

36. ordentliche Generalversammlung der Bossard Holding AG vom Dienstag, 21. April 2009, um 16.00 Uhr, im Theater-Casino, Zug

Anwesend der ganze Verwaltungsrat:

Dr. Thomas Schmuckli	VR-Präsident
Rolf E. Thurnherr	VR-Vize-Präsident
Urs Fankhauser	
Erica Jakober	
Anton Lauber	
Dr. Beat E. Lüthi	
Helen Wetter-Bossard	

David Dean, CEO

für die Revisionsstelle PricewaterhouseCoopers AG
Bruno Häfliger und Stefan Bosshard

366 Aktionärinnen/Aktionäre

Protokoll Stephan Zehnder, CFO

Aktienstimmen Total:	2'700'000	Namensaktien
	<u>689'511</u>	Inhaberaktien
	3'389'511	Total Stimmen (absolutes Mehr: 1'694'756)
davon vertreten durch:	62'829	Depotvertreter
	6'827	Organvertreter
	208'652	Unabhängige Stimmrechtsvertreterin Frau lic. iur. Judith Wild-Haas

Traktanden:

1. Erläuterungen zum Jahresbericht 2008, zur konsolidierten Rechnung 2008 der Bossard Gruppe und der Jahresrechnung 2008 der Bossard Holding AG.
Kenntnisnahme des Berichtes der Konzernprüferin und der Revisionsstelle für das Geschäftsjahr 2008.
2. Beschlussfassungen:
 - 2.1. Abnahme des Jahresberichts 2008, der konsolidierten Rechnung 2008 und der Jahresrechnung 2008 der Bossard Holding AG.
 - 2.2. Entlastung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung
 - 2.3. Verwendung des Bilanzgewinns
3. Wahlen
 - 3.1. Wahl der Revisionsstelle

Eröffnungswort des Verwaltungsratspräsidenten Dr. Thomas Schmuckli zur 36. ordentlichen Generalversammlung der Bossard Holding AG

Diese Mitarbeiter haben sich mit Leidenschaft für unsere Kunden engagiert, diese Leute geben Bossard ein Gesicht und sie begeistern unsere Kunden tagtäglich für Bossard. Sie haben für ein erfolgreiches Geschäftsergebnis 2008 gesorgt, von dem Sie, sehr geehrte Damen und Herren, erneut in Form einer sehr positiven Dividende profitieren.

Ich begrüsse Sie herzlich zur 36. ordentlichen Generalversammlung der Bossard Holding AG.

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung sind hier, um Rechenschaft über das Geschäftsjahr 2008 abzulegen und das Erreichte zu präsentieren. Wir wollen Ihnen zudem unsere Einschätzungen zum laufenden Geschäftsjahr darlegen und unsere Zielsetzung für 2009 bekannt geben.

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.

2008 war für die Wirtschaft ein Jahr der Gegensätze: zuerst Hochkonjunktur, dann der steile Abschwung. Die Wirtschaft ist in der Krise, aber wir sind bereit und gut gerüstet.

Am dessen Ursprung stand die Finanzindustrie. Ihr Absturz riss die Realwirtschaft mit. Zuerst meldeten die Textiler starke Umsatz- und Ertragseinbussen, dann die Automobilbranche, später die Maschinenindustrie, gefolgt von der Rohstoffbranche, dem Tourismus, der Elektroindustrie und den Retailern, kurzum der gesamten Realwirtschaft. Allen Branchen ist gemeinsam, dass die Einbrüche zwar zeitlich verzögert, aber bei allen überaus heftig und innert kürzester Zeit auftraten. Diese Entwicklung lässt sich auch in verschiedenen Börsenindices kotierter Gesellschaften ablesen.

Und trotzdem: Das vergangene Jahr war für die Bossard Gruppe ein überaus erfolgreiches Geschäftsjahr.

Der Konzerngewinn von 32,4 Mio. CHF stellt eine neue Bestmarke in unserer Firmengeschichte dar. Der ordentliche Betriebsgewinn EBIT wuchs um 9,5 % auf über 45 Mio. CHF an. Der Umsatz hingegen ging im Soge der heranbrausenden Rezession auf 566 Mio. CHF zurück.

Wir sind stolz, dass es uns gelang, trotz turbulentem Herbst dieses tolle Jahresergebnis zu erwirtschaften.

Unsere zwei Ziele für 2008, die wir Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, vor einem Jahr an dieser Stelle kommunizierten, waren,

1. als Gruppe mit 5 % in Lokalwährung zu wachsen und
2. eine Gewinnsteigerung zu erzielen, die über dem Umsatzwachstum von 5 % liegt.

1. Das Umsatzziel haben wir verpasst:
Der Umsatz nahm in Landeswährung um 1,1 % ab, in Franken bedeutet dies ein Rückgang von 605 Mio. CHF auf 566 Mio. CHF.
2. Den Gewinn hingegen konnten wir um stolze 6 % steigern, und zwar auf 32,4 Mio. CHF. Diese Zielvorgabe haben wir übertroffen.

Auch wenn wir nicht all unsere Ziele erreichten, der Verwaltungsrat ist mit dem Jahresergebnis 2008 und mit der operativen Leistung unseres Managements sehr zufrieden. Sieben Punkte möchte ich aufführen:

1. Wir konnten im vergangenen Jahr die Profitabilität weitersteigern. Das erste Mal in unserer Firmengeschichte arbeiteten alle Regionen profitabel und steuerten einen positiven Betriebsgewinn zum Gesamtergebnis bei.
2. Wir führten unsere IT-Plattform in China und Südost-Asien ein und konnten nun weiteres Rationalisierungspotential nutzen, Prozesse harmonisieren und Kosten reduzieren.

3. In Amerika schafften wir den Turnaround: In derjenigen Volkswirtschaft, in der die Wirtschaftskrise ihren Ursprung nahm, konnten wir nicht nur den Umsatz um 3 % auf 145 Mio. CHF steigern, sondern wir konnten einen Betriebsverlust von 3,3 Mio. CHF in einen Betriebsgewinn von 3,4 Mio. CHF wandeln. Diese Leistung im US-Markt ist besonders hervorzuheben. Die operativen Zahlen stimmen uns zuversichtlich. Aber noch viel wichtiger ist: Unsere Kunden, allen voran John Deere und weitere Grosskunden, sind mit unseren Dienstleistungen sehr zufrieden. Damit ist die Basis für weitere Fortschritte auf unserem Weg zu nachhaltigem, profitabilem Wachstum gelegt.
4. Nebst der Gewinnsteigerung konnten wir auch unsere Bilanz nochmals stärken. Das ist wichtig, gerade in wirtschaftlich schwierigen Momenten. Ich kann erneut vermeiden – geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre –, dass Sie Eigentümer einer soliden, substanzstarken Unternehmung sind. Unsere Eigenkapitaldecke von über 50 % macht uns zum zuverlässigen Partner bei Lieferanten und Banken.

Apropos Banken.

In diesen anspruchsvollen Zeiten ist es wichtig, dass der Unternehmer Geld in seiner Kasse hat. Nur wer Geld hat, kann Löhne bezahlen, die Forderungen seiner Lieferanten begleichen, den Zinsendienst der Banken bedienen, aber auch eine Dividende ausschütten. Wir haben unsere Kreditlimiten mittelfristig fixiert und uns damit eine hohe Verfügbarkeit an Liquidität gesichert.

5. Unsere Organisation hat die höchst gegensätzlichen Marktverhältnisse sehr gut und vor allem antizipierend gemeistert. Alle Vektoren zeigten anfangs Jahr auf Wachstum; die Organisation arbeitete auf Hochtouren. Noch in der ersten Jahreshälfte musste – und konnte – unser Verkauf in allen Märkten Preiserhöhungen durchsetzen. Im letzten Quartal brachen die Umsätze ein, und es entstand umgehend Preisdruck auf unsere Dienstleistungen. Das Management managte diese beiden gegensätzlichen Zyklen optimal:

Die Kostenbasis wurde vorausschauend gesenkt, in Nordeuropa beispielsweise bereits ab dem Frühsommer 2008.

Unsere Experten im Einkauf drosselten rechtzeitig unseren Beschaffungsrhythmus und nahmen die Verfügbarkeit am Lager zurück.

6. Im Februar 2009 hat die EU Strafzölle auf Produkte aus China verhängt. Unsere Einkäufer und Logistiker reagierten bereits im letzten Herbst auf die Antidumping- Drohungen der EU gegen China und verlagerten Produkte aus Zug in den EU-Raum.
7. Und last but not least: Unsere strategische Überzeugung, nachhaltig organisch wachsen zu wollen, erwies sich als richtig. Wir sind heute im Abschwung davon dispensiert, teure Akquisitionen finanziell zu verdauen. Auf der anderen Seite hat unser Geschäftsmodell an Aktualität und Berechtigung gewonnen.

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung sind sich einig: Uns stehen zwei sehr anspruchsvolle Jahre bevor.

Ich hab's gesagt: Die Wirtschaft ist in einer Rezession, aber Bossard ist sehr gut vorbereitet, diesen Abschwung erfolgreich zu meistern.

Unser Geschäftsmodell enthält gerade in Zeiten, in denen unsere Kunden sparen müssen, wichtige Elemente, die dieses Sparen unterstützen.

Dass Bossard seine Katalogteile mit 100 %-iger Verfügbarkeit, just in time und in bester Qualität zu einem fairen Preis liefern kann, ist Basiswissen und gehört zum kleinen 1x1 in der Industrie.

Wussten Sie, dass wir unser Produktsortiment um eine ganze Kataloggruppe erweitert haben?

Zu dieser Kataloggruppe Verbindungselemente Elektrotechnik gehören nicht mehr Schrauben, sondern andere Verbindungslösungen. Die Bündelung dieser Produkte mit den mechanischen Verbindungsteilen vereinfacht nicht nur den Einkauf und die Disposition, sondern auch die damit zusammenhängenden Logistikprozesse. Diese Erweiterung im Sortiment trifft ein Kundenbedürfnis und bringt uns tolle Zuwachsraten.

Ein anderes Beispiel ist die Lancierung einer neuen korrosionsresistenten Oberflächenbehandlung - das CresaCoat Industrieschwarz. Diese Beschichtung macht die Schraube zwar etwas teurer, aber der Kunde profitiert von grösseren Einsparungen in der Montage, und er produziert ökologischer.

Ausserdem verstärkten wir unsere Kompetenz für Spezial- und Sonderteile bewusst. Bisher war Bossard als Spezialist für Normteile bekannt. Inzwischen beweisen wir unseren Kunden tagtäglich, dass wir auch zu den Besten gehören, wenn Zeichnungsteile mit unterschiedlichsten Materialien und Produktionstechnologien entwickelt und hergestellt werden müssen. In diesem Bereich hatten wir in den letzten Jahren die höchsten Zuwachsraten. Diese Kompetenz für Sonderteile festigt unseren Ruf als Technologieführer in der Verbindungstechnik.

Wir wollen im Markt der anerkannte Experte von Sonderteilen in der Verbindungstechnik sein.

Wir wollen noch viel mehr Kunden mit unserem Ingenieur-Know-how begeistern.

Dies gelang uns im letzten Jahr mit diesem sehr schweren Teil bei der SBB.

Die SBB hatte ein Problem bei der Antriebseinheit der S-Bahn-Lok, welche immer wieder Anlass zu ausserplanmässigen Reparaturen führte. Stein des Anstosses war die so genannte Mitnehmerscheibe, die Sie hier sehen. Zusammen mit den Fachleuten der SBB entwickelten wir eine neue Lösung, welche zu einer deutlichen Verbesserung der Einsatzdauer dieses sehr stark beanspruchten Bauteils führte und gleichzeitig die Verfügbarkeit der Lokomotive verbesserte. Hier waren wir also mit unserem Engineering im Einsatz, um die optimale Lösung in der Anwendung zu finden. Und weil unsere Einkäufer für Spezialteile zusammen mit dem Engineering über ein verändertes Produktionsverfahren die Herstellkosten zusätzlich senken konnten, sind wir jetzt auch als Lieferant für diese Teile ausgewählt worden.

Sie sehen: Mit dem Fachwissen unserer Ingenieure und dem Know-how unserer Einkäufer produzieren wir ganzheitliche verbindungstechnische Problemlösungen für unsere Kunden. Ein Service, den Sie vermutlich nicht im Lieferumfang von Bossard erwarten.

Wir wollen mit unserem Ingenieur-Know-how noch viel mehr zum ganzheitlichen Geschäftserfolg unserer Kunden beitragen.

Ich bin auch ein Logistiker.

Unser seit Jahren sehr erfolgreich am Markt platziertes SmartBin-Konzept wird mittlerweile von unseren Wettbewerbern in Modifikationen kopiert. Das ehrt uns und motiviert uns zugleich, mit neuen Innovationen, wie zum Beispiel Bossard SmartCard, den Markt zu überraschen und unseren Kunden einen Mehrwert zu offerieren. SmartCard unterstützt unsere Kunden in ihrer innerbetrieblichen Logistik, nämlich der Versorgung einzelner Arbeitszellen mit unseren Produkten. Zudem haben wir ein vollautomatisiertes, mobiles und drahtloses SmartBin-Regal im Prototypstadium – eine Lösung, die bei unseren Kunden zusätzlichen Nutzen generieren wird.

Wir wollen der führende Logistikpartner für Verbindungselemente aller Art sein.

Wie schrieb doch die NZZ unlängst: „An der Strategie muss Bossard nichts schrauben.“

Aber verfeinern und mit höherem Druck implementieren werden wir unsere Kompetenzen in den Bereichen Engineering und Logistik: Denn mit unserem Engineering und Logistik-Know-how können unsere Kunden ihre Kosten senken, sei es in der Entwicklung, sei es in der Produktion und Fertigung, sei es in der Beschaffung, sei es in der Materialbewirtschaftung. Wir wollen unsere Kunden immer wieder von Neuem verblüffen. Das treibt uns an - zum Nutzen des Kunden, zur Freude von Bossard und seiner Aktionäre.

Mit der konsequenten Umsetzung dieser Konzepte sowie der Erschliessung neuer Branchen, wollen wir wieder zurückkehren auf den Wachstumspfad von 5 % und ertragsseitig höherer Profitabilität:

Doch in diesem Jahr gilt es, den Abschwung zu meistern.

Mir bleibt heute vergönnt, Ihnen einen optimistischen Ausblick für das laufende Geschäftsjahr zu präsentieren.

Die Swiss MEM, der Branchenverband der „Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie“, vermeldete unlängst einen Umsatzrückgang bei seinen Mitgliedern von plus / minus 30 %. Wir sehen in etwa, dass diese Einschätzung der Swiss MEM auch für unseren Betrieb seine Richtigkeit haben dürfte.

Unsere vier internen Frühwarnindikatoren der Konjunktorentwicklung stehen nach wie vor auf rot:

1. Der PMI (SVME Purchasing Manager's Index), bzw. der schweizerische Einkäuferindex, steht Ende März auf 32.6 Zählern und damit auf dem gleichen Indexstand wie Ende Februar. Die magische Schwelle für Wachstum liegt bei 50 Zählern. Das einzig positive an diesem Tiefststand ist, dass der PMI im März erstmals seit 15 Monaten nicht mehr zurückging. Das amerikanische Pendant, der ISM ist im März zum dritten Mal in Folge nicht mehr gesunken, und der Teilindex Bestellungen hat sich von 33.1 auf 41.2 verbessert. Das ist doch ein Anfang.
2. Die Autoverkäufe haben sich noch nicht erholt. Immerhin zeigen die Verschrottungsprämien in einigen europäischen Ländern Wirkung – auf sehr sehr tiefem Niveau steigen die Autoverkäufe.
3. In der Finanzindustrie, ein weiterer Frühzyklizer, tut sich Bemerkenswertes: Die Börsenkurse haben seit anfangs März markant angezogen, wenn auch in einem volatilen Umfeld; die Banken haben untereinander wieder Vertrauen gefasst und begonnen, einander Geld zu leihen. Neue Buchführungsregeln helfen, weitere, sofortige Abschreiber zu vermeiden; und mit neuen Marktaufsichtsstandards werden die G-20-Länder das Vertrauen in die Finanzmärkte zurückbringen.
4. Die Schweizerische Nationalbank bewirtschaftet sehr erfolgreich den Schweizer Franken und sorgt damit auf der Währungsseite, dass die Exportnation Schweiz konkurrenzfähig bleibt.

In diesem Jahr wollen wir bei Bossard,

- weniger Umsatz verlieren als vom Branchenverband Swiss MEM prognostiziert,
- in diesem Rahmen minimal profitabel wirtschaften,
- unser grosses Know-how sowie die Professionalität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter halten und mit diesen Experten den Aufschwung vorbereiten,
- unsere Kosten und die Liquidität eng managen.

Wir gehen heute davon aus, dass wir Mitte 2010 eine Trendwende erleben werden. Bei dieser Trendwende wollen wir an vorderster Front dabei sein, bei bestehenden und möglichst vielen neuen Kunden.

Der Aufschwung wird kommen, doch es ist wie auf einer Skitour – der Aufstieg ist viel anstrengender und braucht bedeutend mehr Zeit als die Abfahrt. Aber welch eine Pracht und Befriedigung, wenn Sie oben auf dem Gipfel stehen.

Meine Ausführungen möchte ich schliessen mit Bemerkungen zur Beschäftigungssituation:

Unsere weltweite Belegschaft hat zuerst die Überzeitsaldi aus der Phase der Hochkonjunktur abgebaut, mit Gleitzeit Sollsaldi produziert und zum Teil Ferien vorbezogen. In der Schweiz haben wir Kurzarbeit eingeführt; zwei Drittel der Belegschaft arbeitet heute zwischen 60 und 80 %. In anderen Ländern, in denen Modelle wie unsere Kurzarbeit inexistent sind, wie beispielsweise in Dänemark, haben unsere Leute schnell und unkompliziert Hand geboten zu Lohnreduktionen. In allen Regionen, wenn auch in unterschiedlicher Ausprägung, haben wir Entlassungen aussprechen müssen.

In dieser angespannten Situation haben Kader, Management und Verwaltungsrat ebenfalls Zeichen gesetzt. Die Kader in der Schweiz verzichten 2009 auf 4 % ihres Lohnes, das Management verzeichnet eine 17 % tiefere Erfolgsbeteiligung für 2008 und der Verwaltungsrat verzichtet auf 20 % seiner ursprünglich vereinbarten Vergütung 2008. All das ist trotz Rekordergebnis im vergangenen Jahr erfolgt - im Hinblick auf das magere Jahr 2009.

Diese Massnahmen zeigen auch, dass Bossard gestärkt durch die Rezession geht, vor allem aber auch, dass wir möglichst viele Persönlichkeiten und Know-how in der Belegschaft halten wollen, um mit unseren Spezialisten den Aufschwung vorzubereiten und die Chancen zu nutzen, die sich uns heute dank unseres Geschäftsmodells bieten.

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 12. März 2009. 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 GV ab 11. März 2009 am Sitz der Gesellschaft zur Einsicht der Aktionäre aufgelegt. Die Aktionäre, welche dies wünschten, haben diese Unterlagen auch direkt erhalten.

Protokoll der 34. ordentlichen Generalversammlung vom 17. April 2007

3. Das Protokoll der letzten Generalversammlung vom 15. April 2008 liegt vor und entspricht den Vorschriften von Art. 13 der Statuten.

Revisionsstelle

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

Protokollführer und Stimmzähler/innen

5. Formelle Anordnungen gemäss Art. 13 der Statuten für die heutige GV:
 - 5.1. Als Protokollführer bezeichne ich den Finanzchef unserer Gruppe, Herrn Stephan Zehnder.
 - 5.2. Als Stimmzählerinnen und Stimmzähler, habe ich bezeichnet:
 - Edwin Huber, Zug (Vorsitz)
 - Dora Binder, Zug
 - Judith Garovi, Rotkreuz
 - Walter Müller, Walchwil
 - Emil Saner, Baar

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

Wenn dies nicht der Fall ist, erkläre ich die Tagesordnung als genehmigt. Ich stelle fest, dass die 36. ordentliche Generalversammlung der Bossard Holding AG ordnungsgemäss einberufen ist und gehe zur Behandlung der Traktanden über.

Traktandum 1:

Erläuterungen zum Jahresbericht 2008, zur konsolidierten Rechnung 2008 der Gruppe und zur Jahresrechnung 2008 der Bossard Holding AG sowie Kenntnisnahme des Berichtes der Revisionsstelle für 2008.

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
Sehr geehrte Damen und Herren

„Erstens kommt es anders, und zweitens als man denkt.“ So könnte man das Jahr 2008 charakterisieren. Es war ein Jahr voller Überraschungen.

Noch in der ersten Jahreshälfte 2008 deutete wenig auf einen kurz bevorstehenden konjunkturellen Abschwung hin. Die Zeitungen vermeldeten anhaltende Rekordpreise bei den Rohstoffen und einige Lieferanten hatten Mühe, ihre Termine einzuhalten. Dies sind alles typische Phänomene in einer Hochkonjunkturphase. Aber wir deuteten etliche diese Signale und Übertreibungen als Zeichen einer wohl nicht mehr allzu weit entfernten Abkühlung der Wirtschaft. Wir fingen deshalb schon im Frühling 2008 an, umsichtig zu beschaffen und traten zunehmend auf die Kostenbremse. Auf der anderen Seite galt es, weiterhin mit Volldampf am Markt zu sein und trotz Gegenwind unsere Chancen zu nutzen. Wir wollten das Heu ins Trockene bringen, bevor der Sturm losging.

Unsere Weitsicht hat sich gelohnt. Zwar rechneten wir nicht mit der Heftigkeit der konjunkturellen Erschütterung, dennoch waren wir zumindest vorbereitet und reagierten frühzeitig.

Die sehr guten Gesamtjahreszahlen 2008 überdecken allerdings die stark gegensätzliche Entwicklung während des Jahres, welche vor allem für die Einschätzung 2009 relevant ist. Hier möchte ich Ihnen einen tieferen Einblick geben.

Ich zeige Ihnen nun anhand der durchschnittlichen Tagesumsatzentwicklung auf, wie sich das Jahr 2008 im Zeitraffer für uns abspielte:

Zuerst der vielversprechende Jahresstart, welcher umgerechnet einem Jahresumsatzvolumen von über 605 Mio. CHF entsprach.

Dann der rückläufige Umsatz in den Folgemonaten:

Wenn Sie nun also vom top Umsatzniveau im März ausgehen, hatten wir bis Dezember einen Umsatzrückgang von 28 %.

Die Ausgangslage für den Start ins neue Jahr liegt somit deutlich unter dem Niveau für das Gesamtjahr 2008 und ist damit der für uns relevante Wert, wenn es um die Erwartungen und Planungen für 2009 geht.

Die grosse Frage ist jetzt: Wie weit runter geht es noch und wann kann wieder mit einem Aufschwung gerechnet werden?

Wir rechnen damit, dass wir die Talsohle noch nicht erreicht haben.
Wir gehen weiter davon aus, dass wir 2009 noch nicht mit einem Aufschwung rechnen können.

Bei der letzten Rezession 2001 dauerte es - vom Zeitpunkt der ersten Anzeichen des Abschwungs bis es wieder anzog - fast zwei Jahre. Wir müssen davon ausgehen, dass die aktuelle Schwächephase mindestens so lange andauern wird. Natürlich wünschen wir uns, dass wir mit unserer Einschätzung falsch liegen, und der Aufschwung genauso schnell und unvermittelt kommt, wie es im letzten Herbst zum Einbruch der weltweiten Konjunktur kam.

Aufgrund der aufgezeigten dramatischen Entwicklung auf der Umsatzseite war klar, wir mussten die Kosten stark zurückfahren und den neuen Gegebenheiten anpassen. Und das taten wir auch schnell und dezidiert.

Während die durchschnittlichen monatlichen Betriebskosten 2007 nahezu 14 Mio. CHF betragen, liegen sie zu Beginn 2009 unter 12 Mio. CHF. Dies entspricht einer Reduktion von fast 14 %.

Bewusst senkten wir die Kosten bei den ersten Anzeichen der konjunkturellen Abkühlung bereits 2008 frühzeitig und reagierten damit sofort auf die neuen wenig erfreulichen Marktbedingungen.

Die bereits 2008 eingeleiteten Massnahmen werden aber leider nicht genügen. Wir haben deshalb auch im laufenden Jahr die Kosten weiter der nachlassenden Nachfrage angepasst. Daneben sind wir mit allen Kräften an der Kundenfront tätig, um die Chancen, welche sich trotz Wirtschaftskrise bieten, aktiv zu nutzen. Thomas Schmuckli hat Ihnen aufgezeigt, dass wir mit unserem Geschäftsmodell, gerade in einer Zeit wie dieser, unseren Kunden Rezepte anbieten können, womit sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit sicherstellen können.

Unser Ziel ist es, auch in dieser äusserst schwierigen Zeit eine minimale Profitabilität sicherzustellen, ohne dabei den Fokus einer langfristig nachhaltigen Unternehmensentwicklung aus den Augen zu verlieren.

Wir erleben wohl eine der bisher stärksten globalen Wirtschaftskrisen seit Jahrzehnten. Und diese schüttelt auch uns ganz kräftig durch. Trotzdem gehen wir diese Herausforderung mit gesunder Zuversicht an, denn unsere Unternehmensgruppe ist kerngesund: Unsere Fremdvverschuldung ist tief, und wir verfügen über eine komfortabel hohe Eigenkapitalbasis. Das verschafft den unternehmerischen Freiraum, den wir in dieser stürmischen Zeit so dringend brauchen und bildet die Basis damit wir beim nächsten Aufschwung wieder aus dem Vollen schöpfen können.

Zwar war das Geschäftsjahr 2008, wie einleitend ausgeführt voller Überraschungen und hielt einige Herausforderungen für uns bereit. Trotz den verschiedenen Klippen gelang uns 2008 insgesamt ein neuerlicher Glanzabschluss, den ich Ihnen nun gerne zusammenfassend vorstellen möchte.

Die Bossard Gruppe schloss mit einem Umsatz von 566 Mio. CHF etwas tiefer als im Vorjahr. In Lokalwährung betrug das Minus jedoch nur 1,1 %. In Schweizer Franken sank der Umsatz wegen des schwachen Dollars um 5,8 %.

Der Umsatzrückgang führte zu einem um 4,2 % tieferen Bruttogewinn. Der geringere Deckungsbeitrag konnte aber gänzlich über die tieferen Kosten kompensiert werden. Der Betriebsgewinn nahm gegenüber dem Vorjahr auf 45,1 Mio. CHF zu. Dies entspricht einer Steigerung von 9,5 % und damit dem besten je erzielten Ergebnis.

Auch der Konzerngewinn stieg um 6 % – von 30,5 Mio. CHF auf rekordhohe 32,4 Mio. CHF. Damit gelang es uns, wie anfangs ausgeführt, das Heu trotz einsetzendem Gewitterregen im letzten Quartal erfolgreich ins Trockene zu bringen. Dass sich der Wind nun nach Jahren der steigenden Nachfrage definitiv gedreht hat, zeigt die Umsatzentwicklung in allen drei Marktregionen.

In Europa sank der Umsatz um 13 Mio. CHF auf 334 Mio. CHF. Während die Umsätze in Zentral- und Osteuropa noch positiv ausfielen, verzeichneten die übrigen Regionen rückläufige Verkäufe.

Wirft man einen Blick auf die Entwicklung der einzelnen Kundensegmente, so sind die Diskrepanzen teilweise gross. Dabei zeigten sich vor allem Geschäftssegmente im Infrastrukturbereich wie Energie oder Bahn deutlich konjunkturresistenter als die übrigen Bereiche des allgemeinen Maschinen- und Apparatebaus.

Zwar können wir uns glücklich schätzen, dass wir nicht Zulieferer der Automobilbranche sind. Die Folgen der nachlassenden Nachfrage in dieser Branche haben grosse Auswirkungen auf weite Teile der Wirtschaft. Darunter leiden einige unserer Kunden, vor allem jene, die stark vom Export abhängig sind.

Der Umsatzrückgang in Europa zeigt sich auch in der Gewinnentwicklung. Der operative Gewinnbeitrag EBITDA sank gegenüber dem Vorjahr von 52 Mio. CHF auf 48 Mio. CHF. Dennoch war die Ertragslage mit einer Gewinn-Marge von 14,4% nach wie vor überdurchschnittlich gut.

Trotz des äusserst schwierigen Marktumfelds erzielten wir in Amerika ein Umsatzplus von 2,9 % in Lokalwährung.

Erfreulich ist, dass wir unser für 2008 gesetztes Renditeziel in den USA trotz schwieriger Marktbedingungen erreichten. Der gestiegene operative Gewinnbeitrag in den USA belegt, dass die in den letzten zwei Jahren umgesetzten Restrukturierungsmassnahmen Wirkung zeigen. Nach dem finanziellen Turnaround kann nun der Fokus auf die Ertragsseite und dort auf die Kundenakquisition gelegt werden. Das Ziel ist es, das Kundenportfolio laufend auszubauen, so dass die Ausgewogenheit zwischen kleinen, mittleren und grossen Kunden stimmt und das profitable Wachstum weitergefördert wird.

Dabei konzentrieren wir uns aber nicht nur auf amerikanische Kunden, sondern auch auf die in Amerika produzierenden europäischen Kunden. Erste Erfolge konnten wir dabei bereits erzielen. Dies stimmt uns zuversichtlich.

Nach Jahren steigender Nachfrage verzeichnete Bossard 2008 in Asien erstmals einen Umsatzrückgang. Dabei sank der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 11,6 % auf 76 Mio. CHF. In Lokalwährung betrug das Minus nur 4,4 %. Bei unseren asiatischen Kunden handelt es sich fast ausschliesslich um exportorientierte amerikanische und europäische Produzenten. Der generelle markante Nachfrageeinbruch im Westen in der zweiten Jahreshälfte führte auch bei unseren asiatischen Tochtergesellschaften zu einem deutlichen Volumenrückgang.

Trotz des tieferen Umsatzes gelang es uns, auch in Asien den Gewinnbeitrag zu steigern. Dank bedeutenden Rationalisierungsschritten über die Einführung des gruppenweiten EDV-Systems in China, Südostasien und Taiwan konnten Kosteneinsparungen erzielt werden, welche es uns auch in Asien erlaubte, den Gewinnbeitrag gegenüber dem Vorjahr um 27 % auf 3,7 Mio. CHF zu steigern.

Beim nicht-betrieblichen Ergebnis stieg vor allem der Nettofinanzaufwand stark an. Dieser kletterte auf 8,7 Mio. CHF. Das markante Plus ist eine direkte Folge der turbulenten Finanzmärkte.

Die im letzten Quartal 2008 stark schwankenden Währungen bescherten uns einen Verlust von 3,7 Mio. CHF. Im Vorjahr erzielten wir an dieser Stelle noch einen ausserordentlichen Gewinn von 2,4 Mio. CHF. Daraus erklärt sich der hohe Anstieg des Finanzaufwandes.

Kompensierend wirkte der etwas tiefere Steueraufwand, sodass insgesamt der Konzerngewinn um 1,9 Mio. CHF gesteigert wurde. Mit total 32,4 Mio. CHF erzielte die Gruppe das beste Konzernergebnis der Firmengeschichte. Soweit zur Erfolgsrechnung 2008.

Die Bilanz zeigt Ende 2008 ein sehr solides Bild, das durch das Rekordergebnis weitergestärkt wurde.

Die Bilanzsumme sank gegenüber dem Vorjahr um 23 Mio. CHF auf 390 Mio. CHF. Grund dafür war neben Währungseinflüssen die Abnahme des Nettoumlaufvermögens.

Die Solidität auf die unser Unternehmen basieren kann, wird durch den komfortablen Eigenfinanzierungsgrad von über 50 % unterstrichen. Auch dieser Wert verbesserte sich im Vergleich zum Vorjahr um über 3 Prozentpunkte.

Auch die Cashflow-Werte unterstreichen unsere solide Finanzsituation:

- Der Geldfluss aus Betriebstätigkeit verdoppelte sich auf über 34 Mio. CHF.
- Der Free Cashflow vervierfachte sich mit 22,9 Mio. CHF gegenüber 2007 sogar.
- Und die Nettoverschuldung nahm dank des guten Cashflows auf 98,6 Mio. CHF ab.

Wir rechnen für das laufende Jahr mit einer weiteren Verflüssigung des Nettoumlaufvermögens und damit respektablem Cashflow. Als zusätzliche Liquiditätsreserven stehen der Bossard Gruppe noch unbeanspruchte Kreditlimiten auf Blankobasis von 90 Mio. CHF zur Verfügung. Wir sind deshalb - was die Liquidität anbetrifft - in einer komfortablen Situation. Wir haben genügend Wasser unter dem Kiel, um diese Rezession ohne diesbezügliche Probleme durchlaufen zu können.

Was erwarten wir vom laufenden Jahr?

Derzeit ist es unmöglich, verlässliche Prognosen zur Marktentwicklung auf Monate hinaus abzugeben. Wir gehen davon aus, dass die wirtschaftliche Schwächephase vorerst anhalten wird. Das dürfte weiter auf die Nachfrage bei unseren Kunden drücken und damit auch auf unsere Umsätze. Die Frage ist, in welchem Ausmass und für wie lange?

Im derzeitigen unsicheren Umfeld eine Prognose zu machen, ist reine Spekulation, da sich die Entwicklung über die nächsten acht Monate nicht wirklich vernünftig abschätzen lässt. Die hochgerechnete durchschnittliche Tagesumsatzentwicklung der letzten Monate und Einschätzungen seitens der Maschinenindustrie weisen auf einen möglichen Umsatzrückgang in der Grössenordnung von 30 % hin. Aufgrund der labilen Lage an der Absatzfront kann diese Grössenordnung aber im Laufe des Jahres noch erheblich nach unten aber auch nach oben abweichen. Deshalb verzichten wir hier auf die gewohnte Umsatz- und Gewinnprognose für das laufende Geschäftsjahr.

Zwar wissen wir nicht, wo wir am Ende dieses Jahr genau stehen werden. Doch wir sind uns sehr klar darüber, was wir tun können, um das bestmögliche Resultat zu erzielen.

Zuallererst werden wir wie schon im letzten Jahr alles daran setzen, Trends und Entwicklungen frühzeitig zu antizipieren. Wir werden nicht zuwarten und reagieren, sondern weitsichtig, schnell und situationsgerecht agieren.

Konkret heisst das:

- Wir werden die Kosten weiter einer allfällig anhaltenden rückläufigen Nachfrage anpassen.
- Unser Ziel ist es, dadurch 25 - 30 % des voraussichtlich fehlenden Bruttogewinns zu kompensieren.
- Wir werden unser erfolgreiches Geschäftsmodell auch in diesem Jahr in allen strategisch wichtigen Regionen mit grossem Engagement einsetzen und unsere Chancen bei bestehenden und neuen Kundensegmenten aktiv nutzen.
- Und: Wir nehmen die Zeichen der Zeit ernst. Doch wir lassen uns von den sehr anspruchsvollen Rahmenbedingungen nicht entmutigen. Wir werden weiterhin bemüht sein, unsere Muskeln zu stärken. Denn wir wollen nicht bloss schlank, agil und beweglich sein, sondern auch stark, reaktionsschnell und ausdauernd.

Wir werden also alles daran setzen, um:

- erstens: die Produktivität weiterhin möglichst hochzuhalten,
- zweitens: das Know-how der Belegschaft so weit wie möglich zu sichern, um für den kommenden Aufschwung bestens gerüstet zu sein
- und drittens: auch bei diesen äusserst schwierigen Verhältnissen eine minimale Profitabilität zu erwirtschaften, ohne dabei den langfristigen Erfolg zugunsten kurzfristiger Effekte zu opfern.

Dank dieser Massnahmen und der grundsoliden Bilanz steht Bossard auf stabilem Grund.

Wir blicken respektvoll, aber zuversichtlich nach vorn. Wir sind überzeugt, dass wir die Segel richtig gesetzt haben, um auch auf stürmischer See zielsicher unterwegs zu sein.

Wir meinen, 2008 das Potential unserer Gruppe sehr gut genutzt und ein starkes Ergebnis abgeliefert zu haben, und wir werden auch das laufende, sehr schwierige Jahr anständig meistern. Danach sind wir bereit, wieder die Früchte der Bemühungen während dieser Phase in der weiteren Zukunft zu ernten.

Sehr verehrte Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Vertrauen. Damit übergebe ich nun wieder an Thomas Schmuckli. Thomas bitte.

Dr. Thomas Schmuckli

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

Bevor ich die Diskussion zu Traktandum 1 eröffne, teile ich Ihnen mit, dass Herr Häfiger als Mandatsleitender Partner 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).

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

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

Stimmenverhältnisse:

2'700'000	Namensaktien
<u>689'511</u>	Inhaberaktien
3'389'511	Aktienstimmen total, absolutes Mehr: 1'694'756
62'829	Depotvertreter
6'827	Organvertreter
208'652	Unabhängige Vertreterin (Frau lic. iur. Judith Wild-Haas)

Traktandum 2

Beschlussfassung über:

- 2.1 die Abnahme der diversen Berichte und Rechnungen für das Jahr 2008,
- 2.2 die Décharge 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 *Stimmenzählerinnen und Stimmenzähler* 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.

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

- 2.1 Wer der Genehmigung des Jahresberichts 2008, der konsolidierten Rechnung 2008 der Bossard Gruppe sowie der Jahresrechnung 2008 der Bossard Holding AG zustimmen will, möge dies bezeugen durch Handerheben.

0 Gegenstimmen / 0 Stimmenthaltungen

Ich stelle fest, dass Sie den Jahresbericht 2008, die konsolidierte Rechnung 2008 der Bossard Gruppe und die Jahresrechnung 2008 der Bossard Holding AG genehmigt haben.

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

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

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

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

0 Gegenstimmen / 333 Stimmenthaltungen

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

2.3 Wir stimmen nun über die Verwendung des Bilanzgewinnes ab. Den Antrag finden Sie in der Einladung sowie auf Seite 85 des Geschäftsberichtes.

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

Der Verwaltungsrat schlägt Ihnen vor, vom Bilanzgewinn von CHF 13'907'455.-- eine Dividende von 3.20 Franken pro Inhaberaktie und 64 Rappen pro Namenaktie auszuschütten. Das entspricht einer Dividende von total CHF 9'648'000.

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

Wir beantragen Ihnen ferner, den verbleibenden Saldo von CHF 4'259'455.-- auf neue Rechnung vorzutragen.

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

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

0 Gegenstimmen / 0 Stimmenthaltungen

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

Da alle Inhaberaktien in einer Globalurkunde verbrieft sind, wird das Dividendeninkasso automatisch durch Ihre Depotbank ausgeführt. Sie werden schriftlich darüber orientiert. Die Überweisung erfolgt am nächsten Freitag, 24. April 2009.

Traktandum 3

3.1 Wahl in der Revisionsstelle

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.

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

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

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

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

0 Gegenstimmen / 0 Stimmenthaltungen

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

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

Der Verwaltungsrat wird sich Ende August wieder an die Aktionäre wenden, dannzumal mit dem Halbjahresergebnis. Damit sei gesagt, dass wir von der Terial-Berichterstattung auf die übliche Halbjahresberichterstattung wechseln. Wir werden das Halbjahresergebnis nach den Rechnungslegungsstandards von Swiss GAAP FER präsentieren, true and fair, transparent wie bis anhin. Mit diesem Schritt zur Vereinfachung haben wir aus Fachkreisen Lob und Anerkennung erhalten.

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, 13. April 2010, stattfinden.

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

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

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

So lade ich Sie im Namen des Verwaltungsrates gerne zum Apéro ein, der im alten Casino-Saal offeriert wird.

Ich danke Ihnen für Ihr Interesse und Ihre Aufmerksamkeit und schliesse hiermit die 36. ordentliche Generalversammlung.

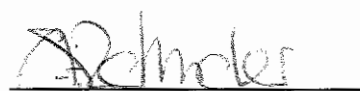
Zug, 21. April 2009

Der Verwaltungsratspräsident:



Dr. Thomas Schmuckli

Der Protokollführer:



Stephan Zehnder