



Vortrag von Günther Beck
Mitglied des Vorstands der
Maschinenfabrik Berthold Hermle AG, Gosheim,
zur ordentlichen Hauptversammlung
am 7. Juli 2021
– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Damen und Herren, verehrte Aktionäre und Gäste!

Auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen! Im Namen des Vorstands begrüße ich Sie zur heutigen Hauptversammlung, die coronabedingt leider erneut virtuell stattfinden muss. Es freut uns sehr, dass Sie sich zugeschaltet haben. Als ich Sie vor einem Jahr erstmals über das Internet begrüßt habe, hatten wir gehofft, es mit einer einmaligen Situation zu tun zu haben. Nun müssen wir wieder auf den persönlichen Kontakt verzichten. Dennoch möchte ich Sie nun wie üblich über den Geschäftsverlauf des vergangenen Jahres und der ersten Monate 2021 sowie über unsere Aussichten für die Zukunft informieren. Leider komme ich auch dabei nicht um das Thema Covid-19 herum.

Das Jahr 2020 war bei Hermle - wie nahezu überall - deutlich von der Pandemie beeinträchtigt. Das betraf vor allem das zweite Quartal, in dem es zu einem starken Nachfrageeinbruch kam. Hermle hat auf den Ausbruch der Krise schnell reagiert: Zum Schutz der Beschäftigten und wegen Störungen im Warenverkehr haben wir die Produktion Mitte März zunächst für drei Wochen geschlossen. Währenddessen wurden geeignete Hygiene- und Sicherheitskonzepte entwickelt und die aus den starken Vorjahren gut gefüllten Gleitzeitkonten der Belegschaft weitgehend abgebaut. In anderen Bereichen wechselten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wo möglich ins Homeoffice. Im April arbeitete die Fertigung drei Wochen unter den neuen Schutzvorkehrungen im Normalbetrieb. Ab Mai wurde für den überwiegenden Teil der Belegschaft, der die positiven Gleitzeitkonten abgebaut hatte, Kurzarbeit eingeführt und im weiteren Jahresverlauf ausgeweitet.

Unser Konzept des atmenden Unternehmens und die Kurzarbeit sind sehr wichtig für unser Ziel, mit intakter Belegschaft durch die Pandemie zu kommen. Ich werde später noch darauf eingehen, warum das für Hermle eine so große Bedeutung hat. Ebenso wichtig für uns: Unseren Kunden standen Ersatzteilversorgung, Service und Vertrieb jederzeit ohne Einschränkung zur Verfügung. Und da persönliche Kontakte auch mit unseren Abnehmern nur bedingt möglich waren, haben wir außerdem unser online-Angebot stark ausgebaut, beispielsweise im Schulungsbereich.

Mit dem Abklingen der ersten Pandemiewelle beruhigte sich die Situation allmählich, und im zweiten Halbjahr hat sich die Nachfrage in einigen Abnehmerbranchen wieder moderat belebt. Beispielsweise in der Verpackungs-, Medizin- und Elektronikindustrie.

Dagegen brach die Investitionsbereitschaft in der zivilen Luftfahrtindustrie ein und blieb in der Automobilindustrie, die durch die automobilen Wende bereits vor der Pandemie belastet war, äußerst verhalten. Insbesondere der für uns wichtige Bereich Aluminium-Druckgussformen war im Automobilssektor stark betroffen.

Insgesamt kam es in unserer Branche 2020 zu einem gravierenden Einbruch. Laut VDW verringerte sich die Produktion im deutschen Werkzeugmaschinenbau um 30 %. In unserem Bereich, der Zerspanung, lag der Rückgang sogar bei 36 %.

Der Hermle-Konzernumsatz nahm in gleichem Umfang ab und lag 2020 bei 296,9 Mio. Euro (Vj. 463,1 Mio. Euro). Dabei entwickelte sich das Service- und Ersatzteilgeschäft deutlich robuster als der Bereich Neumaschinen. Im Inland, das von der Automobilindustrie besonders stark geprägt ist, ging das Geschäftsvolumen um rund 43 % auf 112,2 Mio. Euro zurück (Vj. 197,6 Mio. Euro). Der Auslandsumsatz, der unter anderem die relativ stabilen Exporte nach China enthält, bewegte sich mit 184,7 Mio. Euro rund 30 % unter dem Vorjahresniveau (Vj. 265,5 Mio. Euro). Damit stieg die Exportquote von 57,3 % auf 62,2 %.

Vor dem Hintergrund der Umsatzausfälle und der deutlich geringeren Auslastung unserer Kapazitäten erzielten wir ein solides, aber erwartungsgemäß erheblich reduziertes Ergebnis. Der kräftige Rückgang resultierte auch aus unserem hohen Interesse daran, nach der Krise mit intakter Belegschaft wieder durchstarten zu können: Die Zahl unserer Beschäftigten hat sich 2020 kaum verändert, feste Lohnbestandteile wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld wurden weiterbezahlt. Durch den starken Gleitzeitabbau und Kurzarbeit nahm der Personalaufwand zwar um beachtliche 21 % ab, aber deutlich weniger als die Gesamtleistung. Die Personalkostenquote erhöhte sich somit um gut 6 Prozentpunkte auf 30,5 % (Vj. 24,2 %).

Unter dem Strich reduzierte sich das Betriebsergebnis von 114,2 Mio. Euro auf 54,2 Mio. Euro. Inklusiv des Finanzergebnisses erzielten wir ein Ergebnis vor Steuern von 54,3 Mio. Euro (Vj. 114,1 Mio. Euro). Damit konnten wir eine zwar spiegelbildlich zur Personalaufwandsquote verringerte, aber immer noch sehr solide Bruttoumsatzmarge von 18,3 % ausweisen (Vj. 24,6 %). Der Jahresüberschuss ging von 84,2 Mio. Euro auf 40,1 Mio. Euro zurück.

Unsere Finanz- und Vermögenslage stellte sich im Ausnahmejahr 2020 ebenfalls robust dar: Der operative Cashflow nahm zwar von 94,6 Mio. Euro auf 50,5 Mio.

Euro ab, er lag aber erneut deutlich über den Investitionen. Und das, obwohl unser Investitionsvolumen wegen verschiedener Großprojekte, auf die ich später noch zu sprechen komme, erheblich gestiegen ist – von 13,3 Mio. Euro auf 21,6 Mio. Euro.

Unsere Bilanzstrukturen sind - unter anderem durch eine vorausschauende Dividendenpolitik - im Stichtagsvergleich sogar noch solider geworden: Die Konzernbilanz verkürzte sich wegen der von der Pandemie gebremsten Aktivitäten um knapp 4 % auf 347,0 Mio. Euro (Vj. 360,1 Mio. Euro). Die liquiden Mittel verringerten sich um rund 2 % auf 104,9 Mio. Euro (Vj. 107,5 Mio. Euro) und machten damit wie im Vorjahr rund 30 % der Bilanzsumme aus. Unsere Eigenmittel stiegen um gut 5 % auf 274,4 Mio. Euro (Vj. 260,4 Mio. Euro), sodass sich die Eigenkapitalquote von 72,3 % auf 79,1 % erhöhte.

Auf dieser stabilen Basis schlagen wir Ihnen heute vor, eine zum Vorjahr unveränderte Dividende auszuschütten: das heißt, eine Basisdividende von 0,85 Euro je Vorzugs- und 0,80 Euro je Stammaktie sowie einen Bonus von 4,20 Euro je Aktie. Das entspricht je Vorzugsaktie einer Ausschüttung von 5,05 Euro. Die Ausschüttungssumme, die wir ja bereits im Vorjahr vorsorglich gekürzt hatten, beläuft sich unverändert auf 25,1 Mio. Euro.

Damit ist Hermle finanziell nach wie vor sehr gut aufgestellt, um schnell und flexibel auf die weitere Marktentwicklung zu reagieren, strategisch wichtige Investitionen in neue Technologien, Märkte und Produkte zu bewerkstelligen - und um trotz des schwierigen Umfelds ein verlässlicher, attraktiver Arbeitgeber zu bleiben.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben das Unternehmen im Pandemiejahr 2020 im Rahmen unseres Konzepts des atmenden Unternehmens durch ihre Flexibilität unterstützt, vielfältige Belastungen geschultert und sich erneut stark für Hermle eingesetzt. Im Anschluss an die Dividendenauszahlung sollen sie deshalb wieder eine Prämie in Vorjahreshöhe erhalten. Im Namen des gesamten Vorstands möchte ich allen Beschäftigten herzlich für ihr großes Engagement und ihre Leistungsbereitschaft danken.

Ende Dezember 2020 arbeiteten im Hermle-Konzern weltweit 1.304 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, das waren 15 Personen weniger als ein Jahr zuvor. Fast 80 % der Belegschaft ist am Firmensitz in Gosheim oder am neuen Standort Zimmern im Nachbarlandkreis Rottweil tätig. Anders als in anderen Unternehmen aus der

Branche gab es bei uns 2020 keine krisenbedingten Entlassungen. Wegen der niedrigeren Nachfrage wurden lediglich Stellen, die durch natürliche Fluktuation frei wurden, wenn möglich nicht neu besetzt. Damit stehen wir auch in schweren Zeiten zu unserer langfristig orientierten Personalpolitik und unserem Ziel, ein Stabilitätsanker in unserer Region zu bleiben. Davon profitieren natürlich nicht nur die Beschäftigten, sondern zugleich das Unternehmen: Wenn wir mit einem starken Team durch die Krise kommen, können wir im nächsten Aufschwung vermutlich schneller und kompetenter als andere handeln, uns also Wettbewerbsvorteile verschaffen.

Mit unserer Ausbildungspolitik zeigen wir ebenfalls Verantwortungsbewusstsein für das Unternehmen und die Menschen in der Region: Im vergangenen Jahr haben wir erneut alle Auszubildenden mit erfolgreichem Abschluss übernommen und die freigewordenen Ausbildungsplätze neu besetzt. Die Zahl der jungen Menschen, die bei Hermle einen zukunftsorientierten Beruf erlernen, erhöhte sich im Stichtagsvergleich sogar um zwölf auf 112 Personen – damit investieren wir unverändert in unsere motivierten und hoch kompetenten Fachkräfte von morgen.

Engagement für die Region beweist Hermle zudem mit zukunftsweisenden Investitionsprojekten wie dem Aufbau unseres Standorts Zimmern ob Rottweil. Er wurde 2016 wegen der eingeschränkten Wachstumsmöglichkeiten am Firmensitz gegründet und bietet uns eine optimale Infrastruktur sowie kurze Wege nach Gosheim und zu wichtigen Lieferanten. Wir betreiben in Zimmern bereits eine hocheffiziente und ressourcenschonende Mineralgussfertigung - auf dem eingeblendeten Masterplan oben links zu sehen. 2020 haben wir - oben rechts und in der Mitte abgebildet - eine weitere Produktionshalle errichtet, in die unsere Blechfertigung eingezogen ist. Daran angrenzend gibt es einen Bürokomplex für Konstruktion, Programmierung und Fertigungsplanung sowie einen Verbindungstrakt zur Mineralgussfertigung. Diese sogenannte Kalthalle nutzen beide Bereiche für die Logistik.

Der Plan ist nicht ganz aktuell: Die Fläche der neuen Halle ist etwas größer als hier angegeben, und ob der unten rechts eingezeichnete Verwaltungsturm in Form des Hermle-Logos - eine durchaus reizvolle architektonische Idee - tatsächlich einmal so gebaut wird, ist nicht sicher. Aber Sie können erkennen, welches Potenzial in diesem Standort steckt.

Das Innenleben der neuen Halle, eines unserer großen Investitionsprojekte des Jahres 2020, kann sich ebenfalls sehen lassen: Sie beherbergt eine technologisch wegweisende, stark automatisierte Blechbearbeitung. Im Mittelpunkt stehen voll-automatische Laserstananlagen und ein innovatives Hochregal-Lagersystem, das die Fertigungsschritte Schneiden, Stanzen und Biegen miteinander verbindet. Außerdem entspricht die Halle modernsten Energieeffizienz-Anforderungen und bietet unseren Beschäftigten eine geräusch- und temperaturoptimierte Arbeitsumgebung.

Meine Damen und Herren, Sie sehen, Hermle hat auch im Corona-Krisenjahr strategisch wichtige Projekte realisiert, um sich langfristig erfolgreich entwickeln zu können. Die Umsetzung innovativer Produktionsverfahren ist dafür nur ein Beispiel.

Ein anderes ist der Ausbau unserer Vertriebs- und Service-Strukturen in wichtigen Auslandsregionen und Wachstumsmärkten, also sogenannten Emerging Marktes, mit dem wir unsere Kundenbasis verbreitern und diversifizieren. Auch hier haben wir 2020 wesentliche Fortschritte erzielt. So konnten wir im vergangenen Sommer die Erweiterung und Modernisierung unseres US-Hauptsitzes in Franklin im Bundesstaat Wisconsin abschließen. Dort haben wir unter anderem die Lager- und Logistik-Kapazitäten vergrößert, damit wir unseren wachsenden US-amerikanischen und kanadischen Kundenkreis noch schneller mit Maschinen und Ersatzteilen versorgen können. Außerdem wurde das Technologie- und Innovationscenter für die Maschinenpräsentation ausgebaut und ein moderner Schulungsbereich für Auszubildende und Servicetechniker eingerichtet.

Neue Märkte erschließen wir uns vor allem in Lateinamerika und Asien. 2020 nahm die im Vorjahr gegründete mexikanische Hermle-Tochtergesellschaft in Querétaro trotz der Covid-19-bedingten Einschränkungen ihre Tätigkeit auf. Außerdem wurde in Asien, wo wir bereits seit vielen Jahren mit zwei Repräsentanzen in China vertreten sind, eine weitere Tochtergesellschaft gegründet. Über die neue Hermle Southeast Asia, die ihren Sitz in Chonburi/Thailand hat, bearbeiten wir künftig sechs Länder im südostasiatischen Raum. Auch unser Vertriebsnetzwerk optimieren wir laufend. Beispielsweise kooperieren wir in Indien seit einiger Zeit erfolgreich mit einem neuen Partner. Gemeinsam haben wir dort einen größeren Rahmenauftrag über mehrere Maschinen für Forschungseinrichtungen, Universitäten und Technikschoolen erhalten. Über den Kontakt zu diesen Ausbildungs- und Forschungszentren

lernen viele indische Nachwuchskräfte bereits früh die Vorteile einer Hermle-Maschine kennen.

Apropos Vorteile einer Hermle: In der Produktentwicklung sind wir 2020 sehr gut vorangekommen. Im Mittelpunkt unserer F&E-Aktivitäten stehen derzeit die Themen Automation und Digitalisierung, um unseren Kunden den Aufbau einer Industrie 4.0.-Fertigung zu ermöglichen. Mit dem Handlingsystem HS flex heavy, das für besonders schwere Werkstücke geeignet ist und Anfang 2020 präsentiert wurde, verfügen wir inzwischen über Automatisierungslösungen für unser gesamtes Maschinenprogramm – von der kleinsten bis zur größten Maschine, von wenigen Kilogramm bis zu zwei Tonnen Teilegewicht. Ein Meilenstein für Hermle, denn so können wir unseren Kunden das komplette Spektrum von der automatisierten Einzelmaschine bis zu vollständig integrierten Automationslösungen für die Industrie 4.0-Fertigung anbieten – dank unseres Baukastenprinzips mit maximaler Flexibilität.

Eine weitere Neuheit, die wir 2020 entwickelt und 2021 auf den Markt gebracht haben, ist das kompakte Robotersystem RS 1. Es ist für sechs verschiedene Maschinenmodelle unserer Performance- und High-Performance-Line geeignet und kann wahlweise an ein oder zwei Bearbeitungszentren adaptiert werden. Damit Sie sich das RS 1 besser vorstellen können, möchte ich Ihnen dazu unser aktuelles Produktvideo zeigen.

Ich hoffe, Sie konnten sich ein Bild von den zahlreichen Anwendungsmöglichkeiten und Vorteilen des RS 1 machen. Wie mit anderen Hermle-Robotersystemen lassen sich mit dem RS 1 optional auch externe Maschinen in ein Hermle-Fertigungssystem einbinden – beispielsweise Waschanlagen, Messmaschinen oder fahrerlose Transportsysteme. Die dazu nötige herstellerübergreifende Vernetzung der Maschinen erfolgt dabei über die Hermle eigenen digitalen Bausteine unter Nutzung von UMATI. Dank unserer überzeugenden Konzepte, Produkte und Serviceleistungen erhalten wir zunehmend Aufträge für die maßgeschneiderte Automation derartig komplexer, komplett vernetzter Fertigungssysteme.

Ein anderer Schwerpunkt unserer Entwicklungsarbeit ist das Thema additive Fertigung – umgangssprachlich 3-D-Druck. Hermle deckt diesen Bereich ja seit mehreren Jahren mit einer eigenen Technologie ab, dem Metall-Pulver-Auftrag, und stellt das Verfahren Kunden als Dienstleistung zur Verfügung. 2020 haben wir dafür eine neue Maschinengeneration entwickelt: die Hermle MPA 42, mit der unsere

Lösung zur additiven Fertigung noch zuverlässiger, wirtschaftlicher und präziser wird. Inzwischen produzieren wir mit der neuen Maschinengeneration bereits im laufenden Betrieb erfolgreich Teile für unsere Kunden.

Soviel, meine Damen und Herren, zu den strategischen Projekten des Jahres 2020. Sie schaffen Potentiale für neues Wachstum und verbessern unsere Ausgangsposition für die Zukunft und die Zeit nach der Pandemie.

Anfang des laufenden Jahres war die Auftragslage und damit die Ausgangssituation für 2021 noch geprägt von Covid-19: Denn nachdem unser Bestelleingang 2020 pandemiebedingt und wegen der Investitionszurückhaltung der Automobilindustrie konzernweit um 41,5 % auf 242,5 Mio. Euro einbrach (Vj. 414,4 Mio. Euro), starteten wir in die laufende Berichtsperiode mit einem niedrigen Orderbestand. Ende Dezember hatten wir Bestellungen in Höhe von 44,8 Mio. Euro in den Büchern – ein Jahr zuvor waren es noch 99,3 Mio. Euro.

Dementsprechend war unser Geschäftsverlauf in den ersten fünf Monaten 2021 noch verhalten. Seit April ändert sich das aber zunehmend: Inzwischen spüren wir einen deutlichen, anhaltenden Aufwärtstrend. Die Nachfrage erholt sich zusehends, und neben den erwähnten pandemiestabileren Branchen wie der Verpackungs-, Elektronik- und Medizintechnikindustrie belebte sich zuletzt auch das Geschäft mit den Teilbereichen der Automobilindustrie, die nicht direkt von der automobilen Wende betroffen sind.

Per Ende Mai 2021 erhöhte sich unser Auftragseingang gegenüber dem Vergleichszeitraum 2020 konzernweit um 27,9 % auf 134,4 Mio. Euro (Vj. 105,1 Mio. Euro). Im Inland gab es ein Plus von 43,2 % auf 52,7 Mio. Euro (Vj. 36,8 Mio. Euro) und im Ausland von 19,6 % auf 81,7 Mio. Euro (Vj. 68,3 Mio. Euro). Dabei verzeichnen wir einen weiter wachsenden Bedarf für Industrie 4.0-Lösungen. Der Auftragsbestand stieg gegenüber dem Jahreswechsel um 48,0 % auf 66,3 Mio. Euro. Ende Mai 2020 hatte er 73,0 Mio. Euro betragen.

Unser Konzernumsatz lag in den ersten fünf Monaten 2021 mit 112,9 Mio. Euro noch um 14,0 % unter dem Vergleichswert des Vorjahres (Vj. 131,3 Mio. Euro). Davon entfielen 46,4 Mio. Euro auf das In- (Vj. 52,5 Mio. Euro) und 66,5 Mio. Euro auf das Ausland (Vj. 78,8 Mio. Euro). Das Ergebnis entwickelte sich wie erwartet deutlich

unterproportional zum Umsatz. Zum einen verzeichnen wir anhaltend starke Preissteigerungen in der Beschaffung, die bisher nicht an die Kunden weitergegeben wurden. Das betrifft Zukaufmaterialien wie Bleche, Gussteile und Elektronikkomponenten, aber auch direkte und indirekte Energiekosten. Zum anderen macht sich natürlich unser Ziel bemerkbar, die Belegschaft intakt zu halten. Wir sind nach wie vor überzeugt, dass es sich – auch in dieser aktuellen Phase der Unterauslastung - mittelfristig lohnt, in unser kompetentes, engagiertes Team zu investieren und dafür einen kurzfristigen Anstieg der Personalkostenquote in Kauf zu nehmen.

Unser Servicegeschäft hat sich inzwischen weitgehend erholt. Das untermauert unsere Erwartung, dass sich auch der Bereich Neumaschinen weiter normalisiert. Deshalb gehen wir aus heutiger Sicht davon aus, den Ende Mai noch bestehenden Umsatzrückstand im weiteren Jahresverlauf sicher aufzuholen. Das heißt: Sofern sich die Rahmenbedingungen - sei es durch neue Covid-19-Mutationen oder andere negative Einflüsse - nicht grundlegend ändern, rechnen wir für 2021 mit einem Umsatz mindestens auf Vorjahresniveau. Sollte sich die Nachfragebelebung weiter dynamisch fortsetzen, sehen wir sogar Chancen für ein Plus von 10 % oder mehr. Dem steht allerdings das spürbar steigende Risiko gegenüber, dass der allgemein wachsende Bedarf an verschiedenen Rohstoffen zu Engpässen in der Lieferkette führen kann.

Das Ergebnis wird sich voraussichtlich auch im Gesamtjahr 2021 unterproportional zum Umsatz entwickeln. Grund sind die beschriebenen Preissteigerungen bei Zukaufmaterialien und Energie sowie der höhere Personalkostenanteil. Denn wenn möglich sollen unsere Beschäftigten auch 2021 unabhängig von der Kurzarbeit Zusatzleistungen wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld, tarifliche Sonderzahlungen und eine Prämie erhalten. Die Pandemie stellt einen großen Teil der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im laufenden Jahr erneut vor große Herausforderungen. Seit Mai kehren aber immer mehr Beschäftigte aus der Kurzarbeit zurück – unser Service-Außendienst ist beispielsweise inzwischen wieder weitgehend komplett an Bord. Im zweiten Halbjahr dürfte sich die Kurzarbeit zunehmend reduzieren, da wir unsere Produktionsplanung wegen der Verbesserung der Nachfragesituation nun bereits mehrfach nach oben anpassen konnten. Das gilt auch und gerade für unsere auf Automation spezialisierte Tochtergesellschaft HLS Hermle Systemtechnik.

Die Kapazitätsauslastung in der Fertigung steigt also allmählich wieder. In anderen Bereichen laufen die Aktivitäten unabhängig von der Pandemie und kurzfristigen Nachfrageschwankungen ohnehin auf hohem Niveau.

Das gilt zum Beispiel für unsere F&E, die kontinuierlich an der Optimierung des bestehenden Maschinenspektrums und der Entwicklung neuer Automations-Bausteine arbeitet. Weitere Produktneuheiten sind 2021 unter anderem im Bereich Software-Komponenten zu erwarten.

Auch Modernisierungs- und Verbesserungsmaßnahmen in unserer Produktion stehen laufend an. Die Räumlichkeiten, die in Gosheim durch den Umzug der Blechfertigung nach Zimmern frei wurden, werden wir beginnend im Herbst sanieren und modernisieren. Dort wird zukünftig eine erweiterte Spindelfertigung mit effizienteren Abläufen aufgebaut – einer der Investitionsschwerpunkte 2021. Außerdem investieren wir in ein neues Großbearbeitungszentrum für die Teilefertigung in Gosheim, das bis Ende des dritten Quartals installiert wird.

Vor ganz neuen Aufgaben standen in diesem Jahr unsere Vertriebs- und Marketing-Teams. Nachdem unsere Hausausstellung und andere Messen abgesagt werden mussten, sind viele Veranstalter auf online-Formate umgestiegen. Hermle beteiligte sich ebenfalls bereits an virtuellen Messen wie der METAV digital. Als sich abzeichnete, dass unsere Hausausstellung auch 2021 nicht in Präsenz stattfinden kann, wurde ersatzweise ein eigenes online-Event organisiert: Unter dem Motto HERMLE MOVES präsentierten wir unsere Innovationen und das Produktprogramm vor drei Wochen erstmals in einem digitalen Format. Das Angebot wurde gut angenommen. Aber natürlich kann so ein online-Event eine echte Hausausstellung nicht ersetzen.

Auch Ihnen, meine Damen und Herren, können wir derzeit nur anbieten, sich über unsere Website auf einen virtuellen Rundgang durch das Unternehmen zu begeben. Sie finden dort vielfältiges Material zu unseren Produkten und Innovationen, aber auch Hintergrundinformationen zu Hermle. Lieber wäre es uns natürlich, wir könnten Ihnen wie sonst üblich unsere traditionellen Betriebsbesichtigungen anbieten. Wir hoffen deshalb sehr, dass wir Sie nächstes Jahr wieder persönlich hier in Gosheim begrüßen dürfen – damit wir uns wieder direkt mit Ihnen austauschen und Ihnen alles Wissenswerte rund um Hermle live präsentieren können. Wir sind

zuversichtlich, dass wir die Corona-Krise bis dahin ein weiteres Stück hinter uns gelassen haben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.