

Manz AG

Hauptversammlung
04. Juli 2017
FILharmonie, Filderstadt

Rede:

Dieter Manz, CEO
Gunnar Vos von Dahlen, CFO
Martin Drasch, COO
Eckhard Hörner-Marass, CTO

Es gilt das gesprochene Wort.

REDE CEO DIETER MANZ

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich hier in der FILharmonie zu unserer Hauptversammlung – auch im Namen meiner Vorstandskollegen Martin Drasch, Eckhard Hörner-Marass und Gunnar Voss von Dahlen.

Es freut uns, dass Sie auch dieses Mal wieder so zahlreich unserer Einladung gefolgt sind.

Lassen Sie mich zunächst ein paar Worte zu unserem Unternehmen und unserer strategischen Positionierung sagen. Mit unseren Hightech-Produktionslösungen realisieren wir für unsere Kunden neue Produkteigenschaften und treiben so die Weiterentwicklung ihrer Endprodukte voran. Es geht dabei vor allem um Leistungsfähigere Displays, Leiterplatten und andere Kernkomponenten für Smartphones, Notebook und Tablet Computer, effizientere Lithium-Ionen-Batterien für die stationäre Energie-speicherung, für Geräte der Unterhaltungselektronik sowie für Elektro-Mobilität und Solarmodule mit höchsten Wirkungsgraden und geringsten Kosten.

Diese Wachstumsmärkte sind geprägt von kurzen Produktlebenszyklen und kontinuierlicher Innovation. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden und den volatilen Marktentwicklungen Stand halten zu können, verfolgen wir seit Langem ein diversifiziertes Geschäftsmodell.

Der branchenübergreifende Technologietransfer, die Entwicklung neuer Technologien und Märkte sowie die Internationalisierung unseres Unternehmens stehen daher immer im Mittelpunkt unserer Überlegungen und Entscheidungen.

Meine Damen und Herren, lassen Sie uns gemeinsam kurz auf das Geschäftsjahr 2016 und die ersten Monate in 2017 zurückblicken.

2016 war einmal mehr kein leichtes Jahr für unser Unternehmen. Aber es war ein wichtiges Jahr, an dem wir gewachsen sind und in dem wir viele Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt haben.

20. Mai 2016

Aus der Ende Mai erfolgreich abgeschlossenen Kapitalerhöhung aus genehmigten Kapital floss unserem Unternehmen ein Nettoemissionserlös in Höhe von rund 75,6 Mio. EUR zu. Mit der daraus resultierenden Eigenkapitalquote von deutlich über 50 % konnten wir eine solide Basis für das Erreichen unserer strategischen und operativen Ziele und das weitere Unternehmenswachstum schaffen.

Im Rahmen der Kapitalerhöhung konnte auch Shanghai Electric Unternehmensanteile erwerben und ist heute mit 19,67 % ein starker Ankeraktionär. Aber auch viele von Ihnen, meine Damen und Herren, haben ihr Vertrauen in die Manz AG bewiesen und haben von Ihrem Bezugsrecht für neu ausgegebene Aktien Gebrauch gemacht.

Heute liegt der Anteil des Streubesitzes bei 53,01 %. Wir bleiben somit ein attraktives Anlageziel für Investoren und verfügen über eine breite und stabile Aktionärsstruktur.

11. Juni 2016

Am 11. Juni 2016 mussten wir leider einen kurzfristigen Auftragsstop eines Großprojekts im Geschäftsbereich Energy Storage vermelden.

Zu diesem Zeitpunkt war noch nicht klar, ob dieser Auftrag zu einem späteren Zeitpunkt fortgesetzt wird. Nach intensiven Gesprächen mit diesem Kunden konnten wir Mitte Oktober eine Vergleichsvereinbarung abschließen. Infolge der Vereinbarung entstanden für die Manz AG aus dem endgültig stornierten Auftrag keine weiteren negativen Ergebniseffekte. Allerdings entfielen durch die Auftragsstornierung sowie das Ausbleiben von erwarteten Folgeaufträgen entsprechende Umsatzerlöse und Erträge für das Gesamtjahr 2016.

07. Juli 2016

Anfang Juli erhielten wir den ersten Serienauftrag im Rahmen des Speedfactory Projekts von adidas. Wir haben zu diesem Zeitpunkt bereits fünf Jahre gemeinsam mit adidas an der Entwicklung einer innovativen automatisierten Fertigungstechnologie für Sportartikel gearbeitet. Diese haben wir erfolgreich in die Serienfertigung überführt.

Mittels des flexiblen Verfahrens können kundenindividuelle Designs für Schuhkomponenten vollautomatisch in Produktionsdaten überführt und lokal gefertigt werden. Auf diesem Weg will adidas künftig Schuhe so individuell, ressourcenschonend und damit wirtschaftlich wie möglich produzieren – und Manz wird hierzu einen wichtigen Beitrag leisten.

06. September 2016

Im September 2016 hat Manz gemeinsam mit der US-amerikanischen LAM Research Corporation den Betrieb des Joint Venture „Talus Manufacturing Ltd.“ in Taiwan aufgenommen. In dem sogenannten „Global Refurbishment Center“ werden Anlagen von LAM Research zur Herstellung von Halbleitern modernisiert und wiederaufbereitet, um die Kundennachfrage in Taiwan und weltweit zu bedienen. LAM Research war bereits langjähriger Kunde von Manz in der Slowakei. Mit Talus können wir unser operatives Geschäft in Asien stärken und unsere vorhandenen Kapazitäten in Taiwan effizienter einsetzen. Martin Drasch wird Ihnen hierüber später ausführlicher berichten.

01. Oktober 2016

Am 1. Oktober nahm Eckhard Hörner-Marass als Chief Restructuring Officer seine Tätigkeit im Vorstand auf. Er ist diplomierter Maschinenbauingenieur und verfügt über langjährige Führungs- und Managementenerfahrung in unterschiedlichen Funktionen bei namhaften Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau. Als zertifizierter Restrukturierungs- und Sanierungsberater verantwortet er seitdem federführend die Umsetzung der bereits zum Jahresende 2015 initiierten Restrukturierungsmaßnahmen.

Ziel des Programms „Manz 2.0“ war es, die Unternehmensstrategie, -strukturen und -prozesse zu verbessern, um auf Basis eines robusteren Geschäftsmodells zukünftig wieder profitabel wachsen zu können.

Wir sind in der Umsetzung sehr weit fortgeschritten und haben „Manz 2.0“ zwischenzeitlich in ein kontinuierliches Optimierungsprogramm überführt. Herr Hörner-Marass wird darauf später detaillierter eingehen.

02. November 2016

Gegen Ende des Jahres 2016 konnten wir endlich den für unser Unternehmen so wichtigen Rahmenvertrag zur strategischen Zusammenarbeit im Bereich der CIGS-Dünnschicht-Solartechnologie unterzeichnen.

Demnach einigten wir uns mit den damals noch nicht namentlich genannten Kooperationspartnern darauf, die Gründung eines gemeinschaftlichen Forschungsunternehmens für die Weiterentwicklung der CIGS-Technologie voranzutreiben. Gegenstand des Vertrags waren zudem Aufträge für unsere CIGSfab – das sind vollständig integrierte Produktionslinien für CIGS-Dünnschicht-Solarmodule.

Der finale Abschluss der Verträge stand zu diesem Zeitpunkt noch unter dem Zustimmungsvorbehalt der Vorstandsgremien der beteiligten Unternehmen sowie dem Abschluss der Due Diligence-Prüfung.

23. Januar 2017

Ende Januar 2017 hatten wir dann aber unser großes Ziel erreicht:

Der Großauftrag über 263 Mio. EUR für zwei CIGS-Produktionslinien mit je 306 MW und 44 MW Kapazität markierte den lang erwarteten Durchbruch im CIGS-Dünnschicht-Solargeschäft.

Im Rahmen der strategischen Zusammenarbeit von Manz mit der Shanghai Electric Group und der Shenhua Group im Bereich der CIGS-Dünnschicht-Solartechnologie wurden zwei Gemeinschaftsunternehmen gegründet: während sich die NICE PV Research Ltd., an welcher wir mit 15 % beteiligt sind, auf F&E-Aktivitäten fokussiert, verantwortet die Suzhou Manz New Energy Equipment Co., Ltd. fortan exklusiv die Vertriebsaktivitäten in China, erbringt die Ingenieursleistungen in zukünftigen Projekten und unterstützt bei diesen in der Anlaufphase. An diesem Unternehmen ist die Manz AG mit 56 % Mehrheitseignerin. Zukünftige Erträge und Aufwendungen werden also entsprechend im Abschluss der Manz-Gruppe konsolidiert.

19. April 2017

Die notwendigen behördlichen Genehmigungen im Zusammenhang mit den CIGS-Großaufträgen und der Gründung der Joint Ventures erfolgten schließlich Mitte April. Somit waren alle Vollzugsbedingungen für die Aufträge mit einem Gesamtvolumen von 263 Mio. EUR erfüllt und die beiden zuvor genannten Joint Ventures „Suzhou Manz New Energy Equipment“ und „NICE PV Research“ nahmen den Betrieb auf.

09. Mai 2017

Im Mai 2017 ging unser Standort in Schwäbisch Hall, die „Manz CIGS Technology GmbH“ in die „NICE PV Research“ über.

Die chinesischen Partner des Gemeinschaftsunternehmens zahlten für die „Manz CIGS Technology GmbH“ einen Kaufpreis in Höhe von 50 Mio. EUR. Im Gegenzug wurde Manz für 25 Mio. EUR mit 15 % Anteilseigner des Joint Ventures. Ziel von NICE PV Research ist, die Weiterentwicklung der CIGS-Technologie zu beschleunigen, um damit Potenziale für eine weitere Steigerung des Wirkungsgrades zu heben und die Herstellungskosten weiter zu senken.

30. Mai 2017

Ende Mai erfolgte mit der ersten Anzahlung in Höhe von 64,3 Mio. EUR der Startschuss für die Umsetzung der CIGS-Großaufträge. In Erwartung der vereinbarten Anzahlung hatte wir bereits in den vorangegangenen Monaten alle erforderlichen Vorbereitungen getroffen, so dass unmittelbar mit der Umsetzung der Aufträge begonnen werden konnte.

In die Bearbeitung der Aufträge sind die Standorte der Manz AG in Deutschland, der Slowakei und in Asien involviert.

01. Juni 2017

Meine Damen und Herren, nun sind wir bereits im Juni angelangt.

Seit 1. Juni verstärkt uns im Vorstand Gunnar Voss von Dahlen als neuer Finanzvorstand. Er verfügt über CFO-Erfahrung im Maschinenbau und langjährige Managementenerfahrung in Asien. Er wird sich ihnen noch persönlich vorstellen. Herr Voss von Dahlen folgt auf unseren langjährigen Finanzvorstand Martin Hipp, der das Unternehmen Ende März auf eigenen Wunsch hin verlassen hat.

Lassen Sie uns nun noch einen Blick auf die Kursentwicklung der Manz-Aktie werfen. In dieser spiegelt sich das herausfordernde Jahr 2016 und die jüngsten Entwicklungen in 2017 wider. Der Aufwärtstrend im 1. Halbjahr 2016 reflektiert die positive Unternehmensentwicklung, die im 2. Halbjahr 2016 nach einem starken Kursverlust aufgrund des vorläufigen Auftragsstopps im Bereich Energy Storage in eine volatile Seitwärtsbewegung überging. Seit Anfang Januar 2017 können wir aufgrund der positiven Entwicklungen im CIGS-Bereich einen steigenden Kursverlauf verzeichnen, der allerdings im Juni durch den Kursrutsch von US-Tech-Aktien abgeschwächt wurde.

Wir arbeiten intensiv daran, unser Unternehmen stabiler aufzustellen, Risiken besser zu beherrschen und den Anforderungen unserer Zielmärkte noch gerechter zu werden. Ziel ist ganz klar, dass sich dies langfristig auch im Kursverlauf bemerkbar macht.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich noch ein paar Worte in eigener Sache an Sie richten.

1987, genau vor 30 Jahren, habe ich dieses Unternehmen gegründet und seither die operative Entwicklung der Manz AG maßgeblich verantwortet.

Anfang 2017 haben wir durch die strategische Kooperation mit Shanghai Electric und Shenhua im Solarbereich sowie den damit verbundenen größten Aufträgen unserer Firmengeschichte einen wichtigen Meilenstein erreicht.

Die Basis für eine nachhaltig profitable Entwicklung unseres Unternehmens ist damit gelegt und eröffnet ein großes Wachstums- und Umsatzpotenzial für die Zukunft. Daher bin ich der festen Überzeugung, dass nun der richtige Zeitpunkt gekommen ist, um die Leitung der Manz AG in die Hände eines erfahrenen Managementteams zu übergeben, in welchem Eckhard Hörner-Marass meine Funktion als Vorstandsvorsitzender übernehmen wird. Sie können sich vorstellen: dies war kein einfacher Schritt für mich. Ich habe mich mein ganzes Berufsleben lang mit ganzem Herzen für den Aufbau und die erfolgreiche Entwicklung dieses Unternehmens eingesetzt und möchte dem Unternehmen auch in Zukunft eng verbunden bleiben und es bei der weiteren Entwicklung begleiten. Ich möchte mich deshalb heute in den Aufsichtsrat wählen lassen und aus dem Vorstand der Gesellschaft ausscheiden.

Hinsichtlich beider Punkte besteht Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat.

Auf diese Weise kann ich zukünftig als Hauptaktionär und Aufsichtsratsmitglied auch Ihre Interessen als Aktionär der Manz AG vertreten und weiterhin meine langjährige Erfahrung als Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzender einbringen. Ich möchte mich an dieser Stelle für Ihr langjähriges Vertrauen in unser Unternehmen und auch in mich sehr herzlich bedanken. Ich weiß: Es waren nicht nur einfache Jahre, spannend waren sie aber auf jeden Fall.

Meine Damen und Herren,

Unser CFO Gunnar Voss von Dahlen wird nun mit Ihnen einen Blick auf das Zahlenwerk des Geschäftsjahrs 2016 und des ersten Quartals 2017 werfen.

Herr Drasch wird Ihnen im Anschluss einen Einblick in den Bereich Operations geben.

Unser CTO Herr Hörner Marass wird Sie über unsere strategische Neuausrichtung und die damit verbundenen Zielsetzungen informieren.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.

REDE CFO GUNNAR VOSS VON DAHLEN

FREIER VORTRAG

REDE COO MARTIN DRASCH

Sehr geehrte Damen und Herren,
auch ich begrüße Sie herzlich!

Als Vorstand für den Bereich Operations möchte ich Ihnen einen kurzen Einblick in unser weltweites Produktions- und Service-Netzwerk geben.

Das Berichtssegment Contract Manufacturing generiert fast 20 % des Umsatzes und entwickelt sich sehr positiv.

Die strategische Bedeutung der Auftragsfertigung liegt für uns in der Erhöhung unserer Flexibilität. Diese benötigen wir, um die volatilen Entwicklungen unserer Wachstumsmärkte bestmöglich ausgleichen zu können.

Als Spezialist im Hightech-Maschinenbau hat Manz 30 Jahre Erfahrung in der Planung und Konstruktion, dem Bau von Sonder- und Serienmaschinen, der Montage und Reinraummontage sowie der Teilefertigung. Auf diese Expertise und unsere sehr gut ausgestatteten Produktionsstandorte, die weltweit den gleichen Standard aufweisen, greifen überwiegend Kunden aus der Automobil- und Halbleiterindustrie zurück.

Aus der Halbleiterindustrie stammt auch das amerikanische Unternehmen LAM Research, mit dem Manz Slovakia bereits lange und erfolgreich zusammenarbeitet. Dies war Grundlage für die Gründung des Joint Venture „Talus Manufacturing“ in Taiwan, an dem Manz 80,5 % hält und LAM Research 19,5 %. Dieter Manz hat hierüber bereits berichtet.

Talus Manufacturing ist seit September 2016 operativ tätig und bereitet Produktionsanlagen von LAM Research für die Halbleiterindustrie auf.

Talus Manufacturing ist ein Win-Win-Projekt:

Mit Talus kann LAM Research die Anforderungen seiner Kunden an immer fortschrittlichere Technologie und Produkte erfüllen. Zudem bietet die Lage in Taiwan optimale Voraussetzungen für LAM Research seine Flexibilität auf dem asiatischen Markt zu erhöhen und so auch Durchlaufzeiten zu verkürzen.

Für Manz bietet Talus wiederum einen Zugang zum wachstumsstarken Markt der Halbleiterindustrie.

Wie bereits angedeutet, entwickelt sich Talus sehr erfreulich und war bereits nach kurzer Zeit profitabel. 2016 erzielte Talus Umsätze in Höhe von 16,1 Mio. EUR. Für die Folgejahre gehen wir von einer signifikanten Umsatz- und Ertragssteigerung aus.

Meine Damen und Herren,

wir haben in den vergangenen Monaten auch unser weltweites Produktionsnetzwerk unter die Lupe genommen und dabei die Schwerpunkte der einzelnen Produktionsstandorte und Abläufe neu definiert. Unsere Zielsetzung war, die Effizienz zu steigern.

Was ist Effizienz?

Effizienz ist das Verhältnis zwischen einem definierten Nutzen und dem Aufwand, der notwendig ist, um diesen Nutzen zu erreichen.

Bei Manz ist das ein wichtiges Thema und für uns gilt deshalb der folgende Grundsatz: „Mit einem definierten Aufwand das Maximum erreichen.“

Das heißt auch: Wenn wir weiter wachsen, ist durch Effizienz dafür zu sorgen, dass der Aufwand beherrschbar bleibt. Ressourceneffizienz ist daher das Gebot der Stunde. Denn nur Effizienz trägt dazu bei, dass der Aufwand beherrschbar bleibt.

Unsere Märkte befinden sich in unterschiedlichen Reifephasen, weshalb unser Anlagenportfolio Prototypen, Einzelanlagen und integrierte Produktionslinien bis hin zur schlüsselfertigen Lösung umfasst. Prototypen erfordern andere Produktionsabläufe als Serienmaschinen. Wir haben deshalb unsere Flexibilität erhöht, um uns dieser Herausforderung zu stellen.

Darüber hinaus, müssen wir darauf vorbereitet sein, schnell mehr produzieren zu können. In den vergangenen zwei Jahren haben wir unser Produktionsnetzwerk auch darauf vorbereitet und optimiert.

Wir bearbeiten ein Projekt von immer mehr Standorten aus. Das bedeutet, Produkte aller drei strategischer Geschäftsbereiche werden an den hierfür spezialisierten Prototypen-Standorten entwickelt. Wird eine Anlage gefertigt, kann diese heute aus allen Produktionsstandorten stammen.

Wir haben bereits unseren Standort in Ungarn erweitert und planen darüber hinaus den Ausbau unserer Produktionsstandorte für Serienfertigung in China und der Slowakei. Die Produktionskapazitäten an unserem Standort in Taiwan nutzen wir im Wesentlichen für die Geschäftsaktivitäten von Talus Manufacturing im Halbleiter-Bereich. Aufgrund der dynamischen Geschäftsentwicklung in diesem Segment bauen wir auch diese kontinuierlich aus.

Für das Geschäftsjahr 2017 weisen wir neben den drei strategischen Geschäftsbereichen Energy Storage, Electronics und Solar sowie dem Berichtssegment Contract Manufacturing auch das Berichtssegment Services separat aus. Mit der Einführung dieses neuen Berichtssegments tragen wir der zunehmenden Bedeutung von Services und Dienstleistungen am Gesamtportfolio der Unternehmensgruppe Rechnung. Das Berichtssegment Service erwirtschaftet heute bereits rund 10 % des Umsatzes und unser Ziel ist es, den Anteil der margenstarken Service-Umsätze in Zukunft zu erhöhen. Damit uns dies gelingt, haben wir unsere Serviceleistungen grundlegend überarbeitet und dabei deutlich ausgebaut. Unsere Kunden können nun aus unterschiedlichen Servicepaketen das passende für ihr Geschäftsmodell auswählen. Diese reichen von der Schulung des Personals am Kundenstandort, über Ersatz- und Verbrauchsmaterialverwaltung, Wartung und Service, Umbau und Upgrade bestehender Linien, bis hin zu Betreibermodellen. Die intensive Beziehung zu unseren Kunden endet schließlich nicht mit der Auslieferung unserer Maschinen, sondern geht weiter.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, auch im Bereich Operations ist Vieles in Bewegung. Bewegung, die uns auf unserem Weg zurück in die Profitabilität vorantreibt.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe das Wort an unseren CTO Eckhard Hörner-Marass.

REDE CTO ECKHARD HÖRNER-MARASS

Sehr geehrte Damen und Herren,
ein herzliches Willkommen auch von mir.

Meine Vorstandskollegen haben Sie umfassend über das Geschäftsjahr 2016 informiert. Ich möchte mit Ihnen nun nach vorne blicken. Auf Dinge, die wir verändert haben und auf die Chancen, die sich durch den eingeleiteten Wandel ergeben werden.

Mit einem neuen Leitbild (Vision und Mission) haben wir dem Unternehmen und allen Mitarbeitern eine klare Ausrichtung für die Zukunft gegeben.

Unsere Vision lautet:

„Als Hightech-Maschinenbauunternehmen schaffen wir mit innovativen Lösungen für ausgewählte Wachstumsbranchen die Grundlage für eine lebenswerte Zukunft.“

Um diese Vision Wirklichkeit werden zu lassen, haben wir 7 Grundsätze definiert, die uns auf unserem Weg dorthin leiten. Eine Auswahl finden Sie auf der Folie:

Der wichtigste Grundsatz ist: „Der Kunde steht im Mittelpunkt unseres Tun und Handelns!“

Unsere Kernzielsetzung ist ergebnisorientiert zu wachsen. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden, Geschäftspartnern und Investoren wollen wir mit dieser klaren Ausrichtung das in der Vergangenheit verspielte Vertrauen rasch zurückgewinnen. Verbindlichkeit, Zuverlässigkeit und eine klare Perspektive sind dabei die entscheidenden Faktoren.

Wir handeln dabei nach dem Motto: „Wir sagen, was wir tun, und wir tun, was wir sagen!“

Mit dem bereits Ende 2015 gestarteten Programm „Manz 2.0“ haben wir einen deutlichen Wandel eingeleitet. Aus diesem Wandel ergeben sich Chancen, die wir nutzen werden. Das ursprüngliche Restrukturierungsprogramm haben wir mit Beginn dieses Jahres in ein ständiges Optimierungsprogramm überführt. Es wird konsequent vorangetrieben und bildet die Grundlage für die strategischen und operativen Veränderungen zur kontinuierlichen Steigerung unserer Wettbewerbs- und Renditefähigkeit.

Unsere Chancen und somit unser Erfolg basieren auf 4 Grundpfeilern:

1. Profitables Wachstum in allen Geschäftsbereichen
2. Kontinuierliche Innovation in ein bedarfsorientiertes Produktportfolio
3. Stärkung des weltweiten Vertriebs- und Servicenetzwerks
4. Fokus auf technologische Kernkompetenzen und Haupt-Marktsegmente

Erlauben Sie mir, Ihnen diese 4 Säulen auf den folgenden 4 Folien näher zu erläutern.

Die Säule „profitables Wachstum“:

Wie eingangs bereits von Dieter Manz geschildert, werden wir unsere Diversifizierungsstrategie weiterverfolgen, um die Anfälligkeit gegenüber der Volatilität in unseren einzelnen Wachstumsmärkten weiter zu reduzieren.

Ziel dabei ist eine ausbalancierte und profitable Entwicklung in den Geschäftsbereichen „Solar“, „Energy Storage“, „Electronics“, „Service“ und „Contract Manufacturing“. Beide Letztgenannten wurden bereits von Kollege Martin Drasch vorgestellt.

Geschäftsbereich SOLAR:

Die Arbeitsgemeinschaft „Photovoltaik Produktionsmittel“ des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbauer, kurz VDMA, prognostiziert, dass im Jahr 2030 weltweit Photovoltaik-Produktionskapazitäten in Höhe von 500 GWp benötigt werden, um die bis dahin steigende Nachfrage decken zu können. Heute liegt die weltweite Produktionskapazität im Photovoltaik-Bereich bei circa 100 GWp.

Der Solarbereich bietet nach wie vor großes Wachstumspotenzial.

Die Vereinbarungen und Strukturen, die wir in der Zusammenarbeit mit Shenhua und Shanghai Electric fixiert haben, bieten uns optimale Voraussetzungen für die Etablierung der CIGS-Dünnschicht-Technologie weltweit. Grundlage dafür ist die erfolgreiche Abwicklung der im vergangenen Monat gestarteten Aufträge für zwei CIGS-Produktionslinien mit Kapazitäten von je 306 MW und 44 MW.

Die Akquisition weiterer Projekte in China laufen parallel hierzu – und auch das Interesse aus zwischenzeitlich etwas „abgekühlten“ Märkten wie dem mittleren Osten und der Türkei hat wieder spürbar angezogen. .

Geschäftsbereich ENERGY STORAGE:

Vielversprechend sind auch die Prognosen für den Batteriebereich. Laut Analysen des Forschungsinstituts Avicenne Energy wird der weltweite Absatz von Lithium-Ionen-Batterien von 78 GWh in 2016 auf 210 GWh in 2025 ansteigen. Das ist ein durchschnittliches jährliches Wachstum von ca. 12 %. Mit einem Anteil von knapp 50 % wird das Segment der Elektromobilität bis dahin das stärkste sein und insbesondere vom chinesischen Markt getrieben werden. Um diese Nachfrage decken zu können, werden beträchtliche Investitionen in Produktionskapazitäten für Lithium-Ionen-Batterien notwendig sein.

Die Chancen für Manz liegen dabei in den Wertschöpfungsbereichen der Batteriezell-, Modul- und Pack-Herstellung. Nicht nur für den Einsatz in der Elektromobilität, sondern auch in der Unterhaltungselektronik und stationärer Energiespeicherung.

Diese drei Marktsegmente sind sehr unterschiedlich strukturiert. Sie bieten für uns jedoch viele Ansatzpunkte. Von der Pilotlinie, die im frühen Stadium technologischer Entwicklungen benötigt wird, bis hin zu den Massenproduktionslinien.

Die Wertschöpfungskette in den genannten Marktsegmenten durchlebt derzeit massive Veränderungen. Geschäftsmodelle alteingesessener Unternehmen speziell in der Automobil Zulieferindustrie verändern sich zum Teil grundlegend. Und wir sind erst am Anfang. Dieser Wandel birgt enorme Chancen auch für Manz.

Wir gehen in den kommenden Monaten von einer deutlichen Beschleunigung der Marktorientierung und -sortierung aus:

Zum einen beeinflusst durch die nunmehr klaren Zielvorgaben der chinesischen Regierung für die Herstellquote für Elektroautos in den kommenden Jahren im chinesischen Markt. Zum anderen aufgrund der von Tesla angekündigten Markteinführung des Massenmodells „Modell 3“, mit einer Stückzahl von ca. 350.000 – 500.000 pro Jahr.

Sollten sich darüber hinaus die Meldungen chinesischer als auch deutscher Wirtschaftszeitungen in den vergangenen Tagen bewahrheiten, dass Tesla und Shanghai Electric, unser Ankeraktionär, eine Zusammenarbeit in der Herstellung von Elektroautos in China planen, könnte dies auch für Manz neue Perspektiven eröffnen.

Im Zuge unseres jährlich rollierenden Manz Strategieentwicklungsprozesses haben wir in den zurück liegenden Monaten unsere zukünftigen Schwerpunkte für den Bereich Energy Storage erarbeitet, um uns in der Produktentwicklung sowie im Ausbau unseres Vertriebs- und Servicenetzwerks auf die neuen Marktgegebenheiten vorzubereiten.

Geschäftsbereich ELECTRONICS

Dieser gliedert sich in 3 Segmente:

Display (z. B. Flachbildschirme), Unterhaltungselektronik wie Smartphones oder Tablet Computer sowie das Segment Leiterplatten.

Für den weltweiten Absatz von **Leiterplatten** (kurz PCB) geht das amerikanische Marktforschungsinstitut Lucintel von einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 3,2 % von 2017 bis 2022 aus. Treiber für diese positive Entwicklung sind überwiegend die Trends „Internet of Things“ (Verbindung von z. B. Geräten des täglichen Gebrauchs mit ihrem Handy) und „Industrie 4.0“ (Verbindung von z. B. Produktionsmaschinen mit Cloud-basierten Systemen). Also die Digitalisierung und Vernetzung nicht nur in der industriellen Produktion, sondern auch in allen Lebensbereichen. Kurz „Smart Data und Big Data“.

Meldungen wie die des Autozulieferers Bosch vor wenigen Wochen, der rund eine Milliarde Euro in ein neues Halbleiterwerk in Dresden investiert, untermauern diese Entwicklungen. Wir haben den Anspruch, Anbieter vollintegrierter Lösungen für ein breites Spektrum an Produktionsprozessen in der Leiterplattenindustrie zu sein. Daraus ergeben sich weitere organische wie auch akquisitorische Wachstumsmöglichkeiten für uns, da wir mit dem heutigen Produktportfolio nur einen Teil der klassischen Wertschöpfungskette abdecken.

Der Absatz von **Flat Panel Displays** wird zum Großteil von der Nachfrage nach immer größeren LCD-Fernsehbildschirmen getrieben. LCD-Displays machen heute nahezu 70 % der jährlichen Displayproduktion weltweit aus. Neue Technologien mit geringerem Stromverbrauch, höherer Bildqualität und neuen Materialeigenschaften wie OLED und AMOLED-Displays entwickeln sich zur Großserienreife. Die Marktanalysten von IHS Markit nehmen für den weltweiten Absatz von Flat Panel Displays ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 4,4 % von 2016 bis 2022 an.

Mit unserem aktuellen Produktportfolio decken wir überwiegend den sogenannten Front-End-Bereich der klassischen Displayherstellung ab. Auch im Geschäftsbereich Display verfolgen wir das gleiche Ziel wie im Geschäftsfeld der Leiterplatten: Wir wollen mit unseren Produktionslösungen einen immer größeren Bereich der Wertschöpfungskette unserer Kunden abdecken, und damit zukünftiges Wachstum generieren.

Der globale Markt für elektronische Geräte wie Smartphones, Tablets, Notebooks und PCs wird laut den Marktforschern von Gartner in den kommenden Jahren stagnieren bzw. auf niedrigem Niveau wachsen. Sie prognostizieren ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 0,8 % von 2016 bis 2019. Treiber werden überwiegend neue Anwendungen wie Wearables (iWatch oder Gesundheitsanalysegeräte), Videobrillen, Virtual-Reality-Brillen oder Lautsprecher mit virtuellen persönlichen Assistenten sein. Auch wenn sich der Markt nicht mehr so dynamisch entwickelt wie in den vergangenen Jahren, bieten dennoch technische Neuerungen in den Endgeräten und der steigende Preisdruck, dem auch die chinesischen Hersteller mittlerweile ausgesetzt sind, Automatisierungspotenziale für Manz.

Laufende Entwicklungsprogramme haben das Ziel, unsere modularen Anlagen für Handhabungs- und Montageprozesse sowie unsere Laserprozessanlagen für diese Kundensegmente auch in Asien noch wettbewerbsfähiger zu machen.

Sie sehen, meine Damen und Herren, die Chancen, die sich uns in jedem Geschäftsbereich bieten sind vielfältig. Mit der eingeleiteten Innovations- und Vertriebs-Offensive werden wir diese konsequent nutzen!

Mit diesem Schaubild möchte ich Ihnen die zweite Säule „Innovation“ kurz vorstellen: Ein Hightech-Unternehmen wie Manz kann sich dauerhaft nur durch kontinuierliche Innovationen im weltweiten Wettbewerb behaupten. Diese werden ausschließlich kunden- und damit bedarfsorientiert ausgerichtet. Patente sichern unseren Wettbewerbsvorsprung dauerhaft ab. Mit intelligenten modularen Plattform- und Baukastenlösungen werden wir in der Lage sein, unsere neuen Standardmaschinen zu kundenindividuellen Gesamtlösungen zusammenzufügen. Unsere hohe Kompetenz im Prozess-Know-how sowie der Software und Maschinensteuerung sind dabei das intelligente Bindeglied.

Die Plattform- und Baukastenlösungen sind über die Grenzen der Geschäftsbereiche hinweg anwendbar und einsetzbar. Die damit verbundene konsequente Nutzung von Synergien erhöht die Produktivität und Qualität im Entwicklungsbereich. Sie reduziert Entwicklungsrisiken und Entwicklungsaufwand und verkürzt vor allem die Entwicklungsdauer („Time to market“). Damit amortisieren sich die F&E-Aufwendungen deutlich schneller. Wir wollen mittelfristig mehr als 40 % des Umsatzes mit Standardmaschinen generieren. Zudem wird der deutliche Ausbau im Standardmaschinen-Geschäft für eine gleichmäßigere Auslastung unserer Produktionsstätten sorgen, durch Reduktion der Auslastungsschwankungen. In der Konsequenz werden Produktivität und Profitabilität deutlich steigen.

Um die Offensive bei den Standardprodukten umzusetzen, werden wir die Ausgaben in Forschung und Entwicklung deutlich steigern. Einige neue Standardmaschinen, die momentan in den Bereichen Electronics und Energy Storage entstehen, werden in den kommenden Monaten marktreif sein. Im Entwicklungsbereich gilt für uns die Devise, dass eine Neuentwicklung erst dann erfolgreich ist, wenn wir sie nach erfolgreicher Markteinführung in ausreichender Stückzahl profitabel vermarktet haben.

Die Vermarktung und Pflege unseres Produktportfolios entlang der gesamten Produktlebenskurve ist dabei wesentlicher Teil unserer Neuausrichtung. In der Vergangenheit war es uns mit oft opportunitätsgetriebenen, einmalig realisierten Sonderlösungen nicht möglich, Mengen- und Lernkurveneffekte zu schöpfen. Diese Effekte werden wir künftig durch das wachsende Standardgeschäft mit sogenannten „Wiederholaufträgen“ ergebniswirksam nutzen, und hiermit auch unsere Produktivität und Profitabilität in Vertrieb, Herstellung und Service deutlich steigern.

Kommen wir nun zu unserer dritten Säule: dem Vertrieb.

Unser oberstes Ziel ist die rasche und deutliche Verbreiterung der weltweiten Kundenbasis in allen Geschäftsbereichen. Dies gelingt uns nur mit entsprechenden Vertriebsstrukturen, dem Aufbau von Vertriebs-Know-how und der Nutzung von entsprechenden Werkzeugen. Als wichtiges Vertriebswerkzeug führen wir derzeit ein sogenanntes CRM-System ein. CRM steht für Customer-Relationship-Management, zu Deutsch „Kundenbeziehungsmanagement“.

In den Verkaufsregionen Asien, Amerika und Europa bringen wir nach und nach alle Produkte über ein regionales Manz-Vertriebsnetzwerk in die jeweiligen Märkte. Kundenbetreuung, Weiterentwicklung des regionalen Marktes und die volle Vertriebsverantwortung obliegen dabei den regionalen Vertriebsleitern. Für unseren Hauptmarkt Asien haben wir diese Strukturen bereits geschaffen, für den amerikanischen Raum sind sie im Aufbau, Europa folgt im Anschluss.

Unsere Premiumprodukte und Dienstleistungen können nur durch hervorragend ausgebildete Verkaufsspezialisten in den Regionen zu auskömmlichen Preisen vermarktet werden. In den vergangenen Monaten haben wir diesen ständigen Schulungs-, Aus- und Weiterbildungsprozess der gesamten Vertriebsmannschaft installiert. Die geplante Einführung eines überarbeiteten erfolgsorientierten Vergütungssystems wird die aktive, zielorientierte Vertriebsarbeit zusätzlich unterstützen und beschleunigen.

Die vierte Säule haben wir mit „Fokussierung“ überschrieben.

Gerade in unserem diversifizierten Geschäftsmodell müssen wir uns auf unsere technologischen Kernkompetenzen und Haupt-Marktsegmente fokussieren. Das geflügelte Wort „Weniger ist mehr“ gibt uns dabei die Richtung vor: Das, auf was wir uns konzentrieren zielgerichtet, konsequent und nachhaltig zu tun.

Schlankere, ressourcenschonende Strukturen werden unsere Flexibilität und Schnelligkeit, sowie Produktivität und Profitabilität deutlich steigern.

Der weiterhin starke Motor für alle vorgestellten Neuausrichtungen, Veränderungen und Verbesserungen war, ist und bleibt unser Programm „Manz 2.0“. Begonnen Ende 2015 als Restrukturierungsprogramm haben wir es Anfang des Jahres in ein kontinuierliches Optimierungsprogramm überführt. Zielsetzung ist die ständige Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und Wertsteigerung des Unternehmens. Wir werden damit Synergien entlang der gesamten Wertschöpfungskette innerhalb von Manz, und über alle Unternehmensbereiche und

-standorte hinweg maximieren. Dies gelingt uns mit Vereinheitlichung von Prozessen, Abläufen und Werkzeugen, sowie deren kontinuierlicher Optimierung mit leistungs- und ergebnisorientierten Mitarbeitern/-innen.

Meine Damen und Herren, wir sind auf einem guten Weg, indem wir die Chancen durch Wandel mit einer motivierten, leidenschaftlichen Belegschaft anpacken. Basierend auf einer neuen, klaren Ausrichtung und eindeutigen Zielen.

Bitte unterstützen Sie diesen Prozess durch Ihr weiteres Vertrauen in Manz. Wir werden zukünftig alles dafür tun, um dieses Vertrauen zu rechtfertigen.

Bevor ich zum Ende meines Vortrags komme, möchte ich noch kurz auf die strategische Kooperation mit Shanghai Electric eingehen.

Shanghai Electric sieht seine strategischen Ziele durch die von Dieter Manz vorgestellten CIGS-Joint-Ventures erfüllt und hat deshalb die Möglichkeit einer Stimmbindungsvereinbarung mit Dieter Manz bis zur Frist am 24. Mai 2017 **nicht** wahrgenommen.

Für Shanghai Electric ergibt sich damit auch keine Pflicht, Ihnen als Aktionäre ein Angebot zum Erwerb Ihrer Aktien zu unterbreiten. Dieter Manz bleibt weiterhin Hauptaktionär und Shanghai Electric ist mit einem Anteil von 19,67 % Ankeraktionär und zugleich wichtiger strategischer Partner für die weitere Unternehmensentwicklung.

Schließen möchte ich mit der Prognose für das Geschäftsjahr 2017.

Wie Sie gehört haben, sind die Branchenaussichten in den drei strategischen Geschäftsbereichen Electronics, Solar und Energy Storage positiv und wir arbeiten an der Umsetzung der beiden CIGS-Großaufträge, die sich auch in dem sehr hohen Auftragsbestand von rund 319,8 Mio. EUR zum 31. März 2017 widerspiegeln.

Wir bestätigen unsere bisher ausgegebene Prognose für 2017, die eine Steigerung des Umsatzes auf mindestens 350 Mio. EUR bei einem signifikant verbesserten, positiven Ergebnis vor Zinsen und Steuern vorsieht.

Meine Damen und Herren, ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.