

Sehr geehrte Damen und Herren,

in unserem aktuellen IR-Newsletter lässt unser Vertriebsvorstand Jürgen Köppel die Branchenleitmesse Ligna nochmals Revue passieren und zieht ein positives Fazit. Zudem informieren wir Sie, wie wir derzeit unseren Kunden in Japan helfen und unsere Einkaufsstrategie den Lieferanten vermitteln sowie über die Entwicklung unserer Tochtergesellschaft HOMAG eSOLUTION.

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

Schopfloch, im September 2011



Dr. Markus Flik
Vorstandsvorsitzender

Ligna 2011: Mit Innovationen zum Auftragsrekord

Vom 30. Mai bis 3. Juni präsentierten wir uns als größter Aussteller mit einer Fläche von insgesamt 7.500 m² auf der Ligna in Hannover, der weltweit wichtigsten Messe der Holzbranche. In der „HOMAG City“ konnten sich die Besucher von unseren zahlreichen Innovationen, neuen Verfahrenstechniken und zukunftsweisenden Aggregatetechnologien überzeugen und viele Premieren erleben. Vertriebsvorstand Jürgen Köppel blickt auf die Ligna zurück.



Jürgen Köppel –
Vorstand Vertrieb, Service, Marketing

Redaktion: Herr Köppel, konnte die Ligna ihre Rolle als Weltleitmesse auch 2011 wieder unter Beweis stellen?

Aus meiner Sicht definitiv ja! Insgesamt waren über 90.000 Besucher auf der Ligna und mehr als 40 Prozent davon kamen aus dem Ausland. Damit ist die Ligna klar die Leitmesse unserer Branche und das globale Stimmungsbarometer. Sie ist für uns unverändert die wichtigste Präsentationsplattform.

Redaktion: Wie international war das Publikum auf den beiden Messeständen der HOMAG Group?

Auf unseren Messeständen konnten

wir Interessenten aus über 90 Nationen begrüßen. Der Auslandsanteil lag bei uns sogar bei über 50 Prozent. Damit haben wir einmal mehr unsere Position als Global Player unterstrichen. Der Schwerpunkt der Besucher, die in unserer „HOMAG City“ waren, kam sicherlich aus Europa, wobei aber auch die asiatischen und amerikanischen Märkte stark vertreten waren. Ein ungebrochen hohes Interesse konnten wir auch aus den BRIC-Staaten feststellen – der Anteil unserer Besucher lag hier bei rund 6 Prozent.

Redaktion: Was machte in diesem Jahr die „HOMAG City“ zum Publikums-magnet?

Als Branchenführer und größter Aussteller sind wir natürlich traditionell ein wichtiger Anlaufpunkt für viele Messebesucher. Denn mit unserem einzigartigen Produktportfolio und unserer großen Kompetenz als Systemanbieter haben wir für nahezu alle Interessierten die passende Lösung. Wichtig ist vor allem, diese Besucher auf dem Stand zu halten, ihnen optimale und abgestimmte Konzepte aus einer Hand zu bieten und sie zu begeistern. Ich denke, das ist uns gut gelungen, indem wir unsere Leidenschaft für Technologie in den Vordergrund gestellt haben. Das Zentrum des Geschehens bildete das InnovationCenter, in dem wir zukünftige Trends, neue Verfahrenstechnologien und zahlreiche technische Highlights präsentiert haben.

Redaktion: Können Sie ein paar dieser Highlights kurz vorstellen?

Zu den patentierten Innovationen gehörten beispielsweise das revolutionäre Kaschierverfahren **reacTec** oder die Anwendung von **laserTec** auf Bearbeitungszentren. Mit dem durchgängigen **ecoPlus** Konzept zeigten wir uns auch im Bereich der Ressourceneffizienz als klarer Trendsetter und Technologieführer. **ecoPlus** steht für zahlreiche Entwicklungen, die bis zu 30 Prozent Energie einsparen und damit die Betriebskosten unserer Kunden nachhaltig senken. Zusätzlich können jährlich rund 80.000 Tonnen CO₂ durch **ecoPlus** eingespart werden. Damit übernehmen wir Verantwortung – für den Erfolg unserer Kunden und für den Erhalt unserer Umwelt.

Redaktion: Was haben Sie sich von der Ligna 2011 erwartet und wurden diese Ziele erreicht?

Nach dem Krisen-Jahr 2009 war die diesjährige Ligna ein Prüfstein für die Verfassung unserer Märkte und die Investitionsbereitschaft unserer Kunden sowohl in der Industrie als auch bei den kleinen und mittelgroßen Unternehmen. Benchmark war stets die Rekordmesse aus dem Jahr 2007, wobei es etwas vermessen gewesen wäre, dieses Ziel schon in diesem Jahr anzupeilen. Umso erfreulicher ist es aber, dass wir beim Auftragseingang das Rekordergebnis von 2007 um rund 20 Prozent übertroffen haben und damit gegen-

über 2009 ein Plus von fast 50 Prozent verzeichnen konnten. Ein weiteres Ziel war die Gewinnung von Neukunden, insbesondere aus den osteuropäischen, südamerikanischen und asiatischen Märkten. Aufgrund der hohen Anzahl von qualifizierten Messekontakten aus diesen Regionen sind wir auch hier mit dem Verlauf der Messe und dem Ergebnis der Marketingaktionen im Vorfeld mehr als zufrieden.

Redaktion: Wie sehen Sie das Nachmessegeschäft?

Aufgrund der überdurchschnittlich vielen intensiven Gespräche und der damit verbundenen hohen Zahl von neu ausgelösten Angeboten rechnen wir, bei wirtschaftlich stabilen Randbedingungen, mit einem guten Nachmessegeschäft. Über 40 Prozent der Interessenten auf unserem Messestand wünschen kurzfristig ein Angebot bzw. den Besuch eines Vertriebsmitarbeiters, um ihre Investitionsvorhaben zu konkretisieren. Im Nachgang zur Ligna sehen wir eine Nachfrage auf breiter Basis mit einem gesunden Mix aus Einzelmaschinen, Zellen und Anlagen sowie Dienstleistungsprodukten. Damit sehen wir die Ligna 2011 eindeutig als eine gute Investition, die sich für uns und unsere bestehenden sowie zukünftigen Kunden gelohnt hat!

Unterstützung für japanische Kunden

Im Rahmen der Initiative „HOMAG Cares“ hilft die Vertriebs Tochter HOMAG Japan den Kunden, die von der verheerenden Katastrophe im März betroffen sind. So haben wir vier Kunden, deren Fabriken komplett zerstört wurden, mit Eillieferungen von Lagermaschinen unterstützt. Dank dieser Maschinen konnten drei der Unternehmen ihre Produktion bereits wieder aufnehmen. Bei fünf Kunden leisteten unsere Servicetechniker sofortige Hilfe bei der Instandsetzung der HOMAG-Maschinen und bei einem Kunden, dessen Fabrik in der Evakuierungszone von Fukushima lag, haben wir Maschinen in einer neuen Fabrik installiert. Zudem helfen wir unseren Kunden vor Ort auch mit Material und bei Fragen der Stromversorgung.



Die „HOMAG City“ auf der Ligna 2011

Lieferantentag in Schopfloch

Unter dem Motto „Wir wachsen – Sie profitieren“ kamen Anfang Juni 2011 knapp 20 wichtige Systemlieferanten zum Lieferantentag der HOMAG Group nach Schopfloch. Der Vorstand stellte den Teilnehmern die Strategie der HOMAG Group, die Einkaufsstrategie und das Produktionssystem vor, von dessen Umsetzung in der Praxis sich die Besucher bei einer Betriebsführung überzeugen konnten. Anforderungen, die die HOMAG Group an ihre Lieferanten stellt, wurden jeweils mit Lösungsansätzen und einem bereits umgesetzten Praxisbeispiel vorgestellt. Die Lieferanten waren mit der Veranstaltung sehr zufrieden und werden nun einen Aktivitätenplan erarbeiten, in dem sie ihren Beitrag zur weiteren positiven Entwicklung der HOMAG Group präsentieren.

Guter Start für HOMAG eSOLUTION

Nachdem die HOMAG eSOLUTION GmbH zu Jahresbeginn ihr Geschäft aufgenommen hat, konnte sie auf der Ligna bereits erste Softwareprodukte präsentieren, die mittlerweile auch bei führenden Möbelherstellern in Europa eingesetzt werden. Damit werden die Prozessabläufe der HOMAG-Kunden nicht nur in der Produktion, sondern bereits im technischen Büro und im Vertrieb optimiert. Die neuen Softwarelösungen ermöglichen bei-

spielsweise den Möbelherstellern eine schnelle und genaue Planung sowie eine fehlerfreie und präzise Produktion. Zudem können sie ihre Produktpalette im Internet anbieten und ihre Kunden oder Händler individuelle Produkte planen lassen. Software und Maschine sind somit jetzt noch enger vernetzt, da die direkte Anbindung an die Produktion gewährleistet ist. Zudem sind die Maschinen schneller produktionsbereit und können besser genutzt werden. Die Softwareprodukte stehen als Standardlösung für Industrie und Handwerk zur Verfügung und können an die unterschiedlichen Bedürfnisse angepasst werden.

Finanzkalender

14. November 2011
Neunmonatsbericht 2011

22. November 2011
Deutsches Eigenkapitalforum, Frankfurt

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