



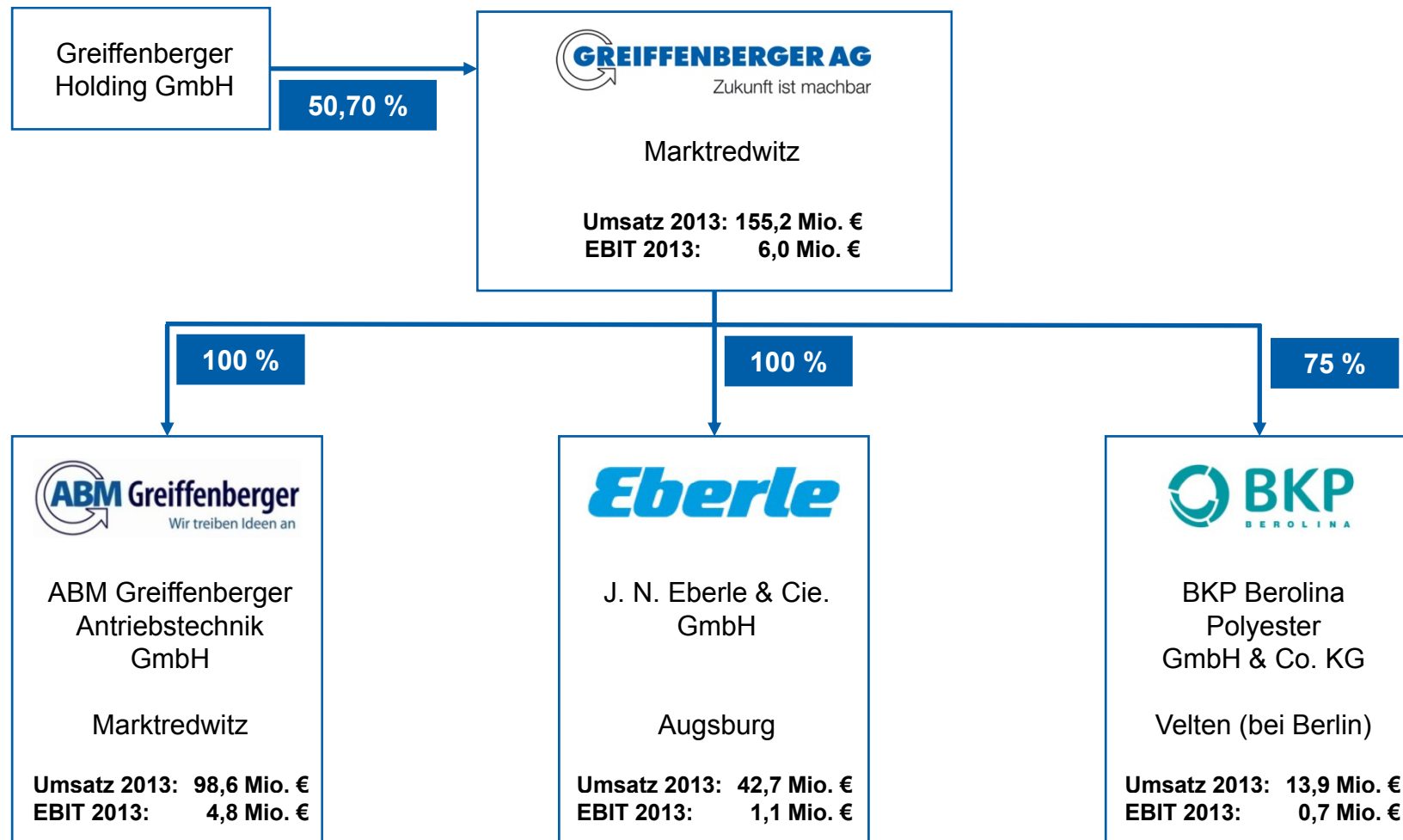
GREIFFENBERGER AG

DEUTSCHES EIGENKAPITALFORUM 2014

25. - 26. November 2014, Frankfurt am Main

Stefan Greiffenberger | Alleinvorstand der Greiffenberger AG

FAMILIENGEFÜHRTE INDUSTRIEHOLDING



DIE GREIFFENBERGER-GRUPPE IM ÜBERBLICK

Margenstarke Nischenmärkte	▪ Antriebstechnik  ABM Greiffenberger Wir treiben Ideen an ▪ Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl  Eberle ▪ Kanalsanierungstechnologie  BKP BEROLINA
Technologische und qualitative Spitzenstellung	▪ ABM: z.B. Sinochron-Motoren ▪ Eberle: z.B. Nanoflex- und Hartmetallbandsägeblätter ▪ BKP: Führende Liner-Technologie und Rohrummantelung
Unternehmens- strategie	▪ Organisches Wachstum durch Qualitätsführerschaft, innovative Produkte und Lösungen und den kontinuierlichen Ausbau der Internationalisierung ▪ Optional Ergänzung durch strategische Unternehmenszukäufe innerhalb der drei angestammten Geschäftsbereiche ▪ Über alle Unternehmensbereiche hinweg forcierte Bearbeitung weiterer, technologisch anspruchsvoller und margenattraktiver Teilmärkte mit Schwerpunkt auf Umweltechnologie und Energieeffizienz

ANTRIEBSTECHNIK (ABM)



PRODUKTE

- Elektromotoren, Getriebe und elektronische Antriebssteuerungen für den Maschinen- und Anlagenbau sowie mobile Anwendungen für eine Vielzahl verschiedener, überwiegend langjähriger Kunden
- Fokus-Branchen: Hebetechnik, Gabelstapler, Elektromobilität, Erneuerbare Energien (Biomasseheizungen, Windkraft), Intra- und Lagerlogistik, Medizintechnik

USP

- Profunde Anwendungskenntnisse in allen Fokus-Branchen
- Umfassende Prozess-Erfahrung für hohe Qualität
- Besondere Flexibilität und enge Zusammenarbeit mit den Kunden
- Einzigartige Nachhaltigkeit durch hocheffiziente Getriebe und Motoren, Umweltverträglichkeit in Produktion und Beschaffung sowie Langlebigkeit und Wiederverwertbarkeit der Produkte

ANTRIEBSTECHNIK (ABM)



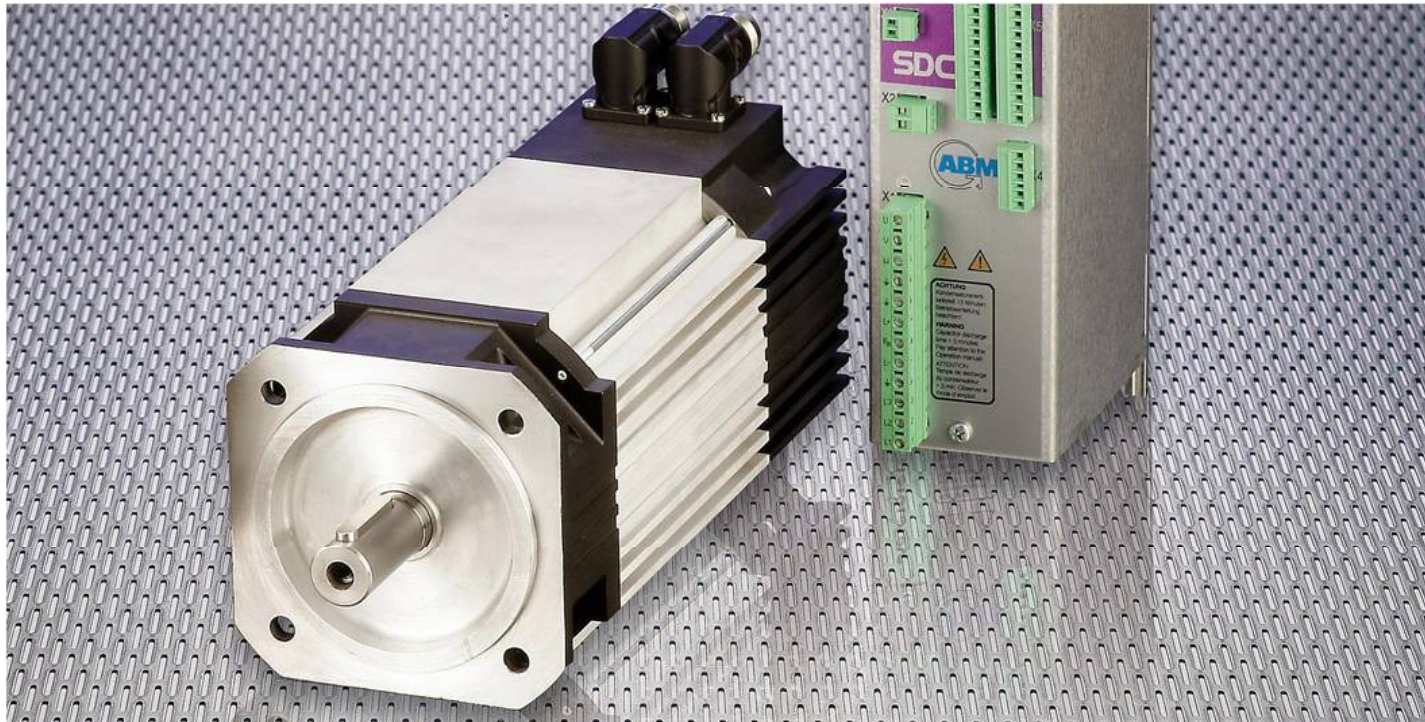
ENTWICKLUNG & INNOVATION

- Sensorlose Regelung von permanent erregten Motoren (Sinichron)
- OEM-Neuentwicklung, z.B. im Gabelstaplerbereich
- Weitere Produktlösungen, z.B. Intra- und Lagerlogistik, Medizintechnik, Lösungen in der Elektromobilität

MARKT & WETTBEWERB

- Weltweit führende Marktposition in allen Fokusbranchen
- Stark fragmentierter und heterogener globaler Wachstumsmarkt
- Kein Wettbewerber in allen Teilmärkten gleichermaßen anzutreffen
- In einzelnen Teilmärkten:
 - Wettbewerb mit noch bei OEM verbliebenen Antriebsbereichen oder mit wenigen mittelständischen Spezialisten
 - Wettbewerb mit großen Anbietern von Baukasten-Getrieben und -Motoren (im nicht-fokussierten Bereich des allgemeinen Maschinenbaus)

ZUKUNFTSWEISENDE TECHNOLOGIEN MIT POTENTIAL



Beispiel ABM: Sinochron-Motor

- Erfüllt bereits heute die künftigen EU-weit gültigen Effizienzanforderungen
- Signifikantes Marktpotential, z.B. bei Fördersystemen und in der Medizintechnik

TECHNOLOGISCHEN FORTSCHRITT AKTIV GESTALTEN



Beispiel ABM: Lagerlogistik

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



BESTE LÖSUNGEN DURCH STETIGE VERBESSERUNG



Beispiel ABM: Erneuerbare Energien

- Den technologischen Fortschritt mit innovativen Lösungen aktiv gestalten, z.B. mit marktführenden Antriebslösungen für Biomasseheizungen
- Gezieltes Profitieren von Wachstumseffekten im Markt



TECHNOLOGISCH ANSPRUCHSVOLLE NISCHEN BESETZEN



Beispiel ABM: Elektromobilität

- Antriebslösungen für Elektroautos mittelständischer Produzenten
- Kleine Lastfahrzeuge für Post, Grünanlagenpflege, Stadtbetriebe, Golf etc.
- Elektrifizierung von Anwendungen in Mobilen: Bremskraft, Dämpfung u.a.

METALLBANDSÄGEBLÄTTER & PRÄZISIONSBANDSTAHL (EBERLE)

Eberle



PRODUKTE

- Metallbandsägeblätter zum Einsatz in der metallverarbeitenden Industrie weltweit (aus Bimetall und mit Hartmetall bestückt)
- Präzisionsbandstahlprodukte für besondere industrielle Einsatzzwecke, wie z.B.:
 - Automobilzulieferer (z.B. für Stoßdämpferplättchen)
 - Papier- und Druckindustrie (z.B. für Streich- und Rakelmesser)
 - Textilmaschinenindustrie (z.B. Webblattstahl)

USP

- High-End-Qualität für extrem anspruchsvolle Anforderungen
- Hohe Wertschöpfungstiefe (z.B. Herstellung der Metallbandsägeblätter aus eigenem Vormaterial) und über Jahrzehnte gewachsenes Know-how sowie Prozess- und Verfahrenskennntnis
- Partner der Kunden bei der Lösung spezieller Fragestellungen
- Weltweit etabliertes Netzwerk spezialisierter Händler und Partner

METALLBANDSÄGEBLÄTTER & PRÄZISIONSBANDSTAHL (EBERLE)

Eberle



ENTWICKLUNG & INNOVATION

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

MARKT & WETTBEWERB

- Jeweils globale Wachstumsmärkte mit hohen Volumina
- Bandsägeblätter: Mittlere Wettbewerbsintensität.
Differenzierung durch überdurchschnittliche Qualität und neue Produkte sowie über die hohe Leistungsfähigkeit und Qualität der angebotenen Produkte (Standzeiten, Einsatzgebiete)
- Bandstahl: Etablierte Marktposition in klar abgegrenzter Nische.
Differenzierung vom Wettbewerb durch Produktqualität und ergänzende Services wie Vor-Ort-Konfektionierung und Verfügbarkeit über spezialisierte Partner

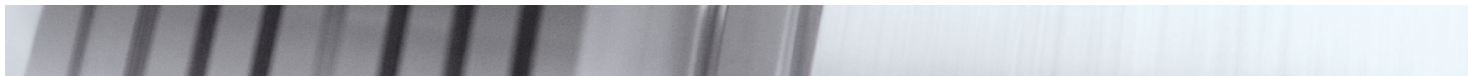
WELTWEIT EIN PLUS AN KUNDENNUTZEN GENERIEREN



Beispiel Eberle: Kundennahe Leistungserbringung

Wachstum über Dienstleistungsprozesse und enge Verzahnung mit Kunden

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



MARKTPOTENTIALE DURCH ERFOLGREICHEN TECHNOLOGIETRANSFER



Beispiel Eberle: Kundenindividuell maßgeschneiderter Präzisionsbandstahl

- Bi- und Tri-Metall-Lösungen für höhere Materialeffizienz und anwendungsspezifische Kombinationen unterschiedlicher metallischer Materialien
- Erschließung neuer Anwendungs- und Einsatzfelder

KANALSANIERUNGSTECHNOLOGIE (BKP)



PRODUKTE

- Schlauchliner für die grabenlose Kanalsanierung (Kerngeschäft)
 - Produkt erlaubt den Kunden (spezialisierten Tiefbauunternehmen) die Sanierung defekter Abwasserkanäle ohne Aufgraben der Oberfläche durch Einziehen und Aushärten eines harzgetränkten Schlauchs zum „Rohr im Rohr“
- Gasrohrummantelung und GFK-Gleitkufen (Projektgeschäft)
 - Zum beschädigungsfreien, kosten-, zeit- und ressourcenschonenden unterirdischen Vortrieb von Gaspipelines insbesondere in umweltsensiblen Arealen

USP

- Erfolgreiche Marktablierung eines innovativen Verfahrens zur grabenlosen Kanalsanierung
- Kostenführerschaft durch eigenentwickelte Produktionstechnologie
- Qualitätsführerschaft durch eigenentwickelte Endkontrolle der Liner
- Über intensive Kooperationen kann den Kunden Zugang zu einem vollständigen Sortiment aller für den Einbau der Berolina-Liner benötigten Werkzeuge und Geräte ermöglicht werden

KANALSANIERUNGSTECHNOLOGIE (BKP)



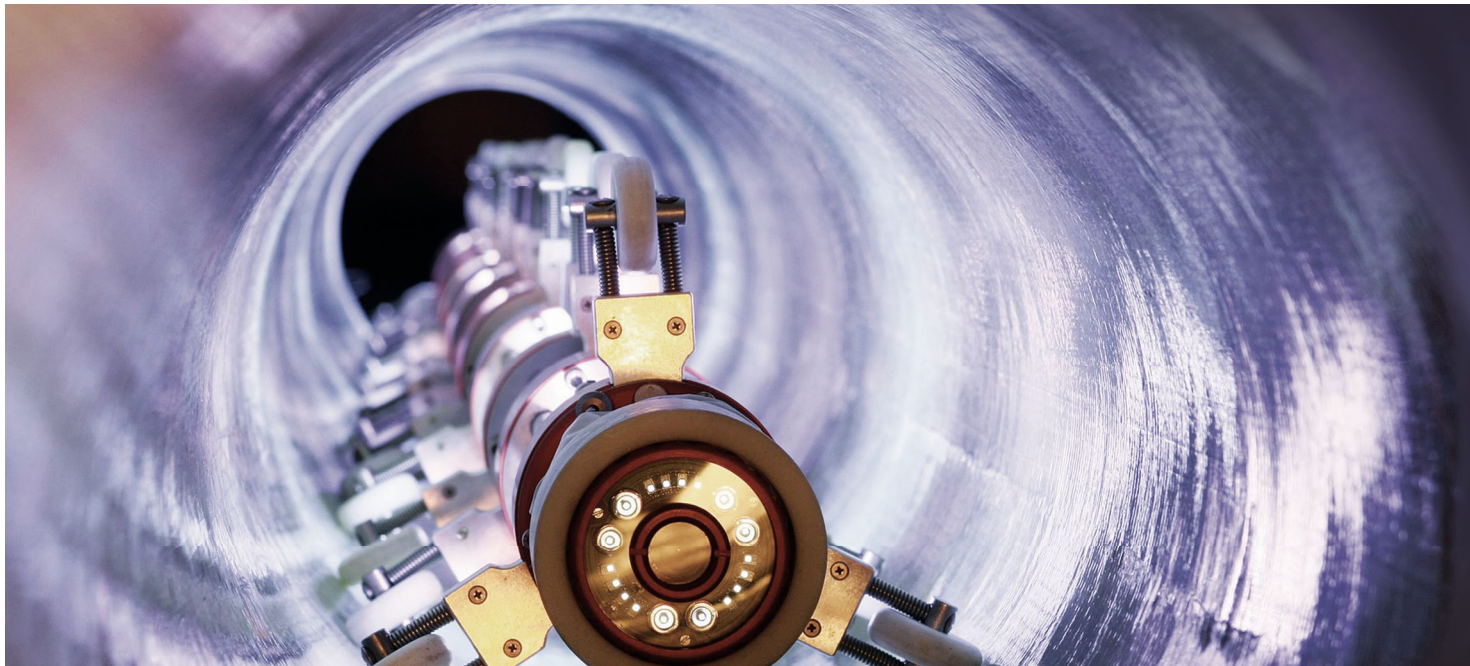
ENTWICKLUNG & INNOVATION

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

MARKT & WETTBEWERB

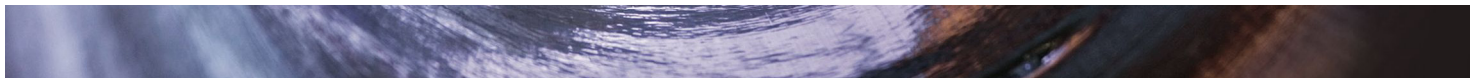
- Durch Technologiekonkurrenz im Bereich der Kanalsanierung stark fragmentierter Markt. Verstärkte Wettbewerbsintensität durch Markteintritt neuer Wettbewerber und erhöhte Kapazitäten
 - Technologie- und Qualitätsführerschaft für Schlauchliner
 - Führend im Bereich UV-Aushärtung
 - Wachstumsmarkt: Bislang wird nur ein Bruchteil der sanierungsbedürftigen Abwasserkanäle auch tatsächlich saniert
- Rohrummantelung: Nischenmarkt, von Projektierung neuer Gaspipelines abhängig

INNOVATIVE VERFAHREN IN DER UMWELTECHNIK



Beispiel BKP: Grabenlose Kanalsanierung mit Berolina-Liner

- Fortsetzung des internationalen Wachstumskurses
- Ausbau der technologischen Marktführerschaft und Abrundung des Sortiments
- Qualitätssicherung der BKP ist einmalig im Markt



UMWELTECHNIK RESSOURCENSCHONEND UMGESETZT



Beispiel BKP: Rohrummantelung

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



KONZERNKENNZAHLEN DER ERSTEN NEUN MONATE 2014 (IFRS)

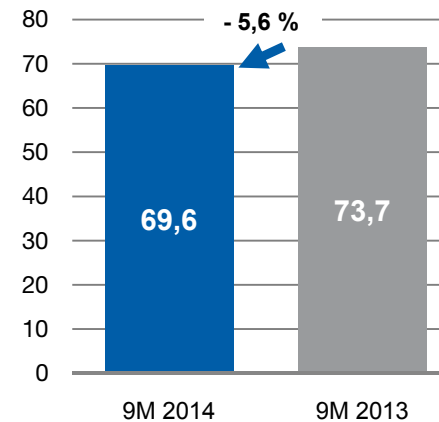
	30.09.2014 (9 Monate)	30.09.2013 (9 Monate)	ggü. Vorjahr
	Mio. €	Mio. €	%
Umsatz	113,8	116,9	-2,6 %
davon Unternehmensbereich:			
Antriebstechnik  (Marktredwitz; 763 Mitarbeiter)	69,6	73,7	-5,6 %
Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl  (Augsburg; 287 Mitarbeiter)	33,4	32,6	+2,3 %
Kanalsanierungstechnologie  (Velten; 63 Mitarbeiter)	10,9	10,6	+2,5 %
Auftragseingang, gesamt	115,9	125,0	-7,3 %
Auftragsbestand, gesamt	35,1	38,9	-9,8 %

ANTRIEBSTECHNIK (ABM)



Umsatz

in Mio. €



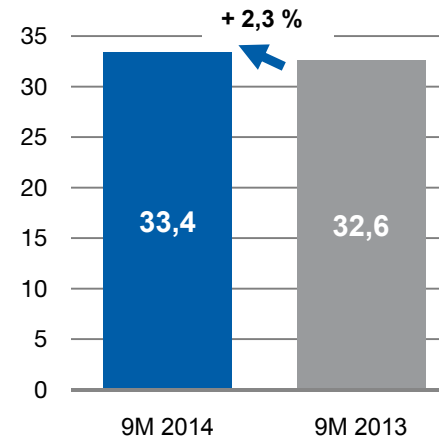
- Auf Sicht der ersten neun Monate 2014 auffallend heterogenes Orderverhalten einzelner Kundengruppen und Zielbranchen
- Wachstum in Branchen wie Hebeteknik, Medizintechnik, E-Mobilität oder Gabelstapler; Umsatzminus bei Erneuerbaren Energien und in Produktbereichen des allgemeinen Maschinenbaus
- Weiterhin planmäßige Entwicklung des neuen Produktionsstandorts in Lublin/Polen

METALLBANDSÄGEBLÄTTER & PRÄZISIONSBANDSTAHL (EBERLE)



Umsatz

in Mio. €



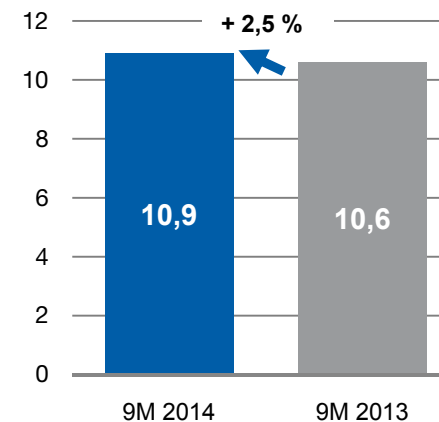
- Rückkehr zur Umsatzdynamik: Deutliches Umsatzplus in Q3-2014 von 7 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum nach Halbjahr auf Vorjahresniveau
- Beide Produktbereiche wachsen auf Sicht der ersten neun Monate, Metallbandsägeblätter zeigen hierbei eine etwas höhere Umsatzdynamik als der Bereich Präzisionsbandstahl
- Wachstumsimpulse durch neue Kunden aus dem Inland sowie aus einigen europäischen Märkten

KANALSANIERUNGSTECHNOLOGIE (BKP)



Umsatz

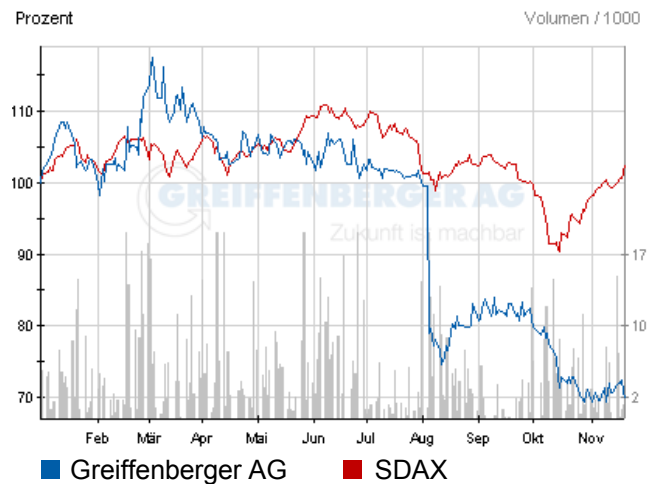
in Mio. €



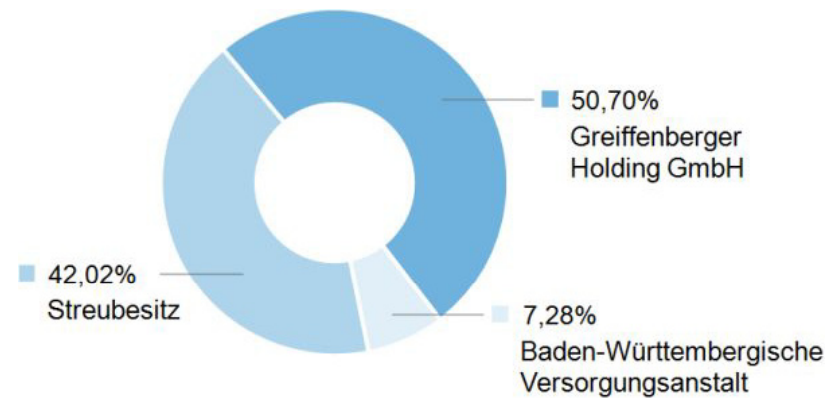
- Deutlich zunehmende Umsatzdynamik im Jahresverlauf: nach Umsatzminus zum Halbjahr 2014 von 7 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum nun nach 9 Monaten Umsatzplus von 2,5 %
- Wachstum ist auf die positive Geschäftsentwicklung im Kerngeschäft Schlauchliner zurückzuführen, das den im Vorjahr ungeplant umfangreichen Auftrag in der Gasrohrummantelung überkompensiert
- Wesentliche Impulse aus dem erweiterten Produktspektrum und höheren Auslandsumsätzen in Folge der weiteren Internationalisierung des Teilkonzerns BKP

UNSERE AKTIE

Aktienkursverlauf



Aktionärsstruktur



Designated Sponsor

- Equinet Bank AG

Analystenempfehlungen

- GBC AG

Börsenplätze

- XETRA, Regulierter Markt Frankfurt und München, Freiverkehr Stuttgart und Berlin

ZIELE 2014: GRUNDLAGEN SCHAFFEN FÜR RÜCKKEHR ZU WACHSTUM BEI UMSATZ UND ERTRAG

	Prognose 2014	2013 (Ist)
	Mio. €	Mio. €
Umsatz	152 bis 157	155,2
EBITDA	9 bis 11	12,6
EBIT	2 bis 4	6,0

Wesentliche Treiber für zukünftiges Wachstum bei Umsatz und Ertrag:

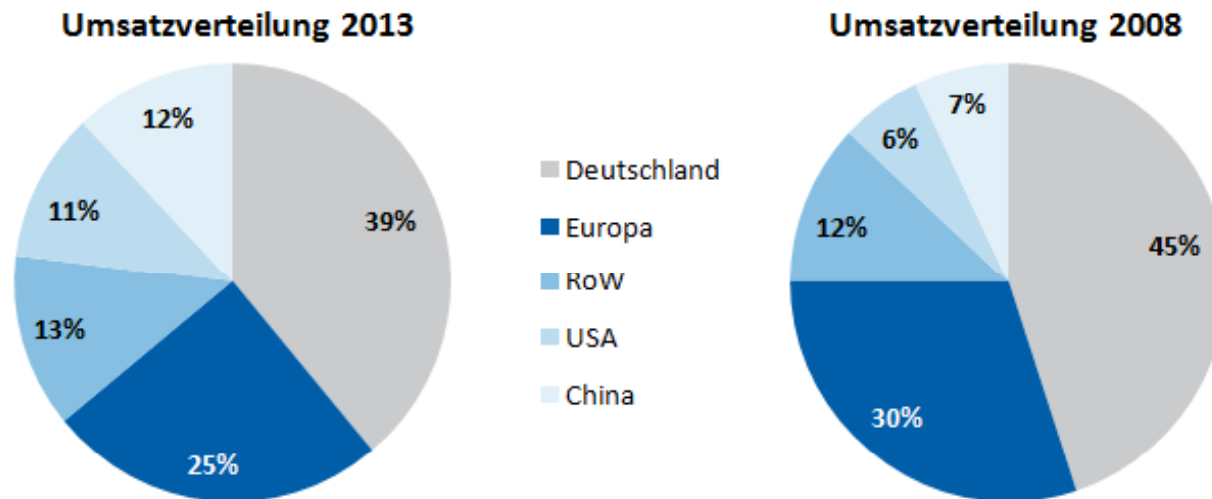
- Vertiefende Marktdurchdringung mit den zur Marktreife gebrachten Innovationen
- Fortsetzung des hohen Innovationstempos in allen Unternehmensbereichen
- Wachstum auf internationalen Märkten
- Wachstum bei Energieeffizienzprodukten in der Antriebstechnik weltweit
- Nachhaltige Verbesserung der Ergebnisqualität
- Weitere Optimierung der Supply Chain, insbesondere auch über Weiterentwicklung des Werks Lublin
- Kostendämpfung auf der Beschaffungsseite

WESENTLICHE VERBESSERUNGEN INTERNER PROZESSE UND STRUKTUREN, Z.B. VON PRODUKTION UND PRODUKTIONSABLÄUFEN

- **Neues Werk in Lublin, Polen** 
 - Verbesserte Supply Chain führt zu weiterer Erhöhung von Produktqualität und Lieferperformance
 - Positive Ertragseffekte und Umsatzausweitung durch Zugang zu neuen Kundensegmenten
- **Noch höhere Präzision durch Fertigungsinvestitionen** 
 - Noch höhere Qualität und neue Produkte
 - Deutliches Umsatz- und Margenwachstum in etablierten und zusätzlichen Marktnischen
- **Erweiterung und Rationalisierung der Fertigung** 
 - Kostengünstigere Produktion und erhöhte Lieferfähigkeit sowie Sortimentsabrundung
 - Ausweitung von Umsatz und internationaler Reichweite, Steigerung der operativen Margen

INTERNATIONALES GESCHÄFT AUF HOHEM NIVEAU

- Greiffenberger-Gruppe in allen wichtigen internationalen Märkten präsent mit einer Exportquote von 61 % in 2013 bzw. 66 % in den ersten 9 Monaten 2014 (zum Vergleich 2008: 55 %)
- Steigende Nachfrage gerade auch in den Schwellenländern nach qualitativ und technologisch führenden Produkten und Lösungen bietet Impulse zum weiteren Ausbau der Marktposition - Umsatzanteil außerhalb Europas von 36 % (2013; in 2008: 25 %),
hierin China mit 12 % (2008: 7 %) und USA mit 11 % (2008: 6 %)



GEZIELTE AUSRICHTUNG DES LEISTUNGS- UND PRODUKTPORTFOLIOS AUF LANGFRISTIGE TRENDS

Greiffenberger-Gruppe: Produkte und Lösungen für etablierte Branchen und Anwendungen
Nischenmärkte mit Umsatz- und Ertragspotential und hochqualitativem technologischem Anspruch



Megatrends: Energieeffizienz, Umwelt- und Ressourcenschonung

Wachstumsmärkte: z.B. Erneuerbare Energien, E-Mobilität,

Anwendungsfelder für High-Tech-Lösungen
und Entwicklungspotentiale für neue Märkte

Greiffenberger-Gruppe: rund 30 % der Umsätze im Bereich Energieeffizienz und Umwelttechnologie

- Bearbeitung neuer margenattraktiver Teil- und Nischenmärkte
- Erfolgreiche Übertragung etablierter Technologien
- Konsequente Positionierung in hochqualitativen Marktsegmenten



Zukunft ist machbar.

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 2013, insbesondere im Konzernlagebericht sowie im Konzernanhang, und im Halbjahresfinanzbericht 2014.