

**37. ordentlichen Generalversammlung der Bossard Holding AG vom  
Dienstag, 13. April 2010, um 16.00 Uhr, im Theater-Casino, Zug**

---

<b>Anwesend:</b>	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	
	437	Aktionärinnen/Aktionäre
<b>Protokoll:</b>	Stephan Zehnder, CFO	
Aktienstimmen Total:	2'700'000	Namenaktien
	<u>686239</u>	Inhaberaktien
	3'386'239	Total Stimmen (absolutes Mehr: 1'693'120)
davon vertreten durch:	42'170	Depotvertreter
	6'584	Organvertreter
	177'837	unabhängige Stimmrechtsvertreterin Frau lic. iur. Judith Wild-Haas

**Traktanden:**

1. Erläuterungen zum Jahresbericht 2009, zur konsolidierten Rechnung 2009 der Bossard Gruppe und der Jahresrechnung 2009 der Bossard Holding AG.  
Kenntnisnahme des Berichtes der Revisionsstelle für das Geschäftsjahr 2009.
2. Beschlussfassungen:
  - 2.1. Abnahme des Jahresberichts 2009, der konsolidierten Rechnung 2009 und der Jahresrechnung 2009 der Bossard Holding AG.
  - 2.2. Entlastung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung
  - 2.3. Verwendung des Bilanzgewinns
3. Wahlen
  - 3.1. Wahl der Revisionsstelle
4. Varia

## **Eröffnungswort des Verwaltungsratspräsidenten Dr. Thomas Schmuckli zur 37. ordentliche Generalversammlung der Bossard Holding AG**

Bossard – ein Team, das gewinnt. Wer gewinnen will, muss Höchstleistungen erbringen. Höchstleistungen erbringen, kann nur, wer klare Ziele hat, die alle im Team kennen, die jeder erreichen will für den Erfolg. Wir wollen Höchstleistungen erbringen und erfolgreich sein. Wir sind überzeugt, dass Höchstleistungen ein Umfeld verlangt, das von Fairness, Vertrauen, Offenheit, Transparenz, Professionalität geprägt ist, ein Umfeld, in dem Chancengleichheit herrscht und Verantwortungsbewusstsein dominiert, ein Umfeld, in dem diese Werte von den Chefs vorgelebt werden.

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung sind stolz auf das Erreichte im vergangenen Jahr. Die Bossard-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter waren im vergangenen Jahr ein „winning team“. Sie erwirtschafteten nicht das höchste, aber das qualitativ beste Jahresergebnis unserer Geschichte. In Stichworten: trotz Krise ein überaus respektable Gewinn, eine solide Bilanz, eine Dividende für Sie und beinahe die Verdoppelung des Aktienkurses.

Sehr geehrte Aktionärinnen  
Sehr geehrte Aktionäre

Ich begrüsse Sie herzlich zur 37. ordentlichen Generalversammlung der Bossard Holding AG.

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung sind hier, um über das Geschäftsjahr 2009 zu informieren und das Erreichte zu erklären. Wir wollen Ihnen zudem unsere Einschätzungen zum laufenden Geschäftsjahr darlegen, unsere Zielsetzung für 2010 bekannt geben und Ihnen unsere Zukunftspläne aufzeigen.

Mit meinen und David Deans Ausführungen zum vergangenen Geschäftsjahr erhalten Sie all jene Infos, die Sie benötigen, um in Kenntnis der relevanten Fakten über die traktandierten Anträge befinden zu können.

2009 war für uns ein überaus anspruchsvolles Jahr. Die sich im Herbst 2008 abzeichnende Krise brach enorm schnell und heftig über die Wirtschaft und über unsere Firma herein. Unsere Budgets 2009 hatten eine Halbwertszeit von zwei Monaten.

Startend bei einem Jahresumsatz von 565 Mio. CHF mussten wir Planung und Organisation laufend adjustieren und schliesslich einem Umsatzniveau von knapp 400 Mio. CHF anpassen.

Wir wollten trotz Abschwung minimal profitabel wirtschaften, die Liquidität jederzeit sicherstellen und unser Kapital - das Knowhow unserer Leute - halten. Dies ist uns eindrücklich gelungen, denn:

- Verwaltungsrat und Geschäftsleitung haben klare, der wirtschaftlichen Lage angepasste Ziele gesetzt;
- Die Geschäftsleitung hat regelmässig und transparent den Geschäftsgang dargestellt und kommuniziert;
- Geschäftsleitung und Belegschaft haben, wo immer möglich mit Kurzarbeit, anderswo mit selbst definierten Lohnverzichtsprogrammen zu namhaften Kosteneinsparungen beigetragen;
- Der Verwaltungsrat hatte bereits im Herbst 2008, als Bossard noch Rekordgewinne schrieb, sein Honorar limitiert und die variable Erfolgsbeteiligung beschränkt;
- Auch die Geschäftsleitung hat sich mit Lohnbeschränkungen eingebracht;



- Unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen an der Verkaufsfrent sind permanent im Kontakt mit unseren Kunden gestanden. Wir haben so wertvolle Planungsinformationen erhalten und haben andererseits Gelegenheit gehabt, den Kunden Sicherheit zu vermitteln und sie über unsere Innovationen zu informieren;
- Wo wir um Arbeitsplatzreduktionen nicht herunkamen, haben wir das sozialverträglich getan und vertretbare Lösungen gesucht;
- Die Belegschaft, die Lohneinbussen in Kauf genommen hat, hat nach dem positiven Geschäftsabschluss 2009 im Januar eine Erfolgsbeteiligung erhalten;
- Unsere Ausschüttungspolitik, die Sie immer wieder gestützt haben, hat zu einer starken Bilanz beigetragen, eine Tatsache, die unsere Geschäftspartner immer mehr schätzen.

All diese Tugenden leben und pflegen wir bei Bossard seit Jahrzehnten, nicht erst seit gestern. Dafür stehen wir ein, die Familien Bossard, Verwaltungsrat, Geschäftsleitung, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Es ist mir wichtig, dass Sie als Aktionäre und Aktionärinnen wissen und wahrnehmen, was für Werte hier in dieser Firma hochgehalten werden. Wir vertreten die Überzeugung, dass diese Wertekultur in unserer Unternehmung ebenso wichtig und bedeutend ist für ein erfolgreiches Wirtschaften wie eine klare Strategie und eine klare Unternehmensorganisation. Strategie, Struktur und Kultur sind die Erfolgspfeiler von heute für morgen.

Wer heute die Zeitungen liest, die Nachrichtensendungen am Fernsehen verfolgt, wirtschaftspolitisch interessiert ist, muss bald glauben, jeder Manager denke nur an sich und optimiere primär sein Salär, damit er irgendwo zwischen 10 und 30 Mio. CHF auf der nach oben offenen Salärskala verdiene, völlig abgehoben vom gesellschaftlichen Umfeld. Und man könnte meinen, jedes Unternehmen sei in der konjunkturellen Krise mit staatlichen Milliardenbeträgen aus der Steuerkasse gestützt worden.

Ich muss Ihnen sagen: Die von den Medien geschürte und politisch aufgenommene Wertediskussion wird dem Gros der Schweizer Unternehmungen nie und nimmer gerecht. Die Schweizer Unternehmen haben eine leistungsorientierte, auf Solidarität basierende Wertekultur. All diese Unternehmen brauchen keine Lex Minder. Eine staatlich verordnete Wirtschaftsethik bleibt toter Buchstabe. Wer die Erfahrungen aus dem Enron-Skandal in den USA analysiert, stellt fest, dass da viel geredet, noch mehr reguliert, Formalismus eingeführt und vor allem, gar nichts erreicht wurde: Echte Substanz in Form von gelebten, verinnerlichten Werten wurde damals nicht kreiert. Das zeigten gerade die Finanzkrise 2008 deutlich.

Was hat diese Wertekultur von Bossard gebracht. Ihre Firma erzielte im vergangenen Krisenjahr: einen Konzerngewinn von 15,3 Mio. CHF, bei einem Umsatz von 395 Mio. CHF; der Umsatz reduzierte sich um 30 % gegenüber dem Jahre 2008, als wir 565 Mio. CHF umsetzten. Der erwirtschaftete EBIT betrug 18,8 Mio. CHF, was einer Betriebsgewinnmarge von 5,0 % entsprach.

Wir sind stolz, dass es uns gelang, trotz des Umsatzeinbruches dieses solide Jahresergebnis zu erwirtschaften.

Für ihre Leistung wurde 2009 die Geschäftsleitung – das sind acht Personen – mit 3,25 Mio. CHF entschädigt; das entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr von 24 %.

Der Verwaltungsrat – sieben Personen – erhielt in der gleichen Periode CHF 716'500.--; dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr von gut 30 %. Für mein Pensum erhalte ich knapp CHF 210'000.--. Die Grundzüge unserer Entschädigungspolitik finden Sie auf Seite 40 des Geschäftsberichtes, die Details auf den Seiten 71 und 72.



Für 2009 hatten wir uns vier Ziele gesteckt, die wir Ihnen hier kommunizierten:

1. weniger Umsatz verlieren als vom Branchenverband „Swiss MEM“ im Bereich Maschinenbau prognostiziert,
2. in diesem Rahmen zumindest minimal profitabel wirtschaften,
3. unser grosses Knowhow sowie die Professionalität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter halten und mit diesen Experten den Aufschwung vorbereiten,
4. unsere Kosten und die Liquidität eng managen.

Was haben wir erreicht?

1. Der Branchenverband „Swiss MEM“ vermeldete im Bereich Maschinenbau einen Umsatzrückgang von über 40 %. Die Bossard-Gruppe verzeichnete einen Umsatzrückgang von 30,2 %, währungsbereinigt sind es 28 %.
2. Mit 30 % weniger Umsatz arbeiteten wir überaus deutlich profitabel und erwirtschafteten 15,3 Mio. CHF.
3. Wir konnten das Knowhow in unserer Belegschaft halten und sind für den Aufschwung bestens gerüstet.
4. Wir sind solide finanziert und sehr liquide. Der Gruppe steht ein blanko Kreditrahmen von knapp 180 Mio. CHF zur Verfügung, der per 31.03.2010 mit weniger als 50 Mio. CHF beansprucht war.

Wir erreichten im vergangenen Jahr unsere Ziele: Der Verwaltungsrat ist vom Jahresergebnis 2009 und von der Leistung unseres Managements sehr positiv angetan. Auf vier Punkte möchte ich speziell hinweisen:

1. Im Vergleich zu unseren Mitbewerbern gewannen wir Marktanteile: Sie sehen hier Bossard in der Mitte, blau gefärbt. Bossard lässt sich am besten vergleichen mit der Firma Böllhoff, den grössten sieben Deutschen Schraubenhandelsunternehmen und der englischen Trifast. Diese Mitbewerber litten am Markt mehr als wir und verloren rund 35 % Umsatz. Die Spitzenreiter dieser Tabelle sind Würth, Anixter und SFS; alles Unternehmen mit mehreren Geschäftssparten. Umsatzseitig machten die einen guten Job. Anixter ist ein amerikanischer USD-Milliarden-Koloss. Würth als 7 Mia. €-Konzern vertreibt neben Schrauben auch Hypotheken, Leasing-Kredite, Elektronikteile oder IT-Services. SFS handelt wie wir mit Verbindungselementen, produziert diese aber auch. SFS ist zusätzlich im Stahlsektor aktiv; SFS akquirierte 2009 und kaufte Umsatz ein. Unser Fazit ist: Wir gewannen Marktanteil.
2. Wir konnten unsere Profitabilität auch in der Krise auf einem überaus respektablen Niveau halten. In den Hochkonjunktur-Jahren 2007 / 2008 erwirtschafteten wir eine Umsatzrendite von 5,6 %: auf 100 CHF Umsatz erarbeiteten wir einen Gewinn von 5.60 CHF. Unsere Mitbewerber entsprechend weniger. Im Rezessionsjahr 2009 konnten wir immer noch 4 CHF Gewinn auf 100 CHF Umsatz erwirtschaften. Im Vergleich zu den Mitbewerbern eine reife Leistung. Unser Fokus auf „Operational Excellence“ hat sich bezahlt gemacht.
3. Unsere Organisation ist weiterhin innovativ. Die jüngste Generation unserer „SmartBins“ können neu - dank modernster Elektronik - kabellos an jeden Montageort gefahren und eingerichtet werden: temporär, flexibel, mal so mal anders – eben so, wie es der Kunde wünscht. Unsere Kunden sind sehr zufrieden mit uns: SBB, ABB, Alstom oder John Deere überreichten uns Lieferantenpreise oder äusserten sich in der Presse sehr lobend über unsere Services und Produkte. Und einmal mehr bleibt festzuhalten, dass gerichtliche Auseinandersetzungen mit Kunden bei uns inexistent sind.
4. Wir konnten 2009 einen rekordhohen Free Cashflow von 70 Mio. CHF verzeichnen. Damit konnten wir unsere Schulden weiter zurückfahren.



Geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre – Sie sind Eigentümer einer soliden, substanzstarken Unternehmung. Unsere Eigenkapitaldecke von über 57 % macht uns zum zuverlässigen Partner bei Lieferanten und Banken. Und bedenken Sie: Unsere Bilanz ist nach der Elimination des Goodwills von 38 Mio. CHF im Rahmen der letztjährigen Umstellung der Rechnungslegung auf Swiss GAAP FER noch solider geworden.

Nach diesem Rückblick auf das Geschäftsjahr 2009, sehr geehrte Damen und Herren, möchte ich auf unsere kurz- und langfristigen Ziele zu sprechen kommen.

Was können Sie von uns für das laufende Geschäftsjahr erwarten?

Die Planung 2010 bleibt anspruchsvoll. Positive Tendenzen und kritische Trends in der Konjunktorentwicklung wechseln sich ab:

1. Die Einkäuferindices in den USA und in den wichtigsten europäischen Ländern etablierten sich über der Wachstumsschwelle von 50 Punkten. Der schweizerische Einkäuferindex (SVME Purchasing Manager's Index), steht Ende März auf hohen 65.5 Zählern (Februar 57.4) und damit seit einem halben Jahr (09.09) im Wachstumsbereich von über 50 Punkten. Die Vektoren dieser Indices stimmen uns positiv.
2. Die Autoverkäufe erholten sich und nahmen im ersten Quartal 2010 zu. Das ist ebenfalls ein positives Zeichen, auch wenn die Vor- und damit die Vergleichsperioden Tiefststände sind.
3. Die Finanzindustrie - Ausgangspunkt dieser Rezession - erholte sich weiter. Die Zinslandschaft ist weiterhin positiv für die Unternehmensentwicklungen. Sorgen hingegen bereiten die enormen Staatsverschuldungen: Griechenland, Portugal, Spanien liegen auf der Intensivstation; Japan, Italien und England sind ebenfalls angezählt. Aber, verschiedene Volkswirtschaften prognostizieren ein Wachstum ihres Bruttosozialproduktes. Gemäss der ETH Zürich soll auch unser BIP um 1,7 % wachsen. In den USA gehen wie in der Schweiz die Arbeitslosenzahlen zurück; das ist ermutigend.
4. Stirnrunzeln verursachen die Währungskurse: der Schweizer Franken wird immer stärker gegenüber dem Euro, und er bleibt stark gegenüber dem Dollar. Die Schweizerische Nationalbank hat sich in den letzten Wochen passiv gegenüber dieser Stärkung des Schweizer Frankens verhalten. Für die Exportnation Schweiz ist diese Entwicklung kritisch.

Unsere Frühwarnindikatoren bieten ein heterogenes Bild. Hinzu kommt, dass die Preise auf dem Beschaffungsmarkt (Stahl, Nickel) bereits wieder angezogen haben. Die EU und China übertrumpfen sich mit prohibitiven Schutzzöllen auf diversen Verbindungsprodukten, wie wir sie vertreiben. Diese Antidumping-Massnahmen können unser Ergebnis negativ beeinflussen.

Doch, was heisst das nun konkret für die Bossard-Gruppe? Was wollen wir in diesem Jahr?

- Einen Umsatz in einer Bandbreite von 420 – 450 Mio. CHF erzielen,
- den Gewinn 2009 von 15 Mio. CHF übertreffen,
- und wir wollen unsere Kosten und die Liquidität weiterhin im Griff halten.

Aktuell beschäftigt sich der Verwaltungsrat sehr intensiv mit dem nächsten Entwicklungsschritt der Bossard-Gruppe.

Zukunft braucht Herkunft. Lassen Sie mich deshalb kurz zurückblicken:

Ende der 90er Jahre expandierte die Bossard-Gruppe in Europa, Asien und in den USA, indem sie in Frankreich, Dänemark und in Amerika verschiedene Firmen kaufte. Anders in China: Da begannen wir mit unserer Geschäftsidee auf der grünen Wiese. Nach den Akquisitionen von 1998 bis 2000 kam 2001 die Weltwirtschaftskrise mit dem Platzen der



„Dot.Com“-Blase und den Angriffen auf die USA am 9/11. Wir waren 2001/02 gefordert, die „Dot-Com“-Krise zu meistern und den Verlust im Jahre 2001 sofort in einen Gewinn zu drehen.

Nach dem Meistern der 01-Krise ging es für Bossard in den Jahren 2003 – 2008 darum, strategisch die Führungskrise bei Bossard mit den Todesfällen von Peter und Heinrich Bossard zu meistern, den Generationen- und Führungswechsel zu vollziehen, und operativ, die akquirierten Firmen zu integrieren und die Profitabilität zu steigern.

Wir legten in dieser Phase das Schwergewicht auf drei Gebiete:

Wir fokussierten uns auf Kundensegmente, welche das ganze Bossard-Leistungsspektrum mit Produkt, Engineering und Logistik benötigen. Nur wenn diese Ausrichtung stimmt, bekommen wir den notwendigen Preis für unsere Produkte und Dienstleistungen. Unter diesem Programm verabschiedeten wir uns auch von gewissen Geschäften.

Wir reicherten unser Produktesortiment und unsere Leistungserstellung mit Innovationen stark an.

Und wir verbesserten unsere operative Leistungsfähigkeit stark.

Kundensegmentierung, Innovation und „Operational Excellence“: Auf diese Weise wollten wir organisch wachsen und nachhaltige Profitabilität sicherstellen. Dies gelang uns vortrefflich. Wir steigerten in dieser Phase den Umsatz um fast 40 % und generierten mit diesem organischen Wachstum ein überproportionales Gewinnwachstum von 240 %. Ziel war nie Wachstum per se, sondern qualitatives, d.h. profitables Wachstum. Dass wir den Gewinn mehr steigerten als den Umsatz, ist Resultat dieser Strategie.

Kundensegmentierung, Innovation, Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit: Diese drei Elemente waren wichtig, aber zur überproportionalen Gewinnsteigerung trug vor allem der letzte Punkt bei. Wir harmonisierten und vereinheitlichten im Stile von „McDonald's“ unsere Geschäftsprozesse in der Leistungserstellung weltweit komplett. Voraussetzung dafür waren einheitliche IT-Systeme, welche in diesen Jahren über die ganze Gruppe eingeführt wurden. Dies brauchte Beharrlichkeit, Ausdauer und Kraft, denn es handelte sich um Einführungen in verschiedenen Sprachräumen mit unterschiedlichsten Kulturen und Rechtssystemen. Die Resultate zeigen aber eindrücklich, dass sich die Mühen wahrlich gelohnt haben.

Mit dieser unspektakulären, aber harten Knochenarbeit haben wir die globale Wettbewerbsfähigkeit von Bossard verbessert, die Profitabilität der Gruppe ausserhalb von Europa gesteigert, weltweit einheitliche, gute und umfassende Service und Leistungsangebot für unsere internationale Kundschaft implementiert, und last but not least: wir haben eine fundierte Plattform geschaffen, auf der wir nun beschleunigt und profitabel wachsen können.

Und dies ist unser neuer Fokus: profitables, beschleunigtes Wachstum.

Es geht selbstverständlich nicht um reines Volumenbolzen, sondern um forciertes überdurchschnittliches, aber nach wie vor qualitatives und profitables Wachstum. Unser qualitativer Vorsprung am Markt soll sich nun in weiteren Marktanteilsgewinnen niederschlagen.

Wir wollen profitabel, beschleunigt wachsen. Folgendes gilt:

- Wir bleiben im Kerngeschäft der Verbindungstechnik. Es wird kein Wachstum in einer Diversifizierung ausserhalb Verbindungstechnik gesucht: Diversifizierte Mischkonzerne wie Anixter oder Würth sind für uns keine Vorbilder.



- Wir werden vermehrt auf Marktnischen mit hohen technischen Anforderungen setzen. Wir fokussieren uns vermehrt auf Spezialitäten und legen weniger Gewicht auf den Commodity-Bereich der Verbindungstechnik.
- Wir setzen auf Vertriebspartnerschaften mit Herstellern von Markenprodukten mit intelligenten Produktelösungen, z.B. im Solarbereich.
- Wir entwickeln und vermarkten vermehrt eigene Produkte.
- Wir nutzen unsere globale Präsenz als Wettbewerbsfaktor noch besser.
- Wir fokussieren uns auf Wachstumssegmente wie die Energie- und Medizinaltechnik oder der Schienenverkehr.
- Wir wollen primär aus eigener Kraft wachsen.
- Wir ziehen Akquisitionen als Option in Betracht, vor allem zur Abdeckung von Nischensegmenten oder für den Eintritt in einen neuen Markt.

Wir sind jetzt noch mitten in einem wirtschaftlichen Abschwung, und das erschwert etwas die Langfrist-Planungen. Aber ausgehend von der aktuellen Situation wollen wir in den nächsten fünf Jahren unseren Umsatz auf mindestens 800 Mio. CHF verdoppeln. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Umsatzsteigerung von 15 %.

Wir werden im Rahmen dieses Planes nun bewusst in den Front-end- Bereich, sprich in den technischen Verkauf und das Marketing investieren. Wir haben damit bereits begonnen und werden dieses Programm ungeachtet der kurzfristigen Konjunkturzyklen durchziehen. Das sind bewusste Investitionen mit langfristiger Wirkung. Wir werden in diesem Sinne investieren, auch wenn dies auf die kurzfristige Gewinnentwicklung drücken sollte.

Soviel zu unseren strategischen Plänen für die Zukunft. Selbstverständlich halten wir Sie über diese Entwicklungen auf dem Laufenden.

Marketing war eben ein Stichwort in unserer Zukunftsplanung. Mit dem Marketing haben wir bereits begonnen. Das ist Ihnen gerade hier in Zug nicht entgangen:

Es ist uns gelungen, von der Stadt Zug das Namensrecht des Eisstadions Zug sehr langfristig zu erwerben. Die Herti-Halle heisst künftig Bossard-Arena.

Bossard ist ein Zuger Unternehmen, das weltweit operiert, aber in Zug beheimatet ist. Wir stehen zu Zug und wollen hier präsent sein. Wir engagieren uns in diesem Lebensraum auf vielfältigste Art und Weise: in Kunst und Kultur, im Sport, unter anderem auch für den EVZ. Wir engagieren uns finanziell, aber auch durch unzählige Stunden engagierter Freiwilligenarbeit durch unsere Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und Kader in den verschiedensten Vereinen und Institutionen. Die Bossard-Gruppe hat die Gelegenheit ergriffen, ihre Solidarität und Verbundenheit mit der Region zu untermauern durch die Benennung der Bossard-Arena.

Nicht verschwiegen sei, dass auch die Familien Bossard - wie die Firma seit Generationen mit dem Eissport in Zug verbunden ist, sei es im Hockey oder im Curling - einen finanziellen Beitrag zu diesem Geschäft geleistet hat.

Gerne zeigen wir Ihnen die Bossard-Arena. Am 11. Mai 2010, um 17 Uhr, haben Sie als Bossard-Aktionäre die exklusive Möglichkeit, das Stadion zu besichtigen. Melden Sie sich mit dem Talon, den Sie zusammen mit dem Bhaltis-Bon erhalten haben, an. Bei der Casino-Türe hat es Urnen, in welche Sie Ihre Anmeldung werfen können.

Eröffnet wird die Bossard-Arena am Freitag, 20. August 2010, mit einem grossen Fest auf und neben dem Eis. Am Samstag, 21. August 2010, findet das erste Eishockey Spiel in der Bossard-Arena statt: der HC Davos gastiert beim EVZ.

Damit 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 10. März 2010. 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 sowie der Bericht des Verwaltungsrates mit den Anträgen an die Generalversammlung ab 10. März 2010 am Sitz der Gesellschaft zur Einsicht der Aktionäre aufgelegt. Die Aktionäre, welche dies wünschten, haben diese Unterlagen auch direkt erhalten.

### **Protokoll der 36. ordentlichen Generalversammlung vom 21. April 2009**

3. Das Protokoll der letzten Generalversammlung vom 21. April 2009 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 die Herren Bruno Häfliger und Stefan Bosshard vertreten.

### **Protokollführer und Stimmzähler/innen**

5. Gemäss Art. 13 der Statuten habe ich für die heutige Generalversammlung Formelles anzuordnen:
  - 5.1. Als Protokollführer bezeichne ich den Finanzchef unserer Gruppe, Herrn Stephan Zehnder.
  - 5.2. Als Stimmzählerinnen und Stimmzähler haben sich zur Verfügung gestellt:  
Peter Furrer, Vorsitz  
Josy Birchler-Wüest  
Alfred Disler  
Judith Garovi und  
Werner Hüsler

Ich danke ihnen für ihr Mitwirken.

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

Wenn dies nicht der Fall ist, erkläre ich die Tagesordnung als genehmigt. Ich stelle fest, dass die 37. ordentliche Generalversammlung der Bossard Holding AG ordnungsgemäss einberufen ist und gehe zur Behandlung der Traktanden über.

### **Traktandum 1:**

Erläuterungen zum Jahresbericht 2009, zur konsolidierten Rechnung 2009 der Gruppe und zur Jahresrechnung 2009 der Bossard Holding AG sowie Kenntnisnahme des Berichtes der Revisionsstelle für 2009.



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 Aktionärinnen und Aktionäre

Vor einem Jahr konnte ich Ihnen an dieser Stelle das beste Firmenergebnis aller Zeiten vorstellen. Aber die Begeisterung darüber hielt sich in Grenzen, denn wir waren im April 2009 schon bereits mitten in einer Talfahrt der Weltwirtschaft, wie wir das seit Ende des 2. Weltkrieges nie mehr erlebt hatten. Unser ganzer Fokus damals war bereits vollumfänglich auf die Krisenbewältigung gelegt.

Und ich bin stolz, wie die gesamte Bossard-Belegschaft 2009 mit dem enormen Spagat zwischen Krisenbewältigung einerseits, und Zukunftssicherung andererseits, umgegangen ist. Ich bin überzeugt, dass unsere Leistung im letzten Jahr, zwar nicht absolut, aber qualitativ die Beste ist seit je.

In Phasen eines wirtschaftlichen Aufschwungs ist es ja immer schwierig zu beurteilen, wie weit die ausgewiesenen Erfolge nachhaltig oder konjunkturbedingt sind. Doch, was ist der Beste Test für die Stärke einer Unternehmung? Eine Rezession. Das ist sicher eine gute Belastungsprobe. Denn es ist, wie wenn bei Ebbe der Wasserstand absinkt. Da kommen plötzlich all die Hindernisse zum Vorschein, die zwar immer da waren, aber dann plötzlich das Schiff zum Kentern bringen können, wenn der Wasserstand tief ist.

Wenn wie im vergangenen Jahr der Test nicht einfach eine der üblichen Rezessionen ist, sondern die gewaltige Weltwirtschaftskrise 2009, dann sind Sie sicher mit mir einig, dass dies definitiv eine echte Bewährungsprobe ist. Also, die Frage ist: Wie haben wir uns in diesem extremen Wirtschaftsumfeld tatsächlich geschlagen?

Ich möchte Ihnen anhand einiger Fakten aufzeigen, warum ich zum Schluss komme, dass der Geschäftsabschluss 2009 trotz signifikant weniger Umsatz und halbem Gewinn im Vergleich zum Vorjahr ein hervorragender Abschluss ist.

Wir erzielten gegenüber dem Vorjahr rund 30 % weniger Umsatz, und dies, obwohl wir auch in dieser Phase noch neue Kunden gewinnen konnten. In absoluten Zahlen sind dies 170 Mio. CHF weniger Umsatz. Das ist ein gewaltiger Rückschlag! Um Ihnen ein Gefühl dafür zu geben: Diese Grössenordnung entspricht der ganzen Firma Bossard anno 1987 beim Going-public, welche 2009 da faktisch in einem Jahr ausradiert wurde.

170 Mio. CHF weniger Umsatz bedeutet bei unserer Durchschnittsmarge rund 62 Mio. CHF weniger Deckungsbeitrag zur Bezahlung unserer Betriebskosten. Wenn Sie nun von unserem Rekordergebnis des Vorjahres von 32 Mio. CHF Konzerngewinn ausgehen, bedeutet dies nichts anderes, als dass wir mit einem Rekordverlust von 30 Mio. CHF geendet hätten, wenn wir auf dem Kostenniveau 2008 geblieben wären.

Wenn wir in der Geschichte zurückblättern, dann rutschten wir in der Vergangenheit bei jeder Rezession in die roten Zahlen ab.

1992: Bei einem Umsatzrückgang von 4 % endete das Jahr mit 18 Mio. CHF Verlust. Beim Umsatzrückgang 2001 von 11 % betrug der Verlust 12 Mio. CHF.



Die Zielvorgabe für 2009 war deshalb klar: Wir wollten alles daran setzen, in den schwarzen Zahlen zu bleiben und damit die Geschichte neu zu schreiben. Und wir haben die Geschichte neu geschrieben.

Bei 30 % weniger Umsatz erreichten wir einen Gewinn von 15 Mio. CHF. Dieses Ziel setzten wir uns nicht nur um Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, zu gefallen, sondern vor allem auch um die Sicherheit und das Vertrauen unserer Fremdkapitalgeber - insbesondere der Banken - nicht zu gefährden. Denn das Wort Kreditverknappung war in aller Munde und wurde als grosses Risiko für die Unternehmen taxiert.

Um das sehr anspruchsvolle Ziel von schwarzen Zahlen zu erreichen, brauchte es eine Belegschaft, die zusammenstand und schnell und dezidiert Massnahmen umsetzte. Dabei war Augenmass zu wahren. Denn es galt, all das zu schützen, was unseren langfristigen Erfolg ausmacht.

Aber wie gesagt, die Situation erforderte Massnahmen. Denn wenn auf der Marktseite schlicht die Nachfrage fehlt, dann nützen zusätzliche Anstrengungen im Verkauf kurzfristig wenig, um den tieferen Umsatz mit bestehenden Kunden aufzufangen. Deshalb blieb nichts anderes übrig, als die Kosten den neuen Gegebenheiten anzupassen.

Sie sehen in dieser Grafik, dass wir unsere Betriebskosten im Jahresvergleich 2008 und 2009 um über 19 % senkten. Wir begannen aber mit der Anpassung schon bei den ersten Rezessionsanzeichen in der zweiten Jahreshälfte 2008.

Deshalb beträgt die eigentliche Kostenreduktion seit Beginn der Rezession fast 30 %.

Was in dieser sehr schwierigen Phase von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zur Krisenbewältigung geleistet wurde, ist einmalig. Neben finanzieller Opferbereitschaft, flexiblen Arbeitseinsätzen, teilweise hohen Zusatzbelastungen war auch spürbar, dass alle am gleichen Strick zogen und sich ausserordentlich für ihr Unternehmen einsetzten.

Umso mehr hat es mich dann gefreut, unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen nach getaner Arbeit und einem Resultat, das alle unsere Erwartungen übertraf, mit einer finanziellen Anerkennung zum Jahresstart 2010 zu überraschen und zu belohnen. Der Einsatz der Belegschaft und der Zusammenhalt zeugen von einer hervorragenden Unternehmenskultur, die wir über Jahrzehnte pflegen. Wie robust diese ist, zeigt sich in einer schweren Krise wohl am besten, nämlich dann, wenn uneigennütige Taten statt schöne Worte gefragt sind. Und genau davon profitierten wir 2009 ungemein.

Wie eingangs erwähnt: Ohne Massnahmen wären wir bei einem Verlust von rund 30 Mio. CHF gelandet. Mit all dem, was wir machten, schafften wir es, die gefährliche Ausgangslage bis zum Jahresende in einen Gewinn von über 15 Mio. CHF zu verwandeln. Das entspricht einer Umsatzrendite von knapp 4 %, welche andere Unternehmen in unserer Branche nicht einmal in den besten Zeiten erreichen. Und was uns besonders freut, ist, dass selbst unter diesen schwersten Bedingungen alle Marktregionen zu diesem Gewinn beitragen.

Der Blick auf unseren Jahresabschluss zeigt Ihnen, dass 2009 eine deutliche Zäsur bedeutet hat. 170 Mio. CHF weniger Umsatz und halber Gewinn sind vordergründig selbstverständlich nicht erfreulich. Aber in diesem extremen Umfeld, im Vergleich mit unseren Kunden in der Maschinenindustrie und unseren Mitbewerbern schlugen wir uns sehr gut.

Ich hoffe, Sie verstehen nun mein Fazit am Anfang meiner Ausführungen, dass 2009 wohl das qualitativ beste Ergebnis ist, welches wir je erreichten. Es ist auch ein eindrücklicher Beweis der inneren Kraft der Bossard-Gruppe.



Der Konzerngewinn ist aber nur eines der Highlights des Abschlusses 2009. Daneben erzielten wir den mit Abstand besten Cashflow aller Zeiten. Es liegt in der Natur unseres Geschäfts, dass in Phasen eines wirtschaftlichen Abschwungs der Cashflow bei Bossard höher ausfällt. Dies deshalb, weil in dieser Phase über die tiefere Kundenguthaben und Warenlager gebundene Mittel verflüssigt werden. Dies zeigt sich denn auch deutlich in den jeweiligen Krisenjahren wie 1992/1993 und 2001/2002 oder wie auch jüngst 2008/2009. Nur im Vergleich zu den letzten grösseren Rezessionen erreichten wir - wie Sie auf der Grafik sehen - diesmal einen deutlich höheren Cashflow.

Der Konzerngewinn zusammen mit dem rekordhohen Cashflow hinterliessen auch positive Spuren in unserer Bilanz.

Die Fremdverschuldung konnte von 190 Mio. CHF auf 123 Mio. CHF massiv reduziert werden und ist so tief wie nie zuvor. Und die Eigenkapitalquote erreichte mit 57 % einen neuen Höchststand und liegt deutlich über dem Vorjahr.

Also nicht nur ein gutes Resultat und ein Rekord-Cashflow, sondern auch eine Bilanz, die echte Freude machen. Wir haben damit genug Wasser unter dem Kiel, sollte die Krise auch noch etwas länger andauern, als wir erwarten.

Ja, 2009 war tatsächlich ein Jahr mit zwei Seiten. Einerseits die katastrophale Marktlage, andererseits der ausserordentliche Einsatz aller Mitarbeitenden und die griffigen Massnahmen, die halfen, das Schiff auf gutem Kurs zu halten.

Aber 2009 bestand nicht nur aus Kostensparen, sondern wir waren weiterhin aktiv in der Entwicklung von neuen Produkten und Lösungen. Ich möchte Ihnen hierzu ein paar dieser Highlights vorstellen.

Sie kennen unser bewährtes Dreisäulenkonzept mit Produkten, Engineering und Logistik, auf dem das Bossard-Geschäftsmodell aufgebaut ist. In allen drei Bereichen haben wir - trotz Krise - neue und intelligente Lösungen für unsere Kunden entwickelt.

Im Bereich Produkte möchte ich vor allem zwei Beispiele erwähnen:

Wir haben mit „eco-lubric“ eine neue Bossard-Produktlinie und -marke lanciert, die im Markt sehr gute Resonanz gefunden hat. Hierbei handelt es sich um speziell vorbeschichtete Schrauben, welche neben erhöhter Sicherheit, ökologischen Vorteilen, vor allem enorme Zeitersparnisse bei der Montage bringen. Dass dies nicht nur unsere Meinung ist, sondern sogar für Schlagzeilen in der aller obersten Chefetage bei ABB erzeugt hat, belegt der Ausschnitt aus der Zeitschrift „Bilanz“ vom Januar dieses Jahres. Wir haben ABB aufgezeigt, wie sie mit unserer Innovation ihre Prozesse massgeblich beschleunigen können. Das bestätigt auch Konzernleitungsmitglied Ulrich Spiesshofer, mit seiner Aussage, dass ABB damit 30 % Prozesskosten einsparen konnte beziehungsweise konkret 1 Mio. CHF.

Eine weitere neue Produktlinie lancierten wir gegen Ende des Jahres und zwar im Bereich der Solarpanel-Montage. Wir gingen mit einem Hersteller eine exklusive Partnerschaft ein. Auch hier geht es wiederum nicht darum, einfach irgendwelche Schrauben für irgendwelche Anwendungen zu verkaufen, sondern ganz im Sinne unserer Geschäftsphilosophie eine intelligente Kundenlösung zu verkaufen. Kurz und einfach erklärt: Wir verkaufen ein komplettes Set für die Montage von Solarpanels auf Dächern oder am Boden. Wie bei „eco-lubric“ wurde auch hier eine Lösung entwickelt, welche es dem Kunden erlaubt, die ganze Montage um bis zu 30 % zu beschleunigen. Ansprechpartner sind in erster Linie die Architekten, Generalunternehmer und Planer, welchen wir anlässlich der SwissBau-Messe Anfang Januar unsere neue Innovation vorstellen konnten und dabei auf grosses Interesse stiessen.



Im Bereich Engineering möchte ich eine neue Bossard-Produkte-Entwicklung vorstellen, bei welcher unsere Leute nicht nur ein konkretes Kundenproblem lösen, sondern ein neues Produkt entwickeln, welches auch in anderen Anwendungen eingesetzt werden kann.

Sie alle kennen dieses Logo von „Intel“ auf Ihren Computern. Nun auf dem eben kürzlich mit lautem Getöse angekündigten Smartphone von Google, dem „Nexus one“, können wir das Logo nun etwas abändern, nämlich in in "Bossard inside". Unsere Ingenieure entwickelten hier speziell für dieses Handy neue Verbindungselemente, welche in der geforderten Miniatursierung so nicht verfügbar waren und gleichzeitig die geforderte Ausreissfestigkeit in den neusten High-tech-Materialien – wie Magnesium – erfüllen konnten. Da entwickelte unser Engineering die richtige Lösung, und wir hoffen natürlich, dass Googles Marketingkraft ähnlich erfolgreich ist wie jene von Apple und diesem Produkt zum weltweiten Durchbruch verhilft. Ja, und wenn Sie unseren Absatz etwas fördern wollen, dann können Sie dies in rund ein bis zwei Monaten tun, dann nämlich, wenn dieses Handy auch in der Schweiz zu kaufen sein wird. Wir sind nun mit Hochdruck daran, neue Anwendungsfelder in anderen Elektronik- und Computerprodukten zu suchen, sodass sich dieser Erfolg multiplizieren lässt.

Und nochmals eine Entwicklung von Bossard in einer Spitzentechnologie. Sie alle haben vermutlich schon vom rassigen „Tesla Roadster“ gehört. Er wird auch der Elektro-Porsche genannt, weil das Fahrzeug von einem Elektromotor angetrieben wird, also kein Hybridfahrzeug ist. Dabei erreicht das Fahrzeug Beschleunigungswerte bei dem sich selbst ein Porsche ziemlich anstrengen muss.

Von Null auf 100 in 3,9 Sekunden und Höchstgeschwindigkeit von 210 km/h sind die interessantesten Eckdaten. Hier war Bossard bei der Lösung der verbindungstechnischen Anforderungen bei den Elektromotoren zuständig. Die Produktion läuft dieses Jahr an, und wir freuen uns auf die Umsätze.

Einen weiteren grossen Erfolg erreichten wir im Engineering mit dem Gewinn eines wichtigen Kunden in einem bedeutenden und stark wachsenden Geschäftssegment. Wir gewannen die Alstom Schienenfahrzeug Division als neuen Kunden. Wir wurden hier als strategischer Partner in den exklusiven Kreis der 150 Toplieferanten gewählt. Neben unseren intelligenten Lösungen in Logistik, überzeugte Alstom vor allem unsere Kompetenz in Engineering. So sehr, dass Alstom einen unserer Ingenieure gleich zu Beginn unserer Geschäftsbeziehung Full-time für über zwei Monate verpflichtete. Alstom bezahlte uns dafür und unser Ingenieur konnte Alstom Einsparungen von über einer halben Million € aufzeigen. Ein super-gutes Investment für den Kunden, tolle Extraeinnahmen für uns und einen Superstart in eine hoffentlich jahrzehntelange Geschäftsbeziehung.

Auch in der Logistik ergänzten wir mit dem vollmobilen drahtlos kommunizierenden „SmartBin“ unsere Angebotspalette in der Logistikversorgung um eine weitere Lösung.

Was ist „SmartBin“? Es sind diese Boxen, die Sie auf dem Bild sehen, worin unsere Produkte bei unseren Kunden lagern. Über einen Wägesensor und Funkverbindung wird Bossard automatisch gemeldet, wenn der Kunde Nachschub braucht und zwar ohne, dass sich dabei jemand beim Kunden um die Bestellung kümmern muss. „SmartBin“-Systeme haben wir schon seit vielen Jahren im Einsatz, aber bisher nur in stationären Gestellen mit mehreren Hundert solcher Boxen.

Der Bedarf nach mehr Flexibilität und auch der Trend zu Mobilität in den Produktionsstrassen nehmen bei unseren Kunden zu. Unser mobiles „SmartBin“ passt da ausgezeichnet in diese Welt, und der Kunde bekommt damit die Schrauben direkt bis zum einzelnen Arbeitsplatz zugeführt, ohne, dass er sich um Bestellung und Nachschub kümmern muss. „SmartBin“ ist nach wie vor das einzige System im Markt, das vollautomatisch den Verbrauch überwacht und zeitgerecht den Nachschub veranlasst. Mit der mobilen Version



stellten wir auch hier unsere Position als Technologieleader in unserer Industrie einmal mehr unter Beweis.

Dies alles sind kleine Ausschnitte aus dem Bossard-Alltag. Ich wollte Ihnen damit zeigen, dass wir trotz Krise und Kostendruck auch 2009 erfolgreich und mit Power an der Zukunft schraubten.

Intelligente Lösungen zur Erhöhung der Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden ist unser Credo. Diese aufgezeigten Beispiele unterstreichen diese Denkhaltung. Wir tun, was wir für richtig halten und das bedeutet: Wir folgen nicht einfach einer Strömung oder einem Trend, sondern wir geben diese vor. Das ist Bossard!

Eines der schönsten Komplimente, das uns ein grosser Kunde im letzten Jahr machte, kam von der SBB. Es fasst auf den Punkt zusammen, wie ich mir wünsche, dass unsere Leistungen beim Kunden ankommen. Ausschlaggebend für unsere erneute Wahl zum besten Lieferanten war gemäss SBB CEO Andreas Meyer, dass Bossard auf individuelle Wünsche der SBB eingeht, also auf den Kunden und seine Anliegen hört, konstant gute Qualität und einen hohen Servicegrad bietet und all das zu kompetitiven Preisen.

Mit solchen Leistungen, die so bei den Kunden ankommen, erhalten und verstärken wir das Vertrauen unserer Kunden und dies ist das Fundament und der Garant unseres zukünftigen Erfolges.

Ja, und apropos Zukunft:

Bereits sind wir im vierten Monat des neuen Jahres und Sie alle interessiert sicher, wie wir gestartet sind und was unsere Erwartungen für das laufende Jahr sind.

Verlässliche Prognosen über die Marktentwicklung auf das ganze Jahr abzugeben, ist in unserem Geschäft ein Ding der Unmöglichkeit. Dafür gibt es noch zu viele Unsicherheitsfaktoren, die uns sowohl positiv als auch negativ überraschen können. Aber wir sind überzeugt, dass wir den Tiefpunkt der Rezession durchschritten haben.

Trotz dieser schwierig einschätzbaren Aussichten wagen wir eine grobe Prognose aufgrund der Entwicklung der Tagesumsätze im 1. Quartal 2010.

Rechnen wir den durchschnittlichen Tagesumsatz auf Jahresbasis um, so bewegt sich der prognostizierte Jahresumsatz 2010 in einer Bandbreite von 420 Mio. CHF - welches dem Durchschnitt der letzten sechs Monate entspricht - und 460 Mio. CHF. Wir sind der Meinung, dass aufgrund der Tagesumsätze im 1. Quartal und der allgemeinen sanften Erholung auf dem Absatzmarkt ein Wachstum im Bereich von 6 % bis 15 % möglich ist. Voraussetzung dafür ist, dass sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht plötzlich wieder negativ verändern, sondern, dass der Aufwärtstrend sich fortsetzt.

Die Umsätze im 1. Quartal sind im Vergleich zum Vorjahr um knapp 8 % gestiegen und dies trotz der belastenden Erstarung des Schweizerfrankens. In Lokalwährung haben unsere Umsätze im Direktvorjahresvergleich um 11 % zugenommen.

Wichtiger als der direkte Vorjahresvergleich ist für uns aber die Tatsache, dass die Trendwende im Vergleich zu den zwei Vorquartalen eingeleitet ist.

So liegt der Umsatz des 1. Quartals 2010 26 % beziehungsweise 24 % über den Quartalen 3 und 4 im letzten Jahr. Also nach dem Absturz des Vorjahres sind das wahrhaftig positive Zeichen und eine Bestätigung, dass der Tiefpunkt wohl tatsächlich hinter uns liegt. Es ist uns damit ein starker und über der Erwartung liegender Start in das Jahr 2010 gelungen.

Was die Gewinnentwicklung betrifft, gilt es zu bedenken, dass sich eine Erholung des Umsatzniveaus nicht eins zu eins auf das Ergebnis auswirken wird, da wir die Kurzarbeit und Lohnreduktion per 1. Januar 2010 bis auf weiteres aufgehoben haben. Sowohl die höhere Beschäftigung als auch die 2010 initiierten Marktaktivitäten werden in einem kontrollierten Rahmen höhere Kosten verursachen.

Unser Ziel ist es aber, Ende dieses Jahres das Resultat 2009 zu übertreffen, und der gute Jahresstart stimmt uns sehr zuversichtlich, dass wir dieses Ziel erreichen werden.

Per Saldo, wird 2010 sicherlich nochmals ein anspruchsvolles Jahr werden. Aber wie wir Ihnen aufgezeigt haben, gehen wir diese Herausforderung in grundsolider und starker Verfassung an. Die Unsicherheiten an den Absatzmärkten können wir nicht beeinflussen, unsere Kraft am Markt aber schon. Deshalb werden wir - wie ausgeführt - 2010 nutzen und uns in Position bringen, um selbst bei anhaltend schwierigem Umfeld erfolgreich zu sein. Wenn wir dann mit dem Glück des Tüchtigen und etwas konjunkturellem Rückenwind zusätzlich an Fahrt gewinnen, dann werden wir das letztjährige Tal der Tränen schnell hinter uns lassen und uns sehr schnell wieder an steigenden Umsätzen und Gewinnen erfreuen dürfen. Oder wie es die „Bank Vontobel“ letzte Woche in ihrem Empfehlungsbericht zur Bossard-Aktie treffend zusammenfasste: „es gibt kein Aufschwung ohne Schrauben“! und aus der Entwicklung zum Jahresstart schöpfen wir die Zuversicht, dass dieser nicht in allzu weiter Ferne ist.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

## **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 Herr Häfliger seitens der Revisionsstelle mir schriftlich erklärt hat, dass

- die Revisionsstelle die Anforderungen gemäss Revisionsaufsichtsgesetz zur Revision einer börsenkotierten Unternehmung erfüllt,
- die Revisionsstelle unabhängig ist und keine mit ihrer Unabhängigkeit nicht vereinbare Sachverhalte vorliegen, und
- sie keine weiteren Bemerkungen an die Generalversammlung hat (vgl. eingehendes Schreiben der PWC).

## **Traktandum 2**

Beschlussfassung über:

- 2.1 die Abnahme der diversen Berichte und Rechnungen für das Jahr 2009,
- 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 eine betrifft das Abstimmungsverfahren und die andere Bemerkung die unabhängige 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: (*Darf ich Frau Rechtsanwältin Judith Wild bitten, kurz aufzustehen, danke*). 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.

2.1. Wer der Genehmigung des Jahresberichts 2009, der konsolidierten Rechnung 2009 der Bossard-Gruppe sowie der Jahresrechnung 2009 der Bossard Holding AG zustimmen will, möge dies bezeugen durch Handerheben.

0 Gegenstimmen / 0 Stimmenthaltungen

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

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

708 Gegenstimmen / 0 Stimmenthaltungen

2.3. Wir stimmen nun über die Verwendung des Bilanzgewinnes ab. Den Antrag finden Sie in der Einladung sowie auf Seite 79 des Geschäftsberichtes.

Der Verwaltungsrat schlägt Ihnen vor, vom Bilanzgewinn von 11'380'263.-- CHF eine Dividende von 1.50 CHF pro Inhaberaktie und 30 Rappen pro Namenaktie auszuschütten. Das entspricht einer Dividende von total 4'522'500.-- CHF.

Als langjährige Aktionäre der Bossard-Gruppe sind Sie mit unserer Ausschüttungspolitik vertraut. Diese Praxis besagt, rund einen Drittel des Konzernergebnisses an die Aktionäre als Dividende auszuschütten.

Der Verwaltungsrat beantragt Ihnen zudem, den verbleibenden Saldo von 6'857'763.-- CHF auf neue Rechnung vorzutragen.

0 Gegenstimmen / 0 Stimmenthaltungen

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 Dienstag, 20. April 2010.

## Traktandum 3:

### 3.1. Wahl der Revisionsstelle

Auch die Revisionsbranche ist heute breit gesetzlich geregelt, und es gelten strikte Governance-Standards. Der Mandatsleiter und hauptverantwortliche Revisor, Herr Bruno Häfliger, hat die Bossard-Gruppe in den letzten sieben Jahren begleitet und uns mit seinem Team revidiert. Herr Häfliger gibt das Bossard-Mandat in Übereinstimmung mit diesen Governance-Regeln in der Revision per heute ab. Herr Häfliger hat sich intensiv mit der Bossard-Gruppe auseinandergesetzt, sehr engagiert, im positiven Sinne kritisch hinterfragend, offen in der Diskussion und pragmatisch in den Lösungen – immer seine Aufgabe vor Auge haltend, nämlich die Interessen der Aktionäre, der Banken, der Lieferanten, des Kapitalmarktes und schliesslich der Unternehmensleitung selbst. Herr Häfliger, ich danke Ihnen namens des Verwaltungsrates und der Aktionäre für Ihr Engagement. (Sie haben einen Applaus verdient).

Als Nachfolger auf der Position des mandatsleitenden Revisors hat uns die PricewaterhouseCoopers (PWC) AG Herr Norbert Kühnis vorgeschlagen.

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

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

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

0 Gegenstimmen / 0 Stimmenthaltungen

## Traktandum 4:

### Votant 1

Herr Scherrer gratulierte dem VR und der GL für die im schwierigen Geschäftsjahr 2009 erbrachte Leistung. Er ergänzt, dass es wichtig sei das kritische Themen wie Boni auch öffentlich angesprochen und diskutiert werden, entspreche dies doch einem wichtigen Kulturgut der Schweiz. Herr Scherrer fragte nach der Finanzierung der Bossard Gruppe insbesondere nach dem bezahlten Zinssatz im vergangenen Geschäftsjahr 2009 nach.

Herr Stephan Zehnder, CFO, führte aus, dass der Zinssatz im abgelaufenen Geschäftsjahr 2009 im Schnitt bei rund 2.5 % lag. Die aktuelle Entwicklung der Zinssätze werde zeitnah verfolgt, dies auch im Hinblick auf mögliche Inflationsrisiken und der Anhebung der Zinssätze durch die Schweizerische Nationalbank aufgrund der anziehenden Wirtschaft. Entsprechend werde Bossard disponieren.

### Votant 2

Herr Schnurrenberger gratuliert zum guten Ergebnis der Bossard Gruppe. Als neuer Aktionär aus der Ostschweiz freue es ihn, dass wir wichtige Kunden wie SBB, ABB, John Deere etc. bedienen aber er hätte für uns noch weiteres Potential in der Ostschweiz eruiert, sehe er doch jeden Tag Züge von Stadler Rail vorbeifahren.



Herr Thomas Schmuckli, VRP, bedankte sich für den Hinweis und führte aus, dass Stadler Rail bereits ein vielgeschätzter Kunde von Bossard ist und dass im übrigen der Verwaltungsrat an seiner letztjährigen Klausursitzung sowohl das Werk von Stadler Rail besucht hat wie auch einen aufschlussreichen Dialog mit der Geschäftsleitung von Stadler Rail führen konnte.

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 legen heute in einem sehr anspruchsvollen Marktumfeld für Sie, für unsere Kunden, für unsere Geschäftspartner die Basis zum Erfolg von morgen. Ihnen gehört unser Applaus.

Die nächste ordentliche Generalversammlung wird am Dienstag, 12. April 2011, stattfinden.

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

So lade ich Sie im Namen des Verwaltungsrates gerne zum Apéro ein, der im alten Casino-Saal offeriert wird. Nach dem Apéro erhalten Sie gegen die Abgabe des Gutscheines, den Sie beim Eintritt erhalten haben, bis spätestens 18.00 Uhr am Ausgang des Casinos ein kleines Geschenk.

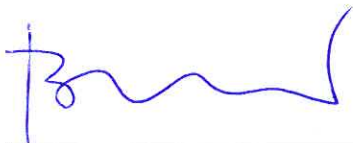
Wir freuen uns, Sie am 11. Mai 2010, bei der Besichtigung der Bossard-Arena begrüßen zu dürfen; den Anmeldetalon haben Sie erhalten.

Meine Damen und Herren, auch dieses Jahr geht der Blumenschmuck, welcher im Rahmen unserer Generalversammlung das Casino verschönert, mit einem herzlichen Gruss der Bossard-Gruppe an die zugerischen Altersheime.

Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und Ihre Aufmerksamkeit und schliesse hiermit die 37. ordentliche Generalversammlung.

Zug, 13. April 2010

Der Verwaltungsratspräsident:



Dr. Thomas Schmuckli

Der Protokollführer:



Stephan Zehnder