

# **[Geschäftsjahr 2013]**



**Hauptversammlung 2014  
HOMAG Group AG**

**3. Juni 2014**



Wir haben in den letzten 3 Jahren viel angepackt und erreicht.



2013 war ein gutes Jahr: Wir haben alle Ziele erreicht oder übertroffen.



Wir wollen 2014 und darüber hinaus weiter profitabel wachsen.



Wir setzen unsere strategischen Maßnahmen konsequent um.

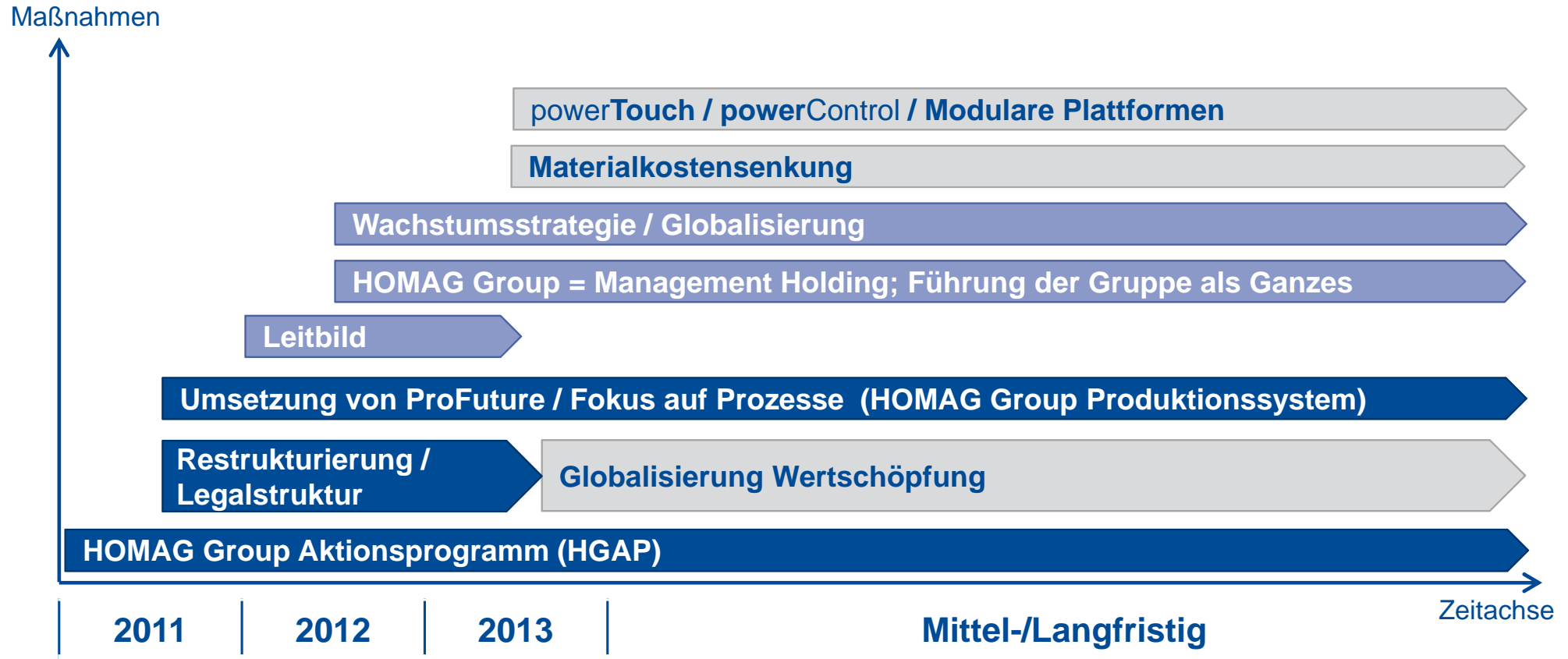
**Wachstum**

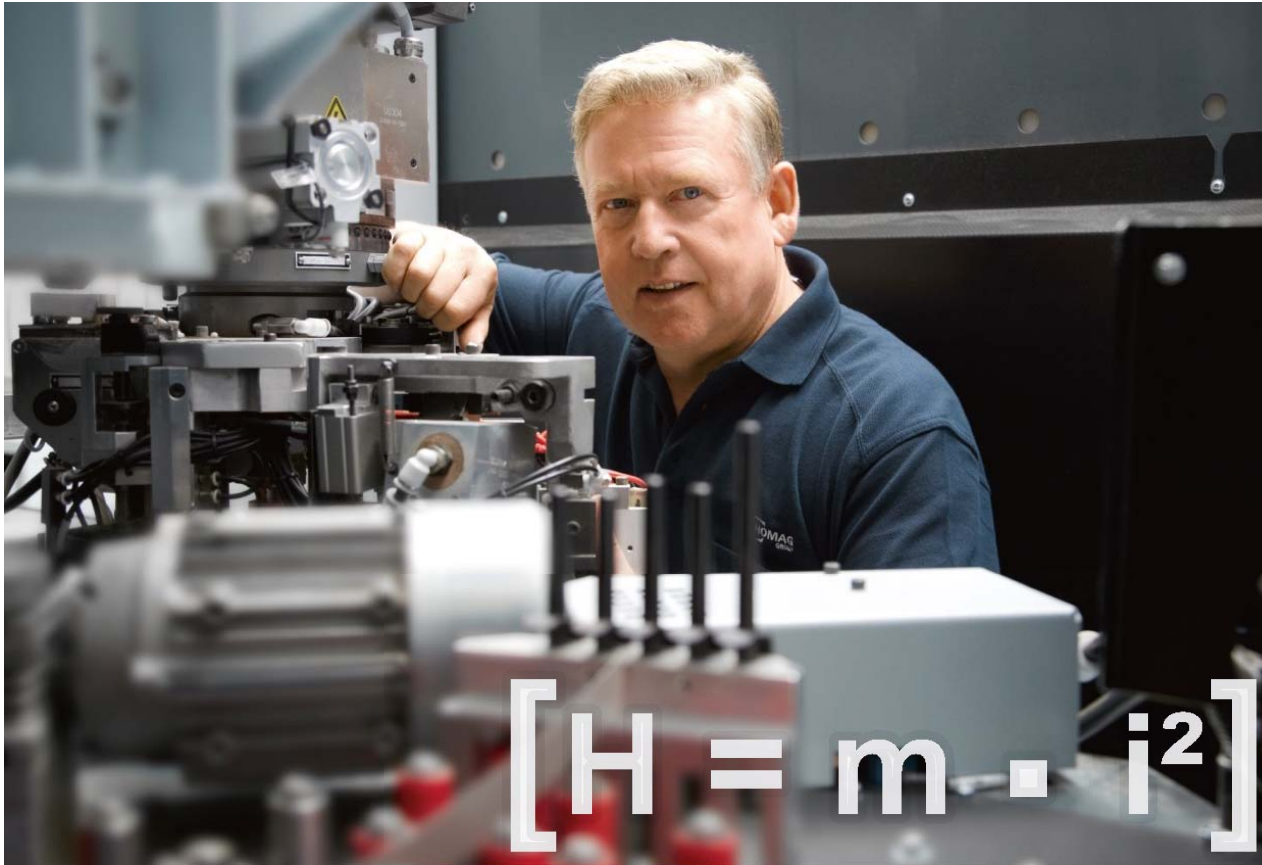
**Wertsteigerung**

**Führung / Mitarbeiter**

**Prozesse**

# HOMAG Group: Wichtigste Maßnahmen seit 2011





**HOMAG Group =**  
**Menschen**  
■  
**Innovationskraft <sup>2</sup>**

# Highlights 2013



LIGNA 2013

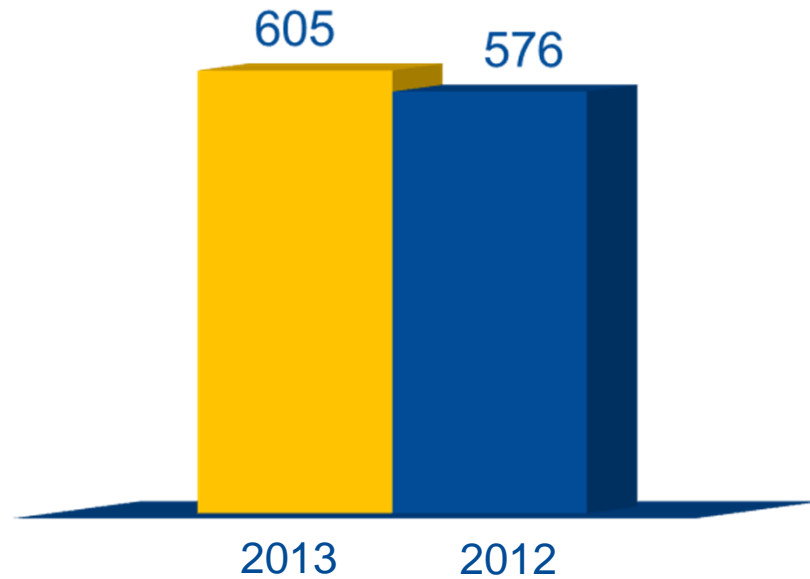


powerTouch

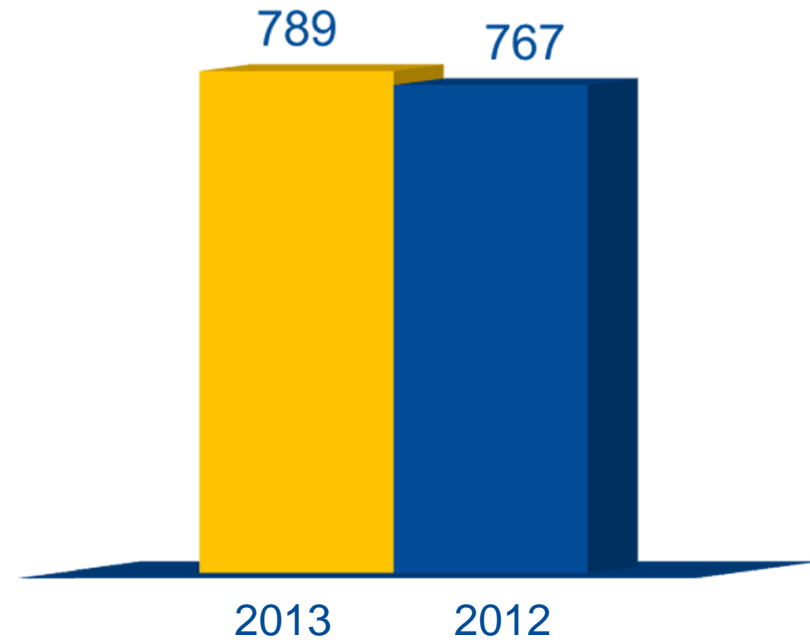
# Kennzahlen 2013 / 2012

in Mio. EUR<sup>1)</sup>

**Auftragseingang<sup>2)</sup>**



**Umsatzerlöse**



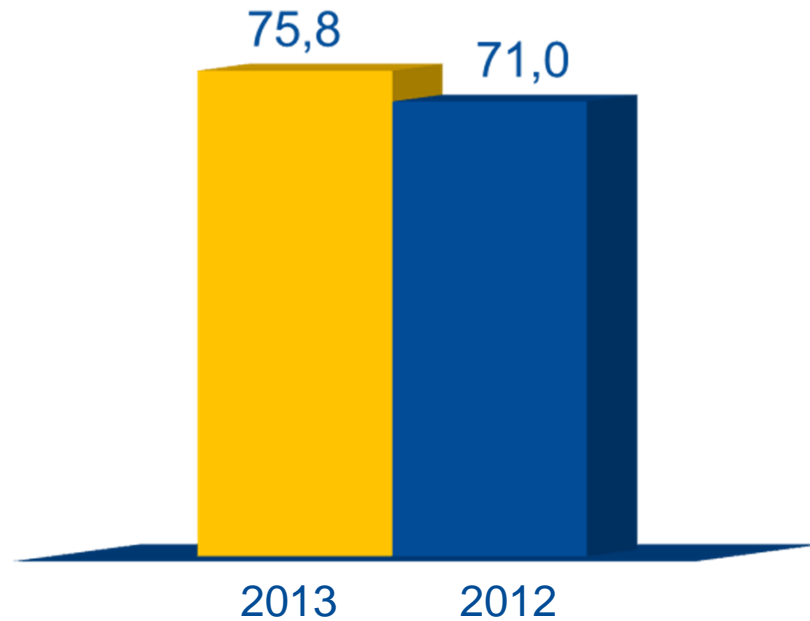
<sup>1)</sup> Nicht maßstäblich

<sup>2)</sup> Auftragseingang beinhaltet nur Eigenmaschinen ohne Handelsware, Ersatzteile und Service

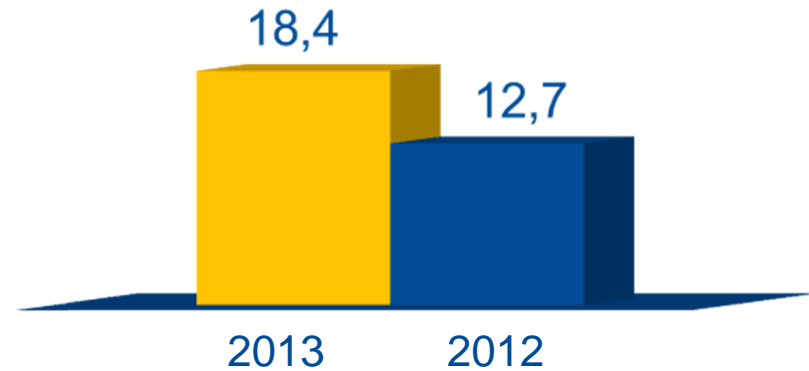
# Kennzahlen 2013 / 2012

in Mio. EUR<sup>1)</sup>

**Operatives EBITDA<sup>2)</sup>**



**Jahresergebnis<sup>3)</sup>**



<sup>1)</sup> Nicht maßstäblich

<sup>2)</sup> **Vor** Aufwand aus Mitarbeiterbeteiligung und **vor** außerordentlichem Aufwand

<sup>3)</sup> Nach Anteile ohne beherrschenden Einfluss

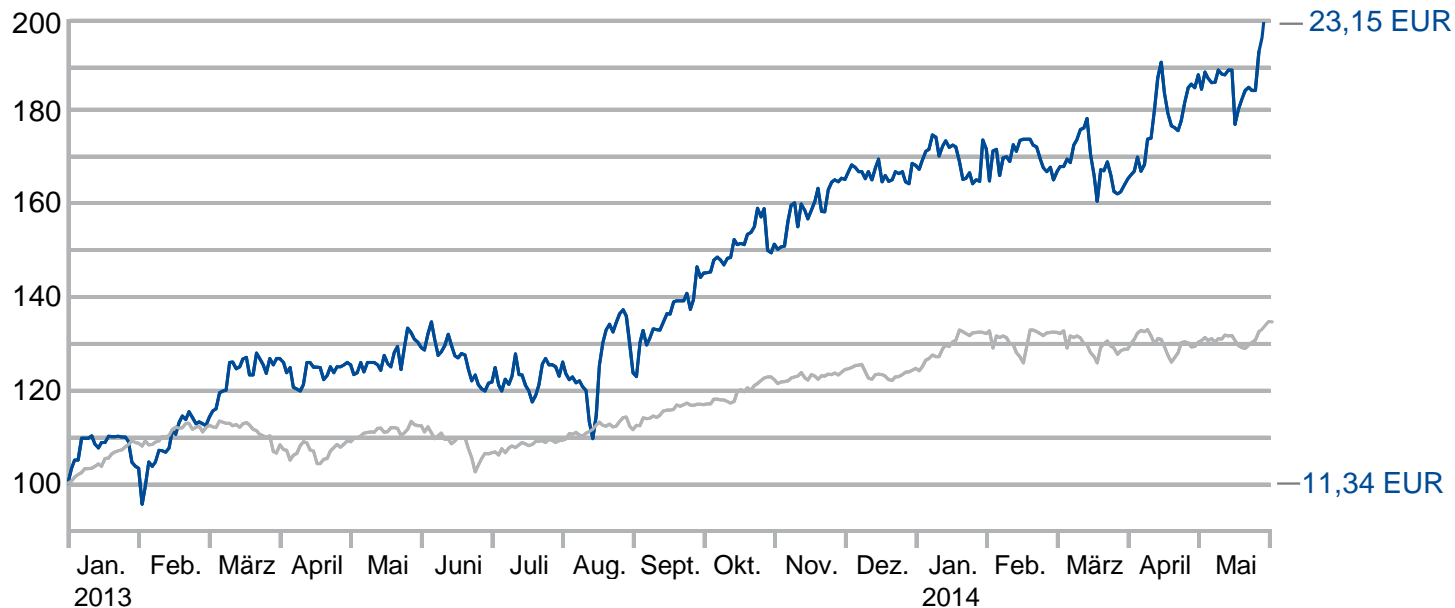
	2013	2012
Eigenkapital in Mio. EUR	177,7	165,8
Bilanzsumme in Mio. EUR	543,9	541,0
Eigenkapitalquote (in %)	32,7	30,6
Nettobankverschuldung in Mio. EUR	69,2	89,5

# HOMAG Group AG Aktie entwickelt sich besser als der SDAX

2. Januar 2013 bis 30. Mai 2014

ANGABEN IN %

■ HOMAG Group AG  
■ SDAX (Preisindex)



**Dividenden-  
vorschlag:**

**0,35 EUR  
pro Aktie**

≙ 40% Steigerung  
zum Vorjahr  
(2012: 0,25 EUR)

Quelle: XETRA, Kursverläufe indexiert (2. Januar 2013 = 100)

## Unternehmensprofil

- Name: Stiles Machinery, Inc.
- Hauptsitz: Grand Rapids, Michigan, USA
- Geschäftsmodell: Handel innerhalb der USA mit Maschinen und Serviceprodukten für Produzenten der Holzindustrie
- Marktanteil USA: ca. 35% (Marktführer)
- Umsatz 2013: 158 Mio. USD
- President: Christian Vollmers

## Standorte



- Michigan, Great Lakes (Hauptsitz)
- New Jersey, North East
- North Carolina, South East
- Texas, South Central
- Cucamonga, California, West

# Kennzahlen Q1 2014 / Q1 2013

in Mio. EUR<sup>1)</sup>

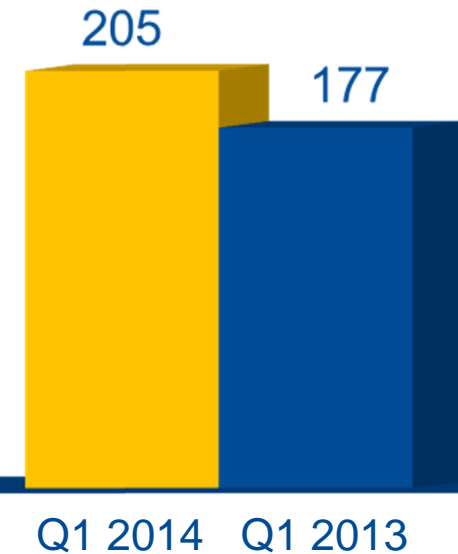
**Auftragseingang<sup>2)</sup>**



**Auftragsbestand<sup>2)</sup>**



**Umsatzerlöse**



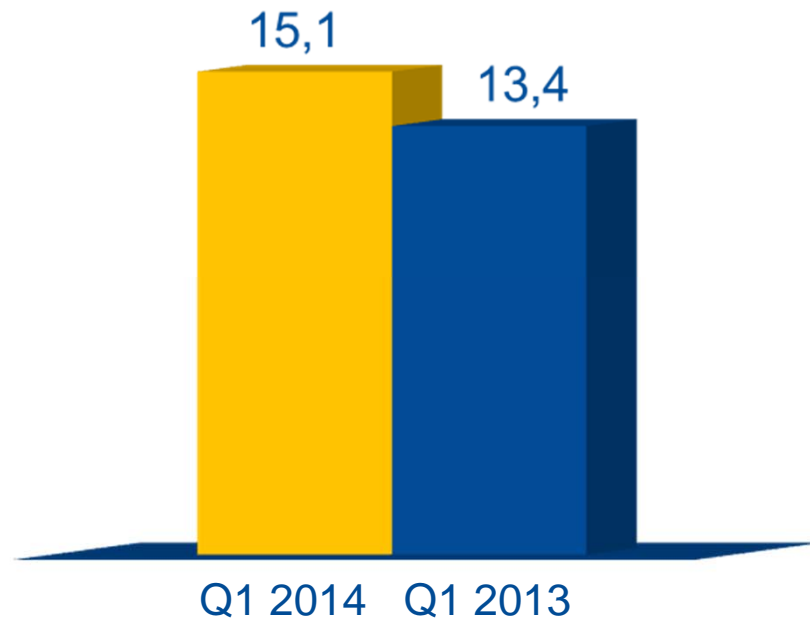
<sup>1)</sup> Nicht maßstäblich

<sup>2)</sup> Auftragseingang und Auftragsbestand umfassen Eigenmaschinen, Handelswaren der Produktionsgesellschaften und den Bereich „After Sales“

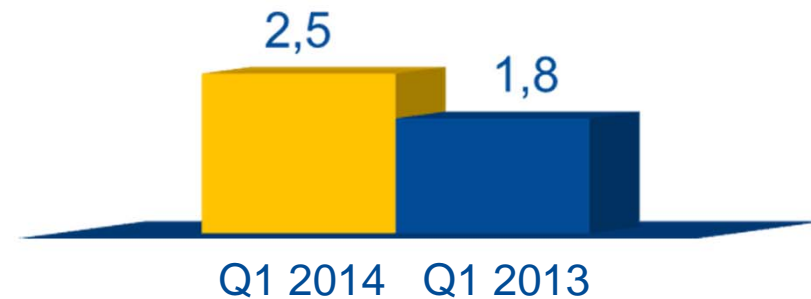
# Kennzahlen Q1 2014 / Q1 2013

in Mio. EUR<sup>1)</sup>

**Operatives EBITDA<sup>2)</sup>**



**Periodenergebnis<sup>3)</sup>**



<sup>1)</sup> Nicht maßstäblich

<sup>2)</sup> **Vor** Aufwand aus Mitarbeiterbeteiligung und **vor** außerordentlichem Aufwand

<sup>3)</sup> Nach Anteile ohne beherrschenden Einfluss

# Prognosen: 2013 alle erreicht oder übertroffen

	2013		2014
	Prognose	I erreicht	Prognose
Auftragseingang <sup>1)</sup>	über 576 Mio. EUR	605 Mio. EUR	760-780 Mio. EUR <sup>2)</sup>
Umsatz	rund 800 Mio. EUR	789 Mio. EUR	860-880 Mio. EUR
Operatives EBITDA <sup>3)</sup>	rund 75 Mio. EUR	76 Mio. EUR	82-84 Mio. EUR
Jahresergebnis	ungefähr 15 Mio. EUR	18 Mio. EUR	20-22 Mio. EUR

erreicht



<sup>1)</sup> Bis 2013 Auftragseingang beinhaltet nur Eigenmaschinen ohne Handelsware, Ersatzteile und Service

<sup>2)</sup> Ab 2014 Auftragseingang beinhaltet Eigenmaschinen inkl. Handelsware der Produktionsgesellschaften und „After Sales“

<sup>3)</sup> EBITDA **vor** Aufwand aus Mitarbeiterbeteiligung und **vor** Restrukturierungs-/Einmalaufwendungen

# Ziele 2017

	2013	2017 ohne Stiles	2017 inkl. Stiles
Umsatz	0,8 Mrd. EUR	1,0 Mrd. EUR	1,05 – 1,1 Mrd. EUR
Operative EBITDA <sup>1)</sup> -Marge	10% v. Umsatz	~ 12% v. Umsatz	11 – 12% v. Umsatz
Eigenkapitalquote	33%	40%	40%
Verschuldungsgrad (nachhaltig)	0,9	< 1,5	< 1,5

<sup>1)</sup> **Vor** Aufwand aus Mitarbeiterbeteiligung und **vor** Restrukturierungs-/Einmalaufwendungen

## Individualisierung



## Urbanisierung



## Vernetzte Produktion







# Wachstum / Produkte und Innovationen

## Produktstrategie

### Produktivität

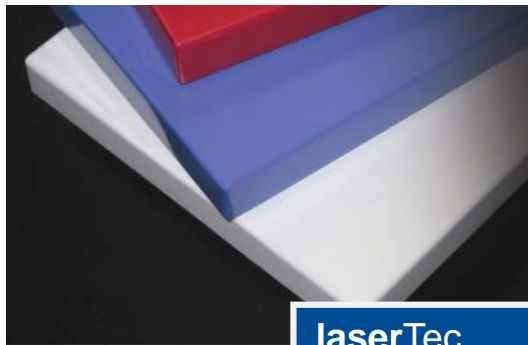
- Verfügbarkeit / Qualität
- Leistung / Taktrate
- Flexibilität / Rüstzeit
- Software-, Daten- und Steuerungsintegration
- Interaktion Mensch-Maschine / Sicherheit



powerTouch

### Differenzierung

- Optik } Oberfläche
- Haptik }
- Design / Formgebung
- Funktion



laserTec

### Nachhaltigkeit

- Energieeffizienz / CO<sub>2</sub> (Maschinenbau und -betrieb)
- Materialeffizienz (Verbrauchsmaterial und Werkstoffe)



Leichtbau



Leichtbau

### BARGSTEDT



- Spezialisiert auf:
- Handling

### LIGMATECH



- Spezialisiert auf:
- Handling
- Montagetechnik
- Verpackung

Zusammenführung beider Unternehmen zu:



# Wachstum / Projektgeschäft

## Kunde hali

- Produktion von Büromöbeln in Losgröße 1 – etikettenlos
- 48 Mio. mögliche Varianten in 15 Arbeitstagen (Standard 5 bis 6 Wochen)
- 30% Kapazitätssteigerung mit gleichem Personaleinsatz

**Plattenlager für 4.000 Teile**



### Potenzial in Mio. EUR

#### Umsetzung

235 Mio. €

Einkaufs-  
volumen

mittlerer  
einstelliger  
Prozentbereich

Potenzial

### Projektstatus

#### Status/ Ergebnisse

- Diverse Materialgruppen finalisiert
- Gute Einsparungen bei strategischen Materialgruppen
- Lieferantenkonsolidierung

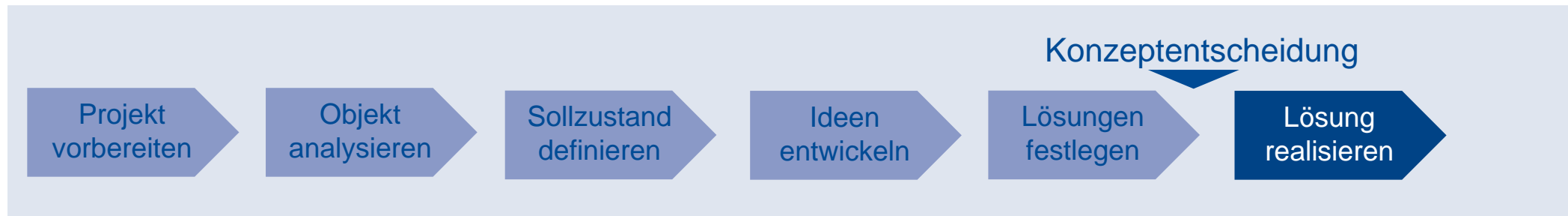


Effekte werden sukzessive realisiert. Ab 2015 voll wirksam.

# Wertsteigerung / Produktkostenoptimierung

## Kostenoptimierung bei Neuentwicklungen

- 7 einzelne Maschinenlinienprojekte in 2 Stufen
- Einheitlicher Methodenansatz „Wertanalyse“
- Ergebnisverbesserung im mittleren einstelligen Prozentbereich
- Wird in Zukunft zum Standard im Produktentwicklungsprozess



## Verhaltenskodex



**Verhaltenskodex  
(Code of Conduct)**



## Antikorruptions-Richtlinie



**Antikorruptionsrichtlinie**



## Kartellrechts-Richtlinie



**Richtlinie für kartell-  
rechtskonformes Verhalten**

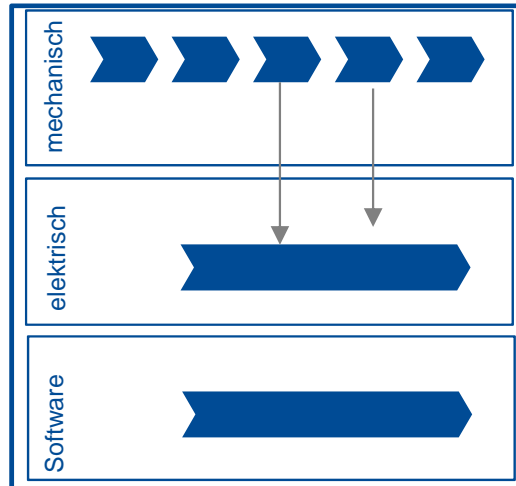
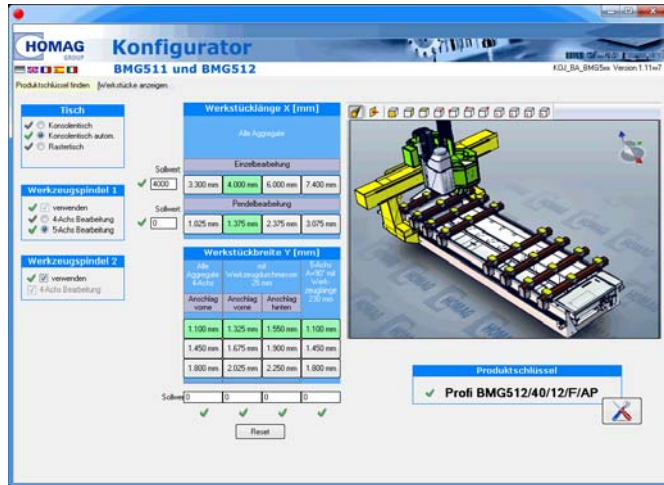


## Auftragsabwicklung

Produktkonfigurator

Automatisierte Auftragsbearbeitung

Produktionslogistik / SAP-ERP





Wir haben in den letzten 3 Jahren viel angepackt und erreicht.



2013 war ein gutes Jahr: Wir haben alle Ziele erreicht oder übertroffen.



Wir wollen 2014 und darüber hinaus weiter profitabel wachsen.



Wir setzen unsere strategischen Maßnahmen konsequent um.

# [Geschäftsjahr 2013]



**Hauptversammlung 2014**  
**HOMAG Group AG**

**3. Juni 2014**

## TOP 2 – Dividendenvorschlag

- 35 Cent je Aktie  $\triangleq$  5,49 Mio. EUR
- Konzernjahresergebnis<sup>1)</sup>: 18,4 Mio. EUR
- Ausschüttungsquote: 30%

<sup>1)</sup> Nach Anteilen ohne beherrschenden Einfluss

## TOP 6 – Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag zw. der HOMAG Group AG und der HOMAG Holzbearbeitungssysteme GmbH



- Gewinnabführungsvertrag zwischen beiden Gesellschaften besteht seit 2002
- Gesetzesänderung fordert dynamischen Verweis auf § 302 AktG (Verlustübernahme)
- Bisheriger Vertrag soll mit Wirkung zum 31. Dezember 2014 aufgehoben und ein neuer Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag geschlossen werden

# [Geschäftsjahr 2013]



**Hauptversammlung 2014**  
**HOMAG Group AG**

**3. Juni 2014**