

29. April 2009

Generalversammlung der Rieter Holding AG vom 29. April 2009

Referat Hartmut Reuter Vorsitzender der Konzernleitung der Rieter Holding AG

(es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren

Auch ich darf Sie ganz herzlich hier in Winterthur begrüßen.

An der letzten Generalversammlung konnte ich über das Rekordjahr 2007 berichten, aber schon damals zeigten sich für Rieter dunkle Wolken am Horizont ab. Seit einem Jahr sind wir in beiden Divisionen mit massiv rückläufiger Nachfrage konfrontiert, wie Ihnen das bereits Herr Stoller geschildert hat. Der Einbruch beim Bestelleingang und im weiteren Verlauf des Jahres beim Umsatz kam mit einem Tempo und einer Heftigkeit, wie wir dies seit vielen Jahrzehnten nicht mehr gesehen haben.

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

Rieter hat 2008 noch ein leicht positives Betriebsergebnis vor Sonderbelastungen erzielt. Allerdings schloss der Rieter-Konzern auf Stufe Konzernergebnis das Geschäftsjahr mit einem massiven 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 vergleichsweise solide. Rieter verfügte am Ende des Berichtsjahres über eine Eigenkapitalquote von 36 Prozent bei einer nur geringen Nettoverschuldung. Der kürzlich mit einer Gruppe von Banken abgeschlossene Kreditvertrag stärkt dieses Fundament zusätzlich.

Kennzahlen des Konzerns für 2008

Lassen Sie mich nun einen Blick auf die finanziellen Eckdaten 2008 werfen.

Der Konzern-Umsatz verringerte sich im Vergleich zu 2007 wegen des heftigen Konjunkturunbruchs um 788 Millionen Franken oder 20% auf 3,1 Milliarden Franken. Bei Textile Systems ging der Umsatz um 28% zurück, bei Automotive Systems um 14%. Beide Divisionen konnten aber ihre starke Marktstellung halten.

Das Betriebsergebnis vor Sonderbelastungen ging um 265 Millionen auf 22 Millionen Franken zurück. Textile Systems erreichte noch ein leicht positives operatives Ergebnis, während Automotive Systems einen geringen Verlust verzeichnete.

Den grössten negativen Einfluss auf unser Betriebsergebnis hatten allerdings die Sonderbelastungen des Jahres 2008.

Wir haben 2008 frühzeitig ein umfassendes Restrukturierungs- und Anpassungsprogramm erarbeitet, beschlossen und begonnen umzusetzen. Damit wollen wir unserer Strukturen und Kapazitäten nicht nur an die deutlich geschrumpften Bestellmengen anpassen. Wir wollen vor allem auch den massiven Verschiebungen unserer Kundenmärkte Rechnung tragen und unsere Präsenz in Osteuropa und Asien erhöhen.

Zu diesem Programm gehören leider auch die unumgängliche Schliessung von Werken in den USA, Deutschland, Spanien und Italien und ein erheblicher Stellenabbau an vielen Standorten. Die Massnahmen werden im Zeitraum 2008 bis 2010 umgesetzt. Wir haben aber auch Geschäftseinheiten verkauft, die nicht zum Kerngeschäft gehörten. Die Kosten für diese Massnahmen belaufen sich auf rund 250 Millionen Franken und wurden bereits weitgehend in der Jahresrechnung 2008 berücksichtigt.

Zu den Sonderbelastungen zählen wir auch die Wertberichtigung des Goodwills von knapp 100 Millionen Franken. Im Konzernverlust von 397 Millionen Franken enthalten sind auch die negativen Einflüsse des schlechten Börsenumfeldes, die 2008 erstmals seit vielen Jahren wieder zu einem negativen Finanzergebnis führten.

Rieter beschäftigte am Jahresende 2008 weltweit rund 14 000 festangestellte Mitarbeitende. Der Rückgang bei diesen Mitarbeitenden beträgt 9% und betrifft praktisch alle Länder. Darüber hinaus haben wir die Arbeitsverträge von rund 1 500 Temporärkräften nicht mehr verlängert. Damit hat Rieter 2008 die Zahl der Arbeitskräfte insgesamt um rund 2800

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

Rieter Textile Systems

Ich komme nun zu den Eckwerten der Divisionen und beginne 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 in China sowie in ein paar kleineren Märkten wie Kasachstan, Bangladesh und Mexiko. Dagegen war die Nachfrage in Indien und der Türkei extrem schwach.

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 sehr hohen Auftragsbestand zu Jahresbeginn. Im zweiten Halbjahr war der Umsatz mit minus 47% weit stärker rückläufig.

Das Betriebsergebnis vor Sonderbelastungen belief sich auf 41 Millionen Franken. Das Ergebnis ist vor allem auf den scharfen Volumenrückgang im 2. Semester und die damit verbundene tiefe Kapazitätsauslastung an den meisten Standorten zurückzuführen. Negativ wirkte sich auch der Produktmix aus, das heisst wir haben von unseren Maschinen mit guten Margen relativ geringere Stückzahlen geliefert.

Rieter Automotive Systems

Nun zur Division Automotive Systems, die im Berichtsjahr 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 unseren 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 brach die Nachfrage fast völlig ein.

Dieser schnelle Volumeneinbruch im zweiten Halbjahr und die Belastungen durch stark gestiegene Rohstoff-, Energie- und Transportkosten im ersten Halbjahr konnten durch die Sparmassnahmen nicht kompensiert werden. Das Betriebsergebnis vor Sonderbelastungen ging deshalb auf minus 7 Millionen Franken zurück.

Zusammenfassend gilt für den Rieter Konzern:

- Beide Divisionen mussten und müssen sich weiterhin in einem äusserst anspruchsvollen Marktumfeld behaupten.
- Wir haben die Kosten für die Restrukturierungen in der Bilanz berücksichtigt und werden damit in beiden Divisionen eine Vielzahl von Projekten umsetzen, die unsere Strukturen und Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig verbessern.
- Wir haben eine solide Bilanz und wir haben die Finanzierung des laufenden Geschäfts und der Restrukturierungsprojekte durch die Sparmassnahmen und die kürzlich unterzeichneten Kreditverträge gesichert.

Insgesamt haben wir somit eine gute finanzielle Basis für die Weiterentwicklung des Konzerns geschaffen.

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, dass unsere Divisionen für die Zukunft gut aufgestellt sind.

Derzeit sind unsere Märkte stark verunsichert, so dass wir mit den üblichen Jahresplanungen das Unternehmen nicht mehr führen können.

Was haben wir also 2009 zu tun, um in diesem widrigen wirtschaftlichen 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 u.a. die Investitionen im Konzern auf die Hälfte reduzieren. Wir haben alle Expansionsprojekte entweder gestoppt, verschoben oder reduziert. Die Restrukturierungs-

vorhaben werden weiter umgesetzt, 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 Nachfrageschwäche haben wir am Ende des ersten Quartals 2009 bereits 8% weniger Stellen als per Ende 2008. Derzeit sind an fast allen Standorten in Westeuropa die Mitarbeiter in Kurzarbeit. Dies betrifft beide Divisionen und die Sparmassnahmen beschränken sich nicht nur auf die Mitarbeiter in den Werken, betroffen sind auch die Angestellten in den Büros.

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 werden neue attraktive Produkte entwickelt. 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 der Innovations- und Marktführer. Wir erlösen für unsere Produkte höhere Preise, weil unsere Maschinen eine hohe Garnqualität bei vorteilhaften Betriebskosten und guter Materialausnutzung erbringen. Wir haben ein weltweites, flexibles Netzwerk von Produktionsstätten. Dies hilft uns bei den branchentypischen Nachfragezyklen, aber auch bei der Kostensenkung. Wir verfügen über eine globale Verkaufsorganisation und sehr gute Beziehungen zu unseren rund 7'000 Kunden. In den letzten rund fünfzehn Jahren haben wir 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.

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 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.

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 zu vergleichsweise tiefen Kosten. Unsere Kunden können damit ein neues Garn mit besonders freundlichen Trage- und Wascheigenschaften herstellen, insbesondere beim Einsatz für Strickwaren.

Zudem erweitern wir laufend unser in China und Indien gefertigtes Produktprogramm, das speziell auf die Bedürfnisse dieser grössten Textilmärkte ausgerichtet ist und der lokalen Konkurrenz die Stirn bieten kann.

Ich komme nun zu unserem zweiten Geschäftsfeld – der Automotive Division.

In der Autozulieferung sind wir Marktführer in den von uns bedienten Bereichen Akustik- und Hitzeschutzsysteme und anerkannt als Innovationsleader. 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.

Mit unseren Produkten beliefern wir die Kunden weltweit aus über fünfzig Werken, die wir in der Nähe der Automobil-Montagewerke betreiben. Auch bei Automotive Systems verfügen wir über sehr gute Kundenbeziehungen, die wir über unsere globale Verkaufsorganisation pflegen. Alle bedeutenden Hersteller von Personenwagen und Nutzfahrzeugen gehören zu unseren Kunden.

Die jüngsten Entwicklungen in der Automobilindustrie haben 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 wegzudenken sind. Mobilität ist ein Grundbedürfnis der heutigen Menschen, und der öffentliche Verkehr ist nur in wenigen Län-

dern so gut ausgebaut wie in der Schweiz. Diese Grafik zeigt, mit welchen mittelfristigen Entwicklungen für Personenwagen und leichte Nutzfahrzeuge die Marktforscher rechnen. Sie sehen, dass in allen Märkten bis ins Jahr 2015 die Fahrzeugproduktion wieder deutlich steigt.

Für unsere mittel- und langfristige Planung ist das jährliche Produktionswachstum der einzelnen Wirtschaftsregionen von entscheidender Bedeutung. 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, zum Beispiel 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 unseren traditionellen Märkten Westeuropa und Nordamerika haben. In den Wachstumsmärkten, wo wir uns schon in den letzten Jahren etabliert haben, wollen wir weiter Kapazitäten aufbauen.

Rieter Automotive arbeitet auch 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 neue Technologie Rieter Ultra Silent, die nach der Erstanwendung bei Unterbodenverkleidungen viele weitere neue Anwendungen ermöglicht.

Diese Übersicht zeigt wichtige Produktionsanläufe im vergangenen und im laufenden Jahr, welche neue Entwicklungen bei Rieter Automotive illustrieren. Für den neuen 3er-BMW kann Rieter die Ultra-Silent-Unterbodenverkleidungen liefern. Der Dacia Sandero steht für unsere Osteuropa-Präsenz. Die lokale Fertigung in China und unsere Lieferungen für Nutzfahrzeuge wird durch den SAIC-Iveco-Lastwagen repräsentiert. Und unser grosser Lieferanteil bei den japanischen Herstellern durch den neuen Toyota Avensis. Rieter Automotive ist erstmals Lieferant für das Akustikpaket im Innenraum der neuen Mercedes E-Klasse. Die Liefermenge umfasst etwa 100 verschiedene Bauteile und leistet damit einen wesentlichen Beitrag zur Optimierung der Gesamtfahrzeugakustik.

Trotz der eher verhaltenen Aussichten für 2009 haben sich die mittel- und langfristigen Aussichten für den Rieter Konzern nicht verändert. Konjunkturelle und strukturelle Veränderungen hat es in unserer Geschichte immer gegeben, wie Ihnen Erwin Stoller einleitend erläuterte. Wir werden uns deshalb jetzt zwar voll auf die kurzfristige Anpassung konzentrieren, aber die langfristigen Entwicklungsprojekte und Investitionen werden wir nicht aus den Augen verlieren. Wir wollen mit neuen Produkten unseren Vorsprung nicht nur halten, sondern ausbauen.

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

- Wir setzen weiterhin den Schwerpunkt auf Sparmassnahmen, die eine rasche und nachhaltige Wirkung haben. Die Sicherung von Cash-flow und Eigenkapital hat dabei absolute Priorität.
- In beiden Divisionen wollen wir die Chancen nutzen, die sich aus dem aktuellen Konsolidierungsprozess in unseren Branchen ergeben. Mit Innovationen werden wir unsere Marktposition gezielt verbessern.
- 2009 werden wir nochmals einen signifikanten Umsatzrückgang verzeichnen, die Höhe des Rückganges ist allerdings noch offen. 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 danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Rieter-Konzern. 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.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.