

Vorstandsrede zur ordentlichen Hauptversammlung

der Greiffenberger AG vom 25. Juni 2015 in Augsburg

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sehr geehrte Damen und Herren,

willkommen zu unserer Hauptversammlung 2015. Auch ich begrüße Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre sowie unsere Gäste, sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung hier in Augsburg.

2014 durfte ich Ihnen anlässlich unserer Hauptversammlung über das damals laufende Jahr von einer erfolgreichen Kapitalerhöhung, einem positiven ersten Quartal 2014 und von unseren Plänen zu weiterem Wachstum und einer zukunftsstarken Ausrichtung unserer Unternehmensgruppe berichten.

Ich hatte damals die Analogie zu einer Autofahrt mit oder ohne Navigationssystem bemüht. Vielleicht erinnern Sie sich? Stand heute muss ich konstatieren, dass alles was ich Ihnen zu Marktpotentialen in unseren Nischenmärkten, zu den ausgezeichneten Perspektiven unserer Technologien, Lösungen und Anwendungen gesagt habe, unverändert Bestand hat – aber dass wir 2014, um im Bild zu bleiben, trotz Navigationssystem zur Mitte des Jahres in einen Stau geraten sind und deutlich langsamer vorankamen als von uns erwartet. Ja, dass wir sogar in vereinzelt Bereichen Rückschläge hinnehmen mussten. Wir sehen aber auch Fortschritte, sodass wir unsere Fahrt wieder beschleunigen können.

Aber der Reihe nach. Ich möchte Ihnen zuerst über das Geschäftsjahr 2014 berichten, Ihnen anschließend einen Eindruck vom aktuellen Geschäftsverlauf im ersten Quartal beziehungsweise in den ersten fünf Monaten 2015 geben und dann etwas zur weiteren Strategie und zum Ausblick sagen.

Mit einem Umsatz von 152,2 Mio. € und einem EBIT von 2,4 Mio. € haben wir unsere im August 2014 konkretisierten Ergebnisse erreichen können. Allerdings hatten wir uns ursprünglich mehr vorgenommen. Durch eine unterjährig eingetretene unerwartete Eintrübung, die mit einer deutlichen Delle bei Umsatz und Auftragseingang einherging, waren wir aber gezwungen, im August unsere Ziele neu zu definieren.

Diese unterjährige Entwicklung in Umsatz, Auftragseingang und schließlich auch Ergebnis will ich Ihnen detaillierter erläutern. Wir waren für 2014 ganz auf Wachstum ausgerichtet. Eine gute Geschäftsentwicklung im ersten Quartal hat uns darin zusätzlich bestärkt. Entsprechend waren unsere Planungen ausgelegt, auch hinsichtlich Kapazitäten und

Material. Dann folgte allerdings ein unerwartet schwaches zweites Quartal. Insbesondere ein sehr verhaltener Monat Juni sorgte dafür, dass der Greiffenberger-Konzern nach sechs Monaten beim Umsatz um 1,6 % hinter dem Vorjahr lag. Diese Entwicklung hat uns überraschend getroffen. Auch wenn wir unmittelbar Gegenmaßnahmen eingeleitet haben, konnten diese gerade ergebnisseitig erst mit einer zeitlichen Verzögerung greifen.

Wir hatten die besondere Konstellation, dass keiner unserer drei Unternehmensbereiche richtig frei von der Eintrübung war. Letztendlich hat sich dann sehr schnell und sehr klar gezeigt, dass konjunkturelle Faktoren ausschlaggebend waren. Denn die deutsche Konjunktur hatte sich 2014 nach einem durchaus überraschend guten Start im Jahresverlauf merklich abgekühlt. Im zweiten Quartal rutschte die Konjunkturentwicklung recht unvermittelt ins Minus. Dafür waren vor allem die Abschwächung in wichtigen Absatzmärkten sowie die im Zuge der geopolitischen Krisen gestiegenen Unsicherheiten verantwortlich. Besonders wichtig war für die Entwicklung in den Branchen, die von uns adressiert werden, dass die Ausrüstungsinvestitionen nach anfänglicher Erholung etwa ab der Jahresmitte 2014 wieder zurückgingen. Kurz zusammengefasst: Auch einige unserer Kunden sind Mitte 2014 angesichts der Konjunktur recht unvermittelt auf die Bremse gestiegen.

Entsprechend dieser Ursachenlage konnten wir unsere Maßnahmen ausrichten und umsetzen. Denn auch wenn sich diese Entwicklung im dritten Quartal im Gesamtumsatz noch fortsetzte, so ist es uns doch gelungen, in zwei von drei Unternehmensbereichen auf Sicht von neun Monaten wieder ein Umsatzwachstum zu generieren. Das Schlussquartal 2014 konnte schließlich gemessen am Umsatz die Vorgaben der Vorjahresperiode leicht übertreffen. Insgesamt lag der Umsatz des zweiten Halbjahres 2014 etwas über dem des ersten Halbjahres, allerdings noch leicht unter dem der Vorjahresperiode.

Für den Erlösrückgang 2014 war insbesondere die Nachfrage im Inland verantwortlich. Im Export konnte die Greiffenberger-Gruppe ein Plus von knapp 7 % erzielen. Die Auslandsumsätze konnten insgesamt von 94,4 Mio. € auf 101 Mio. € gesteigert werden. Die Exportquote erhöhte sich entsprechend von 61 % auf 66 %. Besonders gut entwickelten sich 2014 die Geschäfte in den USA, China und einigen europäischen Ländern. ABM konnte im Export sehr erfreulich zulegen und sich hier vom schleppenden Inlandsgeschäft abkoppeln, während Eberle ohnehin auf einem mit um die 90 % sehr hohen Exportniveau agiert. BKP hat insbesondere über die mit der neuen zusätzlichen Produktionsanlage herstellbaren Schlauchliner mit großen Durchmessern einen zusätzlichen Schub im internationalen Geschäft erhalten.

Lassen Sie mich noch die Entwicklung in den einzelnen Unternehmensbereichen etwas genauer beleuchten. Die Antriebstechnik musste 2014 einen Umsatzrückgang um 5 % von 98,6 Mio. € auf 93,8 Mio. € verbuchen. Damit war die Antriebstechnik der einzige Unternehmensbereich der Greiffenberger-Gruppe, der 2014 im Umsatz hinter dem Vorjahr zurückblieb. Entsprechend sank der Anteil am Konzernumsatz von 63,5 % auf 61,6 %. Aufgrund der sehr schwachen Inlandsnachfrage bei gleichzeitig wachsenden Exportumsätzen stieg die Exportquote dieses Unternehmensbereichs sehr deutlich von 50 % auf 57 %. Wie Sie sicherlich wissen, erzielt ABM den Großteil der Umsätze mit Produkten für

die Hebetechnik, Flurförderzeuge und Erneuerbare Energien sowie im allgemeinen Maschinenbau. Das Jahr 2014 war insgesamt durch eine sehr heterogene Entwicklung über die verschiedenen Zielmärkte hinweg geprägt. Beispielsweise konnten wir in Branchen wie Hebetechnik, Medizintechnik, E-Mobilität oder Flurförderzeuge zulegen. In anderen Zielmärkten wie bei Erneuerbaren Energien und in Produktbereichen des allgemeinen Maschinenbaus stand dagegen ein Minus zu Buche.

Der Unternehmensbereich Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl konnte den Umsatz von 42,7 Mio. € auf 43,4 Mio. € um 1,8 % steigern. Der unterjährige Umsatzverlauf zeigte sich recht robust. Einzig im zweiten Quartal konnten die Vorgaben aus der Vorjahresperiode nicht übertroffen werden. Im ersten, dritten und vierten Quartal unterstrich Eberle die gute Aufstellung in den beiden Bereichen Präzisionsbandstahl und Metallbandsägeblätter. Auf Gesamtjahressicht konnten wir in beiden Bereichen ein Wachstum verzeichnen. Dabei wiesen die Metallbandsägeblätter insgesamt eine etwas höhere Dynamik auf als der Präzisionsbandstahl. Spürbare Wachstumsimpulse kamen insbesondere durch neue Kunden aus dem Inland sowie aus einigen europäischen Märkten. Die Entwicklung in China lag dagegen etwas unter unseren Erwartungen. Die Exportquote reduzierte sich leicht von 91 % auf 89 %. Der Anteil von Eberle am Gruppenumsatz stieg von 27,5 % in 2013 auf 28,5 % in 2014.

Der Umsatz im Unternehmensbereich Kanalsanierungstechnologie stieg 2014 um 8 % von 13,9 Mio. € auf 15 Mio. €. Diese Entwicklung ist umso bemerkenswerter als im ersten Halbjahr noch ein Minus von 7 % zu Buche gestanden hatte. Ursächlich für das schwache erste Halbjahr war, dass im Gegensatz zum Vorjahreszeitraum aus dem Stoßgeschäft Gasrohrummantelung erwartungsgemäß keine Impulse kamen. Auch das Umsatzwachstum im Kernprodukt Schlauchliner lag da noch etwas hinter den Erwartungen. Der Unternehmensbereich konnte dann aber ein erfreuliches zweites Halbjahr verbuchen, das um 21 % über den Umsätzen des zweiten Halbjahres 2013 lag. Dieser Zuwachs ist auf die positive Geschäftsentwicklung im Kerngeschäft Schlauchliner für die grabenlose Kanalsanierung zurückzuführen. Hier konnten wir auch von dem im Laufe des ersten Halbjahres 2014 um größere Durchmesser erweiterten Produktspektrum und den höheren Auslandsumsätzen aufgrund der weiteren Internationalisierung profitieren. Der vom reinen Projektgeschäft geprägte Bereich Gasrohrummantelung hat im Gesamtjahr 2014 im Gegensatz zum Vorjahr umsatzseitig kaum eine Rolle gespielt. Die Exportquote in der Kanalsanierungstechnologie erhöhte sich weiter von 43 % im Vorjahr auf 56 % in 2014. Der Umsatzanteil dieses Unternehmensbereichs in der Gruppe stieg von 9 % auf 9,9 %.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich noch kurz etwas zum Verlauf des Auftragseingangs 2014 sagen. Denn leider liegt hier die Ursache, dass wir trotz der durchaus überzeugenden Trendwende in der zweiten Jahreshälfte auch im bisherigen Verlauf 2015 noch nicht das volle Potential der Greiffenberger-Gruppe sehen können. Erst Schritt für Schritt kommen wir aus dem Umsatztal heraus. Die Unternehmen der Greiffenberger-Gruppe erzielten 2014 einen addierten Auftragseingang von 149,7 Mio. €. Gegenüber dem Vorjahreswert von 159,8 Mio. € bedeutet dies einen Rückgang von 6,3 %. Unterjährig hatten wir hier durchaus ein zur Umsatzentwicklung vergleichbares Bild. Insbesondere das zweite

Quartal blieb unerwartet deutlich hinter dem Vorjahr zurück, sodass zum Halbjahr im Auftragseingang ein Rückstand von 13 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2013 bestand. Im zweiten Halbjahr verzeichneten wir im dritten Quartal starke Auftragseingänge, sahen aber im vierten Quartal wiederum eine nicht ganz so stabile Entwicklung. Die sogenannte Book-to-Bill-Ratio lag 2014 bei 0,98 und damit noch leicht unter unserem Ziel, auch hier wieder einen Wert von über 1 zu erreichen. Der Auftragsbestand zum 31. Dezember 2014 lag bei 29,3 Mio. €, verglichen mit 34,6 Mio. € zum Vorjahresstichtag.

Lassen Sie mich im Folgenden nun näher auf die Ertragsentwicklung 2014 eingehen, die natürlich maßgeblich vom zuvor erläuterten Umsatzverlauf geprägt war. Zum anderen aber auch durch den Umstand, den ich eingangs erwähnte, dass wir in unserer Planung und nach den Indikationen aus dem Geschäftsverlauf zum Jahresstart von einem Wachstum ausgehen durften. Auf Konzernebene erzielten wir 2014 ein Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) von 9,4 Mio. €. Im Vorjahr waren es 12,6 Mio. €. Das operative Betriebsergebnis (EBIT) belief sich auf 2,4 Mio. €, nach 6,0 Mio. € im Vorjahr. Wichtig ist festzuhalten, dass alle drei Unternehmensbereiche hierzu einen positiven Ergebnisbeitrag leisten konnten – auch wenn die Gesamtentwicklung alles andere als zufriedenstellend war.

Dass unsere unterjährigen Maßnahmen wie auch unsere grundlegende Richtung stimmen, zeigt zum Beispiel die Materialkostenquote. Sie sank auf Basis der Gesamtleistung um 0,5 Prozentpunkte von 47,2 % auf 46,7 %. Ein wichtiger Faktor war hier die fortgesetzte Optimierung der Beschaffungsaktivitäten in allen Konzernbereichen. ABM bündelt zum Beispiel die Beschaffung in einem 2012 neu eingerichteten und seither weiter optimierten Supply Chain-Bereich mit Auftragszentrum und setzt in diesem Zusammenhang fortlaufend verschiedene Maßnahmen zur Preissenkung und zur weiteren Internationalisierung der Beschaffung um. Erstmals sichtbar sind in der Entwicklung der Materialkostenquote zusätzlich Effekte aus der neuen ABM-Produktion in Lublin. Hier werden vorrangig bisher zugekaufte Leistungen erbracht. Auch damit senken wir die Materialaufwandsquote. Angesichts der unterjährig teilweise sehr volatilen Preisentwicklung einzelner Rohstoffe konnten wir auch von der vorausschauenden Disposition in Verbindung mit einer engen Beobachtung der Rohstoffmärkte profitieren.

Bei einem im Jahresdurchschnitt um 8,9 % erhöhten Personalstand wuchsen die Personalkosten 2014 um 5,5 %. Der Ausbau des Personalstands resultiert nahezu ausschließlich aus dem Aufbau der ABM-Produktion in Polen zum Jahresende 2013 und ihrem Hochfahren in 2014, zum Jahresende 2014 waren dort insgesamt 134 Personen beschäftigt. Die Personalkostenquote erhöhte sich 2014 auf Basis der Gesamtleistung um 2,2 Prozentpunkte auf 35,7 %. Darin spiegeln sich wider die kräftigen Tarifierhöhungen in Deutschland, der planmäßige Personalaufbau in Polen und die mit der dortigen neuen Produktion einhergehende Vertiefung der eigenen Wertschöpfung sowie die unerwartet niedrige Auslastung in den deutschen Werken im Unternehmensbereich Antriebstechnik.

Ich hatte es schon erwähnt: Sowohl auf Basis des EBITDA als auch des EBIT konnten alle drei Unternehmensbereiche positiv abschließen. Allerdings hinterließ die Umsatzentwicklung insbesondere bei ABM deutliche Spuren. Die EBIT-Marge lag bei ABM bei 0,9 % nach 4,8 %

im Vorjahr. Vor allem aufgrund der Kurzfristigkeit des eingetretenen Umsatzrückgangs war es nicht im notwendigen Maße möglich, die Kapazitäten entsprechend anzupassen, zumal in Erwartung einer deutlichen Umsatzsteigerung 2014 das Mengengerüst des Unternehmensbereichs signifikant auf weiteres Wachstum ausgelegt worden war. Die neue Produktion in Polen gestaltete sich im Teilkonzern ABM in 2014 insgesamt wie geplant ergebnisneutral, da die im ersten Halbjahr noch negative Ergebnisbeeinträchtigung aus ihrem Hochlaufen durch die im weiteren Jahresverlauf sukzessive zunehmenden Kostenvorteile auf Gesamtjahressicht ausgeglichen werden konnte. Ab 2015 wird die ABM-Produktion in Lublin dann positive Beiträge zur Kostenverbesserung innerhalb der Gesamtwertschöpfung im Teilkonzern ABM erbringen. Für die weitere Verbesserung der Ertragskraft wird bei ABM die Optimierung aller Strukturen und Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette unvermindert vorangetrieben. Konkrete Maßnahmen sind die noch engere Verzahnung von Vertrieb und Applikationsentwicklung, organisatorische und personelle Optimierungen im Vertrieb sowie die weitere Intensivierung des Neukundengeschäfts und der forcierten Umsetzung der weiterhin attraktiven Projektpipeline in messbare Umsatz- und Ertragseffekte. Insbesondere die operativen Margen und die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmensbereichs Antriebstechnik sollen so nachhaltig verbessert werden.

Eberle hingegen konnte das leichte Umsatzwachstum in ein deutlich überproportionales Plus beim operativen Ergebnis transformieren. Die EBIT-Marge wuchs entsprechend von 2,6 % auf 4,0 %. Die deutliche Zunahme der Ergebnismarge bei Eberle begründet sich in der erfolgreichen Umsetzung einer Vielzahl von Projekten zur Verbesserung interner Abläufe und Prozesse. Diese Verbesserungen sowie positive Effekte verschiedener Investitionen in die Produktionsprozesse ermöglichten 2014 eine ordentliche Steigerung der Produktivität. Eberle ist in den bearbeiteten Märkten unverändert sehr gut positioniert und arbeitet auch weiterhin und mit gutem Erfolg daran, sich vom Wettbewerb positiv abzugrenzen, um so in Nischen Potentiale für weiteres Margenwachstum zu generieren.

In der Analyse der Ertragsentwicklung bei BKP spielen mehrere unterschiedliche Faktoren eine Rolle. Das erste Halbjahr 2014 stand noch im Zeichen von Aufwand für das Einfahren der vierten Produktionslinie. Auch weitere Maßnahmen zur Fortentwicklung und Optimierung von Produkten und Produktionsprozessen hemmten noch etwas. Der im Gesamtjahr sehr volatile Umsatzverlauf mit einem vergleichsweise schwachen ersten Halbjahr erschwerte zusätzlich die fortlaufende Kapazitätsanpassung. Insbesondere im Inland herrscht im Kernprodukt Schlauchliner weiterhin ein intensiver Preiswettbewerb. Hinzu kam 2014 der schon erwähnte Effekt, dass im Umsatzmix die Rohrummantelung keine Rolle gespielt hat. Aber die Inbetriebnahme der neuen Produktionsanlage und die damit verbundene Erweiterung der Produktpalette um größere Durchmesser sorgten dann für zusätzliche Impulse, weshalb nach einem ergebnisseitig negativen ersten Halbjahr im weiteren Jahresverlauf eine deutlich positive Umkehr beim Ergebnis erreicht werden konnte. Die EBIT-Marge lag 2014 bei 3,3 % nach 5,4 % in 2013.

Das Finanzergebnis belief sich im Berichtsjahr auf -3,9 Mio. €, nach -3,7 Mio. € im Vorjahr. Es pendelte sich damit nahe dem 2013 erstmals erreichten, deutlich niedrigeren Niveau als

Folge der mit der Neustrukturierung wesentlicher Teile der Fremdkapitalfinanzierung in 2012 erreichten günstigeren Zinskonditionen ein.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) sank aufgrund der operativen Ertragsentwicklung und des Finanzergebnisses auf -1,5 Mio. €, nach 2,4 Mio. € im Vorjahr. Aufgrund der Ertragsentwicklung 2014 wird im Greiffenberger-Konzern nach IFRS ein positiver Ertragsteuereffekt von 1,1 Mio. € ausgewiesen. Dem stand im Vorjahr noch eine Steuerlast von 1,1 Mio. € gegenüber. Im positiven Steuereffekt wirken sich insbesondere die erfolgswirksame Erfassung der aktiven latenten Steuern und eine niedrige Steuerbelastung der ABM Greiffenberger Polska sp. z o.o. aus. Von letzterer werden wir auch in den Folgejahren profitieren, da wir dort einen mehrjährigen „tax holiday“ genießen.

Das Konzernjahresergebnis nach Steuern lag 2014 bei -0,4 Mio. € nach 1,3 Mio. € im Jahr zuvor. Auf der Basis von durchschnittlich 5.162.017 im Umlauf befindlichen Aktien errechnet sich ein Ergebnis je Aktie für 2014 von -0,09 € nach 0,27 € im Vorjahr bei damals ganzjährig 4.839.450 im Umlauf befindlichen Aktien.

Wenden wir uns nun der Konzernbilanz zu, ich möchte hier insbesondere die Entwicklung des Eigenkapitals erläutern. Das Eigenkapital im Greiffenberger-Konzern erhöhte sich 2014 um 1,5 % auf 32,8 Mio. €. Bei der Entwicklung des Eigenkapitals wirkten sich 2014 im Wesentlichen drei Effekte aus. Im Zuge einer Barkapitalerhöhung, die Mitte April zur Finanzierung des erwarteten Wachstums durchgeführt wurde, wurden 483.850 neue Aktien zu je 6,00 € emittiert. Der Bruttoemissionserlös aus der Kapitalerhöhung belief sich auf 2,9 Mio. € und ließ in gleichem Umfang das Eigenkapital ansteigen, einerseits das gezeichnete Kapital um 1,2 Mio. € und andererseits die sonstigen Rücklagen um 1,7 Mio. €. Belastet wurde die Eigenkapitalentwicklung dagegen durch die Berücksichtigung des Konzernjahresergebnisses von -0,4 Mio. € in den Gewinnrücklagen. Durch die nach IFRS aufgrund des gesunkenen relevanten Marktzinssatzes vorzunehmende Senkung des Abzinsungsfaktors erhöhten sich außerdem die Pensionsverpflichtungen um 2,3 Mio. €. Gegenläufig resultierte aus diesem nicht liquiditäts- und ertragswirksamen versicherungsmathematischen Verlust aus leistungsorientierten Plänen eine Aktivierung von latenten Steuern in Höhe von 0,7 Mio. €. Per Saldo ergab sich aus den Effekten der notwendigen Anpassung der Pensionsrückstellungen und der Berücksichtigung des Konzernjahresergebnisses eine Verringerung der Gewinnrücklagen um 2 Mio. €. Die Eigenkapitalquote lag als Ergebnis dieser Faktoren sowie aufgrund einer um 5,5 % gewachsenen Bilanzsumme zum 31. Dezember 2014 bei 24 %. Zum Vorjahresstichtag war sie mit 24,9 % geringfügig höher.

Eine weitere zentrale Kennzahl ist für uns die Konzern-Nettofinanzverschuldung. Diese berechnet sich aus Bankverbindlichkeiten inklusive der Genussrechte abzüglich liquider Mittel. Die Nettofinanzverschuldung sank zum 31. Dezember 2014 um 0,9 Mio. € auf 39,6 Mio. € nach 40,5 Mio. € im Vorjahr.

Unverändert streben wir auf Konzernebene eine Eigenkapitalzielquote von 33 % an, die Konzern-Nettofinanzverschuldung wollen wir weiter zurückführen. Die Greiffenberger AG verfügt über steuerliche Verlustvorträge, die bei den erwarteten positiven Ergebnissen

künftig nutzbar gemacht werden können und zum Abbau der Verschuldung beitragen werden.

In 2014 haben wir viele Großinvestitionen abschließen können. Der entsprechende Cash Flow aus Investitionstätigkeit belief sich nach 10,1 Mio. € in 2013 in 2014 auf 8,0 Mio. €. So wurde bei ABM im Bereich der Getriebe- und Motorenfertigung sowie der Montagen investiert, während bei Eberle am Standort Augsburg insbesondere eine über mehrere Jahre hinweg vorangetriebene Anlageninvestition in die Erhöhung der Qualität bestehender Produkte sowie die künftige Erweiterung der Produktpalette erfolgreich abgeschlossen wurde. BKP schließlich investierte vor allem in Produktionsanlagen, um die Nachfrage nach Linern mit größeren Durchmessern adäquat bedienen zu können. Auf Grund der gerade erwähnten Abschlüsse umfangreicher Großvorhaben in 2014 erwarten wir für 2015 ein deutlich niedrigeres Investitionsvolumen.

Ich hoffe auf Ihre Zustimmung, dass ich für weitere Erläuterungen und Details zur Bilanz auf den Jahresabschluss beziehungsweise den Konzernlagebericht verweisen darf. Stattdessen möchte ich Ihnen einen Eindruck vom aktuellen Geschäftsverlauf und unserer weiteren Planung geben.

Ich hatte es schon anklingen lassen, die Nachfragedelle 2014 hat auch im Auftragseingang und dann in Konsequenz im Auftragsbestand dazu geführt, dass wir umsatzseitig verhalten in das Jahr 2015 gestartet sind. Es war absehbar, dass die Umsatzentwicklung in den ersten drei Monaten hinter dem Vergleichswert 2014 zurückbleiben würde. Im ersten Quartal 2015 wurde ein Umsatz von 34,6 Mio. € erzielt. Das sind 8,3 % weniger als 2014. Ähnlich wie im Gesamtjahr 2014 entwickelten sich auch in den ersten drei Monaten 2015 die Exportumsätze deutlich günstiger als die Inlandsnachfrage. Entsprechend stieg der Exportanteil von 66 % auf 68 %.

Die Vorhersehbarkeit des verhaltenen Jahresstarts ermöglichte uns, dass wir kosten- und ergebnisseitig vorab reagieren konnten und die bereits 2014 begonnenen Maßnahmen wirkungsvoll weiter umsetzten. Wichtig ist mir auch zu betonen, dass sich der Auftragseingang wieder in die richtige Richtung entwickelt. Er zeigte sich in den ersten drei Monaten stabil und insgesamt leicht besser als erwartet, auch wenn gegenüber dem guten Vorjahresvergleichswert noch ein Minus von 5,4 % zu verbuchen war. Die Book-to-Bill-Ratio, also das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, lag im ersten Quartal 2015 bei 1,12 und damit wieder deutlich im Wachstumsbereich.

Dass wir insgesamt auf dem richtigen Weg sind, mag Ihnen die Entwicklung zwischen März und Mai zeigen. Nach drei Monaten lagen wir beim Gruppenumsatz noch 8,3 % hinter dem Vorjahreszeitraum, aktuell sind es nach fünf Monaten noch 4,9 %. Auch im Auftragseingang zeigt sich mit einem nur noch geringen Minus von 1,5 % nach fünf Monaten eine unverkennbare Aufholbewegung, im ersten Quartal lag der Auftragseingang noch 5,4 % unter dem Vorjahreszeitraum.

Im Detail sehen die Zahlen per Ende Mai 2015 bzw. zum ersten Quartal 2015 wie folgt aus:

	Jan-Mai 2015	Jan-Mai 2014	Δ	Q1 2015	Q1 2014	Δ
	Mio. €	Mio. €	%	Mio. €	Mio. €	%
Umsatz	60,2	63,3	-4,9 %	34,6	37,7	-8,3 %
Davon Unternehmensbereich:						
Antriebstechnik	36,4	39,4	-7,7 %	21,1	23,5	-9,9 %
Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl	19,4	18,8	+3,1 %	11,2	11,5	-2,9 %
Kanalsanierungs- technologie	4,4	5,1	-12,6 %	2,3	2,7	-16,4 %
Auftragseingang, gesamt	62,9	63,9	-1,5 %	38,7	40,9	-5,4 %
Auftragsbestand, gesamt	31,6	34,2	-7,7 %	33,4	37,3	-10,4 %

Vom umsatzseitig erwartet verhaltenen Jahresstart 2015 waren nach drei Monaten noch alle drei Unternehmensbereiche betroffen. Nach fünf Monaten hat sich dieses Bild schon etwas gedreht, denn in allen Unternehmensbereichen ist die Aufholbewegung im Gange, und bei Eberle sind wir bereits wieder in die Plus-Zone zurückgekehrt.

Im größten Unternehmensbereich Antriebstechnik (ABM) konnte die deutliche Nachfrageschwäche im Inland bislang noch nicht überwunden werden. Trotz besserer Entwicklung im Export- als im Inlandsgeschäft steht in Summe bis Ende Mai noch ein Umsatzminus von knapp 8 % auf 36,4 Mio. € zu Buche. Verglichen mit dem Umsatzrückstand von knapp 10 % zum Ende des ersten Quartals zeichnet sich aber auch bei ABM eine beginnende Erholung ab. Der Auftragseingang liegt auch nach fünf Monaten weiter deutlich über dem Umsatz. Deutlich stabiler war im bisherigen Jahresverlauf 2015 die Situation im Unternehmensbereich Metallbandsägeblätter & Präzisionsbandstahl (Eberle) mit einem Umsatzrückgang von knapp 3 % nach drei Monaten – und jetzt sogar einem deutlichen Schwenk hin zu Wachstum. Eberle konnte dieses Umsatzminus zum Ende des ersten Quartals nämlich nun mit einem Umsatz von 19,4 Mio. € in ein erfreuliches Plus von gut 3 % für den Fünf-Monats-Zeitraum drehen. Im von der Dauer der Winterfrostperiode abhängigen Unternehmensbereich Kanalsanierungstechnologie (BKP) mit einem deutlich höheren Umsatzgewicht im zweiten Halbjahr wurde in den ersten fünf Monaten schließlich ein Umsatz von 4,4 Mio. € erzielt. Das ist zwar noch ein Minus von knapp 13 % – allerdings ist auch hier die Aufholbewegung in vollem Gange, denn nach drei Monaten hatte der Umsatzrückstand noch gut 16 % betragen.

Meine Damen und Herren, was sind nun vor dem Hintergrund dieser Zahlen nach fünf Monaten unsere Erwartungen für das Gesamtjahr 2015? Nach dem vor allem angesichts der Entwicklung im Auftragseingang 2014 frühzeitig absehbaren verhaltenen Start in das laufende Geschäftsjahr gehen wir für das Jahr 2015 insgesamt von einer Rückkehr zum Wachstumskurs aus. Insbesondere aus den so erwarteten positiven Umsatzeffekten – nun zusätzlich unterlegt mit dem Auftragseingang der ersten fünf Monate – und weiteren Kostenverbesserungen rechne ich für 2015 mit einer deutlichen Steigerung von EBITDA und EBIT auf ein Niveau zwischen 2013 und 2014.

Unsere Erwartungen hinsichtlich einer deutlich anziehenden Umsatz- und Ertragsdynamik in den verbleibenden sieben Monaten 2015 gründet sich auf die in allen Unternehmensbereichen vorangetriebenen Verbesserungsmaßnahmen, die gute Positionierung der operativen Gesellschaften der Gruppe in ihren jeweiligen Zielmärkten und auf die positive Abgrenzung vom Wettbewerb. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir davon überdurchschnittlich profitieren können und rechne mit einer spürbar über der Gesamtwirtschaft liegenden Dynamik. Die in allen Konzernbereichen initiierten Maßnahmen zu einer nachhaltigen Verbesserung der operativen Margen über eine Optimierung der internen Strukturen und Prozesse werden auch weiterhin vorangetrieben, um zusätzliche Ergebnisbeiträge zu generieren. Unsere Vorgaben sind gemessen am Erreichten nach fünf Monaten durchaus anspruchsvoll. Gemessen an den Zielen, wo wir uns gemäß der Perspektiven unserer drei Unternehmensbereiche eigentlich sehen, sind sie aber freilich nur ein Zwischenschritt.

Die Umsatz- und Auftragsentwicklung 2014 sowie ihre Auswirkungen auf unseren Start in das laufende Geschäftsjahr haben leider etwas in den Hintergrund treten lassen, dass unsere gesamte Unternehmensgruppe auch weiterhin sowohl in den angestammten als auch den neu entwickelten Märkten sehr zukunftsstark ausgerichtet ist. Ja, besonders vermutlich, dass wir gerade in 2014 wie auch den zurückliegenden Monaten des laufenden Jahres einige sehr zentrale Schritte und Maßnahmen erfolgreich umsetzen bzw. abschließen konnten, die unsere Positionierung und unsere Perspektiven noch einmal deutlich verbessern. Diese werden uns wesentlich darin unterstützen, unser Potential für nachhaltige Umsatzsteigerungen und attraktive Renditen künftig zu realisieren. Lassen Sie mich Ihnen deshalb an dieser Stelle die wichtigsten kurz erläutern, wenngleich ich sie verschiedentlich schon habe anklingen lassen:

Bei ABM konnten wir die neue Produktion in Lublin in 2014 erfolgreich wie geplant hochfahren und in den Normalbetrieb überführen. Ich kann Ihnen versichern, dass wir alle mit der neuen Produktion verbundenen Ziele sehr gut erreichen wenn nicht gar übertreffen konnten. Gerade die mit Lublin umgesetzten Maßnahmen zur weiteren Steigerung des ohnehin schon hohen Qualitätsniveaus sowie zur weiteren Optimierung und Flexibilisierung unserer Supply Chain im Unternehmensbereich Antriebstechnik machen diese neue Produktion zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor für die Zukunft. Und auch unsere Kunden bestätigen uns darin, dass wir dieses Projekt sehr erfolgreich umgesetzt haben – alle Kundenaudits vor Ort haben wir mit sehr positiven Rückmeldungen bestanden. Unsere Kunden zeigen sich mit unserer Produktqualität und unserer hohen Liefertermintreue und

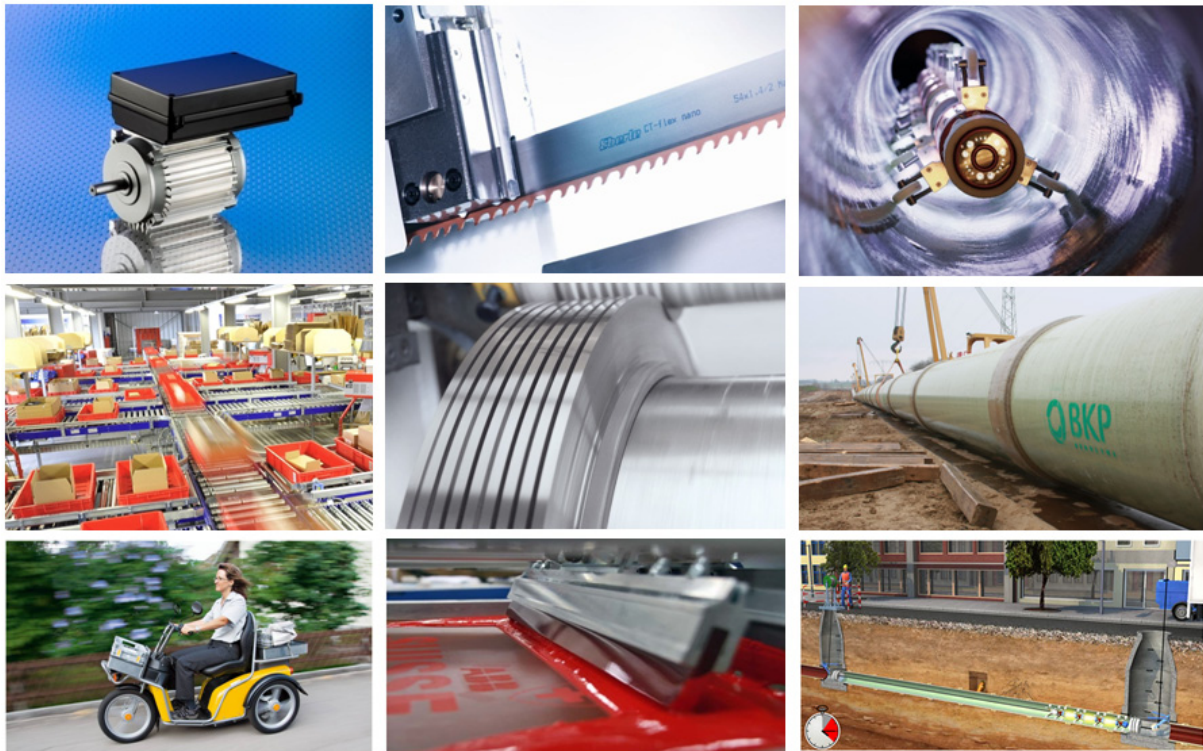
-flexibilität sehr zufrieden. ABM wird in der Marktbearbeitung aber auch von verschiedenen jüngst umgesetzten Maßnahmen zur weiteren Optimierung unserer Vertriebsarbeit und Applikationsentwicklung profitieren können. Ein zentraler Schritt hierbei ist die im April diesen Jahres vollzogene Neubesetzung der Vertriebsspitze. Wir konnten mit Herrn Dittmers eine sehr erfahrene und kompetente Persönlichkeit als neuen Vertriebschef gewinnen, der durch seine langjährige Tätigkeit, zuletzt als Vertriebsgeschäftsführer eines namhaften Branchenvertreters, über ausgeprägte Branchenkenntnisse verfügt. ABM hat sich in den vergangenen Monaten auch für die Fertigung größerer Serien vorbereitet.

Eberle konnte jüngst eine wesentliche Erweiterung der Bandstahl- wie auch der Sägenkompetenzen erfolgreich umsetzen. Die hierzu über mehrere Jahre hinweg vorangetriebene und 2014 nun planmäßig abgeschlossene Anlageninvestition habe ich vorhin bereits kurz erwähnt. Neben einer deutlichen Erhöhung der Qualität bestehender Produkte erlaubt diese Erweiterung der Kompetenzen und Produktionsmöglichkeiten künftig auch eine Erweiterung der Produktpalette um neue Produkte in den Bereichen Bandstahlspezialitäten und Bimetall. In einigen Anwendungsbereichen können wir uns hier gänzlich neue Möglichkeiten eröffnen. Bei den Sägen sind wir in der Erweiterung der Produktpalette in den letzten Jahren ohnehin vorangekommen. Parallel hat Eberle, ich habe das vorhin angesichts der positiven Ergebnisentwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr bereits kurz angesprochen, wesentliche Verbesserungen entlang der gesamten Prozesskette vorgenommen. Weitere ergänzende Maßnahmen befinden sich aktuell in der Vorbereitung und Umsetzung.

BKP hat in 2014 mit der erfolgreichen Inbetriebnahme der eigenentwickelten neuen vierten Produktionsanlage für Schlauchliner eine nennenswerte Erweiterung des Produktspektrums im Kernprodukt Schlauchliner für die grabenlose Kanalsanierung realisiert. Statt der bisher möglichen Durchmesser von bis zu einem Meter lassen sich nun Schlauchliner bis zu 1,60 Meter Durchmesser fertigen, was vor allem bislang auch nur wenigen Wettbewerbern möglich ist. Ich habe Ihnen vorhin von einem erfreulichen zweiten Halbjahr 2014 bei BKP mit einem Umsatzplus von 21 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum und einer deutlichen Steigerung des Exportanteils des Unternehmensbereichs Kanalsanierungstechnologie im Gesamtjahr 2014 berichtet. Ein wesentlicher Teil dieses Wachstums resultierte aus Impulsen aus dem Geschäft mit Schlauchlinern mit großen Durchmessern. Gerade im internationalen Bereich erfolgt der primäre Marktzugang in vielen Regionen über die großen Durchmesser und die entsprechenden Projekte. Anfang 2015 konnten nun auch in Deutschland die notwendigen Genehmigungsverfahren für die neuen größeren Schlauchliner erfolgreich abgeschlossen werden.

Neben diesen besonders prominenten Beispielen für unsere zentralen Schritte und Maßnahmen in der jüngeren Vergangenheit möchte ich abschließend auch betonen, dass die Maßnahmen für Kostensenkungen, die wir angesichts der unterjährigen Entwicklung 2014 in allen Unternehmensbereichen zusätzlich eingeleitet haben, greifen und selbstverständlich weiterhin unverändert wirkungsvoll umgesetzt werden.

Hinter mir an der Leinwand sehen Sie nun einige Beispiele von Produkten und Anwendungen eingebildet, von denen wir uns aufgrund unserer besonderen Kompetenzen und Leistungsfähigkeit besondere Impulse erwarten dürfen.



In der Antriebstechnik wollen wir eine noch größere Marktdurchdringung, insbesondere mit neuen Produkten, erreichen. Wesentliche Schwerpunkte sind hier z.B. die Forcierung bestehender und zusätzlicher Anwendungen für die besonders energieeffizienten Sinochron-Motoren z.B. in der Intra- und Lagerlogistik und der Medizintechnik. Zudem arbeitet ABM an noch effizienteren Hubantrieben für die Hebeteknik, an energieeffizienteren Antriebslösungen z.B. für die E-Mobilität, in der Biomasse und bei Festbrennstoffkesseln sowie an verbesserten Antriebslösungen für Flurförderzeuge.

Bei Eberle werden wir trotz des weiterhin schwer vorhersehbaren konjunkturellen Umfelds unser primäres Ziel der weiteren nachhaltigen Verbesserung der Ergebnismarge erreichen. Ein wichtiger Faktor dabei sind deutliche Kostenverbesserungen. Es gibt zwar leichte Unsicherheiten zur weiteren Entwicklung in einigen Zielmärkten, wie beispielsweise China. Aber unabhängig davon sehe ich gute Potentiale im Teilkonzern Eberle. Zum Beispiel wollen wir unsere Produktpalette weiter ausbauen. Ich sehe uns stark bei Innovationen, die gezielt für Anwendungen entwickelt werden, die einen hohen technischen Anspruch mit sich bringen, und beim weiteren Ausbau der Produkte für kundenspezifische Anwendungen. Auch bestehende Produkte sollen durch noch höhere Qualitätsstandards für weitere Kundenschichten erschlossen werden. Die Marktdurchdringung im Bereich Hartmetallbandsägeblätter soll besonders in Anwendungsbereichen mit hohem technischem Anspruch weiter ausgebaut werden. Gleichzeitig wird Eberle etwa im High-End-Bereich der

Metallbandsägeblätter stetig an Produktinnovationen arbeiten. Wir gehen unseren Weg weiter und bieten unseren Kunden spezielle Dienstleistungen an oder bilden strategische Partnerschaften in Service und Vertrieb.

Bei BKP gilt es, in einem von weiterhin starkem Wettbewerb geprägten Markt die positive Entwicklung am neuen Unternehmensstandort Velten mit der erweiterten und vor allem auch kostenseitig optimierten Produktion fortzusetzen. Wir haben in der Produktivität und Effektivität einen ordentlichen Sprung gemacht. Das wollen wir weiter umsetzen in noch bessere Produkte und in eine erhöhte Lieferfähigkeit. Das neue Fertigungskonzept wird von uns Schritt für Schritt auf die vorhandenen Fertigungsanlagen übertragen, und dies mit überschaubaren Investitionen. Wichtiges Ziel bleibt auch zukünftig die Ausweitung der Kundenbasis, insbesondere im Ausland. Internationales Wachstum will BKP auf Basis der ausgebauten Produktionskapazitäten und der beständig optimierten Produktionsprozesse erzielen. So sollen in bisher nicht bearbeiteten Ländern neue Kunden gewonnen und in bereits bedienten Auslandsmärkten die Kundenbasis und die Umsatzvolumina ausgebaut werden. Das durch das eigenentwickelte System für die Qualitätskontrolle der Schlauchliner sichergestellte konstant hohe Qualitätsniveau soll dies ebenso unterstützen wie die gerade erläuterte Ausweitung des Produktspektrums um größere Durchmesser sowie sinnvolle Sortimentsabrundungen. Auch in der Rohrummantelung wird es weiter gehen. Ich rechne hier noch nicht für dieses Jahr mit nennenswerten Impulsen. Aber es war unsere bewusste Entscheidung, in diesem Markt aktiv zu bleiben. Und sobald wieder große Pipelines gebaut werden, werden auch wir höchstwahrscheinlich wieder mit an Bord sein, wenn es gilt zum Beispiel besonders umweltsensible Gebiete zu durchqueren.

Meine Damen und Herren, um Ihnen unsere Vorhaben noch etwas greifbarer und plastischer vor Augen zu führen, möchte ich Ihnen unseren Geschäftsbericht 2014 ans Herz legen. Wir haben hier unterschiedliche Technologien, Anwendungen und Zielmärkte beispielhaft herausgegriffen. Sie zeigen aus meiner Sicht sehr anschaulich, wie unsere Unternehmensgruppe in Gegenwart und Zukunft sehr gut aufgestellt ist. Unsere Perspektiven sind unverändert intakt.

Unverändert bleiben auch die Eckpunkte unserer langfristigen Strategie weiter bestehen – gewissermaßen die Leuchttürme, nach denen wir auch in den nächsten Jahren navigieren werden:

- Langfristig angelegtes Wachstum
- Internationalisierung auf der Absatz- sowie auf der Beschaffungsseite
- Wir zielen auf Zukunftsbranchen, die langfristig eine stabile Entwicklung ermöglichen.
- Gleichzeitig stehen aber auch reife Märkte im Fokus, wenn es sich anbietet, dort mit signifikanten Fortschritten zum Beispiel in der Energieeffizienz oder in der Anwendungsvielfalt einen neuen Weg einzuschlagen.

Meine Damen und Herren, begleiten Sie uns auch weiter auf diesem Weg.

Ich danke für Ihr Vertrauen und freue mich auf den Dialog mit Ihnen.