



**Geschäftsjahr 2006**  
**Bilanzpressekonferenz**

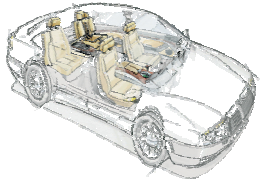





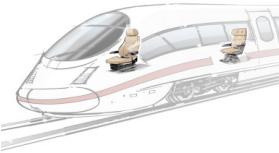
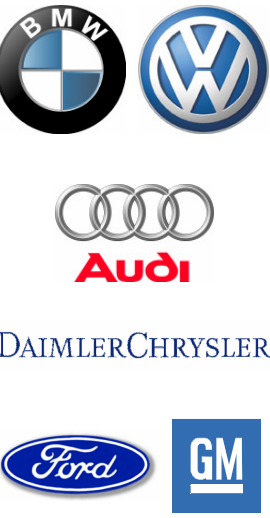






**Frankfurt, 30. März 2007**



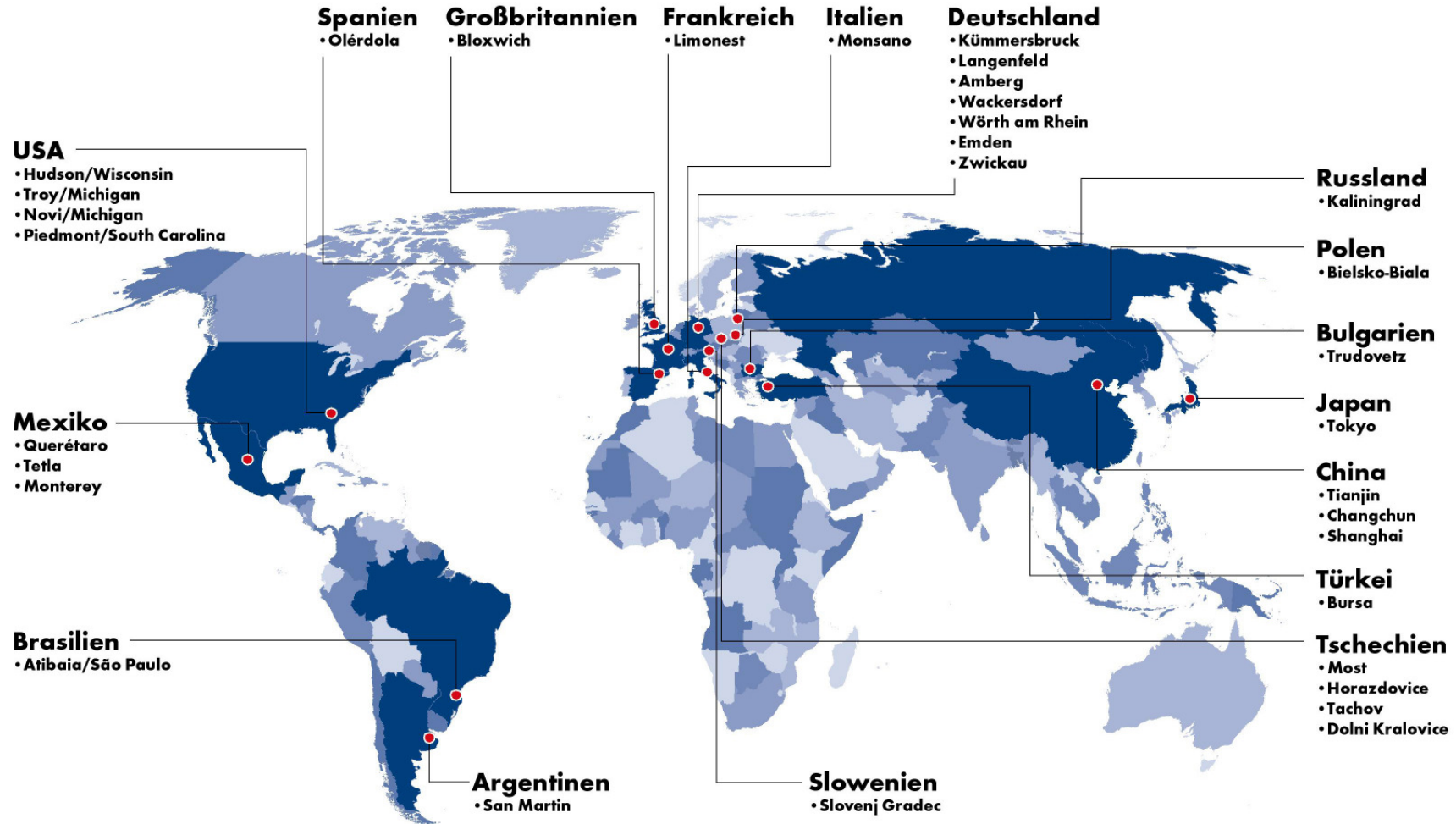
# Grammer im Überblick

# Unsere Produkte und Kunden



Automotive	Driver Seats			Passenger Seats		
PKW	Offroad			LKW	Bus	Bahn
	<p>Landwirtschaft</p> 	<p>Baumaschinen</p> 	<p>Gabelstapler</p> 			
						

# Unsere Standorte weltweit



- Markführer (z.B. Offroad, hochwertige Kopfstützen)
- Hohe technische Kompetenz durch eigene Entwicklung und Patente (z.B. Crashaktive Kopfstütze, Luftfederung bei Staplersitzen)
- Innovationsstärke (MOTIS, Concept Car)
- Weltweite Präsenz
- Nutzung kostengünstiger Produktionsstätten
- Kontinuierliche Verbesserungsprozesse (20 Keys), handwerkliche Perfektion und hohe Mitarbeitermotivation



# Strategie und nächste Schritte

## Unsere strategischen Marktziele

---



- Positionierung als führender Hersteller von (crashaktiven) Kopfstützen
- Steigerung des Marktanteils bei Mittelkonsolen
- Durchdringung des US-Markts insbesondere zur Stärkung unserer Position als Marktführer im Offroad-Geschäft
- Stärkung unserer Position im attraktiven Markt China
- Steigerung unseres Marktanteils bei LKW-Sitzen
- Profitabilität des Bahngeschäfts
- Ausbau unserer führenden Position durch innovative Produkte (Concept Car, Active Seat, MoTis)

## **1. Organisches Wachstum von durchschnittlich rund 5% p.a.**

- Konzentration auf das Kerngeschäft bei Automotive und Seating Systems
- Verbesserung der Marktposition und des Marktanteils:
  - Identifikation von Wachstumskunden und -branchen
  - Erschließung neuer Märkte in den USA/NAFTA und China/Asien
- Innovations- und Entwicklungsinitiative

## **2. Erzielung einer Prämie des ROCE gegenüber den WACC von 3%**

- Stärkung unseres globalen Produktions- und Logistiknetzwerks
- Kontinuierliche Steigerung der Produktivität (20 Keys, Wertanalysen, ...)
- Optimierung der Wertschöpfung und des Lieferantenmanagements

## **3. Signifikanter Cash Flow**

- Nutzung von Synergien zwischen Automotive and Seating Systems
- Markt- und Produktbezogene Konzentration der Investitionen



## China (Zentrum für Fernost)

- Stark wachsender Markt mit niedrigen Produktionskosten
- Wir folgen unseren Kunden zu deren Produktionsstätten
- Unsere Produktionsstandorte:
  - Tianjin
  - Changchun
- Aufbau des Entwicklungsstandorts Shanghai
- Entwicklung und Produktion von Mittelkonsolen für VW und GM sowie Auftrag von BMW

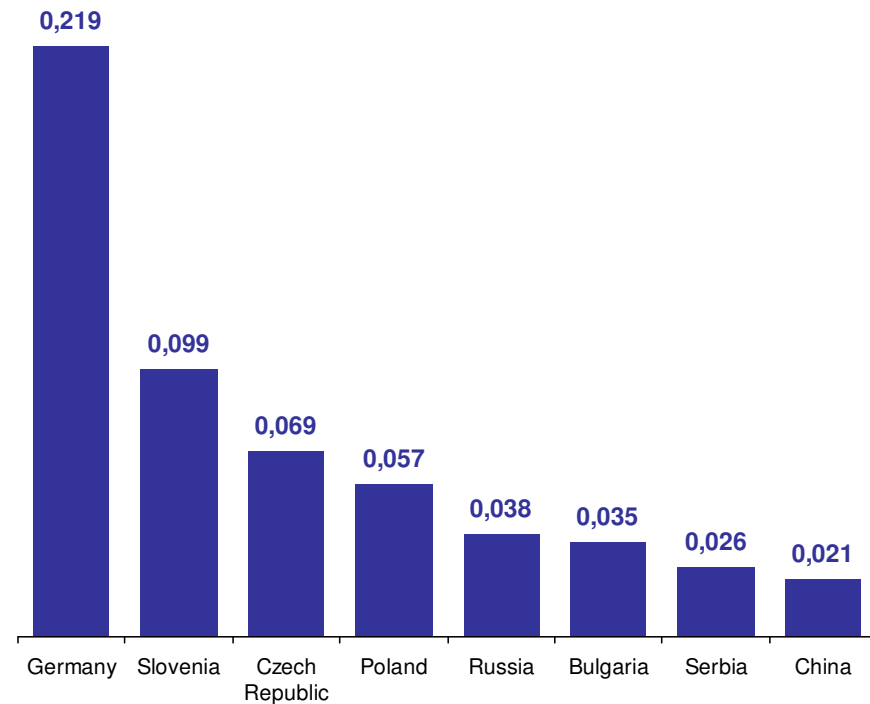
## USA (insbesondere Seating)

- Hohes Marktvolumen
- Großes Steigerungspotenzial für Grammer
- Ausbau der derzeitigen Produktionsstätte in Hudson
- Ziel: Steigerung des Marktanteils und Aufbau eines Aftermarket-Geschäfts
- Aktuell: Lokalisierung MSG95/97 und Marktzugang für landscape and turf equipment

## Ziele

- Optimierung der Produktion:
  - Neuer Standort in Serbien
  - “Cut & sew”
- Dezentralisierung der Entwicklung:  
Neue Entwicklungsstandorte in Shanghai für Asien, Detroit für NAFTA und Atibaia für Südamerika
- Ausbau der Entwicklungsaktivitäten:  
Dritte Generation der crashaktiven Kopfstützen, Ergomechanics

## Direkte Arbeitskosten in €/Minute (2006)



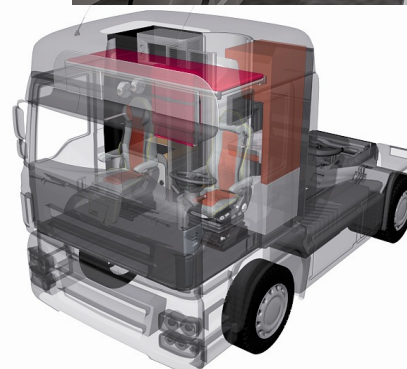
# Unsere nächsten Schritte - Seating Systems



## LKW: Mittelfristiges Wachstumspotenzial

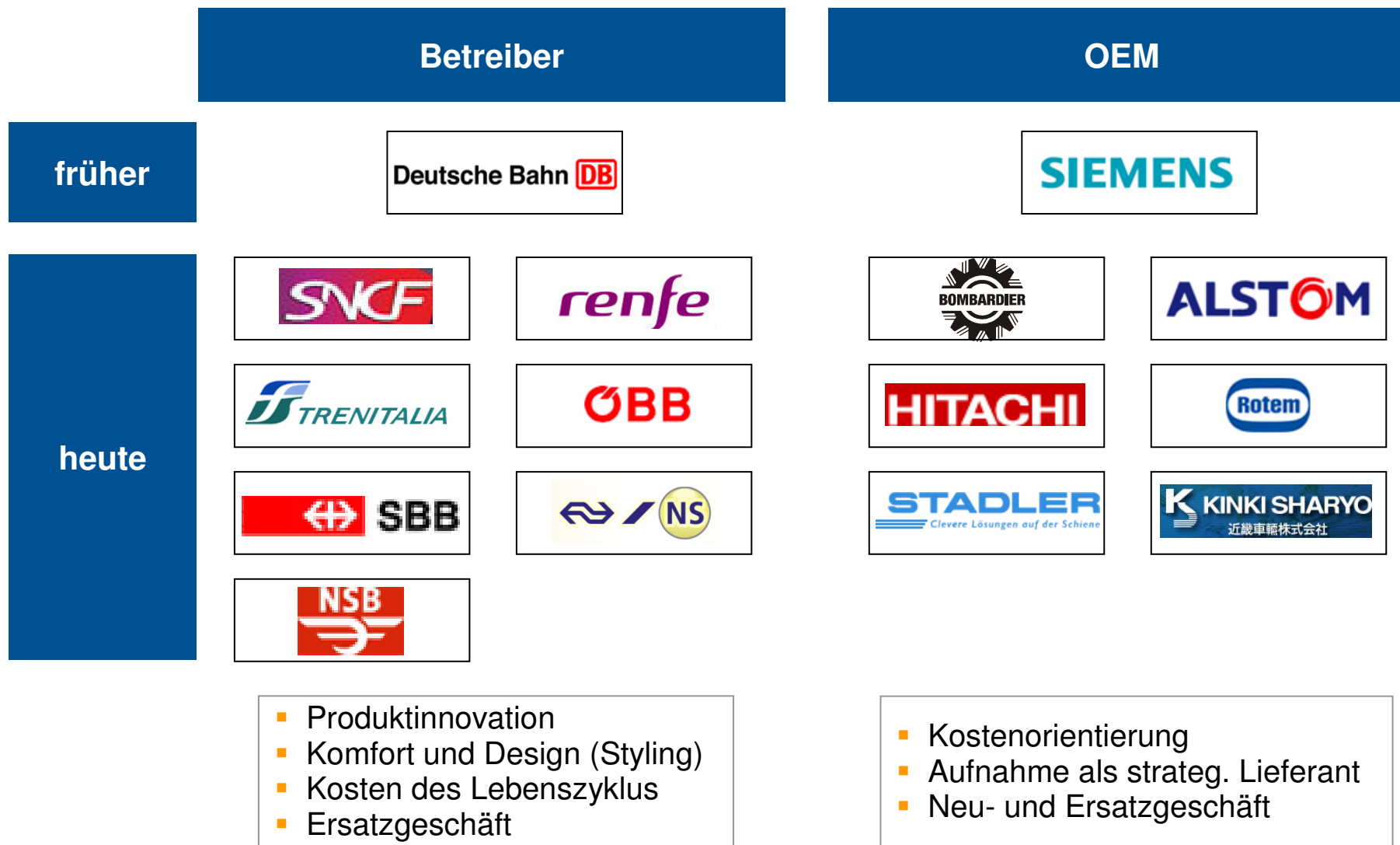
- Zielmärkte: Europa, Nord- und Südamerika sowie Nachrüstmarkt
- Erweiterung der Kundenbasis mit der neuen Sitzplattform (zweite Generation)
  - Ergonomie
  - Optimierung der Fertigung
  - Globalisierung
- Erwartetes Wachstum ab 2009 durch neue Aufträge
- **MOTIS - Modular Truck Interior System**

## MOTIS - Modular Truck Interior System



Ausruhen und Schlafen  
Verpflegung  
Hygiene  
Arbeiten und Wohnen

# Zukünftige Profitabilität im Bahngeschäft



# Breiteres Produktangebot



230-330 km/h 25 min – 8h		160 – 200 km/h 25 min – 8 h		80 – 160 km/h 15 min – 2 h		5 min – 45 min		2 min – 1 h	2 min – 30 min	2 min – 30 min
Long distance				Regional (Interregional/ Regional express)		Commuter		City rail (LRV)	Metro	Street car
HGV		Intercity								
1.Class	2.Class	1.Class	2.Class	1.Class	2.Class	1.Class	2.Class			

**Platform**  
ICE *ergomechanics®*

\* Ergomechanics Standard



**Platform**  
IC\* *Intercity*



**Platform**  
RV\* *Regionalverkehr*



**Platform**  
LR \*\* *Light Rail*



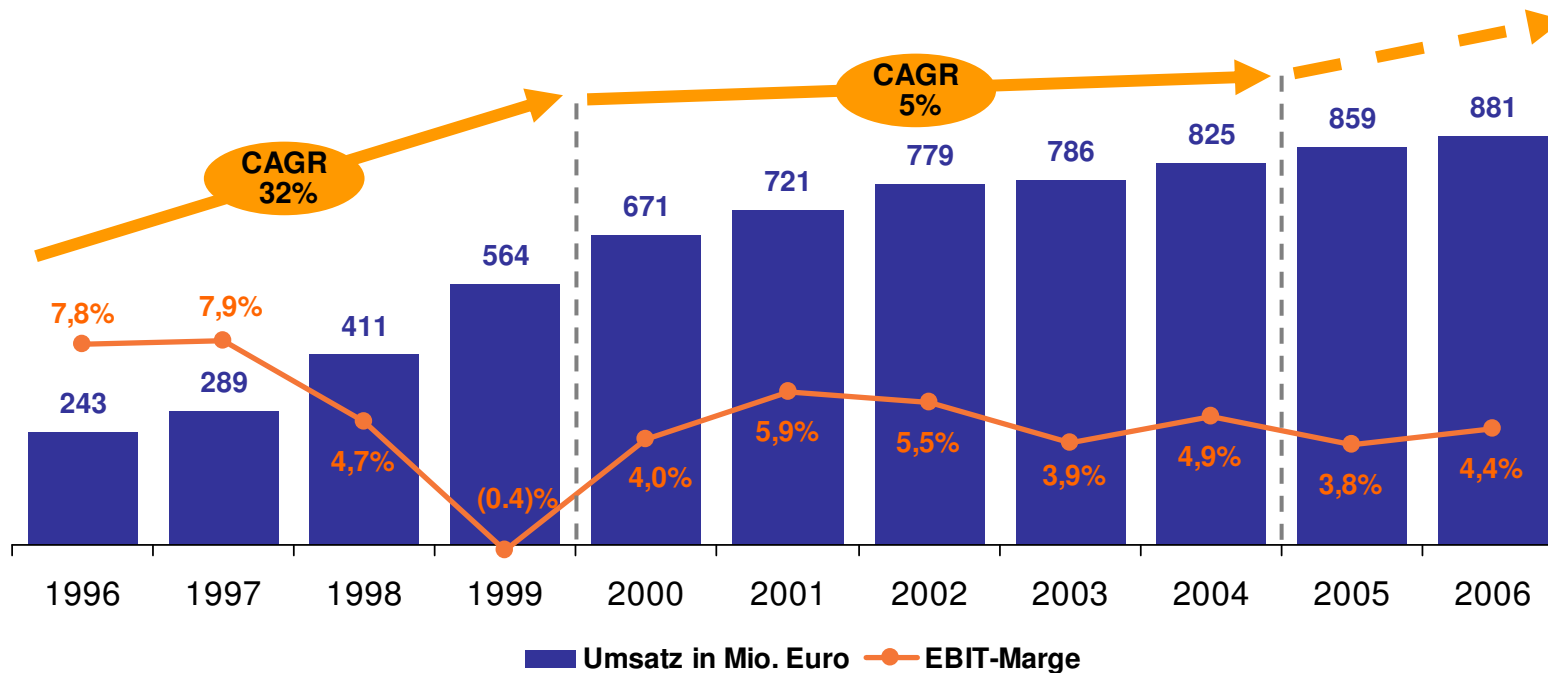
**PF Urbano**





# Finanzzahlen

# Langfristige Entwicklung von Umsatz und EBIT



<b>in Mio. €</b>	<b>2006</b>	<b>in % des Umsatzes</b>	<b>2005</b>	<b>in % des Umsatzes</b>
Umsatz	881,0		859,3	
EBITDA	62,5	7,1%	56,8	6,6%
EBIT	38,9	4,4%	32,6	3,8%
EBT	32,0	3,6%	25,4	3,0%
Jahresüberschuss	21,3	2,4%	16,8	1,9%

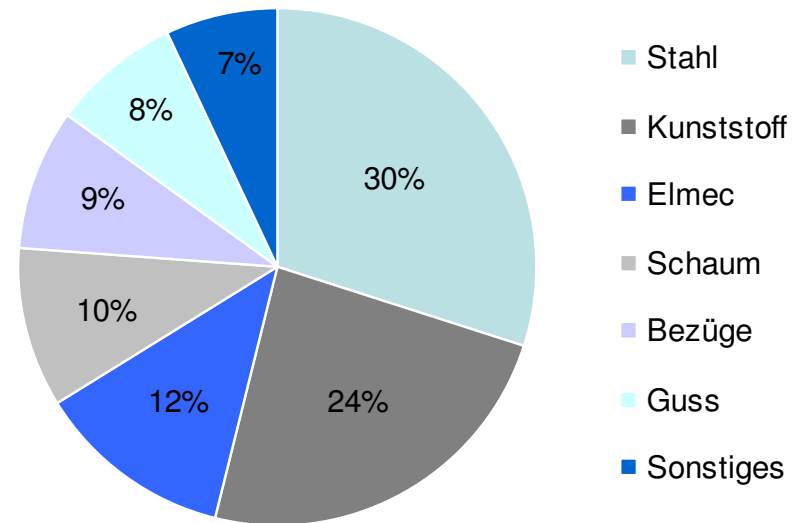
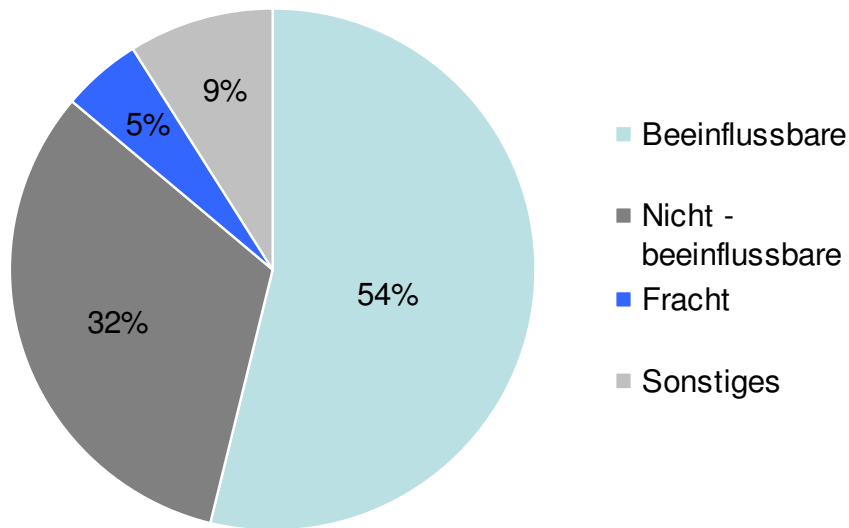


# Großer Einfluss der Materialkosten auf unsere G+V



■ Materialkosten: 525 Millionen €

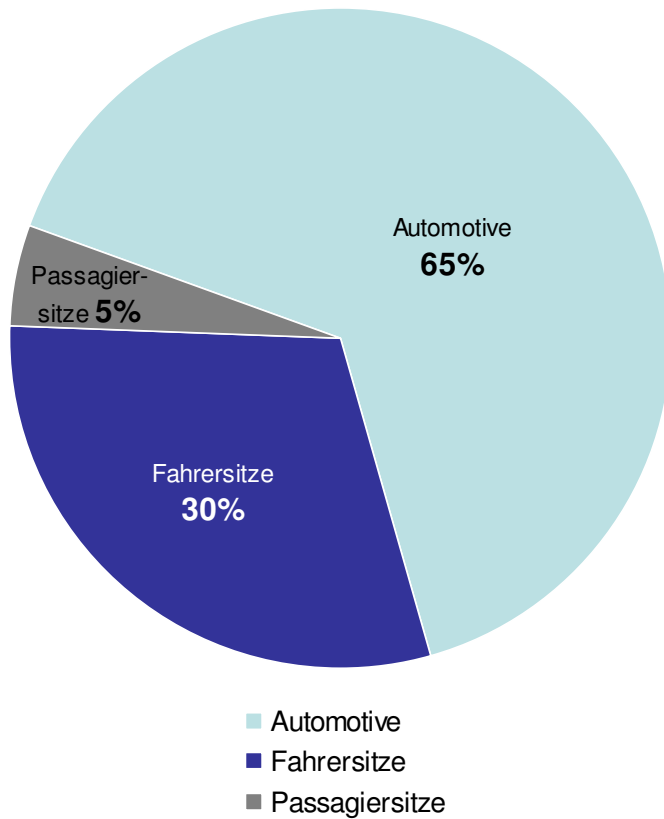
■ davon beeinflussbar: 285 Millionen €



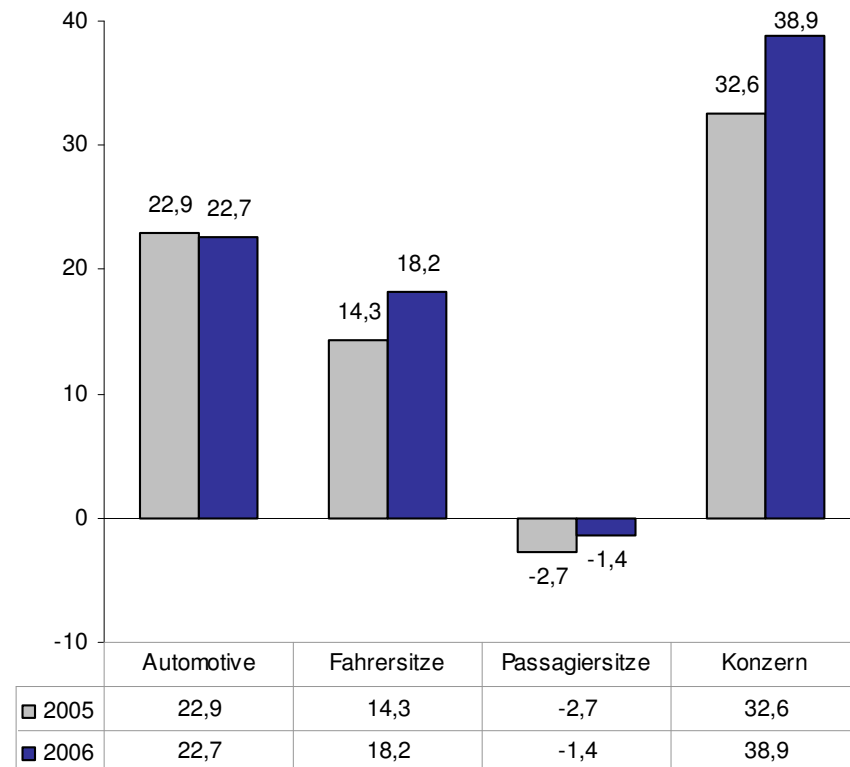
Zahlen für 2006

## Umsatzaufteilung

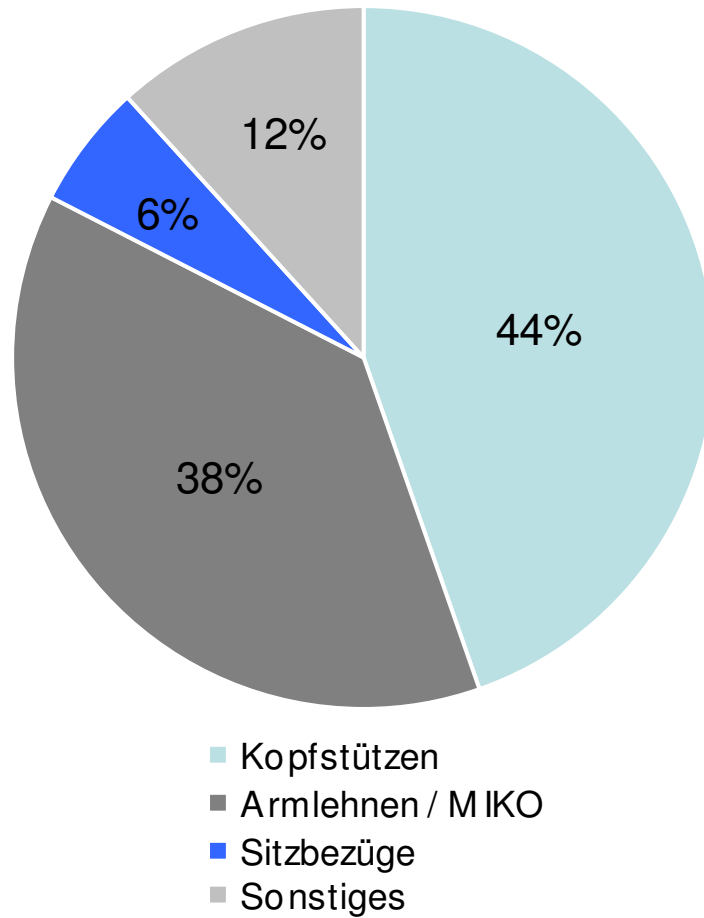
**Umsatz 2006: 881 Millionen Euro**



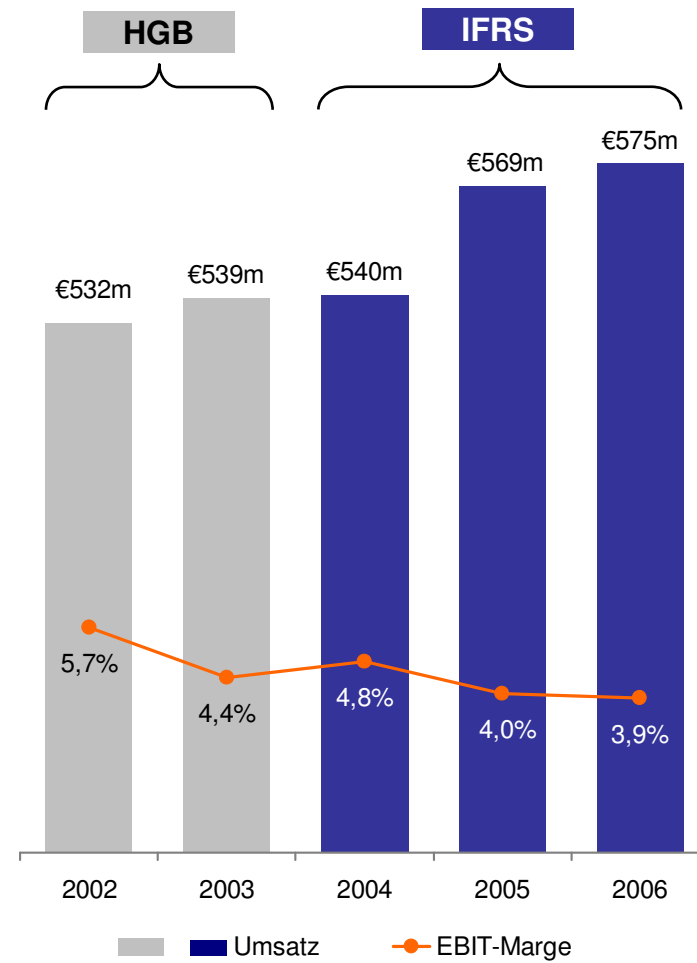
## EBIT nach Segmenten in Millionen Euro



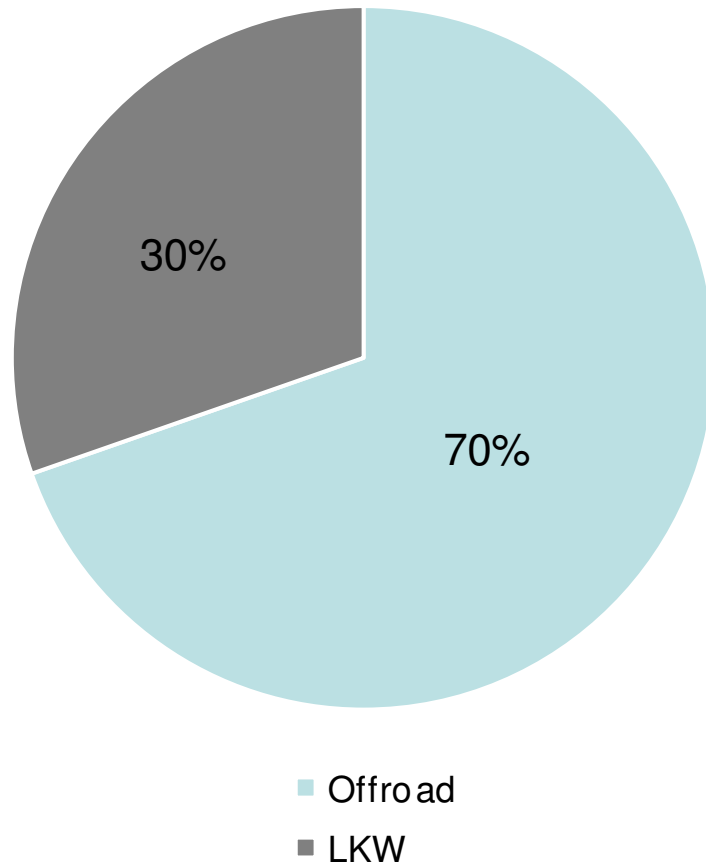
### Umsatzstruktur 2006



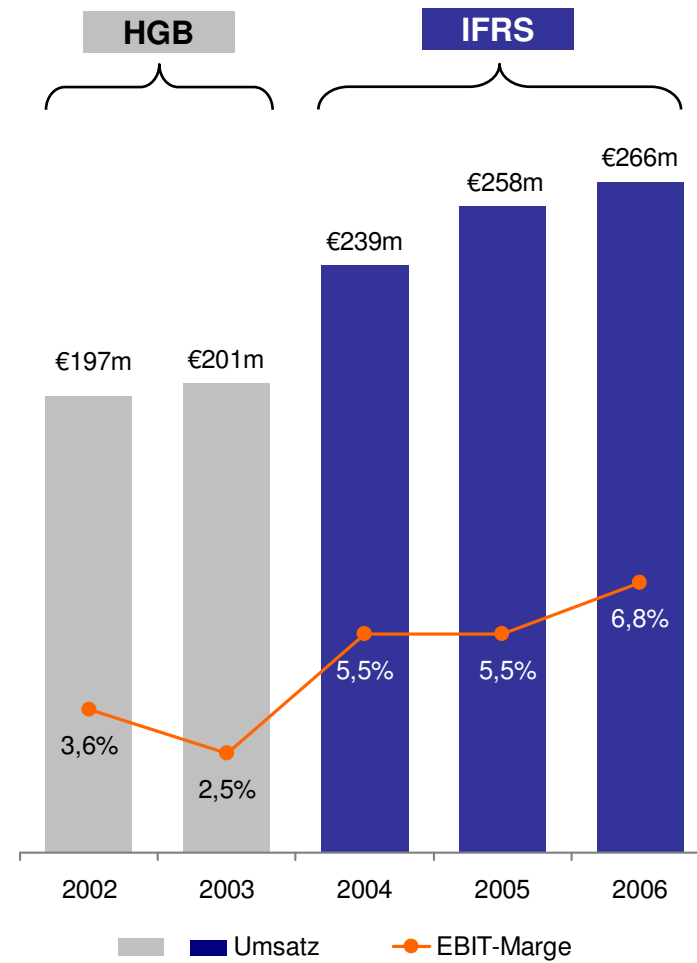
### 5-Jahres-Entwicklung



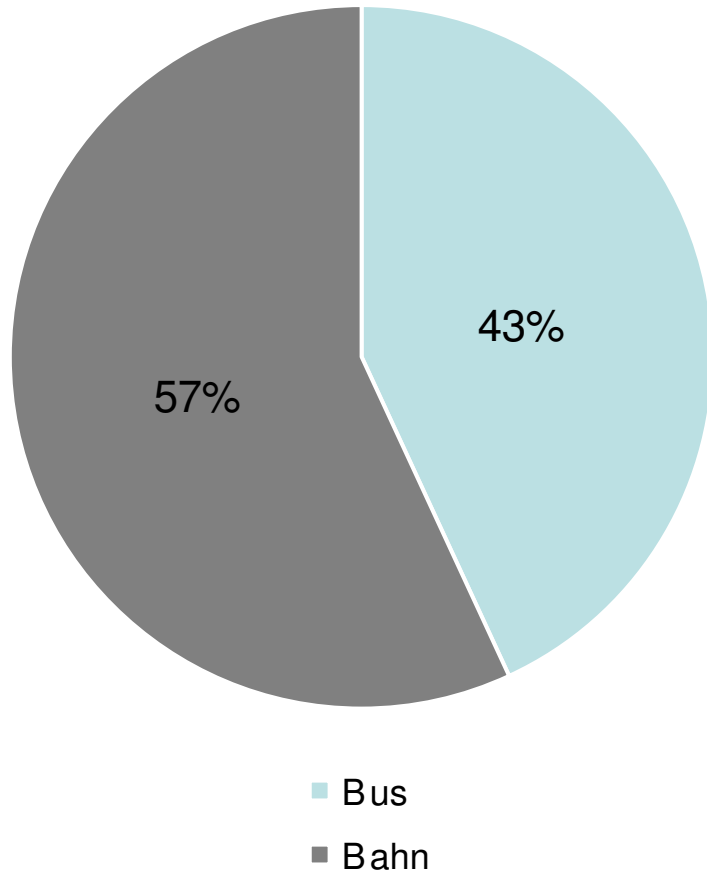
**Umsatzstruktur 2006**



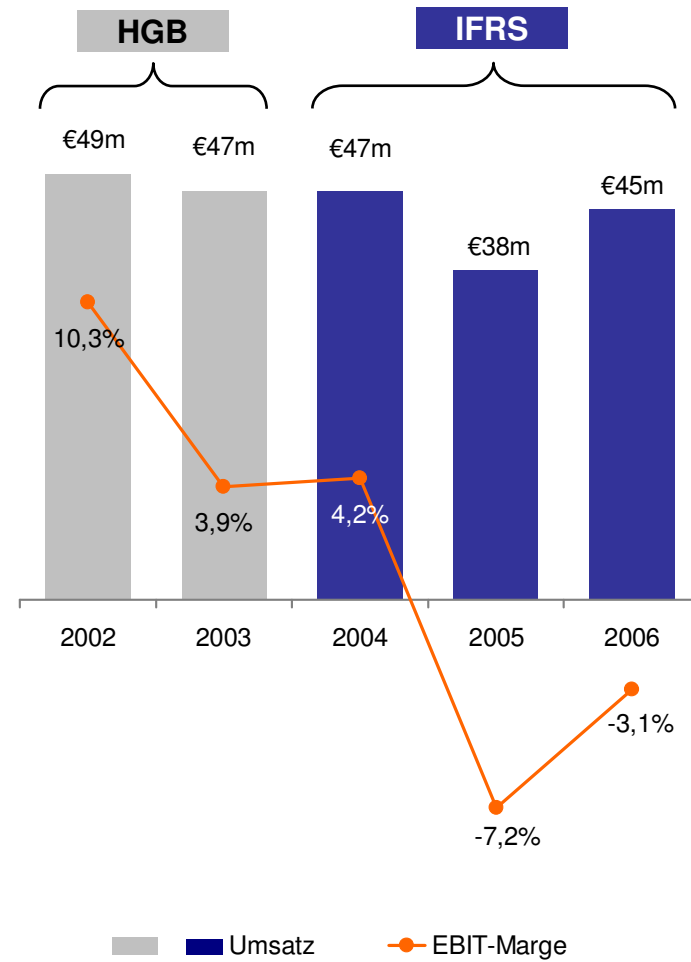
**5-Jahres-Entwicklung**



**Umsatzstruktur 2006**



**5-Jahres-Entwicklung**



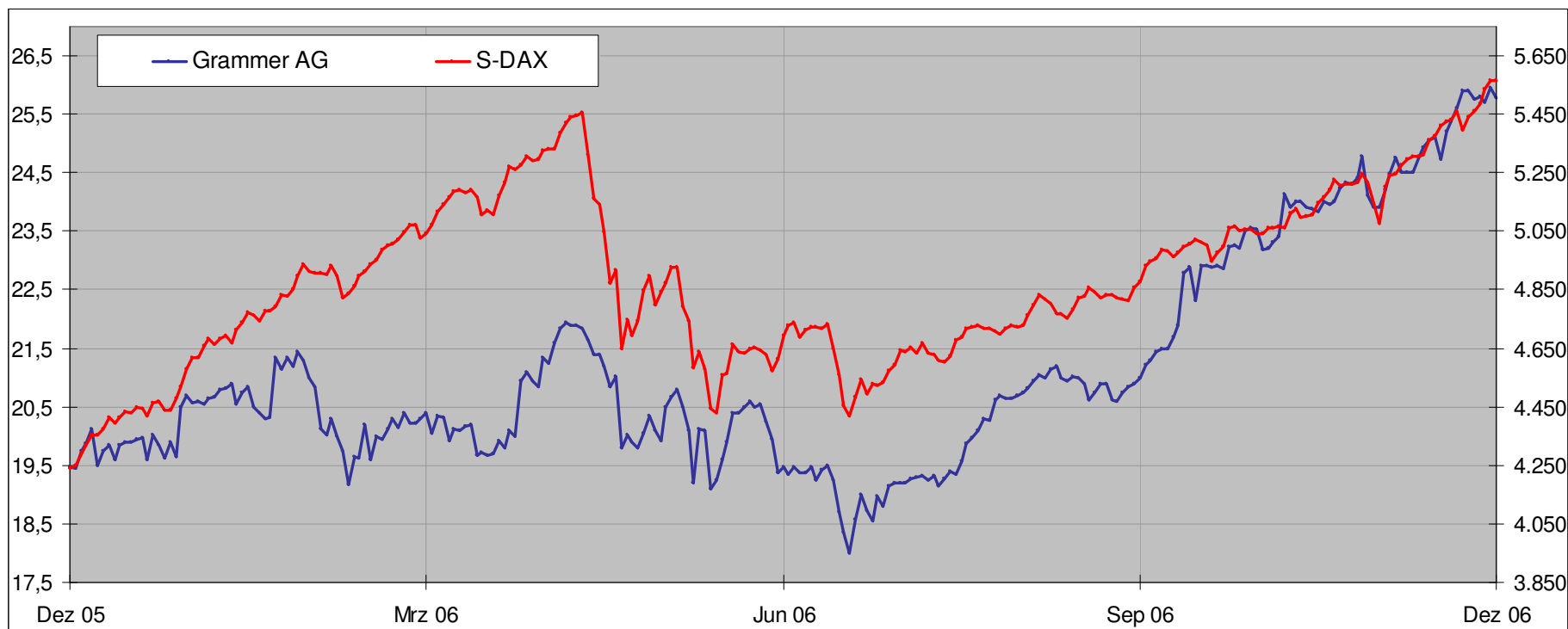
## Wichtige Finanzzahlen



in Mio. €	2006	2005	Veränderung in %
ROCE in %	9,05%	8,68%	4%
WACC in %	6,40%	6,40%	0%
Working Capital	115,3	99,5	16%
Operativer Cash Flow	29,7	56,9	-48%
Cash-wirksame Investitionen	26,1	26,0	0%
Free Cash Flow *	2,3	29,8	-92%
Eigenkapitalquote in %	36,7%	40,4%	-9%
Nettofinanzverbindlichkeiten	57,9	37,1	56%
Investitionen	32,1	33,2	-3%

\* vor Zinsen und Finanzierungstätigkeit

# Aktienchart im Vergleich zum SDAX

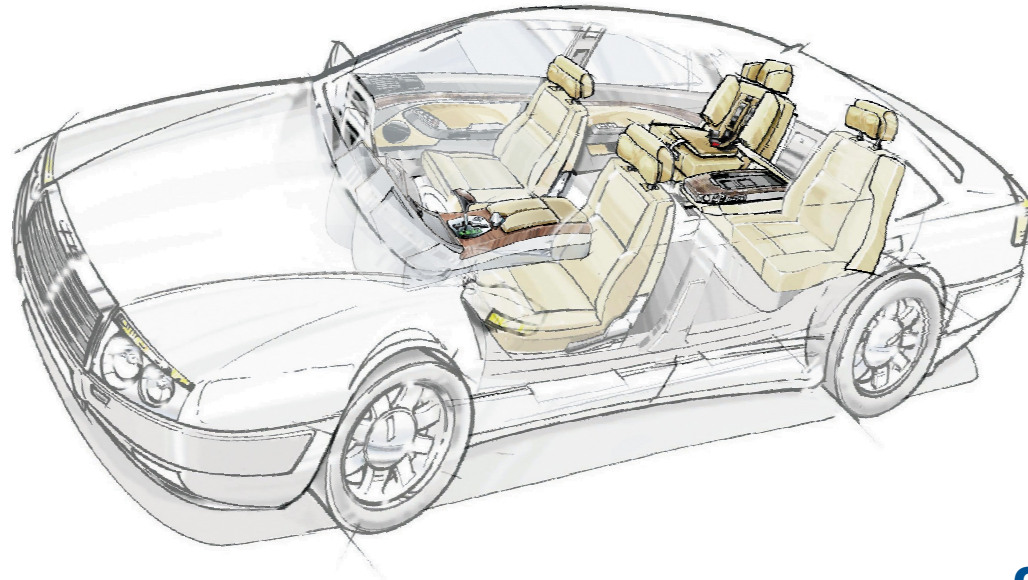


- Steigerung von Umsatz und EBIT um bis zu 5 % gegenüber Vorjahr:
  - Passagiersitze mit positivem EBIT
  - Q 1 wird aufgrund von Vorzieheffekten und Anläufen etwas schwächer als im Vorjahr
- ROCE > WACC
- Positiver Free Cash Flow
- Mind. Dividendenkontinuität
- Mögliche Einflussfaktoren:
  - Rohstoffpreise
  - Währungen
  - Tariferhöhungen
  - Investitionen (LKW-Sitze)
- Langfristiges Ziel für 2009: Umsatz 1 Mrd., EBIT Marge 4,5 bis 5 %





# Anhang – Unsere Produkte



**Mittelkonsolen**



**Armlehnen**



**Kopfstützen**



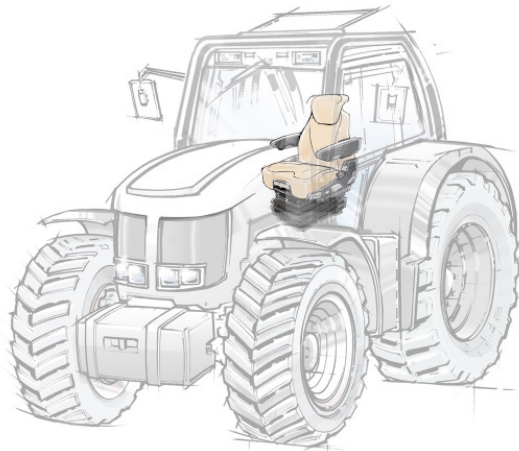
**Crashaktive  
Kopfstützen**



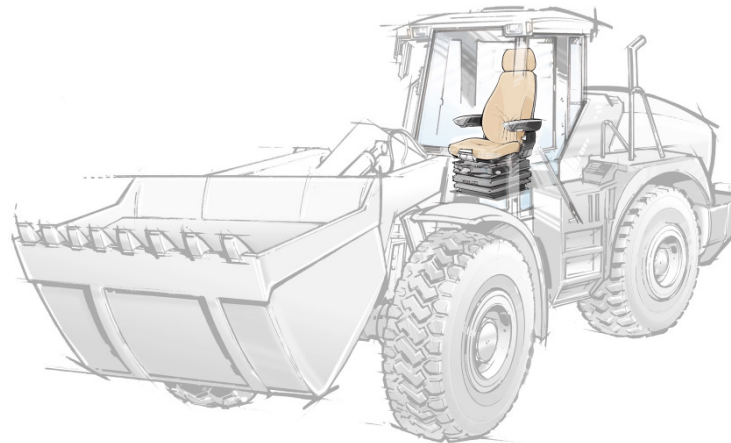
**Integrierte  
Kindersitze**



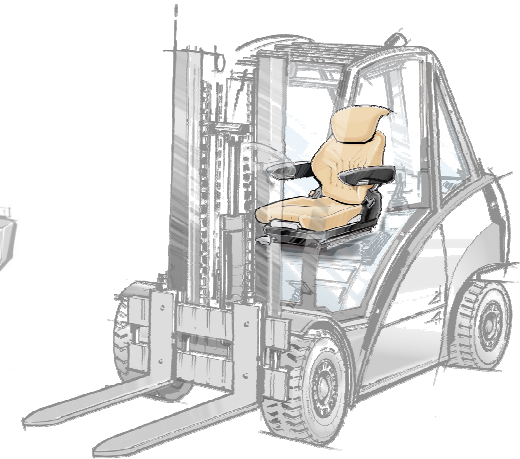
# Seating Systems



**MAXIMO Evolution**



**ACTIMO Evolution**



**PRIMO**



# Seating Systems

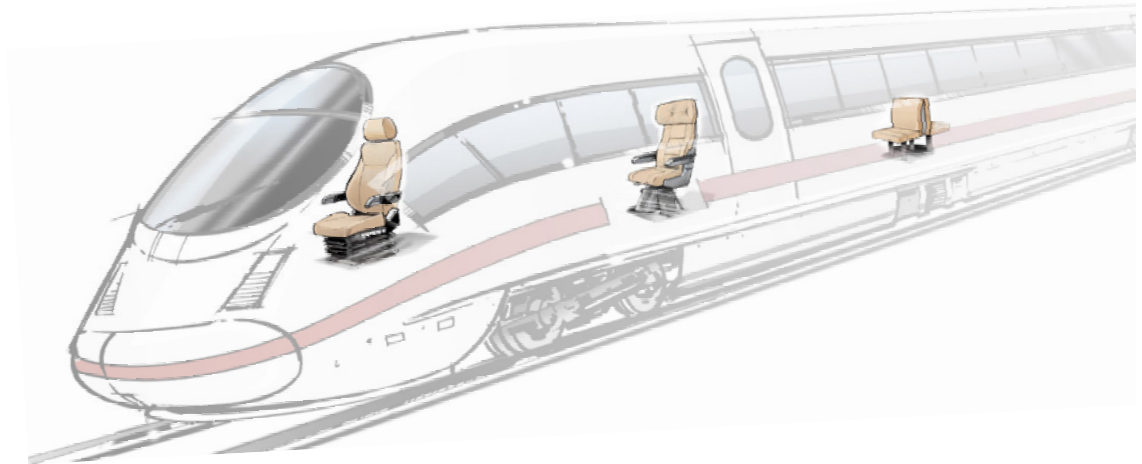
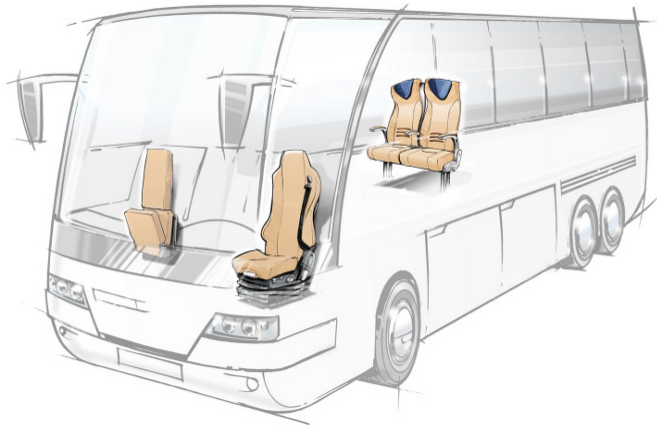


**MSG 90.6**

**VW S2 (BR)**



# Seating Systems



**Gran Turismo**

**D 3000**

**ICE 3000 AVE Club**



Asymmetrische Rückenkontur  
alternativ: Langer Rücken für Baumaschinen

Einstellbare Lehnenhöhe

Ablagetasche für Dokumente

Einstellbare Armlehnen

Einstellbare  
Lendenwirbelstütze

Integriertes Rückhaltesystem

Neigungseinstellbare  
Rückenlehne

Sitzheizung

Niedrigstaufbauende Luftfederung  
mit 110 mm Federweg

Gewichtsschnelleinstellung

Alternativ: Mechanische Federung

Längseinstellung



## Disclaimer

---



This presentation has been prepared by Grammer AG for the sole purpose of the analysts' and press conference held in Frankfurt on March 30, 2007. It has not been independently verified. It does not constitute an offer, invitation or recommendation to purchase or subscribe for any shares or other securities issued by Grammer AG and neither shall any part of it form the basis of, or be relied upon in connection with, any contract or commitment whatsoever.

Neither Grammer AG nor any of its affiliates, advisors or representatives shall consequently have any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss that may arise from any use of this document or its contents or otherwise arising in connection with this document.

This presentation includes assumptions, estimates, forecasts and other forward-looking statements, including statements about our beliefs and expectations regarding future developments as well as their effect on the results of Grammer. These statements are based on plans, estimates and projections as currently available to the management of Grammer. These statements are therefore valid only as of the date they are made, and we assume no obligation to publicly update any of them in the light of fresh information or future events. Furthermore, although the management is of the opinion that these statements and their underlying beliefs and expectations are realistic, no guarantee can be given that the expected developments and effects will actually occur. Many factors may cause the actual development to be materially different from the expectations expressed here. Such factors include, for example and without limitation, changes in general economic and business conditions, fluctuations in currency exchange rates or interest rates, the introduction of competing products, the lack of acceptance for new products or services and changes in business strategy.