



# UNTERNEHMENSPRÄSENTATION ZUR VIII. MÜNCHNER KAPITALMARKTKONFERENZ

09.12.2009  
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| Worauf es unseren Kunden ankommt**
- 3| Geschäftsjahr 2009**
- 4| Fazit**
- 5| Appendix**

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

- | **ANTRIEBSTECHNIK**
- | **METALLBANDSÄGEBLÄTTER & PRÄZISIONSBANDSTAHL**
- | **KANALSANIERUNGSTECHNOLOGIE**

Wir wollen in allen drei Geschäftsbereichen durch den kontinuierlichen Ausbau der Internationalisierung in Vertrieb und Beschaffung organisch wachsen. Die Bearbeitung zusätzlicher marginattraktiver 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:	956 (30.09.2009)
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"><li>• Regulierter Markt der Börsen Frankfurt (General Standard) und München</li><li>• Handel im Xetra und Freiverkehr der Börsen Berlin und Stuttgart</li></ul>
Marktkapitalisierung:	22,48 Mio. €
Kurs Hoch / Tief (52 W.):	6,52 € / 3,45 €
Handelsvolumen:	rund 6.400 Stk. / Tag (Ø 1-11/2009)

- 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 ⇒ 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

Unternehmensbereiche	Führungs-gesellschaft	Mitarbeiter	Standorte (D)	Auslands-töchter	Umsatz [30.09.2009]	Export-quote [30.06.2009]
		#			Mio. €	%
I Antriebstechnik	 <b>ABM Greiffenberger</b> Wir treiben Ideen an	636	Marktredwitz, Plauen	- China - Frankreich - Niederlande - Österreich - Schweiz - USA	44,8	41
I Metallbandsäge-blätter & Präzisions-bandstahl		261	Augsburg	- Frankreich - Italien - USA	21,2	88
I Kanalsanierungs-technologie		58	Berlin	Dänemark (50%)	11,9	23
<b>GESAMT</b>		<b>955</b>			<b>77,9</b>	<b>51</b>

# WORAUF ES UNSEREN KUNDEN ANKOMMT



## ANTRIEBSSLÖSUNGEN ... für individuelle Serien!

- Antriebssystem aus einer Hand
- Energieeffizienz
- Geräuscharmut
- Kompaktbauweise



**Eberle**



## BANDSTAHL & SÄGEBLÄTTER ... wenn höchste Qualität zählt!

- Bandstahl: Dickentoleranz T5 (entspricht 0,002mm bei 0,10mm Bandstahl), Geradheitstoleranz 0,6mm (auf 3m Messlänge Rakelstahl)
- Sägeblätter:
  - Höchste Leistungsfähigkeit beim Sägen anspruchsvoller High-Tech-Werkstoffe
  - Maximale Werkzeugstabilität durch eigenes Vormaterial Bi-Metall



## KANAL SANIERUNGSPRODUKTE

... die Kosten im Blick!

- Schneller und problemloser Einbau
- Geprüfte dauerhafte Dichtheit
- Qualität vom Technologieführer für Schlauchliner



# 2009 – TROTZ KRISENJAHR INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

- Im 3. Quartal mit 24 % deutlich geringerer Umsatzrückgang als im 1. Halbjahr (-35 % zum Vj.)
- Umsetzung eines antizyklischen Investitionsprogrammes vor allem in die Fertigung von neuen Produkten in Höhe von rund 11 Mio.€ weitgehend abgeschlossen
  - 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
- Intensität der Kurzarbeit bei ABM und Eberle abhängig von Auftragslage
- Keine Kundenverluste
- Kontinuierliche Neuakquisition von Aufträgen und Neukunden
- Finanzierungsneuordnung über KfW-Programm mit Kreditrahmenerhöhung erfolgt

	1. Hj. 2008 Mio. €	1. Hj. 2009 Mio. €	2. Hj. 2009 Mio. €
<b>Umsatz</b>	74,8	48,7	
<b>EBITDA</b>	9,8	-1,0	
<b>EBIT</b>	6,6	-4,2	
<b>Jahresüberschuss</b>	3,5	-3,6	
<b>EPS</b>	0,79	-0,81	
<b>Nettofinanzverschuldung</b>	40,7	42,2	
<b>Eigenkapitalquote</b>	26,0%	26,0 %	
<b>Cash Flow aus betriebl. Tätigkeit</b>	7,1	3,1	

Prognose Gesamtjahr 2009:

Umsatz	100 – 110 Mio.€
EBITDA	0 – 4 Mio.€

- 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

- 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



2009 ist für uns ein schwieriges Jahr, legt aber mit  
Innovationen die Saat für ein wesentlich besseres Jahr 2010

## FINANZKALENDER

- Ende März 2010: Veröffentlichung der vorläufigen Zahlen 2009  
Ende April 2010: Veröffentlichung Jahresabschluss 2009  
22. Juni 2010: Hauptversammlung 2010, Marktredwitz

## KONTAKT

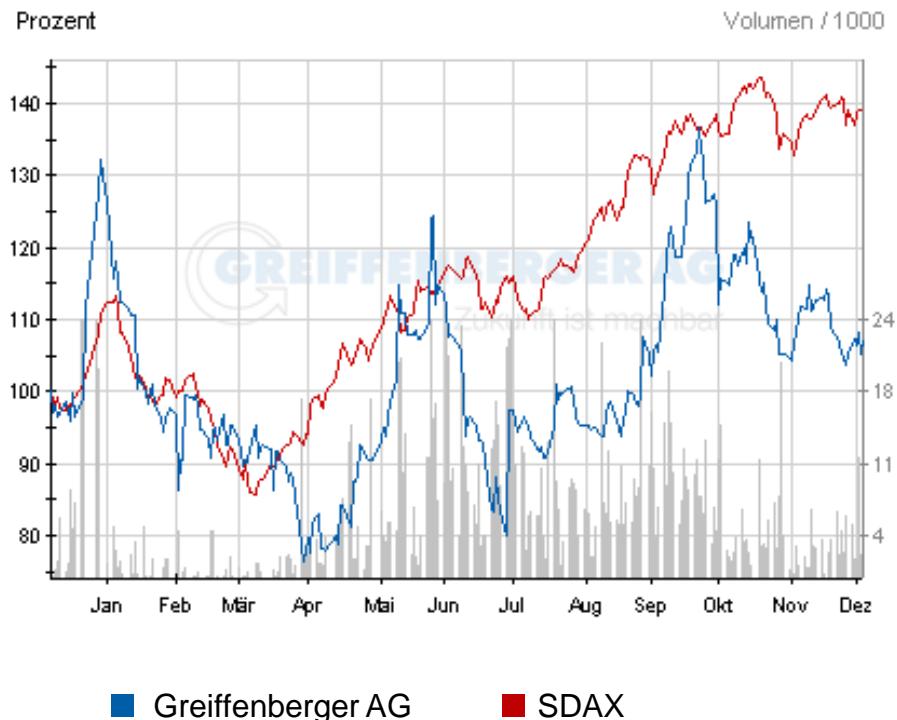
### Greiffenberger AG

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



# ANNEX 1 ALLGEMEINE INFORMATIONEN

## 1-Jahres-Rückschau (07.12.2009)

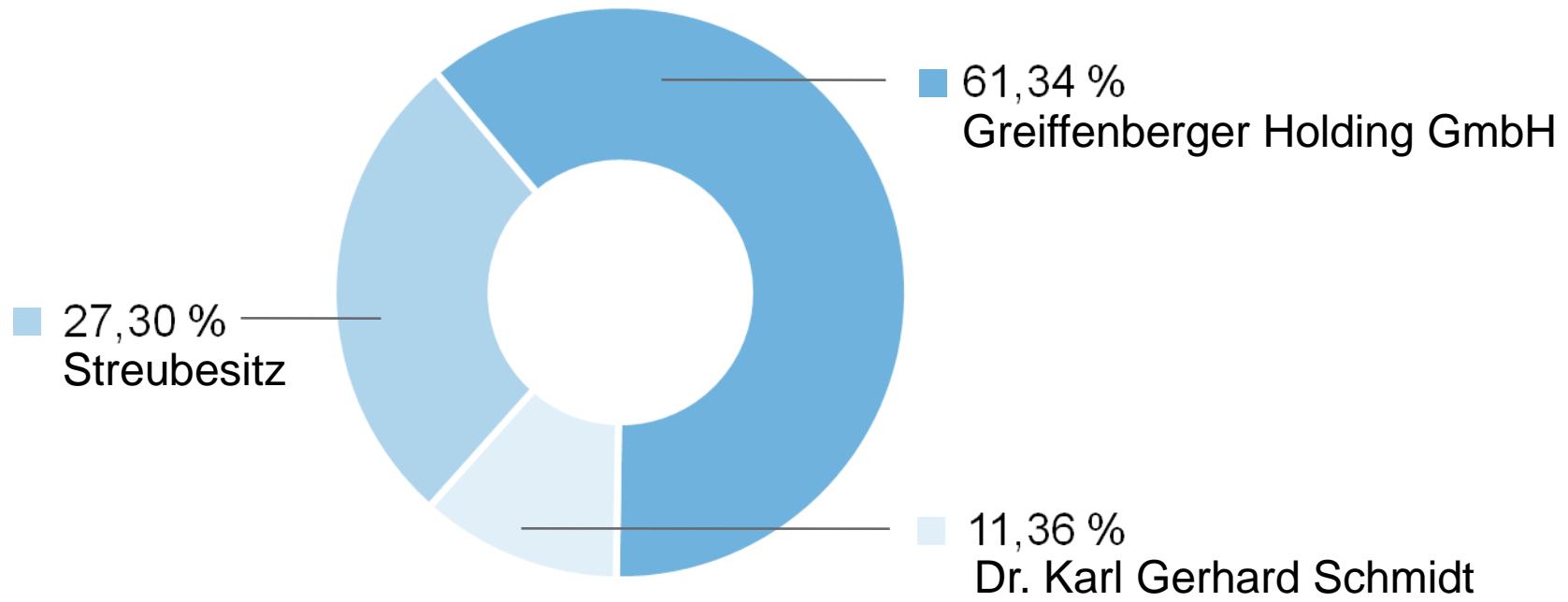


## 3-Jahres-Rückschau (07.12.2009)



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

## A1| Aktionärsstruktur





## **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 Anwendungsbereiche
- 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 <b>Mio. €</b>	2008 <b>Mio. €</b>	2007 <b>Mio. €</b>
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

**Eberle**

	1. Hj. 2009 <b>Mio. €</b>	2008 <b>Mio. €</b>	2007 <b>Mio. €</b>
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 materialschonenden Verfahren



## USP

- Erfolgreiche Marktabstetablierung 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 <b>Mio. €</b>	2008 <b>Mio. €</b>	2007 <b>Mio. €</b>
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.