

Generalversammlung der Rieter Holding AG vom 28. April 2010

**Referat Erwin Stoller
Präsident des Verwaltungsrats der Rieter Holding AG**

(es gilt das gesprochene Wort)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren

Bereits vor einem Jahr habe ich deutlich gemacht, dass Rieter auch 2009 nochmals stark unter den Folgen der weltweiten Wirtschaftskrise leiden werde. In der Tat war 2009 das schwierigste Jahr in der jüngeren Rieter-Geschichte und das schlimmste, das ich in meinen 32 Jahren bei Rieter erlebt habe. Per Ende des Berichtsjahres war der Konzern nur noch halb so gross wie im Jahre 2007.

Das schwierige Marktumfeld in beiden Divisionen hatte einen massiven Umsatzrückgang von 38% zum Vorjahr zur Folge. Im Vergleich zu 2007 betrug der Rückgang sogar 52%. Obwohl wir drastische Anpassungs- und Kostensenkungsmassnahmen durchgeführt haben, erlitt Rieter hohe operative Verluste. Allerdings konnten wir sie im zweiten Halbjahr markant reduzieren.

Besonders anspruchsvoll war die Entwicklung im ersten Quartal 2009, als der Auftragsbestand von Textile Systems wie Schnee an der Sonne schmolz. Gleichzeitig gingen bei Automotive Systems kaum Aufträge ein, da die Automobilhersteller ihre zu hohen Lagerbestände stark reduzierten.

So ist es nicht verwunderlich, dass die Hälfte aller Verluste des Berichtsjahres im ersten Quartal verbucht werden mussten.

Dieses Bild illustriert deutlich, was eigentlich bei Textile Systems passiert ist und mit welchen Herausforderungen die Division zu kämpfen hatte. In den Jahren 2004 bis 2007 wurden die weltweiten Produktionskapazitäten in den Spinnereien massiv erhöht, vor allem in den grossen Textilländern China und Indien. Auf diesen Investitionsboom folgte 2009 der fast totale Einbruch der Märkte.

Wie kam es dazu? Im Hinblick auf den Wegfall des sogenannten Multifiber Agreement im Jahre 2005, das die Exportquote für Textilproduzenten limitiert hatte, investierte China in grossem Stil in die Textilindustrie.

Ziel war, den Textilmarkt zu beherrschen. China erreichte im Jahre 2008 ein Exportvolumen von über 180 Milliarden US-Dollar in diesem Sektor. Weitere Textilländer wie Indien versuchten, dem Vorreiter zu folgen, und rüsteten ihre Textilindustrie ebenfalls auf. Auch kleinere Länder versuchten, mit Hilfe von finanziellen Anreizen für Spinnereien nicht ganz aus dem Rennen zu fallen.

Mit dem Ausbruch der Wirtschafts- und Finanzkrise in 2008 sank auch der Konsum von Textilien in wichtigen Märkten wie den USA. Der Garnverbrauch ging massiv zurück und die Spinnereien schrieben Verluste. Gleichzeitig bekamen unsere Kunden keine Kredite mehr von den Banken, was einen Investitionsstopp zur Folge hatte. Für Rieter Textile Systems resultierte daraus, dass die Bestellungen markant einbrachen.

In dieser Übersicht über die weltweite Automobilproduktion der letzten Jahre zeigt sich der Einbruch im Jahre 2009 nicht gleich drastisch wie bei den Spinnereimaschinen. Der Rückgang in unseren Hauptmärkten Nordamerika und Europa, der Rieter stark getroffen hat, wird durch das zweistellige Wachstum in Asien etwas überdeckt.

So wurde China 2009 zum grössten Automobilproduktionsland weltweit. Der Umsatz von Rieter Automotive reduzierte sich aber dennoch deutlich, da wir vom Boom in China trotz drei Produktionsstandorten noch zu wenig stark profitierten.

In den USA gingen unsere Umsätze parallel zum Markt zurück. In Europa gingen unsere Umsätze stärker als der Markt zurück, da wir nur in geringerem Ausmass von der Abwrackprämie profitieren konnten. Bekanntlich hat diese Verschrottungsprämie vor allem zu gesteigerten Verkäufen bei Kleinwagen geführt. Unsere Produkte kommen jedoch stärker in Modellen des mittleren und oberen Marktsegments zum Einsatz. Dort können wir im Übrigen die besseren Margen erzielen.

Was haben wir 2009 erreicht?

Rieter hat verschiedene Massnahmen zur finanziellen Stabilisierung des Konzerns erfolgreich umgesetzt.

Beim Ausbruch der Krise hat Rieter rasch reagiert und bereits im Sommer 2008 umfassende Programme eingeleitet, um Kosten zu senken und die Strukturen und Prozesse in beiden Divisionen neu auszurichten. Diese Massnahmen führte Rieter im Berichtsjahr mit höchster Priorität weiter.

Rieter hat dadurch erste Erfolge bei der Senkung der Gewinnschwelle erzielt, die Kapazitäten reduziert und der tieferen Nachfrage angepasst.

Es war uns ein grosses Anliegen, auch in der Krise die langfristige Entwicklung des Konzerns nicht aus den Augen zu verlieren. Wir haben deshalb trotz drastischer Sparmassnahmen die Produktinnovationen

insbesondere für die Wachstumsmärkte China und Indien forciert.

Wo stehen wir nun heute?

Die Finanzierung des Konzerns ist gesichert. Die Restrukturierungs- und Kostensenkungsmassnahmen beginnen Wirkung zu zeigen, so dass die Verluste im zweiten Halbjahr 2009 mehr als halbiert werden konnten.

Trotz massiver Personalabbaumassnahmen ist es uns gelungen, die Stammmannschaft in beiden Divisionen bei der Stange zu halten.

Rieter partizipiert seit Mitte 2009 voll an der Erholung der Märkte.

Zusammenfassend kann man heute sagen, dass Rieter den Hätetest bestanden hat.

In dieser schwierigen Zeit, in der wir uns leider an vielen Standorten auch von langjährigen, loyalen Mitarbeitenden trennen mussten, war es umso wichtiger, dass die Führungskräfte und besser verdienende Mitarbeitende sich mit einem freiwilligen Lohnverzicht verschiedenster Ausprägung solidarisch zeigten.

Der Verwaltungsrat und die Konzernleitung wurden ihrer Vorbildfunktion mit einer Kürzung der Vergütung von je rund 50% zwischen 2007 und 2009 gerecht.

Ich bin stolz auf die Rieter-Mannschaft, die in einer sehr schwierigen Zeit loyal zum Unternehmen steht und grossartigen Einsatz zeigt. Ich bedauere ausserordentlich, dass wir uns von so vielen treuen Rieter-Leuten trennen mussten.

Bevor wir zu den finanziellen Details des Geschäftsjahrs übergehen, will ich Ihnen kurz darlegen, wie wir heute in Verwaltungsrat und Konzernleitung zusammenarbeiten.

Der Verwaltungsrat hat im August 2009 entschieden, angesichts des extrem schwierigen Marktumfelds eine verstärkte operative Verantwortung zu übernehmen und die Entscheidungswege innerhalb der Leitungsgremien zu verkürzen. Ich wurde zum Executive Chairman ernannt, das heisst zum Präsidenten mit direkter Verantwortung für das operative Geschäft, wobei die Hierarchiestufe des CEO entfiel. Die Mitglieder der Konzernleitung, das heisst die Leiter der beiden Divisionen sowie der CFO, berichten seither direkt an mich.

Im August 2009 ist daher Hartmut Reuter, der den Rieter-Konzern seit 2002 als CEO geführt hat, aus dem Unternehmen ausgeschieden. Hartmut Reuter war seit 1997 Mitglied der Konzernleitung von Rieter und seit 2002 CEO des Konzerns. Unter seiner Führung haben beide Divisionen die globale Präsenz zügig ausgebaut und weitere wichtige strategische Ziele erreicht. Im Namen des Verwaltungsrats danke ich

Hartmut Reuter an dieser Stelle nochmals herzlich für seine gute Arbeit.

Um eine gute Corporate Governance zu gewährleisten, hat der Verwaltungsrat unseren Vizepräsidenten, This E. Schneider, zum Lead Director ernannt. Das bedeutet, dass Herrn Schneider eine wichtige zusätzliche Kontrollfunktion zukommt. Wir sind der Meinung, dass sich diese Organisation gut bewährt hat.

Ich übergebe nun das Wort Urs Leinhäuser, dem CFO und Leiter des Corporate Center, der Ihnen die Resultate 2009 präsentieren wird. Ich werde Ihnen dann im Anschluss daran den Ausblick für 2010 und die weitere Entwicklung des Rieter-Konzerns erläutern.

(((Referat Urs Leinhäuser)))

Ich danke Urs Leinhäuser für seine Ausführungen.

Der Blick zurück hat Ihnen gezeigt, dass wir die Weichen richtig gestellt haben, um vom nächsten Aufschwung profitieren zu können. Nun möchte ich Ihnen erläutern, wohin die Reise bei Rieter in diesem und in den nächsten Jahren gehen wird.

Um unsere Kunden optimal bedienen zu können, müssen wir unsere Präsenz in den Wachstumsmärkten in Asien, vor allem in China und Indien, weiter ausbauen. Wir wollen die Produktinnovationen für diese Märkte speziell vorantreiben. Dies gilt für beide Divisionen.

In der Vergangenheit hatten wir das Ziel, bei einem Umsatzrückgang von rund 25% noch ein positives Betriebsergebnis zu erzielen. Die letzten beiden Jahre haben gezeigt, dass wir uns auf noch extremere Marktzyklen vorbereiten müssen. Dies wollen wir mit einem weiteren Absenken der Gewinnschwelle erreichen. Zugleich wollen wir Cashflow und Eigenkapital sichern.

Wir halten an der bisherigen Strategie mit den zwei Divisionen fest und wollen beide mit folgenden Rahmenbedingungen weiterentwickeln:

- 1) Sie müssen ihre Kapitalkosten verdienen.
- 2) Sie müssen das organische Wachstum aus dem erarbeiteten Cashflow finanzieren.

Aber das Ziel Nummer eins ist natürlich, beide Divisionen und den Konzern schnell und nachhaltig in die Profitabilität zurückzuführen.

Die im August 2009 bekannt gegebenen drei Stossrichtungen zur Weiterentwicklung des Konzerns gelten weiterhin und werden konsequent verfolgt:

- Erstens wollen wir die Gewinnschwelle weiter senken und die Liquidität schonen.

- Zweitens beschleunigen wir die Produktinnovation und treiben sie vor allem auch für die Wachstumsmärkte gezielt voran.
- Drittens wollen wir die Chancen in den Wachstumsmärkten China und Indien noch stärker nutzen.

Um unsere Gewinnschwelle und die Strukturkosten zu senken, setzen wir das umfassende Restrukturierungsprogramm auch in diesem Jahr weiter um. Wir haben die Schliessung von insgesamt 10 Produktionswerken eingeleitet, wobei 5 bereits geschlossen wurden. Die Mehrzahl der Massnahmen wird bis Ende 2010 abgeschlossen sein.

In Ländern mit schwierigen Rahmenbedingungen für das unternehmerische Handeln - die Schweiz gehört hier nicht dazu - werden wir die Kapazitäten weiter reduzieren und keinen Personalaufbau, mit Ausnahme von Temporärarbeitskräften, mehr vornehmen.

Wir werden unsere Produktionskapazitäten in China und Indien weiter ausbauen und dadurch die Produktkosten senken.

Rieter Textile Systems ist Weltmarktführer für Spinnereisysteme, -maschinen und -komponenten im Stapelfaserbereich. Um diese führende Rolle in der Krise nicht aufs Spiel zu setzen, war es uns ein grosses Anliegen, trotz aller Sparmassnahmen die Produktinnovation weiter voranzutreiben.

Als Beispiel nenne ich die neue Ringspinnmaschine G 312, die speziell für die Bedürfnisse der asiatischen Kunden entwickelt wurde und in Indien produziert wird. Die Ringspinnmaschine wurde 2009 erfolgreich im Markt eingeführt. Weitere Produkte werden 2010 folgen.

Rieter ist mit seinen Marken Graf, Bräcker, Berkol, Novibra und Suessen auch bei den Technologiekomponenten Marktführer. Auch in diesem Bereich haben wir Programme gestartet, um unsere Marktpräsenz in Asien zu verstärken.

Rieter Automotive Systems ist Weltmarktführer bei Systemen und Komponenten für den akustischen Komfort und Hitzeschutz sowie von Unterbodenverkleidungen bei Motorfahrzeugen. Auch die Automotive Division arbeitete im Berichtsjahr im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten sehr fokussiert an der Innovation von Produkten und Prozessen, die für den Kunden einen Mehrwert bei tieferen Kosten ermöglichen.

Als Beispiel zeige ich hier eine neue Motorkapselung für das Akustik- und Wärmemanagement, die sowohl den Treibstoffverbrauch als auch die Geräusche reduziert.

Die gemeinsam mit Textile Systems entwickelte Fasertechnologie Rieter Ultra Silent wurde zuerst für Unterbodenanwendungen und nun auch für Kofferraumverkleidungen adaptiert. Das Material hat eine gute

schalldämmende Wirkung, ist leicht und recycelbar.

Ich vermute, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, dass Sie sich beim Autokauf nicht davon leiten lassen, ob bei Ihrem Traummodell Rieter-Teile verwendet werden. Trotzdem mag Sie dies interessieren. Gerne zeige ich Ihnen eine kleine Auswahl von neuen Autos mit Rieter-Komponenten.

Die Auswahl dokumentiert auch unseren stärkeren Einstieg bei kleineren Fahrzeugen, so beim in den USA produzierten Ford Focus, beim Nissan Micra, Suzuki Swift und beim BMW X1.

Zusammenfassend für beide Divisionen: Unsere Wachstumschancen sind intakt und wir wollen sie nutzen, und zwar in Asien und bei Erholung der Wirtschaft auch in den USA und in Europa.

Meine Damen und Herren, wie wird sich unser Geschäft im laufenden Jahr entwickeln?

Bei Textile Systems haben wir in den ersten Monaten des laufenden Jahres nochmals eine deutliche Belebung des Bestellungseingangs gegenüber dem zweiten Halbjahr 2009 verzeichnen können.

Das gleiche gilt für Automotive Systems, wo wir in den ersten Monaten 2010 Umsätze erzielten, die über dem durchschnittlichen Niveau des zweiten Halbjahres 2009 liegen.

Die Volumina sind zwar ermutigend, liegen jedoch deutlich unter dem Niveau der Rekordjahre 2005 bis 2007.

Ob die Erholung der Märkte nachhaltig ist, lässt sich zum heutigen Zeitpunkt noch nicht mit Sicherheit sagen.

Sofern die positive Konsumentenstimmung in Europa und in den USA anhält und sich das Wirtschaftswachstum in den grossen asiatischen Märkten bestätigt, erwartet Rieter auf Konzernebene für 2010 ein deutliches Umsatzwachstum (im Vergleich zum tiefen Vorjahr).

Rieter wird im Verlaufe des Jahres 2010 in beiden Divisionen die Gewinnschwelle dank der Restrukturierungsmassnahmen weiter senken.

Wir haben es im Sommer 2009 angekündigt: Rieter ist zuversichtlich, im Jahr 2010 den Turnaround zu erreichen und 2011 wieder ein positives operatives Ergebnis zu erzielen.

Gestatten Sie mir nach den Ausführungen zum Jahr 2009 und dem Ausblick 2010 noch ein paar weitere Kommentare. Zuerst zum Entschädigungssystem im Rieter Konzern:

Wir vereinbaren mit Führungskräften und ausgewählten Spezialisten seit vielen Jahren einen variablen Bonus. Dieser Anteil am Gehalt ist wirklich variabel. Wie schon im Vorjahr haben wir auch im laufenden

Jahr aufgrund der Verluste keine Boni ausbezahlt. Das Bonussystem funktioniert also. Darüber hinaus beteiligte sich – wie bereits erwähnt – weltweit eine grosse Anzahl von Führungskräften und Mitarbeitenden an einem freiwilligen Lohnverzicht in verschiedensten Ausprägungen. Im Zeitraum zwischen 2007 und 2009 wurden die Vergütungen an Verwaltungsrat und Konzernleitung um 50% gekürzt. Dies entspricht einem Betrag von 3 Millionen Franken.

Im Namen des Verwaltungsrats danke ich an dieser Stelle allen Mitarbeitenden und Führungskräften von Rieter für den grossen Einsatz und die Loyalität zum Unternehmen. Sie waren 2009 mit aussergewöhnlichen Herausforderungen konfrontiert. Wir sind stolz auf das Rieter-Team. Wir müssen uns darauf einstellen, dass auch das Jahr 2010 uns nochmals sehr stark fordern wird!

Auch Sie, liebe Aktionäre und Aktionärinnen, ersuchen wir, nach 2008 auch 2009 einen Verzicht zu leisten. Wegen der massiven operativen Verluste im Jahre 2009 und einer vorsichtigen Beurteilung der Ertragslage im Jahre 2010 beantragen wir Ihnen, für das Jahr 2009 auf eine Dividende zu verzichten. Wir bedauern dies, sind aber zuversichtlich, dass sich unser Geschäft in den nächsten Monaten weiter erholen wird.

Die Aktienmärkte gingen in den letzten Monaten auf alle Fälle von einem weiteren Aufschwung aus, was sich auch in der Kursentwicklung der Rieter-Aktie zeigt, die seit der letzten GV rund 90 Prozent zugelegt hat. Mindestens diejenigen Aktionärinnen und Aktionäre, die vor einem Jahr ihre Aktionärsoptionen ausgeübt haben, konnten davon profitieren.

Ich bedanke mich im Namen des Verwaltungsrates bei allen Mitarbeitenden und Führungskräften, bei den Arbeitnehmervvertretungen, bei unseren Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern, die in diesem schwierigen Umfeld den Beweis erbracht haben, dass der Härte-test mit grossem Einsatz, der Bereitschaft zu Einschränkungen und mit guter Partnerschaft gemeistert werden konnte.

Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, dankt der Verwaltungsrat für das Vertrauen und den Verzicht in diesem anspruchsvollen Jahr.

Soweit meine Ausführungen zur Situation von Rieter, zum Ausblick für das Jahr 2010 und zu den Beschlüssen, die Sie, meine Damen und Herren, heute zu treffen haben.