

UNTERNEHMENSPRÄSENTATION

IV. INVESTMENT FORUM FRANKFURT

10.09.2009

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 2009**
- 3| Fazit**
- 4| 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: | 965 (30.06.2009) |
| Konzernumsatz 2008: | 149,1 Mio. € |
| Börsenkürzel / WKN / ISIN: | GRF / 589730 / 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: | 23,8 Mio. € |
| Kurs Hoch / Tief (52 W.): | 8,18 € / 3,45 € |
| Handelsvolumen: | rund 5.600 Stk. / Tag (Ø 1-6/2009) |

- 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

2| Unternehmensbereiche im Überblick

[Stand 30.06.2009]








| Unternehmens- bereiche | Führungs- gesellschaft | Mitar- beiter | Standorte (D) | Auslands- töchter | Umsatz Mio. € | Export- quote % |
|---|---|------------------|-------------------------|--|------------------|-----------------------|
| | | # | | | | |
| I Antriebstechnik |  ABM Greiffenberger Wir treiben Ideen an | 639 | Marktredwitz, Plauen | - China - Frankreich - Niederlande - Österreich - Schweiz - USA | 28,4 | 41 |
| I Metallbandsäge- blätter & Präzisions- bandstahl |  Eberle | 266 | Augsburg | - Frankreich - Italien - USA | 13,1 | 88 |
| I Kanalsanierungs- technologie |  BKP BEROLINA | 59 | Berlin | Dänemark (50%) | 7,2 | 23 |
| GESAMT | | 964 | | | 48,7 | 51 |

2009 – TROTZ KRISENJAHR INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

| | 1. Hj. 2008 | 1. Hj. 2009 |
|--------------------------------|-------------|-------------|
| | Mio. € | Mio. € |
| Umsatz | 74,8 | 48,7 |
| EBITDA | 9,8 | -1,0 |
| EBIT | 6,6 | -4,2 |
| Jahresüberschuss | 3,5 | -3,6 |
| EPS | 0,79 | -0,81 |
| Nettofinanzverschuldung | 40,7 | 42,2 |
| Eigenkapitalquote | 26,0% | 26,0 % |

- Umsetzung eines antizyklischen Investitionsprogrammes vor allem in die Fertigung von neuen Produkten in Höhe von rund 11 Mio.€
 - Windkraft: Serienanlauf von Azimut-Antrieben im August 2009 erfolgt
 - Ladebordwände: Prototypen und laufender Feldversuch erfolgreich
 - Hartmetallsägeblätter: Serienanlauf im Juli 2009 erfolgt
- Verschärftes Management vermindert Working Capital Bedarf um 5,3 Mio.€ im 1. Halbjahr 2009
- Kurzarbeit bei ABM und Eberle deutlich verringert
- Keine Kundenverluste
- Kontinuierliche Neuakquisition von Aufträgen und Neukunden
- Finanzierungsneuordnung über KfW-Programm kurz vor dem Abschluss

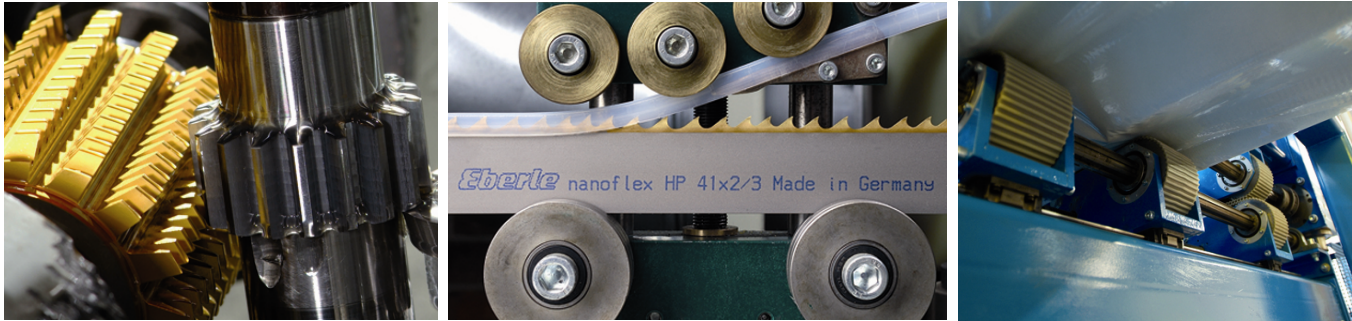
- Gezielte Erhöhung der Zahl der Innovationen mit hohem Marktpotential
 - Mehr Sinochron®-Motor Anwendungen
 - Ausweitung mobile Antriebstechnik auf Ladebordwände
 - Ausweitung Windkraft auf Azimutantriebe
 - Mehr Produkte im HighEnd-Bereich der Metallbandsägeblätter
 - Neuheiten für den Einbau von Kanalsanierungstechnik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

| | 1. Hj. 2009 | 2. Hj. 2009e |
|--------------------------------|---------------|---|
| | Mio. € | |
| Umsatz | 48,7 |  |
| EBITDA | -1,0 |  |
| EBIT | -4,2 |  |
| Jahresüberschuss | -3,6 |  |
| EPS | -0,81 |  |
| Nettofinanzverschuldung | 42,2 |  |
| Eigenkapitalquote | 26,0 % |  |

Prognose Gesamtjahr 2009: Umsatz 100 – 110 Mio.€
 EBITDA 0 – 4 Mio.€

- Drei technologisch anspruchsvolle Teilmärkte mit hohem Ertragspotential
 - 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
- Kompetenzausweitung auf marginstarke Zielbranchen
- Optional Wachstum durch strategische Zukäufe in den drei Teilmärkten
- Kostensenkungspotentiale werden gehoben
- Finanzierungsmix wird durch konsequentes Liquiditätsmanagement flankiert

FAZIT



Die Greiffenberger-Gruppe ist mit innovativen Produkten und Projekten sowie der Gewinnung neuer Kunden für die Zeit der Rezession gut aufgestellt.

FINANZKALENDER

6. November 2009: Zwischenmitteilung zum III. Quartal 2009
9. Dezember 2009: IX. Münchner Kapitalmarkt Konferenz
April 2010: Jahresabschluss 2009
22. Juni 2010: Hauptversammlung 2010, Marktredwitz

KONTAKT

Greiffenberger AG

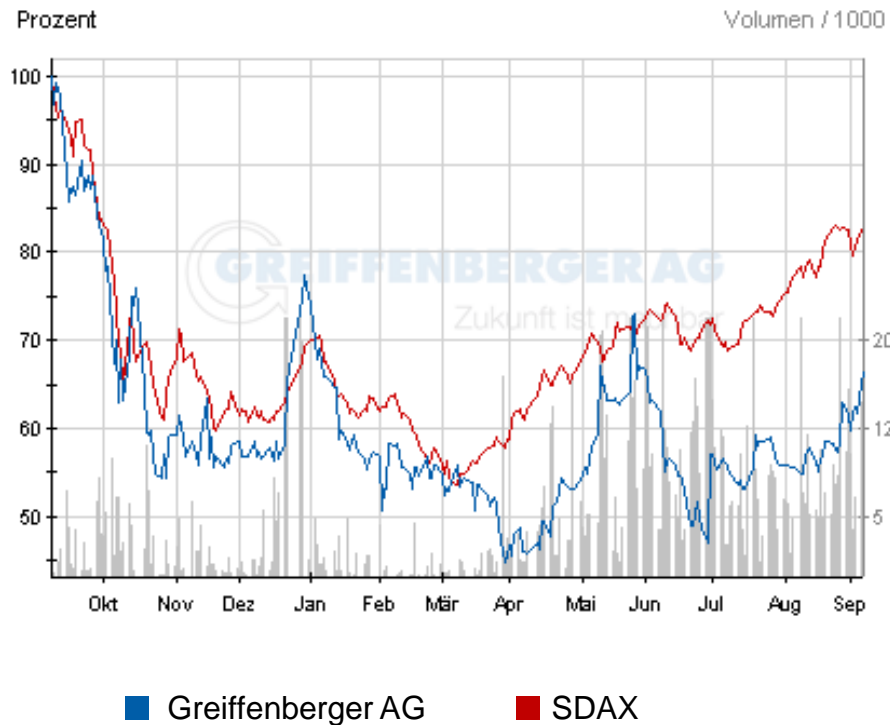
Stefan Greiffenberger | Vorstand
Eberlestraße 28 · 86157 Augsburg
Tel.: 0821 / 5212 261 · Fax: 0821 / 5212 275
E-Mail: stefan.greiffenberger@greiffenberger.de
www.greiffenberger.de



ANNEX 1

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

1-Jahres-Rückschau (08.09.2009)

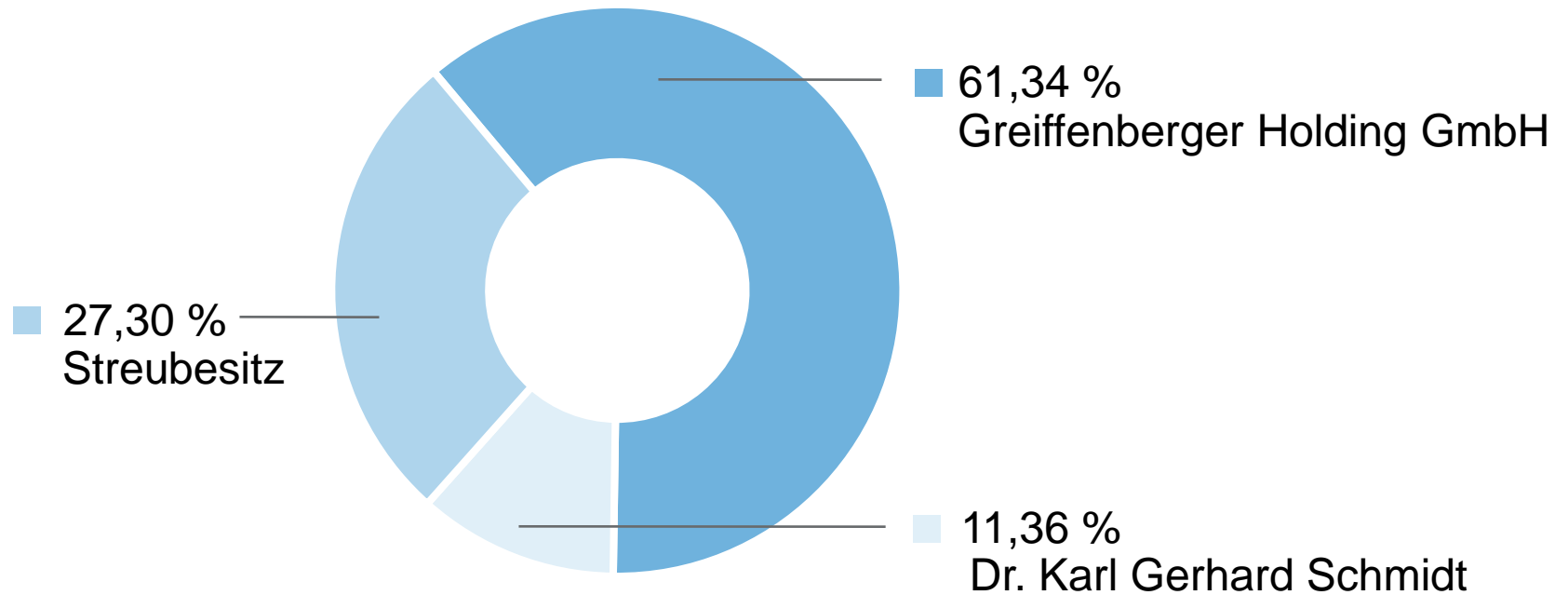


3-Jahres-Rückschau (08.09.2009)



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

[Stand 31.12.2008]



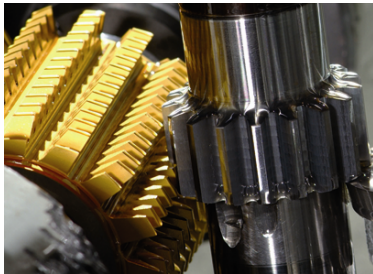


STEFAN GREIFFENBERGER

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

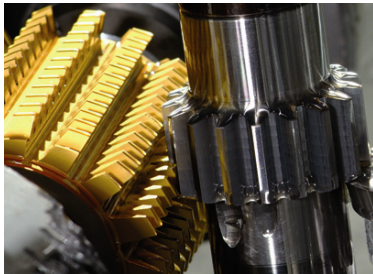


PRODUKT

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

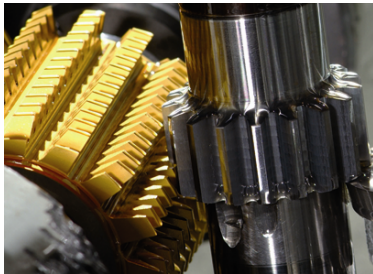


USP

- 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

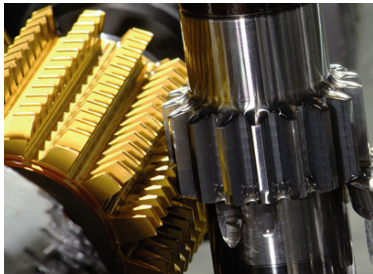


POTENTIAL

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

CHANCEN

- Steigende Bedeutung effizienter Antriebslösungen
- Zunehmende Substitution konventioneller Antriebe
- Zunehmende Substitution von Hydraulik durch Elektrotechnik



| | 1. Hj. 2009 | 2008 | 2007 |
|-----------------------|-------------|--|--------|
| | Mio. € | Mio. € | Mio. € |
| TK-Umsatz | 28,4 | 93,5 | 92,9 |
| EBIT | -3,3 | 5,7 | 8,7 |
| Direkter Exportanteil | 41% | 45% | 45% |
| # Mitarbeiter | 639 | 657 | 668 |
| Beteiligungsquote | 100% | Seit 1983 in der Greiffenberger-Gruppe | |

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

Eberle



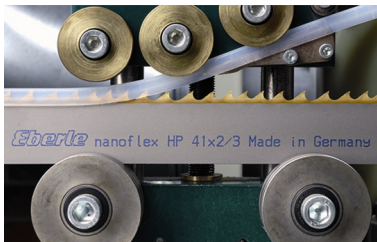
USP

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

ENTWICKLUNG & INNOVATION

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

Eberle

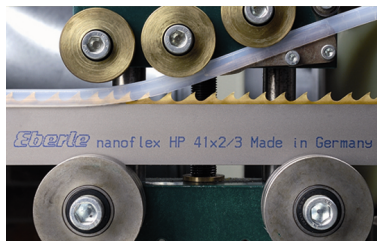


POTENTIAL

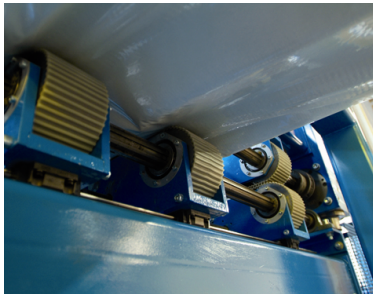
- Verbreiterung der Kundenbasis
- Ausbau des HighEnd-Bereiches für Sägen

CHANCEN

- Erschließung neuer Märkte durch neue Sägenprodukte
- Erschließung neuer Kunden durch besseres Logistikkonzept

| | 1. Hj. 2009 | 2008 | 2007 |
|-----------------------|-------------|--|--------|
| | Mio. € | Mio. € | Mio. € |
| TK-Umsatz | 13,1 | 41,5 | 42,5 |
| EBIT | -1,4 | 4,0 | 5,7 |
| Direkter Exportanteil | 88% | 88% | 88% |
| # Mitarbeiter | 266 | 272 | 271 |
| Beteiligungsquote | 100% | Seit 1981 in der Greiffenberger-Gruppe | |

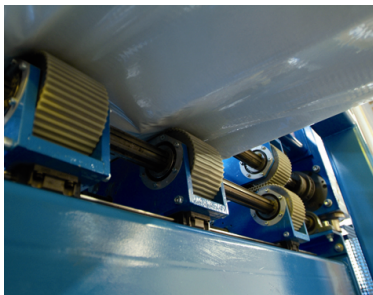


PRODUKT

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



POTENTIAL

- Rationalisierungssprünge in der Produktion durch Prozessentwicklung
- Hohe Innovationsrate

CHANCEN

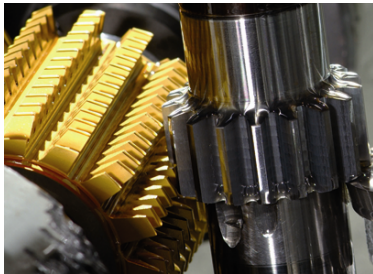
- Zunehmender Kanalsanierungsbedarf weltweit
- Zunehmendes Umweltbewusstsein
- Zunehmende Substitution von Verfahren zur Aushärtung durch Wärme hin zur Aushärtung durch UV-Licht
- Erschließung US-Markt und weitere Internationalisierung



| | 1. Hj. 2009 | 2008 | 2007 |
|-----------------------|-------------|--|--------|
| | Mio. € | Mio. € | Mio. € |
| TK-Umsatz | 7,2 | 14,2 | 11,2 |
| EBIT | 0,9 | 2,1 | 1,5 |
| Direkter Exportanteil | 23% | 22% | 21% |
| # Mitarbeiter | 59 | 51 | 49 |
| Beteiligungsquote | 75% | Seit 1999 in der Greiffenberger-Gruppe | |

ANNEX 3

MARKT & WETTBEWERB



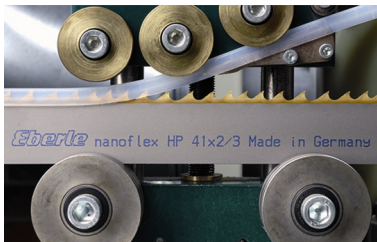
MARKT

- 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

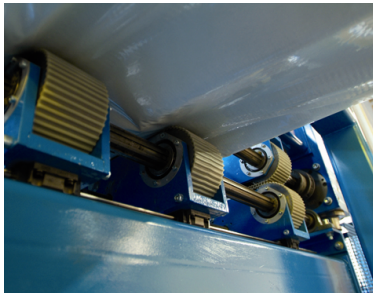


MARKT

- 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 2008, insbesondere im Konzernlagebericht sowie im Konzernanhang, sowie im Halbjahresfinanzbericht 2009.