COLTENE

Ordentliche Generalversammlung 2014

Tragfähiges Fundament gelegt

Altstätten, 15. April 2014

COLTENE

Nick Huber

Präsident des Verwaltungsrates

- Begrüssung
- COLTENE im Markt für dentale Verbrauchsmaterialien

Steve Mallinson / Mathieu Koves
Verkauf England / Frankreich

Agenda

COLTENE

Nicloe Bess / Frank Müller
Verkauf Deutschland

Nick Huber
Präsident des Verwaltungsrates

- Begrüssung
- COLTENE im Markt für dentale Verbrauchsmaterialien

Martin Schaufelberger, CEO

- Jahresbericht 2013
- Ausblick 2014

Gerhard Mahrle, CFO

- Finanz-Berichterstattung 2013

Nick Huber
Präsident des Verwaltungsrates

- Traktanden

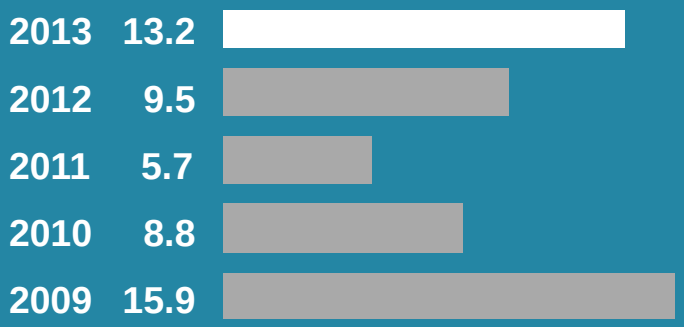
COLTENE auf einen Blick

Spezialist für dentale Verbrauchsmaterialien

- Schweizer Small Cap mit weltweitem Vertrieb über Dental-Distributoren und rund 200 Aussendienstmitarbeitenden
- Weltweit anerkannte Marken für zahnmedizinische Verbrauchsgüter
- Entwicklung und Herstellung in Europa, Nordamerika und Brasilien
- Starke Stellung in den Schwellenländern mit einem Anteil am Konzernumsatz 2013 von 29%

Nettoumsatz

Nettogewinn



Strategie Umsetzung
«Fokus auf profitables Wachstum»

Produkt Focus

- Straffung des Produktsortiments
- Restoration: Erweiterung des Produkteangebotes
- Endodontics: Intensivierung desVerkaufs

Marketing & Verkauf

- Selektive Kampanien in den traditionellen Märkten
- Stärkung von COLTENE als Dachmarke
- Offensive mit den Grund-Produkten in den aufstrebenden Märkten
- Stärkung des Verkaufs-teams in Brasilien

Betriebliche Prozesse

- Einheitliches Informatiksystem (SAP) global eingeführt
- Optimierungen im Supply Chain Management
- Nutzung digitaler Kanäle

Markttrends
Strategierelevante Veränderungen

e-Business Internet

- e-Business breitet sich in allen Bereichen schnell aus
- Vorbereitungen der Daten und Prozesse für das e-Business
- Erstellen einer e-Business Plattform in der Gruppe

Gruppen Praxen

- Trend zu mehr Gruppen-Praxen ist klar erkennbar
- Anzahl der grossen Gruppen-Praxen steigt stark
- Grund: veränderte Lebens-Arbeits-Konzepte und höherer Frauenanteil am Zahnarztberuf begünstigen den Trend

Weltweite Präsenz

Marketing- und Verkaufskonzept (I)

Tragfähiges Fundament für unser Geschäft

Globale Präsenz unter einer starken Dachmarke

- Global konsistentes Auftreten
- Wahrnehmung von COLTENE als Qualitäts-Marke
- Zusammenführung historisch gewachsener und lokal bekannter Marken

Enge Zusammen-arbeit mit Distributoren

- Intensivierung des Informationsaustausches und Verkaufstrainings
- Periodische Verkaufsseminare in allen Schlüsselmärkten
- Innovations- und Know-How Panels
- Neue Partnerschaften

Optimiertes Produkte-sortiment

- Fokussiertes Produktsortiment
- Angebot an lokale Bedürfnisse anpassen
- Produktsortiment gezielt auf die Behandlungsprozesse des Zahnarztes hin ergänzen

Marketing- und Verkaufskonzept (II)
Tragfähiges Fundament für unser Geschäft

Erweiterung der Marketing- und Verkaufsstrukturen

- Lokale Präsenz in neuen Märkten
- Ausbau der Verkaufs-organisation Brasilien
- Stärkung der Partnerschaften mit Universitäten und Meinungsführern in der Dentalindustrie

Nutzung neuer Vertriebskanäle

- E-business erweitern
- Vereinfachung der Marketing- und Verkaufsprozesse
- Nutzung der Marketing und Verkaufsdaten zur Optimierung der ”Supply Chain”

Marketing- und Verkaufskonzept (I)

Tragfähiges Fundament für unser Geschäft

Global presence under a strong umbrella brand

- Globally consistent marketing for every product line
- Strengthen awareness of the COLTENE brand as a mark of quality
- Establish the COLTENE umbrella brand on a global scale
- Step up global use of historically grown product brands

Close cooperation with distributors

- Intensified information-sharing and training
- Periodic sales seminars in all key markets
- Set up innovation and know-how panels
- Achieve new partnerships

Optimize the product range

- Streamline the range
- Modify offering to match regional needs
- Selective addition of individual product lines to cover every sequence in the treatment process

Agenda

COLTENE

Nicloe Bess / Frank Müller
Verkauf Deutschland

Nick Huber
Präsident des Verwaltungsrates

- Begrüssung
- COLTENE im Markt für dentale Verbrauchsmaterialien

Martin Schaufelberger, CEO

- Jahresbericht 2013
- Ausblick 2014

Gerhard Mahrle, CFO

- Finanz-Berichterstattung 2013

Nick Huber
Präsident des Verwaltungsrates

- Traktanden

COLTENE

Martin Schaufelberger CEO

– Jahresrückblick 2013

– Ausblick 2014

Jorge Perez / Francesco Terzani
Verkauf Spanien / Italien

Das Geschäftsjahr 2013

Tragfähiges Fundament gelegt

- Umsatz CHF 160.0 Millionen, plus 1.2%, resp. +1.9% in Lokalwährung
  - Umsatzplus vor allem in den BRIC Ländern; schwierige Situation in Deutschland und der Schweiz aufgrund von Lagerabbauten und Parallelimporten
  - Medical Device Excise Tax in den USA und der strategiekonforme Ausstieg aus Verlust-Produkten führten zu Umsatzverlusten (korrigiertes Wachstum ca. 3.2%)
- Verbesserter Gewinn und beachtlichen Free Cash Flow
  - EBIT Marge stieg auf: 12.2% (2012: 11.0%)
  - EBIT plus CHF 2.0 Millionen
  - Free Cash Flow: CHF 17.0 Millionen (plus 109.1%)
- Die 21 Schlüsselprojekte der Strategie sind grösstenteils umgesetzt und haben zu den Verbesserungen nachhaltig beigetragen
- Erweiterung der Verkaufs- und Marketing-Teams
  - In USA, Brasilien, Italien, China und Indien
  - Neue Präsenz in Japan und Polen

Marktumfeld

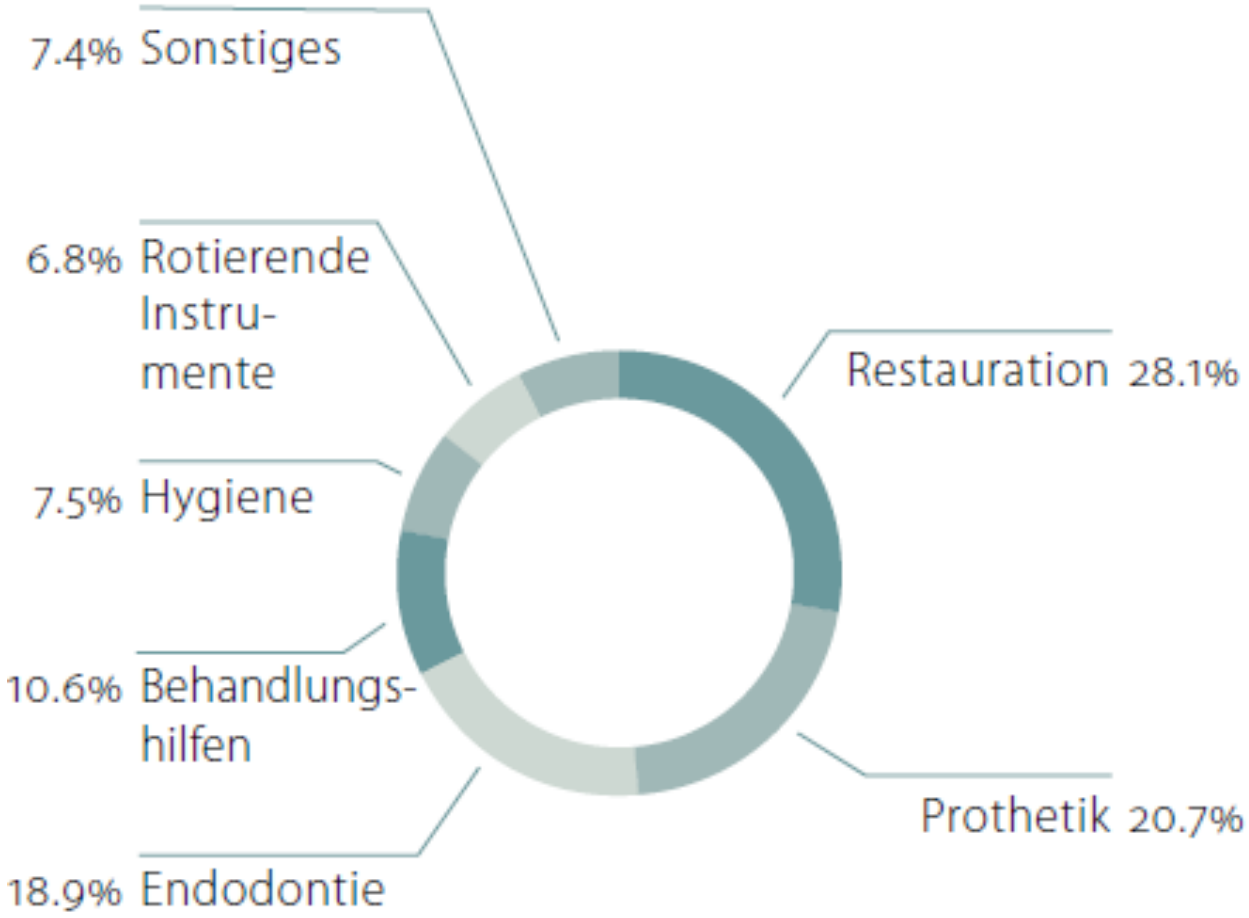
Globale Beschaffung als Herausforderung für das Vertiebsmodell

- Von Region zu Region schwankendes Marktwachstum
  - 2-3% in Nordamerika
  - 10% und mehr in den aufstrebenden Märkten
  - Flach bis rückläufig in Europa

- Neuste Markttrends…
  - Im Dental-Markt werden mehr und mehr Produkte on-line verkauft
  - Die Anzahl der Gruppen-Praxen steigt stark an
- … verlangen nach Strukturanpassungen
  - Global koordinierte Marketing- und Verkaufskonzepte
  - Erhöhte Transparenz bei Produktinformationen und Preisen

Aufteilung nach Produkt-Gruppen

Fokussiertes Produktportfolio



Kommentar

- Restauration, Prothetik und Endodontie sind die Umsatz-stärksten Segmente
- Restauration als Schlüssel-Segment profitiert von der Erweiterung des Produktportfolios
- Erfreuliche Entwicklung bei Hygiene (+10.9%) und Behandlungshilfen (+8.1%)

Umfassendes Produktportfolio

Innovation als Schlüssel zum Erfolg

Restauration

Miris2
SYNERGY D6
BRILLIANT
ParaCore
COMPONEER
One Coat Bond

Endodontie

COLTENE ENDO
whaledent ParaPostX System
HyFlex CM
roeko
HYGENIC

Prothetik

AFFINIS
Speedex
PRESIDENT

Rotierende Instrumente

DIATECH PREMIUM ROTARY INSTRUMENTS
Alpen SWISS ROTARY INSTRUMENTS

Behandlungshilfen

roeko
HANEL
HYGENIC

Hygiene

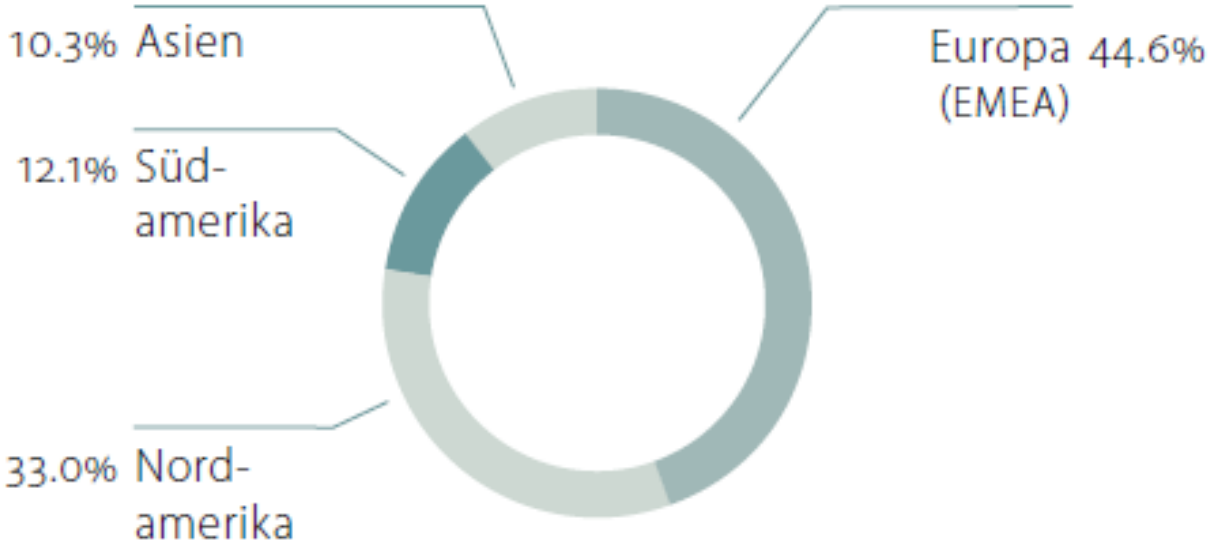
BioSonic
roeko

Regionale Aufteilung

Dynamische BRIC Staaten

Kommentar

- Signifikant höhere Umsätze in den BRIC Staaten
- Nordamerika konsolidiert auf hohen Niveau (sehr hohes Vorjahr) trotz neuer Medical Device Excise Tax)
- Erhöhter Preisdruck in Europa aufgrund höherer Konkurrenz und Parallelimporten



COLTENE Produktionsstandorte

USA, Cuyahoga Falls (OH)

GERMANY, Langenau

SWITZERLAND, Altstätten

BRAZIL, Rio de Janeiro

HUNGARY, Bicske

Hauptaufgaben 2013
Tragfähiges Fundament gelegt

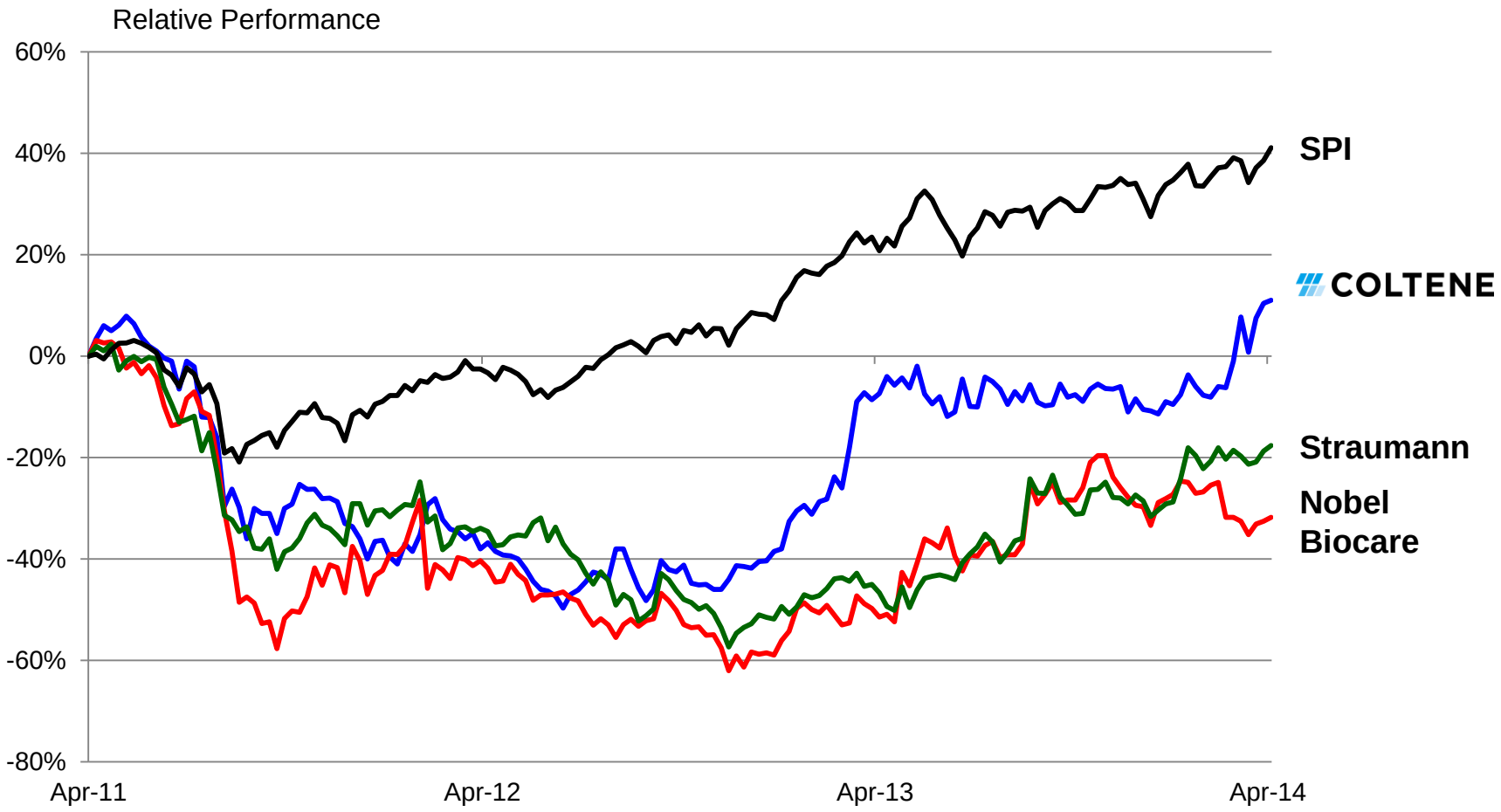
- Umsetzung der Gruppen-Strategie
  - Fokussierung des Produktsortiment
  - Erarbeitung einer gruppenweiten Firmenkultur und gemeinsamer Prozesse im Bereich Marketing und Supply Chain
  - Ausrichtung der Verkaufsorganisation auf regional unterschiedliche Kundenbedürfnisse; Verbesserung der Verkaufseffizienz
- Einheitliches EDV-System in den globalen Herstellwerken
  - Verbesserte Transparenz betreffend Materialfluss in der Wertschöpfungskette
  - Weitere Standardisierung der Geschäftsprozesse um die Herstellzeiten zu verringern, Lager zu reduzieren und die Unternehmenskomplexität zu brechen.
- Anpassungen im Innovations-Management
  - Systematische Verfolgung von Markttrends und Produktideen
  - Optimierung des Projektmanagements bei Entwicklungsprojekten
- Vermehrte Verkaufsanstrengungen
  - Vereinheitlichtes und intensiviertes Training für Verkäufer
  - Erweiterung der Verkaufsteams

Ausblick
Höhere Umsätze und Margen

- Einsatz des neuen gemeinsamen EDV Systems
  - Erlaubt weltweit besser zu planen
  - Begünstigt Optimierungen im Bereich de Beschaffung, des Supply Chain Managements sowie in Marketing und Verkauf
- Anpassungen im Vertriebskonzept und der Verkaufsorganisation
  - Reaktion auf neue Markttrends
  - Vereinheitlichung des Produktangebotes unter der COLTENE Dachmarke
  - Training Offensive
  - Neue Allianzen mit Universitäten und Forschungsinstituten
- Finanz-Guidelines
  - Keine Jahres-Guidelines
  - Mittelfristiges Ziel bleibt unverändert; Umsatzwachstum leicht über Markt und EBIT Marge Richtung 15% gehend

COLTENE Aktienkursentwicklung

April 2011 bis April 2014



Agenda

COLTENE

Nicloe Bess / Frank Müller
Verkauf Deutschland

Nick Huber
Präsident des Verwaltungsrates

- Begrüssung
- COLTENE im Markt für dentale Verbrauchsmaterialien

Martin Schaufelberger, CEO

- Jahresbericht 2013
- Ausblick 2014

Gerhard Mahrle, CFO

- Finanz-Berichterstattung 2013

Nick Huber
Präsident des Verwaltungsrates

- Traktanden

COLTENE

Gerhard Mahrle CFO

– Finanzbericht 2013

Jorge Perez / Francesco Terzani
Verkauf Spanien / Italien

Erfolgsrechnung 2013
Deutliche Ergebnisverbesserung

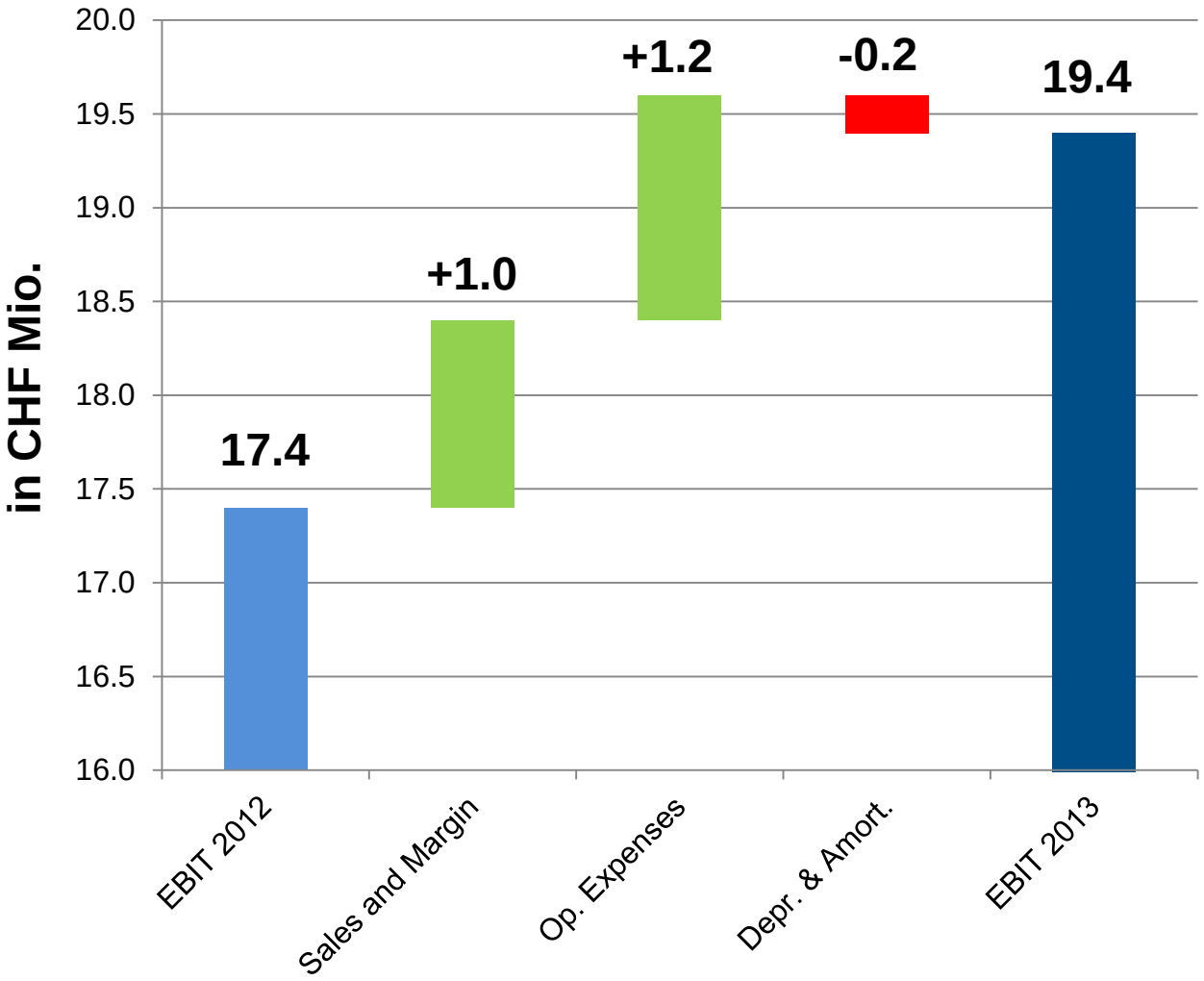
In CHF Mio.	**2013**	%	2012 *)	%	Veränderung
Nettoumsatz	**160.0**	**100.0%**	**158.1**	**100.0%**	**1.2%**
Materialaufwand **)	-47.7	-29.8%	-46.8	-29.6%	1.9%
Bruttomarge	112.3	**70.2%**	111.3	**70.4%**	0.9%
Betriebsaufwand	-87.7	-54.8%	-88.9	-56.2%	-1.3%
Abschreibungen & Amortisationen	-5.2	-3.3%	-5.0	-3.2%	4.0%
EBIT	**19.4**	**12.2%**	**17.4**	**11.0%**	**11.5%**
Finanzergebnis	-2.4	-1.5%	-2.1	-1.3%	14.3%
Steuern	-3.8	-2.4%	-5.5	-3.5%	-30.9%
Reingewinn	**13.2**	**8.3%**	**9.8**	**6.2%**	**34.7%**

*) Restatement aufgrund Anpassungen von IFRS (Darstellung der Pensionsverpflichtungen)

**) Material, Lagerveränderungen und aktivierte Eigenleistungen

Operatives Ergebnis (EBIT)

Treiber der EBIT-Steigerung



Kommentar

- Mehrumsatz und höhere Bruttomarge: + 1 Mio. CHF
- Kosteneinsparungen: + 1.2 Mio. CHF
- Höhere Abschreibungen und Amortisationen: - 0.2 Mio. CHF
- **EBIT-Verbesserung insgesamt: 2.0 Mio. CHF**

Bilanz

Zunahme der Eigenkapitalquote

In CHF Mio.	**31.12.2013**	restated 31.12.2012	Veränderung
Flüssige Mittel	6.5	4.0	2.5
Forderungen (Debitoren, Steuern, übrige)	32.8	35.1	-2.3
Warenlager	29.7	34.2	-4.5
Sachanlagen, Finanzanlagen	29.6	28.7	0.9
Immaterielle Anlagen (Goodwill, Steuern, IT etc.)	48.3	50.8	-2.5
Total Aktiven	**146.9**	**152.8**	**-5.9**

	31.12.2013	31.12.2012	Veränderung
Kurzfristige Bankschulden	16.8	24.6	-7.8
Kurzfristige Verbindlichkeiten / Rückstellungen	18.0	20.7	-2.7
Langfristige Verbindlichkeiten / Rückstellungen	14.4	14.3	0.1
Eigenkapital	97.7	93.2	4.5
Total Passiven	**146.9**	**152.8**	**-5.9**
Nettoverschuldung	**10.3**	**20.6**	**-10.3**
Eigenkapitalquote	**66.5%**	**61.0%**	

Cash Flow Statement

Rekord hoher Free Cash Flow

In CHF Mio.	2013	restated 2012	Veränderung
Reingewinn	13.2	9.8	
Abschreibungen und Amortisationen	5.2	5.0	
Gewinnsteuern und Zinsen (netto)	4.6	6.5	
Übrige nicht liquiditätswirksame Positionen	0.2	4.5	
Veränderung des Nettoumlaufvermögens	4.2	-8.5	
Erhaltene und bezahlte Zinsen und Steuern	-4.1	-4.6	
Cash Flow aus operativer Geschäftstätigkeit	**23.3**	**12.7**	**83.5%**
Nettoinvestitionen in Sachanlagen	-5.5	-3.4	
Nettoinvestitionen in immaterielle Anlagen	-0.8	-1.2	
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	**-6.3**	**-4.6**	**37.0%**
Veränderung der Flüssigen Mittel	2.5	0.9	
Free Cash Flow	**17.0**	**8.1**	**109.1%**
In % des Nettoumsatzes	10.6%	5.1%	

COLTENE Holding AG
Erfolgsrechnung (nach OR)

In 1’000 CHF	2013	2012	Veränderung
Ertrag aus Beteiligungen	9'550	2'810	6’740
Finanzertrag	1'468	1'580	-112
Total Ertrag	**11'018**	**4'390**	**6’628**
Finanzaufwand	-287	-609	-322
Administrativer Aufwand	-1'527	-1'243	284
Steuern	-14	0	14
Total Aufwand	**-1'828**	**-1'852**	**-24**
Reingewinn	**9'190**	**2'538**	**6’652**

Bemerkungen
- Höherer Dividendenertrag im Geschäftsjahr 2013
- Tieferer Zinsaufwand wegen Schuldenabbau und tiefem Zinsniveau

COLTENE Holding AG
Bilanz (nach OR)

In 1'000 CHF	**2013**	2012	Veränderung
Aktiven			
Flüssige Mittel	239	228	11
Forderungen	284	850	-566
Darlehen an Tochtergesellschaften	26'528	44'209	-17'681
Beteiligungen	33'819	22'031	11'788
Eigene Aktien	45	275	-230
Total Aktiven	**60'914**	**67'593**	**-6'679**
Passiven			
Bankschulden	13'565	21'694	-8'129
Übrige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	261	408	-147
Aktienkapital	422	422	0
Statutarische Reserven	84	84	0
Kapitaleinlagereserven	**1'193**	**8'785**	**-7'592**
Reserven für eigene Aktien	45	275	-230
Gewinnvortrag	45'344	35'925	9'419
Total Eigenkapital	**47'089**	**45'491**	**1'598**
Total Passiven	**60'914**	**67'593**	**-6'679**

Dividendenantrag an die Generalversammlung

Ausschüttung aus den Gewinnreserven:	CHF	1.92	pro Aktie
Ausschüttung aus den Kapitaleinlagereserven:	CHF	0.28	pro Aktie [1)]
Gesamtausschüttung:	**CHF**	**2.20**	**pro Aktie**

Dies entspricht einer Dividendenrendite von 4.8% berechnet auf dem Schlusskurs des Jahres 2014 von CHF 45.85.

Damit sind die Kapitaleinlagereserven bis auf einen geringfügigen Betrag von CHF 11’634 (oder 0.3 Rappen pro Aktie) aufgebraucht. Dieser Betrag soll den Gewinnreserven zugewiesen werden.

1) Steuerfreie Ausschüttung für in der Schweiz domizilierte natürliche Personen.

Agenda

Nicloe Bess / Frank Müller
Verkauf Deutschland

Nick Huber
Präsident des Verwaltungsrates

- Begrüssung
- COLTENE im Markt für dentale Verbrauchsmaterialien

Martin Schaufelberger, CEO

- Jahresbericht 2013
- Ausblick 2014

Gerhard Mahrle, CFO

- Finanz-Berichterstattung 2013

Nick Huber
Präsident des Verwaltungsrates

- Traktanden

COLTENE

Nick Huber

Präsident des Verwaltungsrates – Traktanden

Steve Mallinson / Mathieu Koves
Verkauf England / Frankreich

Formelle Feststellungen
Generalversammlung 15.4.14

- Einladung fristgerecht erfolgt (SHAB Nr. 41 vom 28.2.14) und per Brief an Aktionäre versandt
- Geschäftsbericht lag fristgerecht auf und wurde allen Aktionären auf Verlangen zugestellt
- Protokollführer: Stephan Erni
- Stimmenzähler: Armin Signer und Miriam Mansour

Traktanden

Generalversammlung 15. April 2014

1. Genehmigung Jahresbericht, Jahres- und Konzernrechnung 2013
2. Verwendung des Bilanzgewinnes 2013
3. Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven
4. Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung
5. Wahlen in den Verwaltungsrat und in den Vergütungsausschuss
   - 5.1 Wiederwahl in den Verwaltungsrat
   - 5.2 Wahl Niklaus Huber als Präsident des Verwaltungsrates
   - 5.3 Wahl der Mitglieder des Vergütungsausschusses
6. Wahl des unabhängigen Stimmrechtsvertreters
7. Wiederwahl von Ernst & Young AG als Revisionsstelle
8. Statutenänderungen; Anpassungen an die VEGÜV

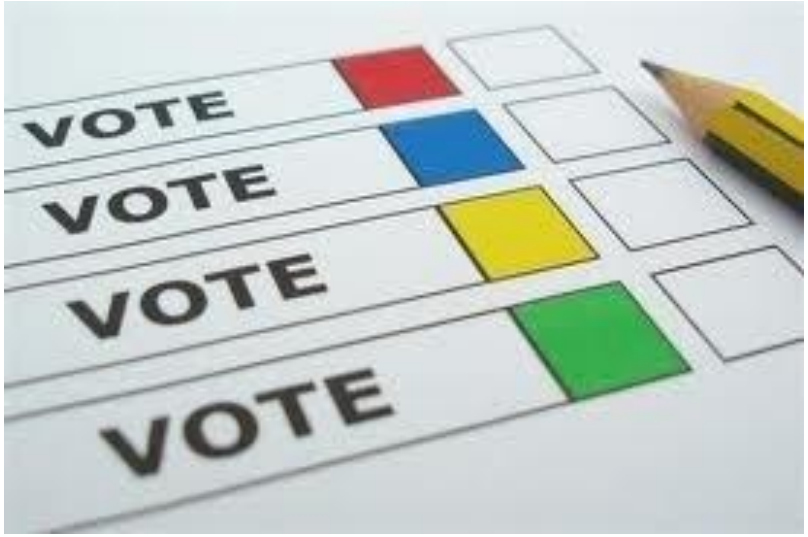
Traktandum 1

Genehmigung Jahresbericht, Jahres- und Konzernrechnung 2013

Der Verwaltungsrat beantragt die Genehmigung des Jahresberichtes, der Jahresrechnung und der Konzernrechnung 2013, sowie die Berichte der Revisionsstelle entgegenzunehmen.

Traktandum 1

Genehmigung Jahresbericht, Jahres- und Konzernrechnung 2013



Traktandum 2

Verwendung des Bilanzgewinnes 2013

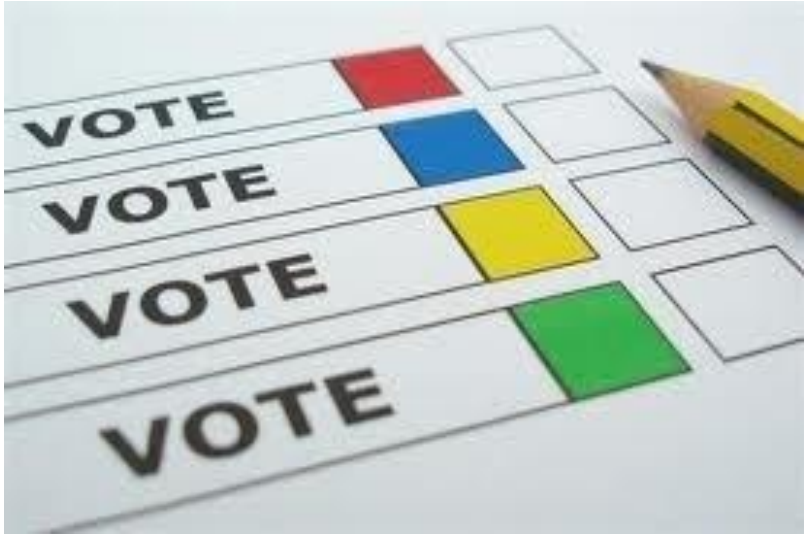
Insgesamt beantragt der Verwaltungsrat CHF 2.20 pro Aktie auszuschütten**; CHF 1.92 pro Aktie sollen dem Bilanzgewinn** und CHF 0.28 aus den Kapitaleinlagereserven entnommen werden.

Der Verwaltungsrat beantragt folgende Verwendung des Bilanzgewinns:

Gewinnvortrag des Vorjahres	CHF	35’924’754
Jahresgewinn 2013	CHF	9’189’752
Übertragung von Reserven für eigene Aktien	CHF	229’926
Bilanzgewinn zur Verfügung der Generalversammlung	CHF	45’344’432
Dividendenausschüttung	CHF	-8’100’480
Vortrag auf neue Rechnung	CHF	37’243’952

Traktandum 2

Verwendung des Bilanzgewinnes 2013



Traktandum 3

Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven 2013

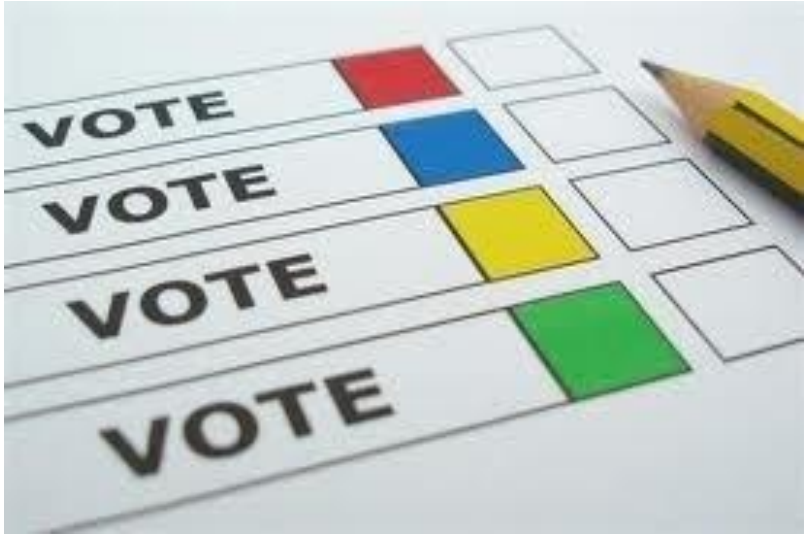
Insgesamt beantragt der Verwaltungsrat CHF 2.20 pro Aktie auszuschütten; CHF 1.92 pro Aktie sollen dem Bilanzgewinn und **CHF 0.28 aus den Kapitaleinlagereserven** entnommen werden.

Der Verwaltungsrat beantragt folgende Ausschüttung aus den Kapitaleinlagereserven:

Reserven aus Kapitaleinlagen	CHF	1’192’954
Ausschüttung CHF 0.28 pro Aktie, total	CHF	-1’181’320
Vortrag in den Gewinnvortrag	CHF	11’634

Traktandum 3

Ausschüttung aus Kapitaleinlagereserven 2013



Traktandum 4

Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Unternehmensleitung

Der Verwaltungsrat beantragt, den Mitgliedern des Verwaltungsrates und der Unternehmensleitung
für ihre Tätigkeit im Geschäftsjahr 2013
Décharge zu erteilen.

Nick Huber

Robert Heberlein

Erwin Locher

Matthew Robin

Jerry Sullivan
bis 15.4.13

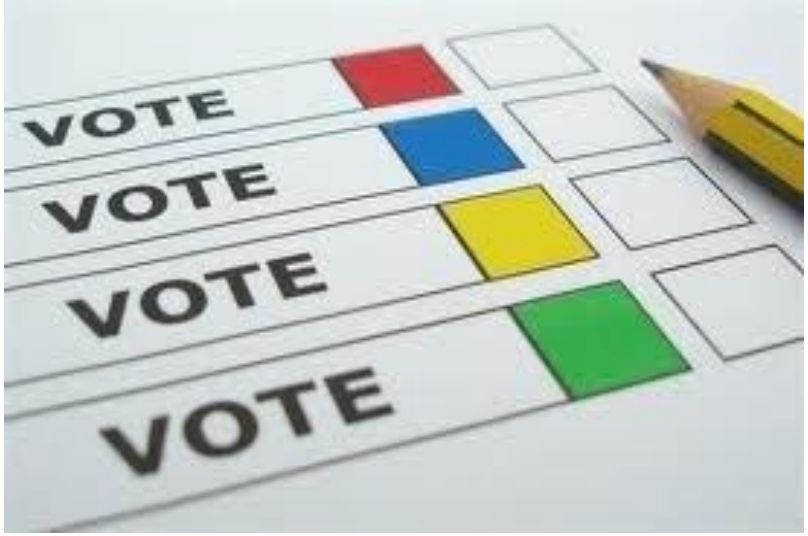
Roland Weiger
ab 16.4.13

Martin Schaufelberger

Hans Grüter

Traktandum 4

Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Unternehmensleitung



Traktandum 5

Wahlen in den Verwaltungsrat und in den Vergütungsausschuss

5.1 Wiederwahl in den Verwaltungsrat

5.2 Wahl von Niklaus Huber zum Präsidenten des Verwaltungsrates

5.3 Wahl der Mitglieder des Vergütungsausschusses

Traktandum 5.1

Wiederwahl in den Verwaltungsrat

Nick Huber

Robert Heberlein

Erwin Locher

Matthew Robin

Roland Weiger

Traktandum 5.2

Wahl von Niklaus Huber zum Präsidenten des Verwaltungsrates

Nick Huber

Traktandum 5.3

Wahl der Mitglieder des Vergütungsausschusses

Nick Huber

Robert Heberlein

Erwin Locher

Matthew Robin

Roland Weiger

Traktandum 6

Wahl des unabhängigen Stimmrechtsvertreters

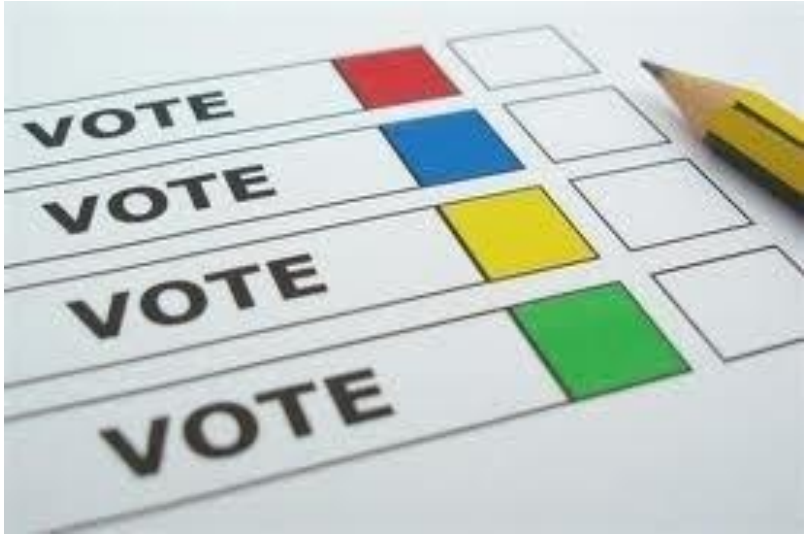
Adrian Weder

Dr. iur. Adrian Weder

- Jahrgang 1956
- Bürger von AU SG
- Verheiratet
- Vater von 3 Kindern
- Studium der Rechte an der Universität in Basel, Promotion zum Dr. iur.

Traktandum 6

Wahl des unabhängigen Stimmrechtsvertreters



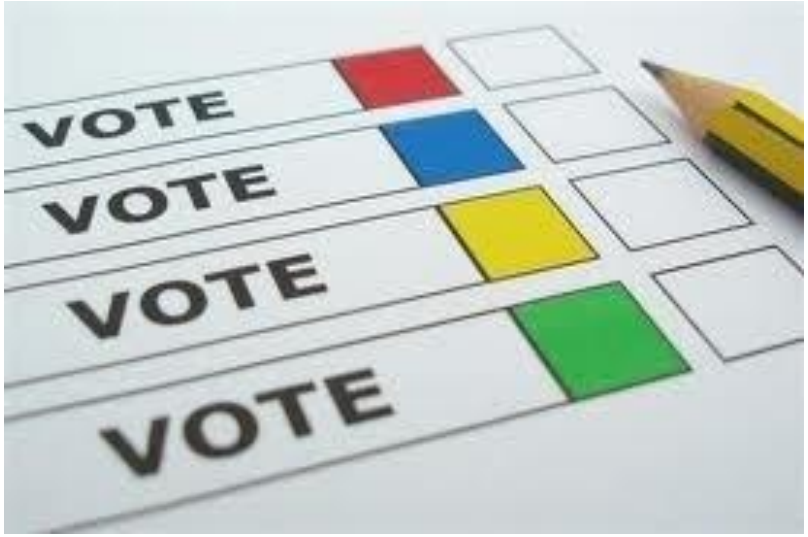
Traktandum 7

Wiederwahl von Ernst & Young AG als Revisionsstelle

Der Verwaltungsrat beantragt die Wahl von Ernst & Young AG, St. Gallen, als Revisionsstelle für eine Amtsdauer von einem Jahr.

Traktandum 7

Wiederwahl von Ernst & Young AG als Revisionsstelle



Traktandum 8

Statutenänderungen; Anpassungen an die VegüV

Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV):

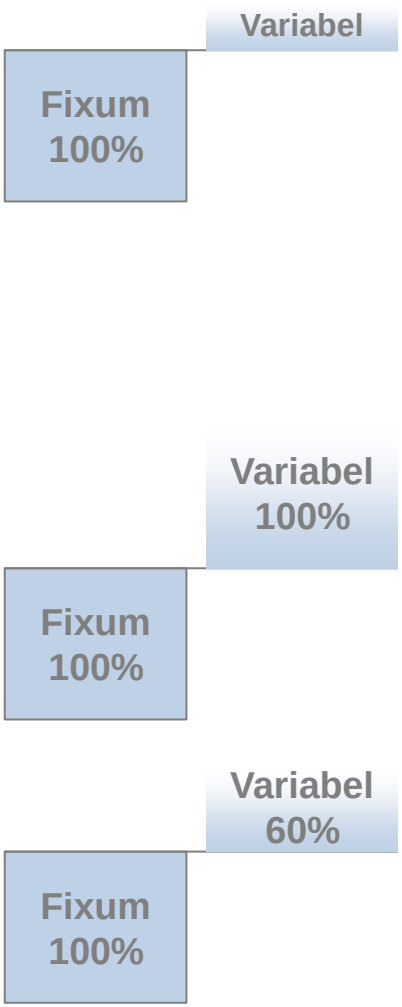
- Verwaltungsratspräsident ist neu durch die GV zu wählen
- Verwaltungsräte und Mitglieder des Vergütungsausschusses sind neu einzeln zu wählen

- Beschränkung der Anzahl Mandate für Funktionsträger:
  - Verwaltungsräte: 5 börsenkotierte Firmen / 20 weitere Firmen
  - Geschäftsleitung: 2 börsenkotierte Firmen / 7 weitere Firmen

- Entschädigung: Prospektive Genehmigung für fixe und variable Maximalbeträge

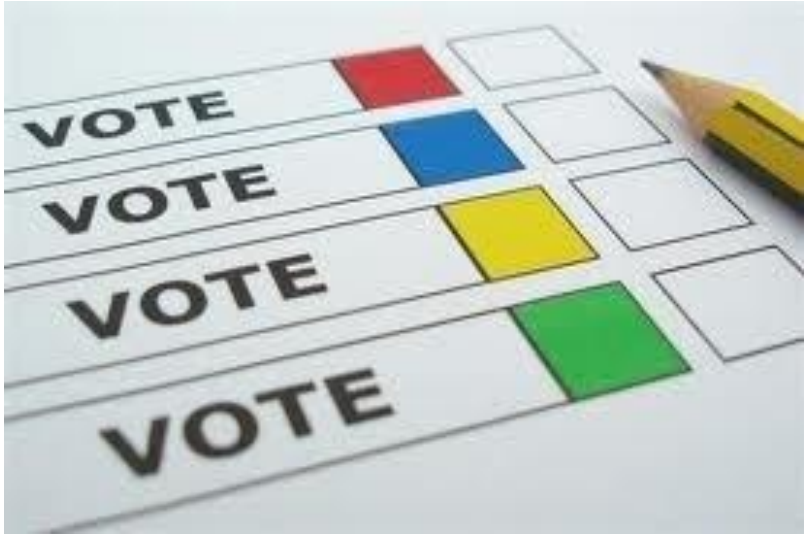
Traktandum 8
Vergütungssystem

- **Verwaltungsräte**
  - Fixe Entschädigung (Cash + Aktien)
  - Variabler Anteil CHF 20’000.- ergebnisabhängig
- Geschäftsleitung
  - Variabler Anteil hängt zu 75% vom Ergebnis und zu 25% von individuellen Zielsetzungen ab
  - Variabler Anteil zu 20% in Aktien mit 3 Jahren Sperrfirst ausbezahlt
  - **CEO**
    - Variabler Anteil maximal 100% des Fixums
  - Übrige Mitglieder der **Geschäftsleitung**
    - Variabler Anteil maximal 60% des Fixums



Traktandum 8

Statutenänderungen; Anpassungen an die VegüV



Wir bedanken uns für Ihr Erscheinen und freuen uns, Sie an unserer nächsten Generalversammlung wieder begrüssen zu dürfen.

Tragfähiges Fundament gelegt