

K A T E G O R I E I N V E S T I T I O N S G Ü T E R

MAHO.

MAHO AG.

Intelligente Werbung für intelligente Maschinen

DIE MARKETING-SITUATION

Das 1920 gegründete Unternehmen MAHO produziert seit 1970 ausschließlich Werkzeugmaschinen und führte 1976 als eines der ersten Unternehmen die NC-Technik auf breiter Basis ein. Seit 1981 produziert das Unternehmen ausschließlich CNC-gesteuerte Fräse- und Bohrmaschinen. Und zwar in Serie.

Durch die konsequente Weiterentwicklung der CNS-Technik und ständige Innovation in die Automatisierung der Maschinen konnte MAHO den Umsatz in den vergangenen Jahren deutlich steigern.

Das Unternehmen wuchs in eine Größenordnung und Verantwortung, die nach neuen Ausrichtungen der Marketingaktivitäten verlangte.

Weiteres Wachstum bedeutet für das Unternehmen aber auch, daß sich das Kundenpotential der Zukunft immer mehr um die Wirtschaftentscheider erweitern wird. Die Entscheidungen für Investitionsgüter werden dabei nicht mehr von Einzelpersonen, sondern immer mehr von Gremien getroffen. Also auch von Nicht-Technikern. Die Leistung und die Kompetenz des Unternehmens, die Fortschritte in

Technologie und Fertigung mußten deshalb über die technischen Zielgruppen hinaus, in qualifizierten Zielgruppen deutlich gemacht werden. Denn je teurer die Produkte werden, je höher die Investitionsentscheidung, um so wichtiger wird eine respektvolle Einschätzung des Unternehmens und seiner Leistungen bei allen an der Entscheidung Beteiligten.

Zusätzlich bereitete das Unternehmen die Börseneinführung vor. Durch den Gang an die Börse sollte eine ausreichende Kapitalstruktur für die zukünftige Entwicklung geschaffen werden. In dieser Situation wurde Anfang 1986 die Werbeagentur Hildmann, Simon, Rempel & Schmitz/SMS mit der werblichen Betreuung beauftragt.

DIE AUFGABE DER WERBUNG

Die Werbung für MAHO soll die wirtschaftliche und technologische Bedeutung des Unternehmens nicht nur in Fachkreisen, sondern – erstmals für einen Werkzeugmaschinenhersteller – auch in einer qualifizierten Öffentlichkeit bekannt machen. Zielgruppe hierfür sind die Entscheidungsträger und Meinungsbildner.

- Zum anderen soll sie Kunden und potentielle Kunden durch gezielte Produktargumentation ansprechen und so den Abverkauf wirksam unterstützen und Umsatz und Marktanteile steigern.

- Sie sollte darüber hinaus die Grundlage schaffen für eine erfolgreiche Börseneinführung. Durch die Ansprache der Finanz- und Börsenkreise und der zukünftigen Aktionäre.

DIE CREATIVE-UMSETZUNG

Die Werbung für Werkzeugmaschinen hatte bis dahin nur ein – wenig attraktives – Gesicht. Immer wieder wurden Maschinen in der Totalen oder im Detail gezeigt. Da Werkzeugmaschinen – funktionsbedingt – einander sehr ähnlich sind, war deshalb auch die Werbung, die nur Werkzeugmaschinen zeigt oder argumentiert, einander ähnlich, und damit austauschbar. Die Werbung für MAHO sollte anders sein als die der Anderen. Die Innovationsführerschaft des Unternehmens sollte auch in der Kommunikation beispielhaft dargestellt werden.

Es wurden deshalb Anzeigen gestaltet, die das Interesse lohnen, auch für diejenigen, die sich für ein Thema wie „Werkzeugmaschinen“ eigentlich gar nicht interessieren.

Mit Motiven, die die Leistungen des Unternehmens nicht nur präsentieren, sondern auch repräsentieren und die Chancen des werblichen Umfeldes nutzen.

Die in einer neuartigen, abstrakten, aber produktadäquaten Umsetzung die technischen Möglichkeiten der Maschinen und die Leistungsfähigkeit

des Unternehmens demonstrieren und attraktiv visualisieren.

DIE WERBE-STRATEGIE

Eine neue Strategie – ein Mix von Unternehmenswerbung mit Finanzwerbung und klassischer Investitionsgüterwerbung, in einem Auftritt.

Die unterschiedlichen Zielgruppen – qualifizierte Öffentlichkeit, Finanzmarkt sowie Kunden und potentielle Kunden – werden gezielt mit zielgruppenadäquaten Kampagnen angesprochen.

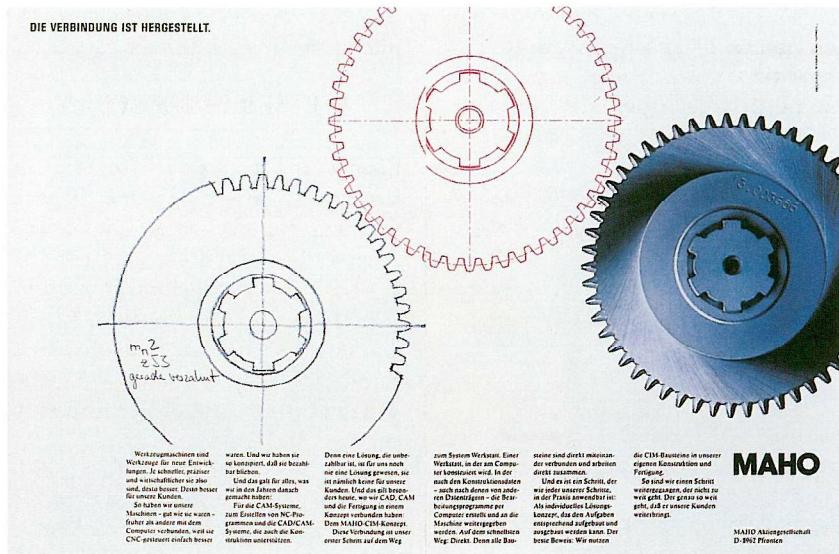
Die Unternehmenskampagne richtet sich dabei in erster Linie an die Entscheidungsträger und Meinungsbildner, mit doppelseitigen 4farbigen Anzeigenmotiven in öffentlichkeitswirksamen Titeln.

Die Finanzkampagne unterrichtet und informiert die Finanzkreise, die Aktionäre und potentiellen Aktionäre durch halbseitige schwarz/weiße Anzeigen in den aktuellen und reichweitenstarken Tageszeitungen.

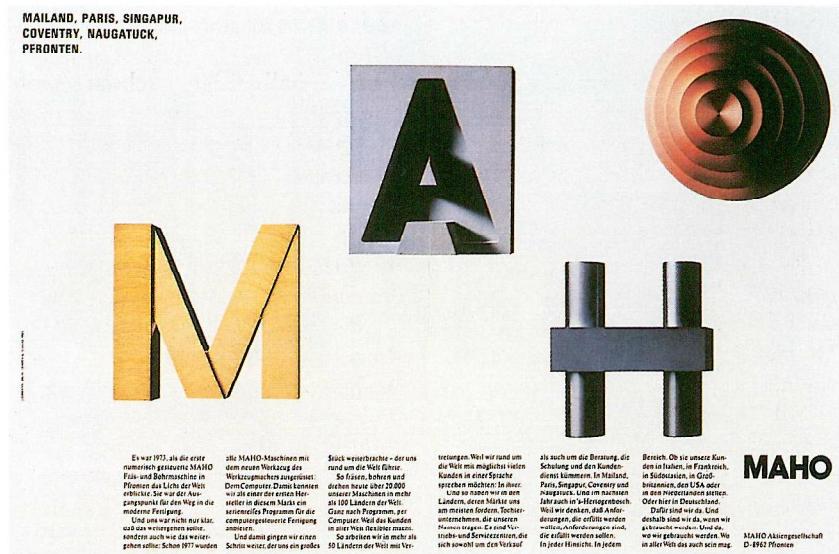
Kunden und potentielle Kunden, die klassische Zielgruppe für Investitionsgüterwerbung, werden gleichzeitig durch die Produktkampagne in den Fachzeitschriften angesprochen.

Neu für MAHO und auch für die Branche ist dabei der durchgängige Werbeauftritt in allen Kampagnen und allen Medien. Motive aus der Unternehmenskampagne werden zum Beispiel auch in der Produktkampagne und in den Prospekten eingesetzt. Dieses einheitliche Erscheinungsbild setzt sich fort in alle Bereiche wie Broschüren, Prospekte, Direct-Mails, Videos, Messen und dem gesamten Schriftgut.

M A H O (S I L B E R - E F F I E 1 9 8 9)



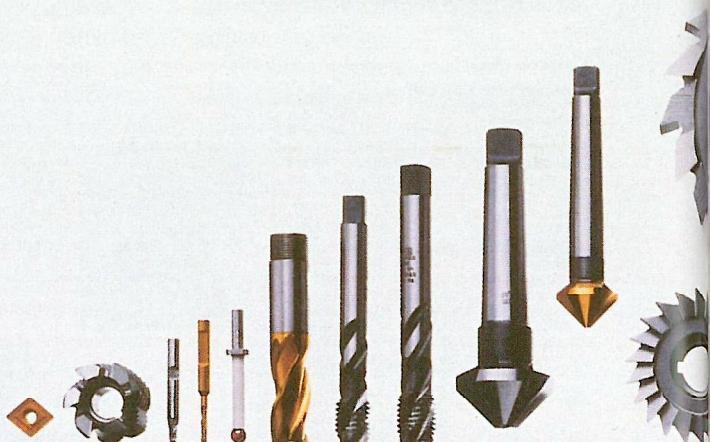
Anzeige Unternehmenskampagne



Anzeige Unternehmenskampagne

WEITER IM PROGRAMM.

MAHO AG • DÜSSELDORF • FRANKFURT • MÜNCHEN



Eigentlich, sollte man meinen, sollten wir ja zufrieden sein mit dem, was wir bis heute erreicht haben.

Nun, wir sind es auch: Über 20.000 MAHO-Maschinen fräsen, bohren und drehen programmgemäß per Computer in aller Welt aus allen möglichen Werkstoffen alles Mögliche.

Und doch heißt das nicht, daß wir uns zufrieden geben. Denn über allen Zahlen steht für uns ein größeres Ziel. Es heißt: Angepaßte Automation. Und es bedeutet: Sicherheit. Die Sicherheit, genau die MAHO-Maschine zu bekommen, die sich als Investition am besten auszahlt. Deshalb haben wir ein ganzes Programm

von CNC-gesteuerten Universal-Fräs-, Bohr- und Drehmaschinen entwickelt, das sich aus ganz unterschiedlichen Baureihen zusammensetzt.

Deshalb ist jede Maschine jeder Baureihe abgestimmt auf besondere Aufgabenbereiche.

Und deshalb bieten wir auch ein umfassendes Programm zur Erweiterung der Möglich-

Anzeige Unternehmenskampagne

A collection of various precision cutting tools and components, including end mills, drills, and gear cutters, arranged on a light background.

keiten einer jeder MAHO-Maschine. Das reicht vom Meßtaster bis hin zu Werkzeugwechselsystemen, die es jeweils angepaßt für jede Baureihe gibt. Und das geht weiter:

Von 5 verschiedenen Arbeitstischen für jede Aufgabenstellung – ob einfaches Bohren oder Fräsen oder komplexe, simultane 5-Achsen Bearbei-

tung. Über den Bereich Steuerungen, der bei uns von Positionier- und Streckensteuerungen bis zu universell einsetzbaren Bildschirm-Bahnsteuerungen alle Möglichkeiten einschließt, bis zum eigentlichen Programmieren. Dafür haben wir entsprechende CAD-/CAM-Bau- steine im Programm.

Und es werden – schließlich

wollen wir mit unseren Maschinen immer mehr Probleme lösen, die früher nur Spezialmaschinen lösen konnten – wohl noch mehr werden. Mehr Systeme und mehr Optionen: für mehr Möglichkeiten.

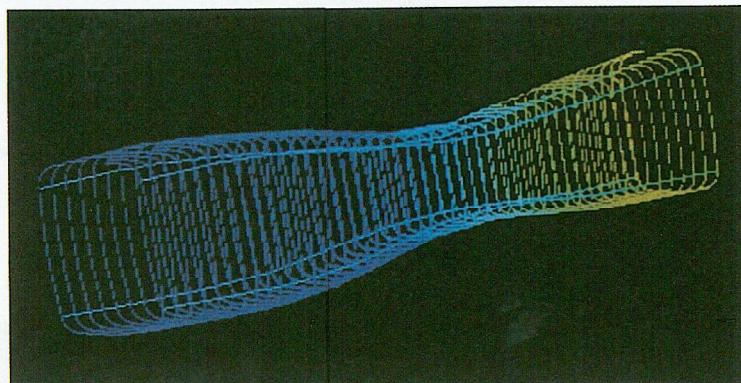
Denn von denen kann man wirklich nicht genug haben. Also: Weiter im Programm.

MAHO

MAHO Aktiengesellschaft
D-8962 Pfronten

KATEGORIE INVESTITIONSGÜTER

FÜR DIE FORMEN DER DINGE.
DIE KOMMEN.



Es zeichnet sich ab, daß sie umgeht werden, funktionieren und funktionieren. Und daß sie schneller kommen, als man es erwartet. Zieh noch möglich schien.

Nicht wie Designer und Künstler, die mit ihrer Phantasie und Einbildungskraft fliegen. Sondernd wird ihnen kaum gute andere Mög-

lichkeiten geboten werden. Denn Idee und Wirklichkeit, Form und Fertigung, liegen sich auf einer Sprache ein, die technisch, aber nicht durchaus rein logisch ist. Sie ist reibungslos, leicht, flüssig. Die Sprache des Computers.

Und sie hat eine eigene Form, die sich entwickelt.

Mit einem CAD/CAM-

System von MAHO zum Bi-

spiel lassen sich nicht nur einfache, sondern auch komplexe Formen leichter bearbeiten. Sollen sichte, dann kann man sie dreidimensional und auf Wunsch aus allen Perspektiven. Die Formen sind so leicht, daß sie die breite, die es derzeit gibt.

Phase-Zwei: Das Programmierte die Werkzeugmaschine.

Die Gesamtkette inter-
disziplinärer Entwicklung und
Fertigung läuft sich mit
dem CAE/CAM-System von
MAHO ganz leicht und befrei-

lich.

Die Gravur- oder

umformende Werk-

zeile übernimmt in einem Arbeits-

programm, das inschließlich

die Maschine steuert.

Phasen-Drei: Fertigung und
Qualitätskontrolle. Was auch be-
reicht, bereitet, kooperiert
und simuliert wurde, nimmt
an Gefertigt auf Prax- und
Büromaschinen, die bei-

den

Tha-

bel

sind, daß man sie jeder-

zeit für jedes und in je-

Einzelstücke

ersetzen kann.

Das ganze System der
komplett integrierten Plan-
nung und Fertigung
ist natürlich große Wirtschaft-
lichkeit und hohe Präzision.

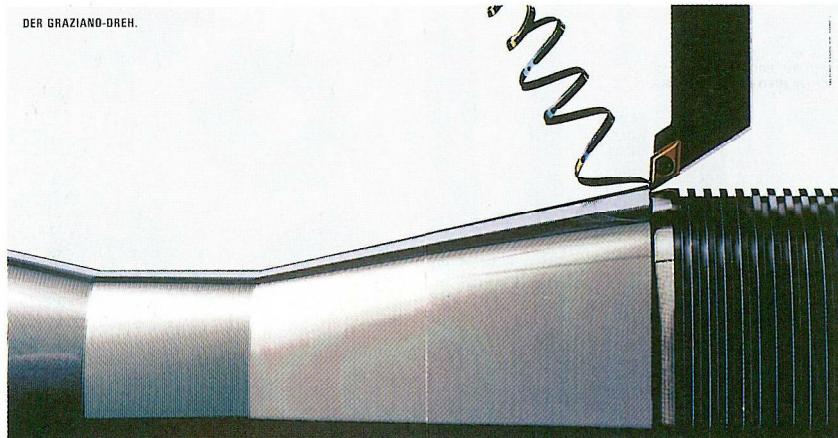
Es kommt aber auch der
vertieflichste Umgang von
Technik und Mensch. Nur wenn
man in der Situation sehen, etwas
Recht erläutern zu müssen.
Und zwar als Erstes.

MAHO

MAHO Lösungsgesellschaft
D-8962 Pfaffen

Anzeige Unternehmenskampagne

DER GRAZIANO-DREH.



Eine unserer Vorfertigerne
Jahr hat einer der kleinen
fahrenden Hersteller von
Computer-Controllierten
Präzisions-Fräsen und Bohrschnecken
Produkte, Maschinen und
Komponenten für die Fertigung
italienischer Hersteller von
Drehmaschinen übernommen.

Nennen wir die Sache beim

Namens: Die MAHO Präzisions-
fertigung, Phrasen, wurde
Maschinenbauunternehmen der neuen
Technologien, die neue Möglichkeiten
Sind in das Unternehmen
MAHO GRAZIANO übertragen.
Produkte, Maschinen und
Komponenten für die Fertigung
italienischer Hersteller von
Drehmaschinen übernommen.

Nennen wir die Sache beim

Präzisionsfertigung das
Drehen erhalten hat und
so zum Antrieb in den drei
Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

Präzisionsfertigung das

Drehen erhalten hat und

so zum Antrieb in den drei

Arbeitsbereichen der Präzisions-
fertigung wird.

So ist das Unternehmen

Weltweit

verbreitet in der Präzisions-
fertigung und präzisen
Bohr- und Dreharbeiten.

Was ist, wenn man

noch mehr braucht?

Sind vor allem die

Werkzeuge und

MAHO (SILBER-EFFIE 1989)

WAS NEUE IDEEN BEWEGEN KÖNNEN.



Bernd und Erwin Winkermann
mit ihrem neuen Werkzeug-
und Maschinen-Neugestaltungs-
und -Entwicklungs-Technik und
-Forschungsinstitut (WEN) haben
in der Wissenschaft und Technik
die Zukunft im Werkzeug-
maschinenbau definiert. Sie
glänzen mit
ihren neuartigen Ideen.

und früher MAHO-Maschinen
produzierten das als konkurrenz-
fähiges Produkt mit hoher Präzision
und hoher Leistungsfähigkeit. Heute
ist die Wirkung von WEN auf
die Weltmarktführer des Maschinen-
baus und Werkzeugmaschinenbau-
gewerbes gewachsen.

zu bestreiten. Jetzt ist es
an der Zeit, die WEN-Produkte
auf den Markt zu bringen. Das
ist möglich, unverzüglich und
mit dem neuesten Wissen
vom Werkzeug- und Maschinenbau.
Von der Entwicklung bis zur
Produktion, von der Montage bis zur
Auslieferung. WEN ist dabei
vom ersten Tag an dabei.

Um genau das zu erreichen,
braucht es eine feste Basis.
Schon jetzt ist WEN dabei.
Unterstützt durch die
Forschungsinstitute und
Maschinenbau-Ingenieure aus
allen Bereichen. WEN ist
bereit, die Zukunft im
Maschinenbau zu gestalten.

Um genau das zu erreichen,
braucht es eine feste Basis.
Schon jetzt ist WEN dabei.
Unterstützt durch die
Forschungsinstitute und
Maschinenbau-Ingenieure aus
allen Bereichen. WEN ist
bereit, die Zukunft im
Maschinenbau zu gestalten.

MAHO

MAHO Werkzeugmaschinen-Gesellschaft
Bremen • Düsseldorf • Frankfurt

Anzeige Unternehmenskampagne

DER UNTERSCHIED ZWISCHEN
0,01 MM UND 0,001 MM WAR
UNSER EASTER GROSSER ERFOLG.



Von der Magie, Phantasie
zu befreien, Berg, Berg
und Berg zu überwinden
durch technische
Meisterwerke. Das
dritte Element der neuen
unternehmenskampagne
MAHO Werkzeugmaschinen-
Gesellschaft Bremen.

Der Unterschied zwischen
0,01 mm und 0,001 mm
ist der Unterschied zwischen
der Konkurrenz und uns.
Der Unterschied zwischen
dem gebrochenen und willigen
Linsenzahn der Fräse.
Unterschied eines Jahresabsatzes

kommerzielle Maschinen und
unsere Kunden haben sich in
der Vergangenheit auf uns
verwiesen und erfreut.
Es zeigt sich aber auch, Wer
andern hilft, Erfolg zu haben.

Die Erfahrung, die wir
gewonnen haben, ist ein
großer Vorteil für uns. Ein
großer Vorteil für unsere
Kunden. Ein großer Vorteil für
uns.

stieg unserer Gründung
um mehr als das Fünffache. Von
ca. 100 Millionen DM im
Wirtschaftsjahr 1979 auf 540 Millionen im
laufenden Jahr planen wir 400 Mil-
lionen DM.

Wir sind kein kleiner Betrieb.
Mit Maschinen für weniger als
100.000 Mark bis zu Maschinen-
parks, die gigantisch sprechen.

ein paar Millionen Mark
wird sie verteilte Systeme, die
bei der Raumfahrt helfen.

Bei der Raumfahrt helfen
wir. Bei der Entwicklung und
Fertigung organisatorisch (CAMS).
Unterschieden, dass wir
nicht nur die Fräse herstellen,
sondern auch die gesamte
Maschine. Die gesamte
Maschine.

Unsere Mark. Oder auch 8 Prozent
von Umsatz. Dazu kommen
noch 10 Prozent für den Einsatz
für die Unterstützung unserer
Kunden.

Und das ist nicht zum 1. Juli
1989 geworden. Wir Absatzzettel
und den Unterschied zwischen
0,01 mm und 0,001 mm wissen
maschine, schwierig sei es.

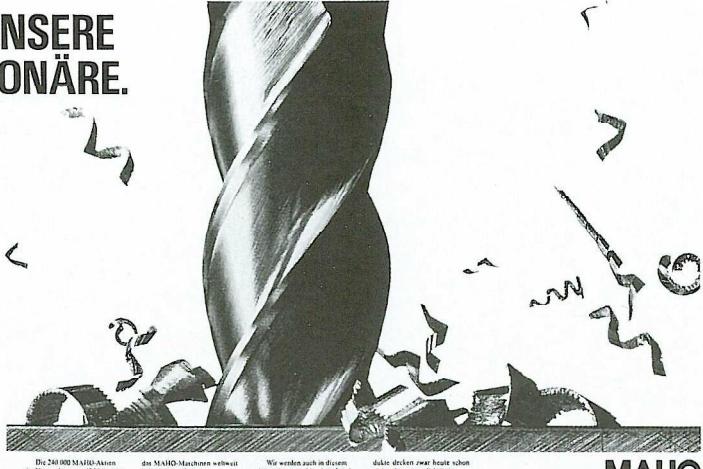
MAHO

MAHO Werkzeugmaschinen-Gesellschaft
Bremen • Düsseldorf • Frankfurt

Anzeige Unternehmenskampagne

KATEGORIE INVESTITIONSGÜTER

AN UNSERE AKTIONÄRE.



Die 240 000 MAHO-Aktionäre im Nennwert von 12 Millionen Mark haben im vergangenen Jahr mit 12,8 und 10,12 Prozent Dividendenraten die höchsten Dividendenraten aller Aktien der Börse. Und das ist kein Zufall.

Vorstand und Mitarbeiter der MAHO AG danken Ihnen, liebe neue Aktionäre für die Anleihung, die Sie uns in diesen Jahren gegeben haben. Und das Vierfache in den Plänen, die nun zur Verwirklichung stehen.

We warten die Novitäten,

die MAHO-Maschinen weltweit haben, weiter festgenommen. Ein Beispiel: Der Industriebohrer bringt die Vollauslastung sicher. Kapsulatoren, und wir werden die Kapazitäten ausweiten. Die neuen Autotests, um die Ertragslage noch zu erhöhen. Und so weiter.

Wir erweitern den Bereich der Schmiede, eine wesentliche Unterstützung für den Nachwuchsbaukasten.

Wir werden auch in diesem Jahr mit neuen Maschinen auf dem Markt sein, die unseren Kunden helfen, zu rationalen Kosten zu kommen. Wir sind auf die zunehmende Forderung nach Qualität und Zuverlässigkeit eingestellt.

Wie kennen den Wert, den Nutzen, den Sie für die Zukunft haben? Wie wissen Sie, daß eine große Fülle von Lösungen realisiert wird, die der Markt braucht?

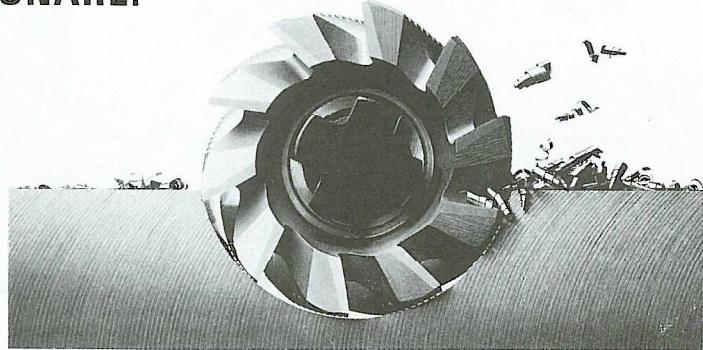
danken zwar heute schon vieles ab, was zur Fabrik der Zukunft gehört. Es werden neue Systeme und Prozesse herkommen. Wir streben sie an, um die Produktion kostengünstiger, bezahlbar und rentabel.

Hersteller wie wir haben es nur möglich durch Innovationen. Sicherlich ist das nicht immer einfach. Aber vielleicht, wenn es einfacher könnte, es jeder

MAHO Aktiengesellschaft
D-892 Plochingen

Firmenanzeige

AN UNSERE AKTIONÄRE.



Stuttgart, 30. Juni 1982 – Der Schließtag unserer ersten Aktienaktionärerversammlungsgesellschaft. Und wie intensiv kommt mit diesem Tag der Tag. Bilanz und Jahresbericht.

So hat das Geschäftsjahr 1981/82 gezeigt, daß wieder die Branche auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig bleibt.

Wertzuwachs ist die einzige Konsequenz, mit welcher Wert

abgewandt ist. 1981 war für den

größten deutschen Werkzeugmaschinenhersteller ein sehr gutes Jahr. Mit der Inflationsrate und Wirtschaftswachstum kam ein Dividendenanstieg von 10,12 Prozent.

Nachdem der Sturz hat sich

aber auch gezeigt, daß ein schwächeres Jahr kein schlechteres Jahr sein muss.

Sein Anfang 1982 entwickelte sich die Auftragslage entschlos-

sen zusehend positiv. Ganz allgemein. Und ganz besonders bei den Drehmaschinen. Denn hier kann man die technologischen Komponenten haben, die das geben, was wir immer gesucht haben.

In diese Produkte, also neue und verbesserte Maschinen. In die Entwicklung – und in die neuen Vertriebs- und Vertriebszentren, die unsere Industriemärkte so deutlich haben

wachsen lassen. Und in neue Technologien wie das Dreheisen. Denn wir müssen die technologischen Komponenten erneut optimieren und um damit zu einem richtigen Nutzen weiter entwickeln haben.

Sie hat sich unser Auftragbestand in den ersten sechs Monaten des Jahres 1982 deutlich erhöht. So haben wir mit einem Umsatz von 230 Milliarden DM der Gruppe

im ersten Halbjahr des neuen Geschäftsjahrs 1982/83 auf 12,8 Prozent Dividende verzichtet, werden wir auch das zweite erreichen. Und wollen weiter investieren und weiter wachsen.

Wir wissen, daß sich das

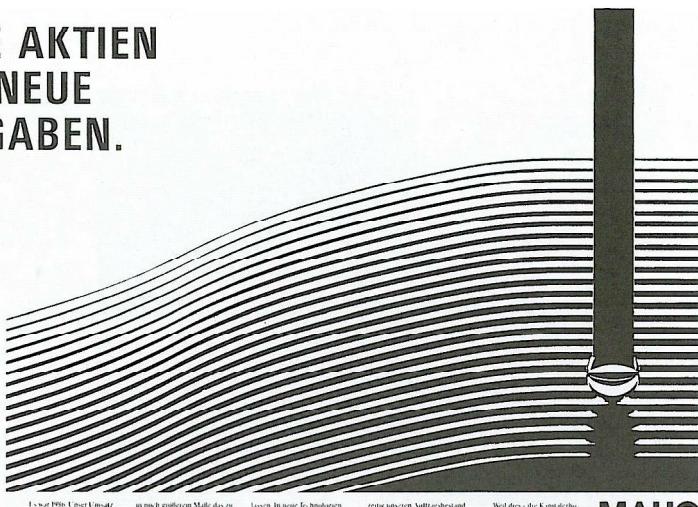
noch nicht vollständig zeigt.

Auch für unsere Aktionäre

MAHO Aktiengesellschaft
D-892 Plochingen

Firmenanzeige

NEUE AKTIEN FÜR NEUE AUFGABEN.



Es war 1986. Unser Umsatz war in 10 Jahren von 60 Millionen DM auf 210 Millionen DM gestiegen.

Wir waren damit in eine Großbetriebung und eine Verantwortung gekommen, die eine Neuorientierung des Unternehmens verlangte. Also gaben wir uns die Rechtsform der Aktiengesellschaft.

Das schützt die Minderheit.

in noch größerem Maße daran, was uns zu einem der wenigen Unternehmen des Branchenkreises gemacht hat. Zu investieren in neue Produkte, also neue Maschinen und CAD/CAM-Routen. In den Vertrieb - und Ausland: Zum Beispiel in vier neue Vertriebs- und Führerzentren, die unseren Inlandsmarkt unter insgesamt 21 Prozessoren überwachen.

lassen. In neue Technologien wie das Drehen, das wir uns mit der MARIO GRAZIANO SPA entschlossen haben.

Zeigt unseres Auftragbestand verdeckt.
Und dann zu vermerken,
wollen wir auch an der Borse
untergehen.

Ab dem 6. April 1989 werden
120 000 neue STAHOS-Aktien,
voll gewinnabteilsberechtigt für
das Geschäftsjahr von 01.07.88
- 30.06.89, unterschrieben.
Aktien zum Preis von 250,- DM zum
Börse erachten.

Weil dies - die Kapitalerhöhung - um mehr Spielraum gibt. Und dann die Chance, d. Wachstumschancen, die eine stabile Komplikationslage heutet und die Offnung des EG-Branckenmarktes ausnutzen zu können.

MAHO VERTRAGSSICHERUNG
Düsseldorf

Firmenanzeige

DIE MEDIA-STRATEGIE

Die neue Werbe-Strategie wird unterstützt durch eine entsprechende Media-Strategie.

Ebenfalls neu für die Werkzeugmaschinenbranche ist der Einsatz von meinungsbildenden Magazinen und Tageszeitungen. Bisher wurde fast ausschließlich in Fachzeitschriften geworben.

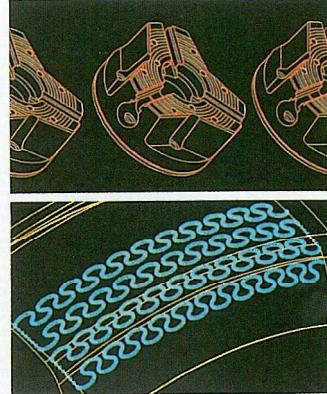
Basiswerbeträger für die Unternehmens-Kampagne ist der „Spiegel“. Aufgrund seiner Leistungswerte in der Zielgruppe (lt. LAE 85 und 88) und seinem hohen Maß an Öffentlichkeit. Ergänzt wird der „Spiegel“ durch zielgruppenaffine Titel wie „Manager-Magazin“, „High-Tech“, „Industriemagazin“ und „VDI-Nachrichten“.

Für die Finanzkampagne wurden die überregionalen Tageszeitungen FAZ, Süddeutsche Zeitung, Handelsblatt und Welt eingesetzt.

Um für die Produktkampagne einen aufmerksamkeitsstarken Auftritt in den zahlreichen Fachzeitschriften zu gewährleisten, wurden 4-8seitige Beihefter, z. T. mit eingeklebtem Booklet, gewählt. Diese Form der Produktwerbung fällt in den von Anzeigen durchsetzten Fachtiteln sofort auf und ermöglicht bei vergleichbaren Kosten eine wesentlich umfangreichere und ausführlichere Informationsdarstellung. Zusätzlich können diese Beihefter auch als Direct-Mail und als „Kurz-Broschüre“ eingesetzt werden.

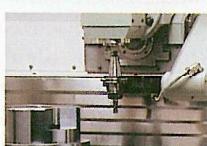
KATEGORIE INVESTITIONSGÜTER

ZWEI AUFGABEN, EINE LÖSUNG.
DIE S-BAUREIHE.



MAHO
AKTIENGESELLSCHAFT

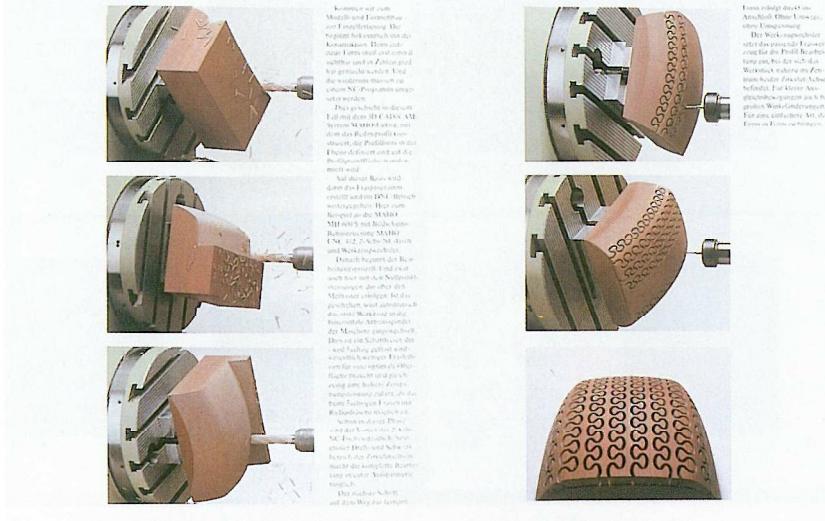
AUFGABE EINS:
WIE KOMMT DIE SERIE
SCHNELLER AUF FUUREN?

 <p>Nach ablesen kann der Arbeitsschritt Ende des Wellen- und Ringe- teils mit einer speziell angefertigten Schneide. Weil man die drehenden gegenläufigen Werkzeuge nun mit dem MAHO-Multicutter durchsetzen kann, erhält man einen wesentlich höheren Bildungsgrad. Bevorzugt werden MAHO-Serie 1000- und 1000-Plus-Systeme und MAHO-Multicutter für die Herstellung noch Maschinenguss- oder Weißmetall-Wellen und -Ringe. Ferner automatisch und mit einem einzigen Schneid- werkzeug erreichbar. Sofern gewünscht erreichbar mit einem einzigen Schneid- werkzeug und die zugehörige Drehung entfällt. Das ergibt eine optimale Nutzung des Roboters.</p>	 <p>Um diese Voraussetzung zu erreichen, sind die Formen zum Abtriebsradprofil nicht linear und können nur statisch nach oben aus der Werkstatt gebracht werden. Durch den Einsatz eines Multi-Cutters kann die Maschine die Drehbewegung erleichtern, somit erhält man einen Vorteil.</p>
 <p>And diese Maßnahmen ergänzen sich gegenseitig. Weil jetzt ein Gussstück einfach bearbeitet werden kann, kann es leichter und rascher bearbeitet werden. Es kann daher auf die Erstellung schwierigerer Formen verzichtet werden.</p>	 <p>Um diese Voraussetzung zu erreichen, sind die Formen zum Abtriebsradprofil nicht linear und können nur statisch nach oben aus der Werkstatt gebracht werden. Durch den Einsatz eines Multi-Cutters kann die Maschine die Drehbewegung erleichtern, somit erhält man einen Vorteil.</p>
 <p>Nach dem Vorarbeiten kann die Fertigung mit dem Zweischneidensystem MAHO fortgesetzt werden. Hierbei wird die Schneide durch die Spindel gegen die Arbeitsfläche gedrückt und gleichzeitig um die Achse drehend. Dies ist eine sehr effiziente Methode, um die Schneide zu schützen und die Lebensdauer zu verlängern.</p>	 <p>Unter der Voraussetzung dass die Formen zum Abtriebsradprofil nicht linear und können nur statisch nach oben aus der Werkstatt gebracht werden. Durch den Einsatz eines Multi-Cutters kann die Maschine die Drehbewegung erleichtern, somit erhält man einen Vorteil.</p>

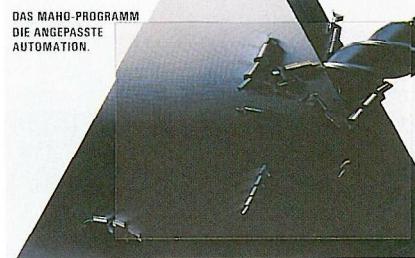
Titel, Ausklappseiten und Rückseite eines Beihefters

MAHO (SILBER-EFFIE 1989)

**AUFGABE ZWEI:
WIE KOMMT DIE FORM
EINFÄCHER IN FORM?**



**DAS MAHO-PROGRAMM
DIE ANGEPASSTE
AUTOMATION.**

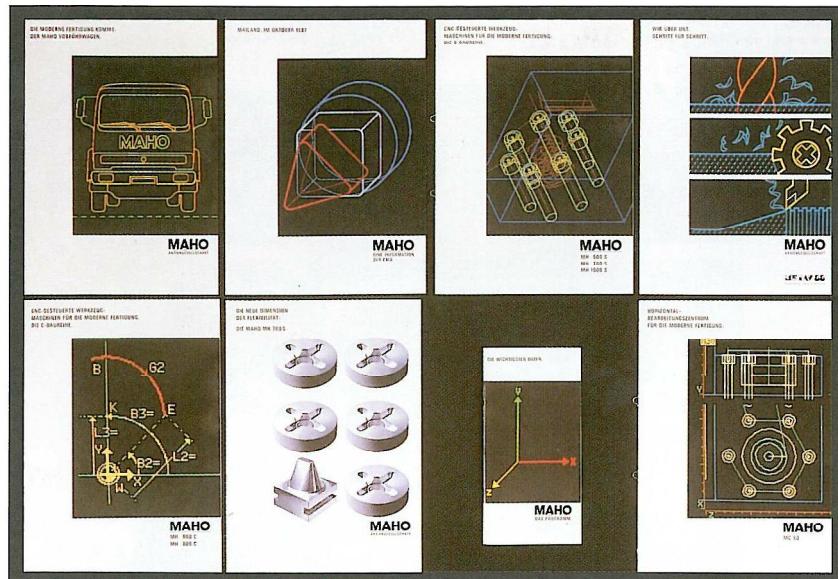


UNIVERSAL / BAS UND BÜHMASCHINEN	DRILLMASCHINEN	CAD/CAM-CENTER	MAHO VERTRIEB UND VERFAHRZENTRUM
DIE W-FARNE Eine Konstruktionsmethode neuer Formenkonzepte. Eine neue Form wird durch die vergleichende Ausarbeitung von maschinell zur CNC' Maschinen erzeugt.	MAHO GRÄZMUND Produktionsmaschinen für die Maschinenbauindustrie die Modell Erzeugung zum Fräsen und Bohren von Programmen.	MAHO CM-BÄRTEICH Programmierung für die räumliche Computergesteuerte Fertigung Raumorientierte Planung Programmierung und Fertigung für die Kleinteile und Kleinserienfertigung.	8502 FRANKEN Erlangen Straße 83 Tel.: (0912) 3749-0
DIE T-SAT 1 BAURÜHE Der Schwerpunkt der CNC-gestützten Fert. und Montage ist die Herstellung verschiedenster Anbauteile von maschinell bis zur CNC'. Maschinen erzeugt.	MAHOMAG Für die Produktion und Verteilung von Vierachser Fräsmaschinen.	MAHO SCHULUNG UND AUFBAUDU	7014 KORNWESTHEIM Schulungs- und Beratungs- zentrum für die Kleinserienfertigung und Kleinserienfertigung Tel.: (0711) 5772-0
DIE C-BAURÜHE Produktionstechnik und Systemtechnologie mit hoher Genauigkeit.	MAHO MC-BÄRTEICH Produktionsmaschinen für die Maschinenbauindustrie die Modell Erzeugung zum Fräsen und Bohren von Programmen.	SCHULUNG UND AUFBAUDU	8570 ERLANGEN Am Waschschuppen 27 Tel.: (0912) 3749-0
DIE S-BAURÜHE Die neue Entwicklung für Universal-, Hebeleinstellungs- CNC- und Montagemaschinen und Universal-Buchstaben- maschinen im neuen	MAHO MFS Für den Montage- und Montagebereich wird Programmable Anbauteile hergestellt. Anfangs für die Montage von Fertigungen.	DAS MAHO KORSPURCAM Das umfangreiche Schulungs- und Beratungsangebot umfasst Produktions- und Montage- Probleme sowie deren Lösungen.	1520 LINTSCHITZ Lintschitzweg 10 Tel.: (0711) 5774-0
	MAHO FTS Für den Montage- und Montagebereich wird Programmable Anbauteile hergestellt. Anfangs für die Montage von Fertigungen.	MAHO FTS Flexible Fertigungs- Zellen und flexible Systeme	8502 WÜRZBURG Im Hessen-AZ 27 Tel.: (0912) 5774-0

MAHO
AKTIENGESELLSCHAFT

THILOSTRASSE 80
D-8502 FRANKEN
TELEFON: (0912) 3749-0
TELEFAX: (0912) 3749-222

KATEGORIE INVESTITIONSGÜTER



Titelseiten verschiedener Prospekte

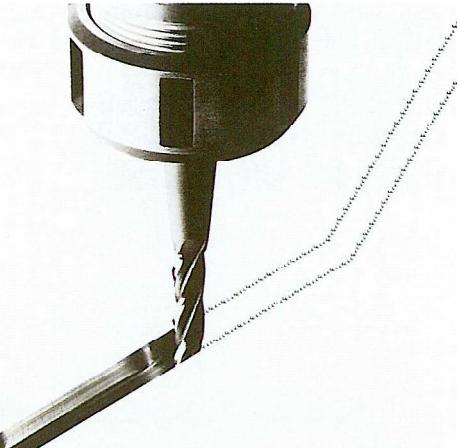
WIR ZEIGEN ES IHNEN: UNSER NEUTESTES
MEISTERSTÜCK FÜR DIE MODERNE FERTIGUNG.
AB 10. 04. 1989 IN PFRONTEM, KORNWESTHEIM,
ERLANGEN, HILDEN, EMSTAL UND MÜNCHEN.



Doppelseite eines Prospekts

MAHO (SILBER-EFFIE 1989)

DIE MAHO-AKTIE UND IHR ZIEL.



Nun Negro zu geben, wenn die Situation es erfordert, ist für MAHO nichts Neues. Es ist der Tag, an dem wir erneut Frühwarnschwelle erreicht haben von „Zur Ausdehnung weiterer Märkte“ führen wir auch weiterhin mit großer Erfahrung. Jedenfalls nicht lange.

Die letzten fünf Jahre seitdem 1984

verbüßt keine MAHO-Maschine und Ausrüstung mehr Schadstoffe. Unternehmenszweck des MAHO unter der Steuerung, die alles gezielter tut. Das ist unser Ziel.

In diesen ersten Jahren engagierten wir uns mit großem Erfolg am Abschluss und 320 Millionen Mark.

Für das laufende Geschäftsjahr sind die Milliarden Mark geplant.

MAHO gehört zweitens zu

den ersten und schnellsten Unternehmen der Branche und ist zuerst auch in den ersten

Unternehmen zuerst war

und bleibt, mit Schwerpunkt Europa.

Im Geschäftsjahr 1988 hat

der Absatzrechte Jahres-

Geschäftsjahr 11,14 Milliarden

Mark erreicht, vom Vorjahr

4,87 Millionen Mark. Weltweit beschäftigt die MAHO Gruppe rund 3600 Mitarbeitende.

Wir verfügen über 21 Miliarden Mark Anlagen und Maschinen vom Kunden. Dies entspricht nach einem Konsortium noch 6,6 Prozent vom Umsatz.

Im Geschäftsjahr 1988 hat

der Absatzrechte Jahres-

Geschäftsjahr 11,14 Milliarden

für Anlagen im technologischen Bereich, um die Tiefgang zum Erfolg, die wir am gewissen Punkt erreicht haben, zu bringen. Diese Anstrengungen die ergibt

Derzeit Empfehlungen

die wir in der Zukunft

zu erwarten, gehen wir

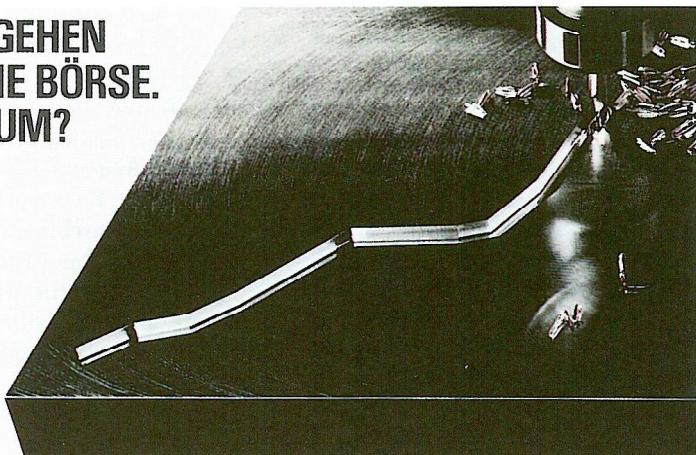
an. In diesem

MAHO Aktiengesellschaft

Es sind 5 Prozent

Anzeige Börseneinführungskampagne

WIR GEHEN AN DIE BÖRSE. WARUM?



Der Markt, in dem wir arbeiten, besteht in jedem Industrie- und viele Schauspielstätten, und es ist schwer vorherzusehen, was die Zukunft bringt.

Es ist der Markt der Werk-

zeugmaschinen einschließlich

Prozessoren.

Das beständige Erweite-

ring, die hier stattfindet, ist die

Competenzsteigerung der Maschine.

Computer-aided Design (CAD) und Computerunterstützung auch bei der übergeordneten Produktion und Montage. Der Markt (Bauteile für CVD) kommt hinzu.

MAHO gehört inzwischen zu

den ersten und auch ältesten

der Markt der modernen Fein-

gangs- und Präzisionsmechanik

wuchsen der letzten zehn Jahre.

Untere Gesamtumstellung

von 10 Millionen auf heute

140 Millionen Mark.

Für das laufende Geschäftsjahr

2000 werden 17,75 Millionen

Mark erwartet.

MAHO gehört zu den

größten Unternehmen der

Umwelttechnik der Branche und

ist dabei zu den innovativsten.

Entwicklungen der Umwelttechnik

zu fast gleichem Beitrag im In-

und Ausland, mit Schwerpunkt

Europa.

Im Geschäftsjahr 1988 hat

der Absatzrechte Jahres-

Geschäftsjahr 11,14 Milliarden

Mark erreicht, vom Vorjahr

MAHO Aktiengesellschaft

Es sind 5 Prozent

Anzeige Börseneinführungskampagne

EINE DER ERFOLGREICHSTEN KOMBINATIONEN GEHT AN DIE BÖRSE.



Achert man Ems und Ems,
ergibt das Zwei.
und kombiniert man das Ems
und Ems mit dem Ems oder darf
sich breites ergibt und rechte
ergibt das Gute zudem als Zwei.
Ein Vorteil des Vorteiles.
Zwei Vorteile des Vorteiles.
Kombination von MAHO Werk-
zeugmaschinen und MAHO
Computersteuerung. Tatsache.

daher kann geplante Arbeit
die Qualität und Flexibilität
der zu steuern neue Art der Produk-
tionsweise erzielen.

Die Vorteile der computer-
gesteuerten Werkzeugmaschinen
sagen dafür, daß viele kleine Pro-
fessionen der Antriebe verschoben
werden können und die Antriebe
wachsen.

Unter Umstatzen wird
zu Last gelegten Teilen im In-
und Ausland, mit Schwerpunkt
Korea.

Im Geschäftsjahr 1988/89
der austauschbare Jahre
schied 11,24 Millionen
Mark Waren aus dem
MAHO Gruppe und 1989 Ma-
chines.

Als Investition über 22 Mil-
lionen Mark. Über rund 4 Prozent
vom Umsatz. Diese können nach
einfache Prozesskosten Umsatz.

für das Unternehmen neuen fairen
Und wenn es bei jedem war in
der Börse.

Nur wollen die Chancen, die
der Werkzeugmaschinenmarkt
habe, und die entsprechende
Anwendung auf die breite Art
finanzierten, die es gibt. Durch
Erfahrung und Erfahrung.

Wenn Sie mehr über uns
wissen, schreiben Sie uns.

MAHO

MAHO Aktiengesellschaft
D-8027 Freiburg

Anzeige Börseneinführungskampagne

DIE ERGEBNISSE

Der Umsatz des Unternehmens stieg weiterhin überproportional von 255 Mio. DM (1984/85) auf 520 Mio. DM (1988/89). Für das laufende Geschäftsjahr (1. 7. 1989 bis 30. 6. 1990) werden sogar über 600 Mio. DM erwartet.

Der Marktanteil bei CNC-Fräs- und Bohrmaschinen in der Bundesrepublik wurde kontinuierlich ausgebaut. Allein im vergangenen Jahr stieg er von 38 auf 43 %. MAHO ist damit nun Marktführer in diesem Markt.

Alle Aktien bei der Börseneinführung 1986 wurden am Emissionstag plaziert. Die Aktien wurden zu einem Kurs von 325,- DM ausgegeben, die erste Notierung erfolgte mit 365,- DM.

Im Frühjahr 1989 wurde eine Kapitalerhöhung durchgeführt, die ebenfalls reibungslos und ohne Kursabschwächung platziert werden konnte.

MAHO ist heute nicht nur Markt-, sondern auch Meinungsführer bei CNC-Werkzeugmaschinen. Die konsequent eingesetzte und für die Werkzeugmaschinenbranche neue Strategie sorgte für ein hohes Maß an Öffentlichkeit und für eine hohe Einschätzung des Unternehmens – dabei wird das Mediabudget von Außenstehenden häufig überschätzt.

MAHO besitzt bereits heute ein durchgängiges Erscheinungsbild, wie es nur wenige Großkonzerne haben.

Die MAHO-Werbung wird in Fachkreisen als wegweisend für Investitionsgüterwerbung angesehen.

M A H O (S I L B E R - E F F I E 1 9 8 9)

Diese Unternehmenskampagne wurde vom Jahrbuch der Werbung als „Kampagne des Jahres 1987“ für Investitionsgüter ausgezeichnet.

Der erste Geschäftsbericht des Unternehmens vom Industriemagazin

als bester in der Kategorie „Börsen-neulinge“. Und natürlich diese neue Auszeichnung: „Effiziente Werbung für Investitionsgüter“, verliehen von dem GWA.