



UNTERNEHMENSPRÄSENTATION ZUR VI. MÜNCHNER KAPITALMARKT KONFERENZ

„FÜR DIE ZUKUNFT GUT AUFGESTELLT“

10.12.2008

Stefan Greiffenberger

Vorstand der Greiffenberger AG

DIE GREIFFENBERGER AG

Familiengeführte Industrieholding, die weltweit erfolgreich in technologisch anspruchsvollen Teilmärkten mit hoher Ertragskraft agiert

Mission Statement

- 1| Geschäftsmodell der Greiffenberger AG und ihrer Unternehmensbereiche**
- 2| Geschäftsjahr 2008 und aktuelle Situation**
- 3| Ausblick 2009**
- 4| Fazit**
- 5| Appendix**

Die Greiffenberger AG agiert weltweit in technologisch anspruchsvollen Nischen dreier Wachstumsmärkte:

- I **ANTRIEBSTECHNIK**
- I **METALLBANDSÄGEBLÄTTER & PRÄZISIONSBANDSTAHL**
- I **KANALSANIERUNGSTECHNOLOGIE**

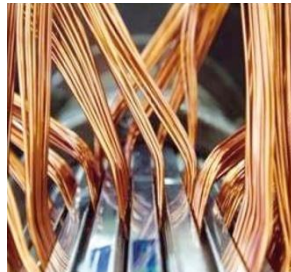
Wir wollen in allen drei Geschäftsbereichen durch den kontinuierlichen Ausbau der Internationalisierung in Vertrieb und Beschaffung organisch wachsen. Die Bearbeitung zusätzlicher margenattraktiver Teilmärkte, mit Schwerpunkt auf der Umwelttechnologie und dem effizienten Einsatz von Energie, wird ebenfalls vorangetrieben. Optional wird dieses Wachstum durch strategische Unternehmenszukäufe ergänzt.

WER UND WAS IST DIE GREIFFENBERGER AG?

Hauptsitz / Niederlassung:	Marktredwitz / Augsburg
Mitarbeiter im Konzern:	993 (per 30.9.2008)
Konzernumsatz 2007:	146,9 Mio. €
Börsenkürzel / WKN / ISIN:	GRF / 5897300 / DE 005897300
Grundkapital:	11.264.000 €
Anzahl der Aktien:	4.400.000 Stück
Listing:	<ul style="list-style-type: none">• Regulierter Markt der Börsen Frankfurt (General Standard) und München• Handel im Xetra und Freiverkehr der Börsen Berlin und Stuttgart
Marktkapitalisierung:	21,2 Mio. €
Kurs Hoch / Tief (52 W.):	11,60 € / 4,03 €
Handelsvolumen:	rund 3.000 Stk. / Tag (im Durchschnitt 1-11/08)

- Fokus auf nachhaltige Technologien, die weltweit eingesetzt werden
- Diversifikation in drei Wachstumsmärkte
- Konzentration auf bestehende Unternehmensbereiche
- Dezentrale Organisation; volle Ergebnisverantwortung liegt bei den Geschäftsführern
- Unterstützung durch erfahrenen Vorstand und Know-how Transfer insbesondere bzgl.
 - Unternehmensstrategie, Internationalisierung & Akquisitionen
 - Finanzen & Controlling
 - Recht & Steuern
- Vorgaben: ROCE (15-18 %) sowie Marktstrategie

- Technologisch anspruchsvolle Produkte für Wachstumsmärkte
- Unternehmensbereiche besetzen Nischen mit geringer bis mittlerer Wettbewerbsintensität
- Breite Kundenbasis \Rightarrow Diversifikation; Risikostreuung
- Nationale und internationale Marktpräsenz
- Hohe Lösungskompetenz: steigende Anzahl gemeinsamer Entwicklungen mit dem Kunden
- Geschäftsführer mit langjähriger Management- und Industrieerfahrung
- Fachkompetente, engagierte und kreative Mitarbeiter

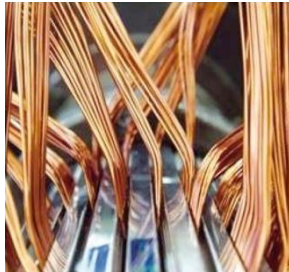


PRODUKT

Elektromotoren, Getriebe sowie elektronische Antriebssteuerung für den Maschinen- und Anlagenbau sowie mobile Anwendungen

GESCHÄFTSMODELL

Anwendungs- und kundenspezifische Serienfertigung für hochqualitative Applikationen wie Deckenkräne, Gabelstapler, Biomasseheizungen sowie Windkraft



USP

- Profundes Anwendungs-Know-how in allen Fokus-Branchen sorgt für Mehr-Jahres-Verträge
- Umfassende Prozess-Erfahrung über die gesamte Herstellungskette sichert hohe Qualität
- Einzigartige Nachhaltigkeit durch hocheffiziente Getriebe und Motoren, Umweltverträglichkeit in Produktion und Beschaffung sowie Langlebigkeit und Wiederverwertbarkeit der Produkte

ENTWICKLUNG & INNOVATION

- Weltneuheit: Entwicklung einer elektrischen Lösung als Ersatz für hydraulische LKW-Ladebordwände
- Sensorlose Regelung von permanentmagneterregten Motoren (Sinochron®)
- OEM-Neuentwicklung, z.B. im Gabelstaplerbereich
- Anwendungsausweitung auf Windkraftenergie

Eberle



PRODUKT

Sägeblätter und Bandstahl

GESCHÄFTSMODELL

Hochwertige Bandsägeblätter zur Trennung von Metallen auf Basis eigener Materialkompetenz (Bandstahl-Bimetall-Sägeblatt)

Präzisionsbandstahl mit sehr hohen Kundenanforderungen in Bezug auf Planheit, Kanten, Geradheit, Struktur

1| Warum wir erfolgreich sind - METALLBANDSÄGEBLÄTTER & PRÄZISIONSBANDSTAHL

Eberle



USP

- Herstellung der Metallbandsägeblätter aus eigenem Vormaterial, daher besonders hohe und gleichbleibende Qualität
- Präzisionsbandstahl mit High-End-Qualität für extrem anspruchsvolle Anforderungen

ENTWICKLUNG & INNOVATION

- Neue Sägenprodukte für anspruchsvolle Anwendungen (beschichtete und mit Hartmetall bestückte Sägeblätter etc.)
- Neue Bandstahlprodukte für attraktive Nischen



PRODUKT

Kanalsanierungsprodukte

GESCHÄFTSMODELL

Modernste Produkte für das Hauptsegment der grabenlosen Kanalsanierung mit höchster technologischer Kompetenz und nachhaltig umwelt- und material-schonenden Verfahren






USP

- Erfolgreiche Marktetablierung eines innovativen Verfahrens zur grabenlosen Kanalsanierung
- Kosten- und Qualitätsführerschaft durch eigenentwickelte Produktionstechnologie
- Technologieführerschaft im Bereich Schlauchliner







ENTWICKLUNG & INNOVATION

- „Junge“ Technologie, die bezüglich vieler Einzelbestandteile weiterentwickelt wird (UV-Lichtquellen, Einbaugeschwindigkeit usw.), zum Teil mit Joint Venture-Partner für den Anlagenbau
- Fortgesetzte Rationalisierungssprünge in der Produktion durch Prozessentwicklung und -optimierung

Unternehmens- bereiche	Führungs- gesellschaft	Mitar- beiter 30.09.08	Standorte (D)	Auslands- töchter	Umsatz 2007	Export- quote 2007
		#			Mio. €	%
I Antriebstechnik	 ABM Greiffenberger Wir treiben Ideen an	666	Marktredwitz, Plauen	- China - Frankreich - Niederlande - Österreich - Schweiz - USA	92,9	45
I Metallbandsäge- blätter & Präzisions- bandstahl		278	Augsburg	- Frankreich - Italien - USA	42,5	88
I Kanalsanierungs- technologie		49	Berlin	Dänemark (50%)	11,5	21

2008 – DIE AKTUELLE SITUATION

- Die Finanzmarktkrise hat keine unmittelbaren Auswirkungen, da Finanzierung bis 2011 gesichert
- Deutliche Anzeichen der sich abkühlenden Weltkonjunktur
- Gut aufgestellt durch neue Projekte und Kunden, sowie Produktentwicklungen
- Zunehmende Entlastung auf der Materialpreisseite
- Kostensenkungsmaßnahmen für 2009 eingeleitet

	2006	2007	1. Hj. 2008	2008e
	Mio. €	Mio. €	Mio. €	Mio. €
Umsatz	138,4	146,9	74,8	
EBITDA	20	20,5	9,8	16,5 – 19,5
EBIT	13,9	14,5	6,6	
Jahresüberschuss	6,9	4,8	3,5	
EPS	1,08	0,94	0,79	
Nettofinanzverschuldung	51,9	41,6	40,7	
Eigenkapitalquote	15,7%	24,0%	26,0%	

	Umsatz		EBIT - Marge	
	2007	2008e	2007	2008e
	Mio. €		%	
Greiffenberger - Konzern	146,9	➔	9,9	➔
Unternehmensbereiche				
Antriebstechnik	92,9	➔	9,4	➔
Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl	42,5	➔	13,4	➔
Kanalsanierungstechnologie	11,5	➔	13,0	➔

- Leichte Umsatzsteigerung
(Ergebnis geht vor Umsatz) ✓
- Innovationen mit hohem Marktpotential und hoher Umweltrelevanz
verstärkt im Markt platzieren ✓
- Deutliche EPS-Steigerung in 2008 gegenüber 2007, allein schon
wegen der Steuerquote ✓
- Steigerung der aktuellen Eigenkapitalquote von 26 %
(Zielquote im Konzern i.H.v. 33 % bis 2009) ✓
- Weitere Reduzierung der Konzern-Nettofinanzverschuldung ✓
- Verbesserung der Finanzkonditionen ✓
- Erhöhung der Fungibilität und Visibilität der Aktie ✓

WOHIN ES IN 2009 GEHT?

- Drei technologisch anspruchsvolle Teilmärkte mit hoher Ertragskraft
 - Effiziente Antriebslösungen für Marktführer
 - Metallbandsägeblätter und Präzisionsbandstahl höchster Qualität
 - Modernste Kanalsanierungstechnologie
- Fokus auf Wachstum in den Bereichen Umwelttechnologie und Energieeffizienz
- Vorantreiben der Internationalisierung im Vertrieb und in der Beschaffung
- Organisches Wachstum durch Kompetenzausweitung für marginstarke Zielbranchen
- Optional Wachstum durch strategische Zukäufe in den drei Teilmärkten
- Kostensenkungspotential
- Finanzierung bis 2011 gesichert

- Gezielte Erhöhung der Zahl der Innovationen mit hohem Marktpotential
 - Mehr Sinochron®-Motor Anwendungen
 - Ausweitung mobile Antriebstechnik auf Ladebordwände
 - Mehr Produkte im Highend-Bereich der Metallbandsägeblätter
 - Neuheiten für den Einbau von Kanalsanierungstechnik
- Besonderes Wachstum in der Umwelttechnologie:
Windkrafttechnik, UV-Liner (USA)
- Besonderes Wachstum bei Energieeffizienzprodukten in der Antriebstechnik weltweit
- Kostensenkungen auf der gesamten Wertschöpfungskette:
gezieltes Outsourcing von Nebenprozessen, Einkauf in Niedriglohnländern, Ablaufrationalisierung
- Steigerung der Eigenkapitalquote
(Zielquote im Konzern in Höhe von 33 % bis 2009)
- Weitere Reduzierung der Konzern-Nettofinanzverschuldung

FAZIT



Die Greiffenberger-Gruppe stemmt sich mit neuen Produkten und Projekten sowie der Gewinnung neuer Kunden gegen die allgemeine Rezession.

VIELEN DANK FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT.

FINANZKALENDER

Ende März 2009:	Pressegespräch zum Geschäftsjahr 2008 (vorl. Zahlen)
24. April 2009:	Veröffentlichung Jahresabschluss 2008
April/ Mai 2008	Entry & General Standard Konferenz in Frankfurt
Anfang Mai 2009:	Zwischenmitteilung zum 1. Quartal 2009
23. Juni 2009:	Hauptversammlung in Augsburg
Mitte August 2009:	Halbjahresfinanzbericht 2009
Anfang November 2009:	Zwischenmitteilung zum 3. Quartal 2009

KONTAKT

Greiffenberger AG

Stefan Greiffenberger | Vorstand

Eberlestraße 28 · 86157 Augsburg

Tel.: 0821 / 5212 261 · Fax: 0821 / 5212 275

E-Mail: stefan.greiffenberger@greiffenberger.de

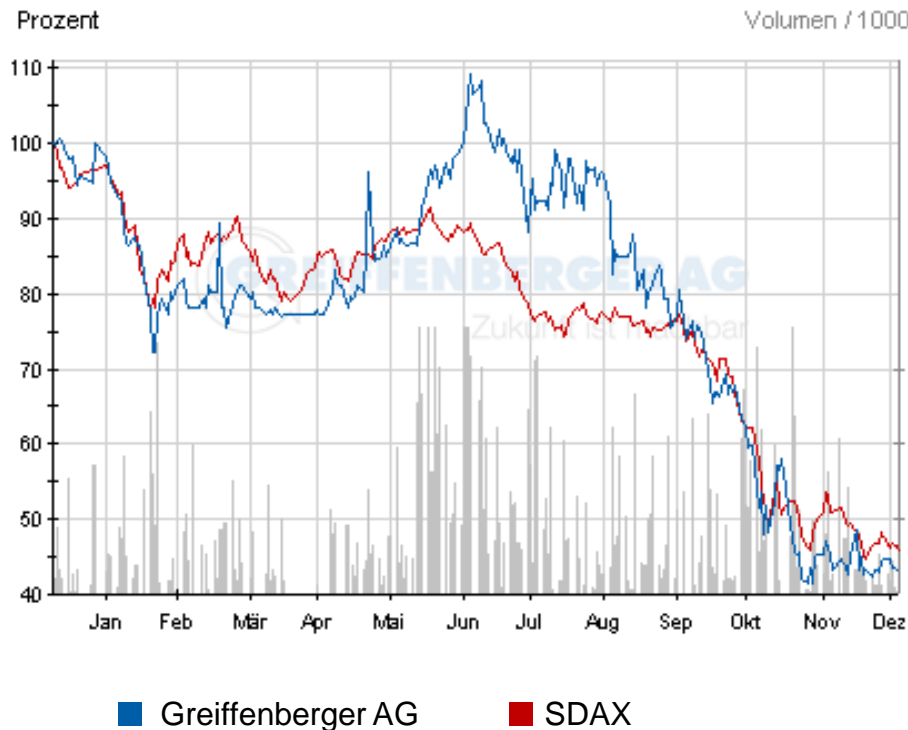
www.greiffenberger.de



ANNEX 1

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

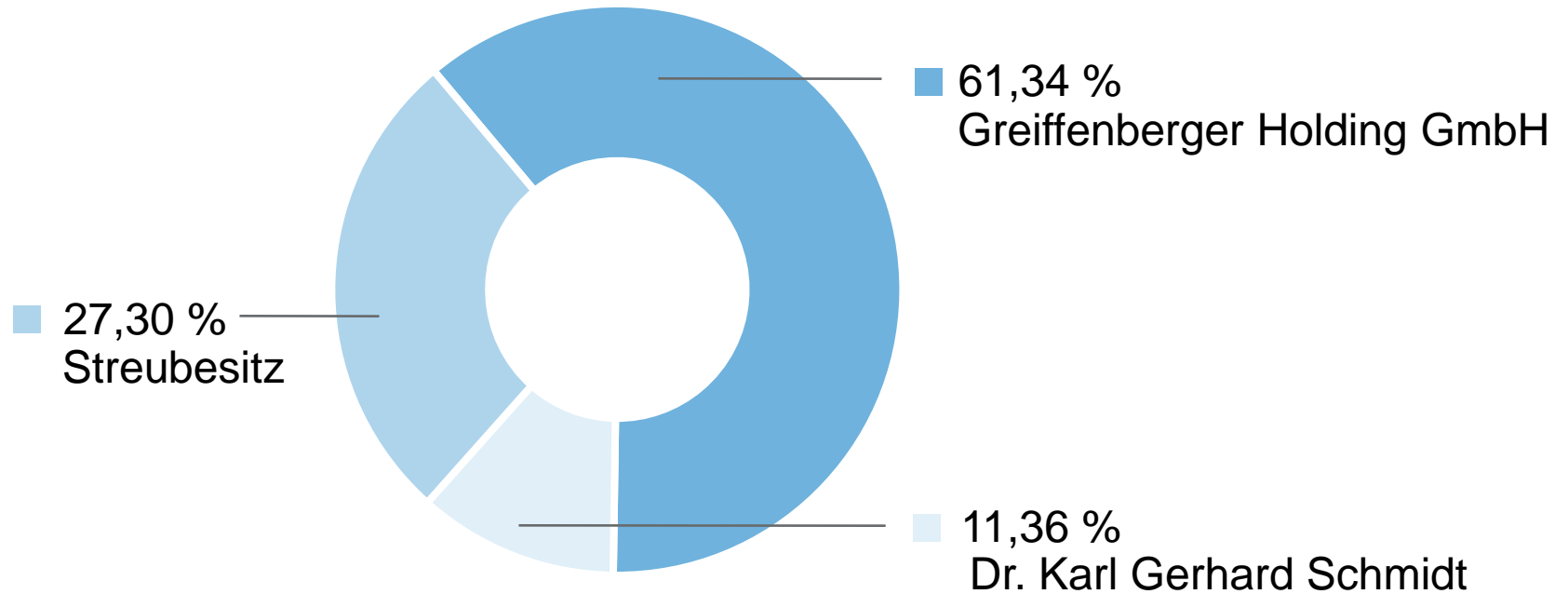
1-Jahres-Rückschau (08.12.2008)



3-Jahres-Rückschau (08.12.2008)



Anmerkung: Unterschiedlicher Verlauf durch Basisbewertung von 100 zu Beginn des Vergleichszeitraums.



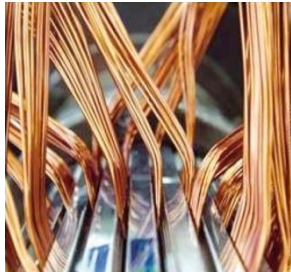


STEFAN GREIFFENBERGER

Stefan Greiffenberger absolvierte eine Banklehre und anschließend ein Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Witten/Herdecke und der University of Hong Kong. Er betätigte sich fünf Jahre lang im Bereich Restrukturierung und Sanierung in mittelständischen Unternehmen, bevor er 1998 als Geschäftsführer der J.N. Eberle & Cie. GmbH in die Greiffenberger-Gruppe einstieg. Seit 2003 ist er Alleinvorstand der Greiffenberger AG.

ANNEX 2

UNTERNEHMENSBEREICHE



	1. Hj. 2008	2007	2006
	Mio. €	Mio. €	Mio. €
TK-Umsatz	45,5	92,9	87,3
EBIT	3,6	8,7	9,6
Direkter Exportanteil	43%	45%	46%
# Mitarbeiter	660	668	675
Beteiligungsquote	100%	Seit 1993 in der Greiffenberger-Gruppe	



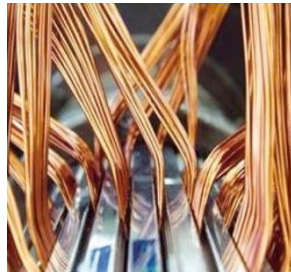

	1. Hj. 2008	2007	2006
	Mio. €	Mio. €	Mio. €
TK-Umsatz	23,4	42,5	38,9
EBIT	2,9	5,7	4,2
Direkter Exportanteil	90%	88%	91%
# Mitarbeiter	269	271	271
Beteiligungsquote	100%	Seit 1981 in der Greiffenberger-Gruppe	



	1. Hj. 2008	2007	2006
	Mio. €	Mio. €	Mio. €
TK-Umsatz	5,9	11,5	12,1
EBIT	0,5	1,5	1,4
Direkter Exportanteil	24%	21%	33%
# Mitarbeiter	47	49	47
Beteiligungsquote	75%	Seit 1999 in der Greiffenberger-Gruppe	

ANNEX 3

POTENTIAL & CHANCEN



POTENTIAL

- Zugewinn von Marktanteilen in Fokusbranchen
- Diversifizierung in neue Anwendungsgebiete
- Weitere Internationalisierung des Vertriebs
- Beschleunigung Einführung von Innovationen

CHANCEN

- Weltweites Marktwachstum im Bereich Antriebstechnik sowie in den etablierten und neuen Fokusbranchen
- Steigende Bedeutung effizienter Antriebslösungen
- Zunehmende Substitution konventioneller Antriebe
- Zunehmende Substitution von Hydraulik durch Elektrotechnik

Eberle



POTENTIAL

- Hohe Produktivitätssteigerungen
Kapazitätsausweitung im Bereich Sägen
- Einstieg in HighEnd-Bereich für Sägen

CHANCEN

- Weltweit steigender Bedarf durch steigende Metallverarbeitung
- Erschließung neuer Märkte durch neue Sägenprodukte



POTENTIAL

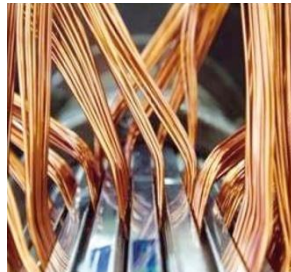
- Rationalisierungssprünge in der Produktion durch Prozessentwicklung
- Hohe Innovationsrate

CHANCEN

- Zunehmender Kanalsanierungsbedarf weltweit
- Zunehmendes Umweltbewusstsein
- Zunehmende Substitution von Verfahren zur Aushärtung durch Wärme hin zur Aushärtung durch UV-Licht
- Erschließung neuer Märkte durch Internationalisierung

ANNEX 4

MARKT & WETTBEWERB



MARKT

- Wettbewerb mit noch bei OEM verbliebenen Antriebsbereichen oder mit wenigen, mittelständischen Spezialisten
- Im nicht fokussierten Bereich des allgemeinen Maschinenbaus auch im Wettbewerb mit großen Anbietern von Baukasten-Getriebemotoren

WETTBEWERB

- Weltweite führende Marktposition in allen Fokusbranchen

Eberle



MARKT

- Bandsägeblätter: mittlere Wettbewerbsintensität
- Bandstahl: gesättigter Markt mit hohem Wettbewerb

WETTBEWERB

- Bandsägeblätter: Differenzierung durch überdurchschnittliche Qualität und neue Produkte
- Bandstahl: Etablierte Marktposition in klar abgegrenzter Nische



MARKT

- Durch Technologiekonkurrenz im Bereich der Kanalsanierung stark fragmentierter Markt
- Mittlere Wettbewerbsintensität

WETTBEWERB

- Technologie- und Qualitätsführerschaft für Schlauchliner
- Führend im Bereich UV-Aushärtung

Dieses Dokument enthält zukunftsbezogene Aussagen und Informationen. Der Vorstand der Greiffenberger AG weist darauf hin, dass die tatsächlichen Ergebnisse von den Annahmen und Erwartungen über die voraussichtliche Entwicklung abweichen können. Darüber hinaus wird keine Verantwortung für die Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen bei Abweichungen von der erwarteten Entwicklung übernommen.

Des Weiteren geht der Vorstand aktuell nicht davon aus, dass es sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Informationen um kursbeeinflussende Informationen – und damit Insidertatsachen – handelt. Aufgrund des vorläufigen Charakters einiger Daten lässt sich hierzu jedoch noch keine abschließende Einschätzung treffen. Gleichwohl weisen wir auf den vertraulichen Charakter des Zahlenmaterials hin.

Hinsichtlich eventueller Risiken der künftigen Unternehmensentwicklung verweist der Vorstand auf die Angaben im Geschäftsbericht 2007, insbesondere im Konzernlagebericht sowie im Konzernanhang, sowie im Halbjahresfinanzbericht 2008.