

**Vorstandsrede zur ordentlichen Hauptversammlung
der Greiffenberger AG vom 22. Juni 2010 in Marktredwitz**

- Es gilt das gesprochene Wort -

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Gäste,**

ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung hier in Marktredwitz. Ich werde Ihnen zunächst einen Rückblick zum Jahr 2009 geben und danach auf das laufende Jahr 2010 eingehen.

Im 4. Quartal 2008 setzte eine Weltwirtschaftskrise ein, die uns als exportorientierten Hersteller von investitionsabhängigen Produkten besonders stark getroffen hat. Wie alle vergleichbaren Unternehmen wurden wir von heftigen Auftragsrückgängen getroffen, die ihren Höhepunkt bei uns im 1. Quartal 2009 fanden.

Wir wurden zwar von der bisher unbekannten Schärfe der Rückgänge überrascht, haben aber sehr schnell die in einer solchen Situation wichtigen Themen energisch aufgegriffen. Anfang 2009 haben wir unsere Planungen bezüglich Kosten, Working Capital und Finanzierung kräftig überarbeitet. Fast noch wichtiger war es jedoch, die eigene Strategie in den einzelnen Geschäftsfeldern grundsätzlich zu überprüfen. Die besten Kosten- und Liquiditätsmaßnahmen verpuffen letztlich, wenn sie nicht auf einer längerfristigen Strategie beruhen.

Ausdruck der strategischen Entscheidungen sind vor allem Investitionen in neue Produkte oder Verfahren. Trotz der gesamtwirtschaftlichen Verwerfungen haben wir an allen vor der Krise beschlossenen strategischen Investitionen festgehalten. Erstens ist dies die Produktionserweiterung bei ABM für Azimut-Getriebe für Windkraft. Diese Getriebe bewegen die gesamte sogenannte Gondel eines Windrades in die richtige Windrichtung. Zweitens haben wir bei der BKP an dem im laufenden Jahr erfolgenden Umzug des Unternehmens in einen Neubau festgehalten. Gleichzeitig bauen wir damit die Fertigungskapazitäten aus. Drittens wurde bei Eberle in eine erste Fertigung für Hartmetall-Sägeblätter investiert.

Insgesamt investierten wir im Jahr 2009 9,3 Mio. EUR innerhalb der Gruppe. Operativ haben wir bei ABM und Eberle an allen Ecken und Enden gespart, allerdings mit dem Ziel, ohne Entlassungen durch die Krise zu kommen, um danach personell weiter gut aufgestellt zu sein. Der Abbau von Leiharbeitern, das Instrument der Kurzarbeit sowie

die modifizierte Fortsetzung von Beschäftigungspakten halfen uns dabei sehr. Dadurch und durch einen leichten Personalaufbau bei BKP ist unsere Gesamtmitarbeiterzahl per Ende 2009 mit 946 nur um 35 Mitarbeiter gegenüber 2008 gesunken. Angesichts der Schärfe der Umsatzrückgänge war die Entscheidung des Haltens der Stammebelegschaften bei ABM und Eberle nicht einfach. Vor dem Hintergrund der Erholung 2010 und der Beiträge der Mitarbeiter war sie aber nach heutigem Stand richtig. An dieser Stelle möchte ich die Gelegenheit nutzen, mich bei allen Mitarbeitern herzlich zu bedanken. Unsere Mitarbeiter haben die Herausforderungen des Jahres 2009 angenommen und tatkräftig daran gearbeitet, uns noch besser auf die Anforderungen der Zukunft und den weltweiten Wettbewerb auszurichten.

Ein weiterer wichtiger Punkt 2009 war die Sicherung einer guten Liquiditätssituation, trotz großer Investitionen und der Verluste aus dem laufenden Geschäft. Durch ein stringentes Management der Bestände an Rohmaterial, halbfertigen und fertigen Produkten sowie des Forderungsvolumens und der Forderungsqualität konnten wir einiges an Innenfinanzierung generieren. Parallel ist es uns gelungen, unsere Fremdfinanzierungslinien deutlich auszuweiten. Am Ende des Jahres 2009 haben wir somit gleichzeitig unsere Nettoverschuldung um 4,2 Mio. EUR senken können und unsere freien Mittel im Vergleich zum Vorjahr um 11,4 Mio. EUR auf 20,3 Mio. EUR erhöhen können. Dies ist eine sehr wichtige Voraussetzung für eine uneingeschränkte Teilhabe an der Erholung der Weltwirtschaft und den damit einhergehenden kräftigen Umsatzsteigerungen 2010, auf die ich später noch eingehen werde.

Zunächst jedoch noch einige wichtige Zahlen 2009 mit Erläuterungen:

Wir konnten die Umsatzentwicklung 2009 dank einer deutlich positiveren Entwicklung im zweiten Halbjahr auf ein Minus von 28 % begrenzen. Auf Jahressicht lagen die Umsatzerlöse bei 107,2 Mio. EUR nach 149,1 Mio. EUR im Jahr zuvor. Es ist aber gelungen, im 2. Halbjahr die Umsätze um 20 % über den Vergleichswert des ersten Halbjahrs zu steigern. Eine ähnliche Stabilisierung konnte auch beim Ergebnis erzielt werden. Im operativen Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) vor Einmalaufwendungen erreichten wir mit 0,2 Mio. EUR im zweiten Halbjahr bereits wieder einen positiven Wert nach -4,2 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2009. Durch Einmalaufwendungen in Höhe von 1,9 Mio. EUR ergab sich ein EBIT von -6,0 Mio. EUR. Auch im Finanzergebnis von -5,3 Mio. EUR sind einmalige Aufwendungen von 1,3 Mio. EUR enthalten. Das Konzernjahresergebnis (netto) sank von 5,2 Mio. EUR 2008 auf -7,5 Mio. EUR. Daraus ergibt sich für 2009 ein Ergebnis je Aktie von -1,70 EUR nach 1,18 EUR im Vorjahr.

Erfreulicherweise konnten wir 2009 den operativen Cash Flow steigern und zwar um 1,8 Mio. EUR oder 16 %. Aus dem operativen Geschäft erwirtschafteten wir einen Mittelzufluss von insgesamt 13,4 Mio. EUR, vor allen Dingen dank eines straffen Managements des Working Capitals.

Der Unternehmensbereich Kanalsanierungstechnologie konnte 2009 weiter wachsen – sowohl im deutschen Markt als auch international, nicht zuletzt dank erster Projekte in Kanada und Saudi-Arabien. Saudi-Arabien schob sich vom Start weg unter die zehn größten Ländermärkte des Teilkonzerns BKP. In Kanada wurde die BKP-Technologie vor allem beim Einbau von Wasserquerungen unter Autobahnen eingesetzt, wo sich die Vorteile der grabenlosen Kanalsanierung mit dem Berolina-Liner erneut bewährt haben. Der Umsatz stieg um 14 % auf 16,2 Mio. EUR (Vj. 14,2 Mio. EUR). Das operative Segmentergebnis (EBIT) lag bei 2,3 Mio. EUR.

Der Unternehmensbereich Antriebstechnik erzielte einen Umsatz von 62,8 Mio. EUR (Vj. 93,5 Mio. EUR). Der Rückgang von 33 % ist darauf zurückzuführen, dass die Branchen, in denen der Teilkonzern ABM den Großteil der Umsätze mit Produkten für die Hebetchnik, Gabelstapler und im allgemeinen Maschinenbau erzielt, sehr stark von der weltweiten Wirtschaftskrise betroffen waren. Ausnahmen bildeten die Technologielösungen für Erneuerbare Energien, speziell für Windkraftanlagen, die eigene Sonderkonjunktoren nutzen konnten. Erste Umsätze brachte die Mitte 2009 gestartete Produktion von Azimut-Antrieben, womit ABM das Leistungsspektrum in der Windenergie deutlich ausbauen konnte. Das operative Segmentergebnis (EBIT) lag 2009 bei -5,0 Mio. EUR.

Im dritten und mit einem Exportanteil von über 90 % am stärksten international aufgestellten Unternehmensbereich Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl wirkten sich die Wirtschaftskrise und der Einbruch in der Stahlbranche gleichermaßen aus. Trotz für die Zukunft sehr vielversprechender Produktinnovationen, wie Hartmetallbandsägen und beschichtete Metallbandsägen für extreme industrielle Anwendungen, musste der Teilkonzern Eberle einen Umsatzrückgang von 41,5 Mio. EUR auf 28,2 Mio. EUR verbuchen. Das operative Segmentergebnis (EBIT) lag hier bei -2,3 Mio. EUR.

Durch den Verlust 2009 ging unsere Eigenkapitalquote von 28,4 % auf 20,6 % zurück. Unsere Absicht die Quote mittelfristig durch Thesaurierung von Gewinnen auf 33 % anzuheben, hat einen Rückschlag erhalten, wird aber weiterverfolgt. Angesichts des Verlustes 2009 wollen wir Ihnen keine Dividendenzahlung vorschlagen.

Unser Aktienkurs entwickelte sich 2009 um rund 20 % rückläufig. Nach schwachen ersten Monaten stieg der Kurs im September bis auf 6,49 EUR, was immerhin über dem Startkurs 2009 lag. Danach ging der Kurs jedoch bis zu einem Jahres-Schlusskurs von

5,02 EUR zurück. Aktuell liegt unsere Aktie wieder bei 5,85 EUR. Ich hoffe, dass die heute veröffentlichten Informationen und die weiteren Zahlen im Jahresverlauf der Aktie weiter Rückenwind geben.

Wie die meisten von Ihnen wissen, bin ich von April bis Juli 2009 für fast drei Monate krank gewesen. Der Aufsichtsrat der Greiffenberger AG musste sich in dieser Zeit also nicht nur mit den Auswirkungen der Wirtschaftskrise auf unser Geschäft befassen, sondern gleichzeitig eine in dieser Phase besonders wichtige Übergangslösung finden. Ich möchte mich an dieser Stelle bei allen Herren des Aufsichtsrats und insbesondere bei meinem Vater, der mich für knapp drei Monate als Vorstand vertreten hat, sehr herzlich bedanken. Im Anhang des Geschäftsberichtes können Sie, sehr geehrte Aktionäre, nachlesen, dass diese umfangreiche Mehrarbeit zu keinerlei finanziellem Mehraufwand geführt hat, da auf entsprechende Vergütungen verzichtet wurde. Mein Vater hat mit Unterstützung des Aufsichtsrats alle angeschobenen Projekte nahtlos fortsetzen können.

Das Jahr 2010 hat für uns anfangs noch verhalten begonnen. Von Monat zu Monat verbesserte sich jedoch die Situation immer deutlicher. Per Mai ergeben sich folgende Zahlen:

	Jan-Mai 2010	Jan-Mai 2009	ggü. Vorjahr
	Mio.€	Mio.€	%
Umsatz	51,2	39,9	28,3
davon Unternehmensbereiche:			
Antriebstechnik	30,6	23,7	29,1
Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl	15,8	10,6	49,1
Kanalsanierungs- technologie	4,8	5,7	-15,8

Besonders hervorheben möchte ich die sehr starken Auftragseingänge im April und Mai, so dass wir per Mai 2010 nun rund 48 % über dem Vorjahr liegen und mit einem absoluten Wert von 57,8 Mio. EUR auch deutlich über dem Umsatz. Folglich ist unser Auftragsbestand zwischen Ende März und Ende Mai 2010 von 25,2 auf 30,6 Mio. EUR geklettert.

Außerdem ist unsere Exportquote von 54 % im Gesamtjahr 2009 auf über 60 % gestiegen. Besonders kräftig haben wir in den ersten fünf Monaten in Asien und Nordamerika zugelegt.

Neben einer allgemeinen Erholung haben uns auch neue Produkte bei dieser Entwicklung geholfen. Exemplarisch seien erneut die Windkraftgetriebe, neue Anwendungen für unsere Sinochron-Motoren und besonders hochwertige Sägeblätter genannt.

Wir sehen uns ermutigt, weitere Innovationen für unsere Märkte zu entwickeln. So beschäftigt sich ABM mit der Ausweitung des Marktsegmentes Mobile Antriebstechnik. Bisher dominieren hier Gabelstaplerkunden. Wir haben jedoch bereits erste Erfolge mit Kunden für andere Elektrofahrzeuge und wollen diesen Bereich ausbauen. Dabei geht es für uns weniger um den momentan in aller Munde befindlichen Antrieb für Elektro-PKW, sondern um die große Vielzahl von Lösungen für kleine Fahrzeuge wie für

Hilfsaggregate. Eberle wird weitere Innovationen bei Hochleistungssägeblättern auf den Markt bringen. Das gilt sowohl für Hartmetallsägen wie auch für besonders beschichtete oder geschliffene Sägeblätter. Die BKP wird im Herbst zur Ergänzung ihrer Kanalsanierungsschläuche auch Produkte zur Sanierung von Hausanschlüssen vorstellen.

Immer wieder gelingt es uns, entweder im Zusammenspiel mit Kunden oder durch Eigenentwicklungen, mit Innovationen am Markt zu punkten. Diesen Weg werden wir systematisch fortsetzen. Dazu gehört auch, dass man in Einzelfällen den Erfolg einer Innovation nicht gleich ernten kann, weil es Rückschläge am Markt gibt. Wir haben mit einem Kunden eine überzeugende Lösung für LKW-Ladebordwände entwickelt, die rein elektrisch ohne jede Hydraulik und deren umfangreiche Nachteile auskommt. Durch die extremen Rückgänge des Marktes für neue LKWs und deren Ausrüstungen müssen wir etwas Geduld üben, gehen aber davon aus, dass sich eine überlegene technische Lösung letztlich im Premium-Markt durchsetzen wird.

Besonderes Augenmerk werden wir weiterhin auf den großen Bereich der Umwelttechnik legen. Mit den Kanalsanierungsprodukten, den Antrieben für Windkraftanlagen und Biomasseheizungen sowie einer großen Zahl von energiesparenden Antrieben sind wir hier bereits gut vertreten. Für letzteres noch ein besonders schönes Beispiel: Wir haben 2009 einen neuen Kunden gewonnen, der große Logistikanlagen herstellt. In diesen Markt konnten wir eindringen, weil die Energieeinsparung durch unsere Antriebe in Verbindung mit weitestgehender Wartungsfreiheit im Gesamtkostenvergleich einen großen Vorteil hat. Ich bin sicher, dass in den nächsten Jahren die Umwelttechnik für uns immer noch wichtiger werden wird.

Im Zuge der 2009 vorgenommenen organisatorischen Verbesserungen hat ABM sein Organisationsmodell gestrafft und sich für 2010 wichtige neue Ziele in der Marktbearbeitung, in der Wertschöpfung, im Einkauf und in der Entwicklung gesetzt. Herr Biedermann, der seit Mai 2009 als Vorsitzender der Geschäftsführung zu ABM gekommen ist, hat hier bereits seine Erfahrung und sein Können eingebracht. Zum Jahreswechsel 2010/2011 wird ABM zudem ein neues ERP-System verfügbar haben.

ABM erwartet für den Rest des Jahres ein weiteres Anziehen der Umsätze, da einige spätzyklische Kundengruppen noch nicht vom Konjunkturaufschwung erfasst wurden.

Eberle kann bereits 2010 mit besonders großen Zuwächsen glänzen. Dies ist das Ergebnis konsequenter Arbeit im Krisenjahr 2009. Eberle bietet insbesondere großen Schlüsselkunden in Übersee ausgefeilte logistische Verbesserungen. Dadurch konnte vor allem im chinesischen und nordamerikanischen Markt eine deutlich bessere

Kundennähe erreicht werden. In Verbindung mit den genannten Produktinnovationen gehen wir daher von anhaltend guten Umsätzen aus.

BKP hat 2009 von der Wirtschaftskrise nichts gespürt und ein sehr gutes Ergebnis erzielt. Der harte Winter hat den Start ins Jahr 2010 verlangsamt, da viele Kunden keine Baustellen abwickeln konnten. Wir gehen davon aus, dass wie üblich das zweite Halbjahr auch 2010 deutlich bessere Umsätze als das erste Halbjahr bringen wird. Die Neubauaktivitäten verlaufen plangemäß. Im Juli wird Richtfest gefeiert, so dass wir von einem Umzug im 4. Quartal 2010 in das neue Gebäude in Velten in Brandenburg ausgehen. Der Mietvertrag am alten Standort in Berlin läuft Ende März 2011 aus.

Das Jahr 2010 sehen wir als Übergang zwischen dem Jahr 2009 der Weltwirtschaftskrise und 2011, in dem wir schon wieder an das Ertragsniveau früherer guter Jahre anknüpfen wollen. Gestützt auf einen guten Finanzierungsrahmen werden wir 2010 eine deutliche Umsatzsteigerung und eine sehr deutliche Ergebnisverbesserung gegenüber 2009 erreichen. Unser Betriebsergebnis wird wieder deutlich im schwarzen Bereich sein. Eine genauere Prognose werden wir wie gewohnt im August zusammen mit den Halbjahreszahlen veröffentlichen. Auch wenn wir gegen weitere Rückschläge durch externe Faktoren gewappnet sind, so glaube ich doch, dass die aktuellen Aufschwungtendenzen nachhaltig sind, denn sie werden von vielen Regionen und Zielbranchen getragen.

Noch ein Hinweis zur nächsten Hauptversammlung: Diese wollen wir auf den 28. Juni 2011 in Augsburg terminieren.

Ich bedanke mich bei Ihnen für Ihr Vertrauen in die Greiffenberger AG und würde mich freuen, wenn Sie uns als Aktionäre langfristig begleiten.

Ich bin gespannt auf Ihre Fragen im Rahmen der Generaldebatte aller Tagesordnungspunkte und stehe wie immer gerne zum Dialog mit allen Aktionären zur Verfügung.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!