



PARTNERSCHAFTLICH **ZUKUNFT**
NISCHEN **IST** QUALITÄT
INNOVATION
CHANCEN **MACHBAR**
WACHSTUM

GREIFFENBERGER AG

19. MKK MÜNCHNER KAPITALMARKT KONFERENZ

20. Mai 2015, München

Stefan Greiffenberger | Alleinvorstand der Greiffenberger AG

DIE GREIFFENBERGER-GRUPPE IM ÜBERBLICK

Margenattraktive Nischenmärkte

- Antriebstechnik 
Wir treiben Ideen an
- Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl 
- Kanalsanierungstechnologie 

Technologische und qualitative Spitzenstellung

- ABM: z.B. Sinochron-Motoren
- Eberle: z.B. Nanoflex- und Hartmetallbandsägeblätter
- BKP: Führende Liner-Technologie und Rohrummantelung

Unternehmensstrategie

- 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 **Umwelttechnologie und Energieeffizienz**

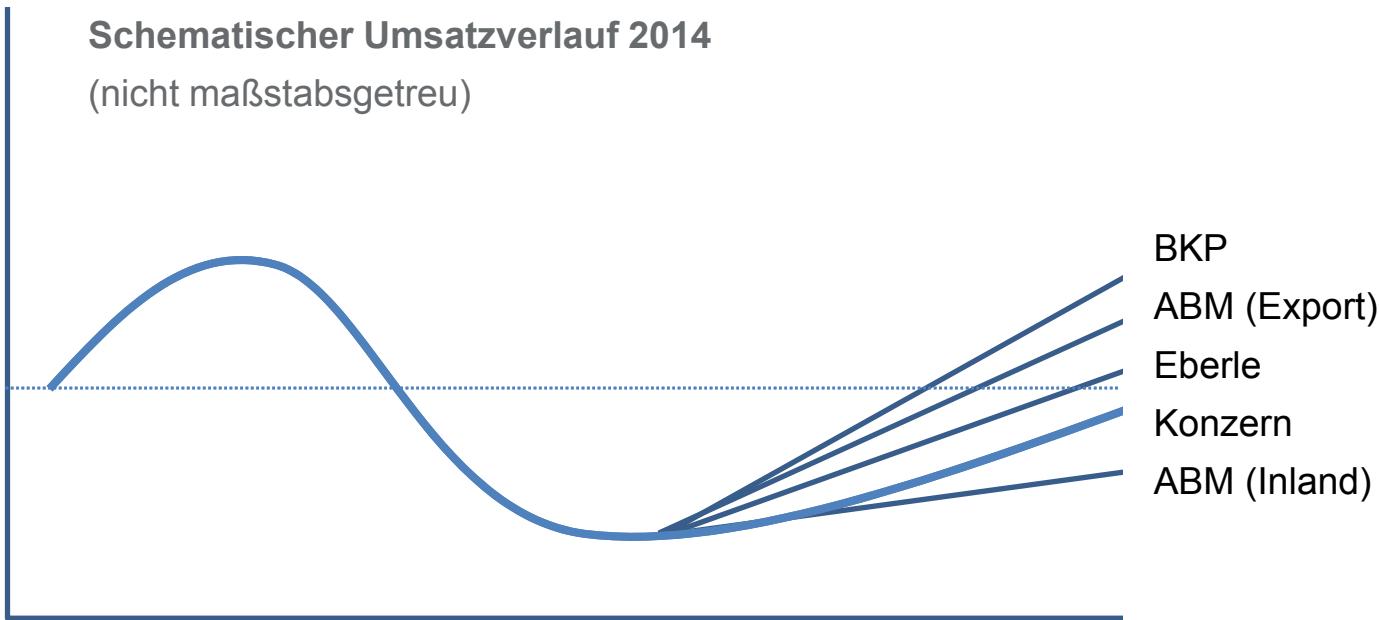
ENTWICKLUNG 1. QUARTAL 2015

- Umsatzentwicklung noch durch schwächeren Auftragseingang 2014 beeinträchtigt
 - Erfolgreiches Gegensteuern auf der Kostenseite
 - Exportanteil der Gruppe steigt auf 68 %
- Auftragseingänge zu Beginn 2015 sind stabil und liegen insgesamt leicht über den Erwartungen
 - Auftragseingang Q1 2015: 38,7 Mio. €
 - Book-to-Bill Ratio: 1,12

KONZERNKENNZAHLEN 1. QUARTAL 2015 (IFRS)

	31.03.2015 (3 Monate)	31.03.2014 (3 Monate)	ggü. Vorjahr
	Mio. €	Mio. €	%
Umsatz	34,6	37,7	-8,3 %
davon Unternehmensbereich:			
Antriebstechnik (Marktredwitz; 731 Mitarbeiter)	21,1	23,5	-9,9 %
Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl (Augsburg; 281 Mitarbeiter)	11,2	11,5	-2,9 %
Kanalsanierungstechnologie (Velten; 61 Mitarbeiter)	2,3	2,7	-16,4 %
Auftragseingang, gesamt	38,7	40,9	-5,4 %
Auftragsbestand, gesamt	33,4	37,3	-10,4 %

GESCHÄFTSENTWICKLUNG 2014



- Auf guten Start 2014 folgte plötzliche Eintrübung insbesondere ab Juni 2014, größtenteils konjunkturbedingt
- Ab Q3 und in Q4 folgte eine teilweise Erholung mit Wachstum in 2 von 3 Unternehmensbereichen
- Stärkste Wachstumsdynamik in der Kanalsanierungstechnologie
- Antriebstechnik bleibt wegen schwacher Inlandsnachfrage hinter Vorjahr zurück,
bei gleichzeitig deutlich wachsenden Exportumsätzen

GREIFFENBERGER-GRUPPE 2014 – ÜBERBLICK

- Umsatzminus 2014 von -1,9 % kann dank gutem Q1 und etwas stärkerem 2. Halbjahr (+1,1 % ggü. 1. Halbjahr) eingegrenzt werden
- Auslandsumsätze 2014 von 94,4 Mio. € auf 101,0 Mio. € gestiegen;
Exportquote steigt von 61 % auf 66 %
- Addierter Auftragseingang im Konzern lag 2014 bei 149,7 Mio. € (-6,3 %);
2. Halbjahr insgesamt 1,8 % über Vorjahreszeitraum dank starker Auftragseingänge in Q3
- Book-to-Bill Ratio bei 0,98

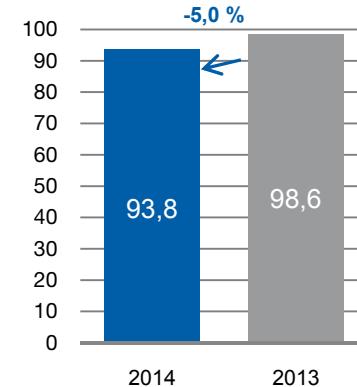
KONZERNKENNZAHLEN 2014 (IFRS)

	2014 Mio. €	2013 Mio. €	ggü. Vorjahr
			%
Umsatz	152,2	155,2	-1,9 %
Auftragseingang	149,7	159,8	-6,3 %
EBITDA	9,4	12,6	-25,3 %
EBIT	2,4	6,0	-60,0 %
Jahresergebnis	-0,4	1,3	---
Ergebnis je Aktie (€)	-0,09	0,27	---
Operativer Cash Flow	5,0	15,9	-68,7 %
Nettofinanzverschuldung	39,6	40,5	-2,2 %
Eigenkapitalquote	24,0 %	24,9 %	-0,9 %-Punkte

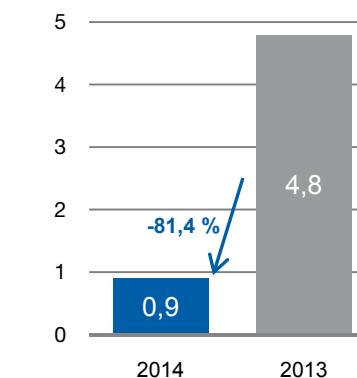
ANTRIEBSTECHNIK

**Umsatz**

in Mio. €

**EBIT**

in Mio. €

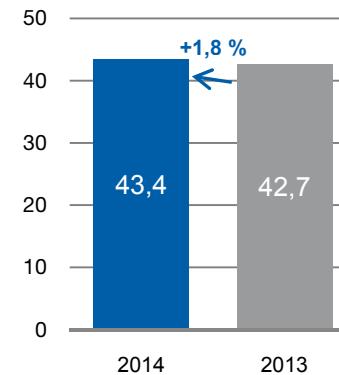


- Wachstum 2014 bei Hebetechnik, Medizintechnik, E-Mobilität, Flurförderzeuge; Rückgang bei Erneuerbaren Energien und in Bereichen des allgemeinen Maschinenbaus
- Operative Marge umsatzbedingt von 4,8 % auf 0,9 % zurückgegangen
- Neue Produktion in Lublin/Polen plangemäß hochgefahren und in 2014 im Unternehmensbereich kostenneutral, ab 2015 positive Kosteneffekte innerhalb der Wertschöpfung des Teilkonzerns
- Intensivierte Maßnahmen v.a.: Noch engere Verzahnung von Vertrieb und Applikationsentwicklung, organisatorische Optimierungen im Vertrieb, weitere Intensivierung des Neukundengeschäfts und der forcierten Umsetzung der attraktiven Projektpipeline in Umsatz- und Ertragseffekte

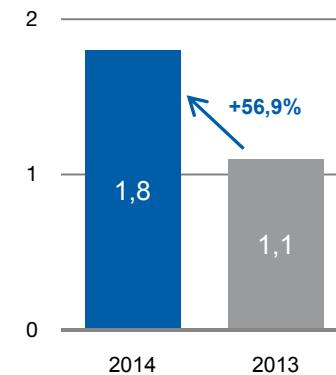
METALLBANDSÄGEBLÄTTER & PRÄZISIONSBANDSTAHL

**Umsatz**

in Mio. €

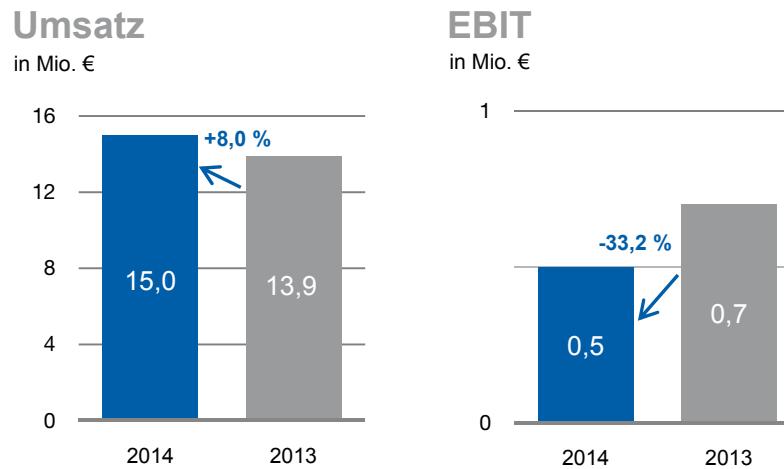
**EBIT**

in Mio. €



- Steigerung des Umsatzes um 1,8 % von 42,7 Mio. € auf 43,4 Mio. €
- Wachstum in beiden Segmenten, Metallbandsägeblätter dabei mit etwas höherer Dynamik
- Weiterhin sehr hohe Exportquote von 89 % (Vj. 91 %)
- EBIT-Marge liegt mit 4,0 % über Vorjahr (2,6 %), sichtbar sind hier verschiedene Projekte zur Verbesserung interner Abläufe und Investitionen in hocheffiziente Anlagenkomponenten
- Erfolgreicher Abschluss einer mehrjährigen Investition in die Erhöhung der Qualität bestehender Produkte sowie die künftige Erweiterung der Produktpalette

KANAL SANIERUNGSTECHNOLOGIE



- Umsatzplus von 8 % im Gesamtjahr 2014 dank eines Wachstums von 21 % im 2. Halbjahr
- 2014 keine nennenswerten Umsatzbeiträge aus Stoßgeschäft Rohrummantelung
- Exportquote steigt auf 56 % (Vj. 43 %)
- EBIT-Marge von 3,3 % (Vj. 5,4 %), insbesondere aufgrund einmaliger Kosten durch das Einfahren der neuen 4. Produktionslinie im 1. Halbjahr, 2. Halbjahr zeigt erfreulichen Ergebnisschub
- Zusätzliche Impulse im internationalen Geschäft aufgrund der fortgesetzten Internationalisierung und durch die Erweiterung des Produktsortiments um große Durchmesser bei Schlauchlinern

GREIFFENBERGER-GRUPPE 2014 – RESÜMEE

- Ergebnisbelastung durch Umsatzeinbruch zur Jahresmitte und insgesamt unbefriedigenden Geschäftsverlauf bei ABM konnte nicht vollständig kompensiert werden
- Erfolgreiches Hochfahren der neuen ABM-Produktion in Lublin, Polen, im Verlauf 2014 wie geplant
 - Zentraler Meilenstein bei der Optimierung der Supply Chain, der weiteren Erhöhung von Qualität und Lieferperformance sowie der Verbesserung der eigenen Kostensituation in besonders lohnintensiven Produktionsschritten im Vergleich zum globalen Wettbewerbsumfeld
 - Im Gesamtjahr 2014 im Teilkonzern ABM kostenneutral, ab 2015 positive Beiträge zur Kostenverbesserung innerhalb der Gesamtwertschöpfung des Unternehmensbereichs
- Wachstum in 2 von 3 Unternehmensbereichen und erfolgreiche Exportentwicklung im 3. Unternehmensbereich belegen gute Positionierung der Greiffenberger-Gruppe
- Solide Eigenkapitalbasis im Rahmen eines sehr tragfähig und breit aufgestellten Finanzierungsmix
- Positive Auswirkungen des umfangreichen Investitionsprogramms der vergangenen Jahre
 - signifikante Verbesserung der Aufstellung der gesamten Unternehmensgruppe
 - deutliche Reduzierung der Investitionen in den Jahren 2015 ff. möglich

ZIELERREICHUNG 2014

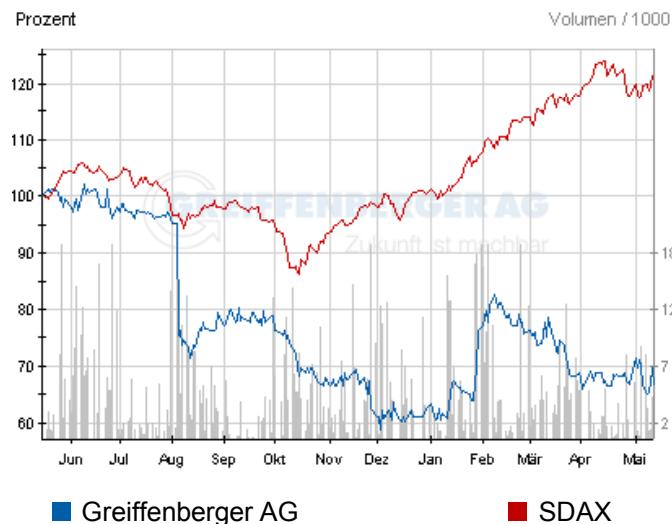
Prognose 2014 (konkretisiert August 2014)

		Zahlen 2014
▪ Umsatz: 152 bis 157 Mio. €	✓	152,2 Mio. €
▪ EBITDA: 9 bis 11 Mio. €	✓	9,4 Mio. €
▪ EBIT: 2 bis 4 Mio. €	✓	2,4 Mio. €

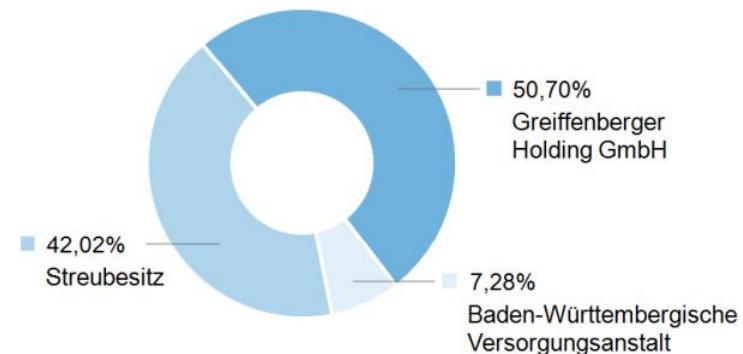
- Vertiefende Marktdurchdringung mit den zur Marktreife gebrachten Innovationen ✓
- Hohes Innovationstempo in allen Unternehmensbereichen ✓
- Internationales Wachstum ✓
- Wachstum bei Energieeffizienzprodukten in der Antriebstechnik weltweit -
- Weitere Verbesserung der Ergebnisqualität in den drei Teilkonzernen - /✓
- Fortsetzung der Kostendämpfung auf der Beschaffungsseite ✓
- Weitere Steigerung der Eigenkapitalquote -
- Reduzierung der Konzern-Nettofinanzverschuldung ✓

UNSERE AKTIE

Aktienkursverlauf



Aktionärsstruktur



Analystenempfehlungen

- GBC AG

Designated Sponsor

- Equinet Bank AG

Börsenplätze

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

ZIELE 2015: RÜCKKEHR ZU WACHSTUM BEI UMSATZ UND ERTRAG

Umsatz- und Ertragsprognose 2015:

- Umsatzwachstum auf Gesamtjahressicht
 - Sowohl auf Konzernebene als auch in allen 3 Unternehmensbereichen
 - Auf verhaltene Q1 folgt eine unterjährig zunehmende Dynamik
- Erhebliche Ergebnissesteigerung mit der Rückkehr auf ein Niveau zwischen 2013 und 2014

Wesentliche Treiber für zukünftiges Wachstum bei Umsatz und Ertrag:

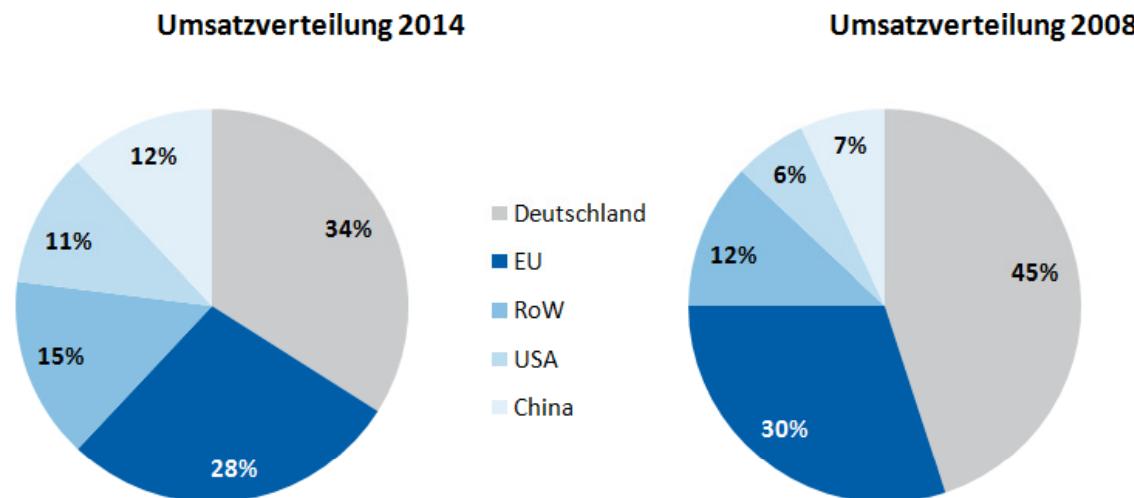
- Vertiefende Marktdurchdringung mit den zur Marktreife gebrachten Innovationen
- Fortsetzung des hohen Innovationstempos in allen Unternehmensbereichen
- Wachstum auf internationalen Märkten
- Rückkehr zu Wachstum bei Energieeffizienzprodukten in der Antriebstechnik weltweit
- Nachhaltige Verbesserung der Ergebnisqualität
- Weitere Optimierung der Supply Chain
- Kostendämpfung auf der Beschaffungsseite

LAUFENDE UND ZUSÄTZLICHE MAßNAHMEN, Z.B.

- **Weiterhin Verbesserungsmaßnahmen im gesamten Unternehmensbereich** 
 - Optimierungen der Supply Chain, weitere Erhöhung von Produktqualität und Lieferperformance, Verbesserung der Kostensituation in besonders lohnintensiven Produktionsschritten
 - Positive Ertragseffekte und Umsatzausweitung durch Zugang zu neuen Kundensegmenten und Anwendungsbereichen sowie vertiefte Marktdurchdringung insbesondere mit neuen Produkten
 - Verbesserungen in der Vertriebsorganisation und Marktbearbeitung
- **Erhöhung der Produktqualität und Verbesserung interner Prozesse und Abläufe** 
 - Noch höhere Qualität bestehender Produkte und künftige Ausweitung der Produktpalette
 - Produktinnovationen gerade bei Anwendungen mit hohem technischem Anspruch
 - Ausbau der Produkte für kundenspezifische Anwendungen und margenattraktive Nischen
- **Verbesserter Produktionsprozess und Erweiterung des Produktspektrums** 
 - Kostengünstigere Produktion und erhöhte Lieferfähigkeit sowie Sortimentsabrandung
 - Sukzessive Übertragung des neuen Fertigungskonzepts auf die bisherigen Anlagen
 - 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 66 % in 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 der Europäischen Union von 38 % (2014; in 2008: 25 %), hierin China mit 12 % (2008: 7 %) und USA mit 11 % (2008: 6 %)



GEZIELTE AUSRICHTUNG DES PRODUKT- UND LEISTUNGSPORTFOLIOS 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

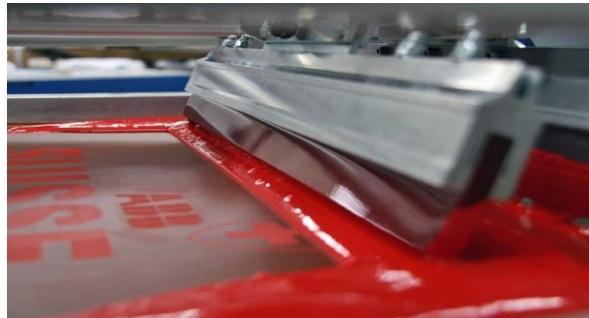
Wachstumsmärkte: z.B. Erneuerbare Energien, E-Mobilität,

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

Greiffenberger-Gruppe: 29 % der Umsätze im Bereich Energieeffizienz und Umwelttechnologie

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

7 | Impressionen



PARTNERSCHAFTLICH **ZUKUNFT**
NISCHEN **IST** QUALITÄT
INNOVATION
CHANCEN **MACHBAR**
MITTELSTAND
WACHSTUM

KUNDENNUTZEN
POTENTIALE
WELTWERT
SCHLANK
KOMPETENZ

TEA[V]I

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

FINANZKALENDER 2015

- | | |
|---------------------|--|
| ▪ 25. Juni 2015 | Hauptversammlung 2015, Augsburg |
| ▪ 24. August 2015 | Halbjahresfinanzbericht 2015 |
| ▪ 09. November 2015 | Zwischenmitteilung zum 3. Quartal 2015 |

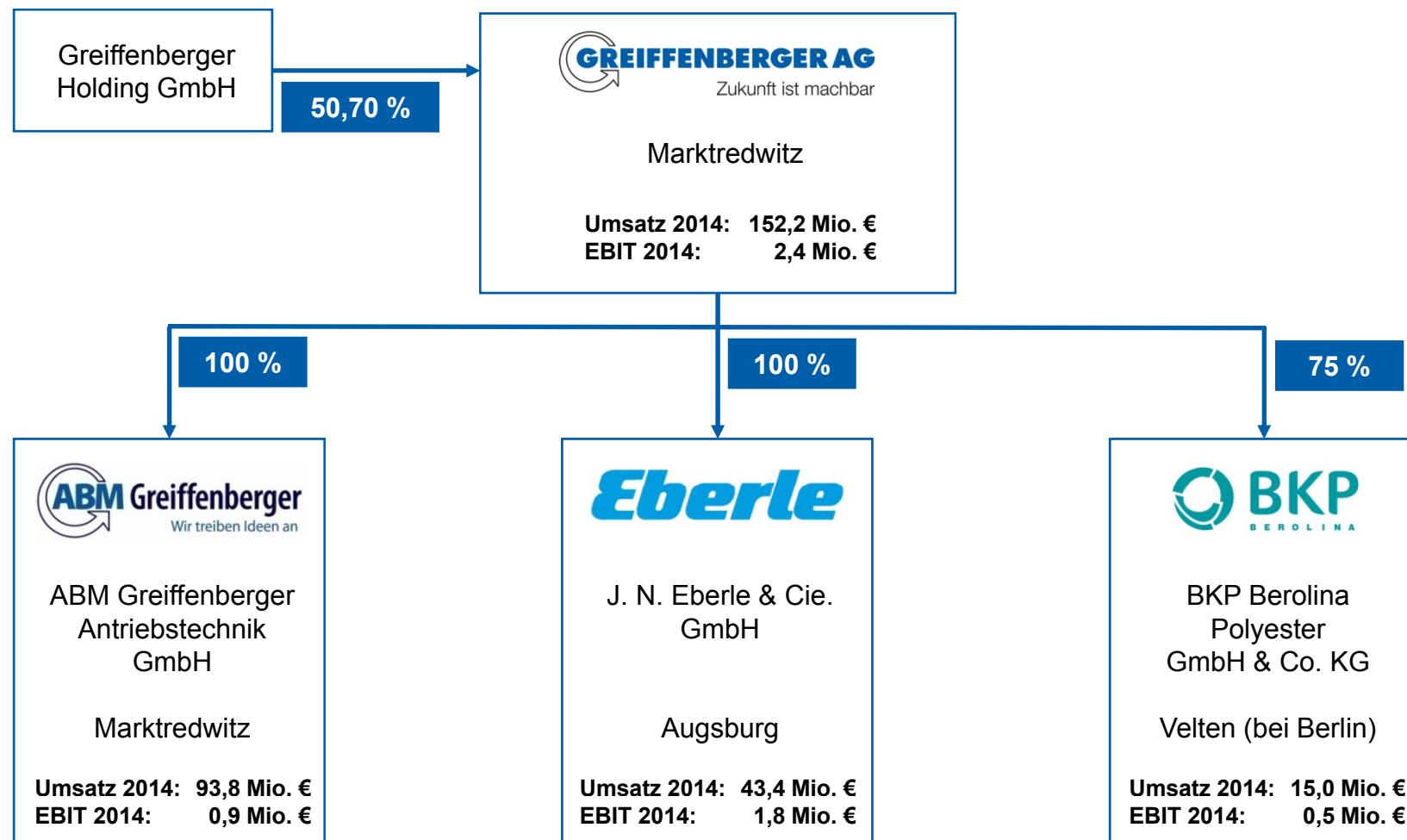
Dieses Dokument enthält zukunftsbezogene Aussagen und Informationen. Der Vorstand der Greiffenberger AG weist darauf hin, dass die tatsächlichen Ergebnisse von den Annahmen und Erwartungen über die voraussichtliche Entwicklung abweichen können. Darüber hinaus wird keine Verantwortung für die Aktualisierung 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 2014, insbesondere im Konzernlagebericht sowie im Konzernanhang.

ANHANG

FAMILIENGEFÜHRTE INDUSTRIE HOLDING



FÜR JEDES INVESTMENT GIBT ES EIN KLARES ZIEL: MEHRWERT SCHAFFEN

**Stärken des
Mittelstands stehen
im Vordergrund**

Merkmale unserer Teilkonzerne:

- Eigenständige strategische Weiterentwicklung
- Ausgeprägte Marktnähe und Kundenorientierung
- Innovationskraft
- Schnelle Entscheidungen
- Hohe Identifikation der Belegschaft

**Klare Strukturen
und
Verantwortlichkeiten**

- Volle operative Verantwortung liegt jeweils in den Teilkonzernen und bei deren Geschäftsführern
- Holdinggesellschaft liefert unterstützende Leistungen:
 - Controlling, Rechnungswesen, Recht, Steuern, Investor Relations
 - Konzernfinanzierung: Finanzierung grundlegender Investitionen

**Gemeinsame
Verantwortung von
Holding und
Teilkonzern**

- Strategische Ausrichtung
- Internationalisierung
- Akquisitionen

AKTIVA	31.12.2014	31.12.2013
	€	€
A Langfristige Vermögenswerte		
1. Sachanlagen	57.584.463,36	56.353.857,94
2. Immaterielle Vermögenswerte	5.198.888,90	5.402.477,25
3. Finanzinvestitionen	42.754,61	42.754,61
4. Latente Steuern	6.836.254,00	4.930.613,00
5. Sonstige langfristige Vermögenswerte	0,00	3.839,47
	69.662.360,87	66.733.542,27
B Kurzfristige Vermögenswerte		
1. Vorräte	45.410.343,64	43.203.948,62
2. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.976.323,18	9.902.093,52
3. Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	2.420.688,87	2.905.598,97
4. Zahlungsmittel und -äquivalente	8.011.425,39	6.642.026,34
	66.818.781,08	62.653.667,45
Summe Vermögenswerte	136.481.141,95	129.387.209,72

PASSIVA	31.12.2014	31.12.2013
	€	€
A Eigenkapital		
1. Gezeichnetes Kapital	13.627.648,00	12.388.992,00
2. Sonstige Rücklagen	15.727.773,22	14.063.329,22
3. Gewinnrücklagen	3.400.337,56	5.821.536,58
Eigenkapital der Eigentümer des Mutterunternehmens	32.755.758,78	32.273.857,80
4. Minderheitsanteile	2.025,80	2.025,80
	32.757.784,58	32.275.883,60
B Langfristige Schulden		
1. Langfristige Genussrechte	5.966.895,00	4.951.895,00
2. Langfristige Darlehen	25.087.550,74	25.278.675,68
3. Minderheitsanteile bei Personengesellschaften	608.203,37	598.703,37
4. Zuwendungen der öffentlichen Hand	1.348.376,03	1.604.797,59
5. Langfristige Rückstellungen	19.242.668,68	16.680.440,68
6. Sonstige langfristige Schulden	8.452.099,03	4.362.911,88
	60.705.792,85	53.477.424,20
C Kurzfristige Schulden		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	10.780.816,49	10.405.400,01
2. Kurzfristige Genussrechte	1.000.000,00	2.500.000,00
3. Kurzfristige Darlehen	15.582.596,67	14.410.859,57
4. Tatsächliche Ertragsteuerschuld	53.000,00	300.381,02
5. Kurzfristige Rückstellungen	3.158.778,13	3.132.753,65
6. Sonstige kurzfristige Schulden	12.442.373,23	12.884.507,67
	43.017.564,52	43.633.901,92
Summe Eigenkapital und Schulden	136.481.141,95	129.387.209,72

	2014	2013
	€	€
1. Umsatzerlöse	152.225.782,75	155.239.499,46
2. Sonstige Erträge	3.539.005,97	2.818.130,49
3. Bestandsveränderung	2.783.996,31	1.409.359,61
4. Andere aktivierte Eigenleistungen	1.235.712,47	1.044.543,72
	159.784.497,50	160.511.533,28
5. Materialaufwand	72.911.244,96	74.385.178,75
6. Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer	55.753.763,75	52.838.457,88
7. Aufwand für planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen	6.994.984,94	6.560.979,56
8. Andere Aufwendungen	21.712.311,37	20.697.702,74
9. Ergebnis der betrieblichen Geschäftstätigkeit	2.412.192,48	6.029.214,35
Finanzerträge	245.967,84	359.844,01
Finanzaufwendungen	4.181.099,75	4.013.818,94
10. Finanzergebnis	-3.935.131,91	-3.653.974,93
11. Ergebnis vor Steuern	-1.522.939,43	2.375.239,42
12. Ertragsteuern	1.078.210,66	-1.078.961,29
13. Konzernjahresergebnis	-444.728,77	1.296.278,13
Ergebnis je Aktie der fortgeführten Bereiche (verwässert/unverwässert) in €	-0,09	0,27
Durchschnittliche gewichtete Anzahl Aktien	5.162.017	4.839.450

	2014	2013
	T€	T€
Ergebnis vor Steuern	-1.523	2.375
Abschreibungen/Wertminderungen	6.995	6.561
Veränderungen der Rückstellungen	1.989	-1.321
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen/Erträge	-2.095	-643
Zinserträge	-246	-360
Zinsaufwendungen	4.181	4.014
Buchgewinne/Buchverluste Anlagevermögen	-29	-98
Veränderungen bei kurzfristigen Vermögenswerten und Schulden	-2.137	5.093
Veränderung der sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten und Vermögenswerte	-1.909	541
Gezahlte Ertragsteuern	-251	-278
Cash Flow aus betrieblicher Tätigkeit	4.975	15.884
 Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen	605	501
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-7.807	-9.223
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-791	-1.397
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	-7.993	-10.119
 Ein-/Auszahlungen für kurzfristige Darlehen, sonstige Schulden und Genussrechte	1.446	1.490
Ein-/Auszahlungen für langfristige Darlehen, sonstige Schulden und Genussrechte	3.429	-453
Einzahlungen aus Zinserträgen	140	168
Auszahlungen für Zinsaufwendungen	-3.393	-3.287
Einzahlungen aus Kapitalerhöhungen	2.765	0
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit	4.387	-2.082
 Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	1.369	3.683
Zahlungsmittel und -äquivalente am Anfang der Periode	6.642	2.959
Zahlungsmittel und -äquivalente am Ende der Periode	8.011	6.642



PRODUKTE

- Elektromotoren, Getriebe und elektronische Antriebssteuerungen für den Maschinen- und Anlagenbau sowie mobile Anwendungen für eine Vielzahl verschiedener, überwiegend langjähriger Kunden
- Fokus-Branchen z.B. Hebetechnik, Flurförderzeuge, Elektromobilität, Erneuerbare Energien (z.B. Antriebe für Biomasseheizungen), 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



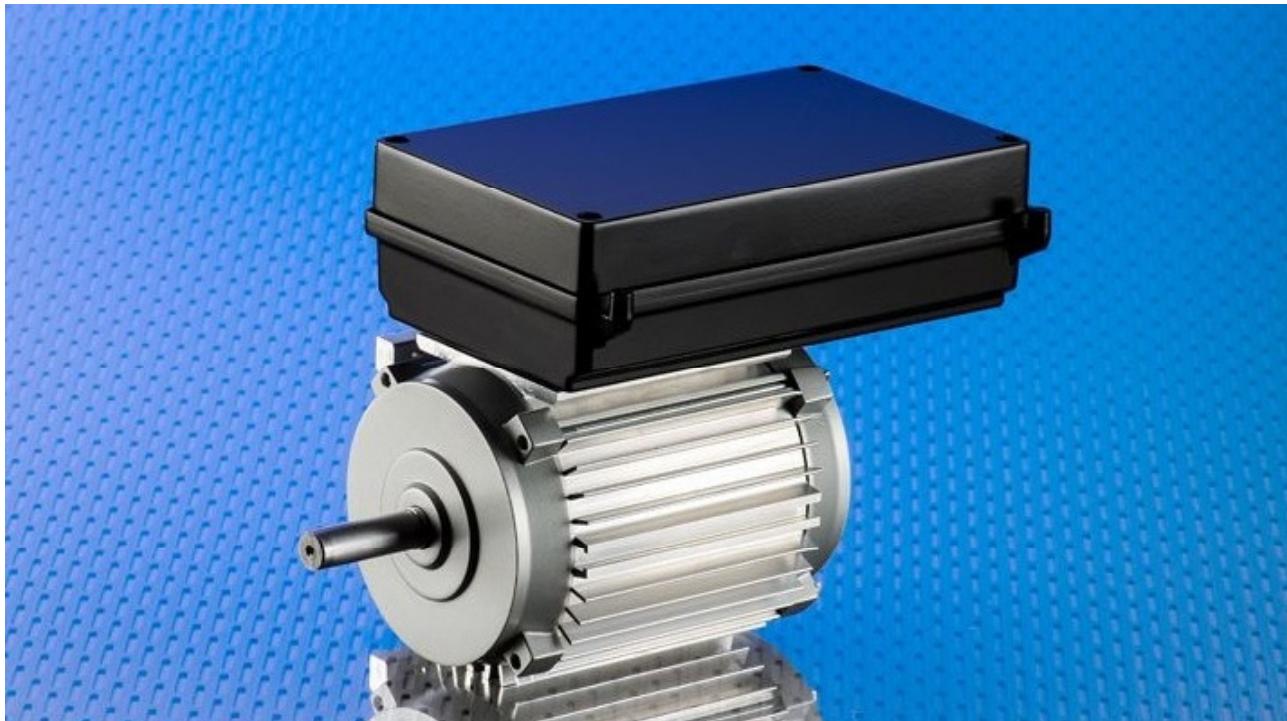
ENTWICKLUNG & INNOVATION

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

MARKT & WETTBEWERB

- Marktposition: Weltweit führend in den eigenen Fokusbranchen wie Hebetechnik, Flurförderzeuge, Antriebe für Biomasseheizungen, insbesondere bei der Umsetzung besonders platzsparender oder energieeffizienter Lösungen
- In einzelnen Teilmärkten:
 - Wettbewerb mit noch bei OEM verbliebenen Antriebsbereichen oder mit wenigen mittelständischen Spezialisten
 - Wettbewerb mit größeren Anbietern von Baukasten-Getrieben und -Motoren (vor allem im nicht-fokussierten Bereich des allgemeinen Maschinenbaus)
- Stark fragmentierter und heterogener globaler Wachstumsmarkt

ZUKUNFTSWEISENDE TECHNOLOGIEN MIT POTENTIAL



Sinchron-Motor

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

TECHNOLOGISCHEN FORTSCHRITT AKTIV GESTALTEN



Lagerlogistik

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



BESTE LÖSUNGEN DURCH STETIGE VERBESSERUNG



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



Elektromobilität

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

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. Webefolgstahl)

USP

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

Eberle



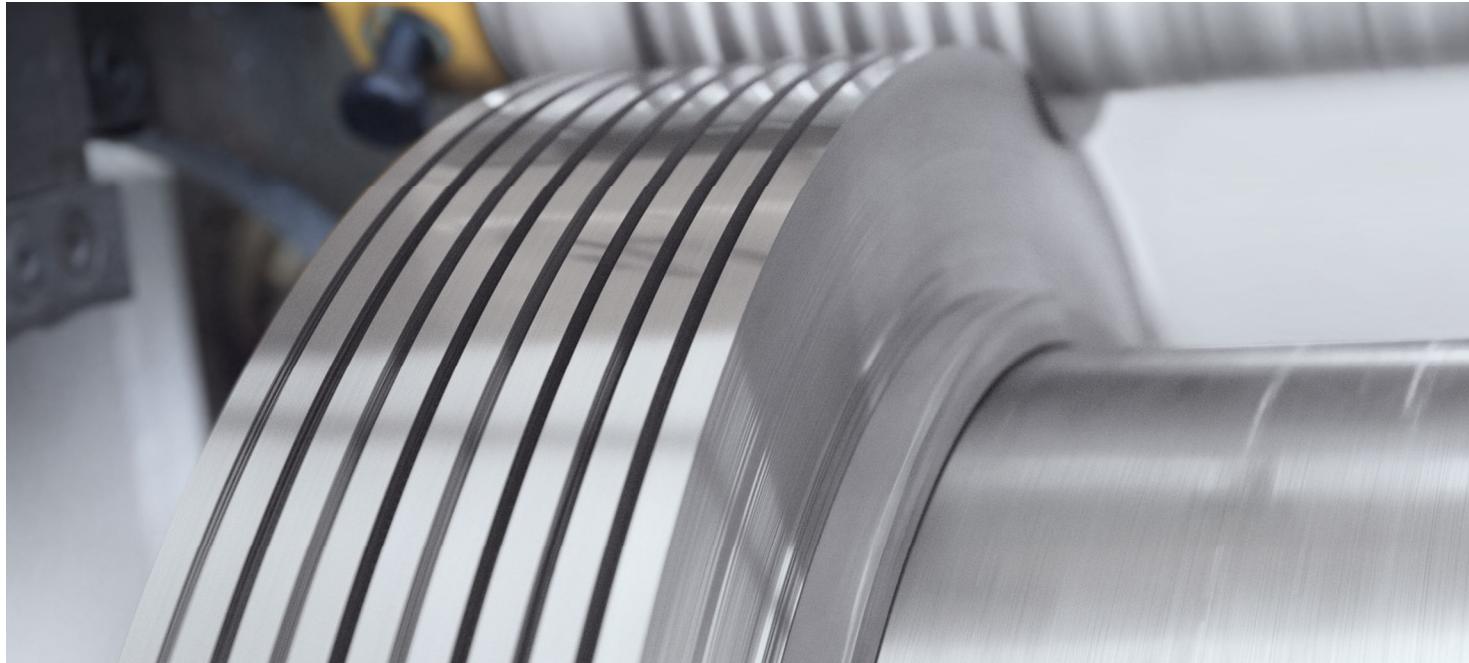
ENTWICKLUNG & INNOVATION

- 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 bis hohe Wettbewerbsintensität.
Differenzierung durch überdurchschnittliche Qualität und neue
Produkte sowie über die hohe Leistungsfähigkeit und Qualität
der angebotenen Produkte (Standzeiten, Einsatzgebiete)
- Bandstahl: International höhere Wettbewerbsintensität.
Etablierte Marktposition in klar abgegrenzten Nischen.
Differenzierung vom Wettbewerb durch Produktqualität
und ergänzende Services wie Vor-Ort-Konfektionierung und
Verfügbarkeit über spezialisierte Partner

WELTWEIT EIN PLUS AN KUNDENNUTZEN GENERIEREN



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



Kundenindividuell maßgeschneiderter Präzisionsbandstahl

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



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 Marktetablierung 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



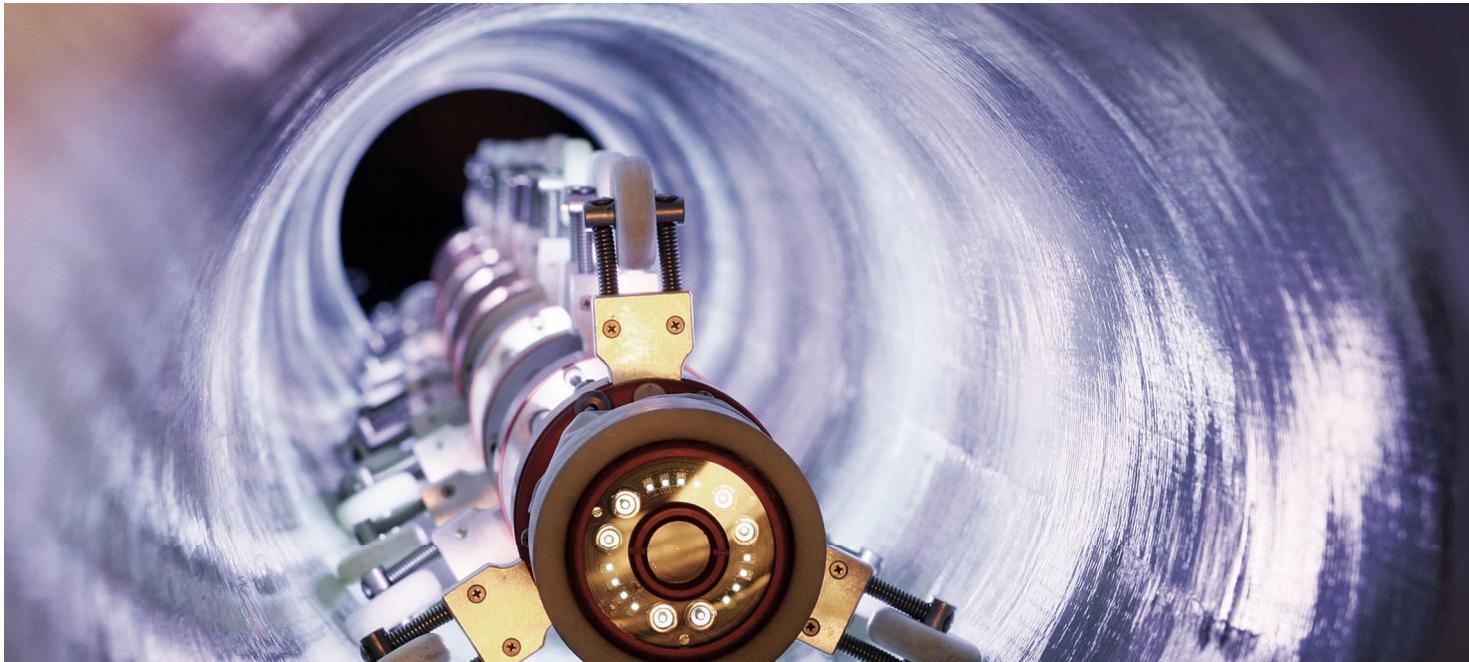
ENTWICKLUNG & INNOVATION

- „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 UMWELTTECHNIK



Grabenlose Kanalsanierung mit Berolina-Liner

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



UMWELTTECHNIK RESSOURCENSCHONEND UMGESSETZT



Rohrummantelung

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

