

Finanzanalystenkonferenz vom 24. März 2009

Referat (1) Hartmut Reuter

Vorsitzender der Konzernleitung der Rieter Holding AG

(Es gilt das gesprochene Wort.)

Sehr geehrte Damen und Herren

Auch ich heisse Sie hier in Winterthur ganz herzlich willkommen.

Vor einem Jahr durften wir uns hier noch unter ganz anderen Voraussetzungen treffen: Der Rieter-Konzern hatte 2007 bei Umsatz, EBIT und Konzerngewinn Höchstwerte erzielt. In den letzten zwölf Monaten hat sich die Lage nicht nur bei Rieter, sondern in der gesamten Wirtschaftswelt fundamental verändert. Die Finanzkrise hat eine dramatische globale Rezession ausgelöst. Die beiden Branchen, in denen Rieter tätig ist, das Textilmaschinen- und das Autozuliefergeschäft, wurden davon früh und heftig getroffen. Der Rieter-Konzern muss derzeit einen Nachfrageeinbruch verkraften, der bezüglich Ausmass und Geschwindigkeit in der Konzerngeschichte einmalig ist.

Rieter hat eine langjährige Erfahrung mit zyklischen Branchen und mit strukturellem Wandel. Wir haben frühzeitig Massnahmen gestartet, um unsere Strukturen neu auszurichten und die Kapazitäten an die niedrigeren Bestellmengen anzupassen. Dazu gehörten unter anderen die Verringerung der Personalkapazitäten, die Schliessung von Werken und der Verkauf nicht-betriebsnotwendiger Einheiten. Wir haben unsere Investitionen deutlich reduziert und das Nettoumlaufvermögen verringert. Dank der Unterzeichnung des neuen Rahmenkreditvertrages am letzten Freitag ist die Finanzierung des Rieter-Konzerns kurz-, mittel- und langfristig gesichert.

Trotz aller Massnahmen, trotz der Erreichung wichtiger Zwischenziele will ich die Situation von Rieter nicht beschönigen. Die beiden Jahre 2008 und 2009 sind die schwierigsten Jahre in der jüngeren Rieter Geschichte. Es gibt aber auch positive Nachrichten: Rieter hat in beiden Divisionen weltweit die starke Marktposition gehalten, das heisst unsere Wettbewerber sind vom Nachfrageeinbruch ähnlich betroffen. Wir haben weiter an allen wichtigen Innovationen gearbeitet, um mit attraktiven Produkten vom nächsten Aufschwung profitieren zu können. Worauf sich unsere Zuversicht gründet, dass ein solcher Aufschwung erfolgen wird, werde ich Ihnen heute im zweiten Teil noch darlegen.

Vor diesem Ausblick auf 2009 und die mittelfristige Zukunft werden wir Ihnen aber das Geschäftsjahr 2008 präsentieren.

Hierzu wird Ihnen gleich unser CFO Urs Leinhäuser die Erfolgsrechnung und die Bilanz im Detail erläutern. Dabei wird er einen Schwerpunkt auf die Sonderbelastungen und die

Restrukturierungsvorhaben legen und auch die Finanzsituation des Rieter-Konzerns darstellen.

Was hat das Geschäftsjahr 2008 bei Rieter charakterisiert?

Wie bereits im alten Jahr angekündigt, schloss der Rieter-Konzern das Geschäftsjahr 2008 mit einem hohen Verlust ab. Die wichtigsten Gründe neben dem operativen Ergebnisrückgang waren die hohen Rückstellungen, die wir für die geplanten Restrukturierungsvorhaben tätigen mussten, und die Wertberichtigungen beim Goodwill. Die Bilanz des Rieter-Konzerns ist dennoch weiterhin solide. Rieter verfügte am Ende des Berichtsjahres über eine Eigenkapitalquote von 36 Prozent bei einer geringen Nettoverschuldung.

Damit diese Situation nicht durch Ausschüttungen beeinträchtigt wird, schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung vor, keine Dividende auszuschütten. Stattdessen sollen alle Aktionäre eine Option zum günstigen Bezug von Rieter-Aktien erhalten. Herr Leinhäuser wird das in seinem Referat erläutern.

Ein kurzer Blick auf den Geschäftsgang der Divisionen.

Rieter Textile Systems verzeichnete einen starken Rückgang bei Bestellungseingang und Umsatz vor allem in unseren Hauptmärkten Indien, China, Türkei. Das Betriebsergebnis wurde im Wesentlichen durch den Einbruch der Produktionsvolumina belastet. Negativ wirkte sich auch der Produktmix aus, das heisst wir haben von unseren Maschinen mit guten Margen überdurchschnittlich weniger verkauft.

Die Ergebnisentwicklung von Rieter Automotive Systems wurde im ersten Halbjahr 2008 von hohen Material- und Energiekosten beeinträchtigt. Der extreme Volumenrückgang im zweiten Halbjahr, vor allem im letzten Quartal, führte schliesslich dazu, dass die Division einen Betriebsverlust erlitt.

In beiden Divisionen leiteten wir früh Massnahmen ein zur Kostenanpassung an die veränderten Bedingungen. Sie konnten aber den Ertragseinbruch aufgrund des schnellen Volumeneinbruchs nicht kompensieren.

Zum Schluss meiner Einführung noch einige Erklärungen zum Aktionariat und den heute gemeldeten Veränderungen im Rieter-Verwaltungsrat ab der Generalversammlung Ende April.

Im vergangenen Jahr haben industrielle Investoren substanzielle Anteile am Aktienkapital von Rieter erworben. Der Verwaltungsrat der Rieter Holding AG wird der Generalversammlung vom 29. April 2009 deshalb vier neue Mitglieder aus dem Kreis dieser Investoren zur Wahl vorschlagen: Michael Pieper, This Schneider, Hans-Peter Schwald und Peter Spuhler. Der Verwaltungsrat von Rieter begrüsst ausdrücklich die Bereitschaft der grossen Aktionäre, im derzeit sehr schwierigen wirtschaftlichen Umfeld die strategische Verantwortung für unseren Konzern mitzutragen. Wir sind aber auch der Meinung, dass diese vier Kandidaten mit ihrer umfangreichen, vielfältigen Erfahrung einen wertvollen Beitrag zur Weiterentwicklung von Rieter leisten können. Erwin Stoller bleibt Präsident des

Verwaltungsrats und Jakob Baer stellt sich für eine zweite Amtszeit zur Verfügung. Dieter Spälti bleibt Mitglied im Verwaltungsrat.

Diese Kandidaten sind für Sie keine Unbekannten. Michael Pieper ist Eigentümer der Franke Gruppe, eines global tätigen Industriekonzerns mit Schwerpunkt im Bereich Küchensysteme. Er leitet diese Firma auch als CEO. Über seine Beteiligungsgesellschaft Artemis IV hält Michael Pieper mehr als 5 Prozent der Aktien von Rieter. This Schneider ist Delegierter des Verwaltungsrats und CEO der Forbo Gruppe. Forbo ist weltweit präsent als Hersteller von Bodenbelägen, Klebstoffen sowie Antriebs- und Leichtförderertechnik. Die Gesellschaft ist mit rund 10 Prozent am Aktienkapital von Rieter beteiligt. Der Wirtschaftsjurist Hans-Peter Schwald, Partner einer renomierten Anwaltskanzlei in Zürich, verfügt über langjährige Erfahrung als Verwaltungsrat von industriellen Aktiengesellschaften, unter anderem auch in der Stadler-Gruppe. Peter Spuhler ist Mehrheitseigentümer der Stadler Rail AG, eines international tätigen Herstellers von Schienenfahrzeugen. Er leitet dieses Unternehmen als Präsident des Verwaltungsrats und CEO. Über seine Finanzgesellschaft PCS Holding ist Peter Spuhler mit rund 17 Prozent an Rieter beteiligt.

Zum Datum der Generalversammlung werden aber auch drei Personen aus dem Verwaltungsrat ausscheiden, deren Mitarbeit wir sehr schätzten. Ulrich Dätwyler und Peter Wirth stellen sich nicht zur Wiederwahl. Rainer Hahn wird zum Datum der Generalversammlung 2009 zurücktreten. Die drei ausscheidenden Verwaltungsräte haben sich über viele Jahre mit grossem Engagement für Rieter eingesetzt und wertvolle Beiträge zur Entwicklung des Konzerns geleistet. Ihnen gilt heute schon unser herzlicher Dank.

Unter dem Vorbehalt, dass die Generalversammlung die vorgeschlagenen Kandidaten wählt, werden also folgende Personen dem Verwaltungsrat von Rieter angehören: Erwin Stoller, Jakob Baer und Dieter Spälti als bisherige Mitglieder sowie neu die Herren Michael Pieper, This Schneider, Hans-Peter Schwald und Peter Spuhler. Damit ist sowohl die Kontinuität in der Führung von Rieter als auch eine starke Verankerung bei unseren industriellen Investoren sichergestellt.

Ich übergebe jetzt das Wort an Urs Leinhäuser.

Finanzanalystenkonferenz vom 24. März 2009

Referat Urs Leinhäuser CFO und Mitglied der Konzernleitung des Rieter-Konzerns

(es gilt das gesprochene Wort)

Geschätzte Damen und Herren

Wir kommen nun zur Präsentation von Jahresabschluss und Kennzahlen des Konzerns und der Divisionen für das Geschäftsjahr 2008. Die heute vorliegenden Resultate entsprechen zwar der Veröffentlichung aus dem Dezember 2008. Das finanzielle Ergebnis entspricht jedoch nicht unseren Zielen, auch wenn wir Massnahmen zur Anpassung der Kosten an die geänderten Marktbedingungen frühzeitig ausgelöst haben.

Die Geschäftssituation 2008 war wegen der sich rasch verschärfenden globalen Rezession eine fundamental andere als im Rekordjahr 2007, Herr Reuter hat dies schon einleitend erklärt. Die Schwerpunkte unserer Tätigkeit haben sich deshalb auf allen Ebenen des Unternehmens stark verschoben, und zwar auf die rasche Identifikation und Umsetzung von Massnahmen zur Erhaltung der Liquidität und einer gesunden Bilanz.

Auf den nächsten Folien präsentieren wir Ihnen nun die wichtigsten finanziellen Eckwerte unseres Konzerns.

Kennzahlen des Konzerns für 2008

Der Rekordumsatz des Vorjahres schwächte sich aufgrund des heftigen Konjunkturunbruchs um 788 Millionen Franken oder 20% auf 3,1 Milliarden Franken ab. Beide Divisionen konnten aber ihre starke Marktposition halten. Bei Textile Systems ging der Umsatz um 28% zurück, bei Automotive Systems um 14%, in lokalen Währungen um 10%.

Die Heftigkeit des Rückgangs zeigt sich besonders deutlich, wenn wir die Umsätze der beiden zweiten Halbjahre 2007 und 2008 miteinander vergleichen. Der Umsatz sank um 674 Millionen Franken bzw. 33%; besonders stark war der Rückgang aber im 4. Quartal.

Wir verzeichneten in allen Regionen ausser in Lateinamerika nachfragebedingt Umsatzeinbussen. In Europa ging der Umsatz um 17% zurück, in Asien um 34% und in Nordamerika

um 18%, nicht zuletzt währungsbedingt. Der starke Einbruch in Asien ist ausschliesslich auf die rückläufige Nachfrage bei den Textilmaschinen zurückzuführen.

Die ausgeglichene Verteilung der Umsätze in den wichtigsten Weltmärkten ermöglichte bisher auf Konzernebene immer einen Ausgleich von regionalen Marktschwächen. Wegen der globalen Rezession war dieser Ausgleich im Berichtsjahr nicht möglich.

Das Betriebsergebnis vor Sonderbelastungen ging um 265 Millionen Franken auf 22 Millionen zurück, dies bei einem Umsatzrückgang um 788 Millionen. Textile Systems erwirtschaftete mit 41 Millionen ein positives operatives Ergebnis, während Automotive Systems einen Verlust von 7 Millionen Franken verzeichnete. Höhere Energie-, Rohstoff- und Transportkosten im ersten Halbjahr und ein massiver Rückgang der Volumina im zweiten Halbjahr haben sich stark negativ auf das Ergebnis ausgewirkt. Weitere Belastungen entstanden noch durch Vorleistungen für die Erschliessung neuer Märkte im ersten Halbjahr. Zudem war der Produktmix bei Textile Systems im Berichtsjahr ungünstiger.

Nun zu einer Übersicht über die im Berichtsjahr angefallenen Sonderbelastungen infolge des im August angekündigten Restrukturierungsprogramms und des Goodwill-Impairments. Von den angekündigten 250 Millionen Restrukturierungskosten sind insgesamt 238 Millionen bereits 2008 berücksichtigt. Textile Systems verzeichnete Restrukturierungskosten von 42 Millionen, Automotive Systems solche von 195 Millionen. Damit sind die anstehenden Restrukturierungskosten weitestgehend 2008 erfasst. Rund 50 Millionen Franken sind bereits im Berichtsjahr eingesetzt worden. Die Goodwill-Wertminderungen verteilen sich zu etwa gleichen Teilen auf die beiden Divisionen und betreffen akquisitionsbedingten Goodwill aus den letzten 15 Jahren.

Das Konzernergebnis war neben den volumenbedingten Einflüssen zusätzlich stark durch den einmaligen Verlust aus dem Verkauf des Wertschriften-Portfolios gekennzeichnet. Nach vielen Jahren mit guten Erträgen erzielte Rieter im Berichtsjahr ein negatives Finanzergebnis. Zusammen mit den Sonderbelastungen von 335 Millionen Franken führte dies zu einem Konzernverlust von 397 Millionen Franken.

Rieter beschäftigte am Jahresende 2008 weltweit insgesamt 14 183 festangestellte Mitarbeitende. Der Rückgang bei diesen Mitarbeitenden beträgt 9% und betrifft praktisch alle Länder. Erst bei einem Blick auf die Entwicklung der Temporärstellen zeigt sich jedoch, dass wir nach dem Einbruch tatsächlich rasch gehandelt haben: Beide Divisionen zusammen haben die Arbeitsverträge von rund 1 500 Temporärkräften nicht mehr verlängert. Damit hat Rieter 2008 die Zahl der Arbeitskräfte insgesamt um 2823 verringert,

was rund 16% der gesamten Belegschaft entspricht. Zudem waren und sind in beiden Divisionen eine hohe Zahl an Mitarbeitenden von Kurzarbeit betroffen.

Der Personalanteil in den Niedrigkostenländern ist weiter angestiegen, nämlich von 37 auf 38%. Dieser Anteil wird sich mittelfristig weiter erhöhen. Rieter trägt mit den Restrukturierungen und Produktionsverlagerungen den strukturellen Veränderungen in beiden Branchen Rechnung. Die Restrukturierungen leisten zudem einen Beitrag, um unsere Kapazitäten den tieferen Volumina anzupassen und Fixkosten zu senken.

Die Bilanzsumme reduzierte sich dank gezielter Massnahmen um mehr als 25%. Zu den Bilanzmassnahmen gehörte auch die Bereinigung des Goodwills, vor allem aber der Abbau des Nettoumlaufvermögens um mehr als die Hälfte und eine Reduktion der Investitionen unter die Abschreibungen. Die flüssigen Mittel betrugen am Jahresende 283 Millionen Franken, trotz Dividendenzahlung an die Aktionäre und Aktienrückkaufprogramm. Zusätzlich wurde bereits 2008 langfristiges Fremdkapital beschafft. Rieter stand am Ende des Berichtsjahres mit einer Eigenkapitalquote von 36% auf einem soliden finanziellen Fundament. Der am letzten Freitag mit einer Gruppe von Banken abgeschlossene Kreditvertrag stärkt dieses Fundament zusätzlich.

Der Free Cashflow reduzierte sich gegenüber 2007 um rund 260 Millionen, obwohl sich der Cashflow im Vorjahresvergleich ergebnisbedingt um über 460 Millionen verringerte. Ein lineares Absinken des Free Cashflows wurde verhindert durch die deutliche Reduktion des Netto-Umlaufvermögens und die Kürzungen bei den Investitionen sowie durch den einmaligen Erlös aus dem Verkauf der Granulieraktivitäten im ersten Halbjahr. Der Free Cashflow vor Dividenden und Transaktionen mit den Aktionären war in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld mit minus 38 Millionen Franken nur leicht negativ.

Die Netto-Liquidität reduzierte sich insgesamt um 182 Millionen Franken auf eine Netto-Verschuldung von 37 Millionen. 38 Millionen dieser Entwicklung sind durch den soeben besprochenen Free Cashflow begründet, 117 Millionen durch die Auszahlung der Dividenden an die Aktionäre aufgrund des guten Geschäftsjahres 2007 und das Aktienrückkaufprogramm. Weitere 27 Millionen Franken gehen auf das Konto von Währungsdifferenzen bei der Umrechnung.

Rieter hat zwischen 1985 und 2007 stets Gewinne erzielt und die Aktionäre mit substanziellen Gewinnausschüttungen am Erfolg beteiligt. Für das laufende Jahr wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung beantragen, keine Dividende auszuschütten, auch im Interesse der Substanzerhaltung. Anstelle einer Dividende werden den Aktionären jedoch Optionen zugeteilt, die zum günstigen Kauf von Rieter-Aktien berechtigen. Dazu soll das bedingte Kapital mit maximal 396'312 Aktien – entsprechend maximal 9,2% des

ordentlichen Kapitals – eingesetzt werden. Für diese aktionärsfreundliche Massnahme ist kein GV-Beschluss notwendig. Der VR wird zu einem späteren Zeitpunkt die Bedingungen wie Laufzeit der Option und Ausübungspreis festlegen.

Nach der Kommentierung der finanziellen Kennzahlen im Konzern kommen wir nun zu den Segmenten mit den Eckwerten der Divisionen. Beginnen wir mit Textile Systems:

Als Folge des starken konjunkturellen Abschwungs am Weltmarkt für Textilmaschinen sank der Bestellungseingang von Textile Systems um 68% auf 540 Millionen Franken. Seit März 2008 lag der Bestellungseingang für Stapelfasermaschinen deutlich unter den Werten der Vorjahre. Bei den Technologiekomponenten war der Rückgang weniger ausgeprägt. Die grösste Nachfrage zeigte sich noch aus China sowie aus ein paar kleineren Märkten wie Kasachstan, Bangladesh und Mexiko.

Der Bruttoumsatz der Division sank um rund 450 Millionen Franken oder 28 Prozent auf 1,1 Milliarden. Im ersten Halbjahr war die Entwicklung mit minus 6% nur leicht rückläufig und wurde getragen vom Auftragsbestand zu Jahresbeginn. Im zweiten Halbjahr war der Umsatz mit minus 47 % weit stärker rückläufig, litt er doch unter tiefen Bestellmengen und der verzögerten Abnahme durch Kunden. Das Geschäft mit den Verschleissteilen war deutlich positiver als das Neumaschinengeschäft.

Erfreulich ist, dass die Textile-Division die Marktposition in den von Rieter bedienten Segmenten halten konnte.

Das Betriebsergebnis vor Sonderbelastungen belief sich auf 41 Millionen Franken. Das Ergebnis ist vor allem auf den scharfen Volumentrückgang im 2. Semester und damit verbundene tiefe Kapazitätsauslastung an den meisten Standorten sowie einen ungünstigeren Produktmix zurückzuführen.

Wir kommen nun zur Division Automotive Systems, die im Berichtsjahr mit 64% knapp zwei Drittel zum Konzernumsatz beitrug.

Der Umsatz in Lokalwährungen ging um 10% auf 2 Milliarden Franken zurück. Dies als Folge des Markteinbruchs in der weltweiten Automobilindustrie. Besonders stark war der Umsatzrückgang im 2. Halbjahr mit minus 23 %. Der stetige Wachstumstrend der Division in den letzten Jahren kam damit zum Stillstand. Für Rieter wirkte sich vor allem der Rückgang der Automobilproduktion in Rieters Hauptmärkten Nordamerika und Westeuropa negativ aus. In diesen Märkten wurde die Produktion im zweiten Halbjahr laufend reduziert. In den letzten drei Monaten des Jahres 2008 ist die Nachfrage fast völlig eingebrochen. Automotive Systems konnte dagegen den Umsatz in China um rund 14% steigern.

Rieter Automotive hat ein breit abgestütztes Kundenportfolio und beliefert weltweit alle bedeutenden Automobilhersteller und eine breite Palette von Modellen. Gegenüber Vorjahr weist die Abdeckung nur unbedeutende Verschiebungen aus. Auch an den japanischen Herstellern ist die Krise nicht spurlos vorbeigegangen. Rieters starke Stellung bei diesen Kunden ist noch immer ein Vorteil, da sie auf allen Märkten präsent sind und von Rieter dort beliefert werden. So auch in den Wachstumsmärkten Osteuropa und China und ganz besonders auch in Nordamerika. Dort helfen sie, die Absatzschwächen der Detroit Three abzufedern.

Der deutliche Volumeneinbruch im zweiten Halbjahr und Belastungen durch stark gestiegene Rohstoff-, Energie- und Transportkosten im ersten Halbjahr konnten nicht kompensiert werden. Das Betriebsergebnis vor Sonderbelastungen ging deshalb auf minus 7 Millionen Franken zurück. Die Kosten konnten aufgrund der Geschwindigkeit des Rückgangs bei weitem nicht schnell genug den tieferen Volumina angepasst werden.

Zusammenfassend halten wir fest: Beide Divisionen mussten und müssen sich weiterhin in einem äusserst anspruchsvollen Marktumfeld behaupten. Vor diesem Hintergrund ist es uns aber wichtig, auf folgende positive Punkte hinzuweisen:

- 1) Wir haben eine solide Bilanz
- 2) Wir haben die Kosten für die Restrukturierungen in der Bilanz berücksichtigt und werden dadurch in beiden Divisionen eine Vielzahl von Projekten umsetzen, die unsere Strukturen, Kostenposition und Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig verbessern.
- 3) Wir haben die Finanzierung des laufenden Geschäfts und der Restrukturierungsprojekte durch die kürzlich unterzeichneten Kreditverträge gesichert

Damit haben wir die finanzielle Basis für die Weiterentwicklung des Konzerns gelegt.

Auch für das laufende Jahr bleibt der Fokus aber ganz klar auf der Erhaltung der Liquidität und einer soliden Bilanz.

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich gebe das Wort nun wieder an CEO Hartmut Reuter für seine weiteren Ausführungen. Besten Dank.

Finanzanalystenkonferenz vom 24. März 2009

Referat (2) Hartmut Reuter Vorsitzender der Konzernleitung der Rieter Holding AG

(Es gilt das gesprochene Wort.)

Im zweiten Teil meiner Präsentation erläutere ich Ihnen, wie wir die heutige Situation beurteilen und wie wir den grossen aktuellen Herausforderungen begegnen wollen. Ich werde Ihnen aber auch zeigen, wie unsere beiden Divisionen für die Zukunft aufgestellt sind. Für die mittel- und langfristige Entwicklung unseres Konzerns ist dies von entscheidender Bedeutung.

Beim Start in das Geschäftsjahr 2009 sahen wir uns mit folgenden Tatsachen konfrontiert: Die Weltwirtschaft befindet sich in einer tiefen Rezession, die beide Branchen, in denen wir tätig sind, mit besonderer Härte erfasst hat. Wir müssen im laufenden Jahr mit einem weiteren signifikanten Umsatzrückgang in beiden Divisionen rechnen. Die tiefen Volumina führen zu einer ungenügenden Auslastung unserer Produktionskapazitäten. Mit einem raschen Aufschwung auf das Niveau des Jahres 2007 dürfen wir allerdings nicht rechnen. Wir müssen die Kapazitäten anpassen und die Strukturen neu ausrichten. Das 2008 lancierte Anpassungs- und Restrukturierungsprogramm wird deshalb 2009 und 2010 konsequent umgesetzt.

Die grosse Verunsicherung aller Märkte hat zur Folge, dass Jahresprognosen derzeit sehr ungenau sind und Jahresplanungen nicht mehr sinnvoll sind. Wir müssen sehr viel kurzfristiger reagieren und steuern den Konzern daher mit rollierenden 6-Monatsplanungen.

Ich habe bereits im ersten Teil meines Referates erwähnt, dass 2009 wohl eines der schwierigsten Jahre für den Rieter-Konzern wird.

Was haben wir also 2009 zu tun, um in diesem widrigen Umfeld zu bestehen? Im Vordergrund steht das Hauptthema Liquidität. Es gilt in erster Linie, den Liquiditätsabfluss zu minimieren. Deshalb steuern und lenken wir den Konzern seit einigen Monaten primär über die kurzfristige Liquidität. Diese Linie wird konsequent weiterverfolgt. Dazu werden wir das Nettoumlaufvermögen laufend an die aktuellen Volumina anpassen und die Investitionen im Konzern auf die Hälfte reduzieren. Wir haben alle Expansionsprojekte entweder gestoppt, verschoben oder reduziert. Die Restrukturierungsvorhaben werden fortgesetzt, aber auch an die niedrigeren Volumina angepasst. Wir werden zusätzliche Kosteneinsparungen bei allen wichtigen Kostenarten realisieren. Ein Schwerpunkt liegt bei

der Reduktion der Personalkosten. Wir werden nicht darum herumkommen, im laufenden Jahr nochmals eine grosse Anzahl Stellen abzubauen. Aufgrund der aktuellen Nachfrage haben wir im ersten Quartal 2009 bereits 5 % weniger Stellen als per Ende Jahr 2008. Derzeit sind an fast allen Standorten in Westeuropa die Mitarbeiter in Kurzarbeit. Dies betrifft beide Divisionen ähnlich und die Sparmassnahmen beschränken sich nicht nur auf die Mitarbeiter in den Werken. Betroffen sind auch die Angestellten in den Büros bis hin zum Kader, die z.B. keine Bonuszahlungen erhalten.

Auch die Kosten des eingekauften Materials und der allgemeine Betriebsaufwand werden laufend reduziert.

Dies sind im Wesentlichen die Massnahmen, mit denen wir den akuten Herausforderungen entgegentreten. Parallel dazu arbeiten wir jedoch weiter daran, unsere gute Marktposition weiter zu stärken, damit wir für den nächsten Aufschwung vorbereitet sind. In beiden Divisionen sind wir dabei, neue attraktive Produkte zu entwickeln. Unsere Innovationsprojekte haben einen Fokus auf Produkte, die im aktuellen Marktumfeld einen besonderen Kundennutzen erbringen und ein besonders gutes PreisLeistungsverhältnis haben.

In manchen Märkten haben wir zurzeit auch die Möglichkeit, Marktanteile zu gewinnen, denn einige unserer Wettbewerber haben mit so grossen Schwierigkeiten zu kämpfen, dass die Kunden gern nach Alternativen suchen. Häufig kommt dann Rieter zum Zuge. Wir wollen diese zusätzlichen Umsätze aber immer ohne zusätzlichen Einmalaufwand übernehmen und uns auch auf keine Preiskämpfe einlassen.

Nun einige Ausführungen zu Rieter Textile Systems.

Rieter ist im Geschäft mit Stapelfasermaschinen und -systemen die weltweit stärkste Marke. Worauf baut diese Marke? Als Erstes ist Rieter der Innovations- und Marktführer. Wir erlösen für unsere Produkte höhere Preise, weil unsere Maschinen eine hohe Garnqualität bei vorteilhaften Betriebskosten und guter Materialausnutzung erbringen. Zweitens haben wir ein weltweites, flexibles Netzwerk von Produktionsstätten. Dies hilft uns, die branchentypischen Nachfragezyklen aktiv zu managen, vor allem mit der Nutzung von Niedrigkostenstandorten. Drittens verfügen wir über eine globale Verkaufsorganisation und sehr gute Kundenbeziehungen. Manche reichen tief in die Geschichte und über mehrere Generationen zurück, denn Spinnereien sind oft im Familienbesitz. Wir sind in der Lage, unsere rund 7'000 Kunden vor Ort mit unserem Servicenetz umfassend zu betreuen. Viertens haben wir in den letzten rund fünfzehn Jahren unser After-Sales-Angebot deutlich erweitert. Wir sind heute globaler Marktführer für qualitativ hochwertige Technologieteile. Dazu gehören Ersatz- und Verschleissteile, aber auch Komponenten, mit denen die Kunden ihre bestehenden Anlagen technisch aufrüsten können. Dieses Geschäft ist naturgemäss weniger zyklisch als das Maschinengeschäft.

In welchem Marktumfeld stehen wir im Textilmaschinengeschäft? Ein Megatrend lässt sich über die letzten Jahrzehnte verfolgen: Der weltweite Faserverbrauch ist im Durchschnitt stärker gewachsen als die Weltbevölkerung. Dies ist auf den zunehmenden Wohlstand zurückzuführen, der insbesondere auch den Verbrauch in den bevölkerungsreichen aufstrebenden Märkten vorangetrieben hat. Es wird angenommen, dass dieser Trend trotz der aktuellen Wirtschaftskrise mittel- und langfristig anhält. Zudem wächst auch noch die weltweite Bevölkerung.

Das Textilmaschinengeschäft war schon immer zyklisch. In den letzten Jahren hat die Branche zuerst einen Aufschwung von nie dagewesenem Ausmass erlebt und dann aber einen noch steileren Abschwung. Wir rechnen damit, dass im laufenden Jahr die Talsohle erreicht ist und in den nächsten beiden Jahren eine leichte Erholung eintritt. Wie Sie auf unserer Grafik sehen, ist ungefähr im Jahr 2012 wieder mit einer Nachfrage zu rechnen, die einem guten Durchschnittswert der letzten Jahre entspricht.

Wie erstellen wir diese doch eher optimistischen, langfristigen Prognosen? Wir gehen davon aus, dass die installierten Spinnereikapazitäten etwa im Gleichschritt mit dem Faserverbrauch wachsen, vermindert um die Produktivitätsfortschritte bei den Anlagen. Der massive Aufbau von Kapazitäten in den Jahren 2002 bis 2007, gefolgt von einem Abschwung in den Verbrauchermärkten, erklärt die heutige tiefe Nachfrage nach Textilmaschinen. Mit Sicherheit werden jedoch auch durch den normalen Lebenszyklus der Anlagen Erneuerungen fällig. Zudem steht die technologische Entwicklung nicht still. Die Kunden unserer Kunden werden nach Innovationen verlangen, sei dies bei neuen Anwendungsmöglichkeiten für Garne oder nach tieferen Herstellkosten bei guter Garnqualität. An diesen Themen arbeiten unsere Entwicklerteams intensiv weiter.

Trotz aller Kostensenkungsmassnahmen pflegen wir unsere Kunden bewusst auch in diesen schwierigen Zeiten, denn bei ihnen sind die Chancen am grössten, dass sie bei einem Aufschwung auch unsere neuen Produkte kaufen. Wir wollen ihnen mit attraktiven Neuigkeiten auch weiterhin Wettbewerbsvorteile offerieren.

Ich habe vorhin erwähnt, dass wir uns bei den Innovationen auf jene Produkte konzentrieren, die im aktuellen Marktumfeld besondere Chancen haben. Da ist in erste Linie die Luftspinnmaschine J 10 zu erwähnen, die wir im letzten Jahr vorgestellt haben. Die neue Maschine hat sich bei ersten Kunden gut bewährt. Das Spinnverfahren ermöglicht die Herstellung von qualitativ hochstehenden Garnen. Dank der hohen Effizienz der Maschinen können Garne zu vergleichsweise tiefen Kosten produziert werden. Doch nicht nur die Produktivität zeichnet dieses Verfahren aus. Unsere Kunden können damit ein neues Garn mit besonders freundlichen Trage- und Wascheigenschaften herstellen, insbesondere beim Einsatz für Strickwaren.

Das zweite Produkt steht stellvertretend für unsere Strategie, in China und Indien ein attraktives Produktprogramm zu fertigen, das speziell auf die Bedürfnisse dieser grössten Textilmärkte ausgerichtet ist und der lokalen Konkurrenz die Stirn bieten kann.

Es handelt sich um die in China gefertigte Strecke D 401, die bereits einen nennenswerten Beitrag zum gesamten Streckengeschäft leistet. Mit der D 221 steht darüberhinaus eine in China und Indien gebaute sogenannte Doppelkopfstrecke vor der Markteinführung – und zwar gleichzeitig in China und in Indien. Das Preis-/Leistungsverhältnis dieser Strecke ist sehr gut, auch im Vergleich zur Konkurrenz vor Ort. Zudem steht eine lokal gefertigte Kämmmaschine vor der Markteinführung in China und die erste lokal produzierte Rieter-Ringspinnmaschine wird derzeit in Indien lanciert.

Nun zu Rieter Automotive Systems.

In der Autozulieferung sind wir Marktführer in den von uns bedienten Bereichen Akustik- und Hitzeschutzsysteme und anerkannt als Innovationsleader. Diese Position basiert im Wesentlichen auf folgenden Stärken: Wir sind ein stabiler, verlässlicher Partner für die Automobilindustrie. Dies zeigt sich gerade jetzt in den schwierigen Zeiten, wo einige unserer Wettbewerber bereits Insolvenz angemeldet haben. Aus dieser Partnerschaft entstehen gemeinsame innovative Projekte.

Neue Trends wie die stärkere Nachfrage nach Hybridfahrzeugen oder Motoren mit Direkteinspritzung verlangen nach innovativen Lösungen im Bereich der Akustik und des Hitzeschutzes, also den Kernkompetenzen von Rieter Automotive. Aber auch die Wünsche der Konsumenten nach höherem Komfort begünstigen das Geschäft von Rieter Automotive.

Mit unseren Produkten beliefern wir die Kunden weltweit aus über fünfzig Werken, die wir in der Nähe der Automobil-Montagewerke betreiben. Die ständige Verbesserung der Produkte und Prozesse – das sogenannte „continuous improvement“ – ist Teil unseres Alltags. Auch bei Automotive Systems verfügen wir über sehr gute Kundenbeziehungen, die wir über unsere globale Verkaufsorganisation pflegen. Alle bedeutenden Hersteller von Personewagen und Nutzfahrzeugen gehören zu unseren Kunden.

Die Entwicklungen in der Automobilindustrie haben in letzter Zeit nicht nur die Experten, sondern die breite Öffentlichkeit weltweit in Atem gehalten. Die Ereignisse sind dramatisch, und die Krise ist nicht ausgestanden. Es besteht jedoch kein Zweifel daran, dass Autos und Nutzfahrzeuge nicht aus dem Leben der Menschen nicht wegzudenken sind. Mobilität ist ein Grundbedürfnis der heutigen Menschen und der öffentliche Verkehr ist nur in wenigen Ländern so gut ausgebaut wie in der Schweiz. Diese Grafik zeigt, mit welchen mittelfristigen Entwicklungen für Personewagen und leichte Nutzfahrzeuge die

Marktforscher rechnen. Sie sehen, dass für fast alle Märkte bis in das Jahr 2015 eine deutliche Zunahme der Fahrzeugproduktion angenommen wird.

Zukünftige Entwicklung Automotive Systems

Für unsere mittel- und langfristige Planung ist das jährliche Produktionswachstum der einzelnen Wirtschaftsregionen entscheidend. Diese Entwicklung wird durch zwei Hauptfaktoren geprägt. Zum einen verlagern die Automobilhersteller weiterhin ihre Produktion von den traditionellen Industrieländern an neue Standorte mit vorteilhafterer Kostenbasis. Das heisst von Nordamerika nach Mexiko und von West- nach Osteuropa. Zum anderen rechnet man damit, dass sich die Absatzmärkte sehr unterschiedlich entwickeln. Das grösste Wachstum wird für die bevölkerungsreichen aufstrebenden Länder China und Indien erwartet. Die Automobilhersteller werden dementsprechend neue Produktionskapazitäten in diesen Märkten aufbauen.

Was heisst dies für Rieter? Wir arbeiten intensiv daran, für diese Marktentwicklungen gut aufgestellt zu sein. Unsere Programme zur Neuausrichtung der Strukturen werden unsere Marktposition deutlich stärken. Wir werden eine bessere Kostenstruktur in Westeuropa und Nordamerika haben – diese werden 2015 immer noch unsere Hauptmärkte sein. In den Wachstumsmärkten, wo wir uns schon in den letzten Jahren etabliert haben, wollen wir weiter Kapazitäten aufbauen.

Unter dem Leitsatz „Cost down – Value up“ arbeitete Rieter Automotive 2008 intensiv an Innovationen, um die Kunden bei der Entwicklung neuer, marktgerechter Fahrzeuge zu unterstützen. So zum Beispiel an Motorkapselungen für Akustik- und Wärmemanagement, die zur Reduktion von Treibstoff, Emissionen und Geräuschen beitragen. Oder die bereits am Innovation Day vorgestellte Technologie Rieter Ultra Silent, die nach der Erstanwendung bei Unterbodenverkleidungen auf eine Vielzahl von Anwendungen hin weiter entwickelt wird. Beim dritten Beispiel aus dem Bereich Hitzemanagement ist es unseren Ingenieuren gelungen, die Kosten dank eines intelligenten Fertigungsverfahrens zu senken.

Diese Übersicht zeigt eine Anzahl wichtiger Produktionsanläufe im vergangenen und im laufenden Jahr, die wichtige Entwicklungen bei Rieter Automotive illustrieren. Für den neuen 3er-BMW konnte Rieter die Ultra-Silent-Unterbodenverkleidungen liefern. Der Dacia Sendero, für den wir Hitzeschilder und Dämpfungsmaterialien entwickelt und produziert haben, steht für unsere Osteuropa-Präsenz. Die lokale Fertigung in China und unsere Lieferungen für Nutzfahrzeuge wird durch den Saic-Iveco-Lastwagen repräsentiert. Und unserer grosser Lieferanteil an die japanischen Hersteller durch den neuen Toyota Avensis. Mit unserem Beitrag für die neue E-Klasse von Mercedes haben wir unseren Lieferanteil bei Mercedes erhöht. Rieter Automotive ist der ausgewählte Lieferant für das

Akustikpaket im Innenraum der neuen E-Klasse. Die Liefermenge umfasst etwa 100 verschiedene Bauteile und leistet damit einen wesentlichen Beitrag zur Optimierung der Gesamtfahrzeugakustik.

Für den Rieter-Konzern kann ich die wichtigen Themen des Jahres 2009 wie folgt zusammenfassen:

- Wir setzen den Schwerpunkt auf Sparmassnahmen, die eine rasche und nachhaltige Wirkung haben. Die Sicherung von Cash-flow und Eigenkapital hat dabei absolute Priorität.
- Wir wollen in beiden Divisionen unsere Chancen nutzen, die sich aus dem aktuellen Konsolidierungsprozess in unseren Branchen ergeben.
- Wir werden mit Produktinnovationen unsere Marktposition gezielt verbessern.

Einen exakten Zahlensausblick auf das Gesamtjahr 2009 kann ich hier und heute nicht abgeben, da alle Prognosen mit einer sehr hohen Streubreite versehen sind.

Wir werden 2009 einen signifikanten Umsatzrückgang verzeichnen, die Höhe des Rückganges ist allerdings noch offen. Wir hatten einen niedrigen Bestellungseingang bei Textile Systems und aktuell sehr geringe Produktionszahlen der Automobilhersteller.

Wir werden alles tun, um die Auswirkungen des Umsatzrückganges auf Ergebnis und Liquidität zu minimieren. Dennoch können wir aus heutiger Sicht operative Verluste in beiden Divisionen nicht vermeiden.

Abschliessend möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Rieter-Konzern danken. Sie waren und sind durch das wirtschaftliche Umfeld mit enormen Herausforderungen konfrontiert. Wir bedauern, dass wir an vielen Standorten Kurzarbeit einführen und weltweit Stellen abbauen mussten. Diesen Schritten sind intensive Gespräche der verantwortlichen Führungskräfte mit den Sozialpartnern vorangegangen. Ein besonderer Dank und unsere Anerkennung gilt allen Arbeitnehmervertretungen für die konstruktive und verantwortungsbewusste Zusammenarbeit.

Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und eröffne nun die Diskussion.