



Willkommen an der Bilanzmedienkonferenz 2008

Hartmut Reuter, Vorsitzender der Konzernleitung

2007: Höchstwerte bei Umsatz, EBIT und Gewinn



„Der Rieter-Konzern erzielte im Geschäftsjahr 2007 bei Umsatz, Betriebsergebnis und Konzerngewinn neue Höchstwerte; er konnte damit die positive Entwicklung der letzten Jahre fortsetzen.“

Hartmut Reuter,
CEO Rieter-Konzern

Agenda



- Einleitung und Überblick 2007 Hartmut Reuter
- Das Geschäftsjahr 2007 Urs Leinhäuser
- Strategie und Ausblick 2008 Hartmut Reuter

- **Höchstwerte bei Umsatz, Betriebsergebnis und Konzerngewinn**
 - Steigerung von Konzerngewinn und Gewinn pro Aktie
 - Gutes Finanzergebnis
 - Textile Systems: Umsatz und Betriebsergebnis markant gesteigert
 - Automotive Systems: Weitere Umsatzzunahme

- **Solide Finanzlage und gesunde Bilanz**
 - Gute Netto-Liquidität und höhere Eigenkapitalquote
 - Dividende von 15.00 CHF beantragt
 - Aktienrückkaufprogramm bis maximal 150 Mio. CHF seit September 2007
 - Rückzahlung der 4%-Anleihe (200 Mio. CHF) im Juni 2007

- **Textile Systems**

- Höchstwerte bei Bestellungseingang, Umsatz und Betriebsergebnis
- Akquisition von Berkol stärkt Komponentengeschäft
- Erweiterung des tschechischen Standortes für Technologiekomponenten
- Ausbau der Produktionsstandorte Pune/Indien und Changzhou/China
- Erfolgreiche Vorstellung des neuen Produkteangebots an der ITMA/München

- **Automotive Systems**

- Wachstum grösser als Zuwachs der Automobilproduktion
- Zusätzliche Produktionsstätte in Chocen/Tschechien aufgebaut
- Neues Werk in Chongqing in Mittelchina eröffnet
- Zusammenarbeit mit koreanischem Partner in Korea begonnen
- Innovation Rieter Ultra Silent, ein neuartiges Material für Akustikkomponenten



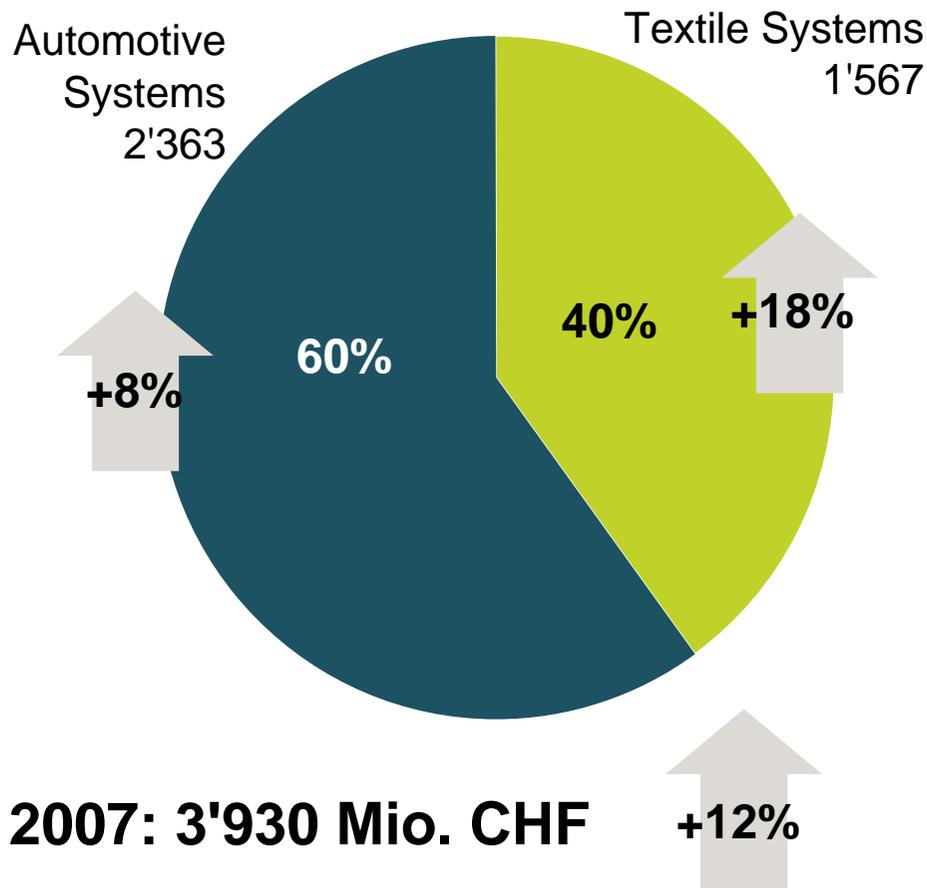
Geschäftsjahr 2007

Urs Leinhäuser, Chief Financial Officer

Umsatzanteile nach Divisionen



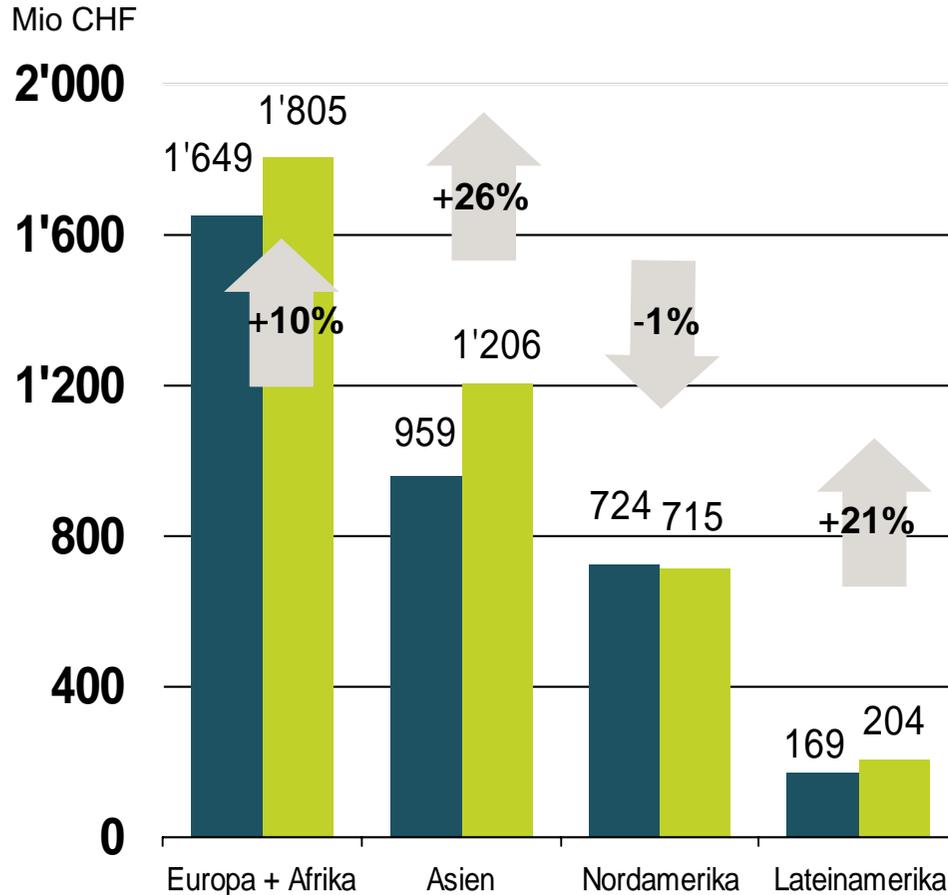
Mio CHF



- Rekordhoher Umsatz dank internem Wachstum
- Umsatz von Textile erhöhte sich trotz Devestition auf neuen Höchstwert
- Umsatzwachstum von Automotive Systems deutlich stärker als Automobilproduktion

(Zahlen 2006 ohne Chemiefaseraktivitäten)

Umsatzwachstum nach Regionen



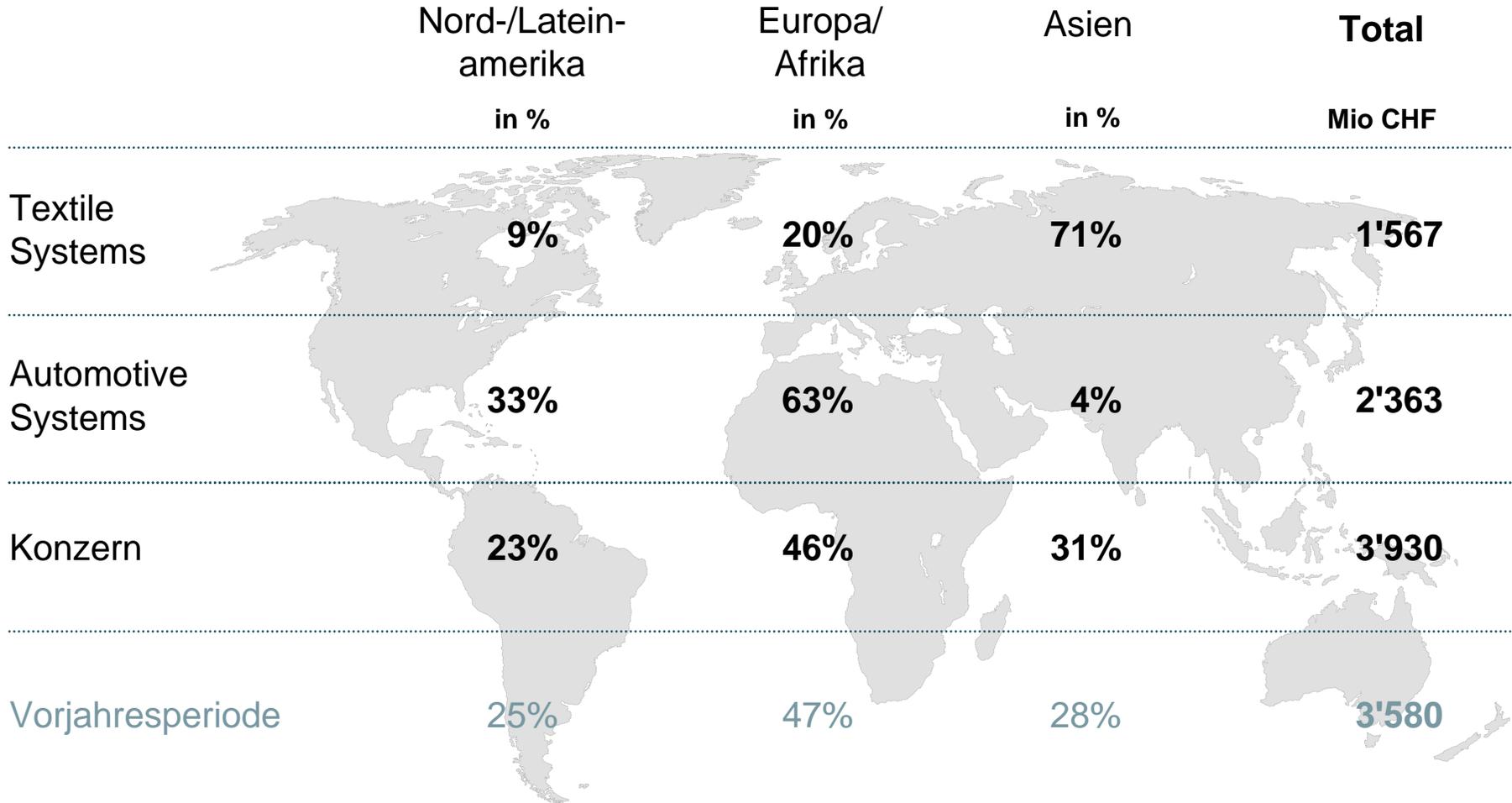
- Starke weltweite Präsenz
- Umsatzwachstum in allen Regionen, in Lokalwährungen auch in Nordamerika
- Markantes Wachstum in Asien und Lateinamerika

2007: 3'930 million CHF +12%

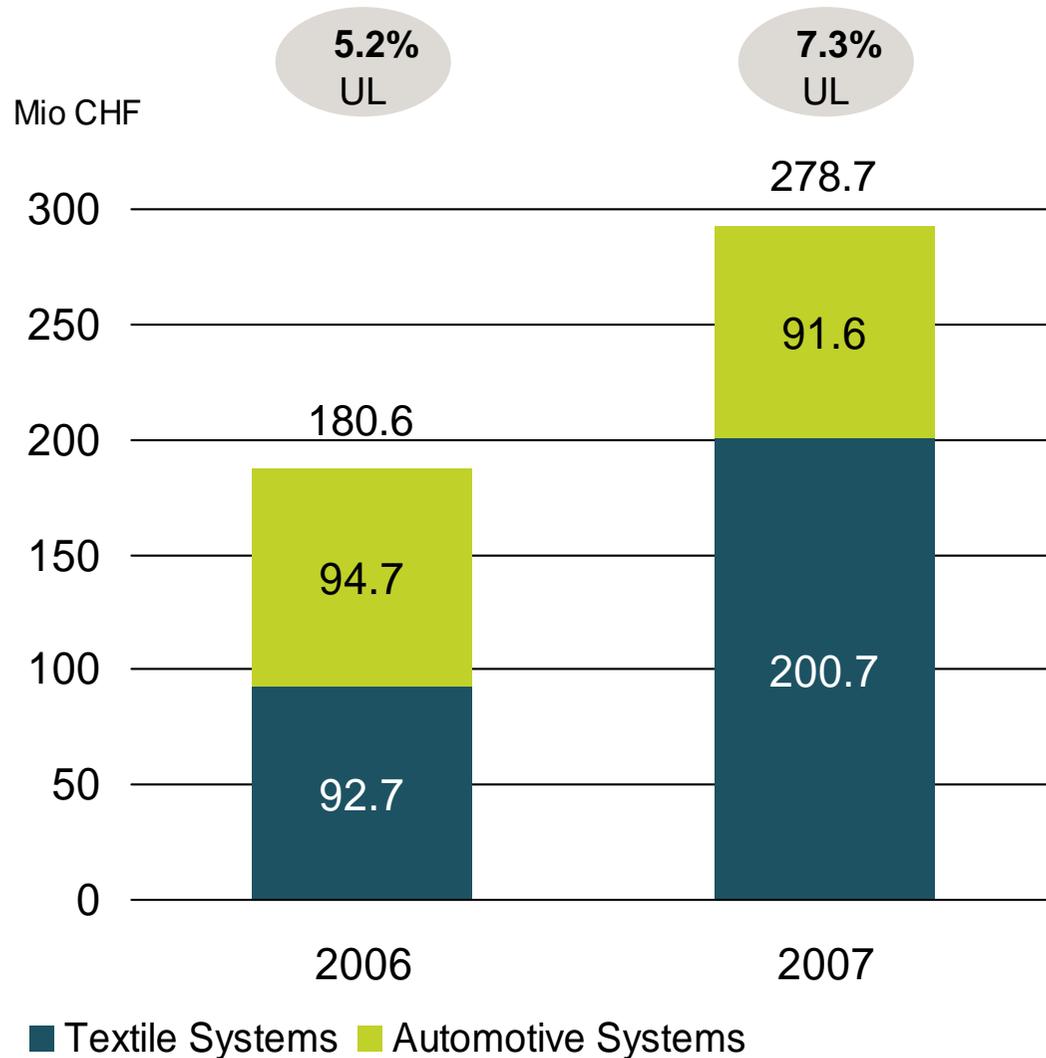
■ 2006¹
■ 2007

¹ deinvestitionsbereinigt

Umsatz 2007: Globale Präsenz



Betriebsergebnis (EBIT)



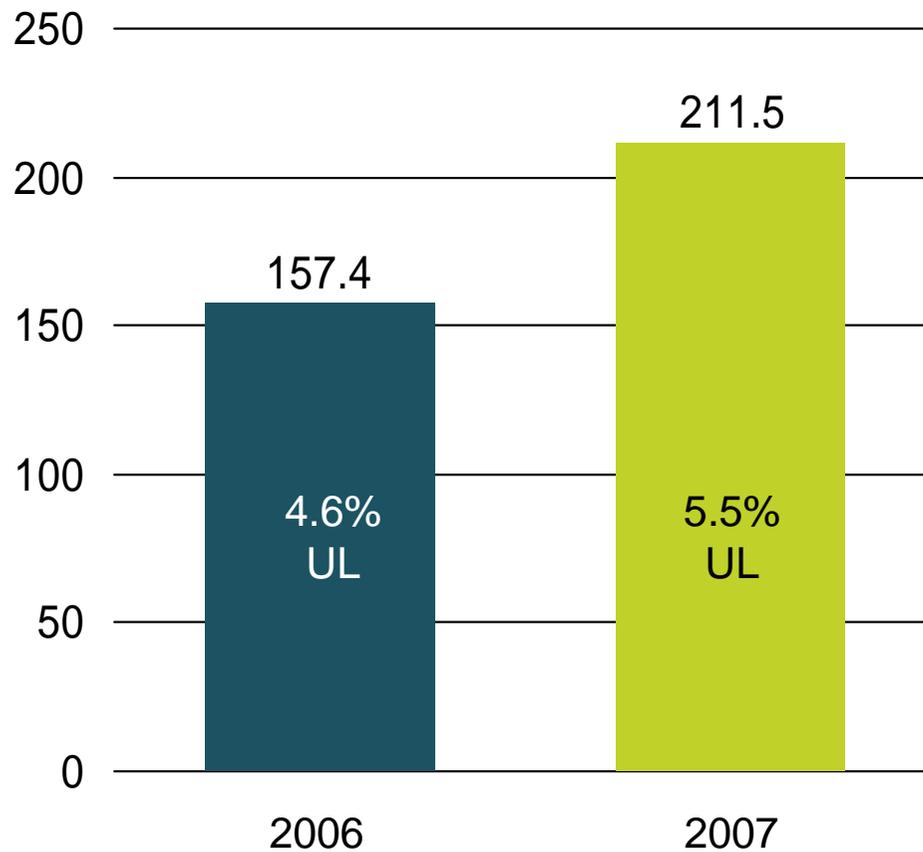
- Konzern-EBIT stieg um 54% auf 278.7 Mio. CHF bzw. 7.3% der UL
- Markante Steigerung des EBIT bei Textile Systems
- Umsatzzunahme bei Automotive nicht in EBIT-Steigerung umgesetzt
- Sonderbelastungen reduzierten sich markant auf 8.1 Mio. CHF

UL = Unternehmensleistung

Konzerngewinn



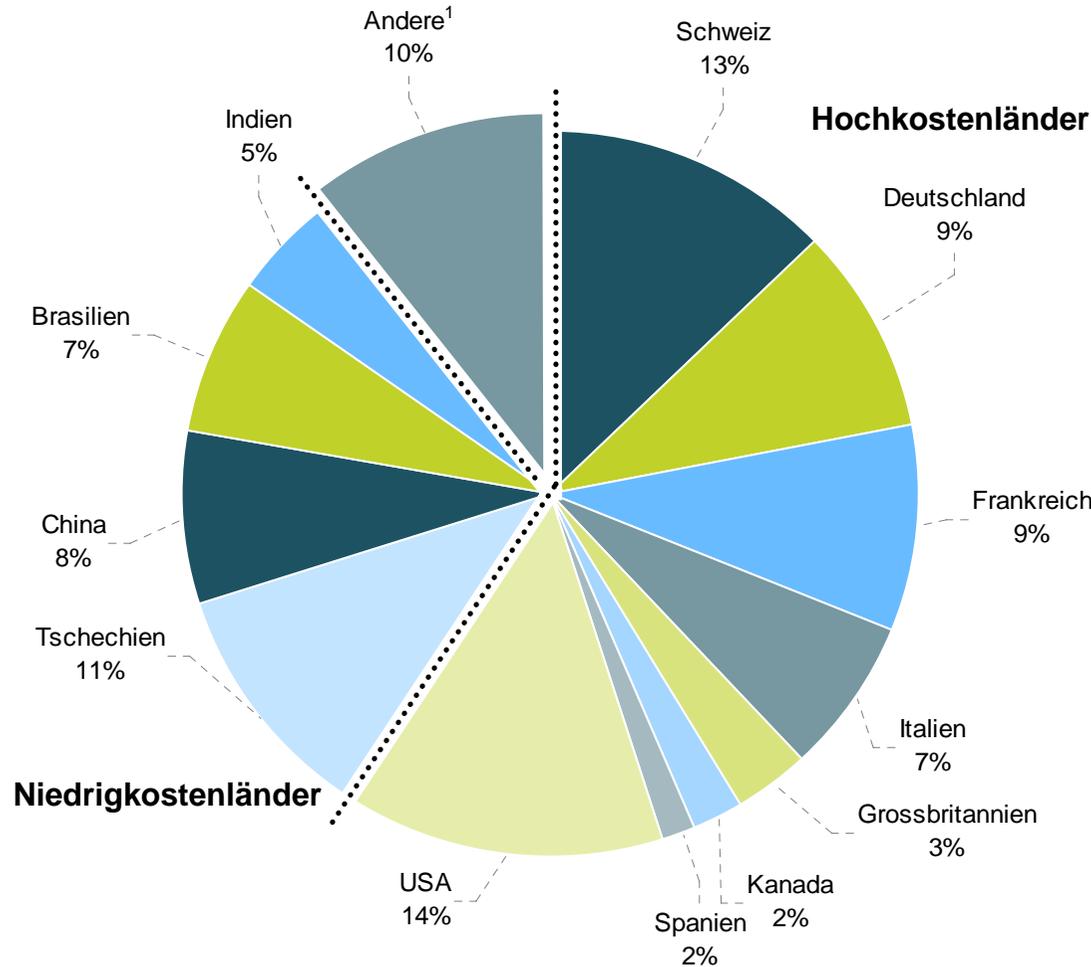
Mio CHF



- Konzerngewinn gegenüber Vorjahr um 34% gesteigert
- Gutes Finanzergebnis
- Leicht tiefere Steuerquote

UL = Unternehmensleistung

Mitarbeitende nach Ländern



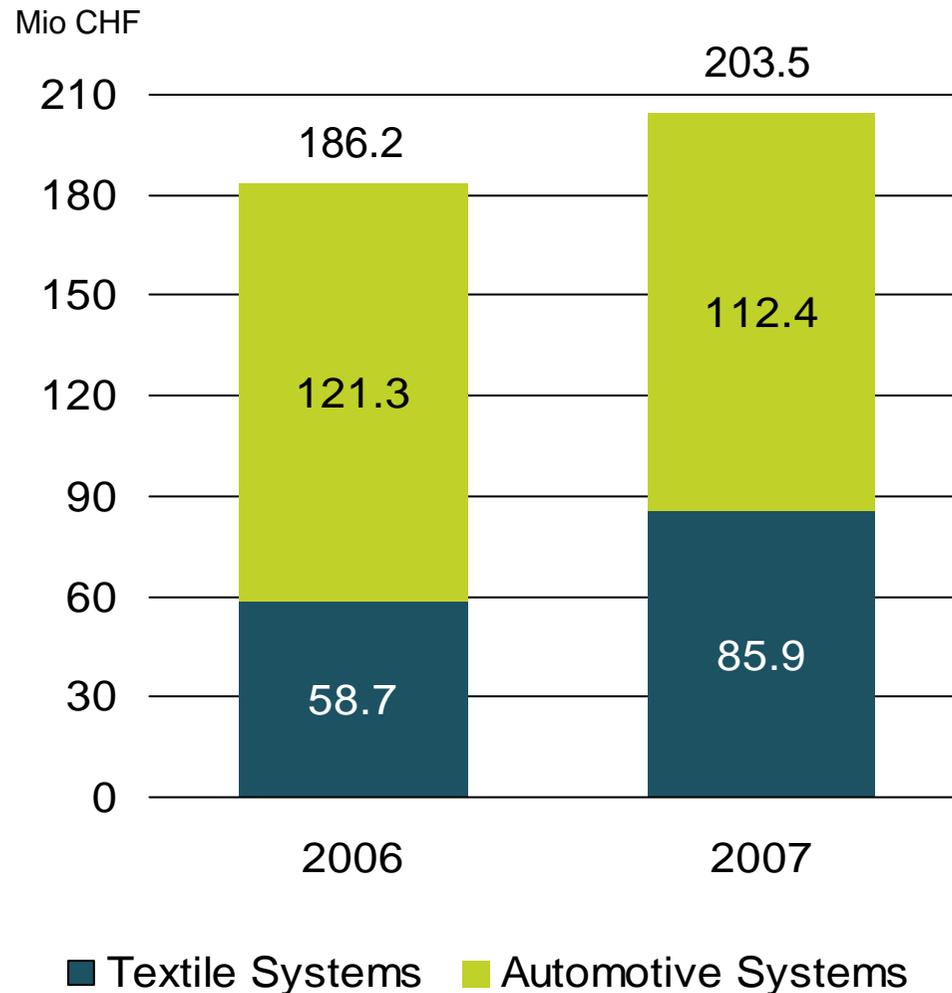
- Prozentualer Anstieg der Mitarbeiterzahlen geringer als Umsatzanstieg
- Bei Textile erstmals etwa gleich viele Mitarbeiter in Hoch- wie in Tiefkostenländern
- Anstieg an Niedrigkosten-Standorten (Anteil von 33 auf 37% gewachsen)

2007: 15'506
(Stand: 31. Dezember 2007)



¹ Hoch- wie auch Niedrigkostenländer

Investitionen



- Textile: Ausbau der Kapazitäten, vor allem in Indien, China und Tschechien
- Automotive: Ausbau Tschechien, Spanien, USA und verschiedene Kundenprojekte

	2007		△ in % zum Vorjahr
	in Mio CHF	in % Bilanzsumme	
Bilanzsumme	2'834.6	100.0	-1.7
Anlagevermögen	1'179.2	41.6	+2.4
Goodwill	120.4	4.2	+1.3
Netto-Umlaufvermögen	307.1	10.8	-6.2
Flüssige Mittel und Wertschriften	372.1	13.1	-21.5
Verzinsliches Fremdkapital	227.6	8.0	- 30.4
Eigenkapital	1'368.7	48.3	-0.5

- Bilanzsumme verringerte sich aufgrund der Rückzahlung der 4%-Anleihe in Höhe von 200 Mio. CHF
- Zunahme des Anlagevermögens als Folge der höheren Investitionen
- Reduziertes Nettoumlaufvermögen trotz gestiegenem Geschäftsvolumen

Free Cashflow



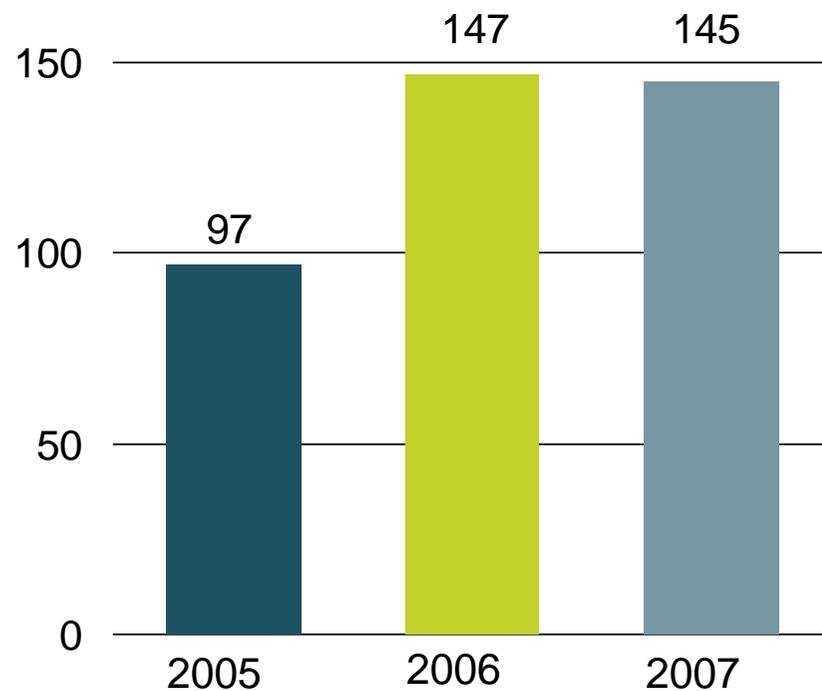
Mio CHF	2007	2006
Konzerngewinn	211.5	157.4
Cashflow	360.2	329.6
Netto-Cashflow	369.0	335.2
+/- Veränderung Nettoumlaufvermögen	25.9	-82.6
+/- Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen, netto	-178.8	- 153.5
+/- Investitionen in Finanzanlagen, netto	12.1	7.7
+/- Akquisitionen	0.0	- 3.9
+/- Devestitionen	0.0	-2.3
Free Cashflow	228.2	100.6

- Deutliche Steigerung des Cashflows
- Erhöhung Free Cashflow dank Reduktion Netto-Umlaufvermögen

Netto-Liquidität



Mio CHF



- Free Cashflow: 228 Mio. CHF
- Eigene Aktien (inkl. Rückkauf): 141 Mio. CHF
- Dividenden (inkl. Minderheiten): 69 Mio. CHF
- Diverses: 20 Mio. CHF

Kapitalrendite

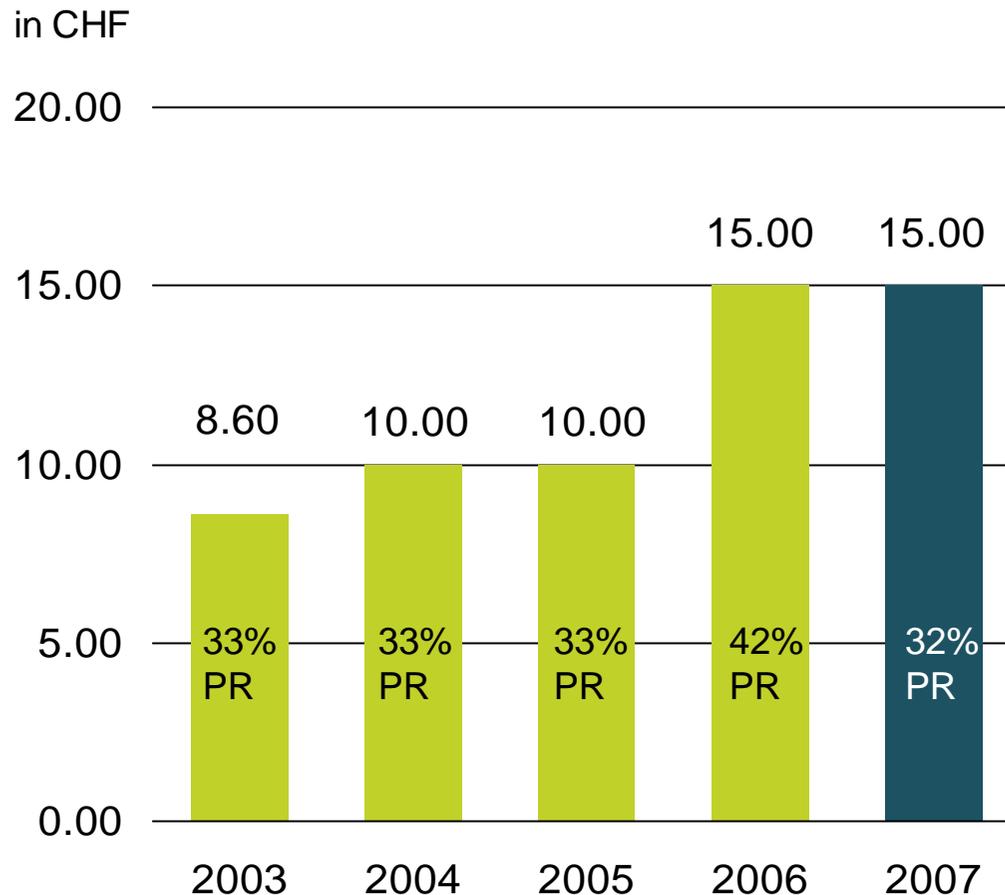


in %	2007	2006
RONA ¹ : Rieter Konzern	13.8	10.8
RONOA ²		
- Textile Systems	46.7	34.5
- Automotive Systems	12.0	15.0

¹ Konzerngewinn vor Zinsaufwand in % der durchschnittlichen Nettoaktiven ohne Finanzverbindlichkeiten.

² Betriebsergebnis vor Sonderbelastungen, Zinsen und Steuern in % der durchschnittlichen betrieblichen Nettoaktiven.

Dividende / Aktienrückkaufprogramm



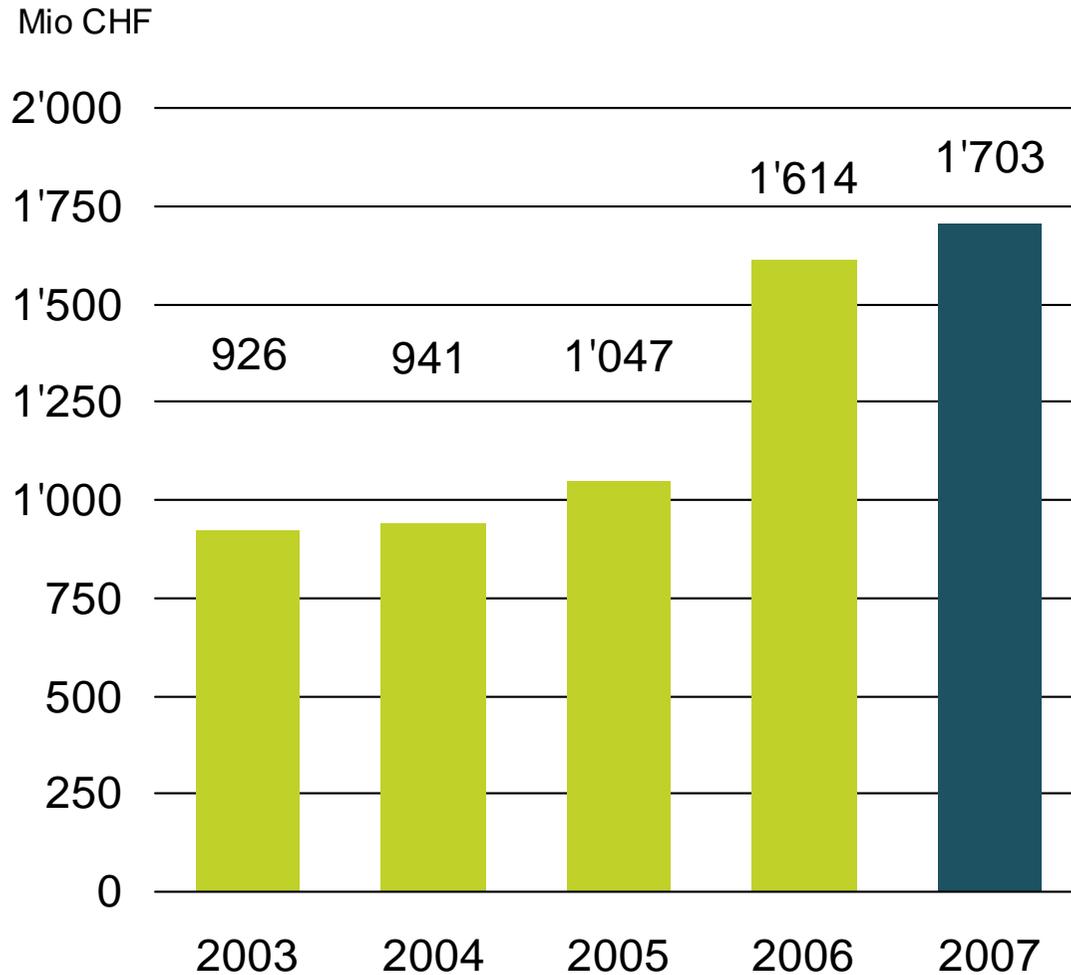
PR = Payout ratio (in % Konzerngewinn)

- Dividende von 15.00 CHF vorgeschlagen
- Ausschüttung von 62.8 Mio. CHF, Ausschüttungsquote von 32%
- Dividendenrendite 3.0% (bezogen auf den Jahresschlusskurs)
- Vernichtung der Aktien aus Aktienrückkauf vorgeschlagen; bis Stichtag 161'800 Aktien
- Anschliessend Weiterführung Aktienrückkaufprogramm

Führender Systemanbieter im Spinnprozess



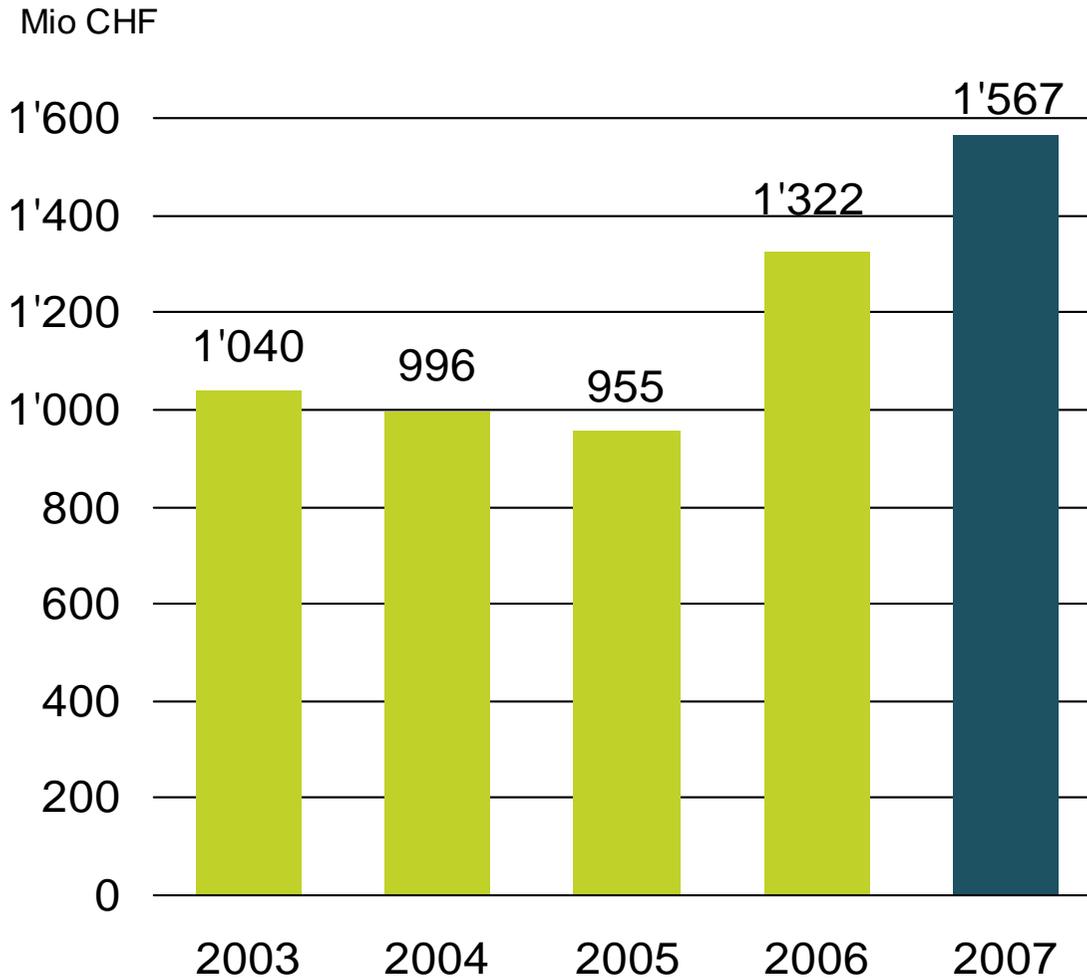
Textile Systems: Bestellungseingang



- Bestellungseingang 2007 steigt um 6% auf neuen Höchstwert (devestitionsbereinigt)
- Starke Nachfrage aus der Türkei, Indien und China
- Im zweiten Halbjahr schwächte sich die Nachfrage erwartungsgemäss ab

2003-2006 devestitionsbereinigt

Textile Systems: Umsatz



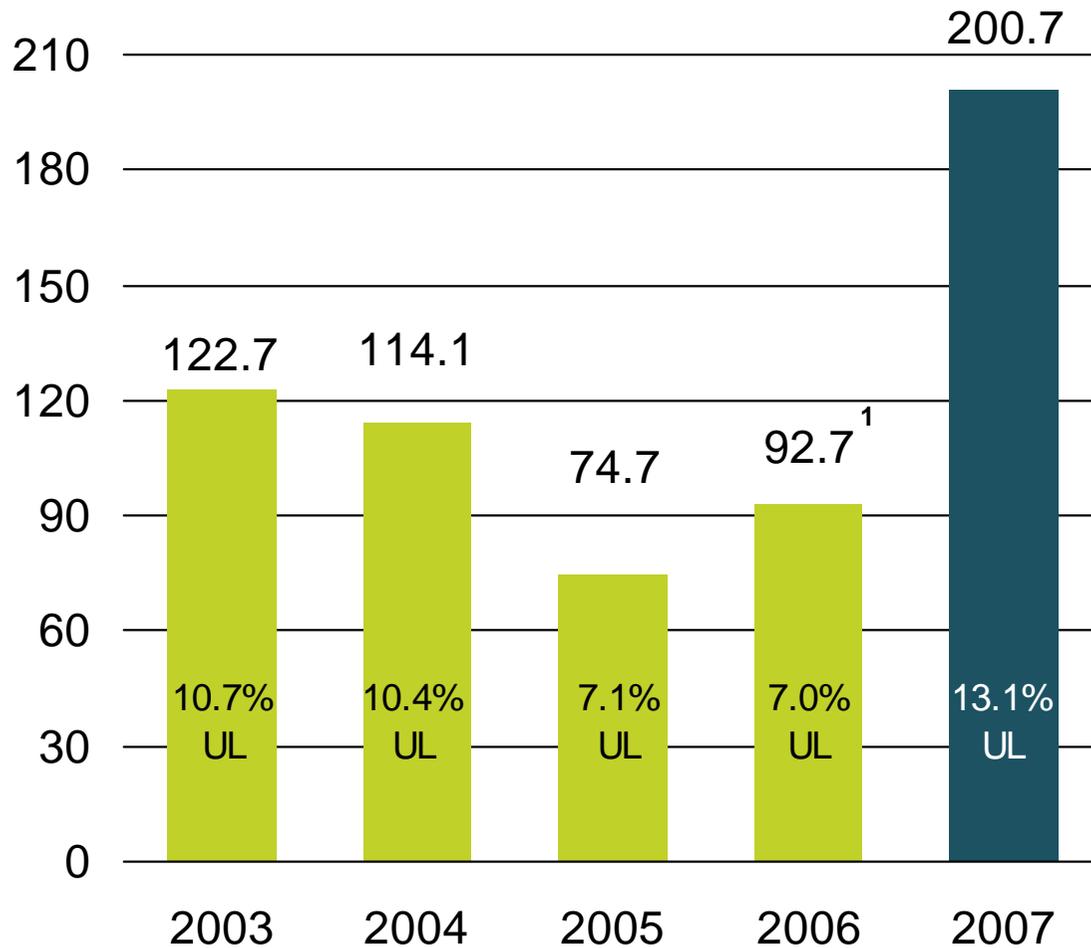
- Bruttoumsatz steigt um 18% auf einen neuen Rekordwert (devestitionsbereinigt)
- 71% der Umsätze (Vorjahr 67%) in Asien (inkl. Türkei)
- Die wichtigsten Märkte waren die Türkei, Indien und China

2003-2006 devestitionsbereinigt

Textile Systems: EBIT



Mio CHF



- Markante Steigerung des Betriebsergebnisses auf 200.7 Mio. CHF
- EBIT-Marge stieg auf sehr gute 13.1%
- Gründe: Sehr gutes Umsatzvolumen, attraktives Produktangebot, Kostendisziplin

¹ nach Sonderbelastungen von 55.5 Mio. CHF

UL = Unternehmensleistung

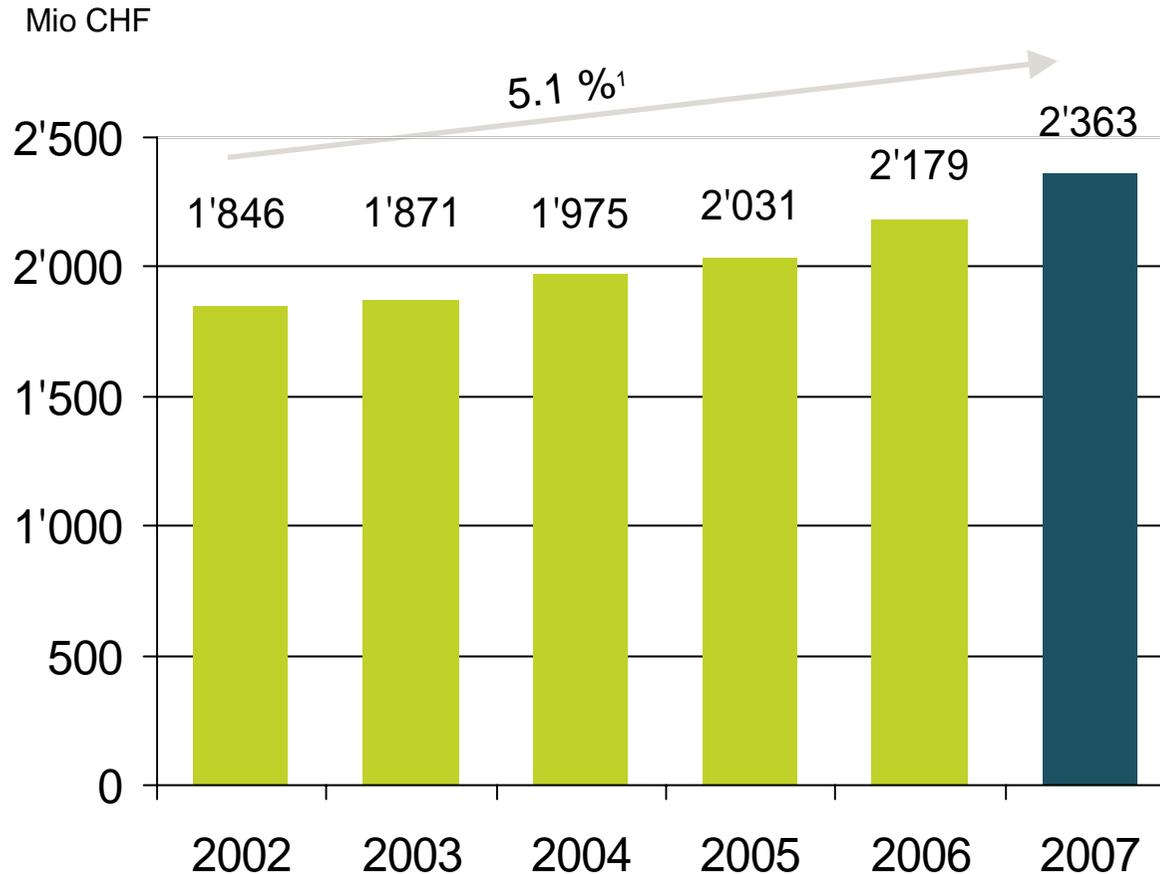
Automotive Systems 2007



Führender Autozulieferer von Akustiksystemen



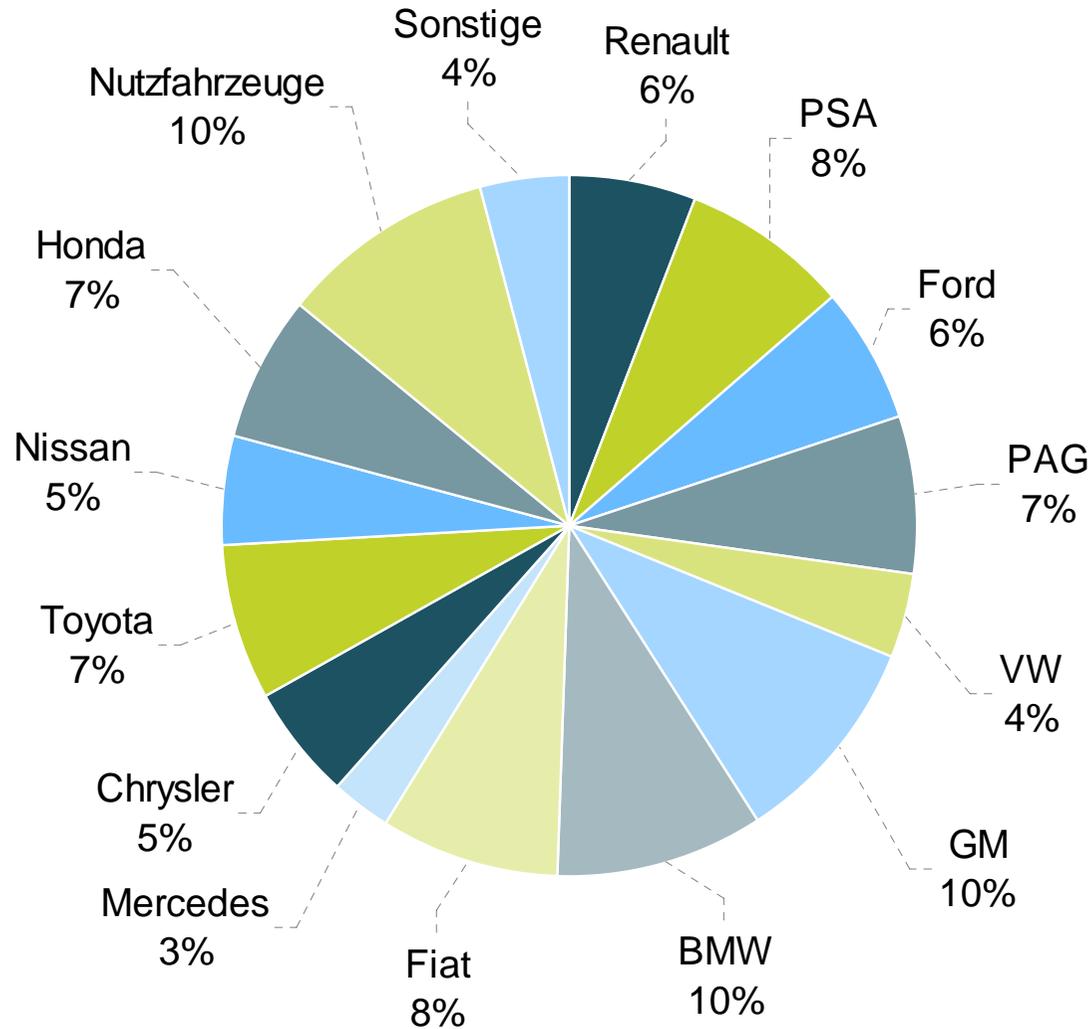
Automotive Systems: Umsatz



- Wachstum der letzten 5 Jahre fortgesetzt
- Wachstum erfolgte ausschliesslich organisch
- In allen Regionen höhere Umsätze sowie Wachstum deutlich stärker als Automobilproduktion

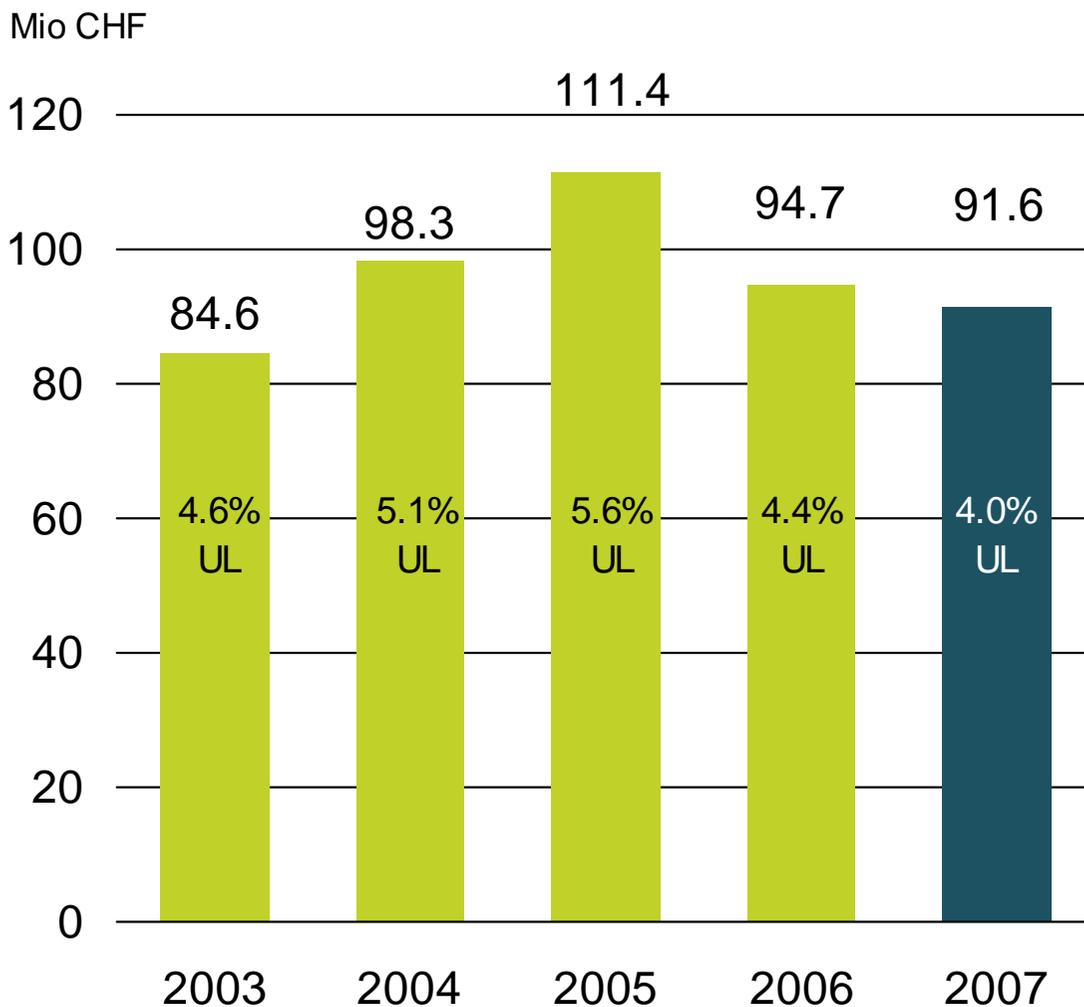
¹ CAGR (compound average growth rate)

Automotive Systems: Umsatz nach Kundengruppen



- Breit abgestütztes Kundenportfolio
- Umsatzanteil mit japanischen Herstellern rund 20%
- Neu auch für Tata in Indien tätig

Automotive Systems: EBIT



- Betriebsrendite des 1. HJ 07 gehalten trotz saisonal-bedingt tieferen Umsätzen
- Ergebnis belastet durch Preisdruck und steigende Kosten für Material, Energie und Personal
- Fertigungsverlagerungen und Modellanläufe in England mit höheren Kosten als erwartet

UL = Unternehmensleistung



Strategie und Ausblick 2008

Hartmut Reuter, Vorsitzender der Konzernleitung

Strategie und langfristige Ziele

- Fortsetzung der seit mehr als 20 Jahren erfolgreichen Dualstrategie mit den zwei Standbeinen Automotive Systems und Textile Systems
- In unseren Arbeitsgebieten sind wir die Markt- und Technologieführer
- Profitables Wachstum in beiden Divisionen sowohl organisch als auch durch Akquisitionen sowie überdurchschnittliche Marge und Profitabilität
- Finanziell sehr gute Verfassung erlaubt strategische Weiterentwicklung der beiden Divisionen (u.a. Ausdehnung der Präsenz in Asien und Osteuropa)
- Langfristige Ziele
 - 5% Wachstum organisch
 - 8% EBIT-Marge
 - 5% Gewinn-Marge

Ausgangssituation

- Textilindustrie mehrheitlich in Asien; Konsolidierung der europäischen Anbieter fast abgeschlossen
- Markt- und Technologieführer bei Stapelfasermaschinen und -systemen sowie zugehörigen Technologiekomponenten
- Im Zukunftsmarkt Nonwovens gut vertreten
- Weltweite Präsenz mit Verkauf und Service
- Produktion in Tiefkostländern ausgebaut (Indien, China, Tschechien)
- Marktentwicklung: Kurzfristig mit Volatilität, doch mittel- und langfristig Wachstum dank vermehrtem Wohlstand in den bevölkerungsreichen Ländern Asiens
- Zyklizität des Geschäftes in der Vergangenheit gut bewältigt

Strategische Schritte Textile Systems (1/4)

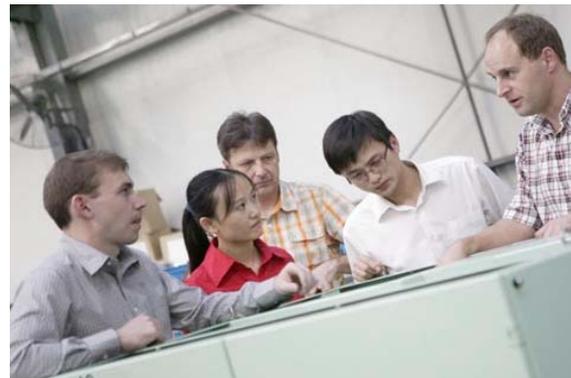
Ausbau der Marktführerschaft im Stapelfaserbereich durch Innovationen

Fokus der Innovationsleistungen:

- Stärkung der Marktposition unserer Kunden
- Neue Garncharakteristiken
- Maschinen und Systeme mit tieferen Betriebskosten sowie geringerem Material- und Energieverbrauch
- Maschinen und Systeme mit einer höheren Produktivität



Strecke RSB-D 40



Konstrukteure Strecke



Streckwerk

Strategische Schritte Textile Systems (2/4)

Ausbau der Präsenz in Asien

- Ausbau der Fertigungskapazitäten und der Marktpräsenz in Indien
- Ausbau der Fertigungskapazitäten und der Marktpräsenz in China



Ausbau Standort Wing, Pune/Indien



Mitarbeiterin Changzhou, China

Strategische Schritte Textile Systems (3/4)

Stärkung der Marktposition bei den Technologiekomponenten

- Internes Wachstum durch Innovation und Erschliessung neuer Kundensegmente
- Akquisition von Berkol; damit fast alle Technologiekomponenten unter einem Dach
- Gemeinsamer Marktauftritt der Technologiekomponenten-Marken



Strategische Schritte Textile Systems (4/4)

Verstärkung Nonwovens

- Erstmals in Indien hochproduktive Spunlace-Anlage zur Herstellung von Baumwoll-Vliesstoffen in Betrieb genommen
- Umsatzsteigerung dank Kooperation mit NSC



Auftritt von Rieter und NSC an der ITMA München

Akquisitionen seit 2001

- Suessen
- Novibra
- Graf
- Berkol

Devestitionen seit 2001

- Chemiefaseraktivitäten in Frankreich (Valence)
- Chemiefaseraktivitäten in der Schweiz (Winterthur)
- Granulieraktivitäten in Deutschland (Grossostheim); Vollzug im 2. Quartal 2008

Ausgangssituation

- Anerkannter Markt- und Technologieführer für Akustik- und Hitzemanagement in Motorfahrzeugen
- Wachsender Markt für anspruchsvolles Akustik- und Hitzemanagement
- Gute Marktposition in Europa, Nord- und Lateinamerika und erfolgreiche Partnerschaft mit Nittoku/Japan
- Basis gelegt zur Erschliessung der Wachstumsmärkte Osteuropa und Asien, speziell Indien und China
- Fahrzeugproduktion steigt weltweit, in Westeuropa und Nordamerika zwischen 2008 und 2015 eher stabil
- Führende Position im Nutzfahrzeuggeschäft in Europa, Wachstumspotenzial in Nord- und Lateinamerika sowie in Asien
- Anhaltender Preisdruck wegen struktureller Probleme der Autohersteller
- Marge unter Zielsetzung

Strategische Schritte Automotive Systems (1/4)

Produktinnovationen für internes Wachstum



GM - Cadillac CTS



Nissan Qashqai



Mercedes C Class



MAN TGX

Produktinnovationen konzentrieren sich auf folgende drei Gebiete:

Akustik und Hitzeschutz:

- Entwicklung neuer Systeme mit herausragenden Akustik- und Hitzeschutzeigenschaften

Umwelt:

- Reduktion von Gewicht und damit Beitrag zur Reduktion des CO₂-Ausstosses
- Einsatz von Rezyklaten als Rohmaterial
- Schonung der Umwelt / Reduktion von Abfall / Erhöhung der Öko-Effizienz

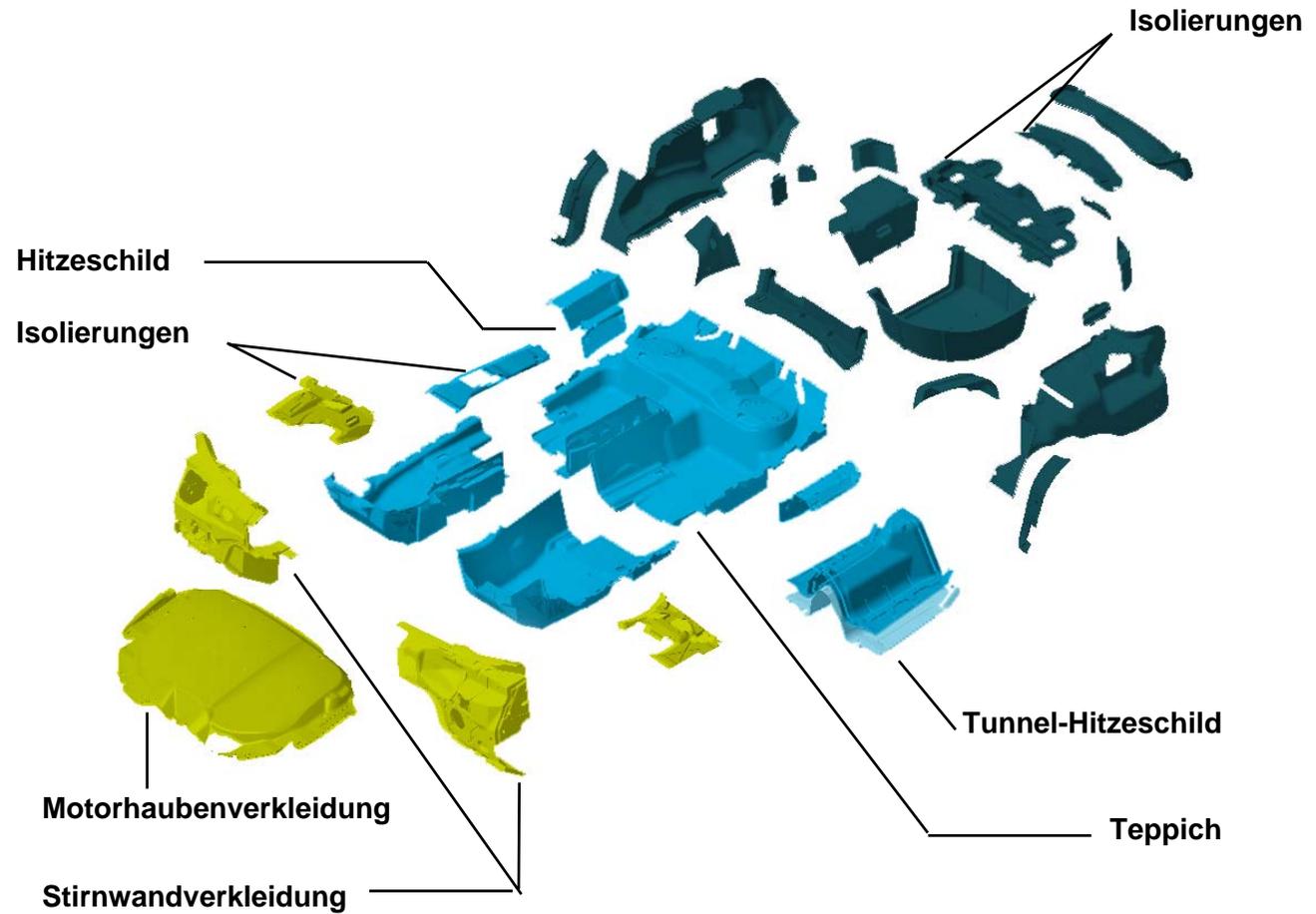
Reduktion von Kosten:

- Kostenreduktion durch Prozess- und Materialinnovationen
- F&E Aktivitäten für Produkte, Materialien und Prozesse wurden in Winterthur konzentriert, um neue Ideen schneller und kosteneffizienter in neue Produkte umzusetzen

Erfolgreiche Fahrzeuganläufe 2007



z.B. mit Rieter-Komponenten für den Jaguar XF Typ:



Neue Produkte 2007

Integriertes Bodensystem

- Entwicklung eines integrierten Bodensystems für den neuen Citroen Berlingo
- Erhältlich mit einem Nadelfilzteppich oder mit einer waschbaren und PVC-freien Kunststoffoberfläche
- Hergestellt im neuen Rieter-Werk in A Rua, Spanien



Citroen Berlingo



Version Nadelfilzteppich



Kunststoffversion

Ein neues multifunktionales Material für Fahrzeug-Bauteile



Rieter-Unterboden mit neuer RUS-Technologie gefertigt

Erster Auftrag eines deutschen Premiumherstellers

- RUS ist ein neues multifunktionales Material auf PET-Fasern-Basis. Es wird mit einer von Rieter entwickelten Mehrschicht-Technologie gefertigt
- RUS hat ausgezeichnete akustische Eigenschaften und ist 100% glasfaserfrei; gleichzeitig hohe mechanische Steifigkeit und niedriges Gewicht
- RUS hilft den Automobilherstellern, ihre Ziele betreffend Akustikanforderungen, Gewicht, Umweltverträglichkeit sowie Kosten zu erreichen
- RUS findet in unterschiedlichen Produkten von Rieter Automotive Anwendung, da es gut verformbar ist
- RUS ist eine Lösung, welche in Zusammenarbeit von Rieter Automotive und Rieter Textile Systems entstanden ist

Strategische Schritte Automotive Systems (2/4)

Ausbau unserer Marktposition in Europa und Amerika

- Osteuropa: Produktionsstätte in Chocen, CZ um neuen Werksteil erweitert
- Nordamerika: Erweiterung des Produktportfolios mit Kofferraumsystemen (Ford Taurus, Lincoln MKS)
- Teppiche für japanische Hersteller in Nordamerika



Erweiterung Werk Chocen (CZ)



Areal Werk Chocen (CZ)



Kofferraumsystem

Ausbau in den Wachstumsmärkten Asiens

- China: Nach zwei JV mit Nittoku Eröffnung eines eigenen Produktionswerks in Chongqing (Mittelchina)
- Korea: Zusammenarbeit mit dem koreanischen Partner DKT zum Ausbau des Geschäfts mit den koreanischen Kunden
- Indien: Vorbereitung weiterer Expansionsschritte in Südindien
- Organisatorische Anpassung: Eigene Business Group Asia und Ausbau des Entwicklungszentrums in Shanghai (Rieter und Idea Institute)



Entwicklungszentrum Shanghai



Werk Chongqing (CN)



Strasse in Seoul (KR)

Stärkung der Ertragskraft in Nordamerika und Europa

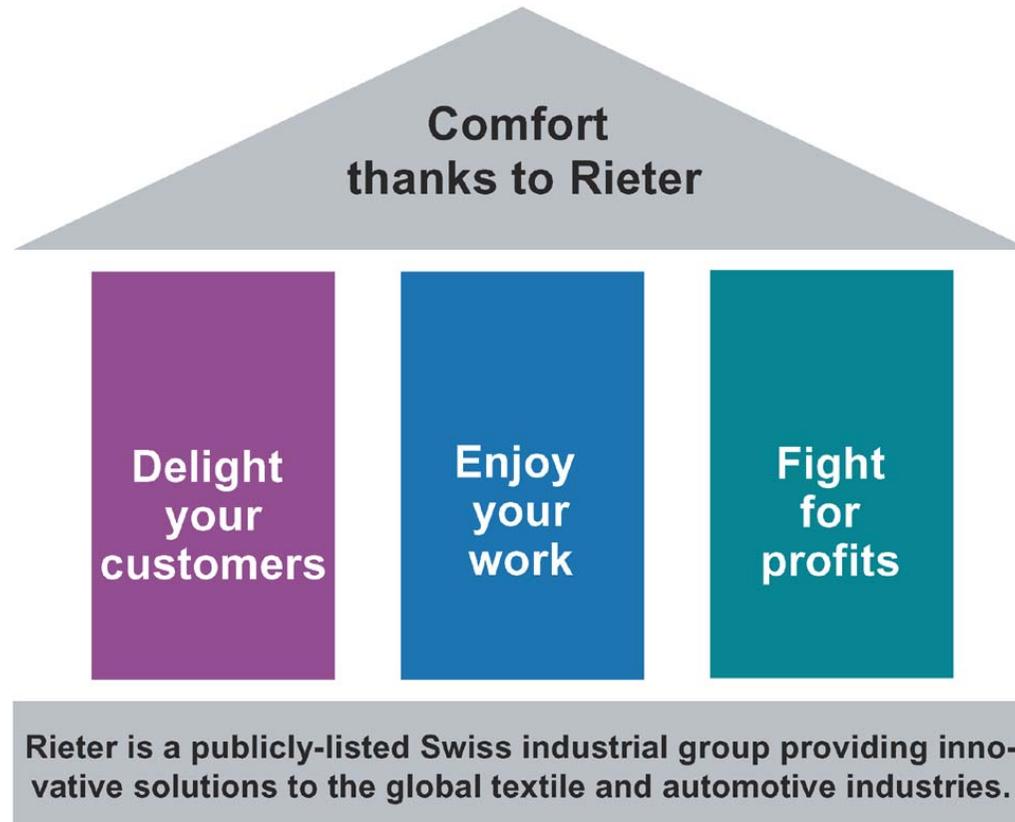
1. Operative Massnahmen (kontinuierliche Verbesserungen)

- Erhöhung der Produktivität mit dem Rieter Production System
- Besserer Materialeinsatz (weniger Abfall, weniger Ausschuss)
- Bessere Einkaufsbedingungen (neue Lieferanten, tiefere Preise, Einkaufspools)
- Wertanalyse (VA / VE), tiefere Produktkosten durch Re-Engineering
- Kostensenkung durch innovative Prozesse und Produktlösungen

2. Strukturelle Massnahmen

- Das Produktionsnetzwerk in Europa und Nordamerika optimieren
- 1 bis 2 neue Werke in Osteuropa und eines in Mexiko (Follow our customers)
- Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der Werke durch Fokussierung und Reduktion der Komplexität

- **Textile Systems**
 - Rekordumsatz des Vorjahres wird währungs- und devestitionsbereinigt nicht ganz erreicht
 - operative Marge sehr gut
- **Automotive Systems**
 - Umsatz währungsbereinigt über Vorjahr
 - Wechselkurseinflüsse rund 5 bis 10% beim Umsatzausweis
 - Fortsetzung der operativen und strukturellen Massnahmen
 - England belastet 2008 noch operatives Ergebnis
- **Konzern**
 - Umsatz vergleichbar gerechnet auf Vorjahresniveau
 - Wechselkurseinflüsse rund 5 bis 10 Prozent beim Umsatzausweis
 - Schwächere Wirtschaftslage und Zusatzkosten für Kapazitätsaufbau führen zu tieferem Ergebnis
 - Wachstumsperspektive bezüglich Umsatz und Ergebnis mittel- und langfristig unverändert positiv in beiden Divisionen



Disclaimer



Rieter is making great efforts to include accurate and up-to-date information in this document, however we make no representations or warranties, expressed or implied, as to the accuracy or completeness of the information provided in this document and we disclaim any liability whatsoever for the use of it.

The information provided in this document is not intended nor may be construed as an offer or solicitation for the purchase or disposal, trading or any transaction in any Rieter securities. Investors must not rely on this information for investment decisions.

All statements in this report which do not reflect historical facts are statements related to the future which offer no guarantee with regard to future performance; they are subject to risks and uncertainties including, but not limited to, future global economic conditions, exchange rates, legal provisions, market conditions, activities by competitors and other factors outside the company's control.