

Protokoll der 46. ordentlichen Generalversammlung der Bossard Holding AG vom Montag, 8. April 2019, um 16.00 Uhr, im Theater Casino, Zug

Anwesend:	Dr. Thomas Schmuckli	VR-Präsident
	Anton Lauber	VR-Vize-Präsident
	Dr. René Cotting	
	Daniel Lippuner	
	Professor Dr. Stefan Michel	
	Maria Teresa Vacalli	
	Martin Kühn	
	David Dean, CEO	
	Für die Revisionsstelle PricewaterhouseCoopers AG	
	Bruno Häfliger und Remo Waldispühl	
	RA lic. iur. René Peyer unabhängiger Stimmrechtsvertreter	
	RA lic. iur. Denise Brügger, Überwachung Stimmzählung	
	und Rechnungsbüro	
	Stimmzählung:	
	Devigus Shareholder Services AG, Rotkreuz	
	811	Aktionärinnen/Aktionäre
Protokoll:	Stephan Zehnder, CFO	
Aktienstimmen Total:	3 469 835	Namenaktien A
	6 750 000	Namenaktien B
	10 219 835	Total Stimmen (Absolutes Mehr: 5 109 918)
davon vertreten:	8 191 178	Aktionäre
	2 028 657	Unabhängiger Stimmrechtsvertreter: RA lic. iur. René Peyer

Traktanden:

1. Berichterstattung über das Geschäftsjahr 2018
Erläuterungen zum Geschäftsbericht 2018 und zum Vergütungsbericht 2018 der Bossard Holding AG.

2. Beschlussfassungen Geschäftsjahr 2018

- 2.1. Genehmigung des Geschäftsberichts 2018 der Bossard Holding AG
- 2.2. Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht 2018 der Bossard Holding AG
- 2.3. Entlastung des Verwaltungsrates und der Konzernleitung
- 2.4. Verwendung des Bilanzgewinnes

Der Verwaltungsrat beantragt, den Bilanzgewinn von CHF 39'818'401 per 31.12.2018, wie folgt zu verwenden:

Bilanzgewinn	CHF 39'818'401.00
Ausschüttung einer Dividende* von CHF 4,50 brutto pro Namenaktie A, und CHF 0,90 brutto pro Namenaktie B	<u>CHF – 34'301'552.00</u>
Gewinnvortrag auf neue Rechnung	CHF 5'516'849.00

*Die Dividende aus dem Bilanzgewinn unterliegt der schweizerischen Verrechnungssteuer.

3. Wahlen für die einjährige Amtsdauer 2019/20 bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung

- 3.1. Wahl des Verwaltungsrates der Bossard Holding AG

Der Verwaltungsrat beantragt je die Wiederwahl von:

- 3.1.1 Dr. Thomas Schmuckli als Präsident des Verwaltungsrates;
- 3.1.2 Anton Lauber;
- 3.1.3 Prof. Dr. Stefan Michel;
- 3.1.4 Maria Teresa Vacalli;
- 3.1.5 Dr. René Cotting;
- 3.1.6 Martin Kühn.

Der Verwaltungsrat beantragt die Neuwahl von:

- 3.1.7 Patricia Heidtman;
- 3.1.8 David Dean.

- 3.2 Wahl des Vertreters der Namenaktionäre Kategorie A

Der Verwaltungsrat beantragt die Wiederwahl von Prof. Dr. Stefan Michel.

- 3.3 Wahl der Mitglieder des Vergütungsausschusses

Der Verwaltungsrat beantragt je die Wiederwahl von:

- 3.3.1 Prof. Dr. Stefan Michel;
- 3.3.2 Anton Lauber.

Der Verwaltungsrat beantragt die Neuwahl von:

3.3.3 Patricia Heidtman.

3.4 Wahl des unabhängigen Stimmrechtsvertreters

Der Verwaltungsrat beantragt die Wiederwahl von RA René Peyer.

4. Wahl der Revisionsstelle

Der Verwaltungsrat beantragt die Wiederwahl von PricewaterhouseCoopers AG, Zürich, als Revisionsstelle für das Geschäftsjahr 2019.

5. Genehmigung der Gesamtvergütungen

5.1 Gesamtvergütung Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung von maximal 1'600'000,00 CHF als Gesamtvergütung des Verwaltungsrates für den Zeitraum von der ordentlichen Generalversammlung 2019 bis zur ordentlichen Generalversammlung 2020.

5.2 Gesamtvergütung Konzernleitung

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung von maximal 6'000'000,00 CHF als Gesamtvergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2020.

6. Varia

Teil 1 A:**Begrüssung und Einleitung****Dr. Thomas Schmuckli**

Im Sommer 2018 zog David Dean sein Kader in Lissabon zu einer Strategie- und Leadership-Klausur zusammen: Das Kader definierte, wie Bossard künftig seine Engineering-Services den Kunden rund um den Globus offerieren wird.

Mit viel Leidenschaft, in kreativer Umgebung, bei gutem Sound und toller Stimmung, entwickelten die Führungsleute Modelle, die in den letzten Monaten getestet wurden und nun ausgerollt werden – alles mit einem Ziel: die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden zu verbessern. Das ist Proven Productivity. Davon wollen wir auch heute wieder berichten.

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre. Ich begrüsse Sie herzlich zur 46. ordentlichen Generalversammlung der Bossard Holding AG.

Seit unserem Treffen vor einem Jahr hat sich Bossard prächtig weiterentwickelt. Verwaltungsrat und Konzernleitung freuen sich, Sie einmal mehr über neue Bestmarken informieren zu dürfen. Doch bevor wir eintauchen in die Berichterstattung, was kommt heute auf Sie zu:

Wir schauen zurück auf das vergangene Geschäftsjahr, blicken in die Zukunft, und stellen Ihnen einzelne Innovationen vor; wir erläutern die Jahresrechnung 2018, stimmen ab über den Geschäftsbericht und die Jahresrechnung 2018, befinden über die Dividende, wählen den Verwaltungsrat, den Stimmrechtsvertreter und die Revisionsstelle wieder, und wir stimmen ab über die Vergütungen für Verwaltungsrat und Konzernleitung. Zudem legen wir Ihnen wie immer den Vergütungsbericht 2018 konsultativ zur Abstimmung vor.

Ja – meine Damen und Herren, unsere beharrliche, auf Profitabilität ausgerichtete Investitions- und Unternehmenspolitik trägt Früchte. Zwei, drei Glanzpunkte aus dem vergangenen Geschäftsjahr möchte ich hervorheben, während David Dean Ihnen die Details zum Geschäftsjahr aufzeigt, die Innovationskraft von Bossard im Engineering hervorhebt und den Start ins 2019 zusammenfassen wird.

Bereits vor Jahresfrist konnten wir Ihnen einen eindrücklichen Leistungsausweis präsentieren; umso mehr freut es uns, dass Bossard diesen Leistungsausweis zu übertreffen vermochte.

Die Bossard Gruppe steigerte den Umsatz um nicht weniger als 11 %. Besonders erfreulich ist, dass dieses Wachstum breit abgestützt ist, und in den drei Marktregionen Europa, Nordamerika und Asien je zweistellig ausfiel. Der operative Gewinn stieg um 12 % auf 109 Mio. CHF.

Die operative Rentabilität stieg auf 12,5 %; damit liegt diese auf einem bemerkenswerten Niveau, deutlich über dem Branchendurchschnitt von 7 %. Und der Konzerngewinn stieg um 5 Mio. CHF auf 85,4 Mio. CHF. Basis dieses Wachstums ist der breite Kundenstamm von Bossard.

Bossard geschäftet mit grossen Kunden wie Tesla und John Deere, auf deren Vertrauen wir sehr stolz sind. Zentral ist jedoch, dass wir fast 90 % unseres Umsatzes mit rund 28'000 Kunden erwirtschaften, die weltweit, in den verschiedensten Branchen tätig sind. In der Vergangenheit kam es immer wieder vor, dass Grosskunden konjunkturell bedingte Rückschläge verkraften mussten, mit Konsequenzen für Bossard. Doch ist Bossard gleichwohl

von Jahr zu Jahr gewachsen – weil solche Rückschläge in einzelnen Branchen durch Fortschritte in anderen Industrien und Weltregionen dank der enormen Kundenbreite aufgefangen werden konnten.

Bossard profitierte in der ersten Jahreshälfte 2018 von einem hervorragenden Konjunkturmilieu mit positiven Währungskonstellationen. Aber je länger das Jahr dauerte, desto schwieriger und unklarer wurde dieses konjunkturelle Umfeld: Gründe dafür waren die von den USA ausgelösten Handelsdispute und die Brexit-Unsicherheiten in Europa. Diese Unsicherheiten sind heute noch verantwortlich für die spürbare Eintrübung der Konjunktur.

Gute Voraussetzungen zu haben, ist das eine, diese dann auch zu nutzen, das andere. Bossard packte diese Chancen und setzte sie in tolle Resultate um. Unsere Investitionspolitik – der Kauf von Unternehmen, der Ausbau von Lagerkapazitäten, die Anschaffungen von Logistik-Systemen – das zahlt sich aus; wir gewinnen am Markt.

Und wichtig bei all diesem Tun: Die Bilanz von Bossard ist kerngesund und wertbeständig. Obwohl wir weiter investierten, ob in unsere IT oder in unsere Smart Factory Logistics-Systeme, ist unsere Bilanz mit einem Eigenfinanzierungsgrad von 51 % noch stärker als Ende 2017 (VJ 49 %). Per Saldo also ein Jahresabschluss, der Ihnen allen Freude auf der ganzen Linie bereiten darf.

Welche Ziele hatten wir uns für 2018 gesetzt?

Verwaltungsrat und Konzernleitung wollten die Umsatzschwelle von rund 850 Mio. CHF erreichen, (Umsatz: 840 – 850 Mio. CHF), die EBIT-Marge im zweistelligen Bereich halten (EBIT > 10 %), und wir wollten unsere Innovationskraft in unseren drei Kernbereichen «Spezialkomponenten», «Engineering» und «Logistik» ausspielen und neue Kunden mit innovativen Lösungen und Dienstleistungen begeistern (expand and innovate our services).

Das ist uns gelungen: Wir erwirtschafteten einen Umsatz von 871 Mio. CHF (VJ 786 Mio. CHF), und damit ein Plus von 11 % (VJ +13 %). Die hohe Profitabilität konnten wir ausbauen: Die operative Gewinnmarge oder die EBIT-Marge betrug erstklassige 12,5 % (VJ 12,3 %), der EBIT nahm um 12 % auf 109 Mio. CHF zu (VJ 97 Mio. CHF). Auch die Akquisition neuer Kunden, die auf unsere Logistik-Systeme vertrauen, verlief im vergangenen Jahr sehr erfolgreich.

Wir haben unter dem Konzept Smart Factory Logistics unsere Logistiksysteme neu aufgesetzt und funktional erweitert. Diesen Relaunch dürfen wir als vollen Erfolg verbuchen. Wir verzeichnen eine rege Nachfrage nach unseren Logistikleistungen in einer Zeit, in der Kunden Industrie 4.0-Lösungen einführen wollen. Wir profitieren dabei von unseren jahrzehntelangen Erfahrungen. Unsere Systeme haben den Praxistest bei Kunden mit unterschiedlichsten Ansprüchen weltweit bestanden.

Diese Praxistauglichkeit wird von öffentlichen Institutionen wie der ETH, der Technischen Hochschule Aachen, aber auch von Universitäten in China, Taiwan und den USA bestätigt und aktiv in deren Supply Chain-Ausbildungen integriert.

Auch namhafte Beratungsfirmen wie McKinsey, Boston Consulting Group und PricewaterhouseCoopers setzen unsere Systeme in ihren Innovationslabs ein, um Kunden moderne Supply Chain-Lösungen zu demonstrieren.

Diese Praxistauglichkeit bestätigen auch Zahlen: Wir haben die Schwelle von über 300'000 ausgelieferten SmartBins und SmartLabels überschritten. Allein im letzten Jahr registrierten wir mit diesen Geräten und den Einnahmen dafür, ein Plus von 16 %.

Aufgrund der überzeugenden Erfahrungen mit dem Relaunch der Logistiksysteme haben wir 2018 unsere Engineering-Services einer Überarbeitung unterzogen und unsere Dienstleistungspalette weiterentwickelt. David Dean wird in seinem Referat auf diese Engineering-Kompetenz näher eingehen.

Bossard hat die Ziele 2018 erfüllt; und Verwaltungsrat und Geschäftsleitung haben Freude an diesem Jahresergebnis. Trotz dem besten Resultat in unserer 188-jährigen Geschichte ist der Kurs der Bossard Aktie getaucht.

Die Aktie hat mit einem Minus von 40 % auf 140,00 CHF (VJ 230,00 CHF) geschlossen. Gründe für den Taucher waren die miserable Stimmung an den Börsen im vierten Quartal, die geprägt war von (i) Unsicherheiten und Ängsten der Investoren vor einem Handelskrieg, (ii) das politische Hin und Her in Europa, (iii) den Unwägbarkeiten, mit denen die Automobilindustrie konfrontiert ist, (iv) die Schlagzeilen, die einer unserer Grosskunden über Twitter absetzte - all das führte 2018 zum Abgabedruck auf der Bossard Aktie und anderer Industriewerte. Eine erste Gegenbewegung hat seit Jahresbeginn eingesetzt, und wir sind zuversichtlich, dass unsere konstant guten Leistungen an der Börse (mit höheren Kursen) honoriert werden. Trotzdem, das solide, finanzielle Fundament erlaubt es Bossard, Ihnen eine um über 7 % erhöhte Dividende von 4,50 CHF brutto auszuschütten.

Sie kennen unsere strategische Agenda 2020, sehr geehrte Damen und Herren, überall dort auf der Welt, wo wir heute unsere Kunden bedienen, wollen wir weitere Marktanteile gewinnen; Präzisionsteilen – engineered components – gilt unser Fokus; In den Bereichen Engineering- und Logistics-Services wollen wir weltweit die anerkannte Referenz sein; unsere Innovationskraft bildet die Voraussetzung dazu.

Akquisitionen bleiben auf dem Radar, aber sie müssen passen. Wir werden nur dann akquirieren, wenn die Bossard Gruppe ihre Position in einzelnen geographischen Märkten stärken oder in neue Industriemärkte vordringen kann. Gleichzeitig sollen die Übernahmen helfen, die Rentabilität der Gesamtgruppe zu festigen. An dieser Strategie Bossard 2020 halten wir fest.

Zusammen mit dem neuen CEO Dr. Daniel Bossard und der Konzernleitung will der VR 2019 weitere Schritte in seiner Strategie Bossard 2020 machen:

Wir wollen der Umsatz-Milliardengrenze im kommenden Jahr näherkommen und rund 920 Mio. CHF erwirtschaften, (Umsatz > 920 Mio. CHF), wir wollen die EBIT-Marge als Kerngrösse der Profitabilität auch unter konjunkturell anspruchsvolleren Bedingungen im zweistelligen Bereich halten, (EBIT > 10 %), und wir wollen mit unseren Engineering-Services sowohl bei unseren bestehenden Kunden als auch bei Neukunden Engineering-Projekte gewinnen und dank diesen Innovationen in der Kundentiefe weiterwachsen.

Damit leite ich über zu den Formalien.

Teil 1 B
Präliminarien
Dr. Thomas Schmuckli

Einleitend zum statutarischen Teil darf ich Folgendes festhalten:

1. Der Verwaltungsrat hat die Aktionäre eingeladen, Traktandierungsbegehren einzureichen; es sind jedoch keine Anträge gestellt worden.
2. Die Einberufung zur Generalversammlung erfolgte im Einklang mit Gesetz und Statuten, form- und fristgerecht (Statuten Art. 12, 13 und 49).
3. Gemäss statutarischer Vorschrift sind alle relevanten Berichte und Rechnungsabschlüsse sowie die Anträge des Verwaltungsrates an die Generalversammlung fristgerecht am Sitz der Gesellschaft zu Ihrer Einsicht aufgelegt. Die Aktionäre, welche dies wünschten, erhielten diese Unterlagen auch direkt zugestellt.
4. Alle Aktionäre hatten dieses Jahr wieder die Gelegenheit, vor der Generalversammlung ihre Stimmen elektronisch abzugeben.
5. Das Protokoll der letzten Generalversammlung vom 9. April 2018 liegt vor und wurde vom Verwaltungsrat genehmigt.
6. Die gesetzliche Revisionsstelle, die PricewaterhouseCoopers AG, Zürich, ist anwesend und wird durch die Herren Bruno Häfliger und Remo Waldispühl vertreten. Herr Häfliger hat mir mitgeteilt, dass er seitens der Revisionsstelle keine ergänzenden Bemerkungen an die Generalversammlung hat.
7. Gemäss Art. 15 der Statuten darf ich für die heutige Generalversammlung Folgendes festlegen:

Als Protokollführer wirkt wieder der Finanzchef unserer Gruppe, Herr Stephan Zehnder. Aufgrund der vielen Traktanden stimmen wir auch dieses Jahr elektronisch ab. Ich behalte mir aber gemäss Art. 19 der Statuten vor, zum Verfahren der offenen Abstimmung zu wechseln.

Mit der technischen Durchführung der Abstimmungen ist die Firma Devigus, Rotkreuz, beauftragt. Rechtsanwältin Denise Brügger aus der Kanzlei Reichlin & Hess überwacht den korrekten Ablauf der elektronischen Abstimmungen, und die damit verbundene Stimmenermittlung.

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

Dies ist nicht der Fall, somit erkläre ich die Tagesordnung als genehmigt. Ich stelle fest, dass die 46. ordentliche Generalversammlung der Bossard Holding AG ordnungsgemäss einberufen, rechtsgültig konstituiert und beschlussfähig ist.

Wir kommen damit zur Behandlung der Traktanden.

Traktandum 1:

Berichterstattung über das Geschäftsjahr 2018 mit Erläuterungen zum Geschäfts- und Vergütungsbericht, und damit auch zur Konzernrechnung und zur Jahresrechnung der Bossard Holding AG sowie zu den Berichten der Revisionsstelle.

All diese Unterlagen haben wir für Sie anfangs März auf unserer Website bereitgestellt oder Ihnen auf Wunsch zugestellt.

Der Vorsitzende der Konzernleitung, David Dean, informiert Sie nun über das Geschäftsjahr 2018 und den Start ins 2019.

Jahresabschluss 2018

David Dean

CEO

Meine sehr verehrten Damen und Herren. Es freut mich sehr, dass ich Ihnen heute einmal mehr ausgezeichnete Resultate präsentieren darf: Die Bossard Gruppe hat ihren Kurs des rentablen Wachstums 2018 fortgesetzt und die Erfolge dieser Strategie lassen sich auf verschiedenen Resultatebenen ablesen.

Konkret haben wir sowohl den Umsatz als auch den Betriebs- und Konzerngewinn im Geschäftsjahr 2018 auf neue Bestmarken gesteigert und die Rentabilität nochmals verbessert. Dabei übertrafen wir beim operativen Betriebsgewinn erstmals die Marke von 100 Mio. CHF, was ein weiterer Meilenstein in der 188-jährigen Geschichte von Bossard darstellt.

Dass die Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen breit abgestützt ist, lässt sich daran ablesen, dass wir in allen drei Marktregionen, d.h. in Europa, Amerika und Asien neue Umsatzrekorde erzielten. Wir profitierten dabei insbesondere in der ersten Jahreshälfte von einem global guten konjunkturellen Umfeld. Doch das konsistente Wachstum der Bossard Gruppe in den letzten Jahren ist ebenso Ausdruck der kontinuierlichen Investitionstätigkeit. Damit haben wir die Strukturen der Gruppe gefestigt und die notwendigen Infrastrukturen modernisiert und ausgebaut.

Auf dieser weiter gestärkten und breit abgestützten Basis haben wir erneut Marktanteile hinzugewonnen. Die Kundenbasis hat sich zum einen durch unsere Investitionstätigkeit in neue Aktivitäten erweitert, zum anderen haben wir mit Freude registrieren können, dass unser Angebot an Produktlösungen und Dienstleistungen bei unseren Kunden zusätzliches Interesse weckt, weil sie damit ihre Effizienz und Produktivität steigern können. Wir schaffen damit realen Mehrwert für unsere Kunden, denen wir dabei helfen, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Wir bezeichnen diese zielgerichtete Strategie als Proven Productivity.

Die Fokussierung auf die Bereiche Präzisionskomponenten, Engineering-Dienstleistungen und auf unsere Smart-Factory-Logistics-Lösungen sind wichtige Elemente gewesen, die das globale Umsatz- und Gewinnwachstum der Bossard Gruppe im Geschäftsjahr 2018 begünstigt haben.

Doch schauen wir unseren Leistungsausweis 2018 im Detail an. Die Bossard Gruppe hat mit 871,1 Mio. CHF einen neuen Rekordumsatz erzielt. Der Zuwachs beträgt beachtliche 10,8 %.

Der Betriebsgewinn hat sich gegenüber 2017 um 12,1 % auf rekordhohe 108,8 Mio. CHF erhöht. Die EBIT-Marge hat nochmals leicht zugenommen und ist von 12,3 % im Vorjahr auf eine neue Bestmarke von 12,5 % gestiegen. Mit dieser Rentabilität liegen wir weiterhin deutlich über dem Branchendurchschnitt von rund 7 %.

Auch auf Stufe Konzerngewinn lässt sich unsere Leistungssteigerung ablesen: Wir haben ein Plus von 6,5 % auf ein neues Rekordniveau von 85,4 Mio. CHF erzielt.

Bereinigt um den betriebsfremden Erfolg – der sich im Vorjahr aus dem Verkauf der Liegenschaft am ehemaligen Standort in Österreich ergab – resultiert sogar ein Gewinnwachstum aus rein operativer Geschäftstätigkeit von 12,8 %. Auf dieser bereinigten Basis hat die Umsatzrendite mit 9,8 % einen neuen Höchstwert nach 9,6 % im Vorjahr erreicht.

Betrachtet man die Ergebnisentwicklung auf der Stufe des operativen Betriebsgewinns, so sieht man auch hier eine klare Bestätigung für unsere Strategie des rentablen Wachstums. Seit mehr als zehn Jahren lässt sich ein deutlicher Aufwärtstrend ablesen und damit eine beachtliche Leistungskonstanz. Substanziell wurde dieser Trend nur kurzzeitig durch die Finanzkrise 2009 gebrochen.

Das überdurchschnittliche Wachstum der Bossard Gruppe spiegelt sich zudem in der Bilanzsumme. Diese erhöhte sich gegenüber 2017 um 11,9 % auf 604,1 Mio. CHF. Der Zuwachs ist einerseits der kontinuierlichen Investitionstätigkeit, und andererseits der Zunahme des operativen Nettoumlaufvermögens zuzuschreiben. Gemessen am Umsatz stieg dieses von 37,4 % im Vorjahr auf 38,2 %. Ursache dafür war der überproportionale Anstieg des Warenlagers. Dafür sind zwei Hauptgründe zu nennen: Zum einen erklärt sich die Zunahme mit den höheren Umsatzvolumen, zum anderen nahmen wir bewusst eine höhere Kapitalbindung in Kauf, um die Lieferbereitschaft gegenüber unseren Kunden jederzeit sicherzustellen.

Der daraus resultierende höhere Finanzbedarf hatte indes keinen Einfluss auf die gute finanzielle Verfassung der Gruppe. Diese wird einmal mehr durch die solide Eigenkapitalbasis unterstrichen.

Der Eigenfinanzierungsgrad stieg gegenüber dem Vorjahr von 48,9 % auf 51,3 %, und liegt damit deutlich über der langfristigen Zielgrösse von 40 %.

Die solide finanzielle Basis der Bossard Gruppe gibt uns den notwendigen Handlungsspielraum für weitere Investitionen und Akquisitionen – Handlungsspielraum nota bene, der zur Konsolidierung unserer Marktposition genutzt werden soll.

Wir investieren weiter, unter anderem in unsere Logistikkapazitäten. Einerseits in Frankreich, und andererseits im Norden von China, im Grossraum Peking. Weitere wichtige Investitionen gehen in die ganze IT; wir erneuern und erweitern unser weltweit eingesetztes System, um die Chancen aus der Digitalisierung noch besser nutzen zu können.

Soweit meine Ausführungen zum Jahresabschluss 2018.

Wie Sie alle wissen, ist Bossard ein weltweit anerkannter Anbieter von hochwertigen Verbindungslösungen und Präzisionskomponenten. Doch unser Unternehmen ist eben nicht nur ein Verkäufer von Verbindungslösungen oder anders ausgedrückt von Hardware.

Unser Geschäftsmodell besteht letztlich darin, die Produktivität unserer Kunden durch eine breite Auswahl an Produktlösungen, Dienstleistungen im Anwendungs-Engineering und in der Logistik zu steigern.

Im Bereich Anwendungs-Engineering unternehmen wir gegenwärtig grosse Anstrengungen, um dieses Knowhow breiter – und über den angestammten Kundenkreis hinaus – zu vermarkten.

Unsere Strategie für die Jahre 2016 bis 2020 hat zum Ziel, unsere führende Stellung im Anwendungs-Engineering auszubauen. Dieses Ziel peilen wir nun mit neuem Elan an; bestärkt werden wir darin durch die Erfolge des Bereichs Logistik, den wir in den vergangenen Jahren ebenfalls neu lancierten.

Ich möchte daher speziell auf unsere Dienstleistungen im Anwendungs-Engineering eingehen, die wir neu unter der Bezeichnung Assembly Technology Expert Services vermarkten wollen. Dabei zielen wir mit insgesamt sechs Servicepaketen darauf ab, die drei Phasen des Produktemanagements beim Kunden zu unterstützen. Die drei Phasen erstrecken sich vom Design respektive der Entwicklung eines Produkts über die Optimierung des Montageprozesses bis hin zur Schulung des Personals durch Seminare und E-Learning-Kurse. Zur Übersicht zeige ich Ihnen ein kurzes Video.

Als Assembly Technology Expert vermag Bossard bei der Produktentwicklung und -herstellung eine eminent wichtige Rolle zu spielen. Dies hängt damit zusammen, dass die Gesamtkosten eines Verbindungselements oder generell einer Komponente kundenseitig nicht bekannt sind.

Der für den Kunden sichtbare Preis eines bei Bossard erworbenen Verbindungselements macht in der Regel nur 15 % der Gesamtkosten aus; 85 % der Kosten, die zusammen mit diesem Teil anfallen, sind auf den ersten Blick nicht sichtbar. Diese Kosten umfassen unter anderem Aufwendungen für die Konstruktion und Entwicklung, die Qualitätskontrolle und den Produktionsprozess – Vormontage und Montage – und anderes mehr. Alle diese Aufbereitungs- und Verarbeitungsprozesse bergen Sparpotenzial, wie wir in Tausenden von Fällen bei Kunden nachweisen konnten.

Und hier werden wir als Assembly Technology Expert ansetzen. Unsere Zielsetzung ist es, dem Kunden aufzuzeigen, wie er diese 85 % der unsichtbaren Kosten reduzieren kann. Dabei spielt unsere Engineering-Kompetenz eine ganz entscheidende Rolle.

Unseren Erfahrungen zufolge zahlt es sich jedenfalls immer aus, wenn Knowhow aus der Verbindungstechnik direkt in die Einwicklung eines Produkts einfließt. Der Kunde sichert sich dadurch Kostenvorteile für den weiteren Verlauf der Entwicklung und der Produktion, und letztlich verbessert er dadurch seine Wettbewerbsfähigkeit.

Damit möchte ich anhand einiger Beispiele aus dem letzten Jahr auf einzelne Servicemodule unseres Bereichs Assembly Technology Expert näher zu sprechen kommen. Einzelne Pakete dieses Dienstleistungsangebots konzentrieren sich direkt auf dieses Rationalisierungs- und Sparpotenzial beim Kunden:

Im Rahmen des Moduls Expert Tear-Down zerlegen wir beispielsweise die Produkte unserer Kunden und prüfen jedes Detail sorgfältig. Unter die Lupe genommen werden dabei die Verbindungselemente, das Design, die Funktionalität sowie der Montageprozess. Damit sollen optimale Verbindungslösungen und das Potenzial für Vereinfachungen und Einsparungen freigesetzt werden.

Ein typisches Beispiel aus der Praxis im letzten Jahr ist ein bedeutendes Tear-Down-Projekt, das wir für den chinesischen Automobilhersteller Geely im letzten Jahr lanciert haben. Das Unternehmen Geely ist nicht nur das Mutterhaus des Personenwagenherstellers Volvo, es hat mittlerweile auch mit dem TX5 ein neues Plug-in Hybrid-Modell des traditionsreichen Londoner Taxis entwickelt.

Beim Geely TX5 haben wir in verschiedenen Bereichen Verbindungselemente einer genaueren Prüfung unterzogen, insbesondere im Bereich Chassis. Insgesamt haben wir den chinesischen Autobauer dabei unterstützt, 100 Prototyp-Fahrzeuge des neuen Modells zu produzieren, um dabei das Design und den Produktionsprozess vertieften Tests zu unterziehen. Vom TX5 sollen bis 2025 rund 100'000 Fahrzeuge produziert werden; die Fertigung wird voraussichtlich im nächsten Jahr aufgenommen, und für uns resultiert ein potentielles Auftragsvolumen von rund 9,5 Mio. CHF.

Beim Servicepaket Expert Assortment Analysis nehmen wir eine Sortimentsoptimierung beim Kunden vor, mit dem Ziel, die Teilevielfalt zu reduzieren oder Rationalisierungspotential in der Montage zu identifizieren. Beides führt zu Kosteneinsparungen. Das sind keine luftigen Versprechungen, sondern Ziele, die sich erfahrungsgemäss durch eine konsequente Analyse erreichen lassen.

Bei einem Roboterhersteller stellten wir beispielsweise fest, dass sich sein Sortiment an Verbindungsteilen massiv reduzieren liess: Nach unserer Bestandsaufnahme konnte das Unternehmen durch eine gezielte Sortimentsoptimierung 50 CHF pro Roboter an Prozesskosten einsparen. Multipliziert mit den erwarteten Jahresproduktionsvolumen sind dies Millionen Einsparungen.

Beim Servicemodul Expert Walk prüfen wir sämtliche Montageprozesse und Arbeitsplätze beim Kunden. Unsere Experten analysieren dabei die Verbindungselemente wie auch die eingesetzten Werkzeuge, um so herauszufinden, wie der gesamte Montageprozess schlanker und kostengünstiger gestaltet werden kann. Solche Engineering-Dienstleistungen haben wir beispielsweise in unsere Kooperation mit dem Seilbahn-Kabinenhersteller CWA in Olten eingebracht.

Bei dieser Kooperation spielten darüber hinaus weitere unserer Engineering-Pakete eine Rolle. So trugen wir auch hier mit unserer Expert Assortment Analysis zu einem schlanken Sortiment an Einzelteilen bei. Nicht zuletzt brachten wir in die Kooperation mit CWA weiteres Knowhow ein, und zwar über unsere modernen Testlabors, in denen wir sämtliche Elemente eines neuen Produkts einem Härte-Test unterwerfen können.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, Sie sehen, dass Bossard im Bereich Anwendungs-Engineering seit Jahren eine hohe Kompetenz aufgebaut hat, die auf globaler Ebene von Kunden genutzt wird. Mit dem eindrucklichen Leistungsausweis sind wir gut gerüstet, um unsere nun neu definierten sechs Servicepakete in einem breiteren Unternehmenskreis verkaufen zu können.

Früher haben wir diese Dienstleistungen oft als Serviceleistungen für einen bestehenden Kunden verstanden, nun wollen wir unsere sechs Servicepakete als eigenständige Produkte einem möglichst breiten Kundenkreis zugänglich machen und damit einerseits zusätzliche Einnahmen generieren, andererseits aber auch neues Produktgeschäft gewinnen.

Zusammenfassend bilden unsere Servicepakete im Anwendungs-Engineering eine neue Initiative, mit der die Bossard Gruppe ihr Wachstum in einer längerfristigen Perspektive sichern will, und mit der wir uns auch weiter von den klassischen Mitbewerbern differenzieren wollen.

Abschliessend möchte ich noch auf das angelaufene Geschäftsjahr 2019 zu sprechen kommen.

Wir haben bereits das erste Quartal 2019 hinter uns und haben heute Morgen die Umsatzzahlen zum Jahresstart bekannt gegeben. Über die gesamte Gruppe verzeichneten wir ein Wachstum von 5,4 % im Vergleich zur gleichen Periode im Vorjahr.

Die Wachstumsdynamik, wie wir sie im Jahre 2017 und in der ersten Jahreshälfte 2018 erlebten, hat sich seit der zweiten Jahreshälfte 2018 abgeschwächt, und das hat sich auch im ersten Quartal in diesem Jahr fortgesetzt. Wenngleich nicht vergessen werden darf, dass wir uns dieses Jahr mit dem besten ersten Quartal in unserer Firmengeschichte vergleichen.

Aber wir sehen uns in diesem Jahr wachsenden Herausforderungen an den Märkten gegenüber. Sie kennen all die Schlagzeilen dazu.

Die unterschiedlichen Signale und teilweise gegenläufigen Trends erschweren eine verlässliche Einschätzung für das gesamte Geschäftsjahr erheblich. Trotz diesen anspruchsvollen Voraussetzungen wollen wir auch 2019 unsere Chancen nutzen und weiterwachsen.

Positiv stimmt uns dabei unser Projektportfolio mit neuen und bestehenden Kunden. Zudem verfügen viele unserer Kunden noch über solide Auftragspolster.

Entsprechend gehen wir derzeit für das Gesamtjahr von einem Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Wir streben in diesem Kontext ein Umsatzwachstum von rund 5 % beziehungsweise 920 Mio. CHF an. Unsere überdurchschnittliche Rentabilität wollen wir auch im Geschäftsjahr 2019 hochhalten.

Dr. Thomas Schmuckli

Ich habe an dieser Stelle aus Überzeugung wiederholt gesagt, dass solche Bestresultate nur realisierbar sind, weil die Bossard Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre Arbeit mit Leidenschaft und Freude ausüben.

Die Kader leben diese Leidenschaft vor: im Betrieb, bei den Kunden, bei den Partnern. Einer, der diese Leidenschaft exemplarisch in den letzten 25 Jahren vorgelebt hat, ist unser CEO, David Dean.

Seit der GV 2005 steht er als CEO vor Ihnen und berichtet über Bossard – Sie wissen, er hat dies eben zum letzten Mal gemacht.

Die Ära David Dean hat Bossard in der 190-jährigen Unternehmensgeschichte unter diversen Aspekten sehr gutgetan. Lassen Sie mich diese Ära Revue passieren:

1. Die Fakten

Sie kennen diesen Chart (Umsatzentwicklung) – David Dean hat ihn jährlich aufgelegt. Der Umsatz von Bossard betrug zu Beginn seiner Wirkungszeit knapp 500 Mio. CHF (2004 //

496) und entwickelte sich auf 871 Mio. CHF (2018 // +75,6 %); würde man diesem Vergleich die Wechselkurse von 2004 zu Grunde legen, wäre der Umsatz doppelt so gross, über 1 Mia. CHF (1'075mn // +117 %).

Das durchschnittliche Wachstum betrug in diesen 14 Jahren der Ära Dean 4,1 % pro Jahr, und dies inklusive der Krisenjahre rund um die Finanzkrise (2008-2010), der Schweizerfranken-Verwerfungen anfangs 2015, aber auch inklusive der M&A-Aktivitäten ab 2012.

Der EBIT vervierfachte sich in der gleichen Zeitperiode und auf 109 Mio. CHF (von 27mn); die operative Gewinnmarge stieg von 5,5 % auf 12,5 % - bei einem Branchendurchschnitt von 7%;

Der Aktienkurs hat sich knapp verfünffacht. In dieser Periode schüttete die Gruppe 250 Mio. CHF an Dividenden aus. David Dean hat die Bossard Gruppe mit seinem Führungsteam in eine höhere Liga geführt.

2. Ein Zweites

David Dean hat die Bossard Gruppe auf drei Themen fokussiert – sie sehen diese hinter mir, und diese Strategie bildlich auf den folgenden vier Folien festgehalten:

A) Wir offerieren unseren Kunden Verbindungselemente, C-Teile, und wir pflegen gleichzeitig eine vor- und nachgelagerte Service-Linie:

Wir sind ein Ingenieur-Unternehmen, und wir sind eine Logistikfirma. Das offeriert Bossard heute seinen Kunden – nicht mehr, und nicht weniger, aber das auf einem sehr hohen Qualitätslevel, je mit sehr austarierten Konzepten.

B) Dabei fokussieren wir uns im Produktebereich auf Verbindungselemente mit einer hohen Wertschöpfung: Standards sind Pflicht, Engineered Components bieten Raum für die Kür. Und

C) unser ganzes Handeln ist ausgerichtet auf die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden – das ist bewiesen, wir leben es täglich vor.

Die Einfachheit dieser Strategie überzeugt – und wer sich mit den Details dieser Strategie beschäftigt, kommt an den Punkt, an dem er feststellt: So einfach die Strategie ist, so anspruchsvoll ist die weltweite Umsetzung dieses Geschäftsmodelles.

David Dean hat das Geschäftsmodell von Bossard mit einfachen Worten und wenigen Bildern dargestellt, die ganze Organisation auf dieses Mantra: Produkte mit hoher Wertschöpfung – Engineering – Logistik ausgerichtet, und den Mut gehabt, über all die Jahre, ob in der rezessiven Phase rund um 2009 oder im Zeitalter der Industrie 4.0, an der Wertehaltigkeit dieses strategischen Geschäftsmodells festzuhalten; mehr noch – er hat dieses Geschäftsmodell zum Vorteil der Kunden, zum Wohle der Firma – weiterentwickelt und verbessert. Das alles mag sehr lapidar tönen – in Tat und Wahrheit bedeutet das enorm viel Knochenarbeit, enorm viel Leidenschaft, und enorm viel Mut, eigene Wege zu gehen und nicht der Herde hinterher zu rennen. Dahinter steckt auch die Gabe, den vielen «machen wir auch noch»-Fettnäpfchen auszuweichen, und es verlangt Mut und Standfestigkeit, über anderthalb Jahrzehnte am gleichen Geschäftsmodell festzuhalten.

David Dean hat mit seinem Team die Firma Schritt für Schritt verändert: mit der Übernahme von Firmen, die (i) unser Profitabilitätsdenken teilen und (ii) Bossard mit einem spezifischen

Mehrwert weiterbringen, (iii) mit gezielten Investitionen in Industrie 4.0-Logistiklösungen, die Bossard einen Marktvorteil verschaffen, und (iv) mit Konzepten im Engineering, die Bossard in der Forschung und Entwicklung der Kunden positionieren. Diese nachhaltige Entwicklung führt mich direkt zu

3. der Bossard Kultur

David Dean hat über die Jahre eine tolle Führungscrowd mit viel Drive um sich geschart, die diese Haltung leidenschaftlich mitträgt, die Strategie Bossard 2020 über alle Märkte und Kontinente lebt, lokal anpasst, und vor allem: materialisiert. Hinter der Strategie von Bossard steckt sehr viel anspruchsvolles ökonomisches Denken, das immer wieder diskutiert und gelehrt wird. So sind beispielsweise die Feinheiten der deanschen Deckungsbeitragsrechnungen, seine Gedanken zu Variationen im Pricing, aber auch sein Dictum, unsere Dienstleistungen zu fakturieren, in der Gruppe weltweit bekannt.

Genauso bekannt und geschätzt ist sein gelebtes Vertrauen in all die Bossard Leute rund um die Welt.

Die Kombination einer fokussierten Strategie mit einem auf Vertrauen basierten Führungsverständnis, das viel Unternehmertum für die Kader und die Mitarbeitenden bedeutet, - diese Kombination hat zu einer innovativen Kultur geführt, die den Erfolg der Ära Dean ermöglichte, und die Zukunft vorbereitet hat.

Für all diese Leistungen, David, hast Du unseren Respekt, die uneingeschränkte Anerkennung für das Geleistete, und unseren enormen Dank verdient.

Danken möchten wir Dir auch für Deine Kollegialität: Der Verwaltungsrat arbeitete über all die Jahre sehr gerne mit Dir zusammen, konnten doch jegliche Themen offen, unkompliziert, konstruktiv diskutiert und vorangetrieben werden. Auch deshalb freut sich der VR über Deinen Seitenwechsel am VR-Tisch.

Ich habe hier Blumen, David – nein, nicht für Dich, sondern für Deine Frau Elsbeth. Wer in dieser Führungsfunktion, als CFO oder CEO, über 25 Jahre leidenschaftlich engagiert ist, braucht Support. Du hattest diesen Support in Elsbeth – Dir Elsbeth sei für all das mit diesem Blumenstrauß ebenfalls herzlich gedankt.

Ich habe natürlich auch etwas für Dich: möge Dich diese alte Flasche «avec» an die 190-jährige Bossard Geschichte erinnern, die Du massgebend mitgeprägt hast.

Der VR schätzt sich glücklich, dass er einen erfahrenen und erfolgreichen Nachfolger aus dem eigenen Biotop zur Führung der Gruppe berufen konnte.

Dani, der VR freut sich sehr auf die Zusammenarbeit mit Dir. Wir wünschen Dir Freude und Erfolg in der Aufgabe, aber auch jene Portion Glück, mit der doch so Manches so viel einfacher geht.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, Sie sind nun im Bilde, was Bossard 2018 geleistet und erreicht hat, und Sie kennen unsere Ziele für 2019, sowie die Kernelemente unserer Strategie 2020.

Der Vorsitzende des Vergütungsausschusses, Verwaltungsrat Professor Dr. Stefan Michel, orientiert Sie nun über unsere Vergütungsgrundsätze, welche die Basis unserer Vergü-

tungsanträge für die Geschäftsjahre 2019 (VR) und 2020 (KL) unter Traktandum 5, bilden, und auf denen die Vergütungen 2018 für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung basieren.

Prof. Dr. Stefan Michel

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, seit mehreren Jahren deklariert Bossard transparent, welche Vergütungsgrundsätze bei Bossard gelten, und welche Vergütungen Verwaltungsrat und Konzernleitung erhalten.

1. Der Verwaltungsrat der Bossard Gruppe befasst sich regelmässig mit der Vergütungspolitik.
2. Der Vergütungsausschuss stellt regelmässige Marktvergleiche an; zusammen mit einer externen Vergütungsexpertin haben wir soeben einen Vergleich gestartet.
3. Das Vergütungsmodell für unsere Kaderleute setzt sich aus einem Fixanteil, einer variablen Komponente – dem Bonus – und der Möglichkeit, am Kaderbeteiligungsprogramm teilzunehmen, zusammen. Mit diesem Programm sind ausgewählte Kader direkt am Unternehmen beteiligt.
4. In der Bossard Gruppe haben alle Entschädigungen eine Obergrenze.
5. Die variable Komponente, der Bonus, ist sehr stark an den Betriebsgewinn der Gruppe gebunden.
6. Der Verwaltungsrat erhält aktuell ebenfalls eine fixe und eine variable Vergütung; auch diese ist an den Betriebsgewinn gebunden.
7. Die Stimmrechtsberater lehnen diese variable Vergütung ab; sie befürchten, der VR könnte zu viele Risiken eingehen, und seine Aufsichts- und Kontrollpflichten vernachlässigen. Der Verwaltungsrat ist mit dieser kategorischen Ablehnung nicht einverstanden; der Vergütungsausschuss wird aber im Anschluss an diese Generalversammlung die Argumente der Stimmrechtsberater und der institutionellen Investoren, genau studieren und Massnahmen prüfen.
8. 2018 hat die Gruppe hervorragend gearbeitet: Der Betriebsgewinn nahm um über 12 % auf 109 Mio. CHF zu und die Dividende steigt um über 7 % auf 4,50 CHF (VJ 4,20 CHF); die variable Vergütung an die Konzernleitung steigt um 2,6 % (in CHF: 47'400).

Und was bedeutet das jetzt in konkreten Zahlen.

Der Gesamtverwaltungsrat erhält für seine Tätigkeit im Geschäftsjahr 2018 eine Vergütung von 1'207'000 CHF; sie ist damit leicht höher als im Vorjahr (VJ 1'158'000 CHF).

Der Verwaltungsratspräsident erhält für seine Arbeit im Geschäftsjahr 2018 eine Vergütung von 352'500 CHF. (VJ 345'400 CHF).

Genehmigt haben Sie als Aktionäre einen Vergütungsrahmen von 1'500'000 CHF; dieser wird – Sozialversicherungsbeiträge inklusive – mit 1'373'500 CHF beansprucht werden (VJ 1'317'300 CHF).

Die Geschäftsleitung erhält im Geschäftsjahr 2018 eine Vergütung von 5'246'000 CHF gegenüber 5'125'600 CHF im Vorjahr.

Der Vorsitzende der Konzernleitung erhält für seine Arbeit in der Berichtsperiode 1'141'600 CHF (VJ 1'103'600 CHF).

Der von Ihnen genehmigte Budgetrahmen für die Konzernleitung beträgt 6'200'000 CHF; dieser wird – Sozialversicherungsbeiträge inklusive – mit 6'190'500 CHF beansprucht (VJ 6'000'000 CHF).

Teil 2: Behandlung Traktanden Dr. Thomas Schmuckli

Ich komme damit, meine Damen und Herren, zurück zur Agenda:

Traktandum 1:

Gerne eröffne ich die Diskussion zu Traktandum 1 und stelle fest, dass Sie keine Fragen oder Bemerkungen zum Geschäftsbericht der Bossard Gruppe, zum Vergütungsbericht, zur Konzernrechnung, zur Jahresrechnung der Bossard Holding AG oder zu den Berichten der Revisionsstelle haben.

Traktandum 2:

Dann leite ich über zu Traktandum 2 und den Beschlussfassungen.

Gerne gebe ich Ihnen die Stimmenverhältnisse der heutigen Generalversammlung bekannt:

PRÄSENZMELDUNG			
Anwesende Aktionäre		811	
Vertretene Stimmen			
3 469 835	Namenaktien A		
6 750 000	Namenaktien B		
10 219 835	Aktienstimmen total	Absolutes Mehr	5 109 918
Stimmenverteilung		Aktienstimmen	%
Aktionäre		8 191 178	80.1
Unabhängiger Stimmrechtsvertreter		2 028 657	19.9

1. Zum Verfahren:

Wir führen die Abstimmungen gestützt auf Art. 19 Abs. 3 der Statuten elektronisch, und damit geheim durch. Sollte die Elektronik aussteigen, werden wir offen abstimmen.

2. Zum Mandat der unabhängigen Stimmrechtsvertreter:

Das Mandat des unabhängigen Stimmrechtsvertreters nimmt Rechtsanwalt René Peyer wahr. Sie haben ihn an der letztjährigen Generalversammlung gewählt und mandatiert. Herr René Peyer ist hier.

Rechtsanwalt Peyer hat gegenüber der Bossard Holding AG seine Unabhängigkeit erneut bestätigt. Ich danke Rechtsanwalt Peyer aus der Kanzlei Schweiger Advokatur/Notariat in Zug für seine Arbeit hier.

Wir kommen damit zu den Beschlussfassungen zu den Traktanden 2.1 bis 2.3. Den Dividendenantrag möchte ich dann noch ausführen.

Das Wort wird nicht weiter gewünscht.

Traktandum 2:

- 2.1 Genehmigung des Geschäftsberichts 2018 (mit Konzernrechnung und Jahresrechnung) der Bossard Holding AG
- 2.2 Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht 2018 der Bossard Holding AG
- 2.3 Entlastung des Verwaltungsrates und der Konzernleitung
- 2.4 Verwendung des Bilanzgewinnes, Ausschüttung Dividende aus Bilanzgewinn

2.1 Genehmigung des Geschäftsberichts 2018 (mit Konzernrechnung und Jahresrechnung) der Bossard Holding AG

TRAKTANDUM 2.1		
Genehmigung des Geschäftsberichts 2018 der Bossard Holding AG (mit Konzernrechnung und Jahresrechnung)		
Vertretene Stimmen	10 219 836	
Enthaltungen	16 472	
Gültig abgegebene Stimmen	10 203 363	
Absolutes Mehr der gültig abgegebenen Stimmen	5 101 682	
	Aktienstimmen	%
Ja	10 202 106	99.99
Nein	1 257	0.01

2.2 Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht 2018 der Bossard Holding AG

TRAKTANDUM 2.2

Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht 2018 der Bossard Holding AG

Vertretene Stimmen	10 219 835		
Enthaltungen	104 163		
Gültig abgegebene Stimmen	10 115 672		
Absolutes Mehr der gültig abgegebenen Stimmen	5 057 837		
		Aktienstimmen	%
Ja		9 114 863	90.11
Nein		1 000 809	9.89

2.3 Entlastung des Verwaltungsrates und der Konzernleitung

Ich bitte die Kolleginnen und Kollegen des Verwaltungsrates und der Konzernleitung, sich bei dieser Abstimmung über die Décharge-Erteilung der Stimme zu enthalten (*rechtliche Grundlage in OR 695*).

TRAKTANDUM 2.3

Entlastung des Verwaltungsrates und der Konzernleitung

Vertretene Stimmen	10 150 048		
Enthaltungen	107 660		
Gültig abgegebene Stimmen	10 042 388		
Absolutes Mehr der gültig abgegebenen Stimmen	5 021 195		
		Aktienstimmen	%
Ja		10 021 110	99.79
Nein		21 278	0.21

2.4 Verwendung des Bilanzgewinnes

Wir kommen zur Verwendung des Bilanzgewinnes der Bossard Holding AG, und damit zur Dividende. Den Antrag mit den exakten Zahlen finden Sie in der Einladung sowie auf der Darstellung hinter mir.

Sie kennen, sehr geehrte Aktionäre, die langjährige Dividenden-Praxis der Bossard Gruppe: 40 % des Konzerngewinnes soll an die Aktionäre ausgeschüttet werden. 40 % des Konzerngewinnes von 85 Mio. CHF sind 34 Mio. CHF.

Diese Dividende schüttet die Bossard Holding AG aus: Sie kann über einen Bilanzgewinn von 39,8 Mio. CHF verfügen. Der Verwaltungsrat beantragt Ihnen, 34,3 Mio. CHF auszuschütten und den Restbetrag von 5,5 Mio. CHF auf die Rechnung 2019 vorzutragen.

Dieser Dividenden-Antrag bedeutet, eine Dividende von 4,50 CHF brutto pro Namenaktie Kategorie A und 90 Rappen brutto pro Namenaktie Kategorie B auszuschütten; die Dividende fällt damit um über 7% höher aus als letztes Jahr.

TRAKTANDUM 2.4

Verwendung des Bilanzgewinnes

Vertretene Stimmen	10 219 835		
Enthaltungen	7 253		
Gültig abgegebene Stimmen	10 212 582		
Absolutes Mehr der gültig abgegebenen Stimmen	5 106 292		
		Aktienstimmen	%
Ja	10 210 123		99.98
Nein	2 459		0.02

Das Dividendeninkasso von 4,50 CHF pro Namenaktie wird automatisch durch Ihre Depotbank ausgeführt. Sie werden schriftlich darüber orientiert. Die Überweisung erfolgt am Montag, 15. April 2019.

Traktandum 3

Wir kommen damit zum nächsten Traktandum 3, den Wahlen.

Daniel Lippuner hat sich entschlossen, nicht mehr für den Verwaltungsrat der Bossard Gruppe zu kandidieren.

Geschätzte Aktionärinnen, geschätzte Aktionäre – Daniel Lippuner verstärkt seit 2015 den Verwaltungsrat von Bossard; sehr zielstrebig arbeitete er sich in die strategische Agenda Bossard 2020 ein. Ein zentrales Anliegen war ihm die Verbesserung der Messungen und Bewertungen der Fortschritte in den strategischen Initiativen. Mit seinen Erfahrungen als CEO von Saurer, seinen Erfahrungen aus der Zeit bei Hilti, Oerlikon und Rieter, gab er Inputs, die es Bossard erlaubten, die strategischen Ziele konsequenter zu quantifizieren, Resultate zu hinterfragen, und wo nötig, ein Finetuning vorzunehmen. Ein Anliegen war ihm zudem das Wachstum in Asien, speziell in China, dessen Markt-Knowhow er der Gruppe immer wieder zur Verfügung stellte.

Daniel Lippuner brachte seine Erfahrungen aber nicht nur im Gesamtverwaltungsrat ein, sondern ebenso sehr im Audit Risk and Compliance-Ausschuss. Sein besonderes Augenmerk galt den vorgelegten Quartals-, Halbjahres und Jahresabschlüssen, ebenso wie den präsentierten Budgets. Bei Budgetdiskussionen zeigte er ein feines Gespür für den Unterschied zwischen einem wünschbaren Budget und einem mit den allozierten Ressourcen machbaren Budget.

Du hast Dich, Dani, mit Haut und Haar, für die Bossard Gruppe engagiert; das prosperierende Gedeihen von Bossard war Dir stets das primäre Anliegen. Für dieses Engagement zugunsten von Bossard, Deine offene Kommunikation, danke ich Dir namens der Aktionäre, der VR-Kolleginnen und -Kollegen, der Konzernleitung und der ganzen Belegschaft sehr herzlich.

Der Verwaltungsrat schlägt Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, zwei neue Verwaltungsräte zur Wahl in den Verwaltungsrat vor: Patricia Heidtman und David Dean.

Patricia Heidtman ist amerikanisch-schweizerische Doppelbürgerin; sie lebt mit ihrer Familie im Raum Luzern. Die studierte Chemikerin arbeitet seit ihrem Studienabschluss an der ETH bei SIKA in den verschiedensten Funktionen, bis 2017 hauptsächlich in der Forschung und Entwicklung von Produkten für die Automobilindustrie; sie führte Projektteams von SIKA in der Schweiz, und sie führte mehrere Jahre als Leiterin des Innovationsmanagements das Forschungs- und Entwicklungszentrum von SIKA in Madison Heights, in den USA. Frau Heidtman war verantwortlich für die globale Entwicklung von SIKA-Produkte und -Technologien, welche in die Automobilindustrie gingen. Seit zwei Jahren ist Frau Heidtman zurück in der Schweiz; als Technologie-Chefin ist sie heute verantwortlich für die globale Entwicklung aller thermoplastischen Bauprodukte im SIKA-Konzern mit einem Umsatz von 1,3 Mia. CHF. Neben Patricia Heidtman schlägt Ihnen der Verwaltungsrat David Dean zur Wahl in den VR vor.

Die Verwaltungsratskolleginnen und -kollegen Maria Teresa Vacalli, Anton Lauber, Stefan Michel, René Cotting und Martin Kühn stellen sich mit mir für eine weitere Wahlperiode gerne zur Verfügung.

Wir wählen - wie gesetzlich verlangt

- alle Verwaltungsräte für die Amtszeit von einem Jahr,
- von dieser Generalversammlung bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung, und
- jeden Verwaltungsrat einzeln;

ebenso wählen wir für die gleiche Amtszeit den Vertreter der Publikumsaktionäre der Namenaktionäre A, Prof. Dr. Stefan Michel, und je einzeln die Mitglieder des Vergütungsausschusses, Stefan Michel, Anton Lauber und neu Patricia Heidtman.

Ich möchte anschliessend alle Wahlen rund um den Verwaltungsrat nahtlos durchführen.

Die Diskussion wird nicht weiter gewünscht.

Wir beginnen mit den Wahlen in den Verwaltungsrat der Bossard Holding AG gemäss der Reihenfolge auf der Traktandenliste:

Auch dieses Jahr wählen wir zuerst alle 8 Kandidaten hintereinander, und präsentieren die Wahlresultate erst am Schluss konsolidiert auf einer Folie.

3.1. Wahl des Verwaltungsrates der Bossard Holding AG

Sie haben – sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre – wie folgt gewählt:

TRAKTANDUM 3.1

Wahl des Verwaltungsrates der Bossard Holding AG

	Nein	Ja	Ja %
Dr. Thomas Schmuckli als Präsident	39 078	10 160 975	99.62%
Anton Lauber als Mitglied	89 937	10 109 647	99.12%
Prof. Dr. Stefan Michel als Mitglied	22 865	10 180 067	99.78%
Maria Teresa Vacalli als Mitglied	8 819	10 188 243	99.91%
Dr. René Cotting als Mitglied	3 599	10 197 500	99.96%
Martin Kühn als Mitglied	67 120	10 138 093	99.34%
Patricia Heidtman als Mitglied	17 551	10 182 636	99.83%
David Dean als Mitglied	148 425	10 055 369	98.55%

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre, Sie haben mit überaus grosser Zustimmung den Verwaltungsrat der Bossard Gruppe wie beantragt für ein Jahr gewählt. Ich danke Ihnen im Namen meiner Kolleginnen und Kollegen für das uns damit gezeigte Vertrauen.

3.2. Wahl des Vertreters der Namenaktionäre Kategorie A

Als Vertreter der Publikumsaktionäre – also der Namenaktionäre A – schlägt Ihnen der Verwaltungsrat die Wiederwahl von Stefan Michel vor. Diese Wahl ist exklusiv den Publikumsaktionären vorbehalten; die Kolin Holding AG stimmt mit ihren Namenakten B nicht mit.

TRAKTANDUM 3.2

Wiederwahl von Prof. Dr. Stefan Michel als Vertreter der Namenaktionäre Kategorie A

Vertretene Stimmen	3 384 471	
Enthaltungen	38 987	
Gültig abgegebene Stimmen	3 345 484	
Absolutes Mehr der gültig abgegebenen Stimmen	1 672 743	
	Aktienstimmen	%
Ja	3 307 574	98.87
Nein	37 910	1.13

3.3 Wahl der Mitglieder des Vergütungsausschusses

Der Verwaltungsrat beantragt Ihnen die Wiederwahl von Stefan Michel und Anton Lauber, sowie die Neuwahl von Patricia Heidtman in den Vergütungsausschuss.

Wir machen das wie eben und wählen zuerst drei Mal, dann präsentieren wir die Resultate konsolidiert am Schluss.

Sie haben Stefan Michel, Anton Lauber und Patricia Heidtman wie folgt gewählt:

TRAKTANDUM 3.3

Wahl der Mitglieder des Vergütungsausschusses

	Nein	Ja	Ja %
Prof. Dr. Stefan Michel	389 270	9 810 698	96.18%
Anton Lauber	437 113	9 763 986	95.72%
Patricia Heidtman	27 751	10 153 145	99.73%

3.4 Wahl des unabhängigen Stimmrechtsvertreters

Der Verwaltungsrat beantragt Ihnen, Rechtsanwalt René Peyer als unabhängigen Stimmrechtsvertreter für die Amtsdauer bis zum Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung zu wählen.

Zu diesem Wahlvorschlag wird nicht weiter das Wort gewünscht.

TRAKTANDUM 3.4

Wahl von RA René Peyer als unabhängigen Stimmrechtsvertreter

Vertretene Stimmen	10 219 891		
Enthaltungen	18 350		
Gültig abgegebene Stimmen	10 201 541		
Absolutes Mehr der gültig abgegebenen Stimmen	5 100 771		
	Aktienstimmen	%	
Ja	10 185 881	99.85	
Nein	15 660	0.15	

Last but not least kommen wir zum letzten Wahltraktandum, Punkt 4 zur Wiederwahl der Revisionsstelle.

Als leitender Revisor hat mir Herr Häfliger mitgeteilt, dass die PricewaterhouseCoopers AG ihr Mandat als Revisionsstelle gerne weiterführen würde. Alle formellen Voraussetzungen für diese Wahl von liegen uns vor.

Auch die Revisionsstelle wird gemäss Art. 32 der Statuten für eine Amtsdauer von einem Jahr gewählt.

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

Hierzu wird nicht weiter das Wort gewünscht.

TRAKTANDUM 4

Wahl der Revisionsstelle PricewaterhouseCoopers AG, Zürich

Vertretene Stimmen	4 819 891		
Enthaltungen	25 314		
Gültig abgegebene Stimmen	4 794 577		
Absolutes Mehr der gültig abgegebenen Stimmen	2 397 289		
	Aktienstimmen		%
Ja	4 409 463		91.97
Nein	385 114		8.03

Wir kommen damit zu Agenda-Punkt 5, zur Genehmigung der Gesamtvergütungen.

5.1. Gesamtvergütung Verwaltungsrat

Für den Verwaltungsrat beantragt Ihnen der Verwaltungsrat einen Budgetrahmen für sämtliche Vergütungen und Abgaben von maximal 1,6 Mio. CHF für neu 8 Verwaltungsräte, für die Zeitperiode von der heutigen GV bis zur nächsten ordentlichen GV 2020.

5.2 Gesamtvergütung Konzernleitung

Für die Konzernleitung beantragen wir Ihnen einen Budgetrahmen für das Geschäftsjahr 2020 von 6,0 Mio. CHF.

Das Wort wird nicht gewünscht.

Wir stimmen nacheinander über die beiden Anträge ab, und zeigen das Resultat beider Abstimmungen am Schluss.

Zuerst stimmen wir über die Gesamtvergütung von maximal 1'600'000 CHF für den Verwaltungsrat ab. Und jetzt über die Gesamtvergütung für die Konzernleitung von maximal 6'000'000 CHF für 2020.

Sie haben die Gesamtvergütungen für Verwaltungsrat und Konzernleitung wie folgt bestätigt:

TRAKTANDUM 5.

Genehmigung Gesamtvergütung

	Nein	Ja	Ja %
Gesamtvergütung Verwaltungsrat	421 097	9 763 994	95.87%
Gesamtvergütung Konzernleitung	68 857	10 113 645	99.32%

6. Varia

Abschliessen möchte ich die Behandlung der Traktanden mit Punkt 6 - Varia.

Hierzu wird nicht weiter das Wort gewünscht.

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

Ich danke im Namen des ganzen Verwaltungsrates unseren Kolleginnen und Kollegen im In- und Ausland, unseren Kaderleuten und der Konzernleitung für ihr leidenschaftliches Engagement – für unsere Kunden, für die Firma, und für Sie, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre. Bossard verbindet die Welt – und macht sie sicherer. Das treibt uns an.

Die nächste ordentliche Generalversammlung findet voraussichtlich am Mittwoch, 8. April 2020, wieder hier statt. Das wird alle Zürcher Zünfter freuen, können sie dann wieder in die schöne Stadt Zug reisen, und zwei Wochen später mit Freunden um den Böögg galopieren.

So lade ich Sie im Namen des Verwaltungsrates gerne zum Apéro ein, der oben im alten Casino-Saal offeriert wird. Dem OK dieser GV unter der Leitung von Mario Graber danke ich für die tolle Organisation herzlich.

Engineering als Teil unserer Proven Productivity Strategie – das ist unsere aktuelle Leidenschaft. So möchte Bossard auch Sie zum Engineer machen – und Ihnen etwas auf den Heimweg mitgeben.

Der Verwaltungsrat hat entschieden, die Politik der Bhaltis neu auszurichten. Wir werden künftig statt eines Bhaltis eine Spende einem Nachhaltigkeitsprojekt zukommen lassen, und so einen Beitrag zur sozialen Verantwortung von Bossard leisten.

Für Ihre Aufmerksamkeit und Ihre Ausdauer danke ich Ihnen bestens. Ich wünsche Ihnen eine gute Zeit.

Zug, 8. April 2019

Der Verwaltungsratspräsident:

Dr. Thomas Schmuckli

Der Protokollführer:

Stephan Zehnder

Der Stimmzähler (Vorsitz):

Denise Brügger
Reichlin Hess AG