

Vorstandsrede zur ordentlichen Hauptversammlung

der Greiffenberger AG vom 26. Juni 2012 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. Zunächst werde ich Ihnen einen Rückblick auf das Jahr 2011 geben und danach auf das laufende Jahr 2012 und auf Weichenstellungen darüber hinaus eingehen.

Im Jahr 2011 erreichten wir mit einer Steigerung von 12 % einen Umsatz von über 156 Mio. €. Dieser Wert liegt auch 5 % über unserem bisherigen Rekordumsatz im Jahr 2008, bevor wir 2009 die Wirtschaftskrise zu spüren bekamen, und damit auch deutlich höher, als wir es uns für das zurückliegende Geschäftsjahr vorgenommen hatten. Wir sind mit der guten Auslastung unserer Kapazitäten, die mit dem Rekordumsatz im vergangenen Geschäftsjahr einhergeht, zufrieden. Dies gilt jedoch noch nicht – ich betone noch – für die Ertragssituation, auch wenn es nachvollziehbare Gründe dafür gibt. Das Preisniveau für viele von uns verwendete Rohstoffe oder aus diesen hergestellte Zulieferprodukte liegt teils sehr deutlich über dem Niveau von vor 2009. Teile dieser Verteuerung konnten wir durch eigene Preiserhöhungen weitergeben, weitere Teile durch Produktivitätssteigerungen und interne Kosteneinsparungen ausgleichen. Es bedarf aber noch weiterer Verbesserungen, weshalb wir im vergangenen Jahr konsequent zusätzliche Verbesserungspotentiale identifiziert haben und deren Realisierung angegangen sind. Wir sind hier bereits auf einem guten Weg.

Bei unserer größten Tochter ABM haben wir das Programm „Impuls 2011“ gestartet. Ziel dieses Programms ist es, unsere Margen und unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit durch Prozessoptimierungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette nachhaltig zu steigern, Optimierungsmöglichkeiten werden hierbei also quer durch das gesamte Unternehmen genutzt. Lassen Sie mich als Beispiel den Bereich der Montage anführen, wo wir ein modernes Montagelinienkonzept umsetzen und hierfür unter anderem bisher getrennte Montagetätigkeiten unter Einrichtung moderner Montageinseln zentralisiert haben. Weiterhin forcieren wir vertriebsseitig verschiedene Aktivitäten zur systematischen Weitergabe der eingangs erwähnten Teuerungen bei vielen der von uns verwendeten Rohstoffe und Zulieferprodukte in der Form von Materialteuerungszuschlägen und setzen im Einkauf mit großem Einsatz und bereits per heute erkennbarem Erfolg verschiedene Maßnahmen zur Reduktion unserer Beschaffungskosten um. Wir haben in diesem Zusammenhang auch unsere Beschaffung gebündelt und in einem neu eingerichteten Dispositionszentrum integriert. Die Umstellungen ermöglichen es uns, durch optimierte

Losgrößen unsere Produktion entlang der gesamten Wertschöpfungskette insgesamt zu glätten und gleichzeitig sowohl unsere Lieferzeiten als auch unsere Bestände weiter zu reduzieren. Das neue ERP-System, das wir im vergangenen Geschäftsjahr bei ABM eingeführt haben, ermöglicht uns die effiziente und effektive Steuerung aller unserer neuen verbesserten Abläufe.

Eberle ist ebenfalls sehr konzentriert und mit großem Einsatz dabei, sowohl kurz- wie auch langfristig wichtige Verbesserungen umzusetzen. 2011 gelang es beispielsweise auf dem amerikanischen Markt mit einem ausgefeilten Logistik- und Dienstleistungskonzept, einen Bandstahl-Großkunden mit deutlich kürzeren Dispositionszeiten und gleichzeitig verbesserten Margen als in der Vergangenheit zu beliefern. Der immer wichtigeren Bearbeitung des chinesischen Marktes wurde durch den Aufbau eines Lagers vor Ort Rechnung getragen. Dieses Lager und die bislang erworbenen Kompetenzen in der flexiblen und bedarfsgerechten Versorgung seiner Kunden versetzen Eberle in die günstige Lage, sich vom Wettbewerb nicht nur über die hohe Qualität seiner Produkte, sondern gleichzeitig auch über eine sehr zügige und auch kurzfristig am aktuellen Bedarf orientierte Belieferung der Kunden vor Ort positiv abzuheben.

Die BKP nutzt seit dem 2. Halbjahr 2011 die Vorteile des Komplettumzuges von Berlin ins brandenburgische Velten. Durch den Neubau haben wir die Kapazität für unser Hauptprodukt Liner zur grabenlosen Kanalsanierung um 50 % erhöht sowie für die Rohrummantelung eine eigene Halle zur Verfügung gestellt. Eine zusätzliche gezielte Investition in das Qualitätswesen hat neue Maßstäbe im Markt der Kanalsanierungstechnik gesetzt: Dank einer neu in Dienst gestellten Anlage zur Qualitätsendkontrolle unserer Schlauchliner können wir sicherstellen, dass diese unser Werk immer in 100 %-ig einwandfreiem Zustand verlassen. Das gesamte Unternehmen BKP ist nach seinem Umzug noch besser positioniert und vor allem mit ausreichend Platz für die weitere Expansion gerüstet. Neben einer weiteren Fortsetzung unseres Wachstums im Inland haben wir uns in dieser Expansion insbesondere auch eine weitere Erhöhung unserer Auslandsumsätze vorgenommen, die 2011 bereits 34 % des Gesamtumsatzes der BKP erreichten.

In den zurückliegenden Geschäftsjahren hatten wir unsere Investitionen jeweils in größerem Umfang und zu wesentlichen Teilen auf Kapazitätserweiterungen, Technologie und die Fertigung von neuen Produkten fokussiert getätigt. In 2011 haben wir in der Gruppe 6,6 Mio. € investiert, was fast genau den Abschreibungen von 6,5 Mio. € entspricht. Während auch in dieser Summe für die weitere Entwicklung der Greiffenberger-Gruppe zentrale Erweiterungsinvestitionen wie z.B. die eingangs erwähnten modernen Montageinseln bei ABM enthalten sind, konnten wir im zurückliegenden Geschäftsjahr nun vor allem von unserer vorausschauenden Investitionspolitik der vergangenen Jahre profitieren. Dies spiegelt sich insbesondere auch in der zu Beginn geschilderten über unseren Erwartungen vor Jahresfrist liegenden Entwicklung unserer Umsatzerlöse wider.

Aber nicht nur unser Umsatz, sondern auch die Ertragszahlen entwickelten sich 2011 im Vergleich zu 2010 alle besser. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich von 7,7 Mio. € auf 8,3 Mio. €. Das Finanzergebnis verbesserte sich von -4,7 Mio. € auf -4,5 Mio. €, so dass das Vorsteuerergebnis von 3,0 auf 3,8 Mio. € stieg. Die Steuerquote sank von über 39 % auf unter 34 %, so dass der Konzernjahresüberschuss mit

2,5 Mio. € um 37 % über dem Vorjahr liegt und sich somit sogar noch deutlich besser entwickelte als unsere Umsatzerlöse. Das Ergebnis pro Aktie belief sich auf 0,52 € nach 0,41 €, wobei sich durch die Kapitalerhöhung in 2010 die durchschnittliche gewichtete Anzahl der gewinnberechtigten Aktien leicht um etwa 7 % erhöhte.

Der operative Cash Flow sank trotz unserer verbesserten Ertragslage von 16,1 auf 2,8 Mio. €. Hauptursache war die kräftige Erhöhung der Vorräte in 2011. Wie eingangs dargestellt dienen uns Lagerbestände wie in China dazu, uns im internationalen Wettbewerb neben der Qualitätsführerschaft unserer Produkte zusätzlich in zunehmendem Maße auch durch eine überdurchschnittliche Lieferflexibilität, insbesondere durch eine exakt an den Bedürfnissen unserer Kunden orientierte bedarfsgerechte und zügige Belieferung, positiv abzuheben und dadurch unsere gute Positionierung weiter auszubauen. Entsprechend konnten wir als einziges unserer für 2011 formulierten Ziele die Reduzierung unserer Nettoverschuldung nicht realisieren – nach knapp 35 Mio. € zum Ende des Jahres 2010 betrug diese mit Ablauf des vergangenen Geschäftsjahres gut 40 Mio. €. Wir sind aber zuversichtlich, dass wir uns mit den in 2011 ergriffenen Maßnahmen vorausschauend eine gute Position im Wettbewerb schaffen konnten, die uns in der Folgezeit neben einem weiteren Ausbau unserer Schlüsselposition in zentralen Märkten dann auch eine Reduzierung der Nettoverschuldung bei gleichzeitiger Fortsetzung unseres Wachstums und überproportionaler Steigerung unserer Margen ermöglichen wird.

Unsere Exportquote ist 2011 von 59 % im Vorjahr auf 57 % leicht gesunken. Ursache hierfür war, dass unsere Abnehmer in Deutschland am Umsatzzuwachs deutlich überproportional beteiligt waren. Der Auslandsumsatz unseres größten Unternehmensbereiches Antriebstechnik erreichte 46 %. Der Gesamtumsatz dieses hier in Marktrechwitz beheimateten Teilkonzerns stieg um 14 % auf den Rekordumsatz von 94,5 Mio. €. Das operative Konzernergebnis (EBIT) stieg auf 3,5 Mio. €, dies entspricht einer Verbesserung von 35 % zum Vorjahr. Besonders stark entwickelten sich die Umsatzzuwächse beispielsweise in den für uns relativ neuen Marktbereichen E-Mobilität, Windkraft und Lagerlogistik sowie in unseren traditionellen Bereichen Gabelstapler und Hebetechnik.

Der in Augsburg beheimatete Unternehmensbereich Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl wuchs mit 11,5 % auf einen Umsatz von 46,2 Mio. € fast genauso stark. Der traditionell sehr hohe Exportanteil betrug 87 %. Das operative Ergebnis liegt mit 4,1 Mio. € nochmals 0,2 Mio. € über dem Vorjahreswert. Besondere Umsatzzuwächse konnte Eberle hierbei insbesondere mit Präzisionsbandstahl zur Herstellung von Stoßdämpfern sowie mit Bimetall-Bandsägenstahl erzielen. Eberle konnte 2011 sein 175-Jahre-Jubiläum feiern und tat dies am 16. Juli mit einem schönen Fest mit allen Mitarbeitern, deren Familien sowie vielen Ehrengästen bis hin zum Bayerischen Wirtschaftsminister Zeil als Hauptredner.

Der Unternehmensbereich Kanalsanierungstechnologie, seit dem Umzug im vergangenen Jahr angesiedelt in Velten bei Berlin, konnte 2011 trotz des Komplettumzugs leicht wachsen, wenn auch nur um 2,5 % auf 15,9 Mio. €. Das erste Halbjahr stand ganz im Zeichen des Umzuges, so dass das Halbjahresergebnis auf EBIT-Ebene nur bei Null lag. Vor diesem Hintergrund bedeutet der Rückgang des operativen Ergebnisses (EBIT) im Gesamtjahr von 1,8 auf 1,3 Mio. €, dass wir im zweiten Halbjahr bereits wieder die sehr gute

Ergebnissituation der Vorjahre hatten. Den erfolgreichen Umzug an den neuen Unternehmensstandort Velten feierte die BKP am 30. April 2011 mit allen Mitarbeitern, deren Familien und vielen Ehrengästen, zu denen auch der Brandenburgische Ministerpräsident Platzeck als Hauptredner zählte.

Im Konzern konnten wir 2011 das Eigenkapital von 28,2 auf 30,6 Mio. € und die Eigenkapitalquote von 22,8 auf 25,1 % steigern. Unter Berücksichtigung des Eigenkapitalanteils öffentlicher Investitionszuschüsse und des Minderheitenanteils an Personengesellschaften liegt die Eigenkapitalquote betriebswirtschaftlich bei 26,5 % und damit nicht mehr weit von unserem Zielkorridor zwischen 30 und 33 % entfernt. Da wir diesen Zielwert aber noch nicht erreicht haben, schlagen Aufsichtsrat und Vorstand für 2011 noch keine Dividendenzahlung vor.

Unser Aktienkurs entwickelte sich 2011 in der Gesamtbetrachtung leider nach unten. Wir starteten mit einem Jahresanfangskurs von 8,80 € und erreichten bereits am 14. Februar den Jahreshöchstkurs von 9,80 €, bevor wir zum Jahresende 2011 einen Schlusskurs von 5,16 €, also insgesamt eine Aktienkursentwicklung von -39 %, verzeichneten. Insbesondere von der scharfen Korrektur aller Märkte im August 2011 hat sich unsere Aktie wie viele andere nicht mehr erholt, obwohl wir die mit dem Halbjahresbericht gestellte Prognose eines EBITDA zwischen 13 und 16 Mio. € für 2011 mit 14,8 Mio. € fast genau mittig erfüllt haben. Wenngleich eine ähnliche Entwicklung wie die unseres Aktienkurses also auch bei vielen anderen Aktientiteln beobachtbar scheint, sind wir hiermit selbstverständlich nicht zufrieden, insbesondere, da sich unseres Erachtens die positive Entwicklung der Greiffenberger-Gruppe in keiner Weise in der Entwicklung unseres Aktienkurses widerspiegelt. Wir hoffen, dass sich die Situation an den internationalen Finanzmärkten in der nahen Zukunft wieder normalisiert und sich die Verunsicherung der Investoren reduziert, so dass sich in der Folge auch die Bewertung börsengehandelter Gesellschaften wieder verlässlicher und nachhaltiger an deren tatsächlicher Entwicklung orientiert. In diesem Umfeld erwarten wir dann, flankiert von unseren Bemühungen um eine ausreichende Liquidität und Handelbarkeit unserer Aktie, wie wir sie unter anderem mit der seit Beginn des Jahres 2011 erfolgten Beauftragung des Bankhauses Donner & Reuschel AG als Designated Sponsor verfolgen, dass die von uns erwartete weitere positive Entwicklung der Greiffenberger-Gruppe schließlich auch vom Kapitalmarkt in Form einer nachhaltigen positiven Entwicklung unseres Aktienkurses honoriert werden wird.

Lassen Sie mich Ihnen nun also einen Ausblick auf den bisherigen Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres 2012 und unsere Erwartungen für die weitere Entwicklung der Greiffenberger-Gruppe geben.

Das Jahr 2012 hat mit weiteren kräftigen Umsatzzuwächsen begonnen. Per Mai 2012 ergeben sich folgende Zahlen:

	Jan-Mai 2012	Jan-Mai 2011	ggü. Vorjahr
	Mio. €	Mio. €	%
Umsatz	68,6	62,8	9 %
Davon Unternehmensbereiche:			
Antriebstechnik	41,0	36,1	14 %
Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl	20,2	20,7	-3 %
Kanalsanierungstechnologie	7,4	6,0	25 %
Auftragseingang, gesamt	65,2	68,1	-4 %
Auftragsbestand, gesamt	44,0	47,2	-8 %

Für das Gesamtjahr 2012 gehen wir, bekräftigt auch von dieser Entwicklung in den ersten fünf Monaten, insgesamt von einem Umsatzzuwachs im einstelligen Prozentbereich aus. Unser Auftragsbestand liegt mit 44,0 Mio. € Ende Mai auf einem weiterhin hohen Niveau. Unser Auftragseingang liegt per Mai bei 65,2 Mio. €. Wir gehen vor diesem Hintergrund, trotz der weltweit hohen Unsicherheit durch überhöhte Staatsschulden und die wirtschaftliche Rezession in etlichen Abnehmerländern, für die Greiffenberger-Gruppe nicht von einem deutlichen Einbruch der Konjunktur aus.

Unsere Exportquote liegt im laufenden Jahr bei 60 % nach 57 % im Gesamtjahr 2011. Regional erzielten wir in den ersten fünf Monaten insbesondere in Nordamerika, also den USA und Kanada, sowie in einigen Ländern Asiens besonders hohe Zuwächse. Zusätzlich konnte insbesondere Eberle deutliche Zuwächse in Russland verzeichnen. Etwas schwächer entwickelten sich die Geschäfte in einigen Ländern Europas, wobei sich in der Gesamtbetrachtung auf Konzernebene hier bislang keine für die Greiffenberger-Gruppe nachhaltigen Entwicklungen sondern lediglich eine größere Inhomogenität einzelner Märkte und Marktsegmente erkennen lassen. Wie auch bereits im zurückliegenden Geschäftsjahr konnten wir insbesondere hier in Deutschland weiterhin ein fortgesetztes deutliches Umsatzwachstum beobachten.

Erneut konnten wir in dieser positiven Entwicklung der ersten fünf Monate des laufenden Geschäftsjahres neben einer fortgesetzten nachhaltigen Entwicklung unserer angestammten Produktbereiche insbesondere auch von jüngeren Produktbereichen, neuen Produkten und Innovationen der Greiffenberger-Gruppe profitieren. ABM zeigt auch im laufenden Geschäftsjahr eine gute Entwicklung in den jüngeren Produktbereichen wie z.B. der E-Mobilität, Antrieben für Biomasseheizungen und der Lagerlogistik, in denen das Unternehmen jeweils mit innovativen Lösungen tätig ist. Überdies konnte unlängst ein nennenswerter Auftrag für einen neuen Antrieb in der Windkraft gesichert werden. Bei Eberle ist für die ersten Monate dieses Jahres die erfolgreiche Markteinführung einer neuen Qualität von Raketstahl besonders zu erwähnen. Diese Markteinführung erfolgte übrigens auch früher als von uns ursprünglich geplant. Die BKP schließlich, die mit dem Hauptprodukt Schlauchliner und hier vor allem hinsichtlich der für die Liner der BKP eingesetzten Aushärtung mittels UV-Licht ein bereits grundsätzlich innovatives Produkt zur grabenlosen Kanalsanierung herstellt, konnte neben der deutlichen Umsatzsteigerung in diesem Bereich durch eine gezielte Investition in die Endkontrolle die Produktqualität nochmals verbessern und damit die Qualitätskosten halbieren.

Im Unternehmensbereich **Antriebstechnik** konnten wir 2011 nur eine EBIT-Marge von knapp 4 % erzielen. Das im zweiten Halbjahr 2011 begonnene Ergebnisverbesserungsprogramm „Impuls 2011“ zeigt aber bereits gute Erfolge. Selbstverständlich setzen wir die mit „Impuls 2011“ verbundenen Maßnahmen und die Realisierung all der Verbesserungspotentiale, die wir entlang des gesamten Wertschöpfungsprozesses des Unternehmens identifiziert haben, auch in 2012 mit ungeminderter Konsequenz fort. Durch den Wechsel des Vorsitzenden der Geschäftsführung im Oktober 2011 hat das Unternehmen überdies neuen Schwung aufgenommen und die Veränderungsprozesse noch weiter konkretisiert und beschleunigt. Dies gibt mir die Gelegenheit, Ihnen den neuen Geschäftsführer der ABM hier in Marktrechwitz, Herrn Robert Lacknermeier, persönlich vorzustellen und ihn zu bitten, selbst einige Worte zu seiner Person an Sie zu richten. (.....). Ich bin froh, dass wir Herrn Lacknermeier an Bord holen konnten und wünsche mir und uns allen hier, dass er die gute Arbeit seiner ersten acht Monate erfolgreich fortsetzt und ABM operativ und strategisch weiter voranbringt.

Der Unternehmensbereich **Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl** ist 2012 bisher etwas verhaltener unterwegs als in den ersten fünf Monaten 2011 – diese waren allerdings auch besonders umsatzstark. Eberle arbeitet an bedeutenden strategischen Weichenstellungen. Die Vorbereitungen für die Einführung eines neuen ERP-Systems laufen auf Hochtouren und wir rechnen mit einer erfolgreichen und termingerechten Live-Schaltung zu Beginn des kommenden Jahres – alle beteiligten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Eberle sind hochmotiviert, da der Nutzen des neuen Systems offensichtlich ist. Gleichzeitig werden bei Eberle langfristige strategische Ziele bis 2020 für die drei Teilmärkte Sägen, Bimetall und Bandstahl festgelegt. Gezielte Kapazitätserhöhungen, weitere Qualitätsverbesserungen ausgehend von dem bereits erreichten sehr hohen Niveau sowie eine weiter intensivierte Marktbearbeitung in allen genannten Teilmärkten werden 2012 und in den Folgejahren zu entsprechenden Investitionen und Wachstum führen und die Position des Teilkonzerns im internationalen Wettbewerb weiter festigen und ausbauen.

Der Unternehmensbereich **Kanalsanierungstechnologie** wuchs in den bisherigen fünf Monaten des Jahres 2012 besonders kräftig. Dies lag sowohl an der insbesondere im Ausland kräftigen Umsatzentwicklung beim Liner als auch an erfreulichen Umsätzen bei der Rohrummantelung. Letztere erwarten wir im 2. Halbjahr nicht, da wir in diesem kleinen Teilgeschäft vom jeweiligen Gaspipelinebau abhängen. Wir gehen bei der BKP insgesamt aber von einem weiterhin guten Umsatzwachstum aus und rechnen damit, die nach dem Komplettumzug nach Velten erweiterten Kapazitäten und Expansionsmöglichkeiten zügig und gut in weitere Umsatzsteigerungen umsetzen zu können.

Im Gesamtjahr 2012 werden die gruppenweiten Investitionen etwa auf der Höhe von 2011 und damit auf Abschreibungshöhe liegen. Auf der Finanzierungsseite haben wir im März 2012 vorzeitig die Refinanzierung unseres im September 2012 auslaufenden Konsortialkredites vorgenommen. Das Volumen des neuen Konsortialkredites stieg von 37 auf 40 Mio. €. Die Laufzeit erstreckt sich bis zum März 2017. Parallel haben wir Volumen und Laufzeit unseres Genussscheins geändert. Dieser reduzierte sich im März 2012 von 10 auf 7,5 Mio. €. Eine weitere Reduzierung um 2,5 Mio. € erfolgt im Dezember 2014, die Laufzeit der verbleibenden 5 Mio. € erstreckt sich bis März 2017. Insgesamt liegen unsere Finanzierungskosten also durch eine Ausweitung des Konsortialkredits bei gleichzeitiger schrittweiser Reduzierung des deutlich teureren Genussrechts bereits heute insgesamt unter den bisherigen. Durch die neue Finanzierung fallen im ersten Halbjahr Einmalkosten von rund 440 T€ an. Gleichzeitig erwarten wir auf annualisierter Basis eine Zinseinsparung zwischen 0,4 Mio. € und 0,5 Mio. € gegenüber den bisherigen Zinsen. Zur dauerhaften Sicherung des aktuell besonders niedrigen Zinsniveaus haben wir einen Großteil des neuen Konsortialkreditvertrages mit einem Cap abgesichert. Dieser bedeutet, dass die damit verbundenen Zinszahlungen nie über einen 3-Monats-Euribor von 2 % plus Marge steigen können. Diese Absicherung nach oben ist uns jährlich rund 160 T€ wert. Gleichzeitig partizipieren wir aber im Gegensatz zu einer Festverzinsung von den aktuell gegenüber März 2012 nochmals gesunkenen Zinsen.

Wie schon berichtet, erwarten wir für das Geschäftsjahr 2012 eine leichte Umsatzsteigerung und eine deutlich überproportionale Verbesserung des Ergebnisses. Damit einher gehen soll eine Verbesserung unserer Eigenkapitalquote sowie eine Verringerung der Nettoverschuldung. Eine Ergebnisprognose werden wir wie gewohnt im August mit den Halbjahreszahlen veröffentlichen.

Sie sehen also, sehr geehrte Damen und Herren, die Greiffenberger-Gruppe hat sich in der zurückliegenden Zeit gut aufgestellt für die Zukunft und Weichenstellungen weit über 2012 hinaus vorgenommen. Wir gehen nicht nur von einem erfolgreichen laufenden Geschäftsjahr 2012 aus, sondern erwarten vor allem gerade über 2012 hinaus, den sich bereits heute abzeichnenden Entwicklungspfad weiter nachhaltig und erfolgreich zu beschreiten. Zentrales Ziel aller Verbesserungsmaßnahmen, die wir 2011 begonnen haben und an deren Umsetzung wir weiter mit unvermindertem Einsatz und Engagement arbeiten werden, ist die nachhaltige Stärkung unserer Margen bei gleichzeitig weiterem Ausbau unserer guten Positionierung in allen für uns zentralen Märkten. Wir werden dementsprechend margenstarke Geschäfte noch stärker forcieren und die spezifischen technologischen Stärken unserer Unternehmensbereiche selbstbewusst und konsequent einsetzen und

kontinuierlich weiterentwickeln. Neben einem im Wesentlichen organischen Wachstum schließen wir hierbei auch Akquisitionen innerhalb unserer drei Unternehmensbereiche nicht aus. Strategische Optionen sind in diesem Kontext sowohl der Erwerb von Mitbewerbern als auch von Unternehmen, die unsere angestammten Tätigkeiten durch vor- oder nachgelagerte Wertschöpfungsschritte sinnvoll ergänzen können. Ich möchte aber betonen, dass wir momentan nicht in der Prüfung einer Akquisition stehen.

Wir treiben die Positionierung aller unserer Unternehmensbereiche als Anbieter innovativer und qualitativ hochwertiger Produkte voran und wollen uns im internationalen Wettbewerb über eine überdurchschnittliche Lieferflexibilität und Kundenorientierung auszeichnen. Zentralen Anteil an der weiteren Entwicklung der Greiffenberger-Gruppe werden ganz besonders jene Verbesserungsmaßnahmen und Aktivitäten haben, die wir im abgelaufenen Geschäftsjahr begonnen haben und in der Zukunft fortsetzen: So beispielsweise die Nutzung der Expansionsmöglichkeiten, die die BKP durch den 2011 bezogenen Neubau in Velten gewonnen hat, die systematische und langfristige Definition strategischer Ziele und einer entsprechenden Umsetzung für alle Teilmärkte bei Eberle und die mit dem Projekt „Impuls 2011“ bei ABM verfolgte Optimierung aller Strukturen und Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Unternehmens.

Lassen Sie mich zum Ende meiner Ausführungen auf einige Personalia in der Greiffenberger-Gruppe zu sprechen kommen:

Den Herren Reinhard Förster und Hermann Ransberger möchte ich an dieser Stelle noch einmal sehr herzlich zu Ihrer Wiederwahl durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Greiffenberger-Gruppe als Aufsichtsratsmitglieder der Arbeitnehmer gratulieren. Ich freue mich auf weitere fünf Jahre der Zusammenarbeit mit den beiden Herren.

Außerdem möchte ich die Gelegenheit nutzen, auch hier in der Hauptversammlung den langjährigen Vertriebsgeschäftsführer von ABM Greiffenberger zu verabschieden. Herr Manfred Dollinger hat diese Funktion die stolze Zahl von 18 Jahren ausgefüllt. Ich bin Herrn Dollinger für seine erfolgreiche und lange Tätigkeit zu großem Dank verpflichtet und möchte dies hier auch symbolisch mit der Übergabe eines Blumenstraußes kundtun. Zur Beruhigung aller Aktionäre sei gesagt, dass Herr Dollinger nicht zum Wettbewerb geht, sondern in einem anderen Feld eigene unternehmerische Verantwortung übernehmen will. ABM wird vorläufig von Herrn Lacknermeier als alleinigem Geschäftsführer geleitet. Zusammen mit ihm bin ich auf der Suche nach Verstärkung für die Vertriebsspitze – wir stehen hier jedoch nicht unter Zeitdruck.

Bei Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Gäste, bedanke ich mich für Ihr Vertrauen in die Greiffenberger AG und freue mich, wenn Sie uns als Aktionäre langfristig begleiten. Turnusmäßig findet die nächste Hauptversammlung wieder in Augsburg statt, nach heutiger Planung erneut in der letzten Kalenderwoche des Juni 2013.

Auf Ihre Fragen im Rahmen der Generaldebatte aller Tagesordnungspunkte bin ich sehr gespannt. Sehr gerne stehe ich Ihnen zum Dialog zur Verfügung.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!