

Ordentliche Hauptversammlung der Greiffenberger AG am 4. Juli 2023

Stand 3. Juli 13:00 Uhr

Ausführungen
Gernot Egretzberger
Vorstand Greiffenberger AG

Es gilt das gesprochene Wort.



Vielen Dank, lieber Herr Greiffenberger,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der Greiffenberger AG. Mein Name ist Gernot Egretzberger und ich bin seit September 2022 alleiniger Vorstand der Greiffenberger AG und gleichzeitig CEO der 100%igen Tochtergesellschaft J.N. Eberle. Zunächst möchte ich mich Ihnen erst einmal **kurz vorstellen**.

Ich bin 46 Jahre alt und studierter Betriebswirt. Mit meiner Frau und meinem neunjährigen Sohn habe ich meinen Hauptwohnsitz derzeit noch in Nürnberg. Unter der Woche bin ich vor Ort bei der Greiffenberger AG tätig. Nach dem Abschluss der 4. Klasse unseres Sohnes wollen wir als Familie nach Augsburg ziehen. Beruflich ist dies eine Art „Heimkehr“, weil ich von **2010 bis 2018** für die **Perlon Gruppe** in Bobingen vor den Toren von Augsburg gearbeitet habe. Die Perlon Gruppe ist – wie Sie vielleicht wissen – ein mittelständischer Produzent von Kunststoffdrähten. Dort war ich als Geschäftsführer für das weitere **Wachstum und die Internationalisierung** verantwortlich. Wir sind von einem Standort in Bobingen zu einer Gruppe mit sechs Standorten auf drei Kontinenten über eine **aktive Buy-and-Build-Strategie** gewachsen.

Danach war ich **ab 2018 Finanzvorstand** beim ebenfalls mittelständisch geprägten, **börsennotierten Porzellanhersteller BHS tabletop AG** in Oberfranken tätig. Manche von Ihnen kennen dieses Unternehmen vielleicht noch unter dem Namen Hutschenreuther. Dort habe ich inmitten der Corona-Krise mit Umsatzeinbrüchen von bis zu -70% die **Restrukturierung und Neufinanzierung** organisiert. Daher sind mir sowohl das **Management von Krisen als auch von Wachstumsphasen** bestens vertraut.

Ich bin nun seit etwa zehn Monaten hier im Haus und ich sage Ihnen, mich begeistert an der Greiffenberger AG zum einen die seit 2020 gelungene Umsatzsteigerung. Zum anderen schätze ich auch die Perspektiven, die sich hier in der Firma bieten. Gemeinsam mit meinem Management Team können wir operativ und strategisch die **Ertragskraft und Relevanz der Greiffenberger AG deutlich verbessern**. Zugleich ist es mein Ziel, das hohe technische Know-how weiterzuentwickeln und die familiäre Unternehmenskultur zu bewahren. Was heißt das jetzt konkret?

1. Eine **wertschätzende Zusammenarbeit auf Augenhöhe** über alle Unternehmensbereiche hinweg sowohl im Tagesgeschäft als auch in unseren Projektarbeiten
2. Die Balance aus **Offenheit für neue Ideen und Würdigung des Bewährten**
3. In unserem Unternehmen müssen wir **Chancen aktiv nutzen und Herausforderungen möglichst früh angehen**.

Ich bin fest davon überzeugt, dass wir alle gemeinsam, Schulter an Schulter, die Greiffenberger AG sowie das Tochterunternehmen Eberle voranbringen und gemeinsam weitere Erfolge feiern werden!

Blicken wir nun gemeinsam auf die Performance der Greiffenberger AG im Jahr 2022. Der Greiffenberger-Konzern steigerte die **Umsatzerlöse** um 24% von 58,7 Mio. € auf 72,9 Mio. €.

Dieses Wachstum war nicht nur preisgetrieben. In nahezu allen Märkten haben die Kunden unsere Produkte auch mengenmäßig stärker nachgefragt.

Doch was bringt das alles „unter dem Strich“? Sowohl EBITDA als auch EBIT konnten wir 2022 steigern. Das **EBITDA** (also das Ergebnis vor Abschreibungen) sprang von 4,1 Mio. € um 60% auf 6,6 Mio. €, während sich das **EBIT** (das Ergebnis inklusive Abschreibungen) von 2,1 Mio. € auf 4,6 Mio. € mehr als verdoppelte. Darauf können wir als Greiffenberger und Eberle Team stolz sein. Unsere EBITDA-Marge verbesserte sich von 7% um 2-Prozentpunkte auf 9%. Diese Marge wollen wir weiter ausbauen. Unser Ziel ist eine klar **zweistellige EBITDA-Marge**.

Das **Konzernergebnis** erreichte 3,5 Mio. €. Der Vorjahreswert von 7,0 Mio. € beruhte auf einem latenten Steuerertrag in Höhe von 5,3 Mio. €. Deshalb ist dieser Vergleich wenig aussagekräftig. Bereinigt um diesen Steuereffekt konnten wir jedoch das Konzernergebnis von 1,7 Mio. € um 108% auf 3,5 Mio. € steigern. Und dieser Ertragszuwachs kann sich aus meiner Sicht wirklich sehen lassen!

Beim **operativen Cashflow** (sprich, wie viel Liquidität generieren wir aus unserem operativen Geschäft) sind wir mit -0,7 Mio. € zwar besser als im Vorjahr 2021 mit -1,4 Mio. €, aber natürlich noch nicht dort, wo wir sein wollen und müssen. Denn wir wollen weiterwachsen und dies bedingt entsprechenden Kapitaleinsatz. Wir haben daher im Jahr 2022 unsere Liquidität in das weitere Wachstum gesteckt und wollen dadurch in den Folgejahren u. a. über erhöhte Produktionskapazitäten Mehrgeschäft ermöglichen.

Heruntergebrochen auf die einzelne Aktie konnten wir im Jahr 2022 ein **Ergebnis je Aktie** in Höhe von 60 Cent erreichen. Auch der **Aktienkurs** hat sich gut entwickelt. Vom 4. Januar 2021 bis zum 26. Juni 2023 hat sich der **Kurs von 0,60 € auf rund 2,50 € mehr als vervierfacht**. Wir wissen, dass wir zukünftig Herausforderungen wie den geplanten Umzug meistern müssen und werden, und freuen uns daher über das Vertrauen in unsere Maßnahmen und in die positive Perspektive der Greiffenberger AG.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, wie sehe ich als Vorstand die aktuelle und zukünftige Situation der Greiffenberger AG? Der Startschuss für einen **Hürdenlauf** auf dem Weg zu einer deutlich erhöhten Ertragskraft ist gefallen, wir haben die ersten beiden von sechs Hürden erfolgreich gemeistert und wollen aufs Siebertreppchen. Aus meiner Sicht sind folgende **sechs Hürden** für unseren Unternehmenserfolg zu bewältigen:

1. Hürde: Umsatzsteigerung, um relevanter zu werden

Wir starteten im Jahr 2020 mit „überschaubaren“ 43,9 Mio. € Umsatz. Mittlerweile sind wir bei 72,9 Mio. € angekommen. Besonders gut lief es in Nordamerika, aber auch in Europa und Asien ohne China konnten wir zweistellig wachsen. China war wie erwartet rückläufig. Wir wollen perspektivisch deutlich weiterwachsen. Dies wird sicherlich nicht linear, sondern konjunkturell und geopolitisch in Wellen erfolgen. Aber wir haben uns für weiteres Wachstum aufgestellt. Im Jahr 2022 haben wir unsere Kapazitäten im Bereich Bimetall aufgestockt. Wir verstärken unsere Mannschaft – insbesondere in unserer Produktion. So können wir unsere Maschinen höher auslasten. Zudem haben wir Entwicklungsprojekte mit Lieferanten und Kunden vorangetrieben.

→ **Fazit 1. Hürde: Wir sind erfolgreich und deutlich gewachsen!**

2. Hürde: Ertragssteigerung durch operatives Exzellenzprogramm gestartet

Wachstum ist kein Selbstzweck, sondern muss sich auch für uns als Unternehmen lohnen. Aufgrund dramatisch gestiegenen Material-, Energie- und Frachtkosten im Jahr 2022, haben wir seit September 2022 einen umfassenden Katalog zur Effizienzsteigerung ausgearbeitet. **25 Maßnahmen** haben wir bereits definiert. Weitere Maßnahmen sind in Arbeit. Zum einen beteiligen wir unsere Kunden im partnerschaftlichen Dialog an den stark angestiegenen Faktorkosten und heben unsere Preise weiter an. Zum anderen senken wir systematisch unsere Kostenbasis und kompensieren so intern ebenfalls einen Teil der Faktorkostensteigerung. Beispielsweise haben wir bei einem zentralen Produktionsschritt – dem sogenannten „**Haubenglühen**“ – die Prozess- und die Arbeitsabläufe so optimiert, dass signifikante Energie- und Arbeitszeiteinsparungen möglich werden. Weitere Strom- und Heizkosten sparen wir, indem wir beispielsweise eine gesteuerte LED-Beleuchtung installiert haben und die warme Abluft zum Beheizen der Hallen nutzen. Mit weiteren Aktionen werden wir unsere Einkaufspreise nachverhandeln, unsere Produktionsprozesse optimieren sowie unsere Ausbeute erhöhen. Was die bereits ausgearbeiteten Maßnahmen angeht, so haben wir 62 % umgesetzt, während sich noch 38 % in der Pipeline befinden.

Die gerade geschilderten Maßnahmen zählen auch auf unsere **ESG-Strategie** (also Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) ein. Wir arbeiten seit Jahren an Nachhaltigkeits- und Energiethemen. Wir sind **ISO 50:001** zertifiziert und haben ein Energieteam etabliert, welches kontinuierlich weitere Nachhaltigkeitsmaßnahmen erarbeitet. Die Energieeffizienz liegt uns hier besonders am Herzen. Als energieintensives Unternehmen können wir dabei auf typisch deutsche/bayrische Art zwei Fliegen mit einer Klatsche schlagen, der **Umwelt helfen und Kosten sparen**. Hier möchte ich auch der Politik eine Botschaft mitgeben. Angesichts der enorm hohen Energiepreise benötigen gerade mittelständische Unternehmen wie die Greiffenberger AG als Rückgrat der deutschen Wirtschaft die **Unterstützung unserer Regierung**. Betriebsinterne Anpassungen an die hohen Energiepreise sind nur schrittweise möglich. Wir benötigen daher – temporär – einen günstigeren **Industriestrompreis**, um im internationalen Wettbewerb eine gewisse „**Waffengleichheit**“ zu haben.

→ **Fazit 2. Hürde: Wir haben bereits rd. 5 Mio. € an Effizienzmaßnahmen initiiert!**

Und jetzt komme ich zu den zukünftigen vier Hürden mit den Nummern drei bis sechs, an denen wir gerade arbeiten:

3. Hürde: Erarbeitung von Wachstumsstrategien für unsere drei Produktbereiche

Die Greiffenberger AG betreibt über die Tochtergesellschaft J.N. Eberle drei unterschiedliche Produktbereiche:

1. **C-Stahl** (typische Anwendungen: Stoßdämpfer für Automobile oder Perforiermesse für die Papierindustrie)
2. **Bimetall** (typische Anwendungen: Lochsägen oder Stichsägen für Do-it-Yourself-Märkte, die Bauindustrie sowie die metallverarbeitende Industrie)
3. **Sägebänder** (typische Anwendungen: Zersägen von Metallblöcken und -rohren im Maschinenbau, in der Energieerzeugung oder im Werkzeugbau)

Jeden Bereich analysieren wir derzeit auf weitere Verbesserungsmöglichkeiten und auf weiteres Wachstumspotenzial. Dazu hatten wir einen Strategieexperten und einen Marktforschungsexperten zu uns eingeladen. Gemeinsam mit diesen Experten haben wir als Management Team unsere Stärken und die **Marktchancen je Produktbereich analysiert**. Wir wollen mit unseren Kunden auch über Entwicklungsprojekte stärker wachsen, effizienter und mehr produzieren und unsere Kostenbasis weiter verbessern. Da wir noch im Strategieprozess stecken und unsere Ideen noch final quantifizieren müssen, können wir unsere Maßnahmen zum heutigen Tag nur so grob umreißen. Nach der Finalisierung werden wir unsere Strategie kommunizieren. Wichtig ist mir an dieser Stelle, dass wir neben den vorher skizzierten operativen Exzellenzmaßnahmen noch weitere strategische Potenziale sozusagen „im Köcher haben“. All das dient unserem Ziel die Ertragskraft der Greiffenberger AG weiter zu erhöhen.

→ **Fazit 3. Hürde: Wir wollen auch strategisch weitere Wachstumsimpulse setzen!**

4. Hürde: Standortwahl in der Region Augsburg

Wie Sie wissen, haben wir unsere **Betriebsimmobilie im Jahr 2020 verkauft** und den **Verkaufserlös** in die Entschuldung sowie in das weitere Wachstum der J.N. Eberle investiert. Nun wollen nicht nur unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sondern auch Sie liebe Aktionäre sicherlich wissen, wo wir zukünftig „unsere Zelte aufschlagen“. Heute kann ich nur so viel sagen: Wir treiben das **Projekt Standortsuche mit Hochdruck** voran. Gemeinsam mit dem Fraunhofer Institut haben wir mehrere Fabriklayouts erstellt und verschiedenste Standortoptionen geprüft. Die Stadt Augsburg hat ihre Unterstützung signalisiert. Daher hier auch mein **Dank an unsere Oberbürgermeisterin, Frau Eva Weber**, für Ihre wertvolle Unterstützung! Unser gemeinsames Ziel ist es, dass die Greiffenberger AG und Eberle auch weiterhin in der Region Augsburg bleiben können – vorzugsweise im Stadtgebiet.

Unser Umzug ist aus zweierlei Gründen notwendig:

1. Zum einen haben wir 2020 das jetzige Betriebsgelände an einen Immobilienentwickler verkauft und müssen **zwischen September 2025 und September 2027** ausgezogen sein.
2. Zum anderen benötigen wir für optimierte Prozesse und **höhere Erträge** zeitgemäße Hallen und weitere Räumlichkeiten.

Unsere Gespräche bezüglich eines neuen Standorts sind zwar fortgeschritten. Es ist jedoch noch keine finale Entscheidung gefallen. Entscheidend sind für uns neben der **Lage** auch die **Preise für Baugrundstücke** für Neubauprojekte sowie die **Miethöhe** möglicher Bestandsimmobilien. Denn wir benötigen eine effiziente und langfristige Lösung – für die Greiffenberger AG und genauso für unsere 310 in Augsburg arbeitenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit ihren Familien. Und diese **Lösung** wollen wir gemeinsam mit unseren Immobilienpartnern und der Stadt Augsburg treffen.

→ **Fazit 4. Hürde: Alle Projektpartner arbeiten an einem Verbleib der Greiffenberger AG in der Region Augsburg!**

5. Hürde: Umsetzung unserer Wachstumsstrategien

Die Ausarbeitung von strategischen Wachstumsstrategien inklusive konkreter strategischer Maßnahmen ist notwendig, aber natürlich nicht ausreichend. Getreu dem schwäbischen

Motto: „Schaffe, schaffe, Häusle baue“ geht es ja um die konsequente Umsetzung. Wir werden daher nach Abschluss unserer Strategiewerke ein professionelles Projektmanagement aufsetzen und Projektfortschritte regelmäßig tracken. Und dies geht natürlich nur mit unseren geschätzten, technisch versierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Eberle Familie. Einen Teil dieser strategischen Maßnahmen zur weiteren Kapazitätsauslastung und zur Kostensenkung können wir schon vor dem Umzug ab dem Jahr 2024 umsetzen. Der restliche Teil ist aufgrund der Gegebenheiten der jetzigen Immobilie – als Beispiel sei die zu geringe Deckentraglast genannt – nur nach dem Umzug möglich. Erst dann können wir das volle Potenzial einer optimierten Produktion ausschöpfen sowie weitere Investitionen tätigen.

→ **Fazit 5. Hürde: Wir bringen die PS auch bei der Umsetzung der strategischen Maßnahmen auf die Straße!**

6. Hürde: Umzug möglichst in der Region Augsburg

Der Umzug wird uns **viel Kraft und Geld** kosten. Wir müssen 150 Anlagen bewegen. Und nicht alle Anlagen können wir am neuen Standort aufbauen. Das bedeutet Neuinvestitionen. Auch die Fabrikfeinplanung, der Abbau, der Aufbau sowie eine Überbrückungszeit mit doppelter Miete kosten viel Geld. Entscheiden wir uns für einen **Neubau**, müssen wir angesichts steigender Materialpreise hohe Baukosten schultern. Wählen wir eine **Bestandsimmobilie**, müssen wir notwendige Anpassungen und Einbauten stemmen. Auch diese Kosten werden wir nicht „aus der Portokasse bezahlen“. Dies wird auch unseren **Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern temporär einiges abverlangen**. Ich bin aber der festen Überzeugung, dass wir dies **alle gemeinsam** – also Mitarbeiter, Projektentwickler, Stadt Augsburg, Grundstückseigentümer, Vermieter, Banken und natürlich Sie als unsere Aktionäre – **stemmen können und werden**. Die traditionsreichen Gebäude im Herzen von Augsburg in der Eberlestraße sind schön. Diese genügen allerdings nicht den Ansprüchen einer modernen, optimal aufgestellten Fertigung. Ja, wir beliefern trotzdem aufgrund unserer engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unsere Kunden in 65 Ländern mit hochqualitativen Produkten. Aber am neuen Standort müssen wir **deutliche Produktivitätspotenziale** heben. Und dies ist gerade für uns als Augsburger Unternehmen im harten internationalen Wettbewerb sehr wichtig, um weitere Jahrzehnte profitabel zu wachsen und Arbeitsplätze in Augsburg sichern zu können.

→ **Fazit Hürde 6: Durch den Umzug werden wir in der Region Augsburg wettbewerbsfähiger!**

Diese sechs Hürden werden wir auf unserem Weg zu höherer Ertragskraft gemeinsam bewältigen.

Was ist mir darüber hinaus noch ein Anliegen? Nun, an dieser Stelle möchte ich von unseren hochgeschätzten Kunden sprechen. Ohne unsere Kunden gäbe es kein Eberle. Daher ist mir eine **ausgeprägte Kundenorientierung** sehr wichtig. Kundenorientierung heißt aber nicht, alles ohne Rückfragen hinzunehmen. Sondern für mich ist dies die **Gabe, unseren Kunden Orientierung zu geben**. Wir stehen mit unserer **Marke „Eberle“** für deutsche **Qualität seit 1836**. Eberle ist daher bei seinen langjährigen Kunden als Problemlöser und für seine

technische Expertise bekannt. Auch unsere partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe wird sehr geschätzt. Diese **Kombination aus Menschlichkeit und technischem Fachwissen** soll umso mehr unsere enge, persönliche Bindung zu bestehenden Kunden stärken und neue Kunden für uns begeistern. Auf diese Weise realisieren wir für unsere Partner individualisierte, hochqualitative Lösungen. So beraten wir unsere Kunden, welches Sägebund für welche Anwendung und für welche Maschine am geeignetsten ist. Und bei Bedarf entwickeln wir dafür eine passende Produktvariante. Was bringt das unseren Kunden? **Wir reduzieren sein Risiko!** Wir unterstützen ihn technisch! Wir geben ihm in einer unsicheren und schnelllebigem Welt Orientierung. Und dies wollen wir in den nächsten Jahren weiter ausbauen. Dazu habe ich mir mit **Robert Kapfer** als weiteren Geschäftsführer einen langjährigen Eberle-Mitstreiter an meine Seite geholt, um die Vertriebskraft zu intensivieren. Gemeinsam wollen wir mit unseren Kunden wachsen! Denn für uns sind **unsere Kunden ebenfalls Teil der Eberle Familie!**

Meine sehr verehrten Damen und Herren, mit den bereits skizzierten Themen operatives Exzellenzprogramm, Wachstumsstrategien für alle drei Produktbereiche, Auswahl einer neuen Betriebsimmobilie sowie die Umsetzungssteuerung muten wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern viel zu. Das ist mir bewusst! Trotzdem sind all diese Maßnahmen aus meiner Sicht absolut notwendig. **Das Unternehmen kann an seinem jetzigen Standort und mit seiner jetzigen Ertragskraft nicht ausreichend in seine Zukunft investieren!** Um dies zu ermöglichen, müssen wir einige Dinge ändern (ohne die Vergangenheit nicht auch zu würdigen). Hier führe ich die für mich wichtigsten drei Punkte auf:

1. Wir müssen noch stärker **raus zum Kunden** und diese mit technischer Expertise, Schulungen, Mustern und Innovationen unterstützen
2. Wir müssen noch stärker auf die **Digitalisierung** setzen, damit wir uns Zeit für die anstehenden Projekte freischaufeln können
3. Und wir müssen uns **noch mehr nach außen hin öffnen** – hin zu Best-Practices aus anderen Branchen, Austausch mit unseren Maschinenherstellern sowie mit anderen „Augsburger Champions“

Vieles davon haben wir schon im Jahr 2022 angestoßen. Wir werden dies im Jahr 2023 fortsetzen. **Wandel ist nie leicht, aber machbar!**

Zahlen sind wichtig, aber nicht weniger wichtig ist uns unsere Eberle Familie. Es geht uns darum, dass sich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei uns wohlfühlen. Unsere Beschäftigten sollen spüren, dass wir **ihr Engagement und ihre Ideen wertschätzen**. Wir sagen das nicht nur so daher. Wir setzen es auch um. Wir investieren in ein **betriebliches Gesundheitsmanagement**. Während viele Unternehmen wieder zu alten Strukturen zurückkehren wollen, ermöglichen wir unseren Angestellten **flexibles Arbeiten** – auch aus dem **Homeoffice**. Flexibilität ist in der heutigen Arbeitswelt ohnehin nicht mehr wegzudenken. Wir schulen deshalb alle unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im **agilen Projektmanagement**. Zudem bilden wir aus – Ende 2022 hatten wir insgesamt **17 Auszubildende** (Vorjahr 15). Damit bieten wir nicht nur jungen Menschen eine sichere Zukunft. Wir leisten damit auch unseren **Beitrag im Kampf gegen den Fachkräftemangel**. Die Expertise unserer Fachkräfte ist wertvoll. Davon wollen wir noch wirkungsvoller profitieren und haben deshalb ein strukturiertes **betriebliches Vorschlagswesen** etabliert. Damit wollen wir unsere **besondere Eberle Firmenkultur weiter pflegen** und zugleich

unsere **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den notwendigen Veränderungsprozess einbinden.**

Die von mir skizzierten Programme zeigen das Zukunftspotenzial der Greiffenberger AG. Dies kostet zur Realisierung aber auch Geld. Deswegen möchte ich nun über den Tagesordnungspunkt **Dividendenvorschlag** sprechen. Aktuell befinden wir uns noch in der Umzugsplanung. Daher bleibt es beim Vorschlag des Vorstandes, die **Gewinne** so lange vollständig zu **thesaurieren**, bis der Umzug der J.N. Eberle & Cie. GmbH abgeschlossen ist und der Geschäftsbetrieb am neuen Standort etabliert ist. Unser Aufsichtsrat bewertet dies genauso. Angesichts der vor uns stehenden Aufgaben und Herausforderungen ist diese mittelfristige Dividendenpolitik nach gemeinsamer Einschätzung von Vorstand und Aufsichtsrat unerlässlich, um die Lebens- und Widerstandsfähigkeit der Greiffenberger AG zu sichern. Mit der Umsetzung unserer operativen und strategischen Maßnahmen wollen wir die Ertragskraft steigern und so auch den **Aktienkurs der Greiffenberger AG weiter erhöhen**. Zudem ist es selbstverständlich unser Ziel Sie als unsere geschätzten Aktionäre **nach dem erfolgreichen Umzug** auch wieder in Form einer **Dividende** am Unternehmenserfolg zu beteiligen.

So viel zum vergangenen Jahr sowie zu unseren operativen und strategischen mittelfristigen Zielen. Ich bin mir sicher, meine Damen und Herren, dass Sie sich auch für die Aussichten das **laufenden Geschäftsjahres 2023** interessieren. Leider müssen wir ihnen sagen, dass unser **Geschäft seit April schwächelte**. Der Konzernumsatz lag in den ersten fünf Monaten bei 29,3 Mio. € und damit um 10,8% unter Vorjahr mit 32,9 Mio. €. Da sich die **Lieferketten stabilisieren** sinken nun auch die Lieferzeiten, so dass unsere Kunden ihr **Lager wieder etwas reduzieren** können und dies auch **aktiv tun**. Daher geht es auch nicht um ausbleibende Aufträge, sondern manche Aufträge werden zeitlich nach hinten geschoben. Zudem bewirkte eine bis dahin geringere Belieferung von Konsignationslagern in unserer Rechnungslegungsvorschrift IFRS eine Umsatzreduktion. Und dies ist mit einem Effekt von - 5,1 Mio. € der Treiber für unsere Umsatzabweichung. Im Vorjahr hatten wir einen positiven Effekt aus dem Umsatz nach IFRS 15 in Höhe von 3,1 Mio. €. Im laufenden Jahr hatten wir bislang einen negativen Umsatz nach IFRS 15 in Höhe von -2,0 Mio. €. Dies kann sich im Laufe des Jahres auch wieder umkehren. Nach unseren Gesprächen mit wichtigen Kunden erwarten wir eine Erholung ab **dem 4. Quartal 2023**. Wir arbeiten aktiv an weiteren Umsatzpotenzialen wie zum Beispiel durch das **Ausscheiden eines Wettbewerbers**. Dessen ehemaligen Kunden haben bereits bei uns angefragt. Auch die **Akquise von Neukunden** und **Handelspartnern** gehen wir weiter an.

Im **Gesamtjahr 2023** werden wir weiter an unseren Umsatzsteigerungs- und Kostensenkungsmaßnahmen arbeiten. Der **hohe Tarifabschluss der IG Metall** wird uns und die bayerische Metall- und Elektroindustrie allerdings deutlich belasten. Auch dies muss in einer Kombination von internen Maßnahmen sowie Preisweitergaben an unsere Kunden kompensiert werden. Die ab September 2022 definierten **25 operativen Exzellenzmaßnahmen wirken positiv**. Vor diesem Hintergrund soll das **EBIT dieses Jahr im Bereich zwischen 3,0 Mio. € bis 6,0 Mio. €** liegen. Dies wie immer unter der Voraussetzung, dass sich die gesamtwirtschaftlichen und geopolitischen Rahmenbedingungen im Jahr 2023 nicht über die bereits eingeleiteten Effekte hinaus verschlechtern.

Meine Damen und Herren, wir haben **mit dem Ergebnis 2022 eine gute Basis für unser weiteres Wachstum geschaffen**. Wir verfügen über **hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter**, eine **starke Marke** und **langjährige, exzellente Kundenbeziehungen**. Ja, wir haben einige Hürden auf dem Weg zur erhöhten Ertragskraft zu meistern, aber die ersten beiden Hürden haben wir bereits geschafft. Mit ihrer aller Unterstützung werden wir unseren Weg konsequent fortsetzen. Mit unserem strategischen Wachstumskonzept wollen wir uns als „**Augsburger Champion**“ profilieren. International können wir mit unseren **Produkten „Made in Germany“** und **Expertise seit 1836** weiterwachsen. Dazu wollen wir in größerem Umfang investieren und neue Entwicklungspartnerschaften mit Kunden eingehen. Wir stellen damit die Weichen für ein **nachhaltiges und profitables Wachstum**. Wir schaffen ein deutlich ertragsstärkeres Unternehmen, welches ausreichend in das weitere Wachstum investieren kann und **seine Aktionäre und Mitarbeiter daran teilhaben lässt**.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir freuen uns sehr, wenn Sie uns auch in Zukunft weiter begleiten. Ich bedanke mich herzlich für Ihre Aufmerksamkeit und dafür, dass Sie uns auch im vergangenen Geschäftsjahr die Treue gehalten haben. Ich wünsche mir, Sie bleiben uns auch in Zukunft verbunden. Herzlichen Dank!

Diese Rede enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen und strategische Zielsetzungen für den Greiffenberger-Konzern. Verschiedene bekannte wie auch unbekannt Risiken und Ungewissheiten sowie sonstige Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage oder Leistung der Gesellschaft und des Greiffenberger-Konzerns insgesamt wesentlich von den hier abgegebenen Einschätzungen abweichen. Die Greiffenberger AG beabsichtigt nicht und übernimmt keinerlei Verpflichtungen, derartige zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.