

Sehr geehrte Damen und Herren,

in unserem aktuellen IR-Newsletter erfahren Sie wie der Geschäftsführer des Fachverbands Holzbearbeitungsmaschinen im VDMA Dr. Bernhard Dirr die aktuelle Branchensituation und die Aussichten für 2011 insgesamt und in den einzelnen Regionen der Welt einschätzt. Außerdem informieren wir Sie über die Geschäftsentwicklung bei unseren Einzelmaschinen, unsere neuen Vorstandsmitglieder sowie über die Unterstützung eines Kunden im Rahmen von „HOMAG Cares“.

Wir wünschen Ihnen bei der Lektüre viel Vergnügen und informative Erkenntnisse.

Schopfloch, im April 2011



Rolf Knoll

Sprecher des Vorstands

Branchenausblick für 2011

Interview mit Dr. Bernhard Dirr, Geschäftsführer des Fachverbands Holzbearbeitungsmaschinen im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)

Redaktion: Herr Dr. Dirr, nach einem sehr schwierigen Jahr hat die Branche 2010 wieder auf den Wachstumspfad zurück gefunden. Welches Potenzial sehen Sie 2011 für den Bereich der Holzbearbeitungsmaschinen?

Wir sind mit einem gehörigen Schwung in das neue Jahr gestartet. Das belegen die jüngsten Auftragseingangszahlen. Auch in den kommenden Monaten gehen wir von einer anhaltend guten Nachfrage aus. Nach dem dramatischen Einbruch in 2009 und dem turbulenten Aufschwung in 2010 kommt wieder etwas Stabilität in die Branche.

Für die Gesamtbranche rechnen wir im laufenden Jahr mit einem Wachstum von sieben Prozent. Aus heutiger Sicht ist dies eine konservative Schätzung. Allerdings darf man die Risiken, wie hohe Staatsverschuldung und Arbeitslosigkeit in manchen Industriestaaten oder die Unsicherheiten im Bankensektor, in Japan oder in Nordafrika für die Gesamtwirtschaft nicht unterschätzen.

Redaktion: Und was erwarten Sie für den HOMAG relevanten Teilbereich der sekundären Verarbeitung?

Für die sekundäre Verarbeitungsstufe



Dr. Bernhard Dirr – Geschäftsführer des Fachverbands Holzbearbeitungsmaschinen im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA)

gehen wir von einem stabilen Wachstum aus. Besonders der High-end-Bereich schlägt sich sehr gut. Viele Kunden in der Möbel- und Bauelementindustrie investieren in hochautomatisierte Anlagen. Die Themen Losgröße 1 und Flexibilität in der Produktion sind dazu die Stichworte. Aber auch das Standardmaschinen-geschäft läuft wieder rund.

Redaktion: Wird die Bedeutung der Schwellenländer in Asien und Südamerika weiter zunehmen?

In 2010 haben uns diese Märkte besonders Auftrieb gegeben. Von dort kam eine sehr dynamische Nachfrage. In diesen Regionen herrschen ein unbändiger Optimismus und ein Grundvertrauen in die eigene Zukunft und Leistungsfähigkeit. Gepaart mit einem großen Nachholbedarf an Wohnraum und Einrichtungsgegenständen sorgt dies für die nötigen Impulse. Diese Märkte werden auch in 2011 Zugpferde sein.

Redaktion: Wie schätzen Sie die Entwicklung der übrigen weltweiten Regionen ein?

In Europa war der heimische Markt 2010 ein Lichtblick, der nach wie vor eine große Stütze der Branche ist. Daneben sehen wir erste Anzeichen einer stabilen Erholung in Osteuropa. Hier kommt vor allem Russland wieder in Tritt. Meiner Meinung nach einer der Märkte mit dem größten Potenzial. In Russland helfen die gestiegenen Preise für Rohöl und Gas. Damit haben die russischen Banken wieder Spielraum für günstigere Finanzierungen ihrer Kunden – ein ganz wesentlicher Faktor, der massiv gestört war. Nordamerika bereitet uns trotz einer leicht positiven Entwicklung weiter Sorgenfalten. Obwohl der Bedarf dort an effizienter Technologie besonders groß wäre, ist nicht mit einer grundlegenden Erholung auf der Nachfrage-seite zu rechnen. Erst eine Gesundung des Immobiliensektors wird den Bedarf an Maschinen dort nachhaltig steigern.

Redaktion: Was bedeutet die positive Entwicklung in den Wachstumsmärkten für die deutschen Hersteller?

Es zeigt sich seit einigen Jahren, dass sich gerade die Märkte mit der größten Dynamik geographisch gesehen immer weiter weg von Deutschland wiederfinden. Dies stellt insbesondere für eine klein-strukturierte Branche, wie die unsere, eine große Herausforderung dar. Denn mit reinen Verkaufstätigkeiten ist es heute meist nicht mehr getan. Auch der anspruchsvolle technische Service vor Ort muss stimmen. Für unsere Mittelständler ist dies sicherlich die größte Herausforderung fern ab der Heimat, da es z. B. in Asien ganz andere Ansprüche und Vorstellungen von Service gibt als in Zentraleuropa. Oft genug sind auch passende qualifizierte Mitarbeiter nur schwer zu finden.

Redaktion: Sollte man auch vor Ort produzieren?

Das hängt sehr stark vom Produkt selbst und der lokalen Konkurrenzsituation ab. Standardmaschinenanbieter sind sicherlich eher dazu gezwungen, wenn sie erfolgreich in Übersee sein wollen. Dabei spielen natürlich auch andere Faktoren, wie

Transportkosten oder tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse eine Rolle. Für Lieferanten von Speziallösungen ist die Situation oft eine andere und eine lokale Produktionsstätte nicht zwingend nötig. In jedem Fall aber muss sehr sorgfältig geprüft werden, ob und wie die Produkte an die lokalen Erfordernisse angepasst werden müssen.

Um eines aber auch ganz klar zu sagen: zu einer erfolgreichen globalen Aufstellung gehört für mich zwingend eine breite Produktionsbasis in Deutschland. Hier haben wir die technologisch anspruchsvollsten Kunden und auch die besten Ingenieure. Deshalb können wir nur hier gemeinsam die Innovationen vorantreiben, um im Weltmarkt erfolgreich zu sein.

Redaktion: Welche Impulse erwarten Sie von der im Mai stattfindenden Branchenleitmesse Ligna?

Die Ligna ist alle zwei Jahre das Branchenevent und die mit Abstand größte Messe für die gesamte internationale Holz-Community. Sie wird den Ausrüstern der Holz- und Möbelindustrie einen kräftigen Schub geben.

Dafür sorgen auch die weltweit steigenden Holz- und Energiekosten, und selbst in Schwellenländern sind Personalkosten mittlerweile ein klares Thema. Um am Weltmarkt konkurrenzfähig zu bleiben müssen die Hersteller von Holzprodukten deshalb in neueste effiziente Produktionstechnik investieren. Auf der Ligna werden hierzu die aktuellen Neuheiten präsentiert. In diesem Zusammenhang bildet auch das Thema „Leichtbau“ einen Schwerpunkt. Die Leitmesse hat die globale Ausstrahlungskraft, um das Thema Ressourceneffizienz im Bewusstsein der internationalen Holzindustrie zu verankern.

Redaktion: Vielen Dank für dieses Gespräch, Herr Dr. Dirr.

Einzelmaschinen-geschäft gewinnt weiter an Kraft

Im vergangenen Geschäftsjahr 2010

verzeichneten wir in der HOMAG Group – insbesondere im 1. Halbjahr – einen starken Auftragseingang im Segment der Zellen und Anlagen. Im Jahresverlauf gewann jedoch auch der Bereich der Einzelmaschinen an Kraft und konnte so die positive Auftragseingangsentwicklung unterstützen und absichern. Die Nachfrage der kleinen und mittelgroßen Unternehmen verstärkte sich tendenziell auf allen Märkten, wobei eine besondere Intensität aus Asien und Südamerika zu verzeichnen war.

Der Auftakt des Jahres 2011 bestätigt die positiven Tendenzen bei den Einzelmaschinen, so dass wir hier im laufenden Jahr mit einer insgesamt guten Entwicklung rechnen. Einen Beitrag hierzu haben bereits die wichtigen Messen DehliWood in Indien, FIMMA in Brasilien und Interzum in China geleistet, die alle im 1. Quartal stattgefunden haben.

Neue Vorstände für die HOMAG Group AG



Hans-Dieter Schumacher und Dr. Markus Flik – die neuen Vorstände der HOMAG Group AG

Seit dem 15. Januar 2011 ist Hans-Dieter Schumacher Mitglied des Vorstands der HOMAG Group AG und hat am 1. April die Funktion des Finanzvorstands übernommen. Er folgt damit auf Andreas Hermann, der den Aufsichtsrat aus rein persönlichen Gründen bereits im August 2010 um eine Auflösung seines Vertrags zum 31. März 2011 gebeten hatte.

In seinen ersten drei Monaten konnte sich Hans-Dieter Schumacher bereits einen sehr guten Überblick über die HOMAG Group verschaffen und hat sich mit Unterstützung von Andreas Hermann zugleich intensiv in sein

Ressort eingearbeitet. An der Bilanzpresse- und Analystenkonferenz am 31. März hat er bereits aktiv mitgewirkt und der Presse und den Analysten den Jahresabschluss 2010 vorgelegt.

Neu im Vorstand ist seit 1. April auch Dr. Markus Flik, der zum 1. Juli 2011 den Vorsitz des Gremiums übernehmen wird.

HOMAG Australia hilft Kunden in Not

Mit „HOMAG Cares“ will die HOMAG Group ihre Kunden auch in schwierigen Zeiten unterstützen. So wie jüngst in Australien, als ein Kunde sehr stark von der schweren Flutkatastrophe in Queensland betroffen war. Seine komplette Werkshalle stand 2,50 m unter Wasser und alle Maschinen waren unbrauchbar. HOMAG Australia half mit bis zu drei Technikern beim Wiederaufbau der Produktion, installierte Ersatzteile und stellte eine Leihmaschine zur Verfügung. Durch diese intensive Unterstützung konnte der Kunde seine Produktion mittlerweile wieder aufnehmen.

Aktuell prüfen wir, ob, wie und wo wir unseren Kunden in Japan nach der verheerenden Katastrophe helfen können.

Finanzkalender

13. Mai 2011
Dreimonatsbericht 2011

25. Mai 2011
Hauptversammlung in Freudenstadt

12. August 2011
Sechsmonatsbericht 2011

14. November 2011
Neunmonatsbericht 2011

*Investor Relations
Simone Müller
HOMAG Group AG
Homagstraße 3 – 5
72296 SCHOPFLOCH
DEUTSCHLAND
Tel.: +49 7443 13 2034
Fax: +49 7443 13 8 2034
E-Mail: simone.mueller@homag-group.com*