern Platz findet. Damit können auch Hersteller von Kleinteilen in

verschiedenen Seriengrößen - beispielsweise aus der Medizin- und der Feinwerktechnik - kleinere Zerspantechnikbetriebe und Einsteiger die Vorteile einer robotergestützten Fertigung nutzen.

Zu den Zielen unserer Entwicklungsaktivitäten gehört neben höchster Qualität und Leistungsfähigkeit übrigens schon seit Langem die **Nachhaltigkeit** unserer Maschinen. Damit verfolgen wir keinen Selbstzweck, sondern bringen ökologische und ökonomische Interessen in Einklang. Hohe Energieeffizienz und möglichst geringer Materialeinsatz nutzen nämlich nicht nur der Umwelt, sondern auch dem Geldbeutel unserer Kunden.

Auf unserer Hausausstellung 2011 konnten wir dem Fachpublikum erstmals alle vier Innovationen in zahlreichen Ausstattungsvarianten präsentieren, und Sie, meine Damen und Herren, können bei den anschließenden Betriebsrundgängen ebenfalls einen Blick auf alle „Neuen“ werfen.

Die Innovationen leisteten im vergangenen Jahr bereits erste erfreuliche Umsatzbeiträge - und damit zurück zum Geschäftsverlauf 2010. Da sich neue Aufträge in unserer Branche wegen der langen Bearbeitungszeiten erst mit Verzögerung auswirken, lag die Produktionsleistung im gesamten deutschen Werkzeugmaschinenbau 2010 noch um 8 % unter Vorjahr. Bei Hermle sah das wieder etwas anders aus: So, wie die Aufträge hereinkamen, wurden sie unmittelbar in Umsatz gedreht, soweit es sich um Standardmaschinen handelte. Bereits in den Sommermonaten hatten wir den Rückstand aufgeholt, und nach einem deutlich besseren dritten Quartal verzeichneten wir im vierten Quartal den größten Schub. Es gelang uns, auch diesem Umstand gerecht zu werden, und die Auftragseingänge sofort in Umsatz zu drehen. Im Gesamtjahr erhöhte sich der **Hermle-Konzernumsatz** sogar deutlich, nämlich um fast 48 % auf 187,6 Mio. Euro. Damit konnten wir auf den Boom überdurchschnittlich schnell reagieren. Zurückzuführen ist das auf zwei wesentliche Faktoren: Zum einen auf unsere sehr flexiblen Kapazitäten und Strukturen mit dem individuellen Hermle-Arbeitszeitmodell im Mittelpunkt. Zum anderen auf die Tatsache, dass wir während der Krise keine Mitarbeiter entlassen haben. Im Gegenteil, wir haben die Belegschaft sogar moderat ausgebaut. Durch unsere ungeminderten Kapazitäten, funktionierende Abläufe und unsere erfahrene Belegschaft konnten wir die Chancen des überraschend starken Wiederaufschwungs besser nutzen als manch andere Unternehmen.

Unterteilt nach **Regionen** wuchs der Umsatz im Inland um gut 41 % auf 96,8 Mio. Euro und im Ausland um 55 % auf 90,8 Mio. Euro. Das entspricht einer Exportquote von 48,4 % gegenüber 46,1 % im Vorjahr. Nach wie vor hat unser Heimatmarkt eine sehr große Bedeutung für uns. Daneben unterhalten wir Vertriebsbüros und Niederlassungen in vielen für uns wichtigen Regionen. Alle Auslandsgesellschaften erzielten 2010 zweistellige Zuwachsraten. Besonders stark entwickelten sich unsere niederländische

Vertriebsgesellschaft und die Hermle WWE AG in der Schweiz, die für das Geschäft mit Russland und den übrigen GUS-Staaten zuständig ist.

Weltweit zog nicht nur der Neumaschinenverkauf, sondern auch das Service- und Ersatzteilgeschäft wieder deutlich an – für uns ein Zeichen, dass sich die Kapazitätsauslastung bei unseren Kunden normalisierte. Um der wachsenden Bedeutung des **Servicebereichs** Rechnung zu tragen, verbessern wir unser Angebot auf diesem Gebiet kontinuierlich. Unter anderem haben wir zuletzt ein spezielles Wartungs-Diagnose-System – kurz WDS – entwickelt. Es misst zentrale Werte der Maschine vor Ort beim Kunden und vergleicht diese mit früheren Werten. Die Ergebnisse können unsere Techniker online auslesen und auf dieser Basis Wartungsbedarfe und -intervalle ermitteln, schnelle Diagnosen erstellen und letztlich Stillstände für die Kunden vermeiden. Oder unser Spindelservice: Er garantiert Kunden bei Problemen mit diesem wichtigen Bauteil eine sichere Diagnose innerhalb von 24 Stunden und eine Reparatur innerhalb einer Woche. Alternativ bieten wir einen schnellen Austauschservice. Damit werden Stillstandzeiten auf ein Minimum reduziert und ein Maximum an Produktionssicherheit erreicht.

Das Umsatzwachstum und die gestiegene Auslastung unserer Kapazitäten führten 2010 auch zu einer deutlichen Verbesserung der **Ertragslage**. Das Betriebsergebnis erhöhte sich im Konzern von 8,4 Mio. Euro auf 24,8 Mio. Euro und hat sich damit gegenüber dem Niveau des Krisenjahres 2009 fast verdreifacht. Ähnlich stark nahm das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zu, also das Betriebs- plus das Finanzergebnis, nämlich von 9,8 Mio. Euro auf 25,3 Mio. Euro. Daraus errechnet sich eine **Bruttomarge** vom Umsatz in Höhe von 13,2 %. 2009 hatten wir übrigens ebenfalls eine ordentliche Marge erzielt – damals lag sie bei 8,2 %. Der **Jahresüberschuss** oder das Ergebnis nach Steuern stieg 2010 von 6,6 Mio. Euro auf 18,5 Mio. Euro.

In der Muttergesellschaft Hermle AG nahm der Jahresüberschuss von 5,8 Mio. Euro auf 16,8 Mio. Euro zu. Damit verfügen wir über eine sehr solide Grundlage für die geplante **Dividende**. Nach Einstellung von 2 Mio. Euro in die Gewinnrücklagen verbleibt ein Bilanzgewinn von 15,1 Mio. Euro. Wie Sie der Presse und der Einladung zur Hauptversammlung bereits entnehmen konnten, schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat daraus heute folgende Ausschüttung vor: Wie im Vorjahr sollen je Vorzugsaktie 0,85 Euro und je Stammaktie 0,80 Euro Basisdividende ausbezahlt werden. Hinzu kommt ein erfolgsabhängiger Bonus von 2,20 Euro je Aktie. Das ergibt 3,05 Euro je Vorzugsaktie und 3,00 Euro je Stammaktie.

Durch die Ergebnissteigerung verbesserte sich 2010 auch unsere ohnehin solide Finanzlage weiter: Der **operative Cashflow** stieg um über 84 % auf 25,0 Mio. Euro. Er lag damit erneut weit über den **Investitionen**, obwohl wir diese 2010 wieder erhöht haben. So investierten wir im Berichtsjahr konzernweit

5,7 Mio. Euro nach 2,2 Mio. Euro im Jahr 2009. Die Schwerpunkte lagen auf neuen Produktionsanlagen und Prozessverbesserungen, der Erneuerung unseres Service- und Vertriebsfuhrparks sowie der Umgestaltung unserer Schulungs-, Empfangs- und Besucherräume, die Sie ja bereits in Augenschein nehmen konnten.

Auch die **Bilanzstruktur** ist nach wie vor sehr stabil. Zwar erhöhte sich die Konzern-Bilanzsumme per 31. Dezember 2010 um 20 % auf 185,0 Mio. Euro. Die Ausweitung unseres Geschäfts führte auf der Aktivseite zu einer Vergrößerung der Vorräte und Forderungen. Dank der guten Ertragslage nahm auf der Passivseite gleichzeitig aber das Eigenkapital zu – um rund 13 % auf 132,2 Mio. Euro. Damit lag die Eigenkapitalquote mit 71,4 % erneut sehr hoch. Wie in den Vorjahren enthält die Bilanz keine Bankverbindlichkeiten.

So viel zu den Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahrs 2010, mit denen wir insgesamt zufrieden sein können. Dass Sie so gut ausgefallen sind, liegt wesentlich an unseren hervorragenden **Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern**. Bei ihnen allen möchte ich mich an dieser Stelle im Namen des Vorstands herzlich bedanken. Der Einsatz, den sie im letzten Jahr gebracht haben, ist nicht hoch genug einzuschätzen: Nach der Flaute im Jahr zuvor mussten alle quasi von Null auf Hundert Höchstleistungen erbringen, um die plötzlich rasant steigende Nachfrage in Hermle-üblicher Geschwindigkeit zu bewältigen. Gleichzeitig haben wir es geschafft, viele Bereiche im Unternehmen entsprechend der aktuellen Anforderungen neu zu strukturieren – beispielsweise die Anwendungstechnik, Logistik, Beschaffung, Konstruktion und EDV.

Die Voraussetzungen für einen derartigen Kraftakt waren gut, denn unser Team ist nicht nur hoch motiviert, sondern auch sehr gut ausgebildet. Und unsere Mitarbeiter wissen, dass wir alles daran setzen, um ihre Arbeitsplätze attraktiv und vor allem sicher zu machen. Während andere Stellen gestrichen haben, investierten wir in der Krise in Schulungen und Weiterbildung. 2010 wurde die Belegschaft weiter ausgebaut. Zum Stichtag 31. Dezember 2010 beschäftigte Hermle konzernweit 827 Personen, das sind zehn mehr als ein Jahr zuvor. Die Zahl der **Auszubildenden** lag mit 96 jungen Menschen – im Vorjahr waren es 102 - weiterhin außergewöhnlich hoch: Die Ausbildungsquote belief sich hier am Standort Gosheim, wo die Nachwuchskräfte lernen und arbeiten, auf 13,8 %. Mehr über unsere Mitarbeiter können Sie dem Kapitel „Menschen bei Hermle“ in unserem Geschäftsbericht entnehmen.

Um die guten Leistungen unserer Belegschaft zu honorieren, haben wir im Oktober 2010 beschlossen, die im April 2011 anstehende Tariflohnerhöhung um drei Monate vorzuziehen. Außerdem werden wir im Anschluss an die Dividendenausschüttung wieder eine **Erfolgspremie** an alle Mitarbeiter bezahlen.

Sie beträgt 70 % eines Monatsgehalts. Zusätzlich erhalten die von der Kurzarbeit im ersten Halbjahr 2010 noch stark betroffenen Beschäftigten eine fixe Einmalzahlung.

Im laufenden Jahr 2011 sind unsere Mitarbeiter weiterhin stark gefordert – und das ist gut so. Unser Fachverband VDW spricht angesichts der branchenweit dreistellig wachsenden neuen Bestellungen im ersten Quartal 2011 von einem Megaaufschwung und sieht die Spitzenwerte der Boomjahre in greifbarer Nähe. Hermle ist wie üblich nicht ganz so euphorisch, aber auch wir sind erstaunt, wie dynamisch sich die Nachfrage trotz der vielen Risikofaktoren entwickelt. Auf unserer diesjährigen Hausausstellung waren zum Thema Konjunktur und Geschäftsaussichten überwiegend zuversichtliche Aussagen zu hören. Und bei mehr als 1.900 Fachbesuchern aus aller Welt kann man dabei durchaus von einer repräsentativen Einschätzung sprechen. Natürlich haben wir uns nicht nur über die Konjunktur ausgetauscht, sondern vor allem über unsere Maschinenneuheiten – und auch da war die Stimmung eindeutig positiv. Es zeigt sich, dass unsere mutige Innovationsoffensive zum richtigen Zeitpunkt kam und jetzt Früchte trägt: Der Anteil unserer Maschinenneuheiten an Auftragseingang und Umsatz wächst stetig.

In den ersten fünf Monaten 2011 erhöhte sich unser **Auftragseingang** gemessen am vergleichbaren Vorjahreszeitraum konzernweit um 119 % auf 136,8 Mio. Euro. Dabei hat sich das Volumen im Inland auf 64,4 Mio. Euro mehr als verdoppelt. Im Ausland lag das Plus sogar bei 134 % auf 72,4 Mio. Euro. Der **Auftragsbestand** stieg per 31. Mai 2011 im Vergleich zum Jahresende 2010 von 33,3 Mio. Euro auf 75,2 Mio. Euro. Damit haben wir eine sehr ordentliche Basis für den weiteren Jahresverlauf.

Der **Konzernumsatz** hat sich bis Ende Mai 2011 im Vergleich zum entsprechenden Zeitraum 2010 auf 95,0 Mio. Euro ebenfalls mehr als verdoppelt. Das Inlandsvolumen nahm um 126 % auf 47,2 Mio. Euro zu und der Auslandsumsatz um 95 % auf 47,8 Mio. Euro. In der Folge verbesserte sich natürlich auch unser Ergebnis deutlich. Die gute Geschäftsentwicklung hat außerdem positive Effekte auf unsere flexiblen Arbeitszeitkonten: Die in den Jahren 2009 und 2010 leergekämmten Gleitzeitkonten wachsen jetzt allmählich wieder an – unsere Vorsorge für den nächsten zyklischen Abschwung, selbst wenn dieser im Moment noch überhaupt nicht in Sicht ist.

Derzeit stehen vielmehr alle Zeichen auf Wachstum. Konsequenterweise haben wir im April deshalb mit dem Bau unseres neuen **Lager- und Logistikzentrums** begonnen. Die Pläne dafür lagen ja bereits in der Schublade, wir haben nur darauf gewartet, dass sich die Konjunktur wieder bessert. Mit dem Neubau erweitern wir unsere Kapazitäten bedarfsorientiert und steigern die Effizienz in Service und Logistik. Sie haben die Großbaustelle vielleicht bei der Anfahrt schon gesehen. Die Rohbauarbeiten laufen auf vollen Touren. Eine Besichtigung der Baustelle ist derzeit leider zu gefährlich, aber im nächsten Jahr können Sie dann einen Blick in das fertige Zentrum werfen.

Bereits im Herbst soll das neue Gebäude bezugsfertig sein. Die frei werdenden Flächen nutzen wir, um die Montage-Kapazitäten für unsere Baureihen C 50 und C 60 zu vergrößern. So können wir unseren Kunden kürzere Lieferzeiten und die für Hermle typische Flexibilität auch bei Großmaschinen bieten.

Dank unseres hohen Auftragsbestands sind wir für das **Gesamtjahr 2011** ebenfalls zuversichtlich. Wir sehen gute Chancen, den Konzernumsatz im soliden zweistelligen Prozentbereich steigern zu können, und erwarten eine entsprechende Ergebnisverbesserung, die sich bereits im Halbjahresabschluss niederschlagen wird. Dabei profitieren wir vom Aufschwung besonders stark, weil die Kunden jetzt erst recht Wert auf höchste Qualität und Zuverlässigkeit legen. Denn wenn die Nachfrage boomt, kann und will sich niemand Stillstände leisten. Außerdem hält der Trend zu besonders leistungsfähigen Bearbeitungszentren, wie wir sie anbieten, offensichtlich weiter an.

Damit scheint sich unsere Strategie einmal mehr zu bewähren. Als Vertreter des viel gepriesenen, von der Politik aber vernachlässigten deutschen Mittelstands setzt Hermle nicht auf kurzfristige Gewinne, sondern auf langfristige und nachhaltige Erfolge. Wir haben während und unmittelbar nach der Krise erheblich in unsere Zukunft investiert – indem wir unsere Mitarbeiter gehalten, neue Produkte entwickelt und Prozesse weiter optimiert haben. Heute profitieren wir davon, und sorgen gleichzeitig schon wieder für die nächsten Zyklen vor. Denn wir wollen auch in Zukunft mit einer starken Eigenkapitalbasis und einer hochmotivierten Belegschaft am Standort Deutschland Werkzeugmaschinen der Spitzenklasse herstellen und dabei auskömmliche Erträge erzielen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit