

www.gildemeister.com

SWOT-Analyse Ziele und Ergebnisse

SWOT-Analyse

Die wesentlichen Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken von GILDEMEISTER stellen sich nach den Kriterien einer SWOT-Analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) zusammengefasst wie folgt dar:



unternehmensspezifisch

Stärken

- _ konsequente Markt- und Kundenorientierung durch ein hochintegriertes Multi-Channel-Marketing
- _ modernes, auf Kundenbedürfnisse ausgerichtetes Lieferprogramm
- _ weltweites Direktvertriebs- und -servicenet zur Gewinnung von weiteren Marktanteilen
- _ hohe Innovationsintensität
- _ umfassende Analysen von Markt- und Wettbewerbsdaten durch das Marketing-Informationssystem (MIS)
- _ gute Ausgangsposition im fortschreitenden Konzentrationsprozess der Branche aufgrund Größe und Stellung
- _ großer und diversifizierter Kundenstamm
- _ Komplettangebot für Drehen und Fräsen
- _ maßgeschneidertes Serviceangebot über den gesamten Maschinenlebenszyklus
- _ profitables Servicegeschäft (Full-Service-Supplier)
- _ modulare Produkte / Gleichteilekonzept
- _ hohe Produktionsflexibilität
- _ langfristig solider Finanzierungsrahmen

Schwächen

- _ erhöhte Bereitschaftskosten durch Produktionsstrukturen
- _ globale Präsenz erfordert komplexe Kostenstruktur
- _ hohe Personalintensität bedingt durch global aufgestellten Direktvertrieb und -service
- _ margenschwächere Produkte als Teil des Full-Liner-Angebotes
- _ hohe Anlaufkosten für Neuprodukte



marktspezifisch

Chancen

- _ neues Geschäftsfeld „Regenerative Energien“ mit dynamischem Wachstum
- _ Fokussierung auf Wachstumsbranchen wie Aerospace und Medizintechnik
- _ globale Präsenz zur schnellen Nutzung lokaler Marktchancen
- _ gezielter Aufbau strategischer Partnerschaften und internationaler Allianzen
- _ Erfüllung der Kundenanforderungen nach einfachen Maschinen mit hohen Qualitätsansprüchen (ECO-Baureihe)
- _ Nutzung von Marktpotenzialen
- _ Global-Sourcing durch Erschließung neuer Beschaffungsmärkte
- _ währungsbedingte Preisvorteile
- _ Preisprämien über Zusatznutzen bei Neuentwicklungen
- _ größere Anwendungsbereiche mit neuer Steuerung und Software für eine umfassende Prozessunterstützung
- _ zunehmende Rechtssicherheit in den asiatischen und osteuropäischen Wachstumsmärkten

Risiken

- _ vollständig geänderte weltwirtschaftliche Rahmenbedingungen durch internationale Finanzkrise mit Auswirkungen auf Auftragszugang und Auftragsbestand
- _ Ausfall von Lieferanten für Schlüsselkomponenten aufgrund der Wirtschaftskrise
- _ währungsbedingte Preisrisiken
- _ Preisdruck durch Wettbewerb
- _ volkswirtschaftliche Instabilität in Krisenregionen
- _ Logistik- und Qualitätsprobleme durch globale Einkaufsaktivitäten



Ziele und Ergebnisse

Das Geschäftsjahr 2008 war das beste Jahr in der Unternehmensgeschichte. GILDEMEISTER hat seine Ziele erreicht. Der Umsatz lag mit 1.904,0 MIO € wie angekündigt über 1,85 MRD € und übertraf mit +22% den Rekordwert des Vorjahres. Der Auftragseingang erreichte 1.882,0 MIO € und lag damit über dem Vorjahreswert. Das EBT und der Jahresüberschuss erhöhten sich plangemäß um mehr als 50%: Das EBT stieg um 52% auf 126,7 MIO €, der Jahresüberschuss nahm um 62% auf 81,1 MIO € zu.



Ziele 2008

| | |
|--|--|
| Umsatz: | > 1,85 MRD € |
| Auftragseingang: | über Vorjahresniveau |
| EBT und Jahresüberschuss: | > 50% |
| Dividende: | weitere Erhöhung unter Berücksichtigung der Finanzkrise geplant |
| Free Cash Flow: | rd. 50 MIO € |
| Eigenkapitalquote: | mittelfristiger Anstieg auf über 30% |
| Working Capital: | weiter senken |
| Gearing: | < 100% |
| Steuerquote: | mittelfristig auf < 38% senken |
| Umsatzrentabilität (gemessen am EBT): | Anstieg auf > 6% |
| ROCE (Rendite auf das eingesetzte Kapital): | > 18% |
| Umfinanzierung: | Anleihe vorzeitig am 19. Juli 2008 ablösen und durch zinsgünstigere Finanzierung ersetzen |
| Investitionen: | rd. 50 MIO € |
| Forschung und Entwicklung: | Aufwendungen von rd. 57 MIO € Präsentation von 17 innovativen Weltpremieren auf 60 Messen und Ausstellungen weltweit |
| | Geschäftsfeld „Regenerative Energien“: Ausbau der Aktivitäten im wachstumsstarken Geschäftsfeld der Solartechnik |
| Mitarbeiter: | Erhöhung bis zu 8% |



Ergebnisse 2008

| | | |
|----------------------------|----------------------|--------------------------|
| Umsatz: | 1.904,0 MIO € | (Vorjahr: 1.562,1 MIO €) |
| Auftragseingang: | 1.882,0 MIO € | (Vorjahr: 1.864,8 MIO €) |
| EBT: | 126,7 MIO € | (Vorjahr: 83,4 MIO €) |
| Jahresüberschuss: | 81,1 MIO € | (Vorjahr: 50,1 MIO €) |
| Dividende: | 0,40 € je Aktie | (Vorjahr: 0,35 €) |
| Free Cash Flow: | 60,1 MIO € | (Vorjahr: 84,8 MIO €) |
| Eigenkapitalquote: | 27,3% | (Vorjahr: 28,7%) |
| Working Capital: | 385,9 MIO € | (Vorjahr: 127,4 MIO €) |
| Gearing: | auf 31,7% verbessert | (Vorjahr: 50%) |
| Steuerquote: | auf 36,0% gesenkt | (Vorjahr: 39,9%) |
| Umsatzrentabilität: | auf 6,7% gestiegen | (Vorjahr: 5,3%) |
| ROCE: | auf 21,0% gestiegen | (Vorjahr: 17,8%) |

Umfinanzierung: Anleihe am 19. Juli 2008 vorzeitig zurückgezahlt und durch marktgerechte Schuldscheindarlehen ersetzt

Investitionen: 50,2 MIO € (Vorjahr: 53,1 MIO €)

Forschung und Entwicklung: Aufwendungen von 57,3 MIO €

17 innovative Weltpremieren

auf 70 Messen und Ausstellungen weltweit vorgestellt:

Geschäftsfeld „Drehen“:

NEF 400, CTV 160 *linear*, CTV 160, CTV 250, CTX alpha 500, CTX beta 500, CTX beta 1250, CTX 510 eco

Geschäftsfeld „Fräsen“:

DMF 180 *linear*, DMF 260 *linear*, DMU 60 FD, DMC 75 H, DMU 210 P, DMC 55 H eco, DMC 635 V eco, DMC 1035 V eco,

Geschäftsfeld „Ultrasonic / Lasern“:

Lasertec 20 *FineCutting*

Geschäftsfeld „Regenerative Energien“:

_ Einführung des „SunCarrier“ (Typ 6.1): innovatives Solar-Trackersystem für den Einsatz auf der Nord- und Südhalbkugel; Gesamtfläche: 287,5 m²; Drehbewegung erfolgt über eine vertikale Achse

Mitarbeiter: Erhöhung von 7,6% auf insgesamt 6.451 Mitarbeiter



Ziele 2009

Umsatz Auftragseingang Ergebnis

Für das Geschäftsjahr 2009 haben wir unser Unternehmen auf die zu erwartende Entwicklung eingestellt. Mit unseren innovativen Produkten und der globalen Präsenz sind wir für den bevorstehenden Wandel im Werkzeugmaschinen-geschäft gerüstet. GILDEMEISTER verfügt über eine gute finanzielle Basis, ein solides Fundament und eine klare Unternehmensstrategie. Das Werkzeugmaschinen-geschäft wird 2009 rückläufig sein, das Service-geschäft wird weitgehend stabil verlaufen und für das Solargeschäft erwarten wir unter der Voraussetzung gesicherter Projektfinanzierungen eine positive Entwicklung. Ein hohes Maß an Flexibilität erlaubt es GILDEMEISTER, auf sich verändernde Marktbedingungen angemessen zu reagieren.

Umfinanzierung:

Mit der erfolgreichen Umfinanzierung der Anleihe schafft GILDEMEISTER einen langfristig soliden Finanzierungsrahmen.

Investitionen:

rd. 45 MIO €

Forschung und Entwicklung:

Aufwendungen von rd. 58 MIO €

Präsentation von 19 innovativen Weltpremieren

Geschäftsfeld „Regenerative Energien“:

Ausbau der Aktivitäten im wachstumsstarken

Geschäftsfeld der Solartechnik:

_ Weiterentwicklung des „SunCarrier“

_ Vorstellung und Einführung des „SkyCarrier“:

innovatives Solar-Trackersystem für den Einsatz in äquatornahen Ländern; Gesamtfläche: 247 m²; Drehbewegung erfolgt über eine horizontale Achse

Mitarbeiter:

Verringerung der Mitarbeiterzahl bedingt durch die internationale Wirtschaftskrise in Abgängigkeit der Geschäftsentwicklung



GILDEMEISTER Aktiengesellschaft
Gildemeisterstraße 60
D-33689 Bielefeld
Amtsgericht Bielefeld HRB 7144
Tel.: +49 (0) 52 05/74-3001
Fax: +49 (0) 52 05/74-3081
Internet: www.gildemeister.com
E-Mail: info@gildemeister.com