

Protokoll der 35. ordentlichen Generalversammlung der Bossard Holding AG vom Dienstag, 15. April 2008, um 16.00 Uhr, im Theater-Casino, Zug

Anwesend	der ganze Verwaltungsrat:	
	Dr. Thomas Schmuckli	VR-Präsident
	Rolf E. Thurnherr	VR-Vize-Präsident
	Urs Fankhauser	
	Erica Jakober	
	Anton Lauber	
	Dr. Beat E. Lüthi	
	Helen Wetter-Bossard	
	David Dean, CEO	
	für die Revisionsstelle PricewaterhouseCoopers AG Bruno Häfliger und Stefan Bosshard	
	406	Aktionärinnen/Aktionäre
Protokoll	Stephan Zehnder, CFO	
Aktienstimmen Total:	2'700'000	Namensaktien
	<u>719'211</u>	Inhaberaktien
	3'419'211	Total Stimmen (absolutes Mehr: 1'709'606)
davon vertreten durch:	89'977	Depotvertreter
	34'343	Organvertreter
	235'360	Unabhängige Stimmrechtsvertreterin Frau lic. iur. Judith Wild-Haas

Traktanden:

1. Vorlage des Jahresberichtes 2007, der konsolidierten Rechnung 2007 der Bossard Gruppe und der Jahresrechnung 2007 der Bossard Holding AG sowie Kenntnisnahme der Berichte der Konzernprüferin und der Revisionsstelle für das Geschäftsjahr 2007
2. Beschlussfassungen über:
 - 2.1. Abnahme des Jahresberichtes 2007, der konsolidierten Rechnung 2007 der Bossard Gruppe und der Jahresrechnung 2007 der Bossard Holding AG
 - 2.2. Entlastung des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung
 - 2.3. Verwendung des Bilanzgewinns
3. Wahlen
 - 3.1. Wiederwahl der Verwaltungsräte
Dr. Thomas Schmuckli, Rolf E. Thurnherr, Urs Fankhauser, Erica Jakober, Anton Lauber, Beat E. Lüthi, Helen Wetter-Bossard
 - 3.2. Wahl der Revisionsstelle und der Konzernprüferin

Eröffnungswort des Verwaltungsratspräsidenten Dr. Thomas Schmuckli zur 35. ordentlichen Generalversammlung der Bossard Holding AG

In dieser faszinierenden Welt der Verbindungstechnik – des Engineerings und der Logistik bewegen wir uns mit viel Tempo. Den Drive, den Sie im Film gesehen haben, konnten wir 2007 real umsetzen. Sie profitieren davon in Form einer hohen Dividende - ich komme darauf zurück.

Ich begrüsse Sie zur 35. ordentlichen Generalversammlung der Bossard Holding AG. Wir legen heute Rechenschaft ab über unser Geschäftsjahr 2007.

Wir informieren Sie im Detail über dieses Geschäftsjahr. Ich werde unsere Leistungen aus Sicht des Verwaltungsrates positionieren, und Herr Dean wird Ihnen seine Optik des Geschäftsjahres und die Finanz-Kennzahlen erläutern. So werden Sie über all jene Informationen verfügen, die Sie benötigen, um über die traktandierten Anträge beschliessen zu können.

Vor einem Monat haben Herr Dean und Herr Zehnder die Finanzanalysten und die Presse über unseren Geschäftsverlauf informiert. Herr Dean hat damals der „Schreibenden Zunft“ Vorschläge gemacht, wie die Headlines zu unserem Abschluss aussehen könnten. Und einzelne Vorschläge von Herrn Dean haben wir denn auch in den Zeitungen wieder gefunden: Bossard schlägt alle Rekorde.

In der Tat: Der Bossard Gruppe gelang ein Glanzresultat. Der Umsatz wuchs auf die neue Bestmarke von 600 Mio. CHF. Der ordentliche Betriebsgewinn EBIT verdoppelte sich beinahe und stieg auf über 40 Mio. CHF. Und der Konzerngewinn stieg gar um 150 % auf bemerkenswerte 30,5 Mio. CHF.

Wir haben uns zum Ziel gesetzt, als Gruppe mit jährlich 5 % zu wachsen. Dieses Wachstum wollen wir ohne Zukauf neuer Firmen erarbeiten. Wir verlassen uns damit auf unsere Stärken – wir wissen wie unser Geschäft läuft – und vermindern damit die Risiken einer Akquisition und Integration. Wir wollen aber nicht nur wachsen, wir wollen auch verdienen. So streben wir eine EBIT-Marge von 8 % und eine Rendite auf dem durchschnittlich investierten Kapital (ROCE) von 12 % an.

Diese langfristig angelegten Zielgrössen haben wir 2007 erreicht. Wir wuchsen mit über 7 % (Umsatz), erreichten eine EBIT-Marge von knapp 8 % und die Rendite auf dem durchschnittlich investierten Kapital betrug stolze 13,1 % nach Steuern.

Neben dem Erreichen dieser Ziele, konnten wir auch unsere Bilanz weiter stärken. Das ist wichtig. Für Sie als Eigentümer dieser Unternehmung – geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre – bedeutet dies, dass Sie Eigentümer einer kerngesunden Unternehmung sind. Unsere starke Eigenkapitaldecke von 47% gibt uns Sicherheit, auch dann zu bestehen, sollten sich die Märkte in eine Phase der Rezession drehen. Unsere solide Kapitalisierung macht uns aber auch zum attraktiven Partner bei den Banken und Geschäftspartnern.

Wie sind diese Resultate zu werten? Sicherlich, die gute Konjunktur in weiten Teilen der Weltwirtschaft gab uns und unseren Kunden substantiellen Rückenwind und bildete die Basis für dieses tolle Resultat.

Doch mit der sehr guten Konjunktur in Europa und dem Wachstumsboom in Asien alleine, ist das Resultat nicht zu erklären. Wir machten intern Fortschritte, auf die wir bauen können. Drei Punkte sollen dies unterstreichen:

1. unser Leistungspaket für unsere Kunden, 2. unsere permanenten Bemühungen, effizienter zu werden, und 3. unsere Unternehmenskultur.

Wir haben ein ideales Leistungspaket für unsere Kunden: Produkte – Engineering – Logistik. Und unsere Kunden vertrauen uns: Sie erhalten, was wir zusagen. Der Kunde wünscht die jederzeitige Verfügbarkeit seiner Teile. Wir garantieren ihm Versorgungssicherheit und bewegen dabei jährlich 22 Mia. Teile:

Der Kunde wünscht hohe Qualität und tiefe Kosten. Wir garantieren ihm einen Mehrnutzen, über unser Engineering und unsere Logistiksysteme. Mit SmartBin, unserer intelligenten Box, die uns automatisch den Nachschub-Bedarf signalisiert, gewinnen wir Kunden und schaffen Vertrauen.

Wir wissen genau, welche Kunden wir bedienen wollen. Die Ausrichtung auf klar definierte Kundensegmente hilft uns, die gruppeninternen Prozesse weiter zu standardisieren und zu verbessern. Die Standardisierung hilft, unsere Kosten tief zu halten.

Dies gelang uns 2007 sehr gut, konnten wir doch die Kosten senken, trotz

- eines grossen Umsatzwachstums,
- der Restrukturierung in den USA und
- der Einführung einer neuen Informatikplattform in China.

Unsere grössten fünf Einheiten in der Schweiz, Dänemark, Frankreich, Amerika und China laufen nun auf der gleichen Informatik-Schiene. Damit haben wir unsere Einkaufs-, Lagerhaltungs- und Vertriebsprozesse weiter harmonisiert. Auch die interne Sprache, das gemeinsame Verständnis für unser Geschäft, konnten wir mit diesem Schritt weiter vereinheitlichen.

Anlässlich der Generalversammlung 2006 kündigten wir Ihnen eine scharfe Zäsur in unserem Amerikageschäft an und informierten Sie über unsere Reorganisationspläne. Diese Reorganisation wurde zeitgerecht und im budgetierten Rahmen abgeschlossen. Heute haben wir in Nordamerika eine neue Firma.

Die Gruppe wuchs dank den Grossprojekten in USA und China weiter zusammen. Die ganze Belegschaft trug zum Erfolg dieser Projekte bei: Kollegen aus Dänemark, der Schweiz oder aus Frankreich schulten in China und den USA ihre Kollegen an den IT-Systemen, erklärten die neuen Einkaufs- und Lagerbewirtschaftungsprozesse; andere mussten die Arbeit der schulenden Kollegen übernehmen – und das alles bei rekordhohen Kundenbestellungen. Es ist ermutigend zu erleben, wie immer mehr unserer jungen Manager das warme Nest Westeuropa verlassen und in die Wachstumsmärkte nach Asien und Osteuropa ziehen oder ihre Chancen in den USA packen wollen. Ich werte es als sehr positiv, wenn unsere Spezialisten aus dem Lager der Ammannsmatt ihren Kollegen in den USA und China ihr Expertenwissen vor Ort weitergeben, oder mithelfen, vor Ort Spitzenbelastungen abzuarbeiten. So lernen wir voneinander, bringen uns gegenseitig weiter, feiern Erfolge zusammen und lösen Probleme gemeinsam.

Dieses Zusammengehen ist ein wichtiger Schritt auf unserem Weg, die Ertragsstärke von Europa in Asien und Amerika zu multiplizieren.

Sie sehen: Wir sind wettbewerbsfähig und wollen dies auch bleiben.

1. Wir arbeiten an der Kundenfront und betreiben grosse Anstrengungen, um unseren Industriekunden die besten Dienstleistungen der Branche zu offerieren. Bei einem Schraubenmarkt von 44 Mia. USD weltweit sehen wir für unsere Dienstleistungen noch enormes Wachstumspotential.
2. Wir standardisieren unsere internen Prozesse: zur Optimierung unserer gruppenweiten Beschaffung, zur Verbesserung unserer Lagerbewirtschaftung, zur Stärkung unserer Margen, als wesentlicher Beitrag zur Profitabilität. Und
3. wir fördern den Know-how-Austausch, indem wir den Austausch von Mitarbeitenden und Managern im ganzen Konzern unterstützen. Dadurch erhalten junge Leute verantwortungsvolle Aufgaben in neuen Funktionen. Parallel dazu dürfen wir weiterhin auf die enorme Erfahrung von langjährigen Mitarbeitenden zählen, die uns für ausgewählte Projekte weiterhin zur Verfügung stehen. Wir haben ein Managementteam, das eine motivierte Belegschaft fokussiert zu neuen Spitzenleistungen coacht.

Doch die Arbeit geht uns nicht aus. Wir wollen bestehende Schwachstellen verbessern:

Mit dem Abschluss der Restrukturierung in Amerika haben wir einen wichtigen Schritt vorwärts gemacht. Es wird indessen noch viel Leidenschaft und harte Knochenarbeit brauchen, bis wir unsere Kundenbasis verbreitert haben, unsere Standardmargen anwenden können, um damit die Umsatzenschwelle von 200 Mio. CHF zu überspringen mit einer ersten, akzeptablen EBIT-Marge von 5 %.

In Asien gilt es, den Fokus auf nachhaltiges, profitables Wachstum zu lenken.

Die Erträge aus den Märkten in Asien und Amerika sind heute noch unbefriedigend. Korrekturmassnahmen haben wir eingeleitet und umgesetzt. Aber wir haben gelernt, dass nur die konsequente, langfristig ausgelegte Arbeit den gewünschten Erfolg bringen wird.

Wir haben viele Pläne für 2008 und haben Vorstellungen, wo wir 2012 sein möchten. Uns beschäftigt aber im Moment die aktuelle Weltwirtschaftslage. Die Finanzindustrie kämpft mit den Folgen der Subprime-Krise, die Finanzmärkte sind nervös, spielen verrückt und befinden sich nach ihrer Talfahrt mittlerweile auf dem Niveau von 2005.

Unsere Kunden jedoch planen immer noch optimistisch, haben Aufträge in den Büchern, suchen unsere Dienstleistungen. Die Maschinenindustrie vermeldet ausgelastete Kapazitäten. So stellt sich für uns heute die Frage, wer eigentlich der Frühzykler ist: Bossard oder die international tätigen Banken.

Fakt ist: Die Konjunkturforscher nehmen die Wachstumsprognosen für alle Regionen, in denen wir aktiv sind, sukzessive zurück. Die amerikanische Volkswirtschaft ist in einer Rezession. Der USD, der zu 30 % unseren Umsatz beeinflusst, hat in den letzten Monaten gegenüber dem CHF um rund 20 % an Wert verloren. Die Rohstoffpreise bewegen sich weiter auf einem sehr hohen Niveau. Die Teuerung steigt, der Inflationsdruck nimmt kontinuierlich zu.

In dieser heterogenen Situation – kriselnde Finanzindustrie mit nervösen Börsen, hohe Auslastung der Maschinenindustrie mit Wachstumsprognosen um die 2 % auf sehr hohem Niveau, schwache US-Wirtschaft, Inflationsdruck - in diesem sehr anspruchsvollen weltwirtschaftlichen Umfeld bleiben wir für 2008 vorsichtig optimistisch und suchen unsere Chancen.

Unser Ziel ist, in diesem Jahr an das Ergebnis 2007 anzuknüpfen und in Landeswährung 5 % zu wachsen - und ertragsseitig wollen wir stärker zulegen. Das sind sehr ambitionierte Ziele, doch Erfolg beflügelt. Parallel dazu werden wir jedoch sehr aufmerksam die Marktlage beobachten und auf Kundenfeedbacks reagieren. Es gilt heute ganz besonders: Wir müssen unsere Wettbewerbsfähigkeit hochhalten.

Wir haben mit dem Ergebnis 2007 ein tolles Resultat erreicht und damit eine neue Referenzgrösse gelegt. Wir haben uns im Verwaltungsrat enorm gefreut über dieses Resultat, das nur dank äusserst engagierten Mitarbeitenden und Kader erzielt werden konnte. Vor diesem Engagement haben wir im Verwaltungsrat grossen Respekt.

Mit diesen Ausführungen leite ich über zum statutarischen Teil:

Formelle Feststellungen:

Einberufung der Generalversammlung

1. Die Einberufung erfolgte gemäss Art. 12 der Statuten form- und fristgerecht durch eingeschriebenen Brief an die Namenaktionäre sowie durch Publikation der Einladung im Schweizerischen Handelsamtsblatt vom 12. März 2008. Mit der Einberufung sind Ihnen auch die Anträge des Verwaltungsrates bekannt gegeben worden.
2. Gemäss statutarischer Vorschrift sind die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung, die Berichte der Revisionsstelle und der Konzernrechnungsprüferin sowie der Bericht des Verwaltungsrates mit den Anträgen an die GV ab 12. März 2008 am Sitz der Gesellschaft zur Einsicht der Aktionäre aufgelegt. Die Aktionäre, welche dies wünschten, haben diese Unterlagen auch direkt erhalten.

Protokoll der 34. ordentlichen Generalversammlung vom 17. April 2007

3. Das Protokoll der letzten Generalversammlung vom 17. April 2007 liegt vor und entspricht den Vorschriften von Art. 13 der Statuten.

Revisionsstelle

4. Die gesetzliche Revisionsstelle, die PricewaterhouseCoopers AG, Zürich, ist anwesend und wird durch Herrn Bruno Häfliger und Herrn Stefan Bosshard vertreten.

Protokollführer und Stimmzähler/innen

5. Formelle Anordnungen gemäss Art. 13 der Statuten für die heutige GV:
 - 5.1. Als Protokollführer bezeichne ich den Finanzchef unserer Gruppe, Herrn Stephan Zehnder.
 - 5.2. Als Stimmzählerinnen und Stimmzähler, habe ich bezeichnet:
 - Rita Kurmann, Unterägeri (Vorsitz)
 - Rosmarie Hännly, Steinhausen
 - Anita Piccinonno, Zug
 - Fernand Gex, Steinhausen
 - Arnold Trösch, Zug

Ich frage Sie an: Haben Sie Bemerkungen zur Traktandenliste, wie sie Ihnen mit der Einladung zur GV bekannt gegeben wurde?

Wenn dies nicht der Fall ist, erkläre ich die Tagesordnung als genehmigt. Ich stelle fest, dass die 35. ordentliche Generalversammlung der Bossard Holding AG ordnungsgemäss einberufen ist und gehe zur Behandlung der Traktanden über.

Traktanden

1. Erläuterungen zum Jahresbericht 2007, zur konsolidierten Rechnung 2007 der Gruppe und zur Jahresrechnung 2007 der Bossard Holding AG sowie Kenntnisnahme von den Berichten der Konzernprüferin und der Revisionsstelle für 2007.

Alle diese Unterlagen sind im gedruckten Geschäftsbericht enthalten, welchen Sie von uns zugestellt erhielten oder den Sie bei Ihrer Bank beziehen konnten.

Der Vorsitzende der Geschäftsleitung, Herr David Dean, wird Sie nun zusätzlich informieren.

David Dean, CEO

Sehr geehrte Damen und Herren

Ich begrüße Sie meinerseits ganz herzlich zur heutigen Generalversammlung.

Vor einem Jahr verabschiedete ich Sie an gleicher Stätte mit den Worten, dass

- wir optimistisch in das Jahr 2007 gehen,
- wir unsere Chancen nutzen würden und dass
- wir uns zum Ziel gesetzt hätten, das Ergebnis über profitables Wachstum erneut zu steigern.

Nun, wie sich im Rückblick feststellen lässt, war unser Optimismus berechtigt, und die 2007 erreichten Resultate sind eine Bestätigung, dass wir unsere Chancen wahrlich sehr gut nutzten.

Wie eingangs erwähnt, gingen wir mit hoher Zuversicht ins Jahr. Wir setzten uns zum Ziel, auf unserem Kurs der letzten Jahre zu bleiben und neue Höchstwerte bei Umsatz und Gewinn zu erreichen.

Das gelang uns auch eindrucklich. Wir knackten beim Umsatz die 600 Mio. CHF Grenze und erreichten damit abermals einen neuen Umsatzrekord.

Allerdings vom Umsatz alleine kann man noch nicht leben. Auch beim Betriebs- und Konzerngewinn konnten wir unsere Ziele und Erwartungen deutlich übertreffen.

Mit diesen Gewinnen erreichten wir die mit Abstand besten Ergebnisse in unserer Firmengeschichte.

Die guten Finanzergebnisse sind am Ende das Resultat einer auf Nachhaltigkeit angelegten, hoch professionellen Zusammenarbeit mit unseren vielen tausend Kunden. Kunden, denen wir rund um den Globus insgesamt fast 100 Mio. Teile tagtäglich pünktlich und in der geforderten hohen Qualität liefern.

Kunden, denen wir mit intelligenten Lösungen helfen, deren Produktivität zu verbessern. Die hohe Zufriedenheit unserer Kunden belegen die vielen Auszeichnungen „als bester Lieferant“, die wir auch 2007 zum wiederholten Male erhielten.

Ganz besonders freute uns in diesem Zusammenhang die Auszeichnung der SBB, die uns 2007 bemerkenswerterweise nicht einfach nur zum besten Lieferanten kühlten, sondern „zum besten Dienstleister“ wählten. SBB CEO Andreas Meyer brachte es auf den Punkt, als er in seiner Laudatio seine Erwartungen wie folgt kundtat: «Leistungsfähige Lieferanten sind sich nicht zu schade, sich auch um Details zu kümmern. Detailarbeit ist Knochenarbeit – aber genau das bringt am Schluss zuverlässige und effiziente Systeme und Abläufe».

Wenn wir unseren Job richtig machen, ist es genau dieses Image, das wir bei den Kunden erreichen wollen. Eben: Ein Unternehmen, das nicht nur Produkte liefert, sondern darüber hinaus Wertschöpfung erzielt, welche weit über die Produkte hinausgeht. Diese Wertschätzung der Kunden widerspiegelt sich am Ende in unseren finanziellen Resultaten und motiviert uns immer wieder von Neuem, unserem Anspruch „der beste Partner für unsere Kunden zu sein“ auch weiterhin auf hohem Niveau gerecht zu werden.

Zufriedene Kunden sind die Basis für den finanziellen Erfolg jeder Firma. Wir suchen dabei nicht den kurzfristigen Erfolg, sondern streben Nachhaltigkeit an. D.h. die Zusammenarbeit mit der Mehrheit unserer Kunden erstreckt sich deshalb über viele Jahre, ja Jahrzehnte. Wenn nur der Kunde zufrieden ist, wir aber dabei selber kein Geld verdienen, dann bereitet dies wenig Freude. Solche Kunden überlassen wir dann lieber unseren Mitbewerbern. D.h. bei unseren Wachstumsplänen achten wir darauf, dass wir uns an Kunden richten, wo die Rechnung für beide Seiten aufgeht. Das alles lässt sich in der einfachen Zielsetzung zusammenfassen, nämlich: „Wir wollen nachhaltig und profitabel wachsen“. Das ist die Richtschnur, nach der wir uns ausrichten.

Die Wirkung dieser einfachen Zielsetzung lässt sich an der Entwicklung der letzten Jahre ablesen und ganz besonders am tollen Jahresabschluss 2007. Gerne fasse ich die wichtigsten Facetten dieses Abschlusses in meinen nachfolgenden Ausführungen zusammen.

Wir haben mit einem Umsatzwachstum von 7,4 % die obere Bandbreite unserer Zielsetzung von 7 % für 2007 knapp übertroffen. Dabei handelt es sich um rein organisches Wachstum. Nach Abzug der im Jahr 2007 angefallenen Restrukturierungskosten von 5,3 Mio. CHF wies die Gruppe einen Betriebsgewinn von 41,2 Mio. CHF aus. Dies entspricht einer Steigerung von über 81 %. Der Konzerngewinn stieg sogar um 150 % von 12,2 auf rekordhohe 30,5 Mio. CHF. Mit diesem Gewinnsprung ist es uns gelungen, den durchschnittlichen Gewinn der letzten 20 Jahre seit dem Börsengang mehr als zu verdreifachen.

Diese überaus positive Entwicklung widerspiegelt sich auch in den relevanten Kennzahlen:

- Die EBIT-Marge, also der operative Gewinn in % des Umsatzes, nahm von 4,2 auf 7,1 % zu.
- Mit 5,3 % lag die Umsatzrendite um 3 Prozentpunkte über dem Vorjahr.
- Die Rendite auf dem betriebsnotwendigen Kapital wurde von 8,8 % auf 13,1 % und die Eigenkapitalrendite von 13,2 auf 19,6 % markant gesteigert. Auch diese Werte entsprechen neuen Bestmarken.

Für ein Handelsunternehmen in unserer Branche sind diese Gewinn- und Renditekennzahlen Spitzenwerte. Und wir arbeiten daran, dass diese Werte keine Eintagsfliegen sind.

Die Basis für den letztjährigen Erfolg wurde vor allem mit dem starken Umsatzwachstum in Europa gelegt. Begünstigt wurde diese Entwicklung dabei ohne Zweifel auch durch die 2007 in Europa starke Konjunktur, von der viele unserer Kunden und damit auch wir profitieren konnten.

Über alles steigerten wir den Umsatz um über 16 %, nachdem wir bereits im Vorjahr mit 15 % eine stolze Steigerung erreichten. Hier reüssierten wir sowohl in den reiferen Märkten Westeuropas mit einem guten zweistelligen Wachstum als auch in den aufstrebenden neuen Märkten in Mittel- und Osteuropa. Dort steigerten wir unsere Absätze um 30 %.

Noch immer leichten Gegen- statt Rückenwind spürten wir in Nordamerika. Letztes Jahr prognostizierten wir Ihnen an dieser Stelle, aufgrund der deutlichen Abschwächung des Geschäftes in der zweiten Jahreshälfte 2006 und den wenig optimistischen Prognosen unserer wichtigsten Kunden, einen Umsatzrückgang von 10 % - 12 %. Nun, es freut uns, Ihnen berichten zu dürfen, dass es besser kam als erwartet:

Der Umsatzrückgang in Lokalwährung lag bei nur 3 %. Wir profitierten vom besseren Geschäftsverlauf unseres Grosskunden John Deere, dessen Absatz von der Preishausse bei den Agrarprodukten und den Anbauschlachten für die Ethanol Produktion beflügelt wurde. Bei vielen der übrigen Kunden, welche vorwiegend für das Inland produzieren, war keine Belebung des Geschäftes zu verspüren, im Gegenteil.

Unser Hauptfokus in Amerika lag im abgelaufenen Jahr ganz klar auf der grossen Reorganisation, welche Thomas Schmuckli bereits eingangs erläutert hat.

Die aufstrebenden Märkte in Asien konnten sich grossmehrheitlich einer anhaltend starken Nachfrage erfreuen. Nach mehreren Jahren mit Wachstumsraten von 30 und mehr Prozent, wuchsen wir 2007 in dieser Region 7 % auf ein Umsatzvolumen von 86 Mio. CHF. Nach sehr starkem Wachstum in den vergangenen Jahren war 2007 für uns eine Art Konsolidierungsjahr. Grösstes Wachstum erzielten wir im für uns grössten und wichtigsten Markt China mit 35 %. Einen Rückschlag erlitten wir in unserer bis dato erfolgreichsten Einheit in Indien. Hier verloren wir ein spezialisiertes Kundensegment an zwei Hersteller, welche für grossvolumige Teile eigens eine Produktion in Indien aufgebaut hatten. Nicht ganz zufrieden waren wir auch mit der Entwicklung in Taiwan und Korea. Hier verzeichneten wir rückläufige Umsätze wegen Betriebsverlegungen nach China bzw. Projektverzögerungen. Erfreulich entwickelten sich hingegen die Umsätze Südostasiens, insbesondere in Thailand und Singapur.

Ein Blick auf die geografische Umsatzverteilung der Bossard Gruppe zeigt, dass der Anteil Europas aufgrund des erneut starken Wachstums von 53 auf 58 % anstieg. Mit 14 % blieb der Beitrag von Asien am Umsatz der Gruppe unverändert. Die Zunahme von Europa ging zu Lasten von Amerika, wo der Anteil von 33 auf 28 % sank.

Die neuen Höchstmarken im Gewinn sind nicht nur auf das Wachstum, sondern auch auf eine verbesserte Produktivität zurückzuführen.

Wir multiplizierten unsere Stärken, nutzten die Synergien der Gruppe noch konsequenter und verbesserten unsere Geschäftsprozesse laufend weiter. Beleg dafür sind die Betriebskosten.

Es gelang uns 2007, sie auf dem Niveau des Vorjahres zu halten. Der Anteil der Kosten am Umsatz betrug letztes Jahr noch rund 25 %, während sie 2003 noch über 29 % betragen hatten. Die Reduktion von rund 4 Prozentpunkten in den letzten 4 Jahren entspricht auf dem heutigen Umsatzniveau einer relativen Kosteneinsparung von über 23 Mio. CHF. Dies sind 75 % des heutigen Konzerngewinns.

Dies unterstreicht den deutlichen, durch verschiedene Massnahmen erzielten Produktivitätsfortschritt. Die Wirkung davon zeigt sich in der Erfolgsrechnung durch nahezu unveränderte Betriebskosten zum Vorjahr und dies trotz einer über 7 %-igen Umsatzsteigerung. Eine der Massnahmen, welche massgeblich dazu beitrug, war die Ende 2007 plangemäss abgeschlossene Restrukturierung unseres US-Geschäftes.

Damit schlugen die zusätzlichen Erträge aus der Umsatzzunahme voll auf den Betriebs- und Konzerngewinn durch und führten zu eindrucklichen Gewinnsteigerungen.

2007 war für uns ein in vielen Facetten sehr anspruchsvolles Jahr, das unseren Mitarbeitenden alles abforderte. Umso motivierender ist es, dass wir die Früchte dieser Bemühungen in reichlicher Menge ernten durften und wohl damit auch Ihnen als Eigentümer dieser Gesellschaft grosse Freude bereiten können.

Auch die Bilanz unseres Unternehmens zeigt sich grundsolid. Die Bilanzsumme wuchs gegenüber dem Vorjahr um 15 Mio. CHF oder 3,9 % unterproportional auf 414 Mio. CHF. Dank des positiven Cashflows und der damit verbundenen Reduktion der Verschuldung konnten wir den Eigenfinanzierungsgrad von 43 auf hohe 47 % erhöhen. Die Firma Bossard ist also nicht nur ertragsstark, sondern verfügt auch über eine sehr gesunde finanzielle Situation.

Meine Damen und Herren, wir freuen uns, dass es uns gelang, 2007 unsere Leistungsfähigkeit wiederum mannigfaltig unter Beweis zu stellen.

Schon sind wir aber wieder mitten im neuen Geschäftsjahr und stehen vor neuen Herausforderungen. Wir alle beurteilen das vor uns liegende Jahr mit deutlich mehr Skepsis als noch vor Jahresfrist. Bei allen Risiken und Gefahren, welche tatsächlich vor uns liegen, halten wir uns an die Devise, den Abschwung nicht herbeizureden, die Chancen zu nutzen so lange es geht und sollte der Wind tatsächlich drehen, dann gilt es, sich schnellstmöglich auf die neue Situation einzustellen.

Ich bin froh, dabei auf ein professionelles, leistungsbereites und auf ein erfolgshungriges Team zählen zu können. Dies, zusammen mit der guten Verfassung unseres Unternehmens, deutet darauf hin, dass wir gerüstet sind, um auch in den nächsten Jahren unser Ziel zu erreichen – nämlich kontinuierlich und profitabel weiter zu wachsen. Deshalb gehen wir auch 2008 mit vollem Elan an und der Start in den ersten Monaten ist uns soweit auch gut gelungen.

Damit übergebe ich nun wieder an Thomas Schmuckli und danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit. Thomas bitte.

Dr. Thomas Schmuckli

Wir kommen damit, meine Damen und Herren, zurück zur Agenda:

Bevor ich die Diskussion zu Traktandum 1 eröffne, teile ich Ihnen mit, dass die Revisionsstelle mir schriftlich erklärt hat, dass sie keine weiteren Bemerkungen an die Generalversammlung hat.

Wünscht jemand das Wort zu den verschiedenen Berichten oder zu den Rechnungen?

Das Wort wird nicht (mehr) verlangt. Dann kann ich Ihnen mitteilen, dass

Stimmenverhältnisse:

2'700'000	Namensaktien
<u>719'211</u>	Inhaberaktien
3'419'211	Aktienstimmen total, absolutes Mehr: 1'709'606
89'977	Depotvertreter
34'343	Organvertreter
235'360	Unabhängige Vertreterin (Frau lic. iur. Judith Wild-Haas)

Traktandum 2

Beschlussfassung über:

- 2.1 die Abnahme der diversen Berichte und Rechnungen für das Jahr 2007,
- 2.2 die Decharge Erteilung an Verwaltungsrats und Geschäftsleitung
- 2.3 und die Verwendung des Bilanzgewinnes

Bevor wir zur ersten Abstimmung kommen, erlauben Sie mir zwei Bemerkungen: Die erste betrifft das Verfahren, die zweite die Aufgabe der unabhängigen Stimmrechtsvertreterin.

1. Zum Verfahren: Sofern nicht mindestens 10 % der vertretenen Stimmen eine geheime Abstimmung verlangen oder dies durch den Präsidenten verfügt wird, erfolgen alle Abstimmungen gemäss Art. 15 der Statuten in der Regel offen. Um ein klares Ergebnis zu erhalten, werden unsere *Stimmzählerinnen und Stimmzähler* auch bei offener Abstimmung Gegenstimmen und Enthaltungen zuhanden des Protokolls erfassen.

2. Zur unabhängigen Stimmrechtsvertreterin: Frau Wild hat auch dieses Jahr wieder das Amt der unabhängigen Stimmrechtsvertreterin übernommen. In dieser Funktion muss sie die von abwesenden Aktionären erteilten Stimminstruktionen befolgen. Also: Die von Frau Wild mitgeteilten Stimmenthaltungen und / oder Gegenstimmen sind Stimmen abwesender Aktionäre, die sie zu vertreten hat.

Mit diesen beiden Bemerkungen kommen wir zur ersten Abstimmung.

Wünscht jemand geheime Abstimmung? Oder verlangt jemand das Wort? Es scheint dies nicht der Fall zu sein.

- 2.1 Wer der Genehmigung des Jahresberichts 2007, der konsolidierten Rechnung 2007 der Bossard Gruppe sowie der Jahresrechnung 2007 der Bossard Holding AG zustimmen will, möge dies bezeugen durch Handerheben.

0 Gegenstimmen / 0 Stimmenthaltungen

Ich stelle fest, dass Sie den Jahresbericht 2007, die konsolidierte Rechnung 2007 der Bossard Gruppe und die Jahresrechnung 2007 der Bossard Holding AG genehmigt haben.

- 2.2 Wir kommen nun zur Abstimmung über Décharge Erteilung an den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung, welche in gleicher Art erfolgt.

Sind Sie damit einverstanden? Es scheint dies der Fall zu sein.

Ich bitte die Kollegen des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung, sich bei dieser Abstimmung der Stimme zu enthalten.

Wer dem Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung Décharge erteilen will, möge dies durch Handerheben bezeugen.

0 Gegenstimmen / 0 Stimmenthaltungen

Ich stelle fest, dass Sie dem Antrag auf Erteilung der Décharge zugestimmt haben und danke Ihnen für das uns damit erwiesene Vertrauen.

2.3 Wir stimmen nun über die Verwendung des Bilanzgewinnes ab. Den Antrag finden Sie in der Einladung sowie auf Seite 34 des Geschäftsberichtes.

Ein gutes Jahresergebnis führt zu einer kräftigen Dividende – hier knüpfe ich an meine Einführung an.

Der Verwaltungsrat schlägt Ihnen vor, vom Bilanzgewinn von CHF 16'534'935.-- eine Dividende von 3.00 Franken pro Inhaberaktie und 60 Rappen pro Namenaktie (= CHF 9'045'000.--) auszuschütten.

Mit diesem Antrag bestätigt der Verwaltungsrat seine langjährige Praxis, rund einen Drittel des Konzernergebnisses an die Aktionäre als Dividende auszuschütten.

Wir beantragen Ihnen ferner, den verbleibenden Saldo von CHF 7'489'935.-- auf neue Rechnung vorzutragen.

Wird dazu das Wort verlangt? Es scheint dies nicht der Fall zu sein.

Wer der vorgeschlagenen Verwendung des Bilanzgewinnes zustimmen will, möge dies durch Handerheben bezeugen.

0 Gegenstimmen / 0 Stimmenthaltungen?

Ich stelle fest, dass Sie der Verwendung des Bilanzgewinns in der vom Verwaltungsrat vorgeschlagenen Art zugestimmt haben.

Da alle Inhaberaktien in einer Globalurkunde verbrieft sind, wird das Dividendeninkasso automatisch durch Ihre Depotbank ausgeführt. Sie werden schriftlich darüber orientiert. Die Überweisung erfolgt am nächsten Freitag, 18. April 2008.

Traktandum 3

3.1. Wahl in den Verwaltungsrat

Gemäss Art. 17 der Statuten wird der Verwaltungsrat jeweils für eine Dauer von vier Jahren gewählt. Der Verwaltungsrat wurde letztmals an der Generalversammlung vom 20. April 2004 neu gewählt. Die Amtsperiode aller Verwaltungsräte endet somit heute.

Der Verwaltungsrat hat sich in den letzten 4 Jahren verändert. Aus dem Verwaltungsrat ausgeschieden sind die Herren Heinrich Bossard, Edwin Huber und Dr. Kurt Reichlin. Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, haben 2006 Frau Erica Jakober und Herr Anton Lauber sowie im letzten Jahr Herr Urs Fankhauser in den VR gewählt.

Ich freue mich sehr, dass sich alle Verwaltungsräte weiterhin zur Verfügung stellen und in den nächsten 4 Jahren die Entwicklung der Bossard Gruppe kontinuierlich mitgestalten wollen.

Der Verwaltungsrat schlägt Ihnen die Wiederwahl aller 7 Verwaltungsräte für eine Amtsperiode von 4 Jahren vor:

- Rolf E. Thurnherr
- Urs Fankhauser
- Erica Jakober
- Anton Lauber
- Dr. Beat E. Lüthi
- Helen Wetter-Bossard und
- dem Sprechenden

Ergänzend schlägt Ihnen der Verwaltungsrat Rolf Thurnherr als Vertreter der Inhaberaktionäre zur Wahl vor.

Wir führen die Wahlen wie folgt durch: In einem ersten Wahlgang werden wir in globo die Verwaltungsräte Urs Fankhauser, Erica Jakober, Anton Lauber, Dr. Beat E. Lüthi, Helen Wetter-Bossard und den Sprechenden zur Wahl bringen.

In einem zweiten Wahlgang, in dem nur die Inhaberaktionäre stimmberechtigt sind, wird der Vertreter der Inhaberaktionäre, Herr Thurnherr gewählt.

Sind sie mit diesem Wahlverfahren nicht einverstanden?

Dann schreiten wir zur ersten Wahl:

Werden in diesem Wahlgang andere personelle Vorschläge zur Zuwahl in den Verwaltungsrat gemacht?

Dies ist nicht der Fall. Wünscht jemand geheime Abstimmung? Auch das scheint nicht der Fall zu sein.

Dann kommen wir nun zu den Abstimmungen:

Wer die bisherigen Verwaltungsräte Urs Fankhauser, Erica Jakober, Anton Lauber, Dr. Beat E. Lüthi, Helen Wetter-Bossard und den Sprechenden in globo für eine weitere Amtsdauer von 4 Jahren wiederwählen möchte, bezeuge dies durch Handerheben.

0 Gegenstimmen / 3'624 Enthaltungen

Sie haben diese 6 Mitglieder des Verwaltungsrates wiedergewählt.

Ich komme zur zweiten Abstimmung, an welcher nur die Inhaberaktionäre teilnehmen können. Der Verwaltungsrat schlägt Ihnen die Wiederwahl von Rolf Thurnherr für eine 4-jährige Amtszeit zur Wahl vor.

Rolf Thurnherr ist seit 1992 Mitglied dieses Verwaltungsrates. Er übt das Amt des Vize-Präsidenten des Verwaltungsrates aus, ist Mitglied des Nominations- und Entschädigungsausschusses und betreut den Themenschwerpunkt „Supply Chain Management / IT“. Rolf Thurnherr ist ein intimer Kenner unserer Gruppe. Er wirkt seit 2004 als Vertreter der Inhaberaktionäre. Er erfüllt das Kriterium der Unabhängigkeit im Sinne der „Corporate Governance Swiss Code of best Practice“.

Ich frage Sie, wird das Wort gewünscht? Dies ist nicht der Fall.
Wird geheime Abstimmung gewünscht? Nein.

Wer Herrn Rolf Thurnherr als Vertreter der Inhaberaktionäre für eine weitere Amtszeit von 4 Jahren wählen möchte, bezeuge dies durch Handerheben.

0 Gegenstimmen / 3'624 Stimmenthaltungen

Sie haben auch Herrn Thurnherr für eine weitere 4-jährige Amtsperiode wiedergewählt.

Ich danke Ihnen persönlich und im Namen meiner Kolleginnen und Kollegen für das ausgesprochene Vertrauen.

3.2. Wahl in der Revisionsstelle und der Konzernprüferin

Gemäss Art. 26 der Statuten, wird die Revisionsstelle und Konzernprüferin für eine Amtsdauer von einem Jahr gewählt.

Der Verwaltungsrat beantragt Ihnen, die PricewaterhouseCoopers AG, Zürich, als gesetzliche Revisionsstelle sowie als Konzernprüferin wiederzuwählen.

Die PricewaterhouseCoopers AG hat mir mitgeteilt, dass sie ihr Mandat gerne weiterführen würde. Die PricewaterhouseCoopers AG hat uns zudem bestätigt, dass sie die gesetzlichen Anforderungen an Befähigung und Unabhängigkeit erfüllt.

Wird hierzu das Wort verlangt? Es scheint dies nicht der Fall zu sein.

Dann kommen wir zur Abstimmung, die wir auch hier offen vornehmen, sofern nicht jemand von Ihnen geheime Abstimmung verlangt. Das scheint nicht der Fall zu sein.

Wer die PricewaterhouseCoopers AG, Zürich, für die Amtsdauer von einem Jahr als Revisionsstelle und Konzernprüferin wiederwählen möchte, bezeuge dies durch Handerheben.

0 Gegenstimmen / 0 Stimmenthaltungen

Ich stelle fest, dass die PricewaterhouseCoopers AG, Zürich, als Revisionsstelle und Konzernprüferin wiedergewählt worden ist.

Damit sind wir am Ende des statutarischen Teils der Traktandenliste. Sie haben, meine Damen und Herren Aktionäre, allen Anträgen des Verwaltungsrats zugestimmt. Dafür danke ich Ihnen.

Ich danke im Namen des ganzen Verwaltungsrates unseren Kolleginnen und Kollegen im In- und Ausland, unseren Kaderleuten und der Geschäftsleitung. Sie haben dieses tolle Resultat hart erarbeitet. Ihnen gehört unser Applaus.

Die nächste ordentliche Generalversammlung wird am Dienstag, 21. April 2009, stattfinden.

Bevor ich Sie zum Apéro einlade, frage ich Sie an, ob unter dem Titel Varia das Wort noch gewünscht wird.

Gegen die Abgabe des Gutscheines, den Sie beim Eintritt erhalten haben, wird Ihnen bis spätestens 18.00 Uhr am Ausgang des Casinos ein kleines Geschenk überreicht.

Meine Damen und Herren, auch dieses Jahr wollen wir die von Peter Bossard begründete Usanz weiterführen und den Blumenschmuck, welcher im Rahmen unserer Generalversammlung das Casino verschönert, im Anschluss an unsere Versammlung, den zugerischen Altersheimen überbringen.

Dann lade ich Sie im Namen des Verwaltungsrates gerne zum Apéro ein, der im alten Casino-Saal offeriert wird. Unterhalten wird Sie dabei unsere Bossard Musik.

Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und Ihre Aufmerksamkeit und schliesse hiermit die 35. ordentliche Generalversammlung.

Zug, 15. April 2008

Der Verwaltungsratspräsident:



Dr. Thomas Schmuckli

Der Protokollführer:



Stephan Zehnder

Vorsitz-Stimmenzähler:



Rita Kurmann