

**Rede des Vorstandsvorsitzenden der HOMAG Group AG,  
Dr. Daniel Schmitt,  
anlässlich der 17. ordentlichen Hauptversammlung,  
16. Mai 2024**

*Es gilt das gesprochene Wort!*

## **CHART 1: Begrüßung**

Sehr geehrte Anteilseignerinnen und Anteilseigner,  
sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie ganz herzlich zur Hauptversammlung der HOMAG Group AG – auch im Namen meiner Vorstandskollegen Rainer Gausepohl und Dr. Sergej Schwarz. Wir freuen uns sehr, Sie auch in diesem Jahr hier persönlich in den Räumlichkeiten von Dürr zu sehen. Wir übertragen die Hauptversammlung aber natürlich auch weiterhin via Livestream und ich begrüße auch alle Zuschauerinnen und Zuschauer, die uns auf diesem Wege zuschauen.

## **CHART 2: Kennzahlen 2023**

Ich möchte meine Ausführungen direkt mit dem Blick auf das Geschäftsjahr 2023 beginnen. Gleich vorweg – es war für die HOMAG Group kein einfaches Jahr. Die wichtigsten Kennzahlen zeigen bereits ein differenziertes Bild und verdeutlichen den Übergang in ein wesentlich schwierigeres Marktumfeld. Denn wir kommen aus einer Boomphase. Die Jahre 2021 und 2022 waren geprägt von einer außergewöhnlich starken Nachfrage und somit einem sehr hohen Auftragseingang. Dieser lag in den beiden Rekordjahren fast 30 Prozent über den früheren Höchstwerten. Unsere Kunden aus der Möbelbranche profitierten teilweise von einer coronabedingten Sonderkonjunktur und haben entsprechend investiert.

Diese Situation spiegelte sich bei uns auch noch 2023 in Form eines hohen Auftragsbestands zu Jahresbeginn wider, den wir im Jahresverlauf 2023 sukzessive abgearbeitet haben. Viele Maschinen wurden ausgeliefert und dementsprechend erhöhte sich unser Umsatz nochmals leicht – wohlgermerkt gegenüber dem starken Rekordwert von 2022. Das leichte Umsatzwachstum zeigt sich auch im Ergebnis vor Sondereffekten, das um rund vier Prozent gestiegen ist. Diese Steigerung ist auch ein Resultat der Effizienzverbesserungen der Vorjahre sowie von Kostensenkungen angesichts der Marktabschwächung.

Es gab 2023 aber leider auch eine andere Seite und diese ist vor allem für die aktuelle Situation und die nähere Zukunft bedeutend. Ich meine damit den Nachfragerückgang, den wir bereits seit dem dritten Quartal 2022 beobachten.

*Es gilt das gesprochene Wort!*

Was wir anfangs als eine eher normale Abkühlung des Marktes nach einer Boomphase eingeschätzt und auch so erwartet hatten, hat sich 2023 zu einer lang anhaltenden Schwächephase mit einem Einbruch der Bestellungen ausgeweitet. Zu sehen ist dies am Auftragseingang, der sich 2023 um rund 18 Prozent verringert hat – obwohl wir zum Jahresende noch einen Großauftrag aus China in Höhe von rund 90 Mio. Euro verbuchen konnten. Wenn wir uns die reinen Maschinenbestellungen anschauen, ist das Minus noch größer. Durch das Ausbleiben von Aufträgen hat sich der Auftragsbestand im Jahresverlauf um 260 Mio. Euro reduziert. Auch die Beschäftigtenzahl hat sich zum Jahresende angesichts der schwächeren Auslastung von gut 7.500 auf 7.348 Mitarbeitende verringert.

Trotz des Produktionsrückgangs bei unseren Kunden hat sich unser Servicebereich positiv entwickelt. Diesen wollen wir künftig noch weiter ausbauen. Denn einerseits haben unsere Kunden hier hohe Erwartungen an uns und andererseits ist dies eine gute Möglichkeit, uns unabhängiger von der jeweils aktuellen Marktlage zu machen.

### **CHART 3: AE 2022 nach Regionen**

Ein Blick auf die Regionen zeigt, dass die Nachfrage in allen Teilen der Welt zurückgegangen ist. In Nordamerika hatten wir 2022 ein herausragendes Jahr. Trotz des Rückgangs um ein Viertel lagen wir hier letztes Jahr noch über dem Wert von 2021 – als einziger Region weltweit. China sieht auf den ersten Blick gut aus – der Auftragseingang ist aber stark beeinflusst von erwähntem Großauftrag.

Als Fazit für das Geschäftsjahr bleibt festzuhalten, dass wir bei Umsatz und Ergebnis vor Sondereffekten sehr gut abgeschnitten haben. Wir bedanken uns ausdrücklich bei allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit, die unter teilweise schwierigen Rahmenbedingungen sehr viel geleistet und diesen Erfolg ermöglicht haben.

Zum Fazit gehören aber natürlich auch der deutliche Rückgang beim Auftragseingang und die damit verbundenen schlechteren Aussichten. Wie wir damit umgehen und die HOMAG Group auf Kurs halten, werde ich ausführlich erläutern. Zunächst aber noch ein Blick auf weitere wichtige Ereignisse des Jahres 2023.

*Es gilt das gesprochene Wort!*

#### **CHART 4: granIT**

Im Mai 2023 haben wir 26 Prozent der Anteile am Reutlinger Softwareunternehmen granIT übernommen und damit unsere Digitalkompetenz im Wachstumsbereich Holzhausbau verstärkt. granIT ist ein Spezialist für Fertigungsleitsysteme, unter anderem für die Fertighausproduktion. Mit solchen sogenannten Manufacturing-Execution-Systems, kurz: MES, werden komplexe Produktionsprozesse optimiert und deren Effizienz erhöht. granIT ist bereits seit vielen Jahren ein wichtiger Partner unserer Tochtergesellschaft WEINMANN Holzbausystemtechnik GmbH.

#### **CHART 5: Investitionsprogramm**

Auch dieses Jahr will ich Ihnen wieder ein kurzes Update zu unserem großen Investitionsprogramm geben, das wir 2021 auf den Weg gebracht haben. Es hat zum Ziel, die interne Logistik zu verbessern und den Materialfluss sowie die Arbeitsabläufe zu optimieren. Wir kommen hier gut voran und konnten im Berichtsjahr in Schopfloch und in Holzbronn jeweils neue Logistikzentren in Betrieb nehmen. Die Erweiterung der Produktionsfläche bei WEINMANN in St.°Johann haben wir ebenfalls abgeschlossen.

#### **CHART 6: LIGNA – Branchenleitmesse in Hannover**

Lassen Sie uns nun noch auf die LIGNA, die wichtigste Messe in unserer Branche, blicken, die im Mai 2023 wieder in Hannover stattgefunden hat. Im letzten Jahr fand die Hauptversammlung unmittelbar vor der LIGNA statt. Ich habe Sie damals in einem virtuellen Rundgang über unseren Messeauftritt geführt und Ihnen unsere Innovationen umfassend vorgestellt. Das will ich in dieser Ausführlichkeit nicht wiederholen, Ihnen aber trotzdem nochmals einen kleinen Einblick geben.

Präsent waren wir auf der LIGNA mit drei Messeständen mit insgesamt 5.400m<sup>2</sup> Fläche. Hier boten wir allen Besucherinnen und Besuchern interessante Einblicke in die Möglichkeiten der Holzbearbeitung. Das Spektrum unserer Messeneuheiten reichte von Einzelmaschinen über integrierte Zellenkonzepte und Robotik bis hin zu kompletten Systemlösungen für alle Anwendungsbereiche und Leistungsklassen; natürlich inklusive intelligenter

*Es gilt das gesprochene Wort!*

Software- und Steuerungslösungen. Der Fokus lag auf den Themen Automatisierung und Digitalisierung.

#### **CHART 7: LIGNA – Innovationen I**

Ein paar ausgewählte Beispiele: Gezeigt haben wir eine neue Roboterunterstützung für unser innovatives vertikales CNC-Bearbeitungszentrum, das deutlich weniger Platz als herkömmliche Maschinen benötigt. Neuerungen in Form von digitalen, selbstlernenden Funktionen sowie einem intelligenten Bedien-Assistenz-System haben wir auch bei zwei Baureihen zur Plattenaufteilung vorgestellt. Im Bereich der Kantenanleimmaschinen haben wir eine intelligente Automatisierungslösung präsentiert, die die Basis für einen verketteten Materialfluss mit hoher Leistung bildet.

#### **CHART 8: LIGNA – Innovationen II**

Was konnten wir unseren Kunden Neues im digitalen Bereich bieten? Eine innovative App gibt beispielsweise einen umfassenden Überblick über alle Informationen zu Kantenbandmaterial und Materialbestand. Eine weitere App ist unsere neue digitale Auftragsmappe. Damit haben alle Mitarbeitenden in Echtzeit Zugriff auf alle Informationen zu jedem Auftrag. Auch der aktuelle Auftragsfortschritt der einzelnen Bauteile wird direkt angezeigt. Das sorgt für eine durchgängige Transparenz im gesamten Betrieb. Viele Kunden wünschen sich zudem eine einfach zu bedienende Software zur Möbelkonstruktion. Mit unserer Software SmartWOP können per Drag-and-Drop Möbel intuitiv ohne CAD-Kenntnisse in kürzester Zeit konstruiert werden.

So weit ein paar Beispiele aus dem Bereich der Möbel- und Fußbodenfertigung. Im Holzhausbau präsentierte WEINMANN eine hoch automatisierte und kollaborierende Fertigungszelle. Ein Roboter legt hier Platten automatisiert auf das Riegelwerk – also auf die Balken – und stellt somit fertige Deckenelemente her. In Zusammenspiel mit einer neuen Multifunktionsbrücke entsteht eine flexible und autonom arbeitende Fertigungszelle.

#### **CHART 9: LIGNA – Innovation Center**

Persönlich war es meine erste LIGNA und ich muss sagen, unser Auftritt hat mich begeistert. Wir waren DER Besuchermagnet auf der Messe! Mit

*Es gilt das gesprochene Wort!*

zahlreichen Live-Vorführungen, virtuellen Shows und digitalen Lösungen haben wir unsere führende Rolle in der Branche unterstrichen. Ein weiterer Höhepunkt war unser Innovation Center, in dem wir insgesamt rund 5.000 Gästen einen exklusiven Einblick in unsere Erfindungen und Produktinnovationen präsentierten. Einen großen Dank nochmals an unser Messteam und alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die unterstützt und einen wirklich tollen Auftritt auf die Beine gestellt haben!

Allerdings hat die LIGNA auch die aktuelle Marktlage widerspiegelt. Denn leider war es nicht so, dass die Kunden auf der LIGNA oder im Anschluss im großen Stil investiert hätten. Vielmehr hat sich bestätigt, dass die Kunden eher abwartend sind.

### **CHART 10: WAVE – Ausgangslage**

Das bringt mich zum wichtigsten Thema in der HOMAG Group im Jahr 2023. Denn natürlich konnten wir angesichts des Einbruchs beim Auftragseingang und der Marktprognosen nicht einfach abwarten und auf bessere Zeiten hoffen. Denn wir sind in der Verantwortung für das Unternehmen, die Mitarbeitenden und natürlich auch für Sie, die Anteilseignerinnen und Anteilseigner.

Dementsprechend haben wir sofort reagiert und gehandelt, um die Wettbewerbs- und vor allem auch die Zukunftsfähigkeit der HOMAG Group zu sichern. Das Ergebnis ist ein Maßnahmenpaket zur Kapazitätsanpassung und Effizienzsteigerung, das wir WAVE genannt haben. Dieses möchte ich Ihnen im Folgenden vorstellen und erläutern.

Lassen Sie mich zunächst auf die Ausgangslage eingehen, also auf die Ursachen für den sehr starken Rückgang der Bestellungen. Dabei kamen mehrere Dinge zusammen. Während der Corona-Pandemie haben viele Menschen durch Ausgangsverbote, Homeoffice und ausgefallene Urlaube mehr Zeit zu Hause verbracht. Das hat dazu geführt, dass sie verstärkt in ihr Wohnumfeld, beispielsweise in neue Küchen und sonstige Möbel, investiert haben. Das hat einen Boom bei unseren Kunden ausgelöst, die ihrerseits kräftig in neue Maschinen und Anlagen investiert haben. Dies wiederum hat die Lieferzeiten deutlich ansteigen lassen.

*Es gilt das gesprochene Wort!*

In der zweiten Jahreshälfte 2022 war diese coronabedingte Sonderkonjunktur recht abrupt vorbei und hat sich eher ins Gegenteil verkehrt. Einerseits hatten die Menschen nun neue Möbel und andererseits sorgten hohe Zinsen und eine hohe Inflation für Kaufzurückhaltung. Dieselben Gründe waren und sind auch für die große Krise am Bau verantwortlich. Und diese Baukrise trifft uns bei HOMAG gleich doppelt. Direkt im Bereich Holzhausbau, da einfach deutlich weniger Häuser und somit auch weniger Holzhäuser gebaut werden, wofür wir Maschinen liefern. Indirekt im Möbel- und Bauelementebereich, da neue Wohnungen und Häuser auch immer neue Treppen, Fenster, Türen und Fußböden sowie neue Küchen und Möbel bedeuten.

Diese Kombination aus schnell schwindender Nachfrage und langen Lieferzeiten führte im letzten Jahr bei manchen unserer Kunden zu einer seltsamen Situation. Wir haben teilweise neue Maschinen bei Kunden aufgebaut, die sich bereits in Kurzarbeit befanden. Das heißt, ihre Kapazität wurde zu einem Zeitpunkt erweitert, in dem sie nicht einmal die vorhandene Kapazität auslasten konnten.

Die Folge dieser Entwicklungen war ein globaler Nachfrageeinbruch in unserer Branche. Dies hat uns im letzten Jahr nicht völlig überraschend getroffen. Vielmehr haben wir mit einem Rückgang beim Auftragseingang gerechnet. Dieser Rückgang ist dann aber doch stärker ausgefallen als erwartet. Die Konsequenz ist ein deutlich rückläufiger Umsatz im laufenden Jahr und eine Unterauslastung unserer Werke. Wenn wir hier noch die in den Vorjahren am Markt durchgesetzten Preissteigerungen und den stabilen Auftragseingang im Service berücksichtigen, zeigt sich das Ausmaß im Volumen noch klarer: Wir werden an manchen Standorten 2024 rund 50 Prozent weniger Maschinen produzieren als noch 2023.

### **CHART 11: WAVE – Marktprognose**

Um zu entscheiden, wie wir auf diese Situation reagieren, war noch ein Blick auf die erwartete weitere Entwicklung notwendig. Die Marktprognosen der Experten sind hier leider nicht allzu gut. Grund dafür ist die generelle aktuelle wirtschaftliche Lage mit der anhaltenden Baukrise, verbunden mit den geopolitischen Risiken wie dem Krieg in der Ukraine und der Situation im Nahen Osten. Hinzu kommen die beschriebenen Überkapazitäten im Markt.

*Es gilt das gesprochene Wort!*

In Summe bedeutet das, dass wir frühestens Ende des Jahres mit einer leichten Marktbelegung rechnen und es eine ganze Weile dauern wird, bis wir wieder das Niveau von 2021 und 2022 erreichen werden. Das wiederum heißt, wir reden nicht von einem normalen zyklischen Abschwung oder einer Delle, sondern von einer ausgeprägten Schwächephase.

#### **CHART 12: WAVE – Fokusthemen**

Vor diesem Hintergrund ist unser Programm WAVE zu sehen. Natürlich geht es dabei auch darum, unsere Kapazitäten an das verringerte Volumen anzupassen – WAVE ist allerdings viel umfassender. Denn wir wollen die HOMAG Group damit fit für die wachsenden Herausforderungen der Zukunft machen. Konkret geht es darum, die Effizienz zu erhöhen und die Kosten zu senken sowie die Innovationskraft zu steigern.

#### **CHART 13: WAVE – Effizienz steigern**

Ein Ansatz beim Thema Effizienz ist unsere Produktion. So haben wir spezifische Werkskonzepte für unsere Standorte entwickelt, um die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Beispielsweise haben wir in die Maschinenparks investiert und neue Logistikzentren gebaut. Diesen Ansatz der hochmodernen Ausrüstung unserer Werke verbunden mit einer effizienten Logistik der kurzen Wege wollen wir fortsetzen.

Optimieren wollen wir auch unsere Auftragsabwicklung im Systemgeschäft, um hier die Profitabilität zu steigern. Dabei betrachten wir den gesamten Prozess von der Angebotserstellung bis zur Kundenabnahme. Wir analysieren die einzelnen Prozesse, die Organisation und die genutzten Systeme und Tools. Potenziale zeigen sich beispielsweise bei den Verantwortlichkeiten, der Transparenz bezüglich des Projektstatus, der Kommunikation an den Schnittstellen oder der Organisation der Baustellen.

#### **CHART 14: WAVE – Innovationskraft**

Im Bereich der Innovationen arbeiten unsere Entwicklungsabteilungen mit Hochdruck an Neuheiten, damit wir unseren Technologievorsprung halten oder sogar ausbauen. Beispiel CNC-Technik: Mit unserer neuen powerline X-treme können wir durch den Einsatz von Servomotoren in der Positionierung der Bauteile den Bohrprozess beschleunigen und den Durchsatz verdoppeln.

*Es gilt das gesprochene Wort!*



Beispiel Business Unit Edge: Durch die zusätzliche Integration eines digitalen Druckprozesses in den Kantenanleimprozess sind jetzt individuelle dekorierte Kantenbänder möglich. Beispiel Plattenaufteiltechnik: Mittels einer Sensorik stellt unser neues Feature toleranceCheck, die individuell geforderte Maß- und Winkelhaltigkeit der zugeschnittenen Teile fortlaufend und in Echtzeit sicher. Der Bediener erhält direktes Feedback und kann schnell reagieren.

### **CHART 15: WAVE – Service**

Weitere wichtige Felder für unsere Zukunftsfähigkeit sind der Service und der Holzbau. Der Service spielt eine entscheidende Rolle bei der Kundenbindung, weshalb wir ihn weiter ausbauen. 2023 konnten wir trotz der schwierigen Situation im Neumaschinengeschäft ein leichtes Wachstum erzielen. Neue digitale Produkte, wie zum Beispiel vorausschauende Diagnosen, ermöglichen eine proaktive Marktbearbeitung, wodurch wir unsere Interaktion mit den Kunden gesteigert haben. Zudem haben wir eine globale Hotline aufgebaut, mit der wir unter anderem aus Asien Service für Asien leisten und somit die Lokalisierung unserer Leistungen fördern.

### **CHART 16: WAVE – Holzhausbau**

Ein besonderer Fokus im Rahmen von WAVE liegt auch auf dem Wachstumsmarkt Holzbau. Denn auch wenn wir momentan eine Baukrise haben, bleiben der Bedarf an Wohnraum und die Vorteile, die der Holzhausbau hier bietet, bestehen. Deshalb sind wir vom großen Potenzial dieses Geschäftsfelds nach wie vor überzeugt. Dies zeigt auch der im April 2024 erfolgte Erwerb der noch fehlenden Anteile an unserer dänischen Tochtergesellschaft System TM, die wir 2020 zu 80 Prozent übernommen hatten. Zudem investieren wir kräftig in den Standort für den Holzhausbau St.-Johann-Lonsingen. Wir haben hier die Produktionsfläche erweitert, eine Taktmontage sowie ein Produktionsnetzwerk mit anderen Standorten aufgebaut und die Produkte modularisiert. Wir bündeln die verschiedenen Produkte an den jeweiligen Standorten und bauen in Mexiko Produktionskapazitäten für den nordamerikanischen Markt auf. Damit sind wir für den nächsten Aufschwung gut gerüstet.

Dieser sogenannte Local-for-local-Ansatz ist insgesamt von großer Bedeutung. Wir forcieren ihn, um eine bessere internationale Verteilung der Wertschöpfung

*Es gilt das gesprochene Wort!*

zu erreichen. Beispielsweise müssen wir die Lokalisierung in China intensivieren, um dem wachsenden Wettbewerbsdruck zu begegnen. Denn nur mit einer verbesserten Kostenstruktur sind wir hier wettbewerbsfähig.

### **CHART 17: WAVE – Kapazitätsanpassung**

Dies alles sind Maßnahmen und Aktivitäten im Rahmen von WAVE. Hinzu kommt das Thema Kapazitätsanpassung. Denn der Nachfrageeinbruch hat unsere Anfälligkeit bei Umsatzrückgängen gezeigt – aufgrund eines hohen Fixkostenanteils in allen Unternehmensbereichen. Damit fällt es uns bereits schwer, die typischen Zyklen des Marktes abzufedern. Der Rückgang des Bestellvolumens im Jahr 2023 war allerdings besonders stark ausgeprägt.

Ohne Maßnahmen würden wir 2024 in die Verlustzone rutschen und deshalb geht es darum, die Kosten zu reduzieren. Für einen Kapazitätsabbau gibt es zwei Möglichkeiten: die Nutzung verschiedener Flexibilisierungsinstrumente und den Abbau von Stellen. In unserem Konzept haben wir eine ausgewogene Mischung dieser Instrumente gefunden.

Selbstverständlich nutzen wir den Abbau von Gleitzeitkonten, die Umwandlung tariflicher Gehaltsbestandteile in Freizeit oder Kurzarbeit. Diese Möglichkeiten reichen aber zum einen nicht aus, um das sehr deutlich verringerte Produktionsvolumen und den Umsatzrückgang auszugleichen. Und zum anderen sind diese Instrumente geeignet, um einer kurzfristigen Schwächephase zu begegnen. Die Situation ist aber, wie zuvor beschrieben, eine andere. Denn die Nachfrageschwäche dauert lange an, und es wird eine ganze Weile dauern, bis wir wieder das Niveau von 2021 und 2022 erreichen können. Hinzu kommt, dass wir unsere Produktivität in den letzten Jahren gesteigert haben – unter anderem durch unsere Investitionen in die Logistik und unseren Maschinenpark.

Deshalb sind zu unserem großen Bedauern Personalanpassungen leider unumgänglich. Konkret geht es um den Abbau von 600 Stellen weltweit, davon etwa 350 an unseren deutschen Standorten. Durch den Stellenabbau wollen wir unsere Kosten in diesem Jahr um rund 25 Mio. Euro und ab 2025 um rund 50 Mio. Euro pro Jahr senken. Diese Entscheidung ist uns sehr schwergefallen und wir sind uns bewusst, dass wir unserer Belegschaft damit viel zumuten.

*Es gilt das gesprochene Wort!*

Deshalb soll die Reduzierung in Deutschland über einen Einstellungsstopp, Freiwilligenprogramme und Vorruhestandsmodelle so sozialverträglich wie irgendwie möglich erfolgen. Wir versuchen alles, um betriebsbedingte Kündigungen zu vermeiden. Aktuell laufen an allen Standorten die Freiwilligenprogramme und wir werden voraussichtlich zur Jahresmitte sehen, wo wir stehen.

So weit meine Ausführungen zu unserem Programm WAVE und dem Geschäftsjahr 2023 insgesamt – wie anfangs gesagt: ein sehr herausforderndes Jahr für uns als HOMAG Group.

### **CHART 18: Tagesordnung – Satzungsänderungen Aufsichtsrat**

Bevor ich auf das laufende Jahr eingehe, noch eine Erläuterung zur Tagesordnung, und zwar zu den Punkten 5 bis 9, also dem sogenannten Statusverfahren zum Aufsichtsrat. Herr Federer hat bereits ausgeführt, wie es dazu kam und was die rechtliche Grundlage ist.

Ich möchte dazu noch ausdrücklich betonen, dass wir weiterhin an einem konstruktiven Dialog und Austausch mit den Betriebsräten der einzelnen Standorte interessiert sind. Auf Ebene unserer operativen Tochtergesellschaften sind die Kontrollgremien unverändert auch mit Arbeitnehmervertretern besetzt. Und hier ist auch keine Veränderung geplant. Insofern ist und bleibt die betriebliche Mitbestimmung von der geplanten Änderung unberührt.

### **CHART 19: Geschäftsjahr 2024 – Erstes Quartal**

Damit komme ich zum laufenden Geschäftsjahr und zum Verlauf des ersten Quartals. Die Zahlen sind sehr aktuell – wir haben sie vorgestern veröffentlicht. Beim Auftragseingang konnten wir gegenüber dem Vorjahr leicht um sieben Prozent zulegen. Positiv entwickelt hat sich das Projektgeschäft und auch im Service konnten wir weiter wachsen. Die Betrachtung unserer beiden Geschäftsfelder zeigt einen leichten Rückgang im Bereich der Möbelfertigung, während wir im Holzbau ein deutliches Plus sehen. Wir können sicherlich noch nicht von einer Trendumkehr sprechen – immerhin sehen wir aber eine Stabilisierung und einen leichten Aufwärtstrend.

*Es gilt das gesprochene Wort!*

Die Auswirkungen des rückläufigen Auftragseingangs aus 2023 zeigen sich bei Umsatz und Ergebnis im ersten Quartal, obwohl sich der Service unverändert gut entwickelt. So verringerte sich der Umsatz um 14 Prozent und das Ergebnis vor Sondereffekten um 60 Prozent. Beide Rückgänge hatten wir in dieser Größenordnung erwartet.

#### **CHART 20: Geschäftsjahr 2024 – Ausblick I**

Wie sind die Aussichten für das Gesamtjahr 2024? Mit einer beginnenden Markterholung rechnen wir frühestens zum Jahresende und gehen beim Auftragseingang daher davon aus, dass wir höchstens wieder das Niveau des Vorjahres erreichen werden. Wir prognostizieren einen Wert zwischen 1,2 und 1,4 Milliarden Euro. Beim Umsatz erwarten wir einen deutlichen Rückgang, der sich in der Größenordnung von etwa 15 Prozent bewegen wird. Die EBIT-Marge vor Sondereffekten wird aus heutiger Sicht auf zwei bis vier Prozent zurückgehen, nach acht Prozent im Jahr 2023. Die Gründe für diese schwächeren Erwartungen gegenüber 2023 hatte ich ausführlich erläutert.

#### **CHART 21: Geschäftsjahr 2024 – Ausblick I**

Meine Damen und Herren, 2024 zeigt sich die Welt in einer schwierigen Lage. Die geopolitischen Spannungen nehmen weiterhin zu und leider nicht ab. Denken wir nur an den immer noch andauernden Krieg in der Ukraine oder die Situation rund um Israel, die Hamas und den Iran. Die weiteren Entwicklungen sind unsicher und Unsicherheit war noch nie gut für das Investitionsklima. Hinzu kommt eine veritable Baukrise, die unsere Kunden bei ihren Investitionen auch eher abwarten lässt. Diesen Herausforderungen sehen wir uns gegenüber – aber wir kennen auch unsere Stärken! Und diese wollen wir künftig noch stärker ausspielen. Dazu müssen wir unsere Aufstellung ändern, weshalb der Fokus 2024 auf der Umsetzung des umfassenden WAVE-Programms liegt.

Wir sind überzeugt davon, dass wir mittel- und langfristig von unserer verbesserten Kostenstruktur und unserer höheren Flexibilität profitieren und beim nächsten Aufschwung wieder profitabel wachsen werden.

#### **CHART 22: Vielen Dank**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

*Es gilt das gesprochene Wort!*