

**„Rekordwerte bei Konzernumsatz und -ergebnis:
Die M.A.X. Automation AG steht an der Schwelle zu
einer neuen Wachstumsphase“**

**Ausführungen der
Vorstandsmitglieder
Bernd Priske
und
Manfred Heim**

**Ordentliche Hauptversammlung
Düsseldorf, 27. Juni 2008**

Es gilt das gesprochene Wort!

Bernd Priske

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr verehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zur diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der M.A.X. Automation AG. Ich freue mich, dass Sie heute nach Düsseldorf gekommen sind und damit Ihr Interesse und Ihre Verbundenheit mit unserem Unternehmen zum Ausdruck bringen. Begrüßen möchte ich auch die Vertreter der Banken und Medien sowie die anwesenden Geschäftspartner und Gäste unseres Hauses.

Mein Vorstandskollege Manfred Heim und ich erläutern Ihnen im Folgenden die Geschäftsentwicklung der M.A.X. Automation AG im Jahr 2007 sowie in den ersten Monaten 2008. Darüber hinaus schildern wir Ihnen, welche Ziele wir im Geschäftsjahr 2008 verfolgen und welche Perspektiven sich unserem Konzern mittelfristig eröffnen.

Gehen wir gleich in medias res. Im Jahr 2007 hat Ihr Unternehmen das bisher erfolgreichste Jahr der Unternehmensgeschichte verzeichnet. Die Basis dafür wurde durch die operative Leistungskraft der Tochtergesellschaften in den Kernsegmenten Umwelttechnik und Industrieautomation geschaffen. Unsere ursprünglichen Ziele für das Geschäftsjahr konnten wir deutlich übertreffen.

Ein Blick auf die Highlights des Jahres 2007 verdeutlicht, in welcher guten Verfassung sich der M.A.X. Automation-Konzern befindet:

- Alle wichtigen Kennzahlen lagen 2007 auf Rekordniveau. Der Auftragseingang, eine zentrale Steuerungsgröße im Maschinen- und Anlagenbau, erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 16,3 % auf 240,1 Mio. Euro. Der Konzernumsatz wuchs auf 224,5 Mio. Euro, ein Anstieg um 22,2 %.
- Besonders erfreulich war die überproportionale Ergebnisverbesserung. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern - das EBIT - erhöhte sich kräftig um 27,6 % auf 18,6 Mio. Euro. Der Konzernjahresüberschuss stieg sogar um 32,5 % auf 11,3 Mio. Euro.

Mit anderen Worten: Obwohl wir das operative Geschäft unseres Konzerns erneut deutlich ausgeweitet haben, ist es gelungen, die Kostenentwicklung zu dämpfen. Das Umsatzwachstum der M.A.X. Automation AG ging einher mit einer weiteren Steigerung der Rentabilität.

- Getragen wurde die Aufwärtsentwicklung von unseren beiden Kernsegmenten Umwelttechnik und Industrieautomation. In der Umwelttechnik erhöhten sich die Erlöse um 28,0 %, während das Segmentergebnis um 36,2 % wuchs. Die Industrieautomation steigerte den Umsatz um 15,7 % und legte im Segmentergebnis um 55,3 % zu.
- Wir hatten Ihnen im vergangenen Jahr an dieser Stelle berichtet, die Zusammenarbeit der Tochtergesellschaften im Konzernverbund weiter ausbauen zu wollen. Für 2007 können wir konkrete Erfolge vorweisen: So wickelte in der Industrieautomation die BARTEC Dispensing Technology erste Aufträge gemeinsam mit der Schwestergesellschaft IWM Automation ab. In der Umwelttechnik kam es zu einer projektbezogenen Kooperation zwischen den Beteiligungsgesellschaften Vecoplan und Altmayer.
- Die erfreuliche Unternehmensentwicklung hatte im abgelaufenen Jahr auch auf den Aktienkurs unserer Gesellschaft einen positiven Effekt. Der Kurs erhöhte sich 2007 um rund 68 % und übertraf damit das Wachstum des Referenzindex' C-DAX um mehr als das Dreifache. Bis zum Jahresende war die M.A.X.-Aktie damit von der Subprime-Krise noch kaum tangiert. Seit Anfang 2008 konnte sie sich dann allerdings den negativen Markteinflüssen nicht mehr entziehen.

Meine Damen und Herren,

die Gründe für das nunmehr seit rund fünf Jahren anhaltende Wachstum unseres Konzerns sind sicher nicht nur in der günstigen Branchenkonjunktur zu suchen. Zweifellos kamen uns im vergangenen Jahr auch ein insgesamt noch freundliches gesamtwirtschaftliches Umfeld sowie die anhaltend dynamische Entwicklung im Maschinen- und Anlagenbau zugute. Der Branchenverband VDMA hat 2007 als ein Rekordjahr mit Höchstständen bei

Produktionsvolumen und Umsatz, einer hohen Kapazitätsauslastung und steigenden Mitarbeiterzahlen beschrieben.

So legte die Produktion preisbereinigt um 10,8 % zu. Der Branchenumsatz stieg real um 10,9 % oder 22,7 Mrd. Euro. Aus dem Ausland ging ein um 18 % größeres Auftragsvolumen ein, die Inlandsorders wuchsen um 11 %. Die Exportquote erreichte 75,4 %.

Trotz dieses positiven Umfelds ist unser Erfolg vor allem „hausgemacht“. Wir können mit Fug und Recht auf die besonderen Stärken des M.A.X. Automation-Konzerns verweisen:

- Erstens: Die Fokussierung auf die Kernsegmente Umwelttechnik und Industrieautomation - beides wachstumsstarke Zukunftsmärkte. Der M.A.X. Automation-Konzern hat dadurch ein klares Profil gewonnen und lenkt seine Ressourcen ausschließlich in diese Kernsegmente. Unsere Tochterunternehmen profitieren zunehmend von der sogenannten „Mehr-Wert-Positionierung“, mit der wir den Kunden technologische Komplettlösungen auf einem durchweg hohen Qualitätsniveau bieten. Durch diesen Ansatz haben die Tochtergesellschaften ihre Marktstellung in den jeweiligen Teilmärkten weltweit gefestigt.
- Der zweite Erfolgsfaktor ist die Führungsrolle der Konzernmuttergesellschaft. Ihr obliegt die unternehmerische und finanzielle Gesamtsteuerung der Gruppe. Dies umfasst insbesondere die übergreifende strategische Ausrichtung sowie das aktive Management des Beteiligungsportfolios.

Um es in einem Satz zusammenzufassen: Der Erfolg der M.A.X. Automation AG beruht auf dem Ansatz, mittelständische Automationsspezialisten in der Umwelttechnik und in der Industrieautomation durch eine unternehmerisch agierende Muttergesellschaft zu führenden Anbietern auf ihren Teilmärkten zu entwickeln.

Aufgrund dieses besonderen Beteiligungsmodells gilt die M.A.X. Automation AG am Kapitalmarkt inzwischen als attraktives Small-Cap-Investment. Ich komme etwas später noch zur Entwicklung der M.A.X.-Aktie.

Zuvor möchte ich Ihnen jedoch den Konzernabschluss des vergangenen Geschäftsjahres erläutern. Wie gewohnt beschränke ich mich dabei auf wesentliche Kennzahlen. Für weitere Details sei auf den ausführlichen Geschäftsbericht verwiesen, der im Eingangsbereich ausliegt.

Der Konzernabschluss wurde nach den Bestimmungen der International Financial Reporting Standards - kurz IFRS – erstellt.

- Der konsolidierte Auftragseingang erreichte 240,1 Mio. Euro, ein Anstieg von 16,3 % gegenüber dem Vorjahr. Dieser Zuwachs geht vor allem auf die dynamische Entwicklung in der Umwelttechnik zurück, deren Auftragseingang um 21,6 % zulegte. In der Industrieautomation wuchs der Ordereingang um 8,1 %.
- Beim Konzernumsatz haben wir das kommunizierte Ziel, auf Basis des bestehenden Beteiligungsportfolios einen Wert von mehr als 200 Mio. Euro auszuweisen, komfortabel erreicht. Die Erlöse stiegen deutlich um 22,2 % auf 224,5 Mio. Euro.
- Der Exportanteil ging 2007 um 5,6 Prozentpunkte auf 51,1 % zurück. Dieser Wert zeichnet allerdings kein ganz genaues Bild, weil er die indirekten Auslandsgeschäfte des Konzerns – im Inland gekauft, ins Ausland geliefert – nicht mit berücksichtigt. Dennoch kann man feststellen, dass wir - gemessen am Durchschnittswert unserer Branche von gut 75 % - nach wie vor Entwicklungspotenzial bei der Internationalisierung unserer Geschäfte haben.
- Das operative Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern – das EBIT – erhöhte sich wie im Vorjahr stärker als der Umsatz und erreichte 18,6 Mio. Euro, ein Plus von 27,6 %. Daraus errechnet sich eine EBIT-Marge von 8,3 % nach 7,9 % ein Jahr zuvor.
- Der Konzernjahresüberschuss belief sich auf 11,3 Mio. Euro und lag damit sogar um 32,5 % über dem Vorjahreswert.

Die Ertragskraft des M.A.X. Automation-Konzerns hat sich 2007 somit weiter verbessert. Dies ist auch eine Folge des kontrollierten Kostenanstiegs. Trotz der erheblich erweiterten

Geschäftsbasis haben sich zentrale Kostenpositionen, etwa für Verwaltung und Personal, moderat entwickelt. Es liegt auf der Hand, dass sich steigende Rohstoffpreise sowie die geplanten Wachstumsinvestitionen in unseren Kosten widerspiegeln werden. Gleichwohl werden wir die Konzernexpansion auch künftig unter konsequenter Abwägung von Kosten und Ertrag vorantreiben.

Der sehr erfreuliche Geschäftsverlauf schlägt sich auch im Einzelabschluss der AG für 2007 nieder. Wie gesetzlich vorgesehen, haben wir den Einzelabschluss nach den Bestimmungen des HGB erstellt. Der Jahresüberschuss erhöhte sich kräftig um 46,7 % auf 6,4 Mio. Euro.

Wachstumsbedingt hat sich die Zahl der Beschäftigten im M.A.X. Automation-Konzern 2007 um 76 auf durchschnittlich 1.012 erhöht. Damit haben wir erstmals die „Tausendermarke“ überschritten.

An dieser Stelle möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats für ihr Engagement im vergangenen Jahr herzlich danken. Ihre Leistungen waren die Grundlage für unseren Geschäftserfolg.

Meine Damen und Herren,

mit Blick auf die positive Ertragsentwicklung schlagen wir Ihnen heute vor, eine Dividende in Höhe von 10 Eurocent je Aktie auszuschütten. Damit würde sich die Ausschüttungssumme gegenüber dem Vorjahr um 25,0 % erhöhen und insgesamt 2,7 Mio. Euro erreichen.

Mit diesem Vorschlag wollen wir Sie, die Aktionärinnen und Aktionäre der M.A.X. Automation AG, in angemessener Weise am Geschäftserfolg des Unternehmens beteiligen. Es ist uns wichtig, die M.A.X. Automation AG als eine dividendenfreundliche Gesellschaft am Kapitalmarkt zu positionieren.

Zugleich erachten wir es im Hinblick auf unsere Wachstumsziele als geboten, die Eigenkapitalausstattung des Konzerns kontinuierlich zu verbessern. Auch diesem Ziel wollen wir mit dem Dividendenvorschlag entsprechen.

Ein paar Worte zur Konzernbilanz:

- Die Bilanzsumme des M.A.X. Automation-Konzerns stieg zum 31. Dezember 2007 um 13,6 Mio. Euro auf 150,9 Mio. Euro. Darin spiegelt sich das deutlich ausgeweitete Geschäftsvolumen wider.
- Auf der Aktivseite lagen die kurzfristigen Vermögenswerte mit 86,0 Mio. Euro um 11,6 Mio. Euro über dem Stichtagswert des Vorjahres. Dies ist vor allem Folge der kräftig gestiegenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die den Vorjahreswert um 10,1 Mio. Euro überstiegen. Neben den im Maschinen- und Anlagenbau unvermeidlichen Stichtageffekten schlägt sich darin das starke Wachstum des operativen Geschäfts nieder.
- Die Passivseite der Bilanz stellt sich grundsolide dar. Mit einem Eigenkapital, das infolge des verbesserten Jahresergebnisses um 7,7 Mio. Euro auf 65,1 Mio. Euro wuchs, konnte der Konzern zum 31. Dezember 2007 eine Eigenkapitalquote von 43,2 % ausweisen. Am gleichen Vorjahresstichtag hatte die Quote 41,9 % betragen.
- Die langfristigen Verbindlichkeiten erhöhten sich um 4,6 Mio. Euro auf 33,5 Mio. Euro, vor allem aufgrund der Ausweitung der langfristigen Bankschulden.
- Bei den kurzfristigen Verbindlichkeiten waren verschiedene, teilweise gegenläufige Effekte zu verzeichnen, die in Summe zu einem Anstieg um 1,4 Mio. Euro auf 52,3 Mio. Euro führten.

Soviel zum Konzernabschluss 2007.

In gleichem Maße, wie das Zahlenwerk die gute Verfassung unseres Konzerns dokumentiert, lässt auch die Wertentwicklung der M.A.X.-Aktie im Jahr 2007 erfreuliche Fortschritte erkennen.

Gegenüber dem Schlusskurs Ende Dezember 2006 von 3,54 Euro notierte die Aktie am Jahresende 2007 um 67,8 % höher bei 5,94 Euro. Unsere Gesellschaft wurde am 31.

Dezember 2007 an der Börse mit rund 159 Mio. Euro bewertet. Dies ist ein Wertanstieg von 64 Mio. Euro binnen eines Jahres.

Obwohl die Subprime-Krise sowie zunehmende Rezessionsbefürchtungen vor allem im vierten Quartal 2007 zu einem Kursrückgang bei zahlreichen Börsenwerten führten, hat die M.A.X.-Aktie ihre gute Performance bis zum Jahresende 2007 behauptet. Doch seit Anfang 2008 konnte sich auch unsere Aktie den negativen Einflüssen der volatilen Kapitalmärkte nicht mehr entziehen. In den ersten Monaten verzeichnete der Aktienkurs zunächst eine deutlich rückläufige Entwicklung. Doch konnte er sich nach relativ kurzer Zeit wieder erholen und stabilisiert sich zur Zeit in der Bandbreite von 4,50 – 5,00 Euro.

Damit können wir natürlich nicht zufrieden sein. Der aktuelle Kursverlauf steht im Gegensatz zur anhaltend starken operativen Performance des M.A.X. Automation-Konzerns. Es gibt keine internen Gründe für den Kursrückgang, den wir deshalb als temporäres Phänomen betrachten. Alle Fundamentaldaten erlauben den Rückschluss, dass die M.A.X.-Aktie noch ein erhebliches Wertsteigerungspotenzial besitzt. Wir werden deshalb weiter eine intensive Kommunikation mit dem Kapitalmarkt führen, um institutionelle wie private Anleger vom Wert eines Investments in unsere Gesellschaft zu überzeugen.

Meine Damen und Herren,

zum Schluss meiner Ausführungen einige Worte zur Tagesordnung. Die TOP 1 bis 4 und 6 stehen jedes Jahr auf der Tagesordnung und bedürfen keiner weiteren Erklärung.

Unter Punkt 5 bitten wir um Ihre Zustimmung zum Abschluss von Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträgen mit unseren Tochtergesellschaften in der Industrieautomation. Im Einzelnen sind dies die Mess- und Regeltechnik Jücker, die NSM Magnettechnik, die IWM Automation sowie die BARTEC Dispensing Technology. Wir hatten über dieses Vorhaben bereits in einer Ad-hoc-Meldung am 13. Mai 2008 informiert.

Damit Sie sich ein vollständiges Bild von den Planungen machen können, haben wir der Einladung zur Hauptversammlung den Entwurf eines entsprechenden Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrags beigelegt.

Nach Paragraph 293 a Aktiengesetz hat der Vorstand der M.A.X. Automation AG mit der Geschäftsführung jeder Tochtergesellschaft, mit der ein Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag geschlossen werden soll, einen gemeinsamen Bericht zu dem entsprechenden Vertragsentwurf zu erstatten. Den Wortlaut dieser Berichte, der für alle Tochtergesellschaften im Wesentlichen identisch ist, finden Sie ebenfalls in der Einladung zur Hauptversammlung.

Worum geht es? Im Kern zielen die Maßnahmen auf die Steueroptimierung im Konzern. Wir wollen damit die Voraussetzungen schaffen, um den bei der M.A.X. Automation AG bestehenden gewerbsteuerlichen Verlustvortrag bestmöglich ergebniswirksam nutzen zu können. Aus rechtlicher Sicht ist es dazu notwendig, dass die M.A.X. Automation AG mit den genannten Tochtergesellschaften Beherrschungs- und Ergebnisabführungsverträge vereinbart. Vorbereitend werden wir kurz nach der Hauptversammlung die drei Tochtergesellschaften Mess- und Regeltechnik Jücker, NSM Magnettechnik und IWM Automation von der gegenwärtigen Rechtsform – einer GmbH & Co. KG – in die Rechtsform der GmbH umwandeln.

Durch die Nutzung des gewerbsteuerlichen Verlustvortrages der M.A.X. Automation AG in Höhe von ca. 36 Mio. Euro erwarten wir im Konzern bis zum Geschäftsjahr 2012 Steuerersparnisse von insgesamt rund 3,5 Mio. Euro, davon 0,6 Mio. Euro bereits im laufenden Geschäftsjahr.

Zudem rechnen wir durch die künftige Nutzung des steuerlichen Verlustvortrages für das Geschäftsjahr 2008 auf Konzernebene mit einem zusätzlichen Ertrag aus der Aktivierung latenter Steuern in Höhe von etwa 2 Mio. Euro.

Durch diese in erster Linie rechtsformalen Maßnahmen wird sich die Ertragslage des Konzerns also weiter verbessern. Aus diesem Grund bitten wir Sie um Zustimmung zu diesem Tagesordnungspunkt.

Meine Damen und Herren,

ich möchte das Wort nun an meinen Vorstandskollegen Manfred Heim weitergeben. Herr Heim wird Ihnen die mittelfristigen Perspektiven der M.A.X. Automation aufzeigen und die Ziele für das Geschäftsjahr 2008 erläutern.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Manfred Heim

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich begrüße Sie herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Herr Priske hat in seinen Ausführungen den positiven Geschäftsverlauf unseres Konzerns im Rekordjahr 2007 sowie die Gründe für den Erfolg herausgestellt. In der Tat können wir mit dem bisher Erreichten zufrieden sein: Die M.A.X. Automation AG hat sich in den vergangenen fünf Jahren zu einem fokussierten, ertragsstarken Spezialanbieter in der Fertigungsautomation gewandelt, der in seinen Märkten führende Positionen bekleidet. Hinzu kommt, dass unsere Perspektiven vielversprechend sind, wie ich Ihnen gleich noch darlegen möchte.

Gleichwohl sollten wir uns vor Selbstzufriedenheit hüten. Wir bewegen uns in einem wettbewerbsintensiven Umfeld, in dem vor allem Innovationsfähigkeit und Kundennähe zählen. Im projektgetriebenen Maschinen- und Anlagenbau gilt die schlichte Wahrheit: Stillstand bedeutet Rückschritt. Auch die Kapitalmärkte verlangen immer wieder nach zusätzlicher Wachstumsphantasie. Insofern möchte ich dem berechtigten Hinweis auf unsere bisherigen Erfolge die klare Aussage anfügen, dass wir auch künftig intensiv an der strategischen und operativen Weiterentwicklung unseres Konzerns arbeiten werden.

Bevor ich Ihnen die Aussichten in unseren Kernsegmenten Umwelttechnik und Industrieautomation schildere, lassen Sie mich zunächst einen Überblick über die Märkte geben, in denen sich unsere Tochtergesellschaften bewegen.

Ich beginne mit der Umwelttechnik. Kaum ein Markt hat sich in den vergangenen Jahren mit ähnlicher Dynamik entfaltet. In den neunziger Jahren noch ein Nischenmarkt, ist aus der Umwelttechnik inzwischen ein weltweiter Innovations- und Wachstumstreiber geworden. Experten bezifferten das globale Marktvolumen für 2005 bereits mit 1 Billion Euro¹. Bis zum

¹ Geschätztes Marktvolumen der sechs Leitmärkte Energieerzeugung (100 Mrd. Euro), Energieeffizienz (450), Rohstoff- und Materialeffizienz (40), Nachhaltige Wasserwirtschaft (190), Nachhaltige Wasserwirtschaft (180), Kreislaufwirtschaft (30). Quelle: Umweltbundesamt/BMU, Studie „Umweltpolitische Innovations- und Wachstumsmärkte aus Sicht der Unternehmen“, 2007.

Jahr 2020 soll sich der Wert verdoppeln - bei einem jährlichen Durchschnittswachstum von über 5 %.

Zwei wichtige Faktoren stützen diesen Trend. Der erste ist die umweltpolitische Regulierung. Sie setzte in Deutschland früher ein als in anderen Ländern. Zahlreiche deutsche Umweltgesetze gelten mittlerweile auch in Europa und darüber hinaus als Maßstab. Selbst in den USA sowie ansatzweise auch in den stark wachsenden Schwellenländern wie China beginnt Ökologie langsam ein politisches Thema zu werden und findet Eingang in das Rechtssystem. So schafft die Politik Rahmenbedingungen, unter denen sich neue Märkte in der Umwelttechnik herausbilden können.

Ein gutes Beispiel ist die Technische Anleitung Siedlungsabfall – kurz TASI. Dies ist eine Verwaltungsvorschrift des deutschen Umweltrechts, derzufolge Restabfall grundsätzlich vorbehandelt werden muss, ehe er deponiert oder verbrannt wird. Die TASI ist seit dem 1. Juni 2005 gültig und hat den Anbietern von hochwertiger Zerkleinerungs- und Sortiertechnik beste Bedingungen für nachhaltiges Wachstum eröffnet. Ein solcher Anbieter ist unsere Tochtergesellschaft Vecoplan, die sich am Markt hervorragend entwickelt. Dazu später noch mehr.

Den zweiten Wachstumstreiber bilden die in der Umwelttechnik aktiven Unternehmen. Immer mehr Anbieter haben in den zurückliegenden Jahren funktionsfähige Geschäftsmodelle entwickelt, die es erlauben, innovative umwelttechnische Produkte erfolgreich zu vermarkten. Auf diese Weise entstanden Segmente wie Energieerzeugung, Energieeffizienz oder Recycling- und Kreislaufwirtschaft, nicht nur in Europa, sondern insbesondere auch in Nordamerika. Überall dort, wo sich betriebswirtschaftlicher Sachverstand und technische Spitzenqualität verbinden, können die von der Umweltpolitik geschaffenen Handlungsspielräume für nachhaltiges Wachstum genutzt werden.

Deutschland liegt in der Umwelttechnik weltweit an führender Position. So beläuft sich der Weltmarktanteil deutscher Unternehmen im Bereich Abfall, Recycling, Kreislaufwirtschaft laut Umweltbundesamt auf rund 25 %. Vor diesem Hintergrund hat sich unsere strategische Grundsatzentscheidung, Umwelttechnik als ein Kernsegment der M.A.X. Automation AG konsequent zu stärken, eindeutig als richtig erwiesen.

Nun einige Worte zur Industrieautomation. Die Automatisierungstechnik bildet den Kern einer ressourcenschonenden und effizienten Güterproduktion. Weltweit steigt die Nachfrage nach hochwertigen Automatisierungslösungen stetig. Dem Branchenverband ZVEI zufolge vergrößerte sich das internationale Marktvolumen 2006 um rund 7 % auf 253 Mrd. Euro. Der deutsche Anteil an der Weltproduktion lag bei rund 14 %. Zugleich war Deutschland der größte Nettoexporteur von Automationstechnologie.

Für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau ist die Automation einer der kräftigsten Wachstumsmotoren. So nahm der Auftragseingang in der Automationsbranche 2007 um über 15 % zu. Die Erlöse stiegen um nahezu 11 % auf 42,8 Mrd. Euro. Insbesondere in den Mitgliedsländern der EU ist die deutsche Automationstechnologie gefragt. Dorthin flossen etwa 53 % der Ausfuhren. Experten sind sich einig, dass der Wachstumstrend der Branche unvermindert anhalten wird.

Um diese Marktpotenziale nutzen zu können, müssen Anbieter ihre Automationslösungen flexibel und bedarfsgerecht an die Bedürfnisse unterschiedlicher Kunden anpassen. Der Trend spricht eindeutig gegen Standardprodukte und für die individuelle Entwicklung von komplexen Automationssystemen, bei denen einzelne technologische Komponenten, etwa aus der Dosier- oder Vakuumtechnik, in einen umfassenden Automationsprozess eingebunden werden.

Wer solche Lösungen weltweit erfolgreich anbieten will, benötigt eine genaue Kenntnis der Kundenanforderungen vor Ort und Marktzugänge in vielen Regionen. Unabdingbar sind außerdem ein hohes Maß an technologischer Kompetenz sowie flexible interne Strukturen. Zugleich ist eine klare strategische Ausrichtung auf ein bestimmtes Marktsegment erforderlich.

Diese Voraussetzungen erfüllen unsere Beteiligungsgesellschaften des Kernsegments Industrieautomation immer besser. Die Kombination aus Kundenorientierung, Innovationsbereitschaft und höchstem Qualitätsanspruch erlaubt es unseren Tochterunternehmen, sich vom Wettbewerb abzuheben und die vorhin bereits beschriebene „Mehr-Wert-Positionierung“ einzunehmen. Deshalb ist die Industrieautomation neben der Umwelttechnik unsere zweite Umsatz- und Ertragssäule.

Meine Damen und Herren,

Wie wollen wir diese Kernsegmente in den kommenden Jahren strategisch weiterentwickeln?

In der Umwelttechnik sind wir vor allem mit der Vecoplan hervorragend vertreten. Sie kennen Vecoplan als einen der führenden Anbieter von Maschinen und Anlagen der Ressourcen- und Recyclingwirtschaft für die Zerkleinerung von Holz, Biomasse, Kunststoffen, Papier und anderen Wertstoffen sowie von Haus- und Gewerbeabfällen. Entsprechend beliefert Vecoplan unter anderem die Holz- und Papierwirtschaft sowie die Kunststoffindustrie. Im derzeit wichtigsten Auslandsmarkt Nordamerika verfügt Vecoplan über eine eigene Tochtergesellschaft und einen eigenen Produktionsstandort.

Im Jahr 2007 hat Vecoplan erneut deutliche Steigerungen bei Umsatz und Ergebnis erzielt. Um das Unternehmenswachstum weiter zu beschleunigen, hatten wir uns im August 2007 entschieden, Vecoplan an die Börse zu bringen. Durch ein Going Public wollen wir das organische Wachstum im In- und Ausland nochmals verstärken. Zudem sollen so mögliche Akquisitionen der Vecoplan finanziert werden.

Wir haben stets betont, dass unser Konzern auch nach einem IPO mehrheitlich an Vecoplan beteiligt bleiben wird. Für Sie, die Aktionäre der M.A.X. Automation AG, ist die Absicht, den Börsengang zu vollziehen, also eine gute Nachricht. Denn durch das zusätzliche Wachstum der Vecoplan wird sich die Ertragslage unseres Konzerns weiter verbessern. In der Folge wird der Wert des Beteiligungsportfolios weiter steigen.

Wir haben in der zweiten Jahreshälfte 2007 die Vorbereitungen für den Börsengang intensiv vorangetrieben. Zur gleichen Zeit verschlechterte sich aber – wie Sie alle verfolgt haben – das Kapitalmarktumfeld signifikant. Nach Ansicht der meisten Beobachter ist mit einer dauerhaften Stabilisierung der Märkte kurzfristig nicht zu rechnen. Unter diesen Voraussetzungen haben wir von dem kommunizierten Vorhaben, Vecoplan binnen 12 Monaten - also bis zum August dieses Jahres - an die Börse zu bringen, Abstand genommen.

Um jedoch Missverständnissen vorzubeugen: Wir halten ausdrücklich an dem Plan eines Börsengangs von Vecoplan fest. Doch wir stehen dabei nicht unter Zeitdruck. Seitens der M.A.X. Automation und der Vecoplan sind alle Voraussetzungen für dieses Vorhaben geschaffen worden. Sie werden mit mir jedoch einer Meinung sein, die Vecoplan erst zu einem Zeitpunkt an die Börse zu führen, der eine angemessene Marktbewertung erwarten lässt.

Ungeachtet dessen werden wir weitere Schritte gehen, um die Expansion der Vecoplan voranzutreiben. Schon heute ist die Gesellschaft im Ausland durch Vertriebsniederlassungen und industrielle Partner vertreten. In Großbritannien wurde Ende 2007 eine eigene Tochtergesellschaft gegründet. Wir planen, das Netz der Vertriebs- und Serviceeinheiten weiter auszubauen und so die internationale Geschäftsbasis zu vergrößern. Überdies werden wir technologische Entwicklungsleistungen fördern, um die Angebotspalette durch Innovationen gezielt zu ergänzen.

Ein paar Worte zu Altmayer, der zweiten Tochtergesellschaft im Kernsegment Umwelttechnik. Altmayer ist ein Systemanbieter von Spezialanlagen mit einer pneumatischen Strömungstechnologie für explosive Schüttgüter, d.h. das Befördern von zum Beispiel Kohlestaub oder Klärschlamm mit Luftdruck, der auf spezifische Anforderungen ausgelegt ist. Das Unternehmen konnte 2007 mit einem Großauftrag bei einer der weltgrößten Nickelminen in Neukaledonien zeigen, welches Potenzial in ihm steckt. Wir werden die Entwicklung von Altmayer durch projektbezogene Kooperationen mit Vecoplan, die Stärkung der Vertriebskraft und die Förderung von Innovationen weiter vorantreiben.

Vor einigen Wochen haben wir darüber informiert, dass sich die M.A.X. Automation AG aus dem Markt für Biogasanlagen zurückgezogen hat.

Wir sahen uns zu dieser Entscheidung gezwungen, weil sich das Marktumfeld für erneuerbare Energien im Laufe des vergangenen Jahres deutlich verschlechtert hat. Zum einen wird das Marktwachstum von Unsicherheiten über die künftigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Biogasanlagen im Zuge der geplanten Novelle des Erneuerbare Energien Gesetzes gebremst. Zum zweiten machen die erheblich gestiegenen

Rohstoffkosten einen wirtschaftlichen Betrieb der Biogasanlagen gegenwärtig nahezu unmöglich.

Vor diesem Hintergrund konnten wir keine wirtschaftlich tragfähige Perspektive für EnerCess mehr erkennen, für die die Geschäftsführung mittlerweile einen Insolvenzantrag gestellt hat, nachdem wir uns vergeblich bemüht haben, einen Erwerber für das Unternehmen bzw. seine Vermögenswerte zu finden. Wir haben uns daher nach gründlicher Analyse und nach einem intensiven Austausch mit dem Management der EnerCess entschieden, das Biogas-Geschäft im M.A.X. Automation-Konzern zu beenden.

Durch diese Entscheidung haben wir das Beteiligungsportfolio von einem unsicheren und in seiner weiteren Entwicklung nur schwer prognostizierbaren Geschäftsmodell bereinigt. Die EnerCess war – aus den vorgenannten Gründen - die einzige Tochtergesellschaft, die für das vergangene Geschäftsjahr operativ Verluste ausgewiesen hat. Nach gegenwärtigem Stand erwarten wir jedoch aus der Insolvenz der Gesellschaft keine weiteren nennenswerten negativen Auswirkungen auf die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage des Konzerns.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun die Wachstumsperspektiven in der Industrieautomation darlegen.

Unsere vier Tochtergesellschaften in diesem Segment sind profitable Spezialanbieter, die in technologischen Nischen führende Positionen behaupten.

- Die NSM Magnettechnik-Gruppe zählt zu den technisch führenden Systemanbietern von Handlings- und Fördersystemen auf Basis von Magnet- und Vakuumtechnik. Die weltweit tätige Gesellschaft ist auf den Automotive- und Emballagenmarkt fokussiert.
- Die BARTEC Dispensing Technology-Gruppe ist ein international führender Hersteller von Dosiertechniksystemen und automatisierten Fertigungsanlagen speziell für elektronische Bauteile. Das Unternehmen agiert branchenübergreifend und weist eine starke internationale Präsenz in Europa, den USA und China auf.

- IWM Automation gehört zu den führenden Automatisierungsspezialisten für Fertigungs- und Montageanlagen. Der Branchenschwerpunkt liegt bei Automobilherstellern und deren Zulieferbetrieben.
- Die Mess- und Regeltechnik Jücker ist im Bereich Software und Steuerungstechnik tätig. Das Unternehmen hat sich als Komplettanbieter in der Mess-, Regel- und Steuerungstechnik für unterschiedliche Branchen einen Namen gemacht.

Bei unserem letztjährigen Treffen hatte ich Ihnen erläutert, dass wir zweigleisig fahren wollen, um die Marktpositionen unserer Tochtergesellschaften weiter zu stärken:

- Erstens durch den Ausbau des Leistungsangebots mit innovativen Komponenten und anspruchsvollen Komplettlösungen.
- Zweitens durch die Erweiterung der internationalen Geschäftsbasis.

Wir haben beide Wege konsequent beschritten und unsere Tochterunternehmen entsprechend weiterentwickelt. Dazu einige Beispiele:

- Die BARTEC Dispensing Technology Gruppe bietet ihren Kunden durch den Zusammenschluss mit FAS Handke nicht nur Spezialanlagen für die Dosiertechnik, sondern nun auch komplette Automatisierungsanlagen für elektronische Bauteile an.
- IWM Automation ist es durch Innovationen in der Verbindungstechnik gelungen, zu einem führenden Anbieter für die Sitzschienenherstellung im Automobilsektor aufzusteigen.
- Die NSM Magnettechnik hat begonnen, ihren Leistungsumfang im Bereich Zuführtechnik zu erweitern.

Neben den Maßnahmen auf der Ebene der Tochterunternehmen fördern wir die Zusammenarbeit im Konzernverbund überall dort, wo aus Kundensicht eine Komplettlösung „aus einer Hand“ sinnvoll und wünschenswert erscheint. Derartige Komplettlösungen haben

bereits mehrfach zu gemeinsamen Auftritten von Konzerntöchtern bei großen internationalen Kunden geführt.

Die internationale Expansion treiben wir derzeit vor allem im europäischen Raum voran, um den Währungsturbulenzen auszuweichen. Spezialtechnologien allerdings vermarkten wir auch weit über Europa hinaus erfolgreich.

Zudem werden wir ausgereifte Unternehmenstechnologien verstärkt auch in Branchen anbieten, mit denen bislang erst wenige Berührungspunkte bestehen. Denken Sie an das Beispiel von IWM Automation, deren im Automotive-Bereich entstandene Automationsexpertise sich auch zur Produktion von Büromöbeln nutzen ließ – wir haben Ende vergangenen Jahres in einer Pressemitteilung darüber informiert.

Last but not least steht in der Industrieautomation auch der Zukauf von spezifischen Komponententechnologien auf unserer Agenda. Eine Voraussetzung dafür ist, dass uns die Akquisition in die Lage versetzt, das Angebotsportfolio einer Tochtergesellschaft marktnah abzurunden.

Welche mittelfristigen Ziele leiten wir aus den Wachstumsperspektiven unserer Kernsegmente für den M.A.X. Automation-Konzern ab?

Wir streben an, den Konzernumsatz mittelfristig auf 300 Mio. Euro zu steigern und damit in eine neue Umsatzdimension vorzustoßen. Dazu planen wir folgende Maßnahmen:

1. Wir werden das organische Wachstum in den Kernsegmenten forcieren und dabei globale Marktpotenziale ausschöpfen.
2. Das externe Wachstum soll durch die Akquisition von profitablen Unternehmen verstärkt werden. Zwingend ist dabei, dass die Zukäufe zur bestehenden Fokussierung und strategischen Ausrichtung der M.A.X. Automation AG passen. Und: Wir werden nur Akquisitionen tätigen, die auch betriebswirtschaftlich sinnvoll sind. Mit anderen Worten: Wir sind nicht bereit, finanzielle Abenteuer einzugehen.

3. Wir werden die Internationalisierung unserer Geschäftsbasis verstärken.
4. Wir wollen das Leistungsangebot in den beiden Kernsegmenten weiter vergrößern und dabei ein besonderes Augenmerk auf technologische Innovationen richten.

Was die operative Ertragskraft betrifft, so steuern wir in beiden Segmenten eine EBIT-Marge vom Umsatz in Höhe von 10 % an – eine in unserer Branche durchaus vorzeigbare Größenordnung. Dazu dienen folgende Maßnahmen:

1. Wir streben eine konsequente Umsetzung der „Preis-Premium“-Politik an, um der „Mehr-Wert-Positionierung“ gerecht zu werden. Unsere Automationslösungen sollen sich im Wettbewerb durch höchste Qualität und Kundennähe auszeichnen, nicht durch Niedrigpreise.
2. Der Konzernverbund soll genutzt werden, um selektiv Vertriebs- und Einkaufssynergien auszuschöpfen.
3. Die internen Strukturen und Prozesse werden laufend überprüft, und zwar nicht nur auf Kosteneffizienz, sondern auch auf einen möglichen Anpassungsbedarf an das Wachstum unseres Konzerns.
4. Die Tochtergesellschaften werden ihr Service- und Ersatzteilgeschäft weiter ausbauen.

Der bisherige Verlauf des Geschäftsjahres 2008 stimmt uns zuversichtlich, weiter auf dem richtigen Weg zu sein. Obwohl das Startquartal gewöhnlich durch einen verhaltenen Geschäftsverlauf bestimmt ist, hat unser Konzern operativ das beste erste Quartal seiner Geschichte verzeichnet. Dies ist umso bemerkenswerter, als bereits das Vorjahresquartal von einer außergewöhnlich guten Geschäftsentwicklung geprägt war und daher die Vergleichsbasis zum laufenden Jahr überdurchschnittlich hoch lag. Ein kurzer Blick auf die Zahlen:

- Der Auftragseingang lag nach den ersten drei Monaten 2008 auf konsolidierter Basis mit 60,6 Mio. Euro um 4,1 % über dem Vorjahreswert.
- Der Konzernumsatz stieg um 4,9 % auf 53,2 Mio. Euro.
- Besonders erfreulich war erneut das überproportionale Ergebniswachstum. Das Konzern-EBIT erhöhte sich auf 4,0 Mio. Euro und übertraf damit den Vergleichswert 2007 um 8,7 %. Der Jahresüberschuss wuchs um 10,6 % auf 2,3 Mio. Euro.

Mit dem guten Jahresauftakt haben wir nahtlos an die Resultate des vergangenen Geschäftsjahres angeknüpft. Die Grundlagen für ein erfolgreiches Gesamtjahr 2008 sind geschaffen.

Meine Damen und Herren,

natürlich können wir nicht davon ausgehen, dass sich die in den vergangenen Jahren erreichten Zuwachsraten beim Konzernumsatz und beim Ergebnis in die Zukunft einfach fortschreiben lassen. Dagegen spricht unter anderem die sich abzeichnende langsame Abkühlung der Branchenkonjunktur. Auch die Finanzmärkte lassen noch keine Normalisierung erkennen und werden die gesamtwirtschaftliche Dynamik in Deutschland und der Welt vorerst kaum stützen.

Dennoch haben wir weiterhin Anlass für Optimismus. Der Konzern ist strategisch aussichtsreich positioniert, hat sich seine gute Verfassung konsequent erarbeitet und wird in der Lage sein, die sich bietenden Wachstumsmöglichkeiten auszuschöpfen. Wir sind auch für konjunkturelle Abschwünge gut gerüstet.

Aus diesen Gründen sind wir zuversichtlich, den Konzernumsatz und das Konzernergebnis auf Basis des bestehenden Beteiligungsportfolios im laufenden Jahr weiter verbessern zu können. Wir gehen also davon aus, Ihnen im kommenden Jahr an gleicher Stelle wieder über ein Rekordjahr unseres Konzerns berichten zu können.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.