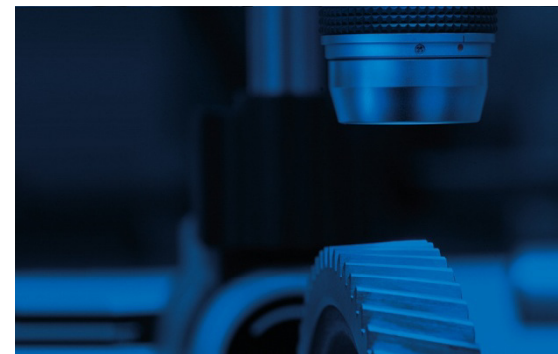


DEUTSCHES EIGENKAPITALFORUM 2012

FRANKFURT AM MAIN

12. November 2012
Stefan Greiffenberger
Alleinvorstand der Greiffenberger AG



FAMILIENGEFÜHRTE INDUSTRIEHOLDING

| | |
|---|---|
| Margenstarke Nischenmärkte | <ul style="list-style-type: none">▪ Antriebstechnik (ABM)▪ Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl (Eberle)▪ Kanalsanierungstechnologie (BKP) |
| Technologische und qualitative Spitzenstellung | <ul style="list-style-type: none">▪ ABM: z.B. Sinochron®-Motoren▪ Eberle: z.B. Nanoflex- und Hartmetallbandsägeblätter▪ BKP: Führende Liner-Technologie und Rohrummantelung |
| Unternehmens- strategie | <ul style="list-style-type: none">▪ Organisches Wachstum durch Qualitätsführerschaft, innovative Produkte und Lösungen und den kontinuierlichen Ausbau der Internationalisierung▪ Optional Ergänzung durch strategische Unternehmenszukäufe innerhalb der drei angestammten Unternehmensbereiche▪ Über alle Unternehmensbereiche hinweg forcierte Bearbeitung weiterer, technologisch anspruchsvoller und margenattraktiver Teilmärkte mit dem Schwerpunkt auf den Bereichen Umwelttechnologie und Energieeffizienz |

FÜR JEDES INVESTMENT GIBT ES EIN KLARES ZIEL: MEHRWERT SCHAFFEN

| | |
|---|---|
| Stärken des Mittelstands stehen im Vordergrund | <p>Merkmale unserer Teilkonzerne:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Eigenständige strategische Weiterentwicklung▪ Ausgeprägte Marktnähe und Kundenorientierung▪ Innovationskraft▪ Schnelle Entscheidungen▪ Hohe Identifikation der Belegschaft |
| Klare Strukturen festgelegt | <ul style="list-style-type: none">▪ Volle operative Verantwortung liegt jeweils in den Teilkonzernen und bei deren Geschäftsführern▪ Holdinggesellschaft liefert unterstützende Leistungen:<ul style="list-style-type: none">– Controlling, Rechnungswesen, Recht, Steuern, Investor Relations– Konzernfinanzierung: Finanzierung grundlegender Investitionen |
| Gemeinsame Verantwortung von Holding und Teilkonzern | <ul style="list-style-type: none">▪ Strategische Ausrichtung▪ Internationalisierung▪ Akquisitionen |

GEZIELTE AUSRICHTUNG DES LEISTUNGS- UND PRODUKTPORTFOLIOS AUF LANGFRISTIGE TRENDS

- Bearbeitung zusätzlicher margenattraktiver Teilmärkte
- Erfolgreiche Übertragung etablierter Technologien
- Bereits über 28 % der Umsätze aus den Bereichen **Umwelttechnologie** und **Energieeffizienz** (Investitionsschwerpunkt seit 2008)

INTERNATIONALES GESCHÄFT AUF HOHEM NIVEAU

Exportquote (30.06.2012): 60 %

- Antriebstechnik (ABM): 49 %
- Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl (Eberle): 92 %
- Kanalsanierungstechnologie (BKP): 36 %



ENERGIEEFFIZIENZ VORANTREIBEN

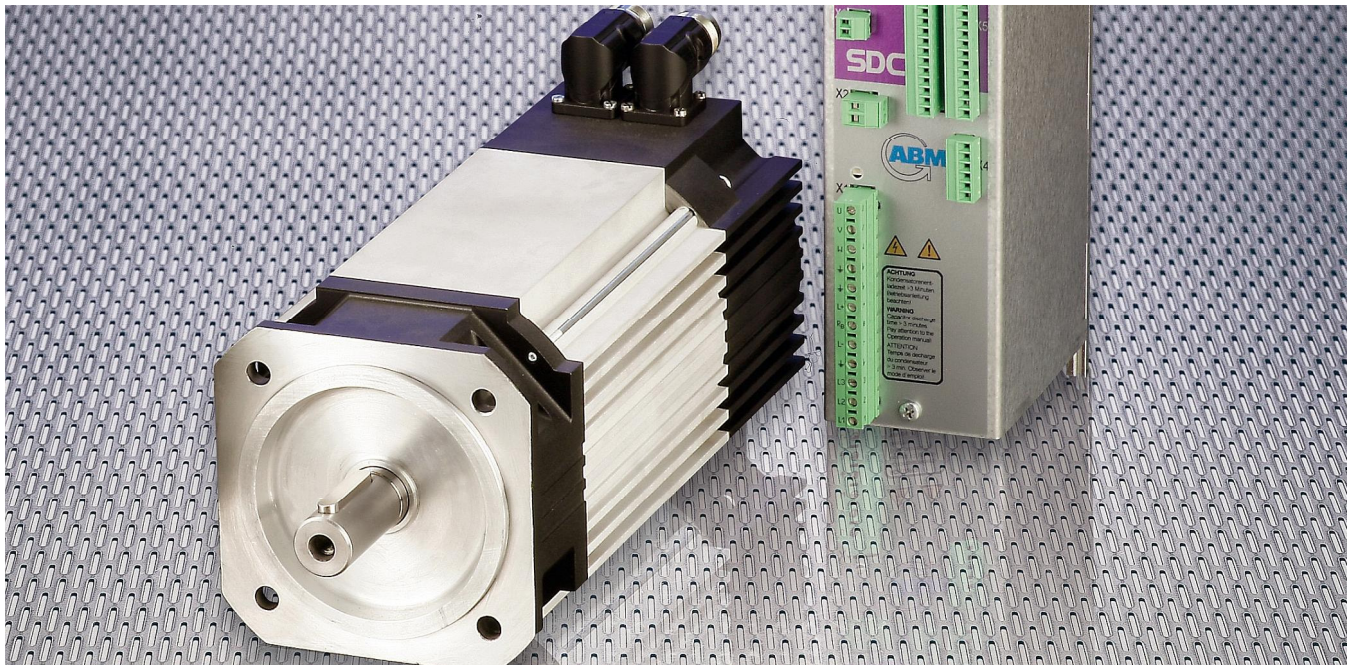


Lagerlogistik

- Internationaler Roll-out nach erfolgreichen Referenzprojekten
- Energieeinsparungspotenzial des Sinochron®-Motors bis ca. 40 %



ENERGIEEFFIZIENZ VORANTREIBEN



Sinochron® -Motor

- Erfüllt bereits schärfere, ab 2015 bzw. 2017 gültige gesetzliche Vorschriften
- Signifikantes Marktpotenzial bei Fördersystemen und in der Medizintechnik

UMWELTECHNIK FORCIEREN



Kanalsanierungstechnologie: Berolina-Liner

- Fortsetzung des internationalen Wachstumskurses
- Ausbau der technologischen Marktführerschaft
- Qualitätssicherung: BKP-System der 100 %-Endkontrolle ist einmalig im Markt

UMWELTECHNIK FORCIEREN



Rohrummantelung

- Rohrummantelung für Pipeline-Verlegungen in umweltsensiblen Arealen
- Selbst entwickelte GFK-Gleitkufen ermöglichen zeit-, kosten- und ressourcensparenden Einbau ganzer Rohrstränge



UMWELTECHNIK FORCIEREN



Erneuerbare Energien

- Stärkere Internationalisierung in Beschaffung und Vertrieb
- Profitieren von Wachstumseffekten im Markt (Energiewende)

UMWELTECHNIK FORCIEREN



Elektromobilität

- Weitere Marktdurchdringung für spezielle Nischen und Anwendungen
- z.B. für kommunale Kfz (Gärtnereien, Umweltdienstleister, Stadtbetriebe etc.)
- Forschung & Entwicklung: energieeffizientere Antriebslösungen

KUNDENNUTZEN ERHÖHEN



Kundennahe Leistungserbringung

Wachstum über Dienstleistungsprozesse und enge Verzahnung mit Kunden

- Vor-Ort-Konfektionierung und -Verfügbarkeit
- Lokale Verstärkung in Service/Vertrieb in USA und Asien

HIGHLIGHTS UND ERFOLGE 2011: NACHHALTIGE WEICHENSTELLUNGEN FÜR DIE ZUKUNFT

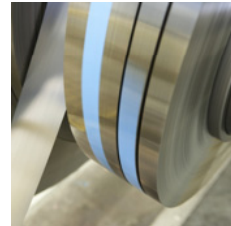
GREIFFENBERGER-GRUPPE

- Umsatzrekorde im Konzern auf 156,6 Mio. € sowie in den Teilkonzernen ABM und Eberle
- Jahresüberschuss steigt um 36,7 % von 1,8 Mio. € auf 2,5 Mio. €



ANTRIEBSTECHNIK

- Effizienzverbesserungsprogramm „Impuls 2011“ startet entlang der gesamten Wertschöpfungskette
- Verstärkte Konzentration auf spezifische Kompetenzen und innovative Anwendungsbereiche



METALLBANDSÄGEBLÄTTER & PRÄZISIONSBANDSTAHL

- Weiterer Ausbau der Positionierung als Anbieter hochqualitativer Produkte für anspruchsvolle Anforderungen
- Deutlich erhöhter Kundennutzen durch
 - Vor-Ort-Konfektionierung in USA
 - Vor-Ort-Verfügbarkeit in China



KANALSANIERUNGS- TECHNOLOGIE

- Komplettumzug an neuen Unternehmensstandort
 - Linerkapazität : + 50 %
 - Rohrummantelung mit eigener Halle
 - großes F&E-Labor
- Neue Qualitätskontrolle

ZIELE: ERGEBNIS VOR UMSATZ

- Prognose 2012: Umsatz zwischen 158 und 166 Mio. € (2011: 156,6 Mio. €)
EBITDA zwischen 14,5 und 17 Mio. € (2011: 14,8 Mio. €)
EBIT zwischen 8 und 10,5 Mio. € (2011: 8,3 Mio. €)
- Vertiefende Marktdurchdringung mit den zur Marktreife gebrachten Innovationen
- Fortsetzung des hohen Innovationstempos
- Wachstum in der Umwelttechnologie
- Wachstum bei Energieeffizienzprodukten in der Antriebstechnik weltweit
- Nachhaltige Verbesserung der Ergebnisqualität bei ABM und BKP
- Kostendämpfung auf der Beschaffungsseite
- Weitere Steigerung der Eigenkapitalquote
- Reduzierung der Konzern-Nettofinanzverschuldung und des Kreditvolumens

MASSNAHMEN 2012 (1)

KONZERNFINANZIERUNG

- Neustrukturierung des langfristigen Fremdkapitals zu deutlich günstigeren Konditionen
- Abschluss über 5 Jahre im März 2012 erfolgt, parallel weitreichende Zinsabsicherung mittels Caps
- Marktbewertung der Zinssicherung auf Grundlage des gesunkenen Zins- und Zinserwartungsniveaus führte im 1. Halbjahr 2012 zu nicht-liquiditätswirksamen Aufwand in Höhe von 0,6 Mio. €
- Im 1. Halbjahr 2012 Einmalaufwendungen in Höhe von 0,4 Mio. €

ABM

Maßnahmen gemäß Ergebnisverbesserungsprogramm „Impuls 2011“

- Neustrukturierung der Supply Chain: Kombination aus bestands- und bedarfsoptimierter Planung und Disposition
- Neues Montagekonzept: höhere Wertschöpfung pro Mitarbeiter
- Verschlinkung interner Prozesse: z.B. Auftragssteuerung, Disposition
- Ausweitung der Plattformstrategie zur Reduktion der Teilevielfalt
- Verstärkte Materialkostenüberwälzung und Internationalisierung der Beschaffung

MASSNAHMEN 2012 (2)

EBERLE

- Wachstum über Qualität und Wertschöpfung, nicht über Menge
- Partnermodell und erhöhte Kundennähe in den Regionen (v.a. USA, Asien)
- Noch stärkere positive Differenzierung vom Wettbewerb
- Kontinuierliche Optimierung der internen Abläufe und Wertschöpfung
- Investitionen in IT

BKP

- Umsatzsteigerung
- Wegfall der negativen Einmaleffekte 2011 für Komplettumzug und Neuanfahren der Fabrik
- Einsparungen bei Energie und Wärme
- Einsatz umweltfreundlicher Harze: Senkung der „Nebenkosten“ wie Entsorgung, Absaugen etc.
- Neue Qualitätsendkontrolle als Alleinstellungsmerkmal im Markt

KONZERNKENNZAHLEN 1. HALBJAHR 2012

| | 30.06.2012 | 30.06.2011 | |
|---|------------|------------|-------|
| | Mio. € | Mio. € | Δ |
| Umsatzerlöse nach Erlösschmälerungen | 81,8 | 75,3 | 9 % |
| davon: Unternehmensbereich | | | |
| Antriebstechnik | 49,2 | 43,2 | 14 % |
| Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl | 23,8 | 25,0 | -5 % |
| Kanalsanierungstechnologie | 8,8 | 7,0 | 26 % |
| Auftragseingang | 78,0 | 83,3 | -6 % |
| Auftragsbestand | 43,5 | 49,9 | -13 % |
| Exportanteil (%) | 60 % | 60 % | |
| EBITDA | 8,2 | 6,7 | 23 % |
| EBIT | 4,9 | 3,4 | 46 % |
| Periodenergebnis des Konzerns | 1,1 | 0,7 | 44 % |
| Ergebnis je Aktie (€) | 0,22 | 0,15 | 44 % |
| Mitarbeiteranzahl zum Stichtag | 944 | 935 | 1 % |

DIE ERSTEN NEUN MONATE 2012 (1)

| | 30.09.2012 | 30.09.2011 | |
|---|------------|------------|-------|
| | Mio. € | Mio. € | Δ |
| Umsatzerlöse nach Erlösschmälerungen | 122,4 | 116,7 | 5 % |
| davon: Unternehmensbereich | | | |
| Antriebstechnik | 74,0 | 68,0 | 9 % |
| Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl | 35,3 | 36,2 | -2 % |
| Kanalsanierungstechnologie | 13,1 | 12,5 | 4 % |
| Auftragseingang | 109,6 | 130,8 | -16 % |
| Auftragsbestand | 33,9 | 55,2 | -39 % |

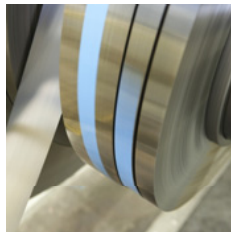
- Auftragseingang und Auftragsbestand zum Teil durch bessere Unternehmensorganisation vermindert: kürzere Liefertermine, Umstellungen auf Konsignationslager, höhere Liefertreue
- Im Auftragsbestand befinden sich nur terminierte Aufträge; vertraglich gesichertes Volumen insbesondere bei ABM deutlich höher

DIE ERSTEN NEUN MONATE 2012 (2)



Antriebstechnik

- Gutes Vorankommen mit dem Effizienzverbesserungsprogramm „Impuls 2011“
- Wachstum sowohl in angestammten als auch in den jüngeren Produktbereichen
- Dynamische Entwicklung in Übersee, insbesondere in den USA und China



Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl

- Durch anspruchsvolle Vergleichsbasis leichter Umsatzrückgang gegenüber Vorjahr
- Gute Entwicklung bei jungen High-End-Produkten wie Hartmetallbandsägeblättern
- Dynamische Entwicklung der Geschäftstätigkeit in Nordamerika



Kanalsanierungstechnologie

- Beim Hauptprodukt Schlauchliner neben weiterem Wachstum in Deutschland positive Wachstumsimpulse aus dem außereuropäischen Ausland
- Qualitätskosten durch neue 100 %-Endkontrolle der Liner signifikant reduziert



Zukunft ist machbar.

FINANZKALENDER 2012/2013

- 06. Dezember 2012 Münchner Kapitalmarkt Konferenz
- Ende März 2013 Bilanzpressekonferenz zu vorläufigen Zahlen 2012
- Ende April 2013 Veröffentlichung endgültige Zahlen und Geschäftsbericht 2012
- Mitte Mai 2013 Zwischenmitteilung zum 1. Quartal 2013
- 26. Juni 2013 Hauptversammlung 2013
- Ende August 2013 Halbjahresfinanzbericht 2013
- Mitte November 2013 Zwischenmitteilung zum 3. Quartal 2013

IHR KONTAKT FÜR RÜCKFRAGEN



Greiffenberger AG

Stefan Greiffenberger | Alleinvorstand

Eberlestraße 28 · 86157 Augsburg

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

E-Mail: stefan.greiffenberger@greiffenberger.de

www.greiffenberger.de

Investor Relations: Thorsten Braun

E-Mail: ir@greiffenberger.de

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.

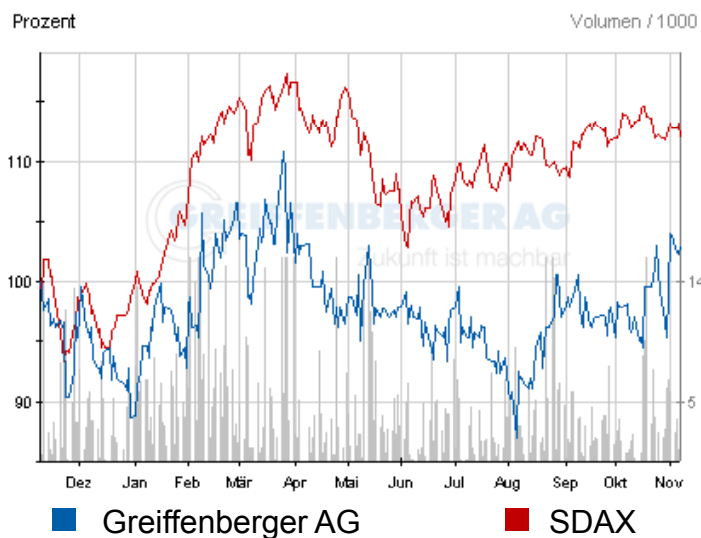
Des Weiteren geht der Vorstand aktuell nicht davon aus, dass es sich bei den in diesem Dokument enthaltenen Informationen um kursbeeinflussende Informationen - und damit Insidertatsachen - handelt. Aufgrund des vorläufigen Charakters einiger Daten lässt sich hierzu jedoch noch keine abschließende Einschätzung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

Hinsichtlich eventueller Risiken der künftigen Unternehmensentwicklung verweist der Vorstand auf die Angaben im Geschäftsbericht 2011, insbesondere im Konzernlagebericht sowie im Konzernanhang, sowie im Halbjahresfinanzbericht 2012.

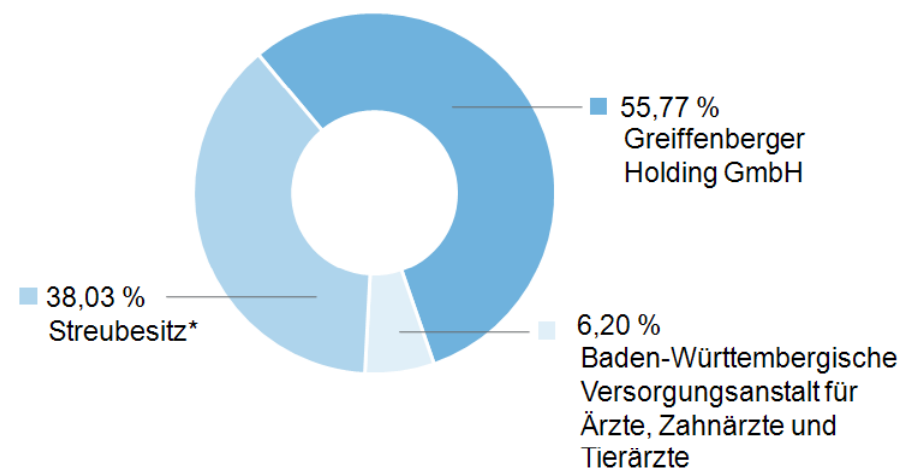
ANHANG

AKTIE

Aktienkursverlauf



Aktionärsstruktur



Unternehmensrating

- BBB- (Investment Grade, Creditreform Rating AG)

Designated Sponsor

- Donner & Reuschel AG

* Definition Streubesitz gem. Deutsche Börse

A2| Bilanz des Konzerns zum 30.06.2012 (1)

| AKTIVA | 30.06.2012 | 31.12.2011 |
|---|-----------------------|-----------------------|
| | € | € |
| A Langfristige Vermögenswerte | | |
| 1. Sachanlagen | 52.765.316,26 | 53.374.614,68 |
| 2. Immaterielle Vermögenswerte | 3.645.170,58 | 3.614.901,53 |
| 3. Finanzinvestitionen | 90.254,61 | 90.254,61 |
| 4. Latente Steuern | 5.492.484,50 | 5.322.142,00 |
| | 61.993.225,95 | 62.401.912,82 |
| B Kurzfristige Vermögenswerte | | |
| 1. Vorräte | 44.217.297,37 | 43.190.352,74 |
| 2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 12.798.505,91 | 10.869.238,58 |
| 3. Sonstige kurzfristige Vermögenswerte | 3.636.426,41 | 3.959.429,35 |
| 4. Zahlungsmittel und -äquivalente | 3.259.054,96 | 1.866.536,88 |
| | 63.911.284,65 | 59.885.557,55 |
| Summe Vermögenswerte | 125.904.510,60 | 122.287.470,37 |

A2| Bilanz des Konzerns zum 30.06.2012 (2)

| PASSIVA | 30.06.2012 | 31.12.2011 |
|--|-----------------------|-----------------------|
| | € | € |
| A Eigenkapital | | |
| 1. Gezeichnetes Kapital | 12.388.992,00 | 12.388.992,00 |
| 2. Sonstige Rücklagen | 14.063.329,22 | 14.063.329,22 |
| 3. Gewinnrücklagen | 5.333.019,00 | 4.192.910,84 |
| Eigenkapital der Anteilseigner des Mutterunternehmens | 31.785.340,22 | 30.645.232,06 |
| 4. Minderheitsanteile | 2.025,80 | 2.025,80 |
| | 31.787.366,02 | 30.647.257,86 |
| B Langfristige Schulden | | |
| 1. Genussrechte | 7.500.000,00 | 10.000.000,00 |
| 2. Langfristige Darlehen | 24.955.491,84 | 4.086.872,93 |
| 3. Minderheitsanteile bei Personengesellschaften | 580.012,79 | 580.012,79 |
| 4. Zuwendungen der öffentlichen Hand | 2.109.614,55 | 1.761.196,11 |
| 5. Langfristige Rückstellungen | 13.562.665,53 | 13.460.007,00 |
| 6. Sonstige langfristige Schulden | 5.793.244,97 | 6.545.076,98 |
| | 54.501.029,68 | 36.433.165,81 |
| C Kurzfristige Schulden | | |
| 1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 8.457.491,87 | 9.062.539,68 |
| 2. Kurzfristige Darlehen | 12.384.966,03 | 28.210.634,40 |
| 3. Tatsächliche Ertragsteuerschuld | 714.963,99 | 353.298,80 |
| 4. Kurzfristige Rückstellungen | 5.657.562,35 | 6.506.550,76 |
| 5. Sonstige kurzfristige Schulden | 12.401.130,66 | 11.074.023,06 |
| | 39.616.114,90 | 55.207.046,70 |
| Summe Eigenkapital und Schulden | 125.904.510,60 | 122.287.470,37 |

A2| Gesamtergebnisrechnung des Konzerns (01.01. – 30.06.2012)

| | 01.01. – 30.06.2012 | 01.01. – 30.06.2011 |
|--|----------------------|----------------------|
| | € | € |
| 1. Umsatzerlöse | 81.812.410,35 | 75.269.637,12 |
| 2. Sonstige Erträge | 974.097,96 | 1.615.079,05 |
| 3. Bestandsveränderung | 1.949.663,96 | 2.980.422,22 |
| 4. Andere aktivierte Eigenleistungen | 58.822,00 | 69.034,40 |
| | 84.794.994,27 | 79.934.172,79 |
| 5. Materialaufwand | 40.787.766,58 | 38.658.750,88 |
| 6. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer | 24.855.505,68 | 24.567.478,19 |
| 7. Aufwand für planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen | 3.227.378,26 | 3.289.945,49 |
| 8. Andere Aufwendungen | 10.975.191,66 | 10.036.703,69 |
| 9. Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit | 4.949.152,09 | 3.381.294,54 |
| 10. Finanzergebnis | -3.276.348,13 | -2.227.849,08 |
| 11. Ergebnis vor Steuern | 1.672.803,96 | 1.153.445,46 |
| 12. Ertragsteueraufwand | -602.559,88 | -412.599,00 |
| 13. Periodenüberschuss | 1.070.244,08 | 740.846,46 |
| Ergebnis je Aktie der fortgeführten Bereiche (verwässert / unverwässert) in € | 0,22 | 0,15 |
| Anzahl Aktien | 4.839.450 | 4.839.450 |

A2| Kapitalflussrechnung des Konzerns (01.01. – 30.06.2012)

| | 01.01. - 30.06.2012 | 01.01. - 30.06.2011 |
|--|---------------------|---------------------|
| | T€ | T€ |
| Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit | 3.199 | -977 |
| Cash Flow aus der Investitionstätigkeit | -2.099 | -3.275 |
| Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit | 292 | -4.187 |
| Zahlungsmittelwirksame Veränderung des Finanzmittelfonds | 1.392 | -8.439 |
| Zahlungsmittel und -äquivalente am Anfang der Periode | 1.867 | 10.533 |
| Zahlungsmittel und -äquivalente am Ende der Periode | 3.259 | 2.094 |



PRODUKTE

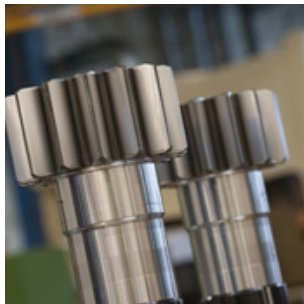
Elektromotoren, Getriebe und elektronische Antriebssteuerungen für den Maschinen- und Anlagenbau sowie mobile Anwendungen

GESCHÄFTSMODELL

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

USP

- Profundes Anwendungs-Know-how in allen Fokus-Branchen sorgt für Mehrjahresverträge
- 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

- Sensorlose Regelung von permanent erregten Motoren (Sinochron®)
- OEM-Neuentwicklung, z. B. im Gabelstaplerbereich
- Weitere Einsatzfelder: Lagerlogistik, Medizintechnik

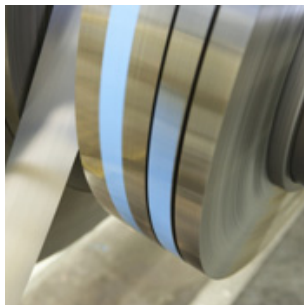
MARKT

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

WETTBEWERB

- Weltweit führende Marktposition in allen Fokusbranchen

Eberle



PRODUKTE

Sägeblätter und Bandstahl

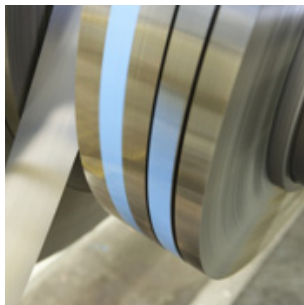
GESCHÄFTSMODELL

- Hochwertige Bandsägeblätter zur Trennung von Metallen auf Basis eigener Materialkompetenz (Bandstahl \Rightarrow Bimetall \Rightarrow Sägeblatt)
- Präzisionsbandstahl für sehr hohe Kundenanforderungen an Planheit, Kanten, Geradheit, Struktur

USP

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

Eberle



ENTWICKLUNG & INNOVATION

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

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

PRODUKTE

Kanalsanierungsprodukte und Rohrummantelung



GESCHÄFTSMODELL

- Modernste Produkte für das Hauptsegment der grabenlosen Kanalsanierung mit höchster technologischer Kompetenz und nachhaltig umwelt- und materialschonenden Verfahren
- Übertragung des Know-hows mit glasfaserverstärkten Kunststoffen auf die Ummantelung von Gasrohren

USP

- Erfolgreiche Marktetablierung eines innovativen Verfahrens zur grabenlosen Kanalsanierung
- Kostenführerschaft durch eigenentwickelte Produktionstechnologie
- Qualitätsführerschaft durch eigenentwickeltes Kamerasystem (100 %-Endkontrolle der fertigen Liner von innen)



ENTWICKLUNG & INNOVATION

- „Junge“ Technologie, die bezüglich vieler Einzelbestandteile weiterentwickelt wird, teils mit Entwicklungspartnern
- Fortgesetzte Rationalisierungssprünge in der Produktion durch Prozessentwicklung und -optimierung

MARKT

- Durch Technologiekonkurrenz im Bereich der Kanalsanierung stark fragmentierter Markt
- Bei Rohrummantelung: Nischenmarkt

WETTBEWERB

- Technologie- und Qualitätsführerschaft für Schlauchliner
- Führend im Bereich UV-Aushärtung
- Verstärkte Wettbewerbsintensität aufgrund des Markteintrittes neuer Wettbewerber und erhöhter Kapazitäten