

**„Die M.A.X. Automation AG  
entwickelt sich strategisch weiter und ist bereit,  
in eine neue Größenordnung zu wachsen“**

**Ausführungen von  
Bernd Priske,  
Vorstand der M.A.X. Automation AG**

**Ordentliche Hauptversammlung  
Düsseldorf, 28. Juni 2012**

**Es gilt das gesprochene Wort!**

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

ich heiße Sie herzlich zur diesjährigen ordentlichen Hauptversammlung der M.A.X. Automation AG willkommen. Ebenso begrüße ich die anwesenden Vertreter der Banken und Medien sowie alle Geschäftspartner und Freunde der M.A.X. Automation AG. Heute treffen wir uns zum ersten Mal in neuen Räumlichkeiten, nämlich im Hotel Radisson BLU, nachdem wir in den vergangenen Jahren immer im Congress Center Düsseldorf zusammengekommen waren.

Unsere Hauptversammlung ist in diesem Jahr ein besonders erfreuliches Ereignis für mich. Denn ich kann Ihnen heute von einem sehr positiven Geschäftsjahr 2011 für unseren Konzern berichten. Als wir uns im vergangenen Jahr an dieser Stelle trafen, haben wir trotz der konjunkturellen Unsicherheiten einen optimistischen Ausblick auf die künftige Entwicklung der M.A.X. Automation gewagt. Dieser Optimismus war absolut gerechtfertigt.

Das Geschäftsjahr 2011 war von einem überaus dynamischen Geschäftsverlauf in unseren beiden Kernsegmenten Umwelttechnik und Industrieautomation geprägt, insbesondere in der Industrieautomation. Die Entwicklung verlief so gut, dass wir im Oktober absehen konnten, unsere ursprünglichen Erwartungen zu übertreffen. Dies veranlasste uns dazu, unsere Prognosen für Umsatz und Ertrag weiter nach oben zu setzen. Letztlich haben wir diese nicht nur eingehalten, sondern sogar nochmals übertroffen. Insbesondere im ersten Halbjahr 2011 verzeichneten wir hohe Zuwachsraten bei Bestelleingang und Umsatz. Auch wenn die Wachstumsrate im zweiten Halbjahr erwartungsgemäß abflachte, so sind wir doch mit der Entwicklung der M.A.X. Automation im Gesamtjahr 2011 sehr zufrieden.

Das vergangene Jahr zeigte einmal mehr, dass unser Konzern strategisch richtig und zukunftssträftig aufgestellt ist. Dies ist der Grund dafür, dass es uns bisher ganz gut gelungen ist, vielen wirtschaftlichen Krisenfaktoren zu trotzen. Sie alle wissen: Das vergangene Jahr war in besonderem Maße von der europäischen Staatsschuldenkrise und der zeitweise drohenden Zahlungsunfähigkeit der USA geprägt sowie von den daraus resultierenden Verwerfungen an den internationalen Finanzmärkten. Doch zeigte sich die Entwicklung unseres Konzerns weitestgehend unbeeindruckt von diesen negativen Einflussfaktoren.

Um es sportlich zu sagen: Die M.A.X. Automation ist gut in Form. Und wenn die Form stimmt, setzt man sich normalerweise neue Ziele. Unternehmen sollten sich nicht mit dem Erreichten zufrieden geben, sondern den Ehrgeiz haben, sich permanent weiterzuentwickeln. Die M.A.X. Automation hat alle Voraussetzungen, um neue Ziele in Angriff zu nehmen. Konkret: Wir wollen unseren Konzern in den kommenden Jahren in eine neue Größenordnung führen und die Umsatzmarke von 500 Mio. Euro erreichen. Auf welchem Wege dies geschehen soll – dazu später mehr.

Meine Damen und Herren,

eines ist klar: Wachstumsziele kann sich nur derjenige setzen, der ein erfolgreiches Geschäftsmodell hat. Das Geschäftsmodell der M.A.X. Automation basiert darauf, dass wir in unseren beiden Kernsegmenten Umwelttechnik und Industrieautomation globale Trends bedienen, die über Konjunkturzyklen hinweg existieren und langfristig positive Effekte für unser Geschäft versprechen. Das hat zur Folge, dass wir auch in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld nachhaltige Wachstumsperspektiven besitzen.

Die Industrieautomation profitiert von der stetig wachsenden Nachfrage nach Konsumgütern, insbesondere nach Automobilen. Und die Umwelttechnik bedient die weltweit steigende Bedeutung des Klimaschutzes, die Schonung natürlicher Ressourcen und die Verwertung von Reststoffen. Beide Kernsegmente verbindet dabei ein logischer Mechanismus: Steigt die Nachfrage nach Konsumgütern, steigt auch die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Automationslösungen. Mit der Menge der produzierten Güter nimmt gleichzeitig auch die Menge des Abfalls zu. Dies wiederum macht den schonenden Umgang mit unseren endlichen Ressourcen, das Recycling von Reststoffen und den forcierten Schutz des Klimas weltweit zu einer Daueraufgabe.

Aufstrebende Industrieländer wie China, Indien, Brasilien oder Russland erleben einen rasanten wirtschaftlichen Aufschwung. Die Menschen in diesen Ländern haben einen immensen Nachholbedarf, ihren Lebensstandard an das so genannte westliche Niveau anzupassen. Sie konsumieren mehr und verlangen nach neuen Gütern, insbesondere nach Automobilen. Gleichzeitig wächst der Anspruch an die Qualität dieser Waren und damit an eine effiziente Produktion. Natürlich sind diese Länder der Motor dieses globalen Trends. Doch auch in einigen westlichen Industriestaaten wie Deutschland oder den USA hat der private Konsum in der jüngsten Vergangenheit wieder zugenommen.

Im Umkehrschluss stellt eine größere Nachfrage nach Konsumgütern auch neue Anforderungen an die Umwelttechnik. Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, der VDMA, hat erst kürzlich anlässlich der Fachmesse IFAT Entsorga in München die Wichtigkeit von umweltverträglichen und energieeffizienten Lösungen betont. Ein Beispiel: Laut dem Verband wird die Ver- und Entsorgung insbesondere in den wachsenden Großstädten Asiens und Südamerikas immer größere Bedeutung gewinnen. Und nach einer Schätzung der Vereinten Nationen werden bis zum Jahr

2030 rund fünf Milliarden Menschen in Städten leben, über zwei Milliarden Menschen mehr als heute. Die Technologien, die benötigt werden, um diese Herausforderungen zu meistern, werden in vielen Fällen von deutschen Unternehmen entwickelt und gebaut. Die M.A.X. Automation hat diese Entwicklungen frühzeitig erkannt und sich entsprechend aufgestellt.

Die Produkte und Technologien unserer Tochtergesellschaften sind bei ihren Kunden – und zunehmend auch auf den internationalen Zielmärkten – sehr geschätzt. Wir verzeichnen in unseren beiden Kernsegmenten Umwelttechnik und Industrieautomation seit dem vergangenen Jahr eine bemerkenswerte Serie an Großaufträgen. Um nur das jüngste Beispiel zu nennen:

- Erst in diesem Monat erhielt IWM Automation zwei Großaufträge mit einem Gesamtvolumen von rund 22 Mio. Euro. Darunter befand sich der größte Einzelauftrag seit Bestehen der Gesellschaft. IWM Automation wird für einen namhaften deutschen Fahrzeughersteller zwei technisch komplexe Montageanlagen für Getriebe errichten, einmal an dessen Stammsitz hier in Deutschland und einmal in einem Werk in Rumänien. Unsere Gesellschaft wird deshalb seine Kapazitäten in Porta Westfalica ausbauen und seine Präsenz in Osteuropa verstärken. Bei einer Bestellung handelt es sich um einen Folgeauftrag, was belegt, dass die IWM-Kunden die Expertise unserer Tochtergesellschaft schätzen.

Meine Damen und Herren,

Aufträge dieser Größenordnung und Komplexität können wir nur deshalb akquirieren, weil sich unsere Tochtergesellschaften systematisch weiterentwickeln – weg vom

reinen Komponentenhersteller und hin zum Anbieter komplexer Automationssysteme inklusive der zugehörigen Verfahrensprozesse und der umfangreichen Serviceleistungen. Dies ist Voraussetzung dafür, dass wir uns von unseren Wettbewerbern unterscheiden, bei weiteren Großprojekten zum Zuge kommen und auch international unsere Präsenz ausbauen können.

Insbesondere Großprojekte, wie wir sie nun zunehmend realisieren, verlangen ein Leistungsspektrum, das über technologisch hochwertige Produkte deutlich hinaus geht. Gefragt ist ein durchgängiges Projektmanagement mit Leistungen aus einer Hand. Unser Augenmerk liegt dabei auf solchen Punkten wie...

- ...der Planung und Projektierung von Maschinen und Anlagen, individuell zugeschnitten auf die Bedürfnisse unserer Kunden,
- ...der Errichtung dieser Maschinen und Anlagen, weltweit und innerhalb eines klar definierten Zeitrahmens,
- ...der Einbeziehung von Verfahrenstechnik und Automatisierungsprozessen,
- ...der Inbetriebnahme der Anlagen sowie
- ...der regelmäßigen Wartung und damit der Gewährleistung einer reibungslosen Produktion für unsere Kunden.

Das bedeutet für unsere Tochtergesellschaften, dass sie ihre Kompetenzen im Verfahrens-Know-how, bei Serviceleistungen und im Projektmanagement weiterentwickeln und somit im Sinne eines Full-Service-Anbieters agieren müssen. Das Ganze ist in diesem Fall mehr als die Summe aller Teile. Wenn wir diesen Weg zum Systemanbieter also konsequent weiterbeschreiten, bieten wir für unsere Kunden einen echten Mehrwert.

Ein gutes Beispiel für diese Weiterentwicklung gibt die Vecoplan. Sie hat im April dieses Jahres die WasteTec GmbH mit Sitz im hessischen Wetzlar erworben, die auf biomechanische Abfallbehandlung und auf die Brennstoffaufbereitung spezialisiert ist. Vecoplan hat damit gezielt ihre technologische Kompetenz als einer der weltweit führenden Anbieter für innovative und nachhaltige Systemlösungen für die Aufbereitung von Reststoffen im Produktions- und Wertstoffkreislauf gestärkt. Zugleich kann sie durch den Zukauf ihren Kundenkreis erweitern.

Bereits im vergangenen Jahr hatte Vecoplan das JointVenture Vecoplan-FuelTrack GmbH zusammen mit der zum ThyssenKrupp-Konzern gehörenden Polysius AG gegründet – ich hatte Ihnen davon berichtet. Dieses Unternehmen hat sich als weltweit tätiger Anbieter auf Komplettanlagen zur Nutzung von Ersatzbrennstoffen in der Zement- und Kalkindustrie spezialisiert.

Nur durch die Erweiterung zum Systemanbieter ist es möglich, Leuchtturmprojekte wie die Komplettanlage zur Wiederaufbereitung von Ersatzbrennstoffen in der kanadischen Millionenmetropole Edmonton zu gewinnen und zu realisieren. Vecoplan ist dort maßgeblich an der Errichtung des größten Komplexes aus Wiederaufbereitungs- und Forschungsanlagen in ganz Nordamerika beteiligt, dem Edmonton Waste Management Centre. Dieser Auftrag war nicht nur wegen des reinen Volumens von 20 Mio. US-Dollar bedeutend. Wesentlich war in diesem Zusammenhang auch, dass Vecoplan damit der Einstieg in einen der Kernmärkte für Umwelttechnik in Nordamerika gelungen ist.

Die strategische Weiterentwicklung unserer Tochtergesellschaften nimmt natürlich Zeit in Anspruch und verlangt auch Investitionen, also Vorlaufkosten. Ein solcher Prozess kann nicht von heute auf morgen geschehen und führt auch nicht unmittelbar zu höheren Umsätzen und Ergebnissen. Auf mittlere Sicht aber, davon

sind wir überzeugt, werden sich diese Investitionen in Form eines höheren Auftragsvolumens und der Akquise weiterer Renommee-Projekte rentieren.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

kommen wir nun zum Zahlenwerk für das Jahr 2011. Dabei möchte ich mich wie gewohnt auf die wesentlichen Kennzahlen beschränken und im Hinblick auf weitere Informationen auf den ausführlichen Geschäftsbericht verweisen, der im Eingangsbereich ausliegt.

- Der konsolidierte Auftragseingang lag mit 264,0 Mio. Euro um rund 27 % über dem Vergleichswert des Vorjahres von 207,7 Mio. Euro. Der Grund für das Wachstum war die anhaltend kräftige Nachfrage in beiden Kernsegmenten Industrieautomation und Umwelttechnik.
- Der Konzernumsatz stieg von 186,8 Mio. Euro deutlich auf 260,0 Mio. Euro. Das ist ein Wachstum von rund 39 %.
- Die Ertragssituation unseres Konzerns verbesserte sich signifikant. Das Konzernergebnis vor Zinsen und Steuern, das EBIT, erreichte 16,1 Mio. Euro nach 9,5 Mio. Euro im Jahr 2010, was einem Zuwachs von rund 70 % entspricht. Damit hatten wir unsere – bereits angehobene – Erwartung nochmals übertroffen. Diese war von einem EBIT von 14 bis 15 Mio. Euro ausgegangen.



- Die EBIT-Marge erhöhte sich auf 6,2 % nach 5,0 % im Vorjahr. Damit sind wir unserer mittelfristig angepeilten Zielmarke von 8 % bis 10 % erneut ein Stück näher gekommen.
- Der Konzern weist einen Gewinn nach Steuern von 11,4 Mio. Euro aus und übertraf damit den Vorjahreswert von 6,2 Mio. Euro deutlich.
- Unsere beiden Kernsegmente entwickelten sich insgesamt erfreulich, auch wenn die Ertragssituation unterschiedlich ausfiel. Die Umwelttechnik verzeichnete einen Umsatzanstieg von gut 31 % auf 146,7 Mio. Euro. Das EBIT lag mit 5,4 Mio. Euro um rund 6 % unter Vorjahr. Grund dafür waren unter anderem die erwähnten Investitionen für die strategische Weiterentwicklung der Vecoplan.

Die Industrieautomation erreichte Erlöse von 114,2 Mio. Euro, ein Wachstum von 51 % gegenüber dem Vorjahr. Das EBIT stieg auf 12,2 Mio. Euro, mehr als das Doppelte des Vorjahreswertes von 5,7 Mio. Euro.

Meine Damen und Herren,

die erfreuliche Ertragsentwicklung erlaubt es uns, Ihnen heute einen attraktiven Dividendenvorschlag zu unterbreiten. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen in Punkt 2 der heutigen Tagesordnung vor, die Dividende für das Geschäftsjahr 2011 auf 15 Eurocent je Aktie zu erhöhen, was einer Anhebung um 50 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Damit würde die Dividendensumme 4,0 Mio. Euro betragen, das sind rund 35 % des Konzernjahresüberschusses.

Mit dem Vorschlag wollen wir unserem Anspruch, auch eine dividendenorientierte Gesellschaft zu sein, gerecht werden und Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, am Erfolg unseres Unternehmens angemessen teilhaben lassen. Zugleich stärken wir unsere Kapitalbasis weiter, was insbesondere mit Blick auf unsere ambitionierten Wachstumsziele von Bedeutung ist.

Meine Damen und Herren,

wesentliche Merkmale unseres Konzerns sind seit Jahren eine solide Kapital- und Finanzierungsbasis sowie vernünftige Bilanzrelationen. Dies war auch im Jahr 2011 der Fall.

- Zum Stichtag 31. Dezember 2011 betrug die Bilanzsumme des M.A.X. Automation-Konzerns 185,5 Mio. Euro. Die Zunahme um 23,2 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahresstichtag spiegelte das ausgeweitete Geschäftsvolumen wider.
- Auf der Passivseite stieg das Konzerneigenkapital um 9,0 Mio. Euro auf 86,1 Mio. Euro, im Wesentlichen infolge des positiven Jahresergebnisses. Die Eigenkapitalquote blieb mit 46,4 % auf einem sehr soliden Niveau.
- Der Konzern weist eine Nettoverschuldung von 14,8 Mio. Euro aus und bewegt sich damit in einem absolut überschaubaren Rahmen. Dabei nahmen die liquiden Mittel ab, während sich die Darlehen insgesamt etwas erhöhten.

- Aufgrund des gestiegenen Geschäftsvolumens betrug der Mittelabfluss aus laufender Geschäftstätigkeit 3,1 Mio. Euro nach einem positiven Cashflow von 8,6 Mio. Euro im vergangenen Jahr.

Meine Damen und Herren,

solch ein dynamischer Geschäftsverlauf, wie ihn die M.A.X. Automation 2011 verzeichnet hat, stellt besondere Anforderungen an die Geschäftsführungen und an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Tochtergesellschaften. Wachstum muss gesteuert werden, und man kann sich auch schnell daran verheben. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben bewiesen, dass sie die erfreuliche Nachfrage bewältigen konnten, ohne Abstriche bei der Lieferqualität und damit bei der Zufriedenheit ihrer Kunden machen zu müssen. Dies alles war nur möglich dank der Kompetenz und des Engagements der Belegschaften in den einzelnen Gesellschaften und auch in der Holding. Ich möchte deshalb die Gelegenheit nutzen, den Vorständen und Geschäftsführern sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich für Ihre großartige Leistung zu danken – ich denke, dieser Dank ist auch in Ihrem Sinne!

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Kapitalmarkt hatte den guten Geschäftsverlauf sowie die aussichtsreiche Positionierung der M.A.X. Automation im vergangenen Jahr zumindest teilweise wahrgenommen. Unsere Aktie notierte zum Ende 2011 bei 3,88 Euro und lag damit um 14 % über dem Vorjahreswert von 3,40 Euro. Ebenso übertraf sie die Performance des Vergleichsindex CDAX. Dabei ist jedoch zu bedenken, dass das

zweite Halbjahr 2011 von allgemeinen Kursrückgängen bestimmt war, denen sich auch unsere Aktie zeitweise nicht vollständig entziehen konnte. Die Marktkapitalisierung der M.A.X. Automation, also der Börsenwert, erhöhte sich im Jahresverlauf 2011 von 91 Mio. Euro auf 104 Mio. Euro.

Die M.A.X.-Aktie setzte ihre Aufwärtsbewegung in diesem Jahr unter dem Eindruck des anhaltend erfreulichen operativen Geschäfts fort und erreichte Ende März ihren bisherigen Höchstwert von 4,45 Euro. Derzeit notiert das Papier wieder bei Werten um 3,90 Euro. Es ist leider so, dass die Börsen angesichts der momentanen konjunkturellen Unsicherheiten erneut in schwieriges Fahrwasser geraten sind und dass sich diese Entwicklung auch negativ auf den Kurs der M.A.X.-Aktie ausgewirkt hat.

Wir müssen klar feststellen, dass uns dieses Kursniveau in keiner Weise zufrieden stellen kann. Ein Börsenwert von gut 100 Mio. Euro liegt nur etwas über dem Buchwert unseres Eigenkapitals. Für einen Konzern mit der Positionierung und den erwarteten Wachstumschancen einer M.A.X. Automation ist dies zu wenig. Auch vor diesem Hintergrund glauben wir, dass es wichtig ist, dem Kapitalmarkt eine klare mittelfristige Perspektive mit Blick auf Wachstums- und Ertragsziele zu geben.

Meine Damen und Herren,

bevor ich zu dieser mittelfristigen Perspektive komme, möchte ich Ihnen noch einige Erläuterungen zur heutigen Tagesordnung geben.

- Unter Punkt 5 wollen wir auch in diesem Jahr das für den Vorstand geltende Vergütungssystem durch die Hauptversammlung billigen lassen.

Wie Sie vielleicht wissen, handelt es sich dabei laut Aktiengesetz um eine unverbindliche Billigung. Jedoch möchten wir damit ein Höchstmaß an Transparenz schaffen und somit Ihr Vertrauen in eine gute Führung unseres Konzerns festigen.

Das Vergütungssystem für den Vorstand ist im ausliegenden Geschäftsbericht ausführlich dargestellt worden. Die detaillierten Angaben finden Sie als Teil des Corporate Governance-Berichts auf den Seiten 38 und 39 des Geschäftsberichts. Das dargestellte System ist leistungs- und ergebnisorientiert und beinhaltet fixe wie variable Bestandteile. Mit Ihrer Zustimmung zu Tagesordnungspunkt 5 bestätigen Sie die Angemessenheit der geltenden Vergütungsregelungen.

- In Punkt 6 geht es um die Neuwahl des Aufsichtsrats.

Die Amtszeit aller drei Mitglieder des Aufsichtsrats der M.A.X. Automation endet mit Wirkung zum Ablauf der heutigen Hauptversammlung. Ich danke den Mitgliedern des Gremiums für ihren wertvollen Beitrag zur Konzernentwicklung der vergangenen Jahre und für die stets konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Der Aufsichtsrat schlägt vor, die bisherigen Mitglieder durch die Hauptversammlung in Ihren Ämtern für eine weitere Amtszeit zu bestätigen. Dies betrifft namentlich...

...Herrn Hans W. Bönninghausen,

...Herrn Gerhard Lerch und

...Herrn Dr. Frank Stangenberg-Haverkamp.

Die neue Amtszeit der Aufsichtsratsmitglieder reicht bis zum Ablauf der Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2016 beschließt.

Meine Damen und Herren,

kommen wir damit zum laufenden Geschäftsjahr 2012. Das erste Quartal 2012 verlief positiv. Wir haben die erfreuliche Geschäftsentwicklung des vergangenen Jahres fortgesetzt und weitere Steigerungen bei Umsatz und Ertrag erreicht, insbesondere getragen durch eine anhaltend starke Nachfrage im Kernsegment Industrieautomation.

- Die konzernweiten Auftragseingänge erreichten in den ersten drei Monaten dieses Jahres den konsolidierten Wert von 60,2 Mio. Euro. Das entspricht zwar einem leichten Rückgang von 4,9 %. Doch ist dabei zu bedenken, dass wir in den ersten drei Monaten des Vorjahres bei den Bestellungen einen Sprung von rund 50 % verzeichnet und dadurch den höchsten Wert für ein Startquartal in der Geschichte der M.A.X. Automation erreicht hatten.

Der Auftragsbestand betrug am 31. März 2012 105,6 Mio. € und lag damit nur leicht unter dem vergleichbaren Vorjahreswert.

- Der Konzernumsatz stieg von 49,8 Mio. Euro um 5,3 % auf 52,5 Mio. Euro. Das Wachstum basierte insbesondere auf der positiven Entwicklung im Segment Industrieautomation.

- Das Konzern-EBIT erreichte nach drei Monaten 2,5 Mio. Euro und lag damit um 14,3 % über dem Vorjahreswert von 2,2 Mio. Euro.
- Das Periodenergebnis erreichte 1,6 Mio. Euro nach 1,3 Mio. Euro im gleichen Vorjahreszeitraum.

Wir sind damit erfolgreich in das neue Jahr gestartet und verzeichnen eine gute Nachfrage. Jedoch bleibt festzuhalten, dass die operative Entwicklung in unseren beiden Kernsegmenten unterschiedlich verlief.

- Das Segment Industrieautomation profitierte von dem anhaltenden Boom in der Automobilindustrie speziell in Asien und auf dem amerikanischen Kontinent sowie von den guten Geschäftsbeziehungen zu seinen Kunden in diesem Bereich. In der Folge stiegen Umsatz und Ergebnis deutlich.
- Im Kernsegment Umwelttechnik dagegen blieben Umsatz und Ergebnis im ersten Quartal noch unter den jeweiligen Vorjahreswerten. Hier werden sich Großprojekte aufgrund langer Genehmigungsprozesse vermutlich später als erwartet in konkreten Aufträgen niederschlagen. Wir rechnen im weiteren Jahresverlauf im Segment Umwelttechnik mit einer höheren Nachfrage, wobei ein Teil der erwarteten Großaufträge aufgrund der Projektverzögerungen nur noch teilweise im laufenden Jahr umsatz- und ergebniswirksam wird.

Was das Gesamtjahr 2012 betrifft, so sind wir zwar grundsätzlich für unseren Konzern optimistisch. Aber: Die anhaltenden konjunkturellen Risiken mahnen uns zu immer größerer Vorsicht. In den vergangenen Wochen haben sich die

Unsicherheiten über die europäische Staatsschuldenkrise deutlich verschärft. Sie alle haben die jüngsten Entwicklungen in Griechenland, Spanien und Italien verfolgt.

Auch deshalb wird die weitere Entwicklung der Weltwirtschaft verhaltener eingeschätzt. So fiel im Juni der Index des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung, abgekürzt ZEW, für die Konjunkturerwartungen in Deutschland kräftig. Der Index verzeichnete den stärksten Rückgang seit 14 Jahren und zeigt damit die deutlich eingetrübten Aussichten für die kommenden Monate.

Noch recht zuversichtlich schaut dagegen der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau auf das Jahr 2012. Zwar hatte er seine Prognose für das Produktionswachstum angesichts der erheblichen Unsicherheiten durch die europäische Staatsschuldenkrise und der abflachenden Konjunktur in China auf null Prozent abgesenkt. Allerdings erwartet er ab der zweiten Jahreshälfte wieder eine positive Entwicklung für die Branche.

Für den M.A.X. Automation-Konzern streben wir im Jahr 2012 unverändert eine Verbesserung von Umsatz und Ergebnis an. Gleichwohl müssen wir die höheren Konjunkturrisiken, die ich gerade skizziert habe, zur Kenntnis nehmen. Und wir müssen feststellen, dass in der Umwelttechnik bei wichtigen Projekten längere Vorlaufzeiten anfallen als wir in unseren ursprünglichen Planungen annahmen. Aufgrund dieser Entwicklungen will ich nicht verhehlen, dass es in den vergangenen Wochen für uns sicher nicht leichter geworden ist, unsere Ziele für 2012 zu erreichen.

Zur Sorge besteht jedoch kein Anlass: Selbst wenn die Weltwirtschaft erneut in eine Rezession rutschen sollte – wofür derzeit keine Anzeichen bestehen –, wäre die M.A.X. Automation nicht unvorbereitet. Wir haben bereits im Krisenjahr 2009 gezeigt,



dass wir in der Lage sind, auch solche Marktphasen zu überstehen und mit angemessenen Instrumenten darauf zu reagieren. Gehen Sie davon aus, dass unser Konzern seitdem krisenfester und schlagkräftiger geworden ist. Wir haben deshalb allen Grund, zwar weiter vorsichtig, aber durchaus selbstbewusst zu sein.

Meine Damen und Herren,

im Geschäft mit komplexen Großanlagen wird es Projektverzögerungen und in der Folge Verschiebungen von Umsätzen in Folgequartale oder Folgejahre zwangsläufig immer geben. Entscheidend ist: Die M.A.X. Automation ist in operativer, technologischer und finanzieller Hinsicht gut aufgestellt, um von den globalen Trends zu profitieren, die ich Ihnen dargestellt habe. Deshalb haben wir den Anspruch, die Potenziale, die sich in unseren Märkten bieten, noch konsequenter zu nutzen. Der Vorstand hat im Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat in den vergangenen Monaten eine Wachstumsstrategie erarbeitet. Zentrales Ziel ist, mit unserem Konzern in eine neue Größenordnung vorzudringen. Das bedeutet in Zahlen, dass wir mittelfristig eine Erhöhung des Konzernumsatzes auf rund 500 Mio. Euro anstreben.

Natürlich setzen wir dabei weiterhin auf ein organisches Wachstum und die Nutzung globaler Marktpotenziale, wobei die Weiterentwicklung der M.A.X.-Tochtergesellschaften und nicht zuletzt die verstärkte Internationalisierung ihrer Geschäftsbasis im Vordergrund stehen. Das allein reicht jedoch nicht aus, um das avisierte Wachstum in der genannten Zeit zu realisieren.

Ein wichtiger Bestandteil unserer Strategie ist deshalb die Akquisition von größeren, profitablen Unternehmen – sowohl in der Umwelttechnik wie in der Industrieautomation. Konkret bedeutet dies, dass wir nach etablierten

mittelständischen Unternehmen suchen, die unser Portfolio in den vorhandenen Segmenten sinnvoll weiterentwickeln. Dabei prüfen wir mögliche Zukäufe unter verschiedenen Gesichtspunkten: Die Zielunternehmen müssen unsere technologischen Kompetenzen stärken und idealerweise Ergänzungen zu unserem Portfolio auf der Kunden-, der Markt- und der Produktseite bieten.

Wir sind im deutschsprachigen Raum auf der Suche. Denn hier befinden sich nach unserer Einschätzung – und diese deckt sich mit der Meinung des VDMA – die Technologietreiber, also innovative Unternehmen, die künftige Entwicklungen vorweg nehmen und in ihre Lösungen integrieren. Ich sprach eingangs bereits davon, dass viele deutsche Unternehmen zum Beispiel die notwendige Umwelttechnik liefern, mit der die kommenden Herausforderungen in Asien und auf dem amerikanischen Kontinent gemeistert werden können. Jedoch schließt unsere Suche im deutschsprachigen Raum nicht aus, dass wir auch international die Möglichkeiten einer Akquisition sondieren.

Angesichts unserer ehrgeizigen Ziele dürfte deutlich werden, dass wir nicht von kleineren Arrondierungen sprechen. Vielmehr sind wir nun dazu bereit, auch größere Wachstumsschritte von 50 Mio. Euro Umsatz und mehr über mögliche Akquisitionen zu realisieren. Allerdings wollen wir keine Fantasiepreise zahlen. Der Kaufpreis muss den branchenüblichen sogenannten Multiples, also dem üblichen Mehrfachen des operativen Ergebnisses, entsprechen.

Meine Damen und Herren,

unsere Gruppe hat in den vergangenen Jahren konsequent seine strategischen und operativen Stärken im Wettbewerb genutzt. Nun sind wir bereit für den nächsten

Schritt. Wir sind gut vorbereitet und bringen die nötigen Voraussetzungen mit, diesen Schritt in der Entwicklung der M.A.X. Automation erfolgreich zu vollziehen. Es würde mich freuen, wenn Sie uns dabei begleiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!