

Protokoll der 32. ordentlichen Generalversammlung der Bossard Holding AG vom
Dienstag, 19. April 2005 um 16.00 Uhr im Theater-Casino, Zug

Anwesend:	der ganze Verwaltungsrat:	
	Dr. Kurt Reichlin	VR-Präsident
	Edwin Huber	
	Dr. Beat E. Lüthi	
	Dr. Thomas Schmuckli	
	Rolf E. Thurnherr	
	Helen Wetter-Bossard	
	David Dean	CEO
	für die Revisionsstelle PricewaterhouseCoopers AG Bruno Häfliger	
	402	Aktionärinnen / Aktionäre
Protokoll:	Stephan Zehnder	
Aktienstimmen Total:	2'700'000	Namenaktien
	<u>852'683</u>	<u>Inhaberaktien</u>
	3'552'683	Total Stimmen (absolutes Mehr: 1'776'342)
davon vertreten durch:	268'446	Depotvertreter
	168'567	Organvertreter
	5'000	Unabhängige Stimmrechtsvertreterin Frau lic. iur. Judith Wild-Haas

Traktanden:

1. Vorlage des Jahresberichts 2004, der konsolidierten Rechnung 2004 der Bossard Gruppe und der Jahresrechnung 2004 der Bossard Holding AG sowie Kenntnisnahme von den Berichten des Konzernprüfers und der Revisionsstelle für 2004
2. Beschlussfassung über
 - 2.1. Abnahme des Jahresberichts 2004, der konsolidierten Rechnung 2004 der Bossard Gruppe und der Jahresrechnung 2004 der Bossard Holding AG
 - 2.2. Entlastung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung
 - 2.3. Verwendung des Bilanzgewinns
3. Wahl der Revisionsstelle und Konzernprüfer

I. Eröffnungswort des Verwaltungsratspräsidenten Dr. Kurt Reichlin zur 32. ordentlichen Generalversammlung der Bossard Holding AG

Ich begrüsse Sie zur 32. ordentlichen Generalversammlung der Bossard Holding AG.

Wir legen Ihnen heute Rechenschaft ab über das Geschäftsjahr 2004.

Das Berichtsjahr 2004 war geprägt von einer markanten Verbesserung der weltwirtschaftlichen Grosswetterlage, die eine mehrjährige Rezessionsphase ablöste. Daraus ergaben sich für unser dynamisch arbeitendes Unternehmen erhebliche Chancen. Wir werden Ihnen nachfolgend berichten, wie wir diese Chancen wahrgenommen haben.

Anlässlich der letztjährigen GV haben wir Ihnen mitgeteilt,

- dass unsere Firmengruppe erstmals seit drei Jahren eine Umsatzsteigerung budgetiert hatte,
- dass wir für 2004 auf eine überproportionale Gewinnsteigerung zählten
- dass der Geschäftsverlauf der ersten drei Monate 2004 über Budget lag
- dass jedoch der Wind im restlichen Jahresverlauf wieder in eine andere Richtung drehen könnte

Heute können wir feststellen, dass uns das Jahr 2004 das Ende der ökonomischen Eiszeit brachte, die uns ganze drei Jahre lang die Arbeit erschwerte. Die Besserung der weltwirtschaftlichen Grosswetterlage hielt bis heute an, obwohl sich der positive Trend in den letzten vier Monaten des Jahres 2004 unübersehbar abschwächte. Per saldo verzeichneten unsere Kunden in der Investitionsgüterindustrie im abgelaufenen Jahr jedoch eine klar positive Entwicklung. Dementsprechend ergab sich gegenüber dem Vorjahr eine deutlich höhere Nachfrage nach Verbindungselementen. Dass es zu dieser Trendwende kam, ist nicht unser Verdienst. Uns oblag es hingegen, die sich daraus ergebenden Chancen voll zu nutzen.

Wie Sie aus unserem Geschäftsbericht ersehen, haben Leitung und Belegschaft unserer Firmengruppe diese Herausforderung mit deutlichem Erfolg wahrgenommen. Entscheidend dafür war der Risikoentscheid, den wir hier vor einem Jahr offen darlegten.

In der Absicht, sicher zu überwintern, waren wir einerseits gezwungen, das Kostengerüst den eingeschränkten Absatzmöglichkeiten anzupassen. Andererseits wollten wir uns für den erhofften Aufschwung fit halten. Darum verzichteten wir auf den Abbau von marktgerichteten Strukturen. Dieser Spagat belastete zwar die Jahresrechnung 2003. Aber er ermöglichte uns nun die enorme Leistungssteigerung im Berichtsjahr 2004: Mehr Umsatz heisst ja auch mehr Verkäufe und mehr logistische Leistungen und dafür braucht es tüchtige und motivierte Mitarbeitende.

Zudem ergaben sich schwierige zusätzliche Herausforderungen: Weil sich der Stahl verknappte, waren anspruchsvolle Probleme der Bedarfssicherung zu lösen. Und es war aufwändig, unsere Kunden von der Notwendigkeit namhafter Preiserhöhungen zu überzeugen.

Herr David Dean wird Ihnen hernach den Jahresabschluss 2004 noch im Einzelnen erläutern und Sie auch über unsere Perspektiven für 2005 informieren.

Vorgängig seien fünf Aspekte hervorgehoben, die aus der Sicht des Verwaltungsrates die Leistung des Berichtsjahres charakterisieren und die zudem auch in die Zukunft weisen:

Ich nenne als erstes die starke institutionelle Solidität unserer Unternehmung: Vor drei Jahren habe ich an dieser Stelle nach dem Tod von Peter Bossard auf die wesentlichen Gefahrenzonen hingewiesen, mit denen sich jedes von einer Familie dominierte Unternehmen auseinandersetzen muss:

- Erstens: Die Trennung zwischen geschäftlichen und privaten Angelegenheiten
- Zweitens: Der Generationenwechsel
- Drittens: Die Verfügbarkeit von erstklassigen Führungskräften

Wir haben damals unser traditionell hoch stehendes und aktiv gelebtes Corporate Governance Konzept nochmals verfeinert. Und wir haben Statuten und Reglemente den neuen Anforderungen gemäss Swiss Code of Best Practice für börsennotierte Unternehmen angepasst. Dazu gehörte auch ein langfristiges Nachfolgekonzept für die oberste Führungsstufe. Selbstverständlich haben wir jedoch nicht mit einem Ereignis gerechnet, wie es dann am 15. Dezember des letzten Jahres doch eingetroffen ist. Aber unser Planungskonzept erlaubte uns, inmitten aller Trauer rasch und ohne Einschränkung unserer strategischen Trittsicherheit mit den Ernennungen von Herrn David Dean zum CEO und anschliessend von Herrn Stephan Zehnder zum CFO jene personellen Dispositionen zu treffen, die eigentlich erst für das Frühjahr 2006 vorgesehen gewesen waren. Nicht mehr ausreichend Zeit fanden wir allerdings, um Ihnen heute schon anstelle von Heinrich Bossard eine Kandidatur als VR-Mitglied vorzuschlagen. Dies wird deshalb erst nächstes Jahr der Fall sein.

Ein zweiter Aspekt, der mir wesentlich scheint, ist die konsequente Verstärkung unserer Marktpositionen: Erfreulicherweise vermochten wir in allen drei Hauptmärkten - in Europa, Amerika und im asiatisch-pazifischen Raum - unsere Umsätze zu steigern. In CHF nahmen die Umsätze um 15 % zu, in Landeswährung um 18 %. Ein Teil der zusätzlichen Umsatzwerte ist allerdings auf die Verteuerung des Rohmaterials zurückzuführen. Auf diese besondere Herausforderung wird Herr Dean noch speziell eingehen. Aber auch unter Berücksichtigung dieser Komponente dürfen wir feststellen, dass wir unsere Marktposition insgesamt verstärkt haben. Diese respektable Leistung reflektiert Vitalität und Dynamik. Es ist uns ein ganz besonderes wichtiges Anliegen, diese Qualitäten unter allen Umständen dauerhaft aufrechtzuerhalten.

Drittens zeigt der Leistungsausweis für 2004, dass wir der anhaltenden Verlagerung der industriellen Fertigung hin nach Fernost und Osteuropa wirksam Rechnung tragen. In den vergangenen Jahren hat die Bossard Gruppe in konsequenten jährlichen Teilschritten in die Wachstumsmärkte investiert. Und zwar auch dann, als die Mittel in mageren Jahren knapp waren. Diese Politik werden wir weiterführen.

Demzufolge hat sich der Anteil, den Asien zum Gruppenumsatz beisteuert, in den letzten vier Jahren auf 42 Mio. CHF verdoppelt. Im Berichtsjahr stiegen die Umsätze in China um rund 100 % und in Korea um zwei Drittel. Im Berichtsjahr ist zudem auch das Vertriebsnetz in denjenigen Ländern Osteuropas ausgebaut worden, die sich ebenfalls als Zielgebiete der weltweiten Migration erweisen.

Viertens ist auf unsere robuste Bilanz zu verweisen. Ein traditioneller, aussagefähiger Wert ist der Anteil Eigenkapital an der Bilanzsumme. Die vom VR angestrebte Limite von *mindestens 40* ist - wie schon im Vorjahr - überschritten und beträgt per Ende Geschäftsjahr 42,1 %.

Der fünfte wesentliche Aspekt betrifft die erfreuliche Ertragslage. Unsere Gruppe erarbeitete im Berichtsjahr einen EBIT von 27,9 Mio. CHF; das ist der höchste in den letzten fünf Jahren erzielte Wert. Damit ist der Anschluss an die vor der Rezession erwirtschafteten Resultate erreicht worden. Also ein Ziel, das der VR hier vor einem Jahr als besonders wichtig vorstellte.

Dabei will ich nicht verhehlen, dass wir hinsichtlich Ertragskraft durchaus noch über Steigerungspotenzial verfügen. Ich denke dabei namentlich an unsere Organisation in Amerika, der es letztes Jahr insbesondere nicht gelungen ist, die wegen der höheren Stahlpreise gestiegenen Beschaffungskosten zeitgerecht den Kunden weiterzuerrechnen. Dieses Beispiel mag Ihnen zudem zeigen, dass wir auch in Zeiten eines guten Geschäftsgangs unsere Leistungen kritisch hinterfragen.

Selbstverständlich freuen wir uns - zusammen mit Ihnen - über den gegenüber Vorjahr verdoppelten Konzerngewinn von 18,4 Mio. CHF, ist doch dieses Ergebnis in unserer Firmengeschichte erst einmal, im Jahr 1999, mit 19,5 Mio. CHF übertroffen worden.

Entsprechend beantragt Ihnen der Verwaltungsrat eine gegenüber dem Vorjahr verdoppelte Dividende von 18 %. Das entspricht wie letztes Jahr einer Ausschüttungsquote von rund 30 % und damit unserer definierten Politik. Sie werden darüber unter Traktandum 2.3 befinden.

Damit erkläre ich die 32. Generalversammlung unserer Gesellschaft als eröffnet.

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 14. März 2005. Mit der Einberufung sind Ihnen auch die Anträge des Verwaltungsrates bekannt gegeben worden.
2. Gemäss statutarischer Vorschrift sind die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung, die Berichte der Revisionsstelle und des Konzernrechnungsprüfers sowie der Bericht des Verwaltungsrates mit den Anträgen an die GV ab 14. März 2005 am Sitz der Gesellschaft zur Einsicht der Aktionäre aufgelegt. Die Aktionäre, welche dies wünschten, haben diese Unterlagen auch direkt erhalten.

Protokoll der 31. ordentlichen Generalversammlung vom 20. April 2004

3. Das Protokoll der letzten Generalversammlung vom 20. April 2004 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 Frau Béatrice Käppeli vertreten.

Protokollführer

5. Formelle Anordnungen gemäss Art. 13 der Statuten für die heutige GV: Als Protokollführer bezeichne ich den Finanzchef unserer Gruppe, Herrn Stephan Zehnder.

Stimmzähler

Als Stimmzählerinnen und Stimmzähler, habe ich bezeichnet:

- Herrn Walter Küng, Schlieren (Vorsitz)
- Frau Margarete Cavegn, Steinhausen
- Frau Emmy Friederich, Cham
- Herrn Robert Hürzeler, Cham
- Herrn Josef Stocker, Baar

(Das Stimmenverhältnis werde ich Ihnen vor der ersten Abstimmung rechtzeitig bekannt geben.)

II. Traktanden

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 32. ordentliche Generalversammlung der Bossard Holding AG ordnungsgemäss einberufen ist und gehe zur Behandlung der Traktanden über.

1. Vorlage des Jahresberichts 2004, der konsolidierten Rechnung 2004 der Bossard Gruppe und der Jahresrechnung 2004 der Bossard Holding AG sowie Kenntnisnahme von den Berichten des Konzernprüfers und der Revisionsstelle für 2004.

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

Meine sehr verehrten Damen und Herren: Herr Dr. Reichlin hat es in seiner Einführung bereits erwähnt, wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr: „Die Chancen genutzt und die Früchte geerntet“.

Die über die letzten schwierigen Jahre verfolgte Strategie hat 2004 Früchte getragen. Die Ernte ist hoch und von guter Qualität. Eines der Hauptziele in den vorangegangenen Rezessionsjahren war es, uns für einen kommenden Aufschwung fit zu halten. Deshalb verzichteten wir - auch in der Phase mit rückläufigen Umsätzen - bewusst auf die volle Gewinnmaximierung. Stattdessen investierten wir konsequent und systematisch in die Wachstumsmärkte im Fernen Osten und pflegten die angestammten Gebiete weiter mit grossem Engagement.

Die Ernte: Ein kräftiges Umsatzwachstum von 15 % in Schweizer Franken und 18 % in Lokalwährung. Diese Umsatzsteigerung ist nicht etwa das Resultat von Akquisitionen gewesen, sondern ist fast vollständig auf organisches Wachstum zurückzuführen.

Vom Umsatz alleine wird man allerdings nicht glücklich. Umso mehr freut es uns, dass es uns auch gelungen ist, den Gewinn mächtig anzuheben. Auf 18,4 Mio. CHF!

Das ist der zweithöchste Gewinn in der Firmengeschichte. Und bedeutet mehr als eine Gewinnverdoppelung gegenüber dem Vorjahr.

Wir haben die Chancen, welche sich aus der generellen konjunkturellen Aufhellung ergeben haben, also gut genutzt. Mit den erzielten Wachstumsraten liegen wir in den meisten Ländern über dem Marktwachstum: Die Folge: Wir haben weitere Marktanteile gewinnen können.

Während sich der Verkauf über die Marktentwicklung natürlich gefreut hat, sind wir aber umso mehr bei der Beschaffung gefordert gewesen.

Einerseits hat die konjunkturelle Erholung zu einer schnellen Erhöhung der Lieferfristen und die weltweite Stahlverknappung zu Preissteigerungen geführt und das alles, gekoppelt mit ungeplanten Nachfragersteigerungen auf der Kundenseite, hat uns in höchstem Masse gefordert.

Aber getreu nach dem Motto „Wir halten ein, was wir versprechen“ haben wir es geschafft, trotz einiger kritischer Situationen die Montagelinien unserer Kunden am Laufen zu halten.

Wir haben Ihnen die Vielfältigkeit und Komplexität des Schraubengeschäftes in der Vergangenheit vor allem aus Verkaufssicht näher beleuchtet. Nachdem 2004 eindeutig die Beschaffung zum „Hot Spot“ geworden ist, möchte ich Ihnen heute aufzeigen, was es heisst, Schrauben zu beschaffen.

Es geht zuerst einmal um eine riesige Menge, die zu beschaffen ist: Wir haben 2004 für nicht weniger als 75 Mio. Kilos Schrauben eingekauft. Damit Sie sich diese Menge etwas plastischer vorstellen können, möchte ich Ihnen dies illustrieren:

Das sind die typischen Container, welche ab Hersteller verwendet werden. Für die Menge, welche wir beschafft haben, braucht es rund 5 000 solcher Container. Und wenn Sie diese aneinanderreihen, dann ergibt dies fast 40 Kilometer solcher Container, und das ist soweit wie von hier bis Zürich-Flughafen. Eine imposante Menge! Da wir uns in unserem Geschäft mit Schrauben vor allem auf die kleineren Durchmesser konzentrieren, gibt das eine noch viel gigantischere Menge an einzelnen Schrauben. Konkret sind es rund 6 Mia. einzelne Schrauben.

Unsere Kunden nehmen aber die Mengen nicht containerweise ab. Die grossen Volumen werden auf die 200 bis 2 000 verschiedenen Artikel heruntergebrochen, welche ein durchschnittlicher Industriekunde benötigt. Diese versorgen wir über unsere Logistiklösungen direkt bis ans Montageband. D.h. am Schluss kommt es auf jede einzelne Schraube an und zwar von den sehr kleinen Mikroschrauben bis zu den etwas grösseren Brummern

Jedes dieser Verbindungsteile muss nachher die Funktionalität erfüllen, für welche es vorgesehen ist. Der Materialwert einer Schraube ist sehr klein, aber die Bedeutung geht definitiv über diesen hinaus.

Unsere Kunden können ihre Produkte nicht fertig produzieren, wenn nur eines dieser Teile fehlt. Deshalb ist eine sichere Versorgung das A und O für jeden unserer Kunden, und weil wir hier über Jahre einen Superservice leisten, sieht es für den Abnehmer so aus, dass das ganz normal und einfach ist.

Damit es aber so wie am Schnürchen klappt, und zwar in allen Marktsituationen, haben wir über Jahrzehnte ein weltweites Beschaffungsnetzwerk mit über 3 500 Lieferanten in über 30 Ländern aufgebaut.

Dieses Beschaffungsnetzwerk muss sicherstellen, dass - trotz Währungsverschiebungen, Handelsboykotten, fluktuierendem Bedarf und ohne zu grosse Lager - die Versorgung jederzeit bis auf die einzelne Schraube hinunter sichergestellt ist.

Um die Versorgungssicherheit für unsere Kunden jederzeit sicherzustellen, haben wir für jeden Artikel mindestens zwei bis drei Hersteller auf möglichst unterschiedlichen Kontinenten.

Sie sehen hier die wert- und gewichtsmässigen Beschaffungsanteile unserer Einkäufe. Wertmässig ist die Beschaffung zwischen den Regionen ziemlich ausgeglichen mit Übergewicht in Europa.

Durch unsere Einkaufspolitik erreichen wir eine gute Absicherung gegen Währungsrisiken. Und wir können flexibel auf die Schwankungen der Kundenbedürfnisse reagieren. Den grösseren Teil machen Produkte mit längeren Lieferfristen und tieferen Kosten aus. Die kaufen wir soweit dies geht in Fernost ein. Den Rest der Produkte für Europa erwerben wir gewöhnlich auch in Europa - mit kürzeren Lieferfristen aber teilweise höheren Kosten. Gleiches gilt für Amerika.

Schwierig wird es, wenn wie im letzten Jahr aufgrund der Nachfragezunahme die Liefertermine bei den Herstellern plötzlich ansteigen.

Sie sehen auf dieser Darstellung die Entwicklung der durchschnittlichen Liefertermine in Europa und Asien. Sie sind von rund 6 bzw. 11 Wochen im Jahre 2002 rasant auf 16 und 30 Wochen hochgeschwungen. Das sind Durchschnittswerte. Für so einfache Teile wie etwa Unterlagsscheiben haben wir Lieferzeiten von über 40 Wochen gehabt! Bei solchen Lieferfristen kann es mit der Versorgung wirklich kritisch werden.

Wie ich eingangs erwähnt habe, hat die Nachfrage 2004 auf der Kundenseite auch schnell angezogen und zwar mit relativ kleiner Vorwarnzeit. Als typisches Beispiel kann hier unser grösster Kunde, der Agromaschinenhersteller John Deere aus Amerika herangezogen werden: Er hat 2004 konzernweit eine Umsatzsteigerung von 30 % erreicht. Der uns gegenüber im Herbst 2003 bekannt gegebene Forecast, welcher Basis bildete für unsere Warenbestellungen, ging von nur 10% aus. Nun die Steigerung von 10 % auf 30 % ist in diesem Marktumfeld schon sehr anspruchsvoll, aber Tatsache ist, dass wir in den 27 belieferten Fabriken Umsatzrückgänge von bis zu 22 % und Umsatzsteigerungen von bis zu 300 % zu bewältigen hatten.

Diese enormen und kurzfristigen Schwankungen zu absorbieren, bei gleichzeitig stark ansteigenden Lieferterminen, ist ein regelrechter Balanceakt.

Es ist eine grosse Leistung, dass es uns gelungen ist, in diesem anspruchsvollen Umfeld, die unseren Kunden angepriesene Versorgungssicherheit auch tatsächlich zu garantieren.

Soweit der Einblick in einen Bereich, welcher in normalen Zeiten nicht im Rampenlicht steht, aber trotzdem natürlich das Fundament unserer Geschäftstätigkeit bildet.

Aber auch im erfolgreichen 2004 ist nicht alles nach Plan gelaufen. Unbefriedigend ist die Entwicklung in Amerika gewesen. Dort haben wir den angestrebten Ertragsfortschritt trotz grossen Umsatzzuwächsen nicht erreicht. In Amerika haben wir die Chancen aus dem Aufschwung 2004 eindeutig ungenügend genutzt. Wir haben aber in den ersten Wochen des neuen Jahres einiges auf bessere Basis setzen können und ich bin deshalb zuversichtlich, dass wir in 2005 auch hier zählbare Resultate aufweisen können.

Neben den bereits erwähnten Herausforderungen haben wir aber 2004 auch kräftig weiter in unsere Zukunft investiert.

Zu erwähnen sind hier:

- a) der beschleunigte Ausbau in China. Wir wollen in diesem Markt weiter an Marktanteilen gewinnen und die sehr hohen Wachstumsraten noch eine Weile aufrechterhalten.
- b) die gleiche Strategie verfolgen wir in Osteuropa, wo wir uns vor allem auf die Länder Tschechien, Polen und Ungarn konzentrieren. Wie in Asien wollen wir dort forciert am steigenden Marktpotential partizipieren.
- c) und zu guter Letzt, haben wir in Amerika zur Konsolidierung unserer Logistikinfrastuktur mit dem Bau eines neuen grossen Zentrallagers begonnen, welches Mitte 2005 in Betrieb genommen wird. Dieses Zentrallager wird es uns ermöglichen, bisherige Lager zusammenzufassen und dadurch unsere Produktivität und Prozesskosten deutlich zu optimieren.

Damit komme ich zum Abschluss meiner Tour d'Horizon über die wichtigsten Herausforderungen 2004.

Der Geschäftsabschluss 2004 kann aus finanzieller Sicht wie folgt zusammengefasst werden:

Die Gruppe verzeichnete 2004 einen Umsatzsprung um 64 Mio. CHF auf 497 Mio. CHF. Es ist uns gelungen, die Bruttogewinnmarge aus dem Verkauf unserer Produkte trotz der Rohmaterialverteuerung und dem Preisdruck bei unseren Kunden sogar noch etwas zu verbessern. Die Betriebskosten sind deutlich weniger stark angestiegen als der Umsatzzuwachs und über 45 % entfällt auf die Ausdehnung der Aktivitäten in den neuen Märkten. Dies führte per Saldo zu einem Anstieg des operativen Gewinnes von 12 Mio. CHF auf 27,9 Mio. CHF. Trotz der höheren Kapitalkosten und Steuern gelang es den Vorjahresreingewinn von 9,1 auf 18,4 Mio. CHF mehr als zu verdoppeln. Dieses Ergebnis bestätigt das, was wir Ihnen an dieser Stelle in den davor liegenden Rezessionsjahren versprochen haben, nämlich, dass wenn die Umsätze wieder ansteigen, dass wir davon aufgrund unseres hohen Fixkostenanteils überproportional profitieren werden.

Der positive Geschäftsverlauf hat sich auch positiv auf die Bilanzentwicklung ausgewirkt.

Die Bilanzsumme hat sich vor allem aufgrund umsatzbedingten Anstieges des Umlaufvermögens um 18 Mio. CHF erhöht. Die gesunde und solide Bilanzstruktur widerspiegelt sich im Eigenfinanzierungsgrad von 42 %, welcher auf diesem guten Niveau gehalten werden konnte trotz der Bilanzsummenausweitung.

Diese erfreulichen Entwicklungen in der Ertragsrechnung und der Bilanz drückt sich als Messgrösse in der Eigenkapitalrendite aus, welche von 6,8 % auf 13 % erhöht wurde. Dieser Wert schliesst an das Renditeniveau an, welches wir letztmals vor fünf Jahren hatten.

Diese finanziellen Daten zeigen Ihnen auf, dass 2004 für Bossard geschäftlich ein sehr erfolgreiches Jahr war.

Die strategischen Schwerpunkte und Aussichten 2005

Nach den Ausführungen zum abgelaufenen Jahr möchte ich nun noch den Blick in die Zukunft richten. Die zentrale Frage, die nach dem Führungswechsel im Raum steht ist: Was ist die zukünftige, strategische Ausrichtung der Gruppe?

In vielen Fällen führt ein Chefwechsel zu Kursänderungen, vor allem, wenn sich die Strategie des Vorgängers als wenig tauglich erwiesen hatte. Wir haben eine andere Ausgangslage. Bei uns sind mit der Ausnahme von Herrn Bossard auf allen Stufen der strategischen Führung die gleichen Leute am Werk. Sie haben die bisherige Strategie gemeinsam entwickelt und sind für deren Umsetzung verantwortlich gewesen. Und natürlich ist diese regelmässig kritisch hinterfragt und immer wieder der Markt- und Unternehmensentwicklung angepasst worden. Deshalb steht bei uns kein strategischer Kurswechsel an.

Unsere strategischen Eckpfeiler sind:

- a) Konzentration auf das Kerngeschäft Verbindungstechnik
- b) Multiplizierung des erfolgreichen Bossard Geschäftsmodells
- c) einmalige geografische Präsenz in unserer Branche
- d) Fokussierung auf organisches Wachstum

Wir wollen uns zum einen voll auf die Verbindungstechnik konzentrieren. Deshalb haben wir, wie Sie das anfangs Februar aus der Presse haben entnehmen können, unseren letzten Betrieb ausserhalb des Kerngeschäftes an die Komax Gruppe veräussert. Damit ist Bossard klar fokussiert und nur noch im Geschäft mit Verbindungstechnik tätig.

Mit unserem bewährten dreistufigen Leistungskonzept - Produkt, Engineering und Logistik - treffen wir die Marktbedürfnisse und zwar in allen Teilen dieser Welt.

Als Basis für unser Geschäftsmodell dient folgende Erkenntnis: Die Kosten rund um die Schraube - von der Beschaffung, Lagerung, Qualitätskontrolle bis zur Montage - sind sechs mal höher als die Herstellungskosten der Schraube.

Mit unserem Leistungsangebot bieten wir Lösungen an, mit denen unsere Kunden erheblich mehr einsparen können, als wenn sie die Schrauben sogar gratis erhalten würden. Unsere Differenzierung gegenüber der Konkurrenz ist offensichtlich: Denn durch die technische Unterstützung befähigen wir unsere Kunden, bessere Produkte herzustellen und die Produktionskosten zu senken. Zudem bieten wir durch innovative Logistiklösungen höchste Zuverlässigkeit bei der Lieferung. Daraus resultiert erhebliches Rationalisierungspotential für unsere Kunden. Es ist unser Beitrag an deren Wettbewerbsfähigkeit.

Wir haben uns mit der Expansion über die letzten Jahre von einem europäischen zu einem globalen Anbieter für die Industrie entwickelt. Wir sind heute in den wichtigsten Industriezentren vertreten.

Unser Fokus für die weitere Expansion gilt jenen Ländern, die von der derzeitigen Migrationswelle westlicher Industrieunternehmen profitieren, also Mexiko, Osteuropa und China. Gewisse bereits bestens versorgte Märkte, wie z.B. letztes Jahr in Deutschland, werden über Allianzpartner abgedeckt. Dies verstärkt unseren globalen Marktauftritt, ohne finanzielle Mittelbindung. Gleichzeitig erleichtert dies uns den Eintritt bei Kunden, welche ihre Produktionsstätten aus diesen Ländern weg in andere Zonen verlegen - z.B. nach Fernost.

Wir streben für die nächsten Jahre primär organisches Wachstum an. Wir sind an den richtigen Orten präsent mit einem Leistungskonzept, das die Marktbedürfnisse trifft. Deshalb wäre das Einzige, was wir primär akquirieren möchten, neue Kunden und nicht Gesellschaften. Der skizzierte Weg schliesst kleinere Arrondierungen selbstverständlich nicht aus.

Soweit zur zukünftigen Strategie.

Da wir nun schon im vierten Monat des neuen Jahres sind, interessieren Sie selbstverständlich neben der Strategieausrichtung die Perspektiven für 2005. Wir streben auch 2005 ein gutes Wachstum und eine weitere Gewinnsteigerung an. Wie sind wir nun gestartet?

Die Tagesumsatzentwicklung der ersten drei Monate zeigt, dass die Kurve zum Jahresanfang wieder über dem Herbstniveau liegt und das stimmt uns zuversichtlich für den weiteren Verlauf. Ich hoffe, Sie auch. Wir wissen jedoch, dass uns noch acht Monate bevorstehen und der Wind in die eine oder andere Richtung drehen kann. Ich hoffe sehr, Ihnen im Terialbericht über die Monate Januar bis April, den wir am 7. Juni 2005 veröffentlichen, eine Bestätigung des positiven Trends abgeben zu können.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

Das Wort hat nun wieder Dr. Reichlin.

Dr. Kurt Reichlin

Wir kommen damit, meine Damen und Herren, zurück zur Behandlung der Traktandenliste.

Ich darf nun die Diskussion zu Jahresbericht 2004, konsolidierter Rechnung der Gruppe, Jahresrechnung 2004 der Holding und den Berichten des Konzernprüfers und der Revisionsstelle 2004 eröffnen.

Wünscht jemand hierzu das Wort?

Wenn das Wort nicht verlangt wird, kann ich Ihnen mitteilen, dass die Revisionsstelle mir schriftlich erklärt hat, dass sie keine weiteren Bemerkungen an die Generalversammlung hat.

Ich stelle fest, dass Sie das Wort hierzu nicht wünschen und im Sinn des Antrags des Verwaltungsrates von den Berichten des Konzernprüfers und der Revisionsstelle Kenntnis genommen haben.

Stimmenverhältnisse

2'700'000	Namenaktien
<u>852'683</u>	Inhaberaktien
3'552'683	Aktienstimmen total, absolutes Mehr: 1'776'342
268'446	Depotvertreter
168'567	Organvertreter
5'000	Unabhängige Vertreterin (Frau Wild-Haas)

Ich komme nun zu Traktandum 2.

2. Beschlussfassung über
 - 2.1 die Abnahme des Jahresberichts 2004, der konsolidierten Rechnung 2004 der Bossard Gruppe und der Jahresrechnung 2004 der Bossard Holding AG,
 - 2.2 die Entlastung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung
 - 2.3 und die Verwendung des Bilanzgewinnes

2.1 die Abnahme des Jahresberichtes 2004, der konsolidierten Rechnung 2004 der Bossard Gruppe und der Jahresrechnung 2004 der Bossard Holding AG

In einer ersten Abstimmung werden wir über die Abnahme des Jahresberichts 2004, der konsolidierten Rechnung 2004 der Bossard Gruppe und der Jahresrechnung 2004 der Bossard Holding AG abstimmen.

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

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

Wer der Genehmigung des Jahresberichts 2004, der konsolidierten Rechnung 2004 der Bossard Gruppe sowie der Jahresrechnung 2004 der Bossard Holding AG zustimmen will, möge dies bezeugen durch Handerheben.

0 Gegenstimmen? 0 Stimmenthaltungen?

Ich stelle fest, dass Sie den Jahresbericht 2004, die konsolidierte Rechnung 2004 der Bossard Gruppe und die Jahresrechnung 2004 der Bossard Holding AG genehmigt haben.

2.2. die Entlastung des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung,

Wir kommen nun zur Abstimmung über die Entlastung des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung, welche in gleicher Art erfolgt.

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

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

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

0 Gegenstimmen? 0 Stimmenthaltungen?

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

2.3. und die Verwendung des Bilanzgewinnes

Wir kommen nun zur Abstimmung über die Verwendung des Bilanzgewinnes. Den Antrag finden Sie in der Einladung sowie auf Seite 24/25 des Geschäftsberichtes.

Der Verwaltungsrat schlägt Ihnen vor, vom Bilanzgewinn von 13 773 845.00 CHF eine Dividende von 18 % auszuschütten. Das dividendenberechtigte Aktienkapital beträgt 30,150 Mio. CHF. Die beantragte Ausschüttung beträgt somit 5 427 000.00 CHF. Bezogen auf den Konzerngewinn von 18,4 Mio. CHF entspricht dies einer Ausschüttungsquote von 30 %. Diese liegt im langjährigen Mittel.

Wir beantragen Ihnen ferner, den verbleibenden Saldo von 8 346 845.00 CHF 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 auf Dauer verbrieft sind, wird das Dividendeninkasso automatisch am Freitag, 22. April 2005, durch Ihre Depotbank ausgeführt und Sie werden schriftlich darüber orientiert.

Ich komme nun zu Traktandum 3.

3. Wir haben nun noch gemäss Art. 26 der Statuten, Revisionsstelle und Konzernprüfer zu wählen. Diese wird für eine einjährige Amtsdauer gewählt.

Der Verwaltungsrat beantragt Ihnen, die PricewaterhouseCoopers AG, Zürich, als gesetzliche Revisionsstelle sowie als Konzernprüferin wieder zu wählen.

Ich kann Ihnen mitteilen, dass diese mir für den Fall ihrer Wahl die Annahme des Mandats zugesichert hat. Die PricewaterhouseCoopers AG hat uns zudem bestätigt, dass sie die gesetzlichen Anforderungen an Befähigung und Unabhängigkeit erfüllt.

Wird hierzu das Wort verlangt? Werden andere Anträge gemacht? Es scheint dies nicht der Fall zu sein.

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

Wer die PricewaterhouseCoopers AG, Zürich, für die Amtsdauer von einem Jahr als Revisionsstelle und Konzernprüferin wieder wählen möchte, bezeuge dies durch Handerheben.
0 Gegenstimmen? 0 Stimmenthaltungen?

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

Damit sind wir am Ende des statutarischen Teils der Traktandenliste. Sie haben, meine Damen und Herren Aktionäre, allen Anträgen des Verwaltungsrats zugestimmt. Ich danke Ihnen für dieses Vertrauen auch im Namen meiner Kollegin und meiner Kollegen.

Zu erwähnen sind dabei an dieser Stelle aber auch die Geschäftsleitung, die Kader und die ganze Belegschaft – im In- und im Ausland. Wir konnten heute über ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2004 Rechenschaft ablegen. Dahinter steckt ein gerütteltes Mass an Einsatz und Anstrengungen. Ich rechne auf Ihre Zustimmung, wenn ich für die gute Arbeit den Mitarbeitenden aller Stufen herzlich danke.

Nach dem tragischen Hinschied von Herrn Heinrich Bossard sind jetzt sowohl das VR-Präsidium als auch die operative Führung in Händen ausserhalb der Familien Bossard. Verschiedene Aktionärinnen und Aktionäre haben uns deshalb gefragt, welches denn die Grundlinien unserer künftigen Politik seien.

Sehr gestrafft antworten wir wie folgt: Kontinuität gestern - heute - morgen.

VR und Geschäftsleitung sind - in völligem Einvernehmen mit den Hauptaktionären - vorbehaltlos entschlossen, Unabhängigkeit und Selbständigkeit zu wahren, unsere traditionellen Grundwerte sorgfältig zu pflegen und die bisher praktizierten Geschäftsgrundsätze fortzuführen:

- Unser Unternehmen wird sich also weiterhin auf die Kunden und ihre sich wandelnden Bedürfnisse konzentrieren, und ihnen dafür optimale Leistungen und Lösungen anbieten. Auf dieser Grundlage wollen wir unser Geschäft ertragbringend ausbauen.
- Wir sind entschlossen, für unsere Mitarbeitenden ein verlässlicher, humaner Arbeitgeber zu bleiben.
- Wir bemühen uns mit aller Kraft, Ergebnisse zu erarbeiten, mit denen unsere Aktionäre zufrieden sind.

Alle Anspruchsgruppen sollen sich in diesem Sinn auf Nachhaltigkeit und Fairness verlassen können.

Wie gut uns dies gelingt, werden wir Ihnen an unserer nächsten ordentlichen Generalversammlung berichten.

Sie wird am Mittwoch, 19. April 2006, stattfinden.

Der Verwaltungsrat freut sich jetzt schon, Sie dann wieder begrüßen zu dürfen.

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

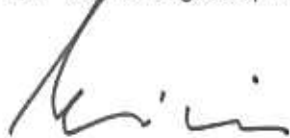
Gegen die Rückgabe des Gutscheines, welchen Sie beim Eingang erhalten haben, wird Ihnen beim Verlassen der GV, bis 18.30 Uhr, am Ausgang des Casinos ein kleines Geschenk überreicht.

Im Namen des Verwaltungsrates darf ich Sie nun zum traditionellen Aperitif einladen, welcher im alten Casino-Saal offeriert wird. Unterhalten wird Sie dabei unsere Bossard Musik. Sie freut sich auf ihren Auftritt.

Ich erkläre hiermit die 32. ordentliche Generalversammlung der Bossard Holding AG als geschlossen und danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und für Ihre Mitwirkung.

Zug, 19. April 2005

Der Verwaltungsratspräsident:



Dr. Kurt Reichlin

Der Protokollführer:



Stephan Zehnder