

Willkommen an der Bilanzmedienkonferenz



Einleitung und Überblick 2005

Hartmut Reuter, Vorsitzender der Konzernleitung

Agenda



- Einleitung und Überblick 2005 Hartmut Reuter
- Das Geschäftsjahr 2005 Urs Leinhäuser
- Strategie und Ausblick 2006 Hartmut Reuter

„Wir spürten vor allem im 1. Halbjahr sowohl im Textilmaschinen- als auch im Automobilmarkt starken Gegenwind und verzeichneten deshalb einen Rückgang bei Umsatz und Betriebsergebnis. Die guten Finanzmärkte halfen uns bei der Kompensation, so dass wir beim Konzerngewinn das Vorjahresniveau wieder erreichten.“

"Der Rieter-Konzern hat 2005 die Weichen für weiteres profitables Wachstum gestellt."

Hartmut Reuter,
CEO Rieter-Konzern

- **Umsatz und Betriebsergebnis unter Vorjahr - Bestellungseingang und Konzerngewinn gesteigert**
 - Textile Systems: Umsatz und Betriebsergebnis rückläufig; Bestellungseingang im 2. Halbjahr markant gesteigert
 - Automotive Systems: Umsatz und Betriebsrendite verbessert
 - Gutes Finanzergebnis
- **Konzern finanziell stabil**
 - Hohe Investitionen in Sachanlagen und wichtige Akquisitionen
 - Positive Netto-Liquidität und hohe Eigenkapitalquote
 - Dividende von 10 CHF/Aktie wie im Vorjahr beantragt

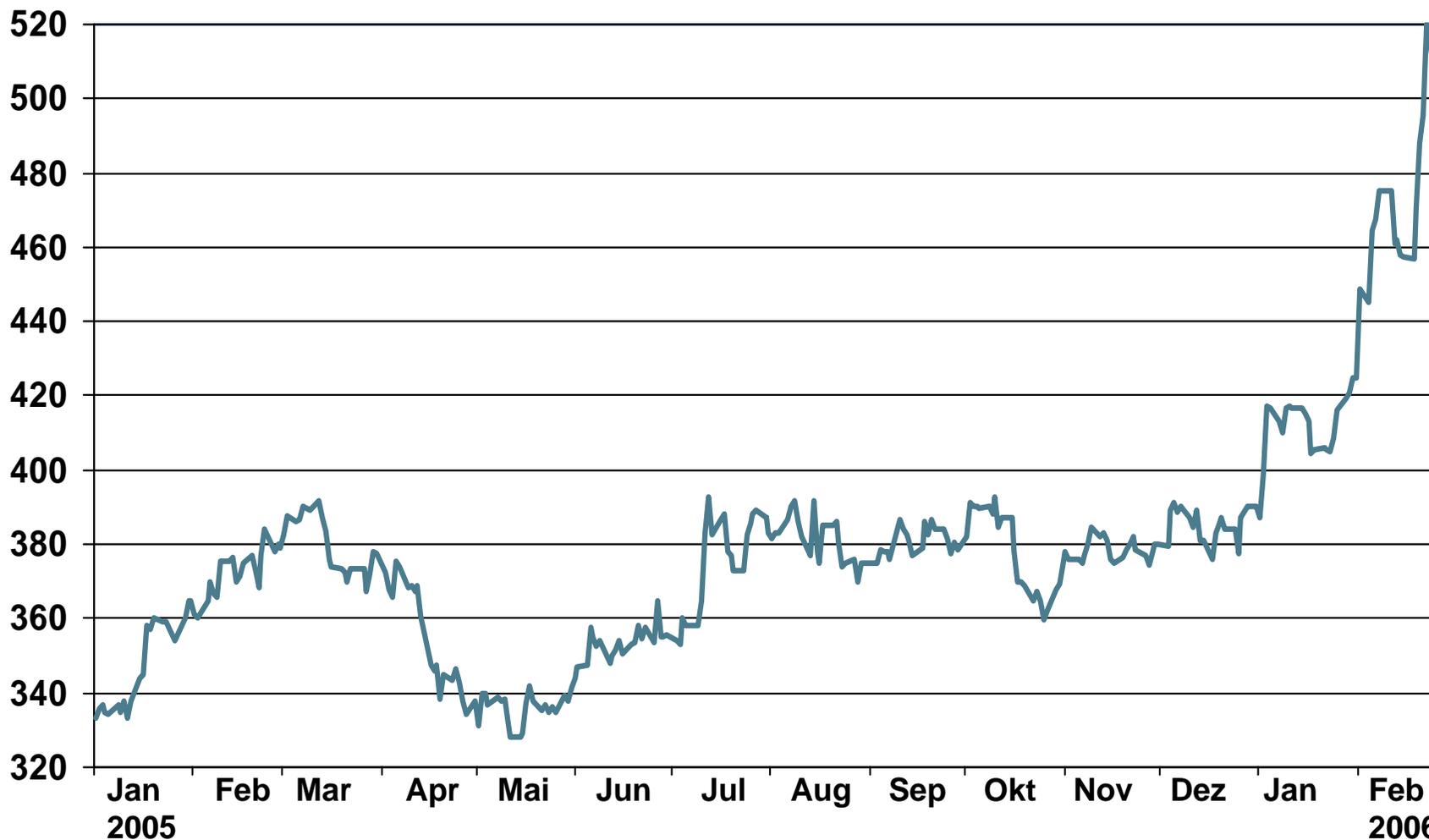
- **Präsenz in Asien in beiden Divisionen ausgebaut**
 - Automotive Systems mit neuem Werk im Norden Chinas und Erweiterung des bestehenden Werkes im Süden Chinas
 - Textile Systems mit dritter Ausbautetappe in Changzhou, China
 - Indien wird immer wichtiger für beide Divisionen
- **Strategische Stärkung des Komponentengeschäftes**
 - Vollständige Übernahme von Suessen, Akquisition von Graf
- **Stärkung des Autoteppichgeschäftes in Nordamerika**
 - Beteiligung an Magee Rieter auf 100% erhöht
- **Näher zum Kunden: Neue Produktionswerke**
 - Polen, England, Spanien, USA, China

Kursentwicklung 2005 bis Ende Februar 2006



RIEN in CHF

Feb 28, 2006:
CHF 509

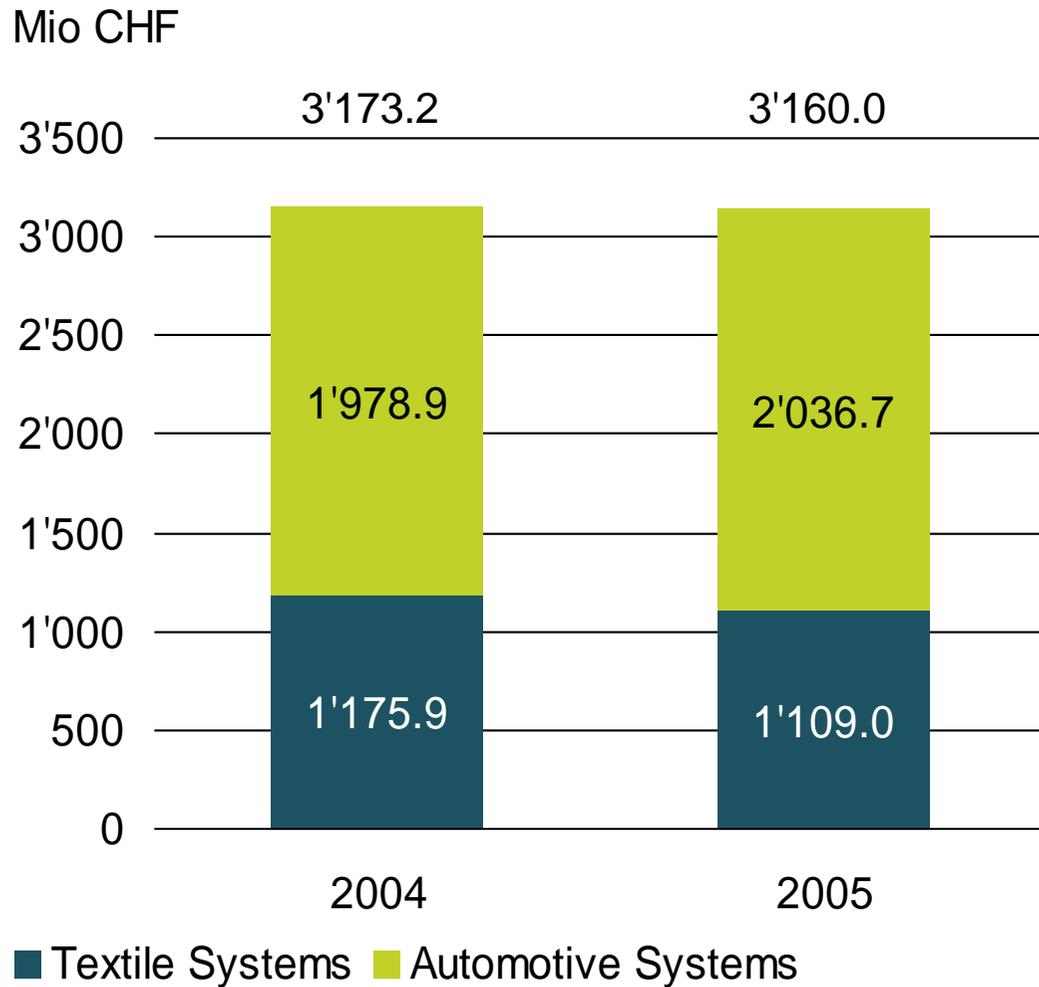




Geschäftsjahr 2005

Urs Leinhäuser, Chief Financial Officer

Umsatzanteile nach Divisionen

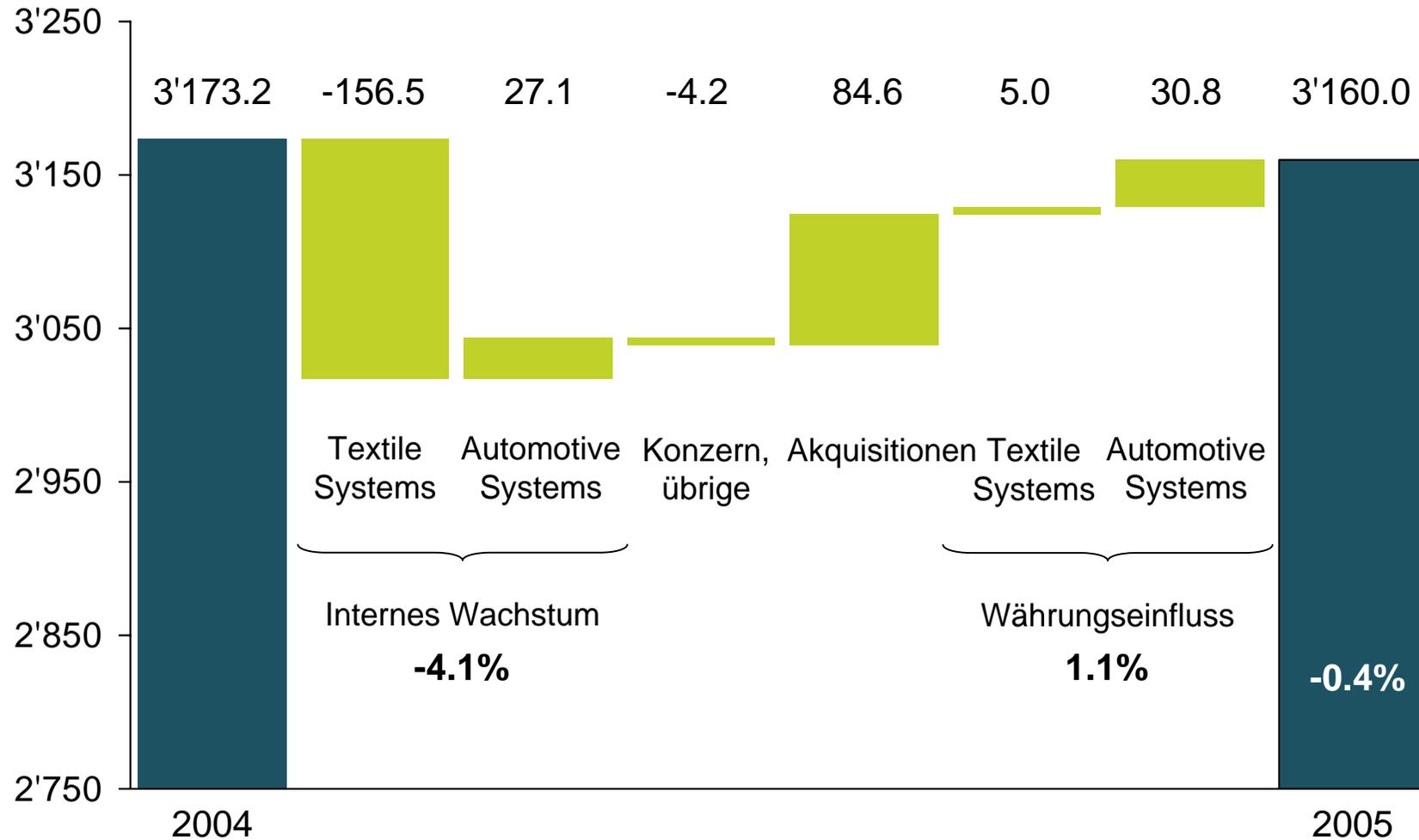


- Konzernumsatz fast auf dem Höchstwert des Vorjahres
- Automotive Systems mit Umsatzwachstum in schwierigem Umfeld
- Zyklischer Umsatzrückgang bei Textile Systems

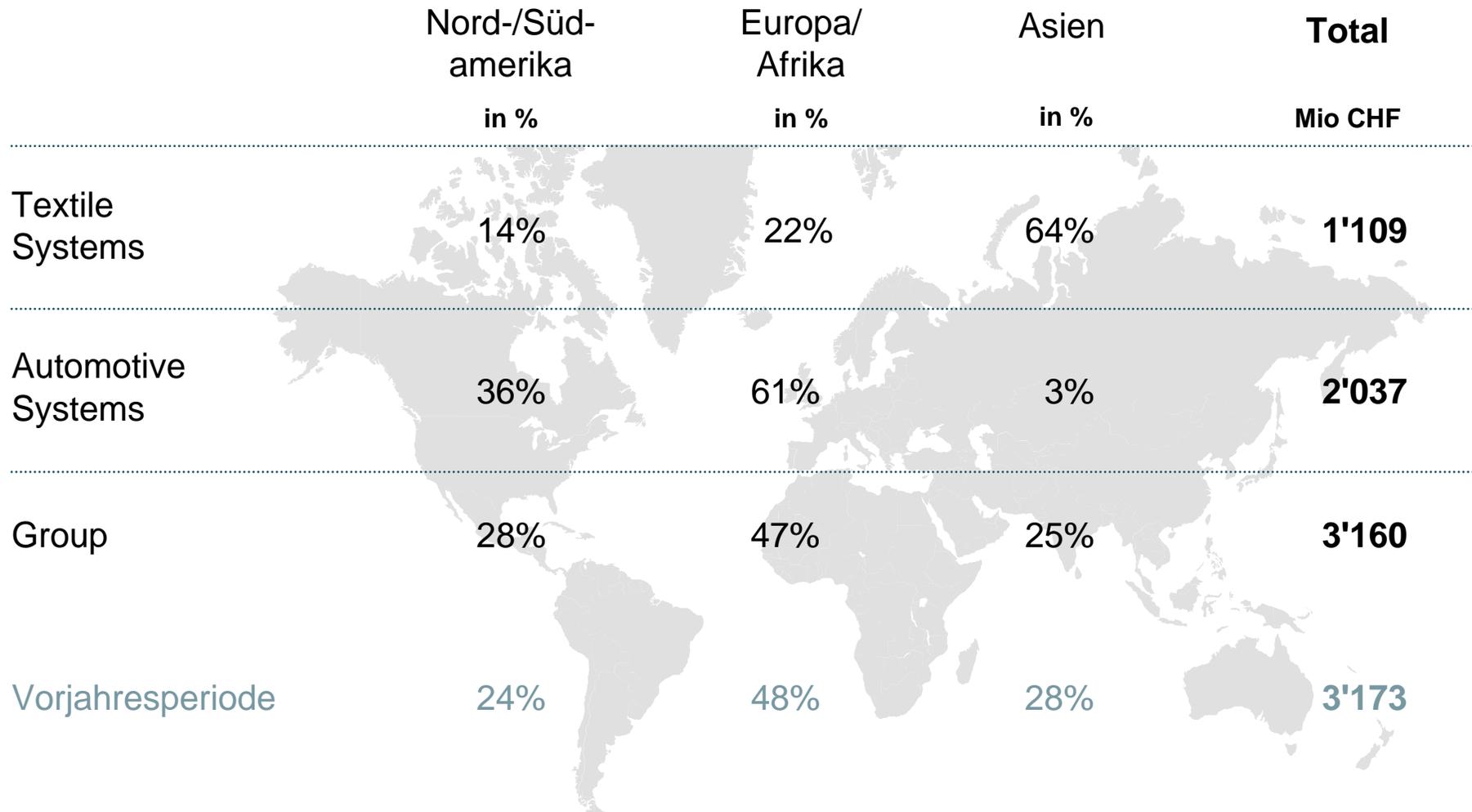
Umsatzentwicklung 2005



Mio CHF



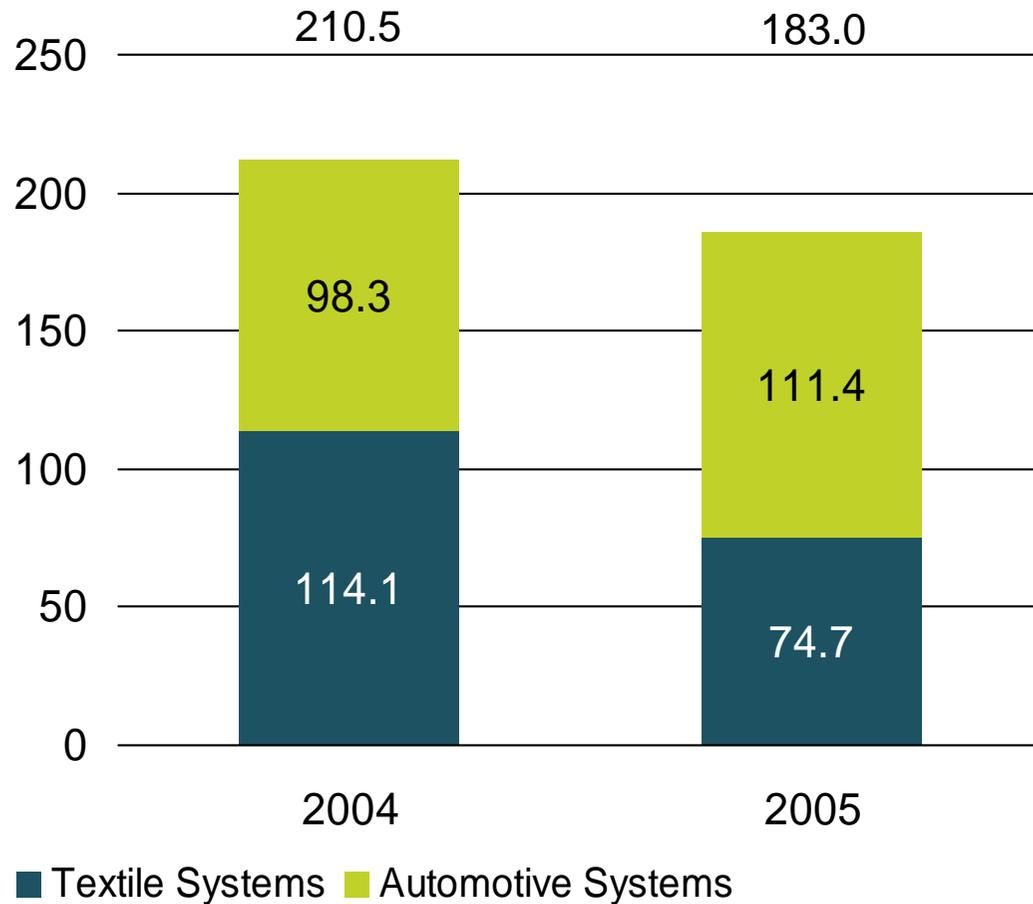
Umsatz 2005: Globale Präsenz



Betriebsergebnis (EBIT)



Mio CHF

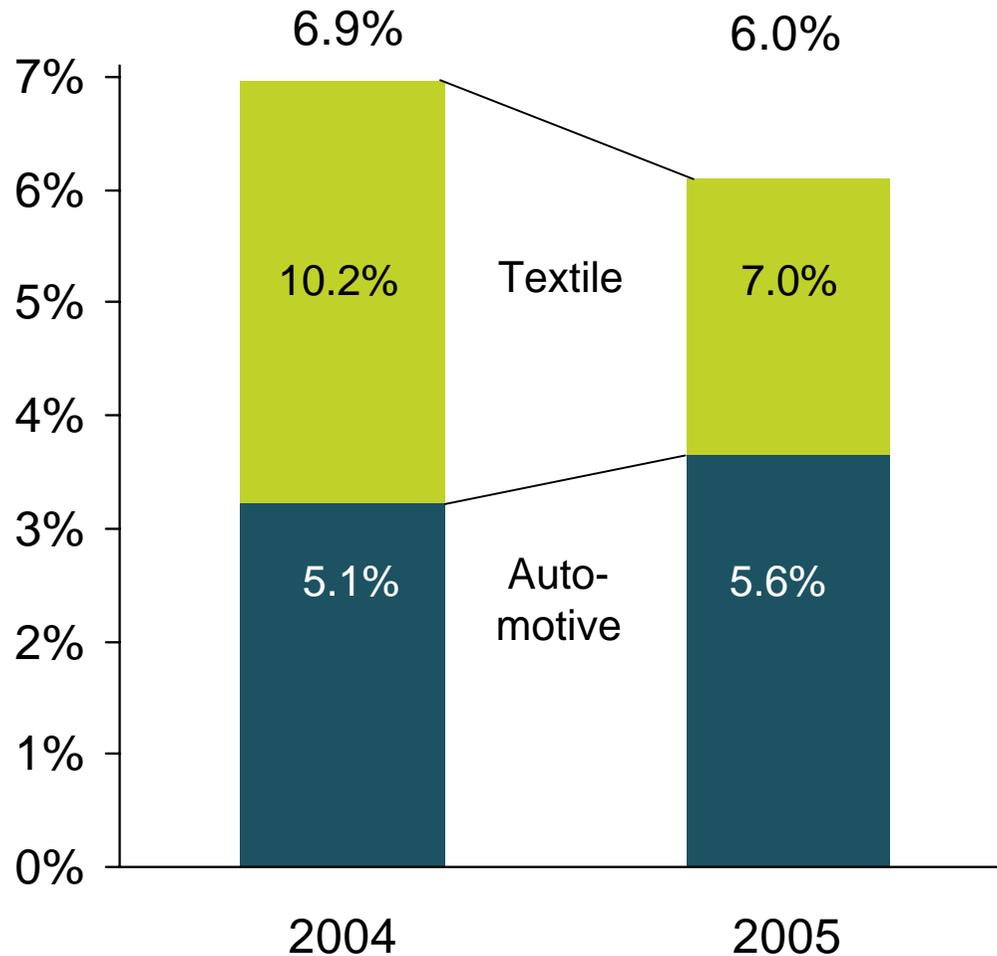


- Betriebsergebnis (EBIT) unter Vorjahr
- Rückgang beim EBIT ausschliesslich bedingt durch Textile Systems
- Positive Entwicklung bei Automotive Systems

EBIT-Marge



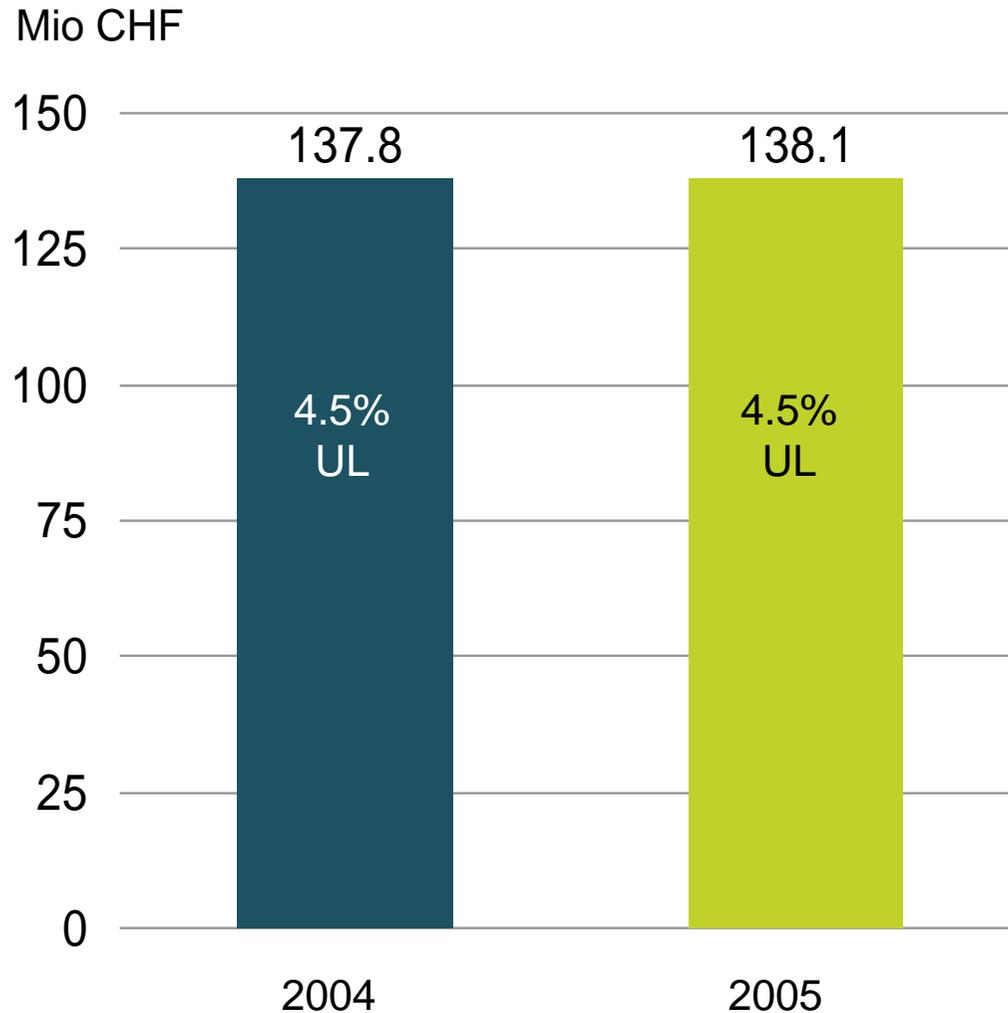
in %
der UL



- Rückgang aufgrund Volumen, Preis und Produktemix bei Textile Systems
- Automotive mit höherer Marge, ohne Rückgang von Textile Systems kompensieren zu können
- Beide Divisionen erzielten im 2. Halbjahr eine höhere Rendite als im 1. Halbjahr

UL = Unternehmensleistung

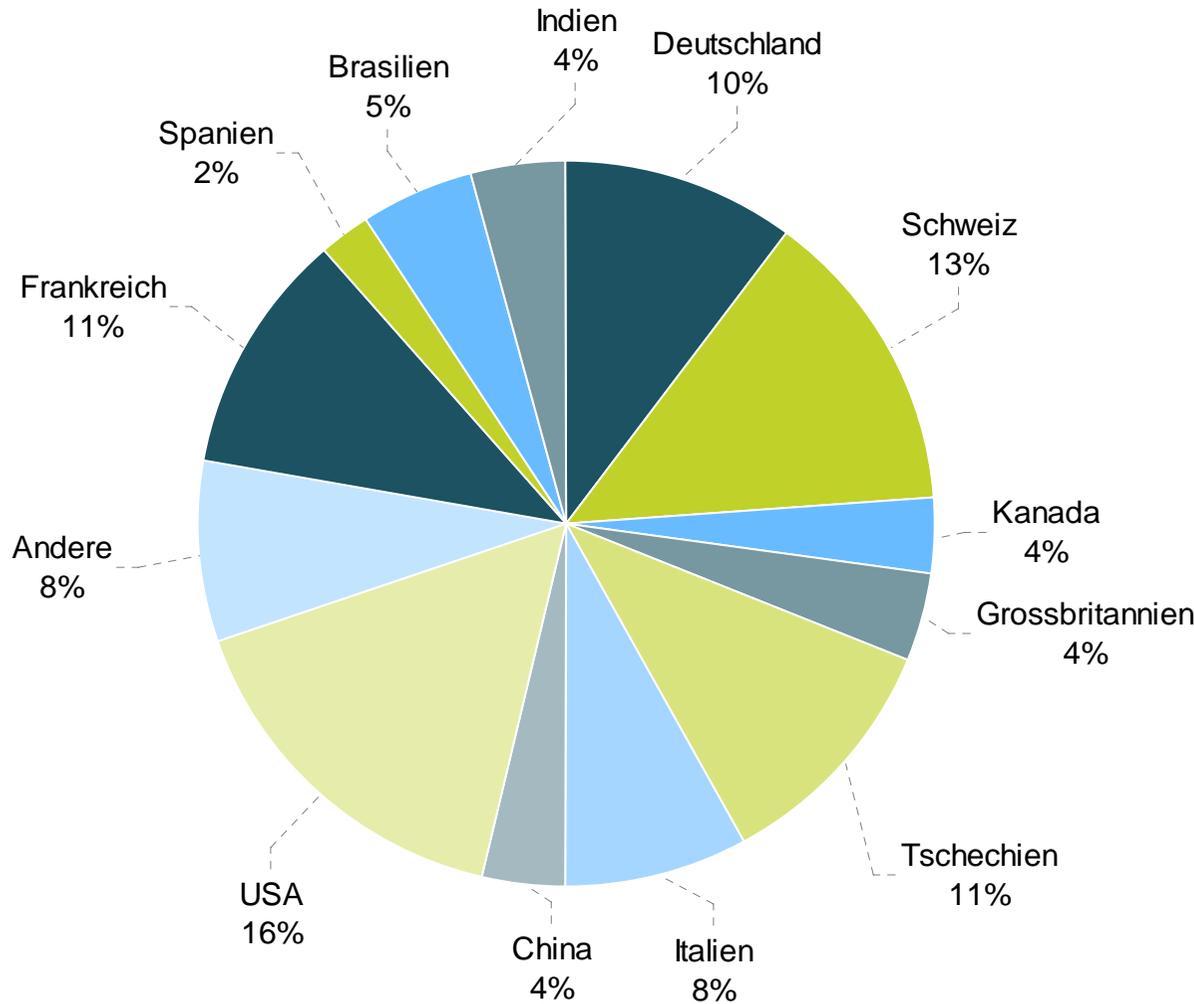
Konzerngewinn



- Konzerngewinn trotz eines tieferen EBIT gehalten
- Um 19 Mio CHF höheres Finanzergebnis
- Steuerquote weiter reduziert auf nun 32%

UL = Unternehmensleistung

Mitarbeitende nach Ländern



- Leichter Anstieg der Mitarbeiter-Zahlen durch Akquisitionen in Niedrig- und Hochkostenländern
- Mitarbeiter-Zahlen in Hochkostenländern insgesamt rückläufig
- 28% aller Mitarbeiter an Niedrigkosten-Standorten

2005: 14'652
(Stand: 31. Dezember 2005)

+8%

	2005		△ in % zum Vorjahr
	in Mio CHF	in % Bilanzsumme	
Bilanzsumme	2'714.7	100.0	+ 9.0
Anlagevermögen	1'159.6	42.7	+ 22.8
Goodwill	151.0	5.6	+ 7.5
Netto-Umlaufvermögen	256.1	9.4	+ 33.3
Flüssige Mittel und Wertschriften	430.5	15.9	- 21.3
Verzinsliches Fremdkapital	333.8	12.3	+ 1.2
Eigenkapital	1'262.2	46.5	+ 10.0

- Bilanzsummenwachstum hauptsächlich akquisitionsbedingt
- Solide Eigenkapitalquote

Free Cashflow



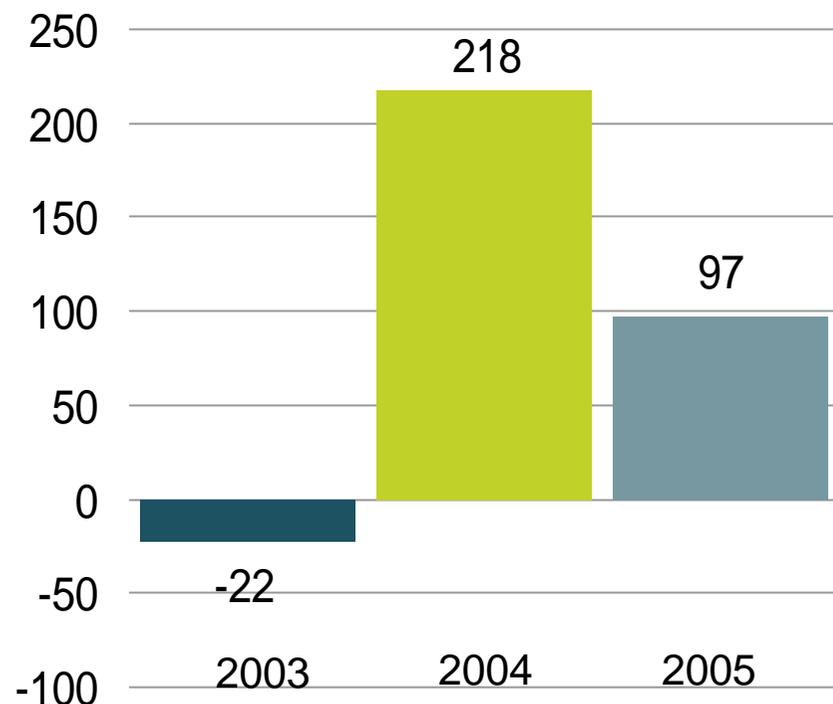
Mio CHF	2005	2004
Konzerngewinn	138.1	137.8
Cashflow	256.9	281.8
Netto-Cashflow	260.7	268.4
+/- Nettoumlaufvermögen	- 17.9	69.7
+/- Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen, netto	- 161.4	- 116.1
+/- Investitionen in Finanzanlagen, netto	- 6.1	- 6.8
+/- Akquisitionen (Suessen & Graf)	- 76.7	0.0
Free Cashflow	- 1.4	215.2

- Nettoumlaufvermögen erhöhte sich geringfügig
- Free Cashflow wegen Akquisitionen und höheren Investitionen rückläufig

Netto-Liquidität



Mio CHF



2005: minus 121 Mio CHF (gegenüber 2004)

Free Cashflow	- 1 Mio CHF
Dividende	- 42 Mio CHF
Auskauf Minderheiten	- 60 Mio CHF
Finanzverbindlichkeiten akquirierter Ges.	- 29 Mio CHF
Eigene Aktien	9 Mio CHF
Sonstiges	2 Mio CHF

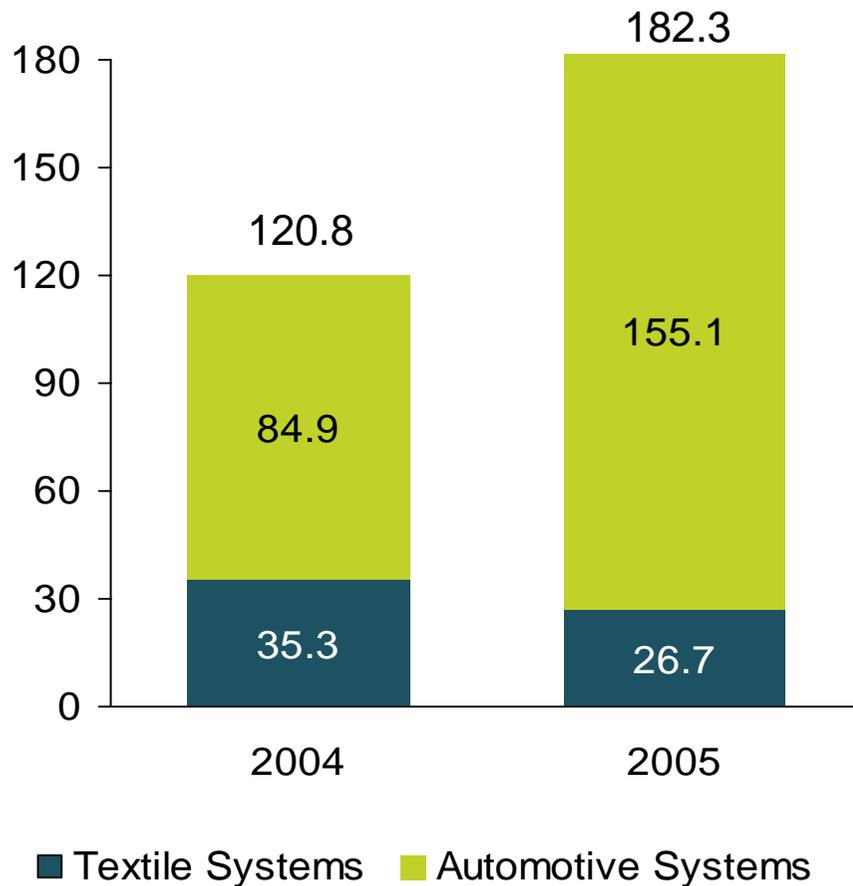
2004: plus 240 Mio CHF (gegenüber 2003)

Free Cashflow	+ 215 Mio CHF
Dividende	- 35 Mio CHF
Eigene Aktien	+ 75 Mio CHF
Sonstiges	- 15 Mio CHF

Investitionen



Mio CHF



- Insgesamt hohes Investitionsvolumen 2005
- Erhöhung bei Automotive „einmalig“, wegen Produktionsverbesserungen und diverser neuer Werke (follow the customer)
- Reduktion bei Textile in Hochkostenländern

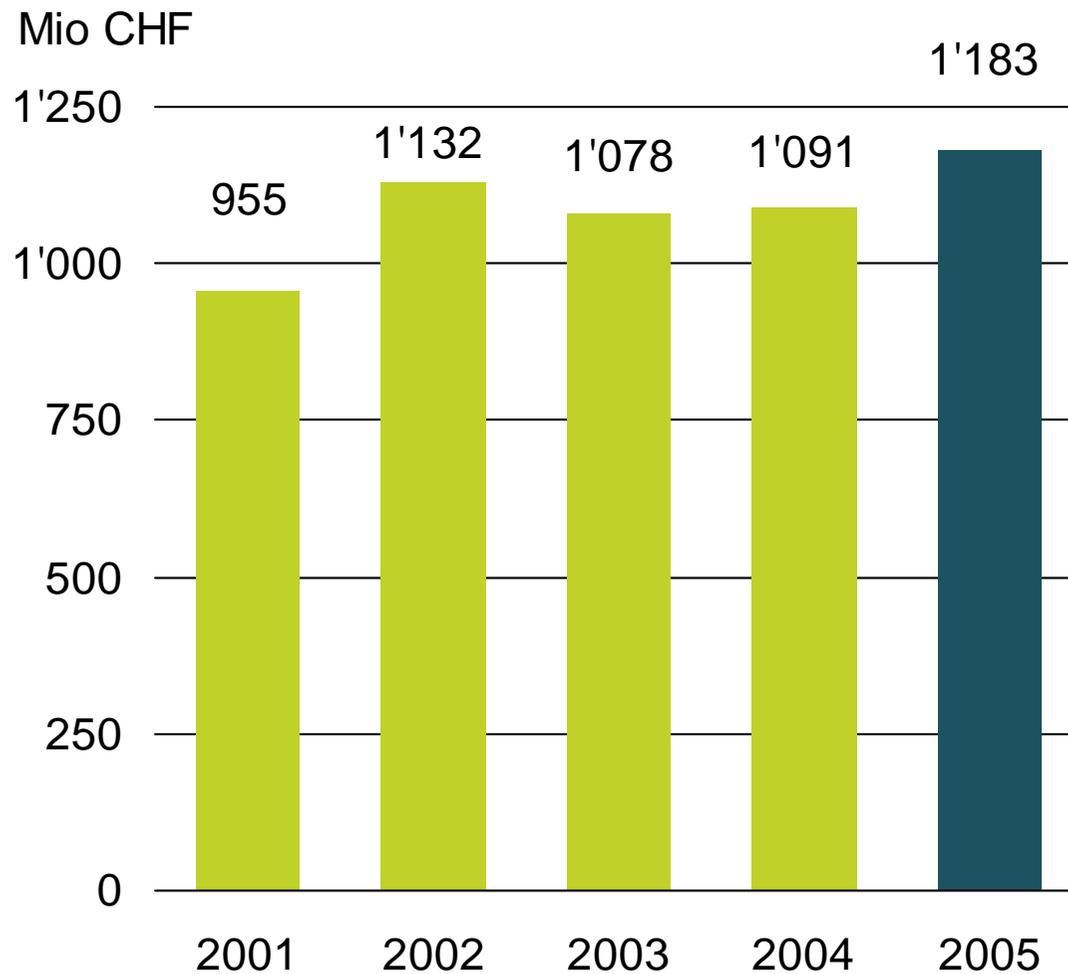
Textile Systems 2005



Führender Systemanbieter im Spinnprozess



Textile Systems: Bestellungseingang

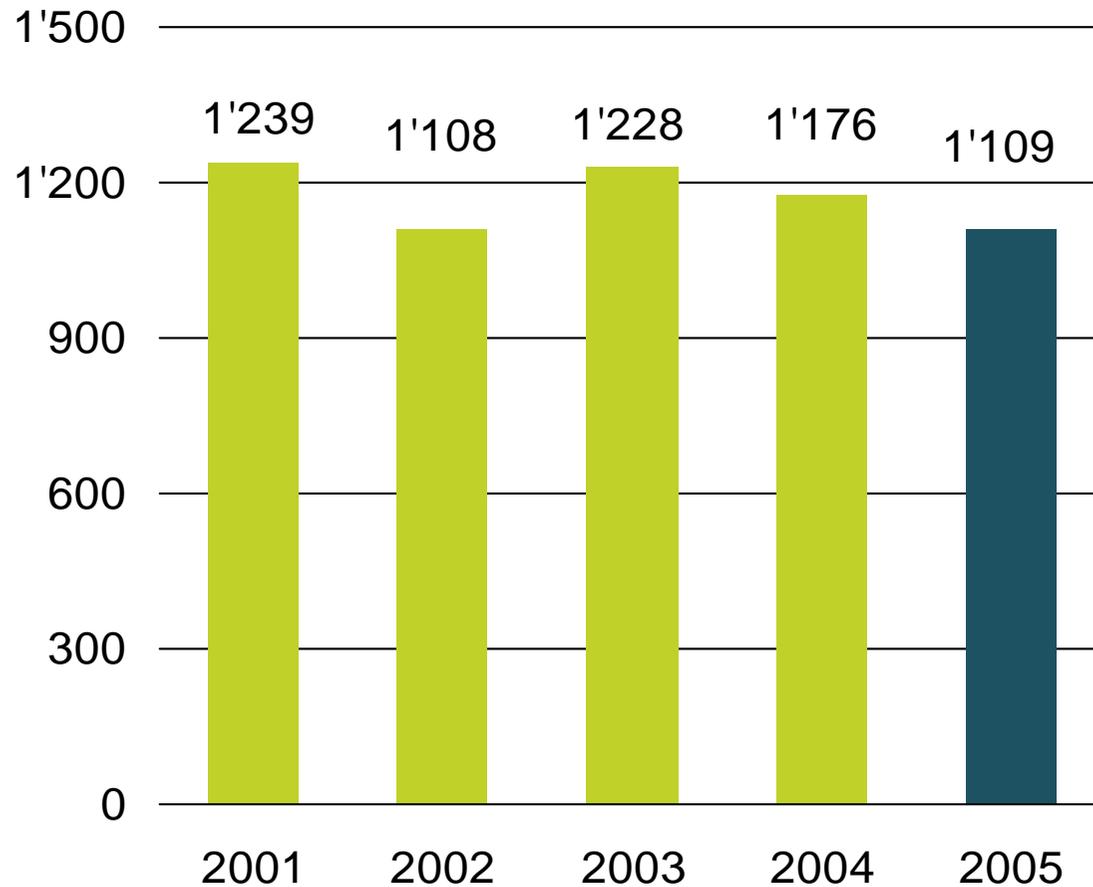


- 8.4% höherer Bestellungseingang gegenüber Vorjahr
- Starke Nachfrage aus Indien und der Türkei
- Vor allem Stapelfaser- und Vliesstoffmaschinen und Komponenten für Stapelfasermaschinen stark nachgefragt
- Höchster je erzielter Bestellungseingang im zweiten Semester 2005

Textile Systems: Umsatz

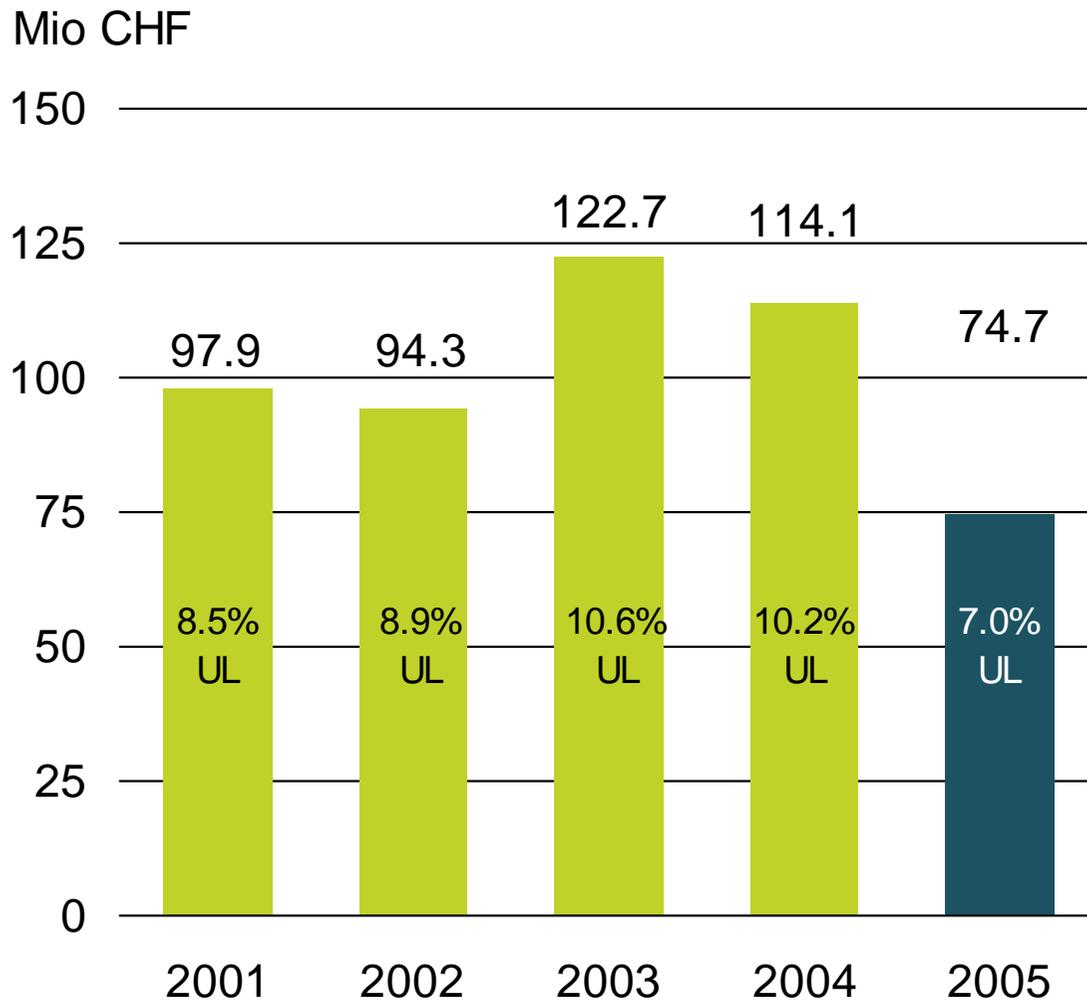


Mio CHF



- Rückgang des ersten Halbjahrs nicht mehr ganz aufgeholt
- Suessen und Graf haben insgesamt 84.6 Mio. CHF zum Umsatz beigetragen
- Die wichtigsten Märkte waren Indien, die Türkei, China und Pakistan

Textile Systems: EBIT



- EBIT gegenüber sehr gutem Vorjahr tiefer
- Gründe: tieferer Umsatz, Preise, ungünstiger Produktemix
- Ertragsschwaches Chemiefasergeschäft

UL = Unternehmensleistung

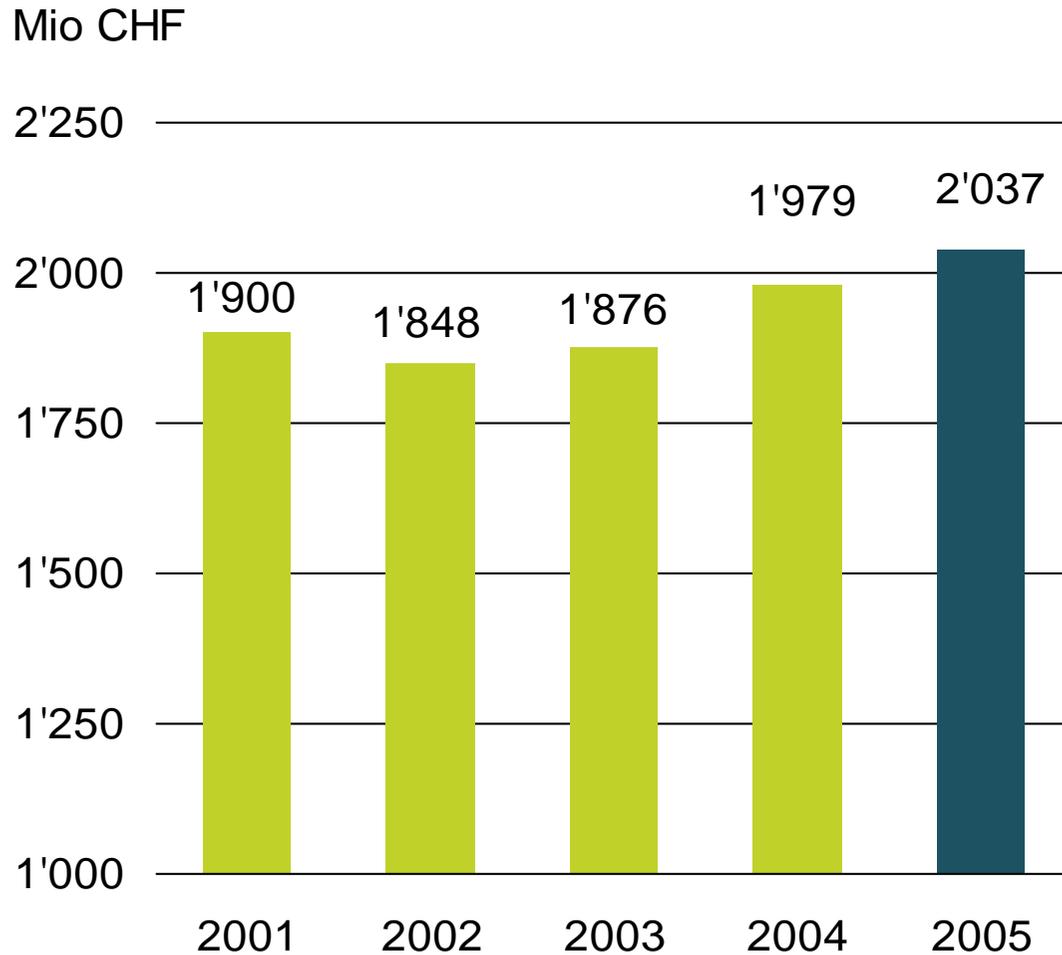
Automotive Systems 2005



Führender Autozulieferer von Akustiksystemen

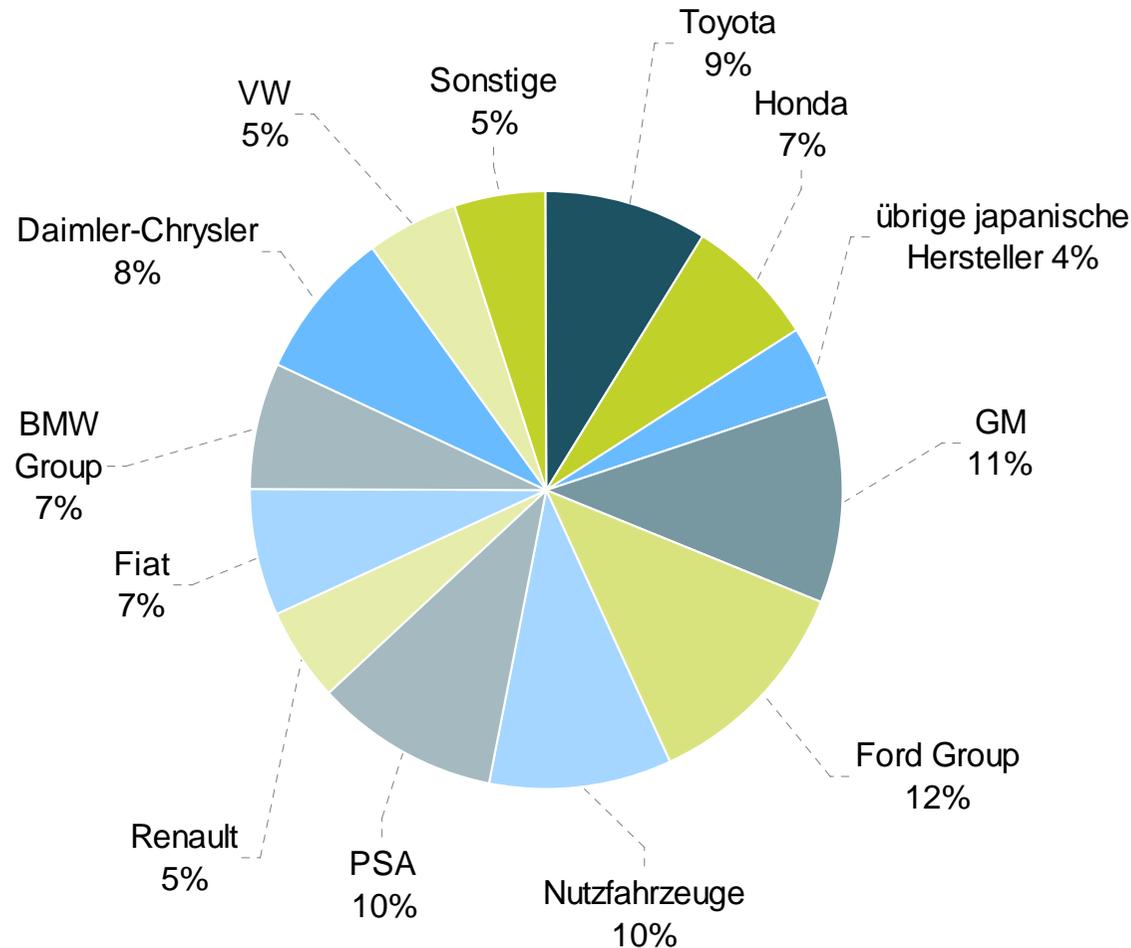


Automotive Systems: Umsatz



- Umsatzzuwachs trotz stagnierender Hauptmärkte
- Wachstum aus eigener Kraft
- Höherer Umsatz in Nordamerika (japanische OEMs und neue Projekte bei einem US-Hersteller)
- Tieferer Umsatz in Europa (südeuropäische OEMs und Modellwechsel)

Automotive Systems: Umsatz nach Kundengruppen

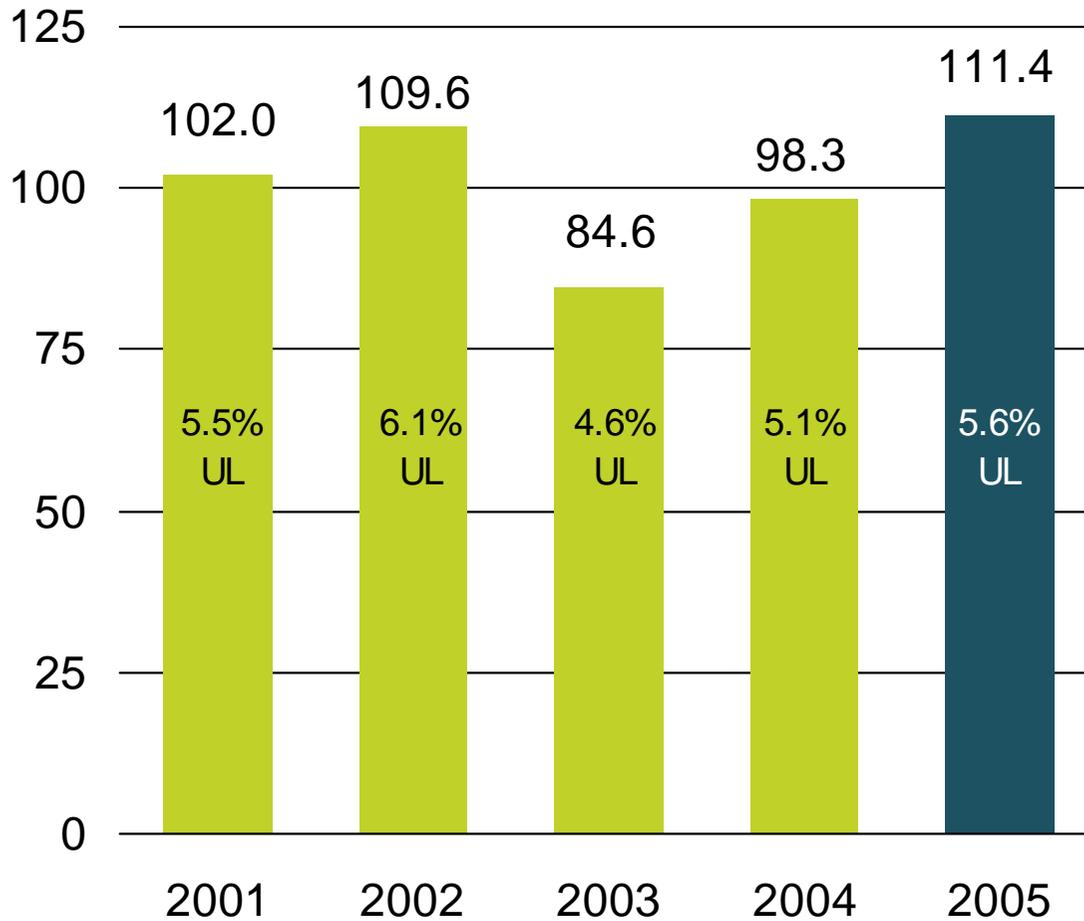


- Breit abgestütztes Kundenportfolio
- Starke Stellung bei den japanischen Herstellern
- Bei DaimlerChrysler gegenüber Vorjahr 2%-Punkte zugelegt (Jeep Cherokee)

Automotive Systems: EBIT



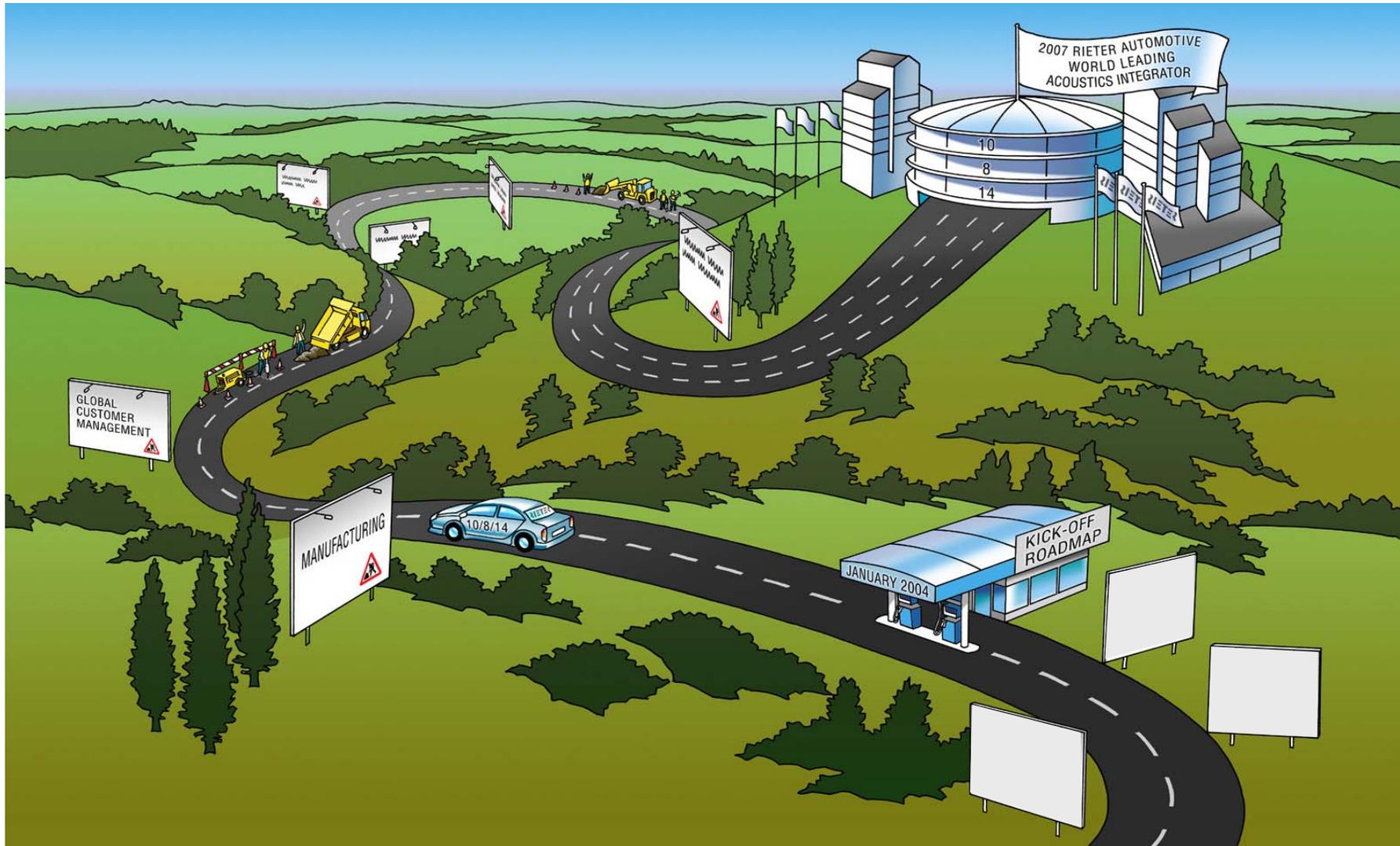
Mio CHF



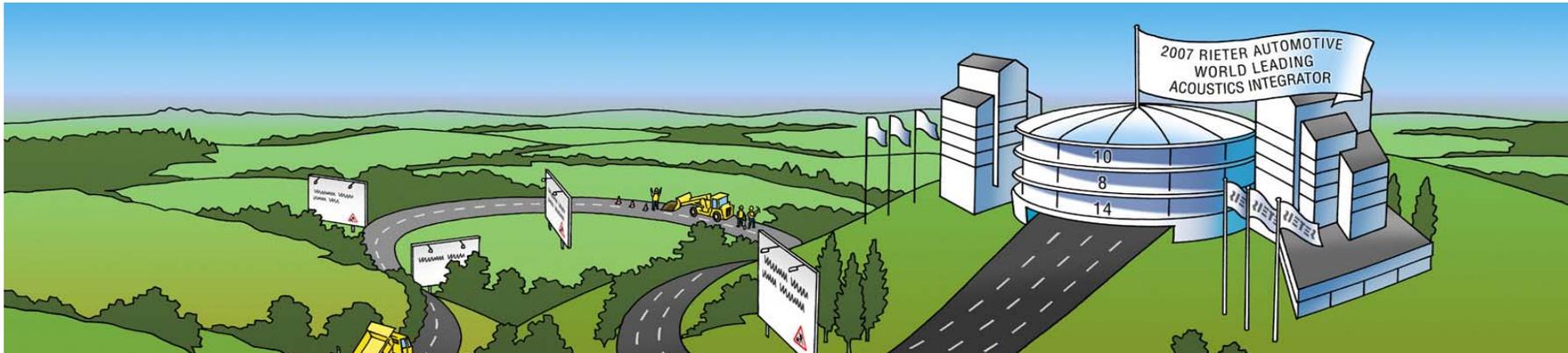
- Gestärkte Wettbewerbsposition
- Innovative Produkte
- Kostensenkungsprogramm „Roadmap to profitable growth“

UL = Unternehmensleistung

"Roadmap to Profitable Growth"



"Roadmap to Profitable Growth"



- Behebung der Produktivitätsrückstände
- Senkung der Einkaufskosten
- Verringerung des Materialverbrauchs
- Optimierung der Fixkostenstruktur
- Ausbau Niedrigkostenstandorte



Strategie und langfristige Ziele

- Fortsetzung der seit mehr als 20 Jahren erfolgreichen Dualstrategie mit den zwei Standbeinen Automotive Systems und Textile Systems
- Profitables Wachstum in beiden Divisionen sowohl organisch als auch durch Akquisitionen
- 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

Erste Schritte 2005/2006

- Der britische Automotive-Standort Heckmondwike wird zugunsten eines neuen Werkes teilweise geschlossen.
- Das holländische Automotive-Werk in Weert soll geschlossen werden. Wir verhandeln derzeit mit Betriebsrat und Mitarbeitenden über die Modalitäten.
- Der deutsche Textilmaschinenstandort Ingolstadt wird per 1.4. 2006 gesellschaftsrechtlich aufgeteilt und verstärkt auf Nicht-Textilmaschinen ausgerichtet.
- Der französische Textilmaschinen-Standort Valence ist aufgrund der Marktschwäche bei Chemiefasermaschinen deutlich verkleinert worden.

Ausgangssituation

- Marktführer bei Stapelfasermaschinen und -systemen sowie zugehörigen Technologiekomponenten
- Nischenanbieter bei Chemiefasern
- Im Zukunftsmarkt Nonwovens gut vertreten

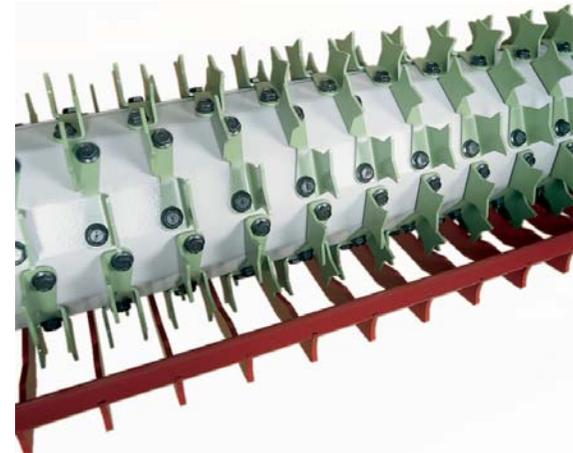
Strategische Schritte Textile Systems (1)



Ausbau der Marktführerschaft im Stapelfaserbereich durch Innovationen



Unifloc A11 (1'200 kg/h)



UNClean B12



Strategische Schritte Textile Systems (2)

Ausbau der Präsenz in Asien

- Verdoppelung der Fertigungsfläche in Changzhou/China (heute rund 300 Mitarbeitende)
- Nutzung der Fertigungskapazitäten am Suessen-Standort in Pune/Indien (rund 350 Mitarbeitende)
- Ausbau der lokalen Vertriebs-, Service- und Engineering-Kapazitäten



Changzhou, China



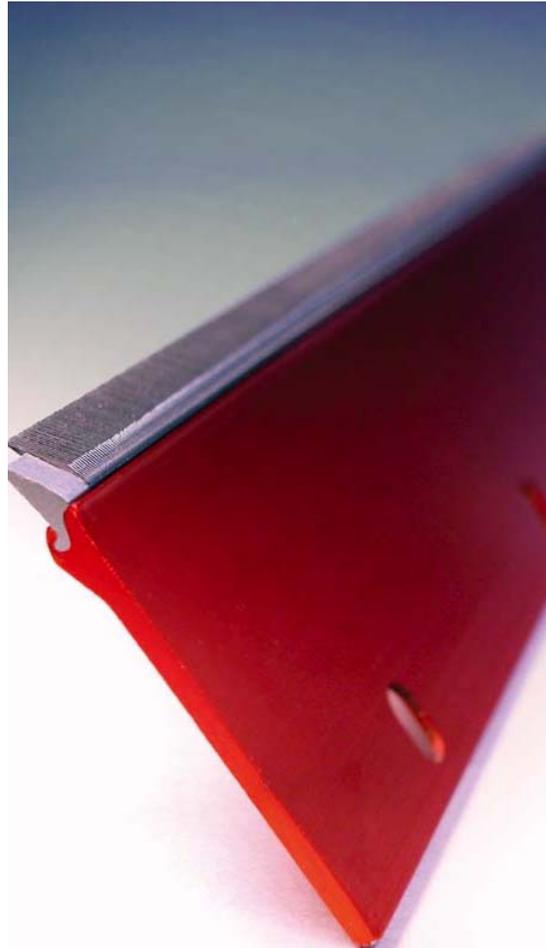
Suessen, Indien

Strategische Schritte Textile Systems (3)

Stärkung der Marktposition bei Technologiekomponenten

- Akquisition der Graf-Gruppe
- Vollständige Integration von Suessen
- Organisches Wachstum durch Innovation und Erschliessung weiterer Kundengruppen





- Rund 600 Mitarbeitende
- 180 davon in der Schweiz und 130 in den Niederlanden
- Rund 90 Mio. CHF Umsatz
- Technologie- und Marktführerin für Kardengarnituren, Kämmen und Garnituren für Kämmaschinen
- Rieter pflegt mit Graf seit Jahren eine enge, erfolgreiche Technologiepartnerschaft

Strategische Schritte Textile Systems (4)

Verstärkung Nonwovens



Meltblown-Produktion

- Kooperationsabkommen zwischen Rieter und NSC (28. September 2005)
- Neue Technologien entwickelt (Spunbond/Meltblown)
- Systemgeschäfte mit Partnern erfolgreich abgewickelt



Anwendung: Spunbond-Technologie in der Landwirtschaft

Ausgangssituation

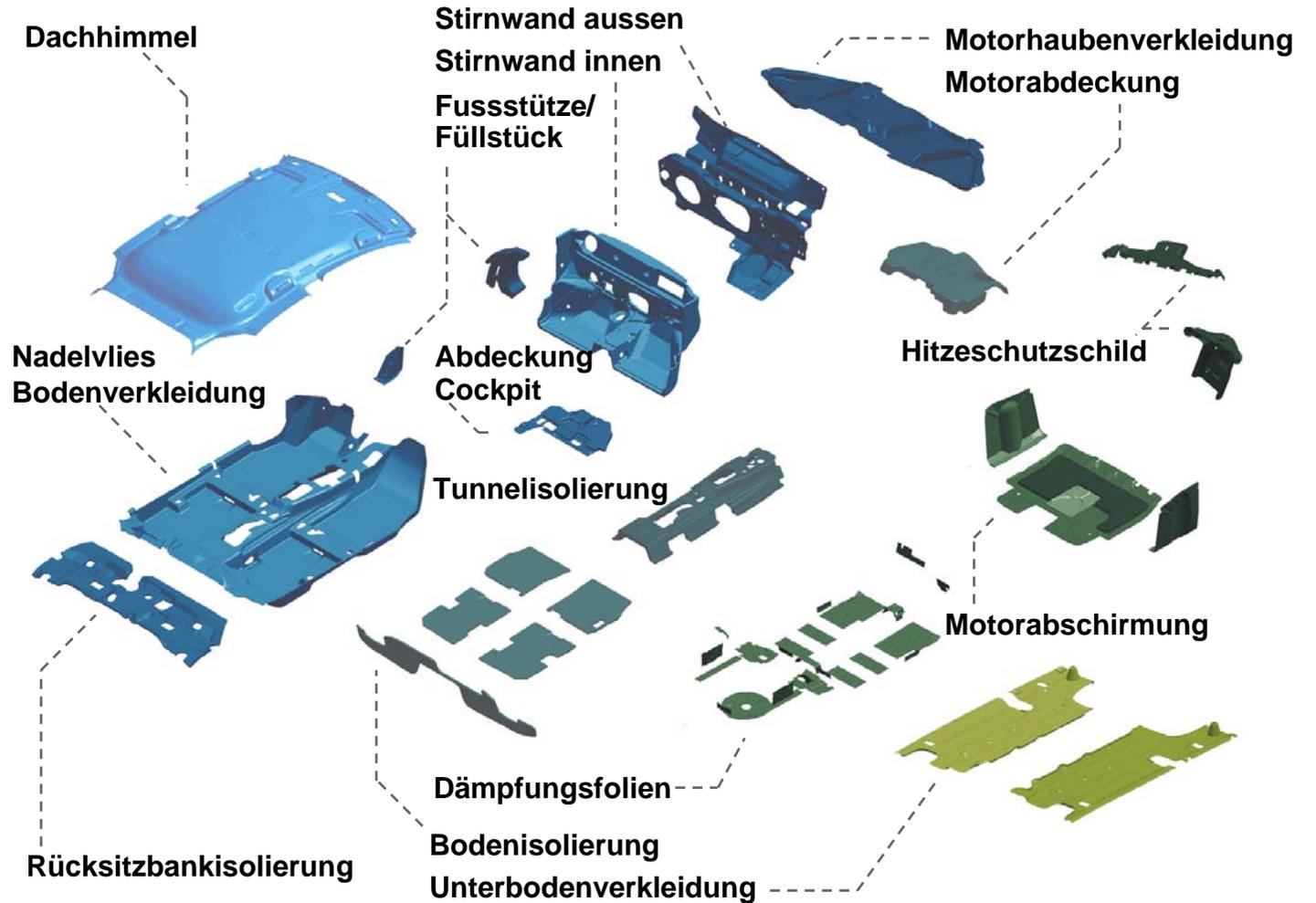
- Anerkannter Technologieführer für Akustik- und Hitze-
management in Motorfahrzeugen
- Markt für Akustik- und Hitzemanagement wächst schneller als
die Automobilproduktion insgesamt
- Gute Marktposition in Europa, Nord- und Südamerika und
erfolgreiche Partnerschaft mit Nittoku/Japan
- Potenzial in den Wachstumsmärkten Osteuropa und Asien,
speziell China

Strategische Schritte Automotive Systems (1)

Produkt-Innovationen für internes Wachstum



Rieter-Komponenten für den Fiat Grande Punto

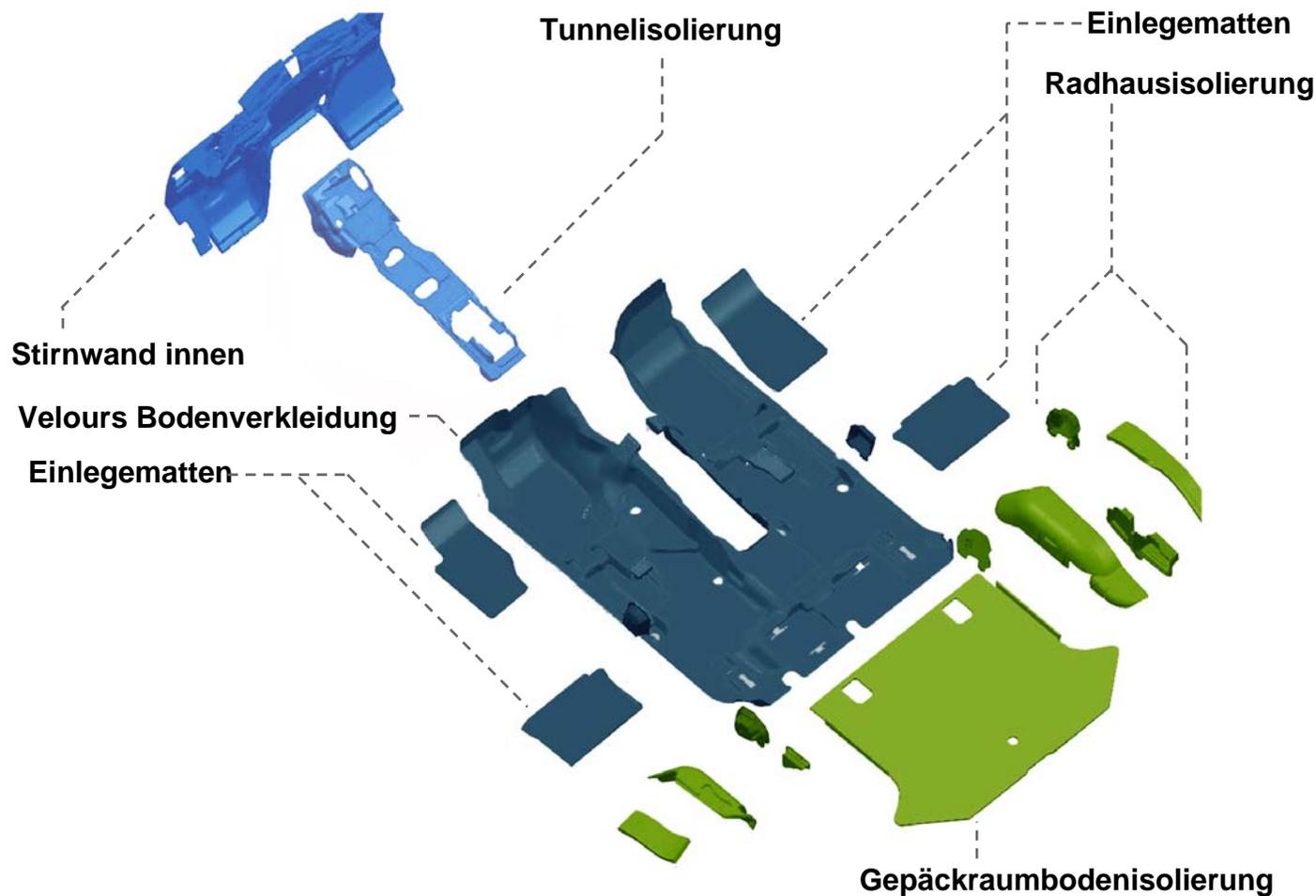
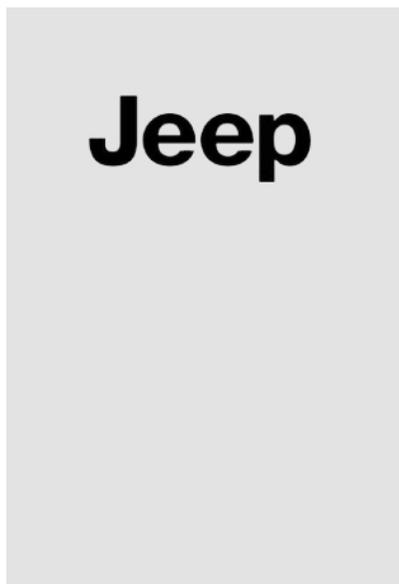


Rieter mit grossem "Paket" auch bei neuem Mini

RIETER



Rieter-Komponenten für den DC Grand Cherokee



Neue Produkte 2005

ERA

- Ein leichter, hochwirksamer Absorber für Anwendungen im Aussenbereich
- Rezyklierbare PP-Fasern
- Anwendung z.B. in der BMW-3er-Serie (Motor-Unterschild)



AL-FA

- Eine Aluminium-Folie wird direkt auf Plastikkomponenten appliziert
- Wird auf gewissen Unterbodenteilen statt einem konventionellen Hitzeschild eingesetzt
- Spart Kosten, Gewicht und Platz



Strategische Schritte Automotive Systems (2)



Verstärkung unserer Marktposition in Europa und Amerika

- Ausbau des Teppichgeschäftes in Nordamerika durch vollständige Integration des bisherigen JV Magee Rieter und Neueröffnung eines Werkes in Kentucky für japanische Kunden
- Investition in neue Werke in Grossbritannien, Polen und Spanien zur Verbesserung der Kostenposition; beabsichtigte Schliessung des Werkes in Holland
- Übernahme der restlichen Anteile an Rieter Saifa erschliesst neue Synergiepotentiale im drittgrössten europäischen Automobilmarkt

Neue Werke: Westeuropa/USA



Stoke-on-Trent, Mittelengland



Somerset / Kentucky, USA (UGN)



A Rua, Nordspanien (Rieter Saifa)

Neue Werke: Osteuropa/Asien



Guangzhou, China (South); JV Nittoku



Nowogard, Polen

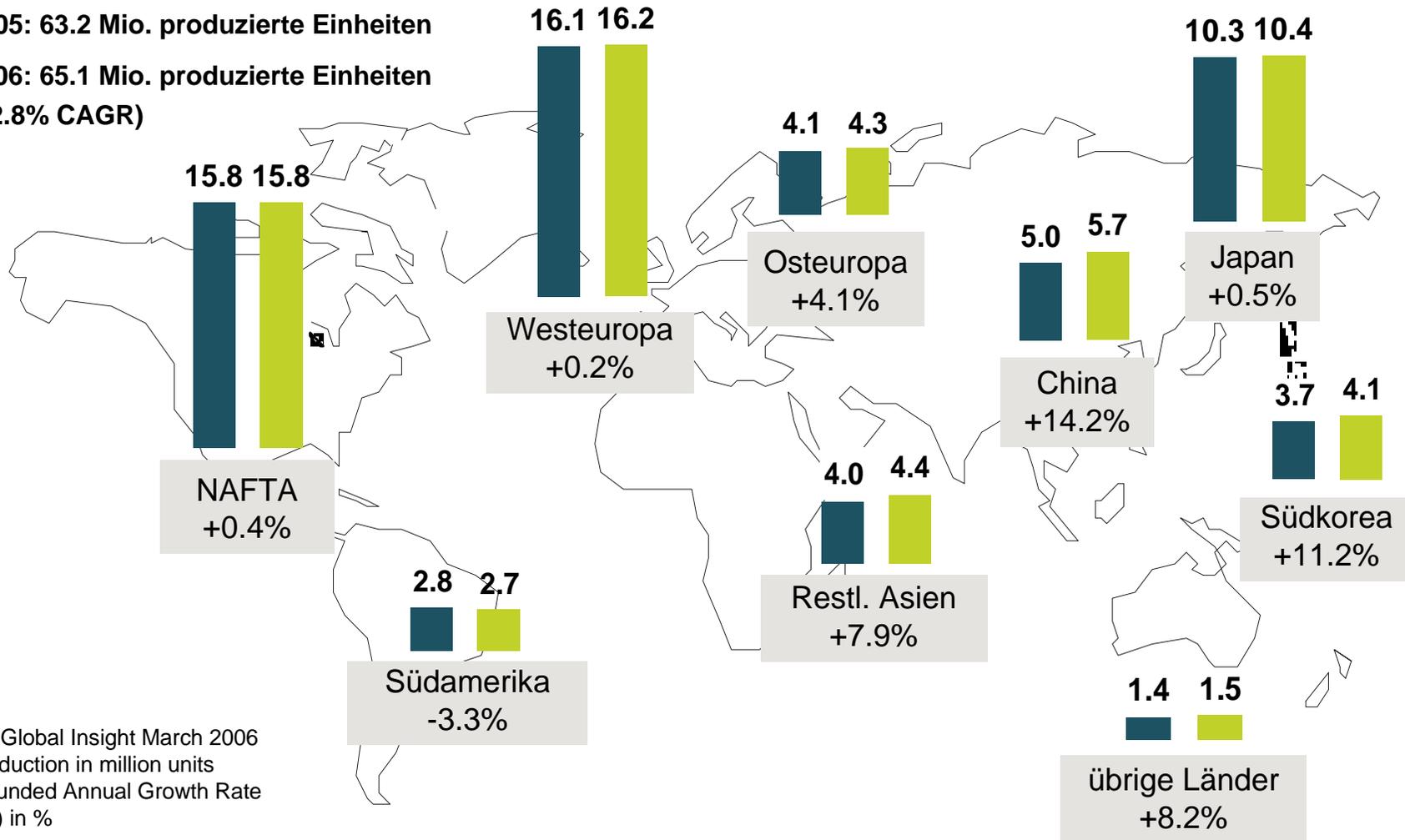


Tianjin, China (North); JV Nittoku

Fahrzeugproduktion nach Regionen (2005 & 2006)

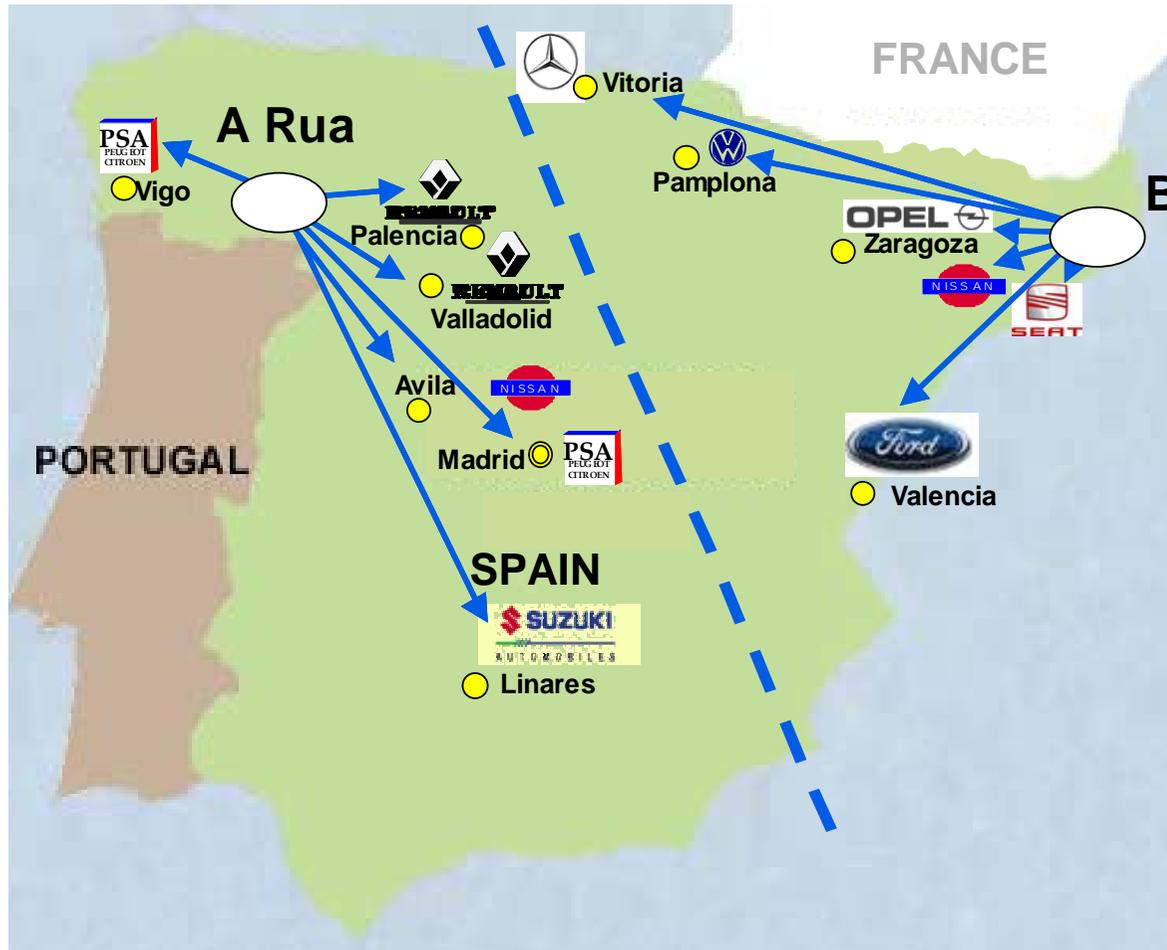
Weltproduktion von Fahrzeugen (light vehicles)

■ 2005: 63.2 Mio. produzierte Einheiten
■ 2006: 65.1 Mio. produzierte Einheiten
 (+2.8% CAGR)



Quelle: Global Insight March 2006
 Car production in million units
 Compounded Annual Growth Rate
 (CAGR) in %

Übernahme von Rieter Saifa zu 100%



- Rieter übernimmt Rieter Saifa zu 100%
- Optimierung der Werke im Raum Barcelona
- Neues Werk in Nordwestspanien im Aufbau (Kundennähe)

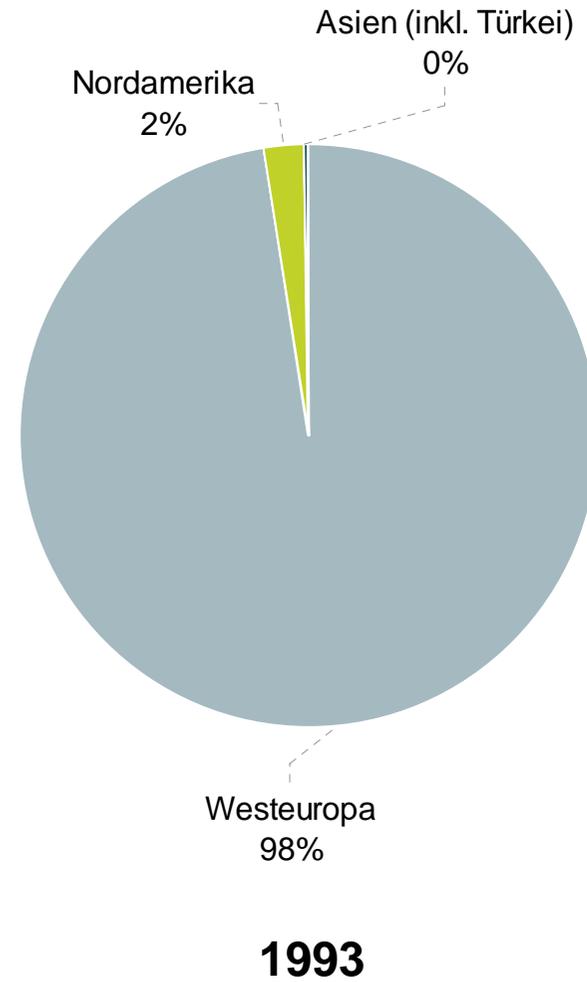
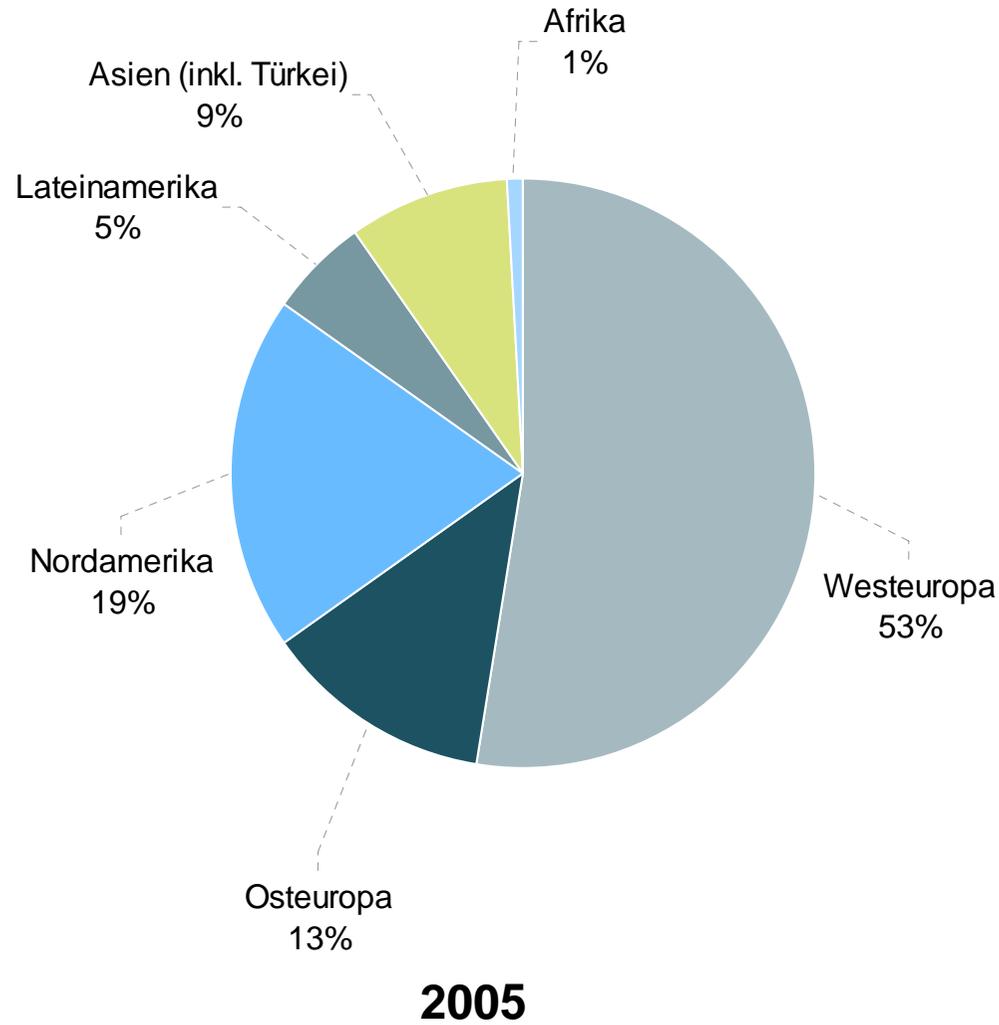
Strategische Schritte Automotive Systems (3)

Ausbau in den Wachstumsmärkten Asiens

- 2 JVs mit Nittoku in China und 1 JV in Thailand für japanische Kunden
- Verkaufsniederlassungen von Rieter Automotive und Idea Institute in China
- Erste Aufträge zur Belieferung europäischer und koreanischer Hersteller in China



Follow the Customer: Mitarbeiter nach Regionen



- **Textile Systems**

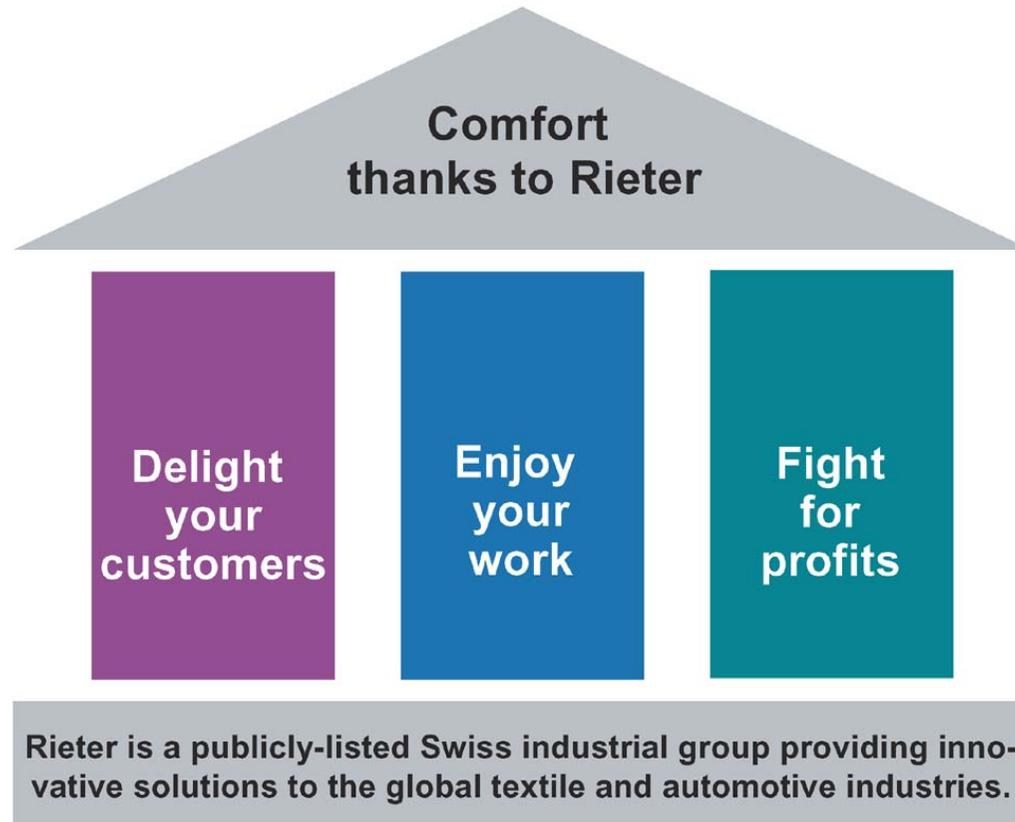
- Guter Auftragseingang 2. Halbjahr 2005 und Anfang 2006
- Neukonsolidierung Graf-Gruppe ab 1. Oktober 2005
- Umsatz und Ergebnis aus operativer Geschäftstätigkeit 2006 deutlich besser als 2005

- **Automotive Systems**

- Automobilproduktion weltweit mit Zuwachs; wenig Wachstum in Rieter-Hauptmärkten
- Umsatz und operatives Ergebnis 2006 besser als 2005

- **Konzern**

- Umsatz und Ergebnis besser als 2005



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.