

Manz AG

Hauptversammlung
12. Juli 2016
FILharmonie, Filderstadt

Rede
Dieter Manz, CEO

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,
ich begrüße Sie herzlich hier in der FILharmonie zu unserer Hauptversammlung – auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen Martin Hipp und Martin Drasch.
Es freut uns, dass Sie auch dieses Mal wieder so zahlreich unserer Einladung gefolgt sind.

Leistungsfähigere Displays, Leiterplatten und andere Kernkomponenten für Smartphones, Notebook und Tablet Computer,
effizientere Lithium-Ionen-Batterien für die stationäre Energiespeicherung, für Geräte der Unterhaltungselektronik, sowie für das Zukunftsthema der Elektro-Mobilität, Solarmodule mit höchsten Wirkungsgraden:

Mit unseren Lösungen, für die Fertigung all dieser Produkte, setzen wir grundlegende Impulse, damit sich neue Technologien und Produkte schnell etablieren und kostengünstig hergestellt werden können.

Wir fokussieren uns auf schnell wachsende Märkte, die von besonders kurzen Produktlebenszyklen geprägt sind und in denen kontinuierliche Innovation gefordert ist.

Diese besonderen Märkte fordern von einem Unternehmen jedoch auch höchste Flexibilität und ein diversifiziertes Geschäftsmodell.

Für die Sicherung des mittel- und langfristigen Unternehmenserfolgs ist die Diversifizierung unseres Geschäftsmodells von besonderer Bedeutung. Wir treiben deshalb den branchenübergreifenden Technologietransfer, die Entwicklung neuer Technologien und Märkte sowie die Internationalisierung unseres Unternehmens konsequent voran.
So auch im Geschäftsjahr 2015, in dem wir neben tollen Erfolgen leider auch Rückschläge verzeichnen mussten.

Meine Damen und Herren, das Jahr 2015 hat uns vor große Herausforderungen gestellt, die nur mit denen zu Beginn der Solarkrise vergleichbar sind. Lassen Sie uns gemeinsam zurückblicken.

7. Januar

Im Januar erhielten wir mehrere Großaufträge für Produktionsanlagen für Lithium-Ionen-Batterien in elektronischen Geräten mit einem Gesamtvolumen von rund 40 Mio. EUR.
Zu diesem Erfolg hat auch die im Mai 2014 getätigte Akquisition der Manz Italy entscheidend beigetragen.

Mit diesen Aufträgen konnten wir bereits Anfang des Jahres den Geschäftsbereich Battery in eine neue Umsatzregion heben und einen weiteren wichtigen Schritt in der Diversifizierung unseres Technologie- und Kundenportfolios gehen.

31. März

Ende März konnten wir Sie über einen strategisch bedeutsamen Auftrag von einem der führenden Unternehmen der E-Mobility-Branche in den USA informieren. Dabei handelte es sich um eine Pilotanlage, bei der ein innovatives Laserschweißverfahren für die Herstellung von Lithium-Ionen-Batteriesystemen zum Einsatz kommt. Mithilfe dieses Verfahrens können Qualität und Leistung der Batterien weiter erhöht werden. Das Auftragsvolumen für diese Anlage lag zwar lediglich im sechsstelligen Bereich, birgt allerdings nach erfolgreicher Qualifizierung des Verfahrens in der Serienfertigung ausgezeichnete Chancen auf Folgeaufträge in den kommenden Jahren.

29. April

Am 29. April 2015 haben wir erfolgreich eine Barkapitalerhöhung unter Ausschluss des Bezugsrechts abgeschlossen. Daraus floss der Gesellschaft ein Bruttoemissionserlös in Höhe von rund 41,9 Mio. EUR zu. Der Erlös diente der Finanzierung des weiteren internen und externen Wachstums der Gesellschaft.

2. Juni

Bereits im Juni 2015 verstärkten wir mit Mitteln aus der Kapitalerhöhung mit der Übernahme der KLEO Halbleitertechnik GmbH unser Technologie-Portfolio. Mit dem innovativen Verfahren von Kleo zur Laserdirektbelichtung eröffneten wir uns gute Perspektiven im schnell wachsenden Markt für hochauflösende Leiterplatten, die in immer mehr elektronischen Geräten verbaut werden.

Auch diese Akquisition zahlte auf das Konto der weiteren Diversifizierung unseres Geschäftsmodells ein.

30. Juni

Nach einem sehr guten Start in das Jahr sahen wir uns in den Folgemonaten jedoch mit einigen Rückschlägen konfrontiert. Ende Juni mussten wir unsere Jahresprognose mit einem Umsatzvolumen von 320 – 340 Mio. EUR und einem deutlich positiven EBIT revidieren.

Grund dafür war eine Auftragsstornierung im Volumen von ca. 12 Mio. EUR im Bereich Electronics. Diese war auf die Entscheidung des Endkunden für eine alternative technische Lösung des Endprodukts zurückzuführen und nicht von uns zu verantworten. Die damit verbundenen und in der Jahresprognose enthaltenen Folgeaufträge mit einem höheren zweistelligen Millionen-Euro-Volumen konnten somit ebenfalls nicht realisiert werden. Hinzu kamen Verzögerung beim Auftragseingang im Segment Energy Storage.

7. Juli

Auf der letztjährigen Hauptversammlung durften wir Ihnen unseren neuen Chief Operating Officer Martin Drasch vorstellen, der Herrn Hipp und mich seit August 2015 im Vorstand unterstützt und die Bereiche Produktion, Logistik und Beschaffung verantwortet. Von Herrn Draschs langjähriger Erfahrung profitiert das Unternehmen aktuell auch in der Restrukturierungsphase. Er wird Sie später über unser laufendes Restrukturierungsprogramm informieren.

19. August

Mitte August konnten wir wieder mehrere Folgeaufträge in Höhe von rund 10 Mio. EUR über Maschinen zur automatisierten Montage von Notebooks und anderen Geräten im Bereich Unterhaltungselektronik vermelden. Basis für diese Aufträge ist der anhaltende Automatisierungstrend der Produktion in asiatischen Ländern, vor allem in China. Die Folgeaufträge bestätigten uns große Kundenzufriedenheit und zeigten, dass wir in diesem Bereich mit unseren Maschinen die Bedürfnisse der Branche treffen und mit unserem weltweitem Produktionsnetzwerk in der Lage sind, deutsches Engineering zu lokal wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten.

20. Oktober

Im Oktober folgte eine weitere positive Nachricht: adidas und Manz unterzeichneten eine Kooperationsvereinbarung im Rahmen der adidas „*Speedfactory*“-Initiative. Gemeinsam mit adidas entwickeln wir eine weltweit einmalige automatisierte Fertigungstechnologie für die Sportartikelproduktion der Zukunft.

Mittels dieser flexiblen Technologie können kundenangepasste Designs von Schuhen, Textilien oder Accessoires vollautomatisch in Produktionsdaten überführt und produziert werden.

Die Zusammenarbeit mit einem führenden Unternehmen der Sportartikelbranche und die Überführung einer neu entwickelten Technologie von der Pilotproduktion in die Serienfertigung unterstreicht unsere Fähigkeit, innovative Lösungen für anspruchsvolle Kunden unterschiedlichster Branchen zu entwickeln.

Dass diese Kooperation Früchte trägt, konnten wir mit dem vor kurzem erhaltenen ersten Serienauftrag für Fertigungsanlagen für die Serienproduktion in der weltweit ersten *Speedfactory* von adidas in Ansbach unter Beweis stellen.

26. Oktober

Am 26. Oktober 2015 mussten wir im Rahmen der Erstellung der Zwischenabschlüsse für das dritte Quartal 2015 die Prognose für das Gesamtjahr erneut reduzieren – auf Umsatzerlöse zwischen 200 und 210 Mio. EUR und ein negatives Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) im mittleren zweistelligen Millionenbereich. Notwendig wurde diese Anpassung aufgrund von erneuten Auftragsverschiebungen in den Geschäftsbereichen Energy Storage und Electronics, im Wesentlichen von Kunden aus Asien. Insbesondere die konjunkturelle Abkühlung in China sowie die teilweise dramatische Entwicklungen an den chinesischen Kapitalmärkten in den vorangegangenen Wochen hatten kundenseitig zu einer deutlich zurückhaltenden Investitionsbereitschaft geführt. Eine Vielzahl geplanter Projekte wurde schlichtweg auf Grund der wirtschaftlichen Unsicherheiten verschoben und die fest eingeplanten Aufträge für uns blieben aus.

Als Konsequenz leiteten wir unmittelbar ein umfassendes Restrukturierungsprogramm ein und zogen hier auch externe Unterstützung hinzu.

10. Dezember

In Folge der nicht zufrieden stellenden Finanzkennzahlen sahen wir uns gezwungen, am 10. Dezember Kapazitätsanpassungen an unseren deutschen und internationalen Standorten vorzunehmen und uns von 174 Mitarbeitern zu trennen.

Um die Kostenstruktur durch die weitere Optimierung der Prozesse, Strukturen und Kapazitäten innerhalb der Gruppe zu verbessern, verlagerten wir Teile der Produktion von Taiwan und Deutschland an den chinesischen Standort, um dessen Auslastung nachhaltig zu verbessern, um Kostenvorteile zu heben und die Kundennähe zu nutzen.

Parallel zu diesen Maßnahmen wurden die strategischen Optionen für den Geschäftsbereich Solar überprüft.

Im Vorstand wurde beschlossen, dass eine Weiterführung nur mit einem strategischen Partner und Investor möglich sein wird.

Wir freuen uns, dass wir mit Shanghai Electric einen Investor finden konnten, mit dem wir den Geschäftsbereich Solar erhalten und zugleich eine solide Grundlage für eine zukünftig wieder positive Unternehmensentwicklung schaffen konnten.

Um Shanghai Electric die Beteiligung an Manz zu ermöglichen, führten wir im April und Mai diesen Jahres eine Kapitalerhöhung um rund 43 % des Grundkapitals durch. Auf diesem Wege floss der Gesellschaft ein Nettoemissionserlös von rund 75,6 Millionen Euro zu.

Auch Sie verehrte Aktionärinnen und Aktionäre konnten ihre Bezugsrechte ausüben und haben in hohem Maße davon Gebrauch gemacht. Ich möchte mich deshalb an dieser Stelle für Ihr Vertrauen in die Manz AG bedanken.

Mit einer Eigenkapitalquote nach der Kapitalerhöhung von deutlich über 50 % haben wir eine sehr starke Basis, um unsere strategischen und operativen Ziele umzusetzen. Die Kapitalerhöhung sowie die Beteiligung von Shanghai Electric stärkten sowohl die Liquidität als auch die Finanzierung der Manz AG deutlich.

Neben der Beteiligung von Shanghai Electric als finanzstarkem Ankerinvestor ist zwischen Manz und Shanghai Electric auch eine strategische Kooperation insbesondere im Bereich der CIGS-Solartechnologie geplant. Aus diesem Grund beschlossen wir, den Solarbereich fortzuführen und den Fokus auf die Weiterentwicklung und Vermarktung der CIGS-Technologie zu legen.

Die Kooperation mit Shanghai Electric ermöglicht uns zudem einen verbesserten Marktzugang in China, der sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten in allen strategischen Geschäftsbereichen der Manz AG schaffen kann.

Sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich Ihnen das Unternehmen Shanghai Electric noch etwas genauer vorstellen.

Shanghai Electric ist der größte Hersteller von Kohle und Gas Kraftwerken zur Stromerzeugung in China und gehört mehrheitlich der Stadt Shanghai. Wesentliche Geschäftsbereiche des chinesischen Unternehmens beschäftigen sich mit Energieeffizienz, sauberer Energiegewinnung und dem Industriebau.

Im Zuge einer strategischen Neuausrichtung von Shanghai Electric spielen hierbei erneuerbare Energien eine sehr große Rolle. Nach dem Einstieg in die Windenergie will Shanghai Electric sein Portfolio nun um die Solarenergie erweitern. Die Manz-CIGS-Solartechnologie war deshalb für Shanghai Electric von zentraler Bedeutung für das Investment von rund 52,9 Mio. EUR in die Manz AG.

Mit Shanghai Electric haben wir einen Partner mit langfristig angelegten Interessen gefunden. Das belegt nicht zuletzt die angestrebte Beteiligungshöhe von rund 30 % um das Finanzergebnis der Manz AG in der Shanghai Electric Gruppe konsolidieren zu können.

Aktuell hält Shanghai Electric 19,67 % der Manz-Aktien. In einem nächsten Schritt könnte Shanghai Electric gemäß den vertraglichen Vereinbarungen den Abschluss einer Stimmbindungsvereinbarung mit mir vornehmen. In diesem Falle wäre Shanghai Electric verpflichtet, Ihnen, den Aktionären der Gesellschaft, ein Angebot zum Erwerb ihrer Aktien zu unterbreiten.

Diese Option spiegelt das Vertrauen von Shanghai Electric in unser Unternehmen und die Wertschätzung unserer Technologien wieder.

Wir freuen uns, mit Shanghai Electric nicht nur einen Investor, sondern zugleich einen starken strategischen Partner gefunden zu haben.

Kommen wir nun zur Kursentwicklung der Manz-Aktie. In dieser spiegelt sich das herausfordernde Jahr 2015 und die jüngsten Entwicklungen in 2016 wieder. Sie können mir glauben: auch für mich als Hauptaktionär ist die gezeigte Entwicklung alles andere als zufriedenstellend.

Aus diesem Grund können Sie mir durchaus glauben wenn ich Ihnen versichere, dass wir alles dafür tun, unser Unternehmen wieder zurück auf die Erfolgsspur zu bringen, was sich dann ja auch im Kursverlauf bemerkbar machen sollte.

Wir werden unser Augenmerk daher stärker auf Profitabilität ausrichten anstatt auf Umsatzgenerierung. Dabei werden wir, neben zahlreichen weiteren Themen, zu denen unser COO Martin Drasch sich nachher äußern wird, unser Geschäftsmodell in Teilen neu ausrichten, um unser Unternehmen stabiler aufzustellen, Risiken besser zu beherrschen und den Anforderungen unserer Zielmärkte noch besser gerecht zu werden.

Wir brauchen dazu eine gute Mannschaft, in welcher jeder für sein Handeln Verantwortung übernimmt, und wir brauchen eine klare Strategie und sauber definierte Prozesse. Genau an diesen Stellen setzt unser Restrukturierungsprogramm Manz 2.0 an.

Und so hoffe ich sehr, dass wir nächstes Jahr an dieser Stelle wieder ein ganz anderes, deutlich positiveres, Bild sehen werden.

Meine Damen und Herren,

Unser CFO Herr Hipp wird nun mit Ihnen noch einen Blick auf das Zahlenwerk des Geschäftsjahrs 2015 und des ersten Quartals 2016 werfen.

Der Blick zurück ist unabdingbar, um Schwachstellen zu identifizieren und aus Fehlern zu lernen. Dies haben wir getan und basierend auf unseren Erkenntnissen ein umfassendes Restrukturierungsprogramm eingeleitet, an dem neben externen Beratern auch eine Vielzahl an Kollegen beteiligt sind – denn unsere Mitarbeiter kennen unsere Märkte und unser Unternehmen am besten.

Aber lassen Sie uns heute auch nach vorne blicken – auf die Maßnahmen, mit denen wir die Unternehmensentwicklung wieder zum Besseren wenden wollen. Herr Drasch wird Sie im Anschluss an Herrn Hipp über unsere aktuellen Restrukturierungsmaßnahmen informieren und Ihnen einen Ausblick auf 2016 geben.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.