

**Hauptversammlung 2008 der Pfleiderer AG,
Donnerstag, 12. Juni 2008**

Rede / Rechenschaftsbericht des Vorstands

- Es gilt das gesprochene Wort -

Guten Tag, meine sehr verehrten Damen und Herren,
liebe Aktionäre, Partner, Freunde und Gäste der Pfleiderer AG.

Ich darf Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen herzlich zur heutigen Hauptversammlung begrüßen. Ich freue mich außerordentlich, Ihnen heute wieder persönlich Rechenschaft ablegen zu können. Vor einem Jahr war mir dies aufgrund meines schweren Unfalls ja leider nicht möglich. Von daher ist es mir eine sehr persönliche Freude, heute hier wieder vor Ihnen zu stehen.

Dass ich Ihnen gleich über ein äußerst erfolgreiches Geschäftsjahr berichten darf, macht die Freude für mich umso größer. 2007 hatte zahlreiche Höhepunkte aufzuweisen. Zu den wichtigsten Meilensteinen gehörte sicherlich ...

- ... die Übernahme des schwedischen Laminatfußboden-Herstellers Pergo im März 2007. Mit der Akquisition haben wir unsere Wettbewerbsposition in diesem zukunftssträchtigen Marktsegment, trotz aller Integrationsaufwendungen und der Marktschwäche in den USA, erheblich verbessert.

- Zur Finanzierung der Pergo Übernahme hat die Pfleiderer AG im April eine Hybridanleihe über 275 Mio. Euro begeben. Dieser Bond konnte erfolgreich bei erstklassigen institutionellen Investoren platziert werden und gilt unter IFRS im Ausweis als Eigenkapital.
- Im Mai 2007 fand mit der Interzum die große internationale Leitmesse für die Möbelzuliefererindustrie in Köln statt. Dort präsentierten sich alle westeuropäischen Business Units von Pfleiderer – einschließlich der Pergo Europe – erstmals gemeinschaftlich unter einem Dach.
- Um die großen Wachstumschancen in Russland noch besser auszuschöpfen, haben wir im Juli des vergangenen Jahres beschlossen, neben dem weiteren Ausbau unseres neuen Spanplattenwerks und der Beschichtungsanlagen in Novgorod ein neues Werk zur Produktion von MDF-Platten zu errichten.
- Einen weiteren Schritt nach vorn haben wir auch in Polen gemacht: In Grajewo wurde im September 2007 eine hochmoderne Fertigungsstätte für Dünn-MDF-Platten eingeweiht.

Das alles hat sich in nochmals verbesserten Kennzahlen niedergeschlagen. Aus wirtschaftlicher Sicht war das Geschäftsjahr 2007 erfreulich:

- Der Konzernumsatz erhöhte sich um gute 27 Prozent auf 1,8 Mrd. Euro. Wir haben damit zwar unser Umsatzziel von 1,9 Mrd. Euro nicht erreicht, gegenüber dem Vorjahr ist dies aber eine Steigerung von rund 386 Mio. Euro. Dies ging nur zum

Teil auf die Akquisition von Pergo zurück. Auch organisch sind wir kräftig gewachsen: 11 Prozentpunkte des Anstiegs erzielten wir aus eigener Kraft.

- Die Ertragslage konnten wir weiter deutlich steigern, obwohl wir Einmalaufwendungen von knapp 22 Mio. Euro zu verkräften hatten. Mit einem Anstieg beim EBITDA um 20 Prozent auf rund 249 Mio. Euro erzielten wir ein Ergebnis am oberen Ende der von uns prognostizierten Bandbreite.
- Die EBITDA-Marge betrug trotz der genannten Belastungen immer noch gute 13,8 Prozent.
- Pfleiderer konnte 2007 seine Marktposition international erheblich verbessern: in Nordamerika durch die Integration der Pergo-Aktivitäten, in Osteuropa durch die Inbetriebnahme des neuen MDF-Werks in Polen.
- Im Segment Westeuropa haben wir die Produktivität erheblich gesteigert, was sich in einer neuen Bestmarke bei der EBITDA-Marge von 16,3 Prozent niederschlug.

Mit dieser guten Leistung haben wir ein weiteres erfolgreiches Kapitel der Pfleiderer Wachstumsgeschichte der letzten Jahre geschrieben: Wie Sie auf diesem Chart hier sehen, lag die Zuwachsrate beim Konzernumsatz in den vergangenen vier Jahren durchschnittlich bei 33 Prozent. Beim EBITDA legten wir jährlich im Schnitt sogar um 48 Prozent zu. Die beachtliche Anstiegsrate wäre ohne die hohen Einmalkosten für die Pergo Integration sogar noch besser ausgefallen.

An dieser Stelle gilt mein Dank unserer Belegschaft in Deutschland, Polen, Russland, Schweden, USA, Kanada und den Vertriebsmitarbeitern in allen Ländern um den Erdkreis, die ich jetzt nicht einzeln aufgezählt habe. Es sind alle diese Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, unsere Führungskräfte im Konzern und nicht zuletzt meine Vorstandskollegen, deren Tatkraft und Einsatzwillen wir den Erfolg des letzten Jahres verdanken.

Die erzielten eindrucksvollen Werte sind zugleich Ausdruck unserer großen Expertise bei der Integration von Unternehmen. Als wir Ihnen im Rahmen der letzten Hauptversammlung 2007 Bericht erstatteten, hatten wir gerade 18 Monate vorher Kunz übernommen und standen noch mitten im Prozess der Einbeziehung von Pergo. Heute können wir sagen: Die Zusammenführung der Holzwerkstoff-Aktivitäten von Pergo und der Pfleiderer AG in Nordamerika sowie in Europa ist erfolgreich gelungen und bis auf die Implementierung eines neuen SAP-Systems abgeschlossen. Pergo ist nach der sehr erfolgreichen Kunz-Integration das zweite große Akquisitionsprojekt, das wir innerhalb kurzer Zeit umgesetzt haben.

Nach diesem operativen Überblick möchte ich auf das Zahlenwerk 2007 des Pfleiderer Konzerns eingehen. Allerdings werde ich mich heute auf die aus unserer Sicht wesentlichen Aspekte beschränken, da der Jahresabschluss ja bereits längere Zeit bekannt ist und in der Öffentlichkeit auch schon ausführlich diskutiert wurde. Ich verweise daher für die detaillierten Zahlen auf den Pfleiderer Geschäftsbericht 2007, der auf unserer Website veröffentlicht ist und den wir Ihnen auf Anfrage zugesendet haben. Außerdem liegen der vollständige Jahresabschluss des Konzerns sowie der Einzelabschluss der Pfleiderer AG hier im Versammlungsraum zur Einsichtnahme aus.

Beginnen möchte ich mit der GuV. Wie bereits beschrieben, erhöhte sich der Konzernumsatz 2007 um mehr als 27 Prozent auf 1,8 Mrd. Euro. Währungseffekte und die schwierigen Marktverhältnisse in den USA haben sich dabei sogar noch dämpfend auf das Wachstum ausgewirkt.

Expandieren konnte Pfleiderer 2007 vor allem außerhalb Deutschlands: Der Auslandsumsatz stieg – auch im Zusammenhang mit der Pergo Integration – um rund 34 Prozent auf knapp 1,3 Mrd. Euro. Damit lag sein Anteil am Konzernvolumen bei 71,3 Prozent im Vergleich zu 67,8 Prozent ein Jahr zuvor. Weitere wesentliche Aspekte der Ergebnisrechnung:

- Die Brutto-Marge konnte von 26,8 Prozent auf 27,3 Prozent gesteigert werden, obwohl in den USA extremer Preisdruck herrschte und stark steigende Energie- und Rohstoffkosten für einen höheren Beschaffungsaufwand sorgten. Dies war möglich, weil bereits umgesetzte und neu eingeleitete Maßnahmen zur Effizienzverbesserung für hohe positive Ertragseffekte sorgten.
- Durch die Zusammenlegung der Fußbodenaktivitäten in Nordamerika und einem höheren Belegschaftsanteil in Osteuropa sank die Personalaufwandsquote im Pfleiderer Konzern von 16,9 Prozent auf 14,8 Prozent.
- Letztendlich waren es diese beiden Faktoren, die dafür sorgten, dass wir die erheblichen Restrukturierungskosten von 22 Mio. Euro mehr als auffangen und das EBITDA um 20 Prozent auf 249 Mio. Euro steigern konnten.

- Erwähnenswert ist ferner die rückläufige Ertragssteuerquote, die auf 12 Prozent gesunken ist. Ursächlich dafür waren insbesondere Veränderungen von latenten Steuerpositionen und ein latenter Steuerertrag. Hier sind uns die bestehenden Verlustvorträge in Deutschland und Nordamerika zugute gekommen.

Damit komme ich zur Konzernbilanz, die sich Ende Dezember 2007 in einer bemerkenswert stabilen finanziellen Verfassung präsentiert, obwohl die Bilanzsumme im Stichtagsvergleich um 40 Prozent auf 1,9 Mrd. Euro zugenommen hat. Bei diesem kräftigen Anstieg spielten vor allem die erstmalige Konsolidierung der Pergo Gruppe sowie das Wachstum im operativen Geschäft eine wesentliche Rolle.

Den durch den Anstieg der Bilanzsumme bedingten höheren Finanzierungsbedarf konnten wir durch verschiedene Maßnahmen problemlos abdecken. Die wichtigste war sicherlich die Begebung einer Hybridanleihe über 275 Mio. Euro. Der Hybridbond wird aufgrund seiner Struktur als Eigenkapital gewertet. Dies war auch der Hauptgrund dafür, dass sich die Eigenkapitalquote trotz der massiven Verlängerung der Bilanzsumme von 39,5 Prozent auf 41,7 Prozent verbesserte.

Die Nettofinanzverbindlichkeiten erhöhten sich zum Stichtagsvergleich infolge der Pergo Akquisition von 415 Mio. Euro auf 618 Mio. Euro. Das Verhältnis von Nettoverschuldung zu Eigenkapital, das sogenannte Gearing, blieb mit 77,2 Prozent gegenüber 76,5 Prozent nahezu unverändert. Der Leverage-Faktor,

der das Verhältnis von Nettoverschuldung zum EBITDA angibt, betrug 2,5 nach 2,0 im Vorjahr.

Die solide Konzernbilanz unterstreicht klar die starke Eigen- und Fremdfinanzierungskraft unseres Unternehmens. Das hohe Vertrauen, das Pfleiderer von Kapitalgebern entgegengebracht wird, zeigt sich unter anderem in der Bereitschaft der Banken, über die in Anspruch genommenen Kredite hinaus weitere Kreditlinien in Höhe von 500 Mio. Euro, die wir derzeit nicht nutzen, zur Verfügung zu stellen. Wir verfügen somit für weitere Wachstumsschritte über einen guten finanziellen Spielraum. Eine zusätzliche Akquisitionslinie von 800 Mio. Euro, die uns die Banken in 2007 zur Verfügung stellten, haben wir gerade zurück gegeben, da wir derartig hohe Versorgungslinien zurzeit nicht benötigen.

Weiteren Spielraum wollen wir durch die Ausgabe eines Schuldscheins im geplanten Volumen von mindestens 150 Mio. Euro mit Laufzeittranchen von 3, 5 und 7 Jahren gewinnen. Seit Ende Mai sprechen wir mit potenziellen Investoren über die Platzierung; die Zeichnungsfrist endet voraussichtlich am 19. Juni 2008. Noch im Juni sollte das Projekt komplett abgeschlossen sein.

Die aus dem Schuldschein zufließenden Mittel sollen in erster Linie der Verbesserung von Liquidität und finanzieller Flexibilität dienen. Zugleich erreichen wir damit eine optimierte Laufzeitstruktur unserer Finanzverbindlichkeiten. Konkret werden wir einen Teil der Mittel zur Rückführung der Verbindlichkeiten aus dem syndizierten Kredit verwenden.

2007 konnten wir auch unsere hohe Eigenfinanzierungskraft eindrucksvoll unter Beweis stellen. So steigerten wir den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit kräftig um 78 Prozent auf knapp 200 Mio. Euro. Neben der verbesserten Ertragslage machten sich dabei vor allem die gegenüber dem Vorjahr deutlich von 75 Mio. Euro auf 112 Mio. Euro gestiegenen Sachanlageabschreibungen bemerkbar.

Für Investitionen flossen im vergangenen Geschäftsjahr Mittel in Höhe von 556 Mio. Euro ab. Der größte Teil davon entfiel mit 306 Mio. Euro auf die Akquisition der Pergo AB. 183 Mio. Euro haben wir im vergangenen Jahr für Sachanlageinvestitionen ausgegeben. 86 Mio. Euro investierten wir in den Erwerb des Minderheitsanteils an der Pfleiderer Prospan S. A., der bis Ende Mai 2007 vom polnischen Staat gehalten wurde. Seit dem dritten Quartal 2007 befinden sich alle Geschäftsanteile von Prospan im Besitz von Pfleiderer.

Meine Damen und Herren, um das gerade skizzierte Bild der Konzernentwicklung 2007 abzurunden, möchte ich an dieser Stelle kurz auf den Geschäftsverlauf in den einzelnen Segmenten eingehen. Lassen Sie mich mit der Region Nordamerika beginnen. Auf diesem Chart hier sehen Sie, wo sich dort die insgesamt sieben Pfleiderer Standorte befinden und was in den einzelnen Werken produziert wird.

Operativ hat sich das Geschäft 2007 schwieriger erwiesen als ursprünglich erwartet. Wir sind im März 2007 beim Erwerb der Pergo AB von einer deutlich besseren Marktentwicklung in den USA ausgegangen. Der Abschwung des Marktes war speziell in der zweiten Hälfte 2007 deutlich stärker als von uns erwartet. Dies zog auch den Absatz von Laminatfußböden und Faserplatten in Mitleidenschaft. Beispielsweise ging die Nachfrage nach Rohspanplatten 2007 um rund 11 Prozent zurück, was auch einen negativen Effekt auf die erzielbaren Preise hatte. Die schwierigen Rahmenbedingungen führten dazu, dass Mitbewerber von Pfleiderer allein in den letzten sechs Monaten drei Werke dauerhaft vom Markt genommen haben.

Dem schwachen Umfeld konnte sich Pfleiderer nicht entziehen. Im Branchenvergleich haben wir uns aber, wie wir meinen, gut behauptet. Dies galt insbesondere für den Absatz von Rohspanplatten, den wir entgegen dem Branchentrend im vergangenen Jahr um rund 10 Prozent steigern konnten. Inklusive der Pergo Aktivitäten erzielten wir in Nordamerika 2007 einen Umsatz von 443 Mio. Euro gegenüber 350 Mio. Euro im Vorjahr.

Die Ertragslage wurde vor allem durch die Integration von Pergo und das aufgestellte Restrukturierungsprogramm beeinträchtigt. Diese Maßnahmen erforderten in Nordamerika Einmalaufwendungen von 14,5 Mio. Euro. Hinzu kamen hohe Marketingkosten, um unsere Präsenz im Spezialfachhandel für Fußböden auszubauen. Außerdem hatten wir – wie alle Anbieter – mit gestiegenen Rohstoffpreisen zu kämpfen. Unter dem Strich wies das Business Center Nordamerika ein EBITDA von enttäuschenden rund 17 Mio. Euro aus, während im Vorjahr 52 Mio. Euro erzielt wurden.

Die 2007 unter unseren Erwartungen liegende Entwicklung in dieser Region ist sicherlich nicht sehr erfreulich, ändert aber nichts an unserer Einschätzung, dass sich der nordamerikanische Markt langfristig sehr positiv entwickeln wird. Dies gilt für Spanplatten, in besonderem Maß aber für Laminatfußböden. Aufgrund der bislang geringen Verbreitung dieses Materials ist Nordamerika eine Wachstumsregion, der nach Überwindung der aktuellen Krise wieder Wachstumsraten von 8-10% per anno vorhergesagt werden. Durch die Integration von Pergo und die Zusammenführung mit den schon bestehenden Uniboard-Aktivitäten haben wir unseren Anteil in diesem interessanten Markt von etwa 15 Prozent auf weit über 20 Prozent im Verlauf der letzten sechs Monate gesteigert. Hierbei kam uns zugute, dass wir über lokale Fertigungsstandorte verfügen und wir von dem schwachen US-Dollar anders als unsere europäischen und asiatischen Wettbewerber die bisher in die USA exportierten, nicht betroffen sind, da unsere Produktionskosten dollarbasiert sind.

Erfreulich ist darüber hinaus, dass es trotz der anhaltenden konjunkturellen Unsicherheiten in Nordamerika Anzeichen gibt, dass die Talsohle erreicht sein dürfte, auch wenn die Rezessionsangst

nach wie vor vorhanden ist. Die Nachfrageentwicklung in den ersten Monaten 2008 gibt uns Hoffnung, dass wir spätestens in 2009 deutlich positive Effekte bei der Ertragsentwicklung verzeichnen dürften. Pfleiderer produziert aktuell sowohl im Fußboden- als auch im Rohspanplattenbereich an der Kapazitätsgrenze. Der Preisverfall scheint ebenfalls gestoppt zu sein. Zudem werden wir die geplanten Einsparungen in vollem Umfang erzielen können und unsere Kostenbasis in Höhe von 30 Mio. Euro entsprechend verbessern. Sorgen bereiten uns aber die starken Holzkostensteigerungen in Kanada und die stark erhöhten Leimkosten. Hier sind weitere Preiserhöhungen notwendig, um diese Vormaterialverteuerung zu kompensieren.

Ein Sorgenkind ist aktuell das Werk im kanadischen La Baie, dessen Performance nicht unseren Vorstellungen entspricht. Infolge einer eingeschränkten Holzversorgung, die keinen Vollbetrieb ermöglicht, und der ungünstigen Entwicklung des Can- zum US-Dollar, die einen großen Teil unseres Exportgeschäfts zum Erliegen brachte, hat das Werk im ersten Quartal nur gut zwei Wochen produziert. Aber wir sondieren derzeit mit Nachdruck mögliche Lösungen und streben eine Verlagerung des Werkes in den Süden der USA an. Mit einer Entscheidung rechnen wir in den kommenden Wochen.

Damit komme ich zum Segment Osteuropa, wo wir mittlerweile über vier Standorte verfügen.

2007 hatten wir in dieser Region ein außerordentlich starkes Jahr: Bei einem Marktwachstum von rund 8 Prozent konnten wir unseren Umsatz um 31 Prozent auf 393 Millionen Euro steigern. Das EBITDA

verbesserte sich um 37 Prozent auf knapp 78 Millionen Euro, womit wir eine beeindruckende Marge von 19,7 Prozent erwirtschafteten.

Der gute Geschäftsverlauf unterstreicht unsere Strategie, Pfleiderer verstärkt in Osteuropa zu positionieren, also in einer Region, die auch mittel- und langfristig noch hohe Wachstumschancen bietet. Daher werden wir die Produktionskapazitäten dort auch in den kommenden Jahren weiter gezielt ausbauen. Einen großen Schritt nach vorn machten wir 2007 im polnischen Grajewo, wo wir zur Jahresmitte ein hoch modernes Werk für Mitteldichte Faserplatten in Betrieb genommen haben. Im ersten Bauabschnitt können an diesem Standort pro Jahr rund 250.000 m³ Dünn-MDF-Platten produziert werden.

Außerdem fassten wir im vergangenen Jahr den Beschluss, im russischen Novgorod neben dem weiteren Ausbau des bereits bestehenden Spanplattenwerks einen zweiten Betrieb zur Herstellung von Mittel- und Hochdichten Faserplatten zu bauen. Diese Fertigungsstätte mit einer nominellen Jahreskapazität von über 400.000 m³ wird voraussichtlich ab Mitte 2009 in Betrieb gehen.

Über Westeuropa kann ich Ihnen ebenfalls Positives berichten. In dieser Region verfügen wir durch die Integration von Pergo mittlerweile über zehn Standorte, von denen sich acht in Deutschland und zwei in Schweden befinden.

2007 setzen wir unseren Wachstumskurs auch in dieser Region ungebrochen fort: Der Umsatz erhöhte sich von 782 Mio. Euro um mehr als 26 Prozent auf 987 Millionen Euro. Davon erzielten wir

beinahe die Hälfte aus eigener Kraft. Pfleiderer profitierte im vergangenen Jahr überproportional von der hohen Nachfrage nach Holzwerkstoffen, die insbesondere aus der Möbelindustrie kam. Dabei half unsere gute Marktposition: In Deutschland sind wir mit einem Anteil von über 30 Prozent unangefochten die Nummer 1. Die Ergänzung unseres Angebotsspektrums um zahlreiche innovative Produkte schlug sich ebenfalls positiv im Absatz nieder. Unterstützend kam die erfolgreiche Positionierung unserer hochwertigen Produktmarken hinzu.

Das Segmentergebnis in Westeuropa verbesserte sich deutlich stärker als der Umsatz: Das EBITDA stieg um 55 Prozent auf den neuen Rekordwert von knapp 161 Millionen Euro – die Marge legte von 13,3 Prozent auf den Spitzenwert von 16,3 Prozent zu. Die hervorragende Ertragsentwicklung ist auch eine Folge des steigenden Anteils margenstarker Produkte am Gesamtumsatz. Außerdem machte sich die deutlich verbesserte Produktivität in allen Fertigungsstandorten bemerkbar – eine Folge der in den vorangegangenen Jahren durchgeführten Strukturmaßnahmen.

Meine Damen und Herren, durch das hohe Wachstum in den vergangenen Jahren gehört Pfleiderer mittlerweile zu den drei größten Unternehmen weltweit in unserer Branche. Das beachtliche Expansionstempo wurde vor allem durch die konsequente Ausrichtung von Pfleiderer auf Holzwerkstoffe und die klar daran ausgerichtete Investitionspolitik ermöglicht.

Mit unserer heutigen Größe als Nummer 3 in der Branche haben wir uns erhebliche Wettbewerbsvorteile beispielsweise in der Fertigung, beim Einkauf und bei der Preispolitik erarbeitet. Das hat sich im

abgelaufenen Jahr bereits in unseren Zahlen niedergeschlagen und wird in den kommenden Jahren unsere Ertragskraft weiter stärken.

Hinzu kommt eine deutlich verringerte Abhängigkeit von der Entwicklung einzelner Absatzmärkte bzw. Kundengruppen, da wir infolge des Wachstums über eine starke regionale Diversifizierung und eine breite Kundenbasis verfügen. Auf unsere zehn größten Abnehmer entfallen lediglich etwa 19 Prozent des Konzernumsatzes. Das Risikoprofil unseres Konzerns ist aus unserer Sicht heute sowohl regional wie produktbezogen deutlich besser als noch vor einigen Jahren.

Vor dem Hintergrund der Pfleiderer Entwicklung stellt sich berechtigterweise die Frage, warum sich dies 2007 und in den ersten Monaten 2008 nicht positiv im Kurs der Pfleiderer Aktie niedergeschlagen hat. Neben der durch meinen Unfall zweitweise ausgelösten Unsicherheit ob der Führung des Unternehmens sind wir sicherlich mit einem Nordamerika-Malus behaftet.

Chancen für zukünftige Jahre, die uns unsere stark ausgebaute Marktposition verspricht, werden negiert. Aktien von Unternehmen, die in den USA geschäftlich engagiert sind, werden pauschal herabgestuft. Hinzu kommt, dass Investoren dazu neigen, Dividendenpapieren in konjunkturell unsicheren Zeiten ein niedrigeres Kurs-Gewinn-Verhältnis zuzubilligen als in Boom-Zeiten, zumal wir nach wie vor als Baunebenwert gelten.

Auch unser verbessertes Risikoprofil und der Sachverhalt des nochmals verbesserten Ergebnisses in Westeuropa im ersten Quartal, das die Schwäche in Polen in Teilen kompensiert hat,

wird nicht zur Kenntnis genommen. Hier werden wir an einer insgesamt besseren Wahrnehmung von Pfleiderer in diesem Jahr verstärkt arbeiten.

Was die Pfleiderer Aktie angeht, halten wir diese Kursentwicklung für nicht gerechtfertigt. Da wir an unser Unternehmen – und damit an die Pfleiderer Aktie – glauben haben wir das niedrigere Kursniveau bereits in 2007 dazu genutzt, eigene Aktien zu erwerben. Wir haben insgesamt 2.415.444 Stück, was 4,5% des Grundkapitals entspricht, zu einem Durchschnittskurs von 17,67 Euro gekauft. Davon wurden 117.445 Aktien in 2007 zur Bedienung von Aktienoptionen verwendet. Den Rest halten wir weiter vor.

Die bisher bestehende Ermächtigung, eigene Aktien zu erwerben, ist nach den gesetzlichen Bestimmungen auf höchstens 18 Monate beschränkt und läuft somit am 18. Dezember 2008 aus. Um auch darüber hinaus weiter aktiv eigene Aktien erwerben und beispielsweise als Akquisitionswährung im Rahmen unserer langfristigen Wachstumsstrategie einsetzen zu können, bitten wir Sie, heute der zur Abstimmung anstehenden Verlängerung der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien um weitere 18 Monate zuzustimmen. Den genauen Wortlaut dieser und der anderen Beschlussvorschläge können Sie übrigens der Tagesordnung entnehmen. Sie wurde Ihnen zugesandt, liegt aber auch hier im Saal nochmals aus.

Meine Damen und Herren, wir wollen auch in Zukunft unseren ertragsorientierten Wachstumskurs fortsetzen und sind überzeugt, dass sich das mittelfristig wieder positiv im Aktienkurs niederschlagen wird. Aktuell und angesichts volatilerer und

schwieriger gewordenen Märkte werden wir dieses jedoch mit viel Augenmaß und Ruhe tun.

Bevor ich zum laufenden Geschäft des Jahres 2008 komme, lassen Sie mich noch einige Worte zu den Turbulenzen zum Jahresanfang sagen, die mit dem Ausscheiden des Finanzvorstands, Herrn Noe, und dem Einstieg unseres neuen Kernaktionärs, One Equity Partners (OEP), verbunden waren.

Viel ist darüber in den Medien spekuliert worden. Machtspiele, Intrige, Machtverlust sind nur einige der Schlagworte im Zusammenhang mit den Berichten der letzten Monate. Hierzu erkläre ich: Das ist schlichtweg Unsinn. Wir als Vorstand und ich als Vorsitzender haben zu Beginn des Jahres erfahren, dass Herr Noe Gespräche mit Finanzinvestoren geführt hat, ohne hierüber das Aufsichtsratsgremium oder dem Vorstand zu berichten, obwohl diese Themen in laufender Diskussion waren. Ferner haben wir von Indiskretionen erfahren. Dies alles zusammen hat dazu geführt, dass die unbedingt notwendige Vertrauensbasis für eine weitere Zusammenarbeit nicht mehr gegeben war. Dieses führte zur Trennung.

Ich begrüße den Einstieg von OEP. Ich habe sie zwar nicht gerufen, aber Sie erscheinen uns in den jetzt nahezu fünf Monaten ihrer Investorenschaft als stabiler, langfristig denkender und unternehmerisch agierender Investor. Ich freue mich heute, einen soliden neuen Kerninvestor als stabilisierenden Faktor bei der Pfleiderer AG zu haben, genauso wie ich 2004 Fidelity, Henderson und Capital begrüßt habe, die an die langfristige Entwicklung des

Unternehmens geglaubt haben und den Aktienkurs als verlockend empfanden.

Damit zurück zum laufenden Geschäft. Auch im laufenden Geschäftsjahr 2008 rechnen wir mit weiterem Wachstum, obwohl die Rahmenbedingungen insgesamt schwieriger geworden sind. Das hat die Entwicklung im ersten Quartal gezeigt und wird sich auch im zweiten Quartal niederschlagen.

- Der Konzernumsatz legte in diesem Zeitraum um über 9 Prozent auf 468 Mio. Euro zu.
- Das EBITDA verbesserte sich trotz Belastungen aus Währungseffekten um 7 Prozent auf 60 Mio. EUR.
- Die EBITDA-Marge blieb im saisonal bedingt schwächsten Geschäftsquartal mit 12,9 Prozent auf einem zufriedenstellenden Niveau.

Lassen Sie mich dazu noch einige erläuternde Worte sagen. Den Anstieg beim Konzernumsatz um gut 9 Prozent erzielten wir überwiegend aus eigener Kraft. Von der Pergo Integration ging aber ebenfalls ein positiver Effekt aus: Pergo hatten wir im März 2007 erworben. Somit trug die Gesellschaft im Vorjahresquartal nur einen Monat zum Umsatz bei, 2008 aber volle drei Monate. Dagegen spielten Wechselkurseffekte trotz der anhaltenden Schwäche des US-Dollar auf Konzernebene keine nennenswerte Rolle, da die Umrechnungsverluste in der amerikanischen Währung durch Gewinne in anderen Währungen nahezu kompensiert wurden.

Das Wachstum wurde vor allem außerhalb Deutschlands erzielt. Daher stieg der Auslandsanteil am Konzernvolumen weiter von 68,1 Prozent auf 72,2 Prozent.

Die Ertragslage war unter anderem durch weitere Preissteigerungen bei Energie und Transportdienstleistungen beeinträchtigt. Diese konnten vor allem in Osteuropa nicht vollständig ausgeglichen werden. Darüber hinaus schlugen höhere Verwaltungskosten und Mehrausgaben im Laminatfußboden-Bereich für die Ausweitung des Geschäfts mit der amerikanischen Baumarktkette „The Home Depot“ zu Buche. Dafür steht uns dort ab dem zweiten Quartal aber die doppelte Ausstellungsfläche zur Verfügung. Trotz der zahlreichen Belastungsfaktoren legte das EBITDA um über 7 Prozent zu. Die EBITDA-Marge belief sich auf 12,9 Prozent nach 13,2 Prozent im Vorjahresquartal.

Das erste Quartal ist saisonal bedingt für uns immer die operativ schwächste Zeit eines Geschäftsjahres. Die gerade vorgestellten Zahlen können also nicht einfach auf das Gesamtjahr hochgerechnet werden. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass das erste Quartal 2008 aufgrund des früheren Osterfestes im Vergleich zum Vorjahr weniger Arbeitstage aufwies als der Vorjahreszeitraum. Allein dieser Effekt hat uns etwa 3 bis 4 Mio. Euro Ergebnis gekostet. Bereinigt wären die Ergebniszahlen also besser ausgefallen.

Auch das Finanzergebnis war von einem Sonderfaktor beeinträchtigt: Dort mussten wir Einmalbelastungen aus der stichtagsbezogenen Bewertung von Zinssicherungs- und Devisentermingeschäften in Höhe von 5,7 Mio. Euro verkraften. Da

im ersten Quartal 2007 hieraus ein positiver Beitrag von 1,6 Mio. EUR anfiel, ergab sich eine große Ergebnisdifferenz von 7,3 Mio. Euro. Angesichts des derzeit relativ stabilen Zinsniveaus und des nicht weiter sinkenden US-Dollars gehen wir davon aus, dass uns ähnlich negative Effekte in den nächsten Perioden erspart bleiben.

Der gerade beschriebene Währungseffekt war auch der wesentliche Grund dafür, dass das Nettoergebnis im ersten Quartal von 18 Mio. Euro auf 11 Mio. Euro zurückging. Nach Berücksichtigung des Gewinnanteils anderer Gesellschafter am Periodenergebnis sowie der Ansprüche, die den Kapitalgebern der Hybridanleihe zustehen, ergibt sich ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von 10 Eurocent nach 24 Eurocent im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Trotz der schwieriger gewordenen Marktbedingungen haben wir im ersten Quartal 2008 ein solides Umsatzwachstum in allen Regionen erzielt. Besonders erfreulich entwickelte sich erneut Westeuropa, wo wir Umsatz und Ertrag deutlich steigern konnten.

In Osteuropa legten wir zwar wieder stärker zu als der Markt, allerdings waren wir dort mit der Ertragslage nicht zufrieden. Während Russland ungebrochen wächst und die Margen verbessert, hat der polnische Markt vor allem im März erheblich an Schwung verloren. Außerdem war dort zunehmender Preisdruck zu beobachten, der zu einer geringeren Rentabilität führte.

In Nordamerika konnten wir uns trotz der anhaltend schwierigen Konjunktur sehr gut behaupten und Marktanteile bei Laminatfußboden und Spanplatten hinzugewinnen. Dies sowie die im Vorjahr umgesetzten Restrukturierungsmaßnahmen führten zu

einer Verbesserung des operativen Ertrags. Allerdings war das Gesamtergebnis in Nordamerika durch Sonderbelastungen aus Zinssicherungs- und Devisentermingeschäften belastet.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass wir im ersten Quartal 2008 zwar insgesamt auf Kurs geblieben sind, aber vor allem ertragsmäßig unter unseren Erwartungen lagen. Ob wir an unseren bisherigen Prognosen für das Gesamtjahr festhalten können, wird vor allem von der Wirtschaftslage in den USA, die von Rezessionsangst geprägt ist, abhängen und vom Ölpreis, der wesentlich unsere Rohstoffkosten bestimmt. Die jüngste Entwicklung bereitet uns Sorgen. Zugegebenermaßen ist das Festhalten an unserer Prognose vor allem beim Ertrag zunehmend ambitioniert, aber die Pfleiderer AG hat schon in der Vergangenheit bewiesen, dass sie unter sehr anspruchsvollen Rahmenfaktoren nachhaltiges profitables Wachstum erzielen kann.

Worauf begründet sich trotzdem unsere Zuversicht für das laufende Jahr? Zunächst einmal haben wir in der wichtigen Region Nordamerika den Turnaround geschafft, und konjunkturell sehen wir den Tiefpunkt erreicht. Unsere Kapazitäten sind aktuell gut beschäftigt.

In Polen wird das schwierige konjunkturelle Umfeld Bestand haben, mit allen Folgen auf die erzielbaren Preise. Wir gehen aber von einer gewissen Entlastung bei einigen Vormaterialkosten aus. Für einen weiteren Ausgleich in Osteuropa wird Russland sorgen, wo aus heutiger Sicht mit kräftigem Wachstum zu rechnen ist. Die Chancen, die uns der riesige russische Markt bietet, können wir ab der Jahresmitte verstärkt nutzen. Dann wird in Novgorod eine weitere

Beschichtungspressen in Betrieb gehen. Aufgrund der unbefriedigenden Situation in Polen haben wir dort ein Kostensenkungsprogramm eingeleitet, das bereits im laufenden Jahr für Einsparungen von etwa 20 Mio. Euro führen soll. Auch aufgrund dieser Maßnahme erwarten wir im Gesamtjahr insgesamt ein auskömmliches Segmentergebnis. Die EBITDA-Marge wird aus heutiger Sicht allerdings nicht an das Rekordniveau des Vorjahres anknüpfen können.

Ertragssäule des Konzerns wird auch 2008 wieder Westeuropa sein. Wir erwarten dort eine Fortsetzung der guten Pfleiderer Performance. Derzeit sprechen unsere Indikationen für eine anhaltend gute Entwicklung der Holzwerkstoff-Märkte, obwohl wir in Spanien und in Großbritannien eine Abschwächung sehen. Die zu erwartenden höheren Produktionsmengen werden sich im Zusammenhang mit unseren Produktivitäts-Verbesserungsmaßnahmen deutlich überproportional im Ergebnis niederschlagen. Positive Impulse erwarten wir uns vor allem von den Investitionen an unseren deutschen Standorten Arnsberg, Leutkirch und Nidda.

Aus diesen Gründen gehen wir für den Pfleiderer Konzern davon aus, den Rückstand des ersten Quartals 2008 gegenüber unseren Planwerten im weiteren Jahresverlauf weitestgehend kompensieren zu können – sofern sich die Marktlage nicht weiter eintrübt. Daher sehen wir eine durchaus realistische Chance, unsere Prognosen im Gesamtjahr zu erreichen.

Lassen Sie mich eines dabei aber unterstreichen. Wir werden in den nächsten Monaten mit weiteren Kostensteigerungen konfrontiert werden. Das betrifft Energie, Leim, Harz und den ganzen

Chemiebereich, auch beim Holz erwarten wir in Europa im 2. Halbjahr weitere Kostensteigerungen. Wir haben gewaltige Steigerungen auch bei den Transportkosten. Der Erfolg unseres Geschäftes und unser Ergebnis werden maßgeblich davon abhängen, die Kosten wie im Vorjahr durch bessere Preise zu kompensieren. Das heutige Preisniveau ist dafür nicht auskömmlich und wir haben in allen unseren Teilmärkten Preiserhöhungen angekündigt. Diese umzusetzen, bei zum Teil nachlassender Nachfrage, ist schwierig, aber nicht unmöglich. Unser Wettbewerb ist davon ebenso betroffen wie wir. Die nächsten Monate werden damit für unser Jahresergebnis entscheidend werden.

Meine Damen und Herren, ich denke, meine Ausführungen haben ihnen gezeigt, dass die Pfleiderer AG gut aufgestellt ist und alle Voraussetzungen für die mittelfristige Fortsetzung ihrer Wachstumsgeschichte geschaffen hat. Gleichzeitig sind wir stark genug, um uns in einem schwierigen Umfeld wie dem jetzigen gut zu behaupten.

Ihnen, meine Damen und Herren, danke ich für Ihre Aufmerksamkeit.