

Winterthur, 18. März 2015 Seite 1/8

Geschäftsjahr 2014: Zweistelliges Umsatzwachstum mit starkem zweitem Halbjahr – Bestellungseingang auf Niveau des Umsatzes – Deutliche Steigerung der Profitabilität – Free Cash Flow: 49.1 Mio. CHF – Dividende: 4.50 CHF pro Aktie beantragt

Rieter hat im Geschäftsjahr 2014 Umsatz, Profitabilität und Marktanteil gesteigert. Die Marktdynamik konnte dank erfolgreicher Produkte und der breiteren Aufstellung in Asien gut genutzt werden. Das Unternehmen erzielte ein zweistelliges Umsatzwachstum mit einem besonders starken zweiten Halbjahr. Der Umsatz stieg insgesamt um 11% auf 1 153.4 Mio. CHF. Der Bestellungseingang erreichte im Berichtsjahr mit 1 146.1 Mio. CHF das Niveau des Umsatzes – damit verfügte Rieter per Jahresende über einen Bestellungsbestand von rund 730 Mio. CHF. Rieter steigerte die Profitabilität deutlich: Der EBITDA nahm um 32% auf 125.4 Mio. CHF oder auf 10.9% des Umsatzes zu. EBIT und Konzerngewinn konnten auf 7.3% (84.6 Mio. CHF) respektive 4.6% (52.9 Mio. CHF) des Umsatzes gesteigert werden. Der Free Cash Flow von 49.1 Mio. CHF verbesserte die Nettoliquidität per Jahresende auf 171.7 Mio. CHF. Für das Geschäftsjahr 2014 beantragt der Verwaltungsrat die Ausschüttung einer Dividende von 4.50 CHF aus Kapitaleinlagereserven. Rieter hat 2014 von den strategischen Investitionen der letzten Jahre profitiert und die Abhängigkeit vom Schweizer Franken gegenüber 2011 reduziert. Klarer Fokus wurde 2014 auf die weitere Steigerung der Innovationskraft, der Profitabilität sowie den Ausbau des After-Sales-Geschäftes gesetzt. Massnahmen zur Reduktion der in Schweizer Franken anfallenden Kosten sind in die Wege geleitet.

Im Markt für Kurzstapelfasermaschinen und -komponenten setzte sich 2014 der positive Trend des Vorjahres fort, allerdings mit unterschiedlicher Ausprägung in den einzelnen Wirtschaftsregionen. Die Nachfrage bewegte sich insgesamt über dem Durchschnitt der vergangenen Jahre, obschon sich die Dynamik im zweiten Halbjahr in einigen bedeutenden Märkten verlangsamte.

Rieter hat die Entwicklung in den florierenden Ländern gut genutzt, den Umsatz gegenüber 2013 deutlich gesteigert und dabei von den signifikanten strategischen Investitionen der Vorjahre profitiert. Rieter ist heute in der Lage, aus allen Standorten Produkte auf höchster Qualitätsstufe anzubieten. Wesentlich unterstützt von den erweiterten Kapazitäten in Asien, lieferte Rieter im Berichtsjahr ein Rekordvolumen von rund 2.33 (2013: 1.84) Millionen Spindeläquivalenten aus. Zu diesem Erfolg entscheidend beigetragen haben Auslieferungen von umfangreichen Kompakt-, Ring- und Rotorspinn-Gesamtanlagen. Ebenfalls erfolgreich waren innovative Markteinführungen von Komponenten wie z.B. des EliTeAdvanced für das Kompaktspinnen. Damit hat das Unternehmen im Geschäftsjahr 2014 seine führende Position zusätzlich ausgebaut.

Bestellungseingang und Umsatz

Der Bestellungseingang des Rieter-Konzerns erreichte 2014 das Niveau des Umsatzes. Gegenüber dem starken Vorjahr ging er um 9% auf 1 146.1 Mio. CHF zurück (2013: 1 259.4 Mio. CHF). Hohe Bestellungen kamen aus asiatischen Ländern, in denen Spinnereikapazitäten zur Belieferung des chinesischen Textilmarkts aufgebaut werden, aus der Türkei sowie aus den USA. Der positive Trend in Indien setzte sich im ganzen Berichtsjahr fort. In China war die Nachfrage wie schon im Vorjahr zurückhaltend. Im freundlichen Marktumfeld des ersten Halbjahrs verzeichnete Rieter insgesamt deutlich höhere Bestellungen als im anspruchsvolleren zweiten Halbjahr. Der Rückgang im zweiten Halbjahr war im Wesentlichen auf geringere Bestellungen aus der Türkei sowie aus China zurückzuführen und betraf das Maschinengeschäft von Rieter stärker als das Komponentengeschäft. Bei Spun Yarn Systems verminderte sich der Bestellungseingang im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr um 10% auf 973.8 Mio. CHF (2013: 1 084.3 Mio. CHF). Premium Textile Components erreichte mit Bestellungen von 172.3 Mio. CHF annähernd das Niveau des Vorjahres (2013: 175.1 Mio. CHF).

Rieter verfügte am Jahresende 2014 über einen Bestellungenbestand von rund 730 Mio. CHF (31. Dezember 2013: rund 765 Mio. CHF), was eine hohe Auslastung bis weit in das Geschäftsjahr 2015 bedeutet.

Der Umsatz von Rieter entwickelte sich im Berichtsjahr wie erwartet erfreulich: Er wuchs um 11% auf 1 153.4 Mio. CHF (2013: 1 035.3 Mio. CHF). Im zweiten Halbjahr stieg der Umsatz gegenüber dem ersten um 21% an. Die höchste Zunahme verzeichnete Rieter in den USA, gefolgt von der Türkei, Indien und verschiedenen asiatischen Ländern. Hingegen ging der Umsatz in China und in Afrika gegenüber dem Vorjahr zurück. Spun Yarn Systems erhöhte den Umsatz um 14% auf 981.0 Mio. CHF (2013: 857.8 Mio. CHF). Bei Premium Textile Components erreichte der Umsatz mit Dritten 172.4 Mio. CHF (2013: 177.5 Mio. CHF). Der Segmentumsatz einschliesslich der Umsätze mit Spun Yarn Systems stieg um 1% auf 262.1 Mio. CHF an.

Zum 31. Dezember 2014 beschäftigte Rieter insgesamt 5 004 Mitarbeitende, gegenüber 4 793 am Vorjahresstichtag. Dazu kamen 1 221 Temporäre, was 19.6% der Belegschaft ausmacht (31. Dezember 2013: 1 210 Temporäre bzw. 20.2%). Bei den festangestellten Mitarbeitenden wuchs der Personalbestand um 4%, dies bei einer Umsatzzunahme von 11%. Der deutlich höhere Ausstoss wurde hauptsächlich durch eine bessere Nutzung der Fertigungskapazitäten sowie Produktivitätssteigerungen über Operational-Excellence-Massnahmen erreicht.

Betriebsergebnis und Konzerngewinn

Der EBITDA von Rieter stieg gegenüber 2013 um 32% an und erreichte 125.4 Mio. CHF bzw. 10.9% des Umsatzes (2013: 95.2 Mio. CHF bzw. 9.2% des Umsatzes).

Rieter gelang es, das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) im Berichtsjahr um 41% auf 84.6 Mio. CHF bzw. 7.3% des Umsatzes zu erhöhen (2013: 60.2 Mio. CHF bzw. 5.8%). Der Anstieg des Personalaufwands (+ 10.4 Mio. CHF oder 4%) und der sonstigen Aufwendungen (+ 14.8 Mio. CHF oder 9%) fiel deutlich niedriger aus als der Umsatzanstieg (+ 118.1 Mio. CHF oder 11%). Im zweiten Semester erzielte Rieter bei einem Umsatz von 631.3 Mio. CHF eine EBIT-Marge von 8.8% dank höherer Profitabilität in beiden Geschäftsbereichen. Konsequentes Kapazitäts- und diszipliniertes Personalmanagement erlaubten es, den Personalaufwand im zweiten Halbjahr trotz höheren Volumina auf dem Niveau des ersten Halbjahres zu halten. Ebenfalls entfielen im zweiten Halbjahr Aufwendungen für den Abschluss der Projekte zur Neueinführung von IT-unterstützten Geschäftsprozessen. Die Abschreibungen und Amortisationen nahmen 2014 auf 40.8 Mio. CHF zu (2013: 35.0 Mio. CHF).

Rieter tätigte im Berichtsjahr Investitionen von insgesamt 42.2 Mio. CHF. Dies entspricht 3.7% des Umsatzes (2013: 55.0 Mio. CHF bzw. 5.3% des Umsatzes).

Im Fokus lag 2014 die Stärkung der Innovationskraft. 2014 betrug der Forschungs- und Entwicklungsaufwand 46.3 Mio. CHF bzw. 4.0% des Umsatzes (2013: 45.0 Mio. CHF bzw. 4.3% des Umsatzes).

Auch beim Konzerngewinn erzielte Rieter eine deutliche Steigerung. Mit 52.9 Mio. CHF lag er um 41% über dem Wert von 2013 (37.4 Mio. CHF). Die Gewinnmarge verbesserte sich von 3.6% auf 4.6% des Umsatzes. Das Nettofinanzergebnis betrug -13.7 Mio. CHF und war damit etwas niedriger als im Vorjahr (-7.9 Mio. CHF), welches von positiven Sondereffekten hatte profitieren können. Dank ausgeglichener Gewinnverteilung über die Standorte reduzierte sich die Steuerquote auf 25.8% (2013: 28.8%). Der Gewinn pro Aktie stieg auf 11.52 CHF an (2013: 8.56 CHF).

Die Rendite auf den Nettoaktiven (RONA) erreichte 10.5% (2013: 8.5%) und lag damit über den Kapitalkosten.

Dividende

Die Rieter Holding AG weist für das Geschäftsjahr 2014 einen Reingewinn von 22.8 Mio. CHF aus (2013: 13.2 Mio. CHF). Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 16. April 2015, für das Geschäftsjahr 2014 eine Dividende von 4.50 CHF pro Aktie aus Kapitaleinlagereserven auszuschütten (2013: 3.50 CHF). Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 39% des Gewinns pro Aktie (2013: 41%). Rieter strebt im Durchschnitt der Jahre eine Ausschüttungsquote von rund 30% an – dies unter Abwägung verschiedener Faktoren wie zum Beispiel des Geschäftsgangs, des Liquiditätsbedarfs und der Marktaussichten.

Neue strategische Schwerpunkte

In den Jahren 2012/2013 hatte Rieter mit einem grossen strategischen Investitionsprogramm die Grundlagen für eine nachhaltige profitable Unternehmensentwicklung geschaffen. Vorangetrieben wurden die Expansion in Asien, die Innovation und die Verbesserung globaler Geschäftsprozesse. Das Geschäftsjahr 2014 zeigte, dass die umfangreichen Mittel zielführend eingesetzt worden waren.

Auf Basis dieser Errungenschaften setzte Rieter 2014 für die kommenden drei Jahre neue Schwerpunkte in der Strategieumsetzung: Unverändert bleibt das strategische Ziel, führender Anbieter in der Ausrüstung von Spinnereien für Kurzstapelfasern zu sein und über das komplette Portfolio an Maschinen, Ersatzteilen und Technologiekomponenten zu verfügen. Auch in Zukunft will sich Rieter über Systemkompetenz, wertschaffende innovative Lösungen, ausgezeichneten Kundenservice und die weltweite Verfügbarkeit des Angebots differenzieren. Neue Schwerpunkte setzt Rieter bei der weiteren Stärkung der Innovationskraft, beim Ausbau des After-Sales-Geschäfts und bei der Steigerung der Profitabilität.

- **Stärkung der Innovationskraft:** Rieter wird zusätzliche Mittel für Forschung und Entwicklung einsetzen, um gezielt wichtige Innovationen zu beschleunigen.
- **Ausbau des After-Sales-Geschäfts:** Rieter strebt an, die Kunden im Betrieb ihrer Anlagen noch intensiver zu begleiten, damit sie eine hohe Wettbewerbsfähigkeit erreichen und den Trends an den Garnmärkten rasch folgen können. Als Gesamtanbieter verfügt Rieter über eine herausragende Kompetenz über den ganzen Prozess der Garnherstellung. Um die Entwicklung dieses Geschäfts zu beschleunigen, wurden die bis anhin im Geschäftsbereich Spun Yarn Systems angesiedelten Funktionen per 1. Januar 2015 in einem zusätzlichen Geschäftsbereich After Sales zusammengefasst. Als zusätzliches Mitglied der Konzernleitung führt Carsten Liske seit 1. Januar 2015 diesen Geschäftsbereich. Mit der neuen Organisation passt Rieter ab 2015 die Segmentberichterstattung an. Damit erhöht Rieter die Transparenz weiter.
- **Steigerung der Profitabilität:** Rieter wird Massnahmen zur optimalen Auslastung der vorhandenen Kapazitäten, zur Verbesserung der Produktmargen und Senkung der Strukturkosten umsetzen.

Diese Massnahmen werden dazu beitragen, dass Rieter weiterhin überproportional von der zunehmenden Nachfrage nach Produkten mit höherer Automatisierung, Produktivität und Energieeffizienz profitieren kann. Rieter setzt sich zum Ziel, schneller als der Markt zu wachsen.

Mittelfristige Finanzziele

Nach Abschluss des Investitionsprogramms hat Rieter das weltweite Marktumfeld einer Neubeurteilung unterzogen und die Finanzziele des Unternehmens überprüft. Mit dem mittelfristigen Profitabilitätsziel einer EBIT-Rendite von rund 10% des Umsatzes und eines RONA (Return On Net Assets) von rund 14% wird Rieter einen Mehrwert für die Aktionäre schaffen. Bei kontinuierlichem Wachstum des Faserverbrauchs von 2 bis 3% pro Jahr, dem 2014 zugrundeliegenden Währungsumfeld, Rohmaterialpreisniveau und dem Produkt- und Leistungsportfolio geht Rieter davon aus, die Zielrendite mittelfristig bei einem Umsatz von rund 1.3 Milliarden CHF erreichen zu können.

Weitere Stärkung von Bilanz und Finanzierung

Trotz geringer Zunahme des Umlaufvermögens von 9.9 Mio. CHF und Investitionen von 42.2 Mio. CHF erwirtschaftete Rieter dank der Ergebnisverbesserung einen Free Cash Flow von 49.1 Mio. CHF.

Zum 31.12.2014 beliefen sich die flüssigen Mittel und Wertschriften sowie Festgeldanlagen auf 445.6 Mio. CHF und die Nettoliquidität auf 171.7 Mio. CHF.

Im September 2014 nutzte Rieter das attraktive Zinsumfeld und emittierte eine sechsjährige Anleihe über 100 Mio. CHF mit einem Zinssatz von 1.5%. Damit sicherte sich Rieter eine Teilfinanzierung der bestehenden Anleihe über 250 Mio. CHF, welche am 30. April 2015 zur Zahlung fällig wird. Zusammen mit dem verlängerten genehmigten Kapital erhöht dies die Flexibilität bei der Umsetzung der Strategie.

Die vorzeitige Refinanzierung führte zu einer vorübergehenden Zunahme der Bilanzsumme, welche sich Ende 2014 auf 1 209.4 Mio. CHF belief. Rieter stärkt damit die solide Bilanz und Finanzierung weiter und verfügt über eine Eigenkapitalquote von 36.5% (31.12.13: 35.0%).

Verwaltungsrat und Generalversammlung

An der ordentlichen Generalversammlung vom 9. April 2014 stimmten die Aktionärinnen und Aktionäre allen Anträgen des Verwaltungsrats zu. Sie genehmigten unter anderem eine Statutenanpassung, die wegen der neuen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) erforderlich ist. Im Rahmen des neuen Gesetzes wurden der Präsident, die Mitglieder des Verwaltungsrats sowie die Mitglieder des Vergütungsausschusses mit Zustimmung der Aktionäre für eine Amtsdauer von einem Jahr gewählt.

Zudem beschlossen die Aktionäre, das genehmigte Kapital im Maximalumfang von 2.5 Mio. CHF oder 500 000 Aktien um zwei Jahre zu verlängern. Damit erhöht Rieter die Flexibilität, um gegebenenfalls strategische Gelegenheiten ohne Zeitverzug nutzen zu können.

Abhängigkeit vom Schweizer Franken verringert

Rieter hat in den vergangenen Jahren vermehrt in den Märkten China und Indien investiert sowie auch in Tschechien die Produktionskapazitäten erweitert. Durch das globale Fertigungskonzept konnte die Flexibilität erhöht und die Abhängigkeit vom Schweizer Franken im Vergleich zu 2011 vermindert werden.

Während Rieter im Geschäftsjahr 2011 noch 53% des Umsatzes in Schweizer Franken fakturierte, sah die Verteilung im Geschäftsjahr 2014 wie folgt aus: 40% des Umsatzes in Schweizer Franken, 37% in Euro und 23% in US-Dollar sowie in lokalen Währungen. Der Kostenanteil in Schweizer Franken reduzierte sich auf rund 34% des Umsatzes (2011: rund 43% des Umsatzes).

Ausblick

Rieter verfügte per Ende Dezember 2014 über einen Auftragsbestand von rund 730 Millionen Schweizer Franken. Dies verdeutlicht die globale Stärke des Unternehmens und seiner Marken.

Rieter's Exposition gegenüber dem Schweizer Franken hat sich in den letzten Jahren bereits verringert. Kurzfristige Profitabilitätssteigerungsmassnahmen wurden ausgelöst, um den potentiell negativen Effekten des stärkeren Schweizer Frankens auf Umsatz und Ergebnis entgegenzuwirken. Zusätzlich wird Rieter die Produktionsaktivitäten in der Schweiz optimieren und das Einkaufsvolumen reduzieren. Im Vergleich zu 2014 wird damit die negative Auswirkung auf die operative Profitabilität (EBIT), abhängig vom tatsächlichen Währungsszenario in 2015, auf eine Grössenordnung von 100 – 200 Basispunkte geschätzt.

Im Januar und Februar verzeichnete Rieter einen Bestellungseingang bei After Sales und Components auf dem Niveau des Vorjahres. Die Spinnereien bestellten weiterhin Umrüstbaugruppen, Komponenten und Verschleisssteile. Die Nachfrage bei Machines & Systems lag unter dem Vorjahresniveau. Dies wird einerseits auf die erhöhten Unsicherheiten aufgrund der Währungsverschiebungen, andererseits auf die geringere Nachfrage aus China zurückgeführt.

Seite 5/8

Auf dieser Grundlage nimmt Rieter an, dass sich der Umsatz im ersten Halbjahr in der Grössenordnung des ersten Halbjahres 2014 bewegen wird. Für das Gesamtjahr 2015 erwartet das Unternehmen aufgrund des niedrigeren Bestellungseingangs bei Machines & Systems einen niedrigeren Umsatz als 2014. Damit wird für 2015 ein geringerer EBIT und Reingewinn im Vergleich zu 2014 erwartet.

Um die mittelfristigen Ziele zu erreichen, arbeitet Rieter weiter an der Umsetzung der strategischen Schwerpunkte Innovation, Ausbau des After Sales-Geschäfts und Profitabilitätsverbesserung.

Dank

2014 war für Rieter ein wichtiges Jahr. Es galt, die in den Vorjahren getätigten grossen Investitionen nutzbar zu machen und im neu gestalteten globalen Fertigungsverbund hohe Volumina zu bewältigen. Insbesondere im zweiten Halbjahr ist dies gut gelungen, und Rieter hat gezeigt, dass die mittelfristig angestrebten Zielsetzungen beim Umsatz und bei der Profitabilität in Reichweite sind. Verwaltungsrat und Konzernleitung von Rieter danken der Belegschaft und den Arbeitnehmerververtretungen für ihren hohen Einsatz. Den Kunden, Zulieferern und anderen Geschäftspartnern dankt Rieter für ihre Loyalität und den Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen.

Weitere Informationen zum Jahresabschluss, den Geschäftsbericht 2014, die Investorenpräsentation und Bildmaterial finden Sie unter www.rieter.com

(<http://www.rieter.com/de/rieter/medien/mediencommuniques/>), (<http://www.rieter.com/de/rieter/investor-relations/presentationen/2015/>), (<http://www.rieter.com/de/rieter/investor-relations/berichte/geschaeftsbericht/2014/>).

Unter www.rieter.com können Sie sich auch für den regelmässigen E-Mail-Versand unserer Medienmitteilungen einschreiben.

Bilanzmedienkonferenz zum Geschäftsjahr 2014

Heute, 18. März 2015, 10.15 Uhr

Ort : Maschinenfabrik Rieter, Trainingscenter, Klosterstrasse 32, 8406 Winterthur

Finanzanalystenkonferenz zum Geschäftsjahr 2014

Heute, 18. März 2015, 14.00 Uhr

Ort : Maschinenfabrik Rieter, Trainingscenter, Klosterstrasse 32, 8406 Winterthur

Telefonkonferenz, Einwahl:

+41 (0)58 310 50 00 (Europe)

+44 (0)203 059 58 62 (UK)

+1 (1) 631 570 56 13 (USA)

+91 446 688 6046 (India)

+86 400 120 2319 (China)

Weitere Termine 2015

Generalversammlung 2015 16. April 2015

Halbjahresbericht 2015 23. Juli 2015

Über Rieter

Rieter ist der weltweit führende Anbieter von Systemen für die Kurzstapelfaser-Spinnerei. Das Unternehmen mit Sitz in Winterthur (Schweiz) entwickelt und fertigt Maschinen, Systeme und Komponenten für die Verarbeitung von Naturfasern und synthetischen Fasern sowie deren Mischungen zu Garnen. Rieter ist der einzige Anbieter weltweit, der sowohl die Prozesse für Spinnereivorbereitung als auch sämtliche vier am Markt etablierten Endspinnverfahren abdeckt. Das Unternehmen ist mit 18 Produktionsstandorten in zehn Ländern vertreten und beschäftigt weltweit rund 5 000 Mitarbeitende, davon etwa 24% in der Schweiz. Rieter ist an der SIX Swiss Exchange unter dem Tickersymbol RIEN kotiert. www.rieter.com

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an:

Rieter Holding AG
Investor Relations
Joris Gröflin
Chief Financial Officer
T +41 52 208 70 15
F +41 52 208 70 60
investor@rieter.com
www.rieter.com

Rieter Management AG
Media Relations
Cornelia Schreier
Head Corporate Communications
T +41 52 208 70 32
F +41 52 208 70 60
media@rieter.com
www.rieter.com

Wichtiges in Kürze

Mio. CHF	2014	2013	2014/2013 Veränderung in %
Rieter			
Bestellungseingang	1 146.1	1 259.4	-9
Umsatz	1 153.4	1 035.3	11
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	84.6	60.2	41
• in % des Umsatzes	7.3	5.8	
Konzerngewinn	52.9	37.4	41
• in % des Umsatzes	4.6	3.6	
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen	42.2	55.0	- 23
Bilanzsumme	1 209.4	1 114.0	9
Eigenkapital vor Gewinnverwendung	441.9	389.7	13
Personalbestand am Jahresende (ohne Temporäre)	5 004	4 793	4
Geschäftsbereich Spun Yarn Systems			
Bestellungseingang	973.8	1 084.3	-10
Umsatz	981.0	857.8	14
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	62.2	45.3	37
• in % des Umsatzes	6.3	5.3	
Geschäftsbereich Premium Textile Components			
Bestellungseingang	172.3	175.1	-2
Umsatz	172.4	177.5	-3
Total Segmentumsatz	262.1	259.1	1
Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	32.5	25.9	25
• in % des Total Segmentumsatzes	12.4	10.0	

Mio. CHF	2014	2013	2014/2013 Veränderung in %
Rieter Holding AG			
Aktienkapital	23.4	23.4	
Jahresgewinn	22.8	13.2	73
Dividende	21.0 ¹	16.0	31
Anzahl Namenaktien, einbezahlt	4 672 363	4 672 363	
Durchschnittliche Anzahl Namenaktien im Umlauf	4 583 909	4 602 652	
Kurse je Namenaktie (Höchst/Tiefst)	CHF 230/159	210/142	
Börsenkapitalisierung per 31.12.	757.2	963.7	-21
Angaben pro Namenaktie			
Ergebnis pro Aktie	CHF 11.52	8.56	35
Eigenkapital (Konzern) ²	CHF 96.41	84.85	14
Dividende (Rieter Holding AG)	CHF 4.50 ¹	3.50	29

1 Antrag des Verwaltungsrats.

2 Anteil Eigenkapital Aktionäre der Rieter Holding AG pro Aktie im Umlauf per 31. Dezember.

Alle Aussagen dieses Berichts, die sich nicht auf historische Fakten beziehen, sind Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistung gewähren; sie beinhalten Risiken und Unsicherheiten einschliesslich, aber nicht beschränkt auf zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Devisenkurse, gesetzliche Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.