

7. ordentliche Hauptversammlung

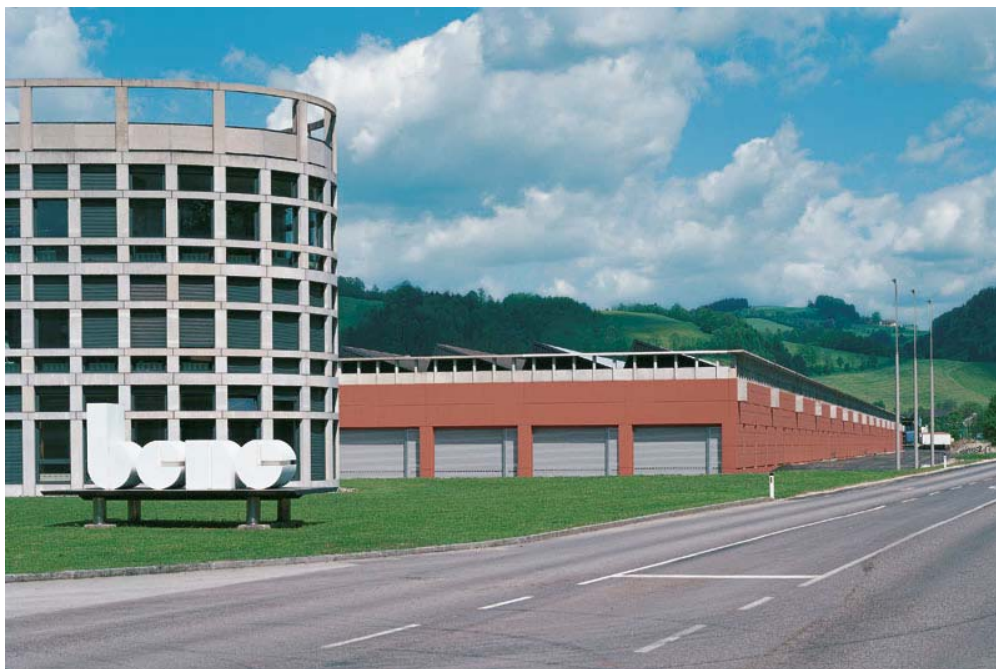
Waidhofen/Ybbs am 09. Juni 2011

bene

Führender Komplettanbieter für Büro- und Arbeitswelten



Europäische Marktposition ausgebaut – Platz 5 erreicht !



- Umsatz 2010/11: 170.816 TEUR
- 1.271 Mitarbeiter
- Nummer 1 in Österreich
- Nummer 5 in Europa
- 82 Standorte in 35 Ländern
- Stabile Aktionärsstruktur
- Breite Risikostreuung
- Erhöhung Anteil margenstarker Produkte

Das Geschäftsjahr 2010/11 im Detail

Unternehmenskennzahlen, in Tsd. EUR und %

Kennzahlen Bene Gruppe	IST 2009/10	IST 2010/11	Veränderung
Umsatzerlöse	179.298	170.816	- 8.482
Rohertrag in % ¹⁾	51,5%	53,8%	+ 2,3%-Punkte
EBITDA	-5.199	454	+ 5.653
EBIT	-14.020	-8.212	+ 5.808
EBT	-16.848	-11.292	+ 5.556
Eigenkapital in %	31,7%	25,9%	- 5,8%-Punkte
Bilanzsumme	161.695	149.181	-12.514
Operativer Cash Flow	7.438	13.794	+ 6.356
Cash Flow aus Investitionstätigkeit	-12.473	-9.761 ²⁾	+ 2.712
Nettoverschuldung ³⁾	24,6%	19,2%	- 5,4%-Punkte
Mitarbeiter	1.248	1.271	+ 23
Gewinn pro Aktie ⁴⁾	-0,71	-0,51	+ 0,2

¹⁾ Umsatzerlöse +/- Bestandsveränderungen - Aufwand für Material u. bez. Leistungen in Relation zu den Umsatzerlösen

²⁾ davon 4.631 Tsd. EUR für Erwerb von Finanzvermögen (Veranlagung Liquidität)

³⁾ Anteil Nettoverschuldung am Eigenkapital

⁴⁾ Jahresüberschuss / Anzahl der Aktien (gewichtet)

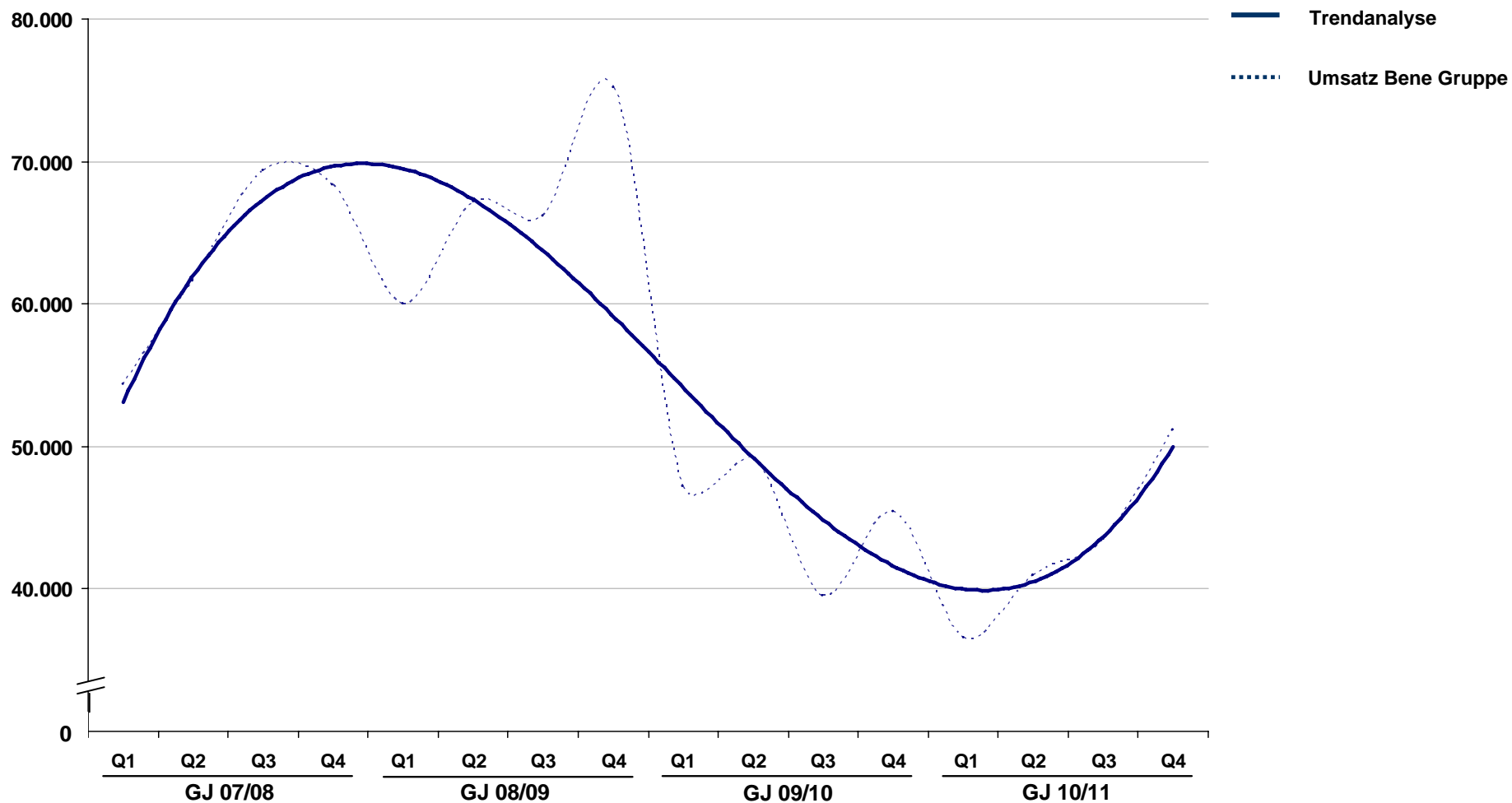
Umfangreiche Maßnahmen zur Kostenreduzierung und Produktivitätssteigerung

in TEUR und %	2010/11	2009/10	Veränderung in %
Umsatzerlöse +/- Bestandsveränderungen	173.363	174.523	- 0,7 %
Aufwand für Material und bez. Leistungen	81.450	82.234	-1,0 %
Personalaufwand	61.322	65.383	- 6,2 %
Sonstige Aufwände	35.756	38.261	- 6,5 %

- Reduktion der Aufwendungen für Material und bezogene Leistungen
- Reduktion Personalkosten
- Reduktion Sachkosten
- Neue margenstarke Produkte
- Signifikante Produktivitätssteigerungen

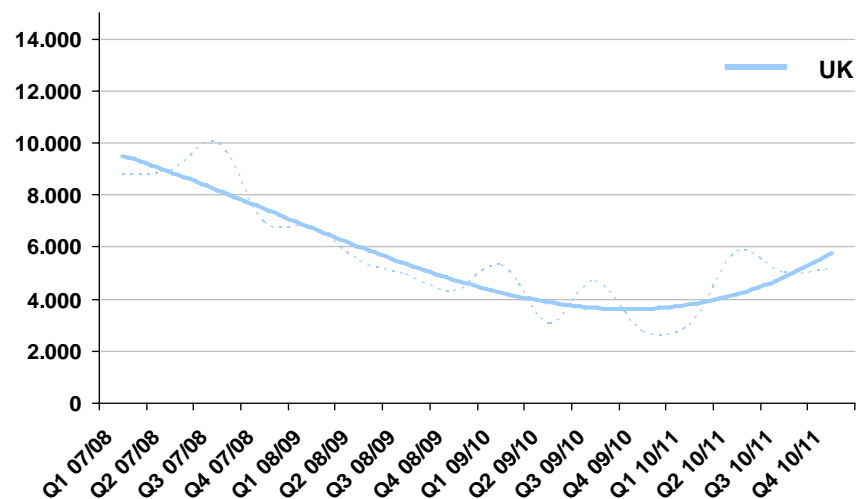
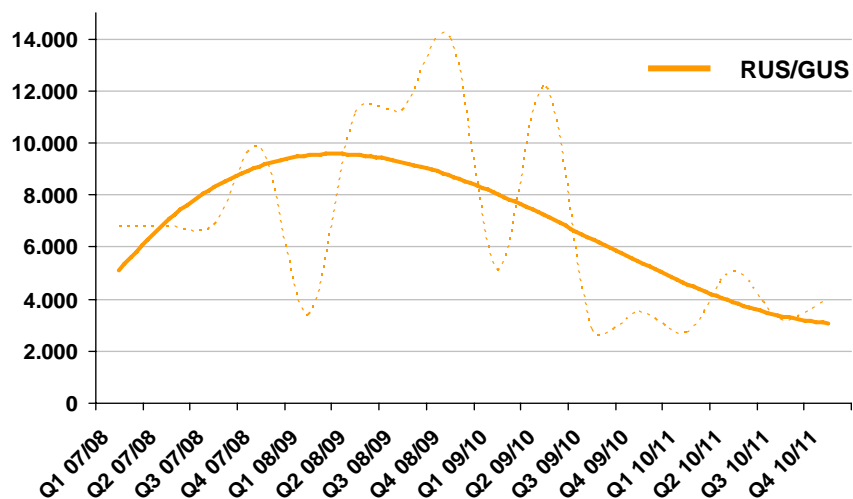
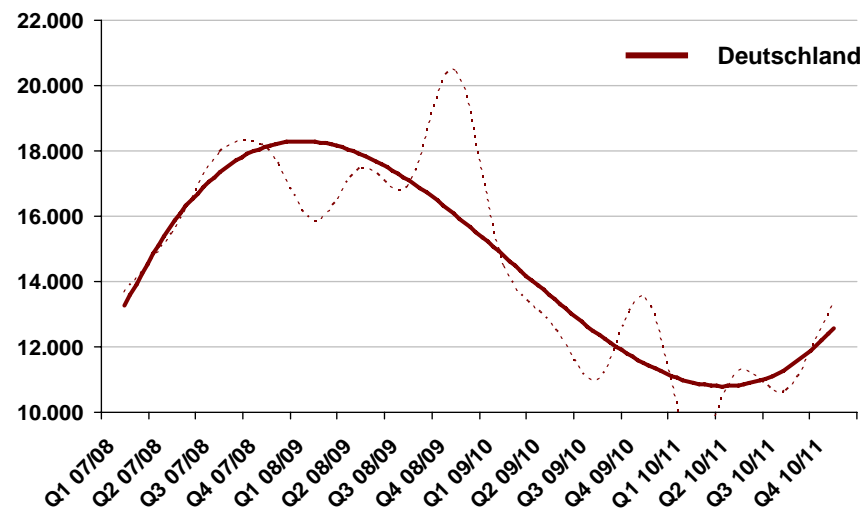
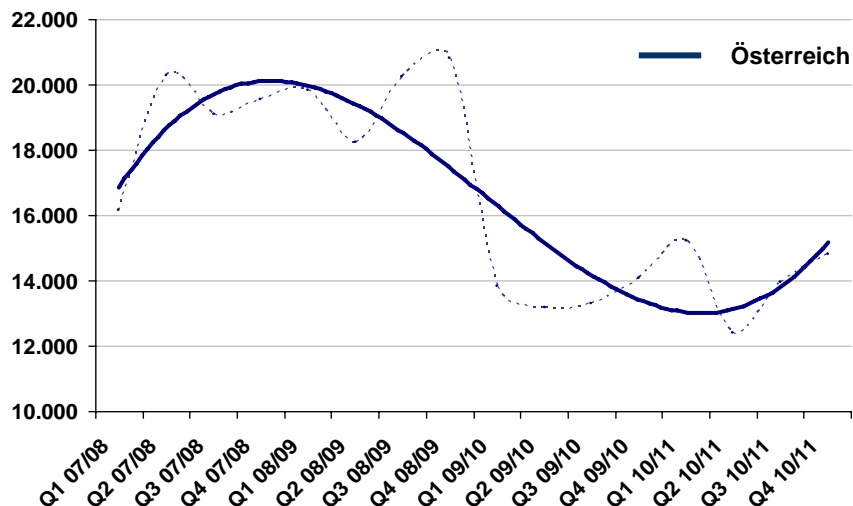
Trendumkehr in der Entwicklung der Quartalsumsätze erkennbar

Quartalsumsätze, in Tsd. EUR



Phasenverschobene Trendumkehr in den internationalen Märkten

Trendanalyse der Quartalsumsätze, in Tsd. EUR



Strategie für nachhaltiges Wachstum

Vollsortiment

- Umfassender Produktumfang
- Gesamtheitliche Lösungen aus einer Hand
- Hoher Eigenproduktanteil
- In-House Entwicklungskapazitäten
- Neue Produkte

Direktvertrieb

- Hersteller und Händler unter einem Dach
- Verkürzte Prozesskette
- Kompetenzvertrieb möglich
- Kundennähe durch lokale Präsenz
- Gebündelte Kompetenz am POS
 - Produktkompetenz
 - Projektkompetenz
 - Vertriebskompetenz
 - Logistikkompetenz
- Markteintritt über Fachhandel und Bene-Partner

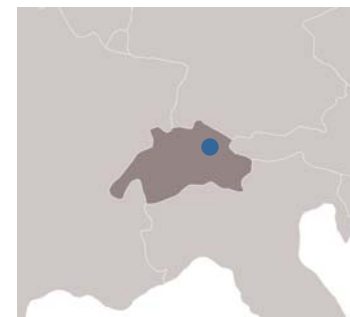
Effiziente Organisationsstruktur

- Hoher Grad der vertikalen Integration
- Just-in-time-Fertigung
- Produktionsstandort modular ausbaubar
- Kontinuierliche Investitionen in den Maschinenpark sowie in die Automatisierung
- Laufende Prozessoptimierung

Auftrag Credit Suisse



- Gümmlingen
- Auftrag: CHF 2,0 Mio.



Anbieterentwicklung bestätigt Trend zu Direktvertrieb und Internationalität

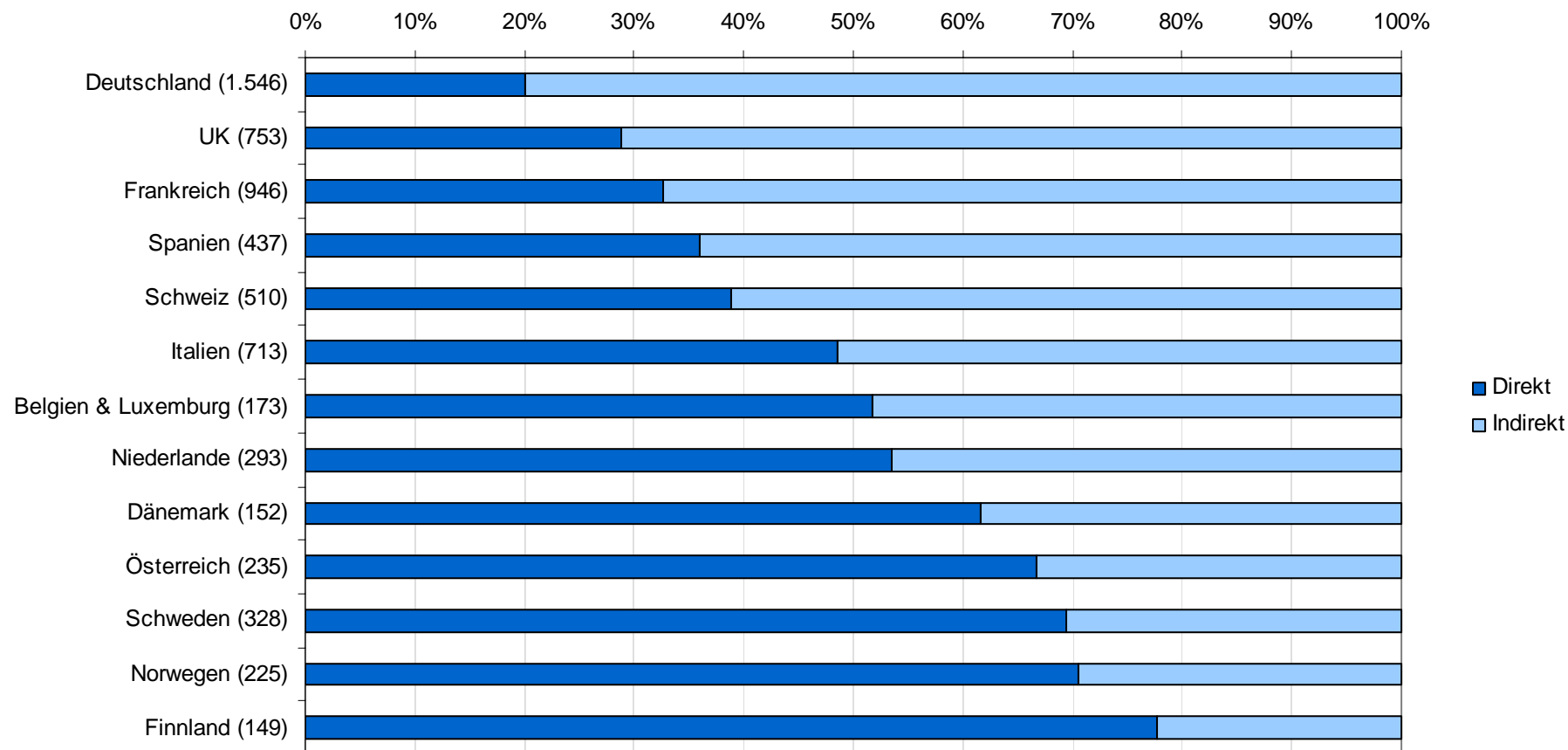
	Ranking 1995	Ranking 2009
1	Steelcase (US) ●	Steelcase (US) ●
2	● Schärf (DE)	Kinnarps (SE) ●
3	● Samas (NL)	Haworth Europe (US) ●
4	● Skandinavisk (DK)	Ahrend (NL) ●
5	Ahrend (NL) ●	Bene (AT) ●
6	König & Neurath (DE)	Vitra (CH)
7	● D.L.W. (DE)	König & Neurath (DE)
8	● Voko (DE)	Sedus (DE)
9	Vitra (CH)	EFG (SE) ●
10	Bullough (UK)	USM (CH)
11	Kinnarps (SE) ●	
14	EFG (SE) ●	
24	Bene (AT) ●	

- Unter den Top 10 in Europa
 - 4 Direktvermarkter
 - 2 internationale große Unternehmen (USA)
 - 5 Exits durch Übernahme oder Insolvenz in der Historie

Quelle: Ranking Europäischer Büromöbelmarkt, CSIL 2010

Märkte mit starker Bene Präsenz bieten höchstes Wachstumspotential für Direktvertrieb

Marktgrößen Westeuropa in Mio. EUR



Quelle: IC Consulting 2011 - Office Furniture in Western Europe

Trendumkehr im Kaufverhalten in Osteuropa und Asien



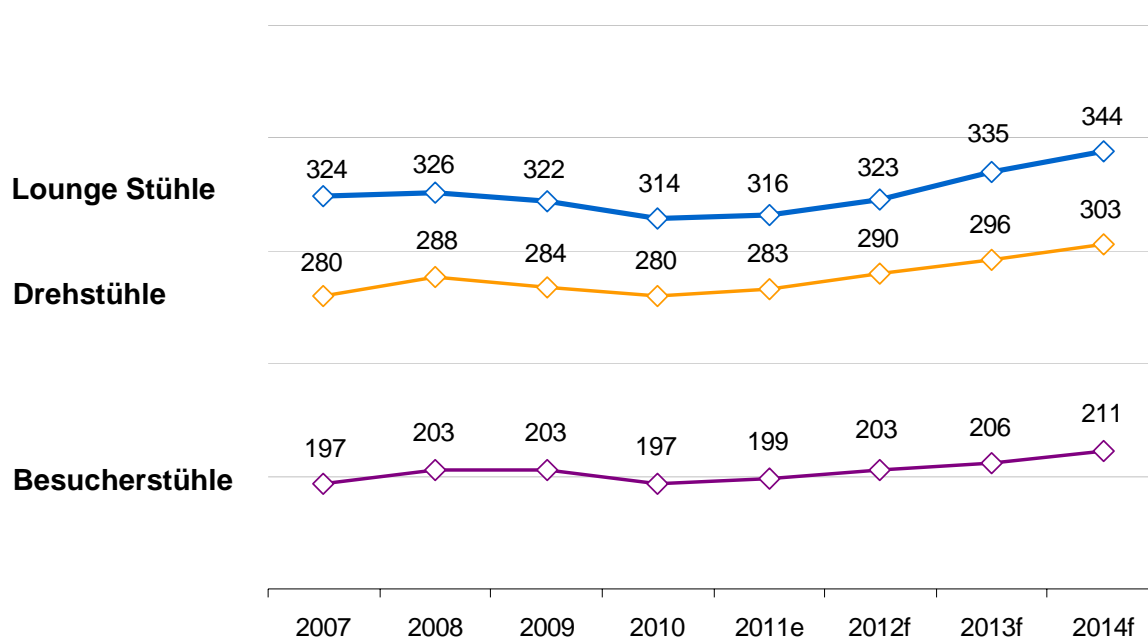
Referenz: Standard Chartered Bank Singapur

- Design und Funktionalität gewinnen an Bedeutung
- Qualitative Zunahme an modernen Büros
- Ergonomie wird relevanter
- Deutliche Differenzierungsmerkmale gesucht

➔ Lokale Champions orientieren sich zunehmend an westeuropäische Einrichtung

Trendumkehr im Preisverfall in 2010 am Beispiel Stühle

Durchschnittliche Kaufpreise in Westeuropa, in EUR



- Kontinuierlicher Preisverfall seit 2008
- Tiefpunkt 2010 erreicht
- Preislevel von 2008 soll 2012 wieder erreicht werden
- Lounge Chairs weisen stärkste Entwicklung auf

Quelle: IC Consulting 2011 - Office Furniture in Western Europe

Gesellschaft und Markt stellen die Aufgaben, die nur im Direktvertrieb erfüllbar sind

Trends:

- Internationalisierung
- Professionalisierung
- Individualisierung
- Digitalisierung / New Media
- Neue Arbeitsmodelle
- Kampf um die besten Köpfe
- Bürogestaltung als Management Tool



Anforderungen an Büromöbelindustrie:

- Internationale Präsenz und regionale Kompetenz
- Internationales Kunden- und Projektmanagement
- Hohe Effizienz-Effektivität
- Klare Differenzierung (Design, Qualität, Leistungsanspruch)
- Kompetenzvertrieb / Konzeptkompetenz
- Kundenspezifische Lösungen und individuelle Produkteigenschaften
- Interdisziplinarität

Interne Wachstumstreiber

**Internationales
Key Account Management**

**Intensivierung
Asia Pacific**

**Ausbau Vertriebskanäle
(Bene Partner)**

- Credit Suisse Group
- Cisco Systems
- McKinsey & Company
- Banco Santander
- Honeywell International
- Führende Vertriebspezialisten gewonnen
- Shanghai, Hongkong, Shenzhen, Sidney, Melbourne
- Indien
- Abu Dhabi, Qatar
- Italien, Frankreich, Spanien/Portugal

Projektierung BMW Werk

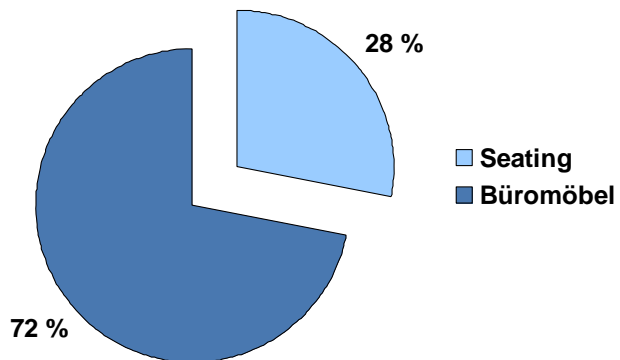


- Liaoning
- Auftrag 280 TEUR (Planung)



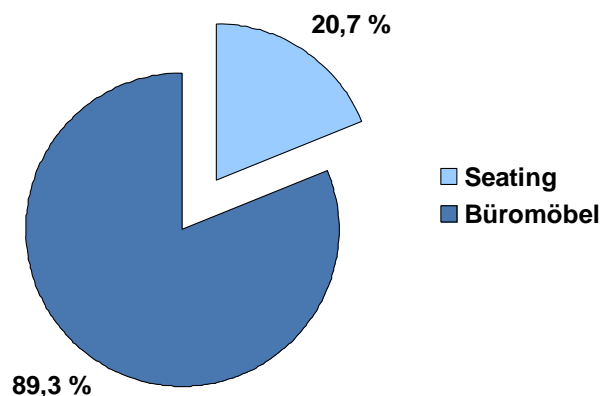
Seating als Wachstums- und Ertragstreiber

Gesamtmarkt Europa 2009 (EUR 2 Mrd.)



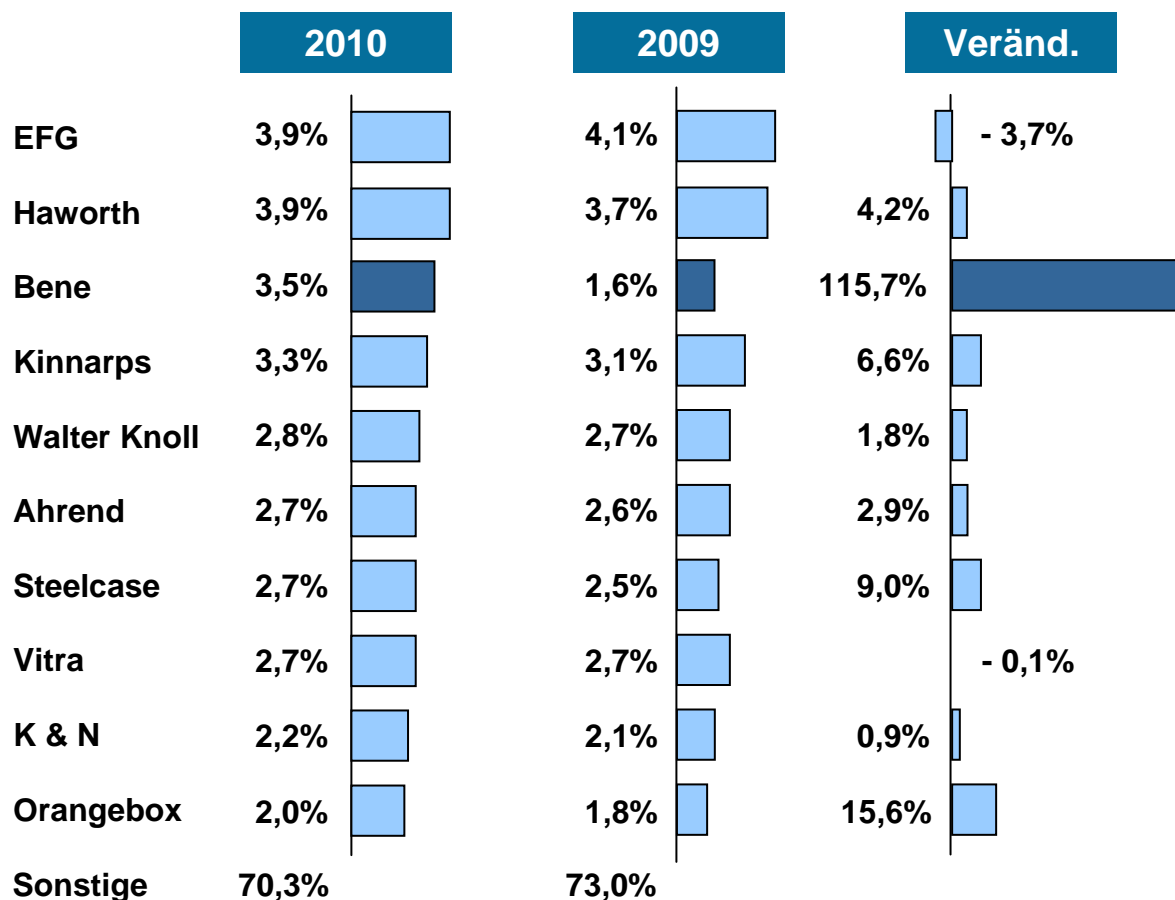
- Ergonomische und qualitative Anforderungen, sowie kürzere Produktlebensdauer bedingen starkes Wachstum in Europa
- Bene mit rd. 45.000 Einheiten/Jahr unter den größten europäischen Drehstuhlhändler
- Segment Seating mit großem Potenzial
- Weitere Ausdehnung Umsatz- und Ertragsanteil durch Eigenprodukte sowie Handelswaren geplant

BENE Gruppe (EUR 170,8 Mio.)



Bene hat den Markt für Lounge Möbel outperformed

Top 10 Marktanteile Lounge Stühle in Westeuropa



- Stärkstes Wachstum aller Anbieter in 2010
- Lounge Chairs weisen stärkste Preiserholung auf
- Sprung unter die Top Ten gelungen
- Markt in 2010 335 Mio €

Quelle: IC Consulting 2011 - Office Furniture in Western Europe

Produktinnovationen als Wachstumstreiber



T Plattform Lift Desk



PARCS Club Chair



PARCS Phone Booth



R-Plattform



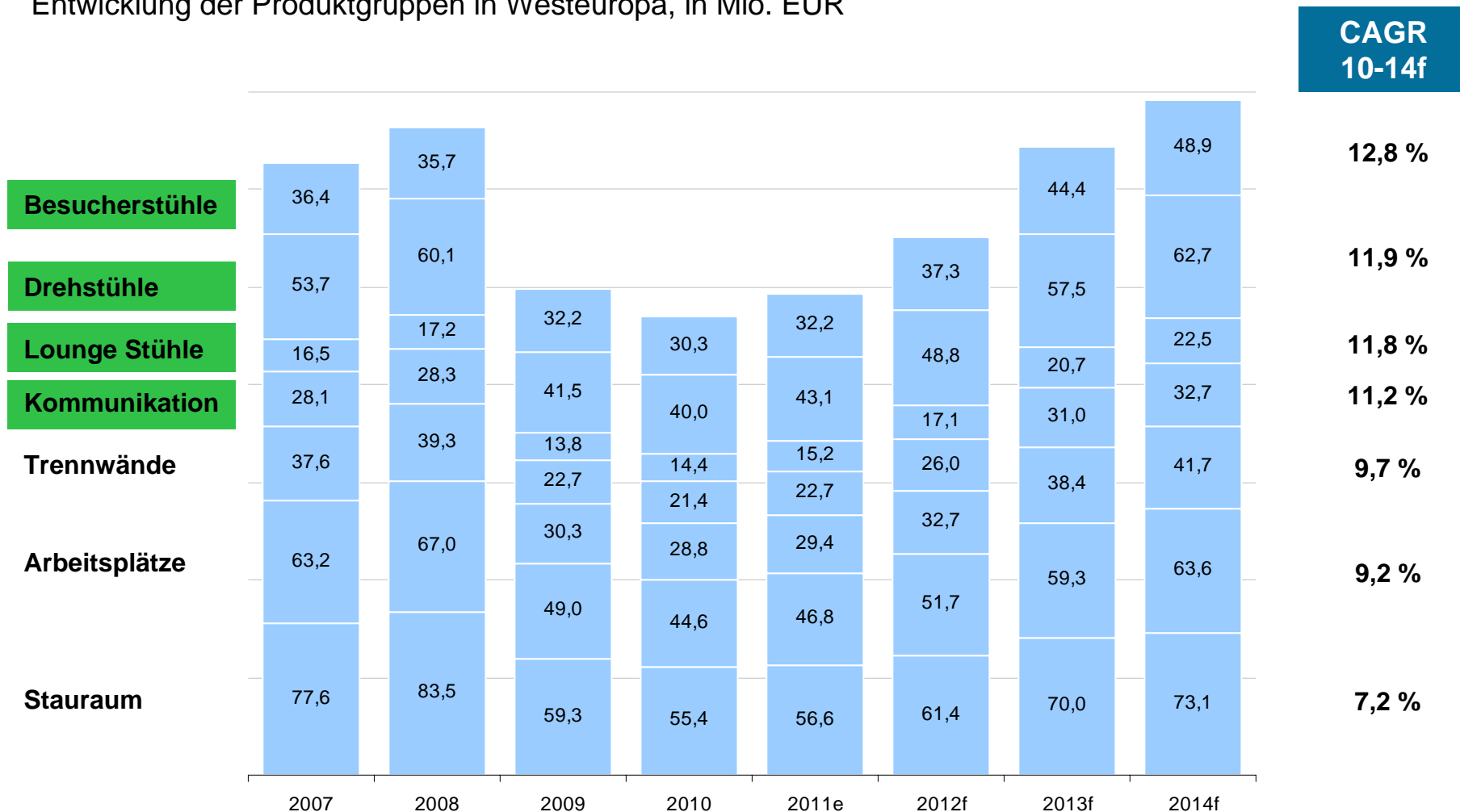
T-Caddys



B_Side

Neue Produkte treffen die stärksten Wachstumssegmente

Entwicklung der Produktgruppen in Westeuropa, in Mio. EUR



Quelle: IC Consulting 2011 - Office Furniture in Western Europe

Effiziente Produktionsstrukturen und Zentralbereiche



Hochmoderne Produktion

- Hoch integrierte IT und Prozesslandschaft
- Auftragsabhängige just-in-time Produktion
- Automatisierte Produktion mit Hochleistungs-CNC Maschinen
- Flexible Arbeitskräfte

Vorteile

- Kein Lager
- Lohnkosten ca. 8 % des Konzernumsatzes
- Hohe Qualität, Reklamationsrate bei 1,6%
- Keine Zusatzkosten durch Produktpassung
- Nachhaltige Umweltpolitik

Kernprojekte in vier wesentlichen Feldern definiert und gestartet

Operative Ergebnisverbesserung

- Umsatzsteigerung / Optimierung Vertrieb D
- Ausbau Vertriebsorganisation CH, F, UK
- Ausbau RUS / GUS Geschäft
- Einkaufskosten senkung und Wertanalyse

Strategisches Wachstum

- Ausbau Asien- / Australiengeschäft
- Ausbau internationales Key Account
- Entwicklung Bene-Händler zu Bene Partnern

bene

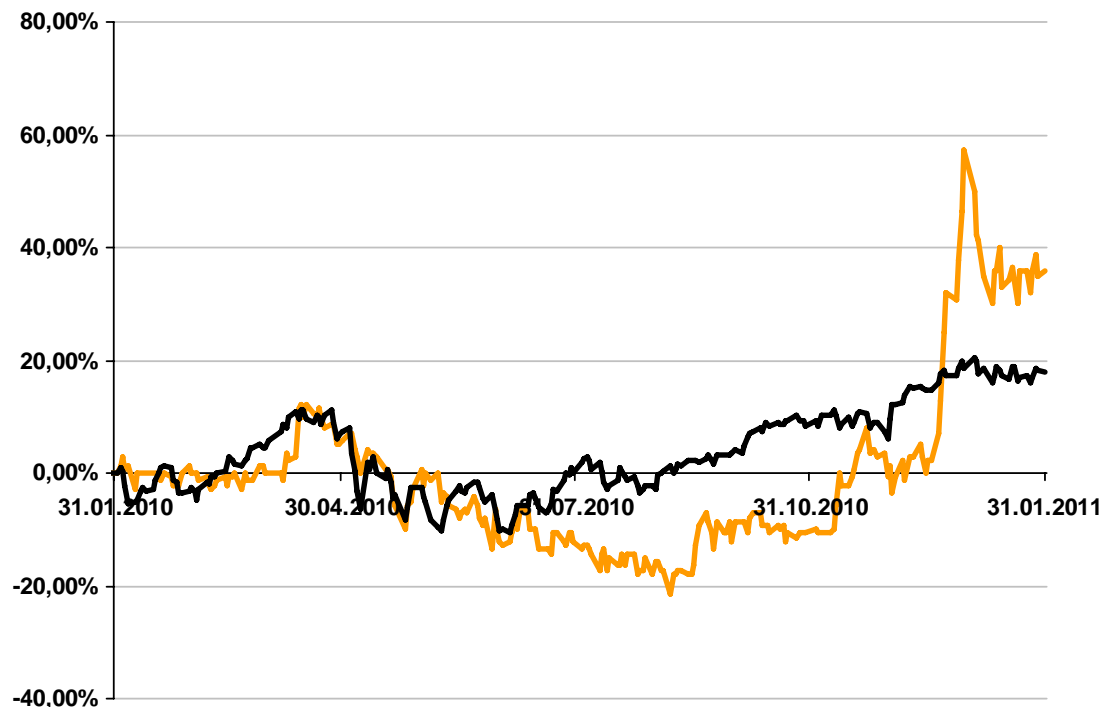
Senkung Strukturkosten / -komplexität

- Stufe II Warenwirtschaftssystem und IT Backbone
- Entwicklung Konzernlogistik zum Supply Chain Management
- Verschlinkung Back Office Prozesse

Strategische Ausrichtung Geschäftsmodell

- Ausbau Kompetenzvertrieb
- Ausbau Planungs- und Einrichtungskompetenz
- Weiterer Ausbau Seating

Bene Aktie.

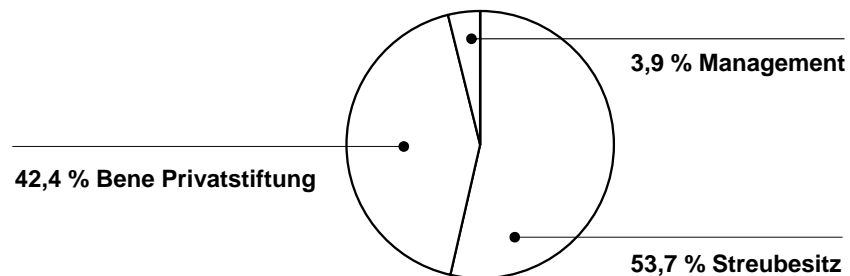


Eckdaten per 31.01.2011

- Marktkap.: EUR 46,3 Mio.
- Durchschnittliches Handelsvolumen: EUR 25.497

- **Research Coverage:**
Raiffeisen Centrobank
Hauck & Aufhäuser

— Bene
— ATX Prime



Aus einem Produktmarkt ist ein Kampf der Geschäftsmodelle und Strategien geworden

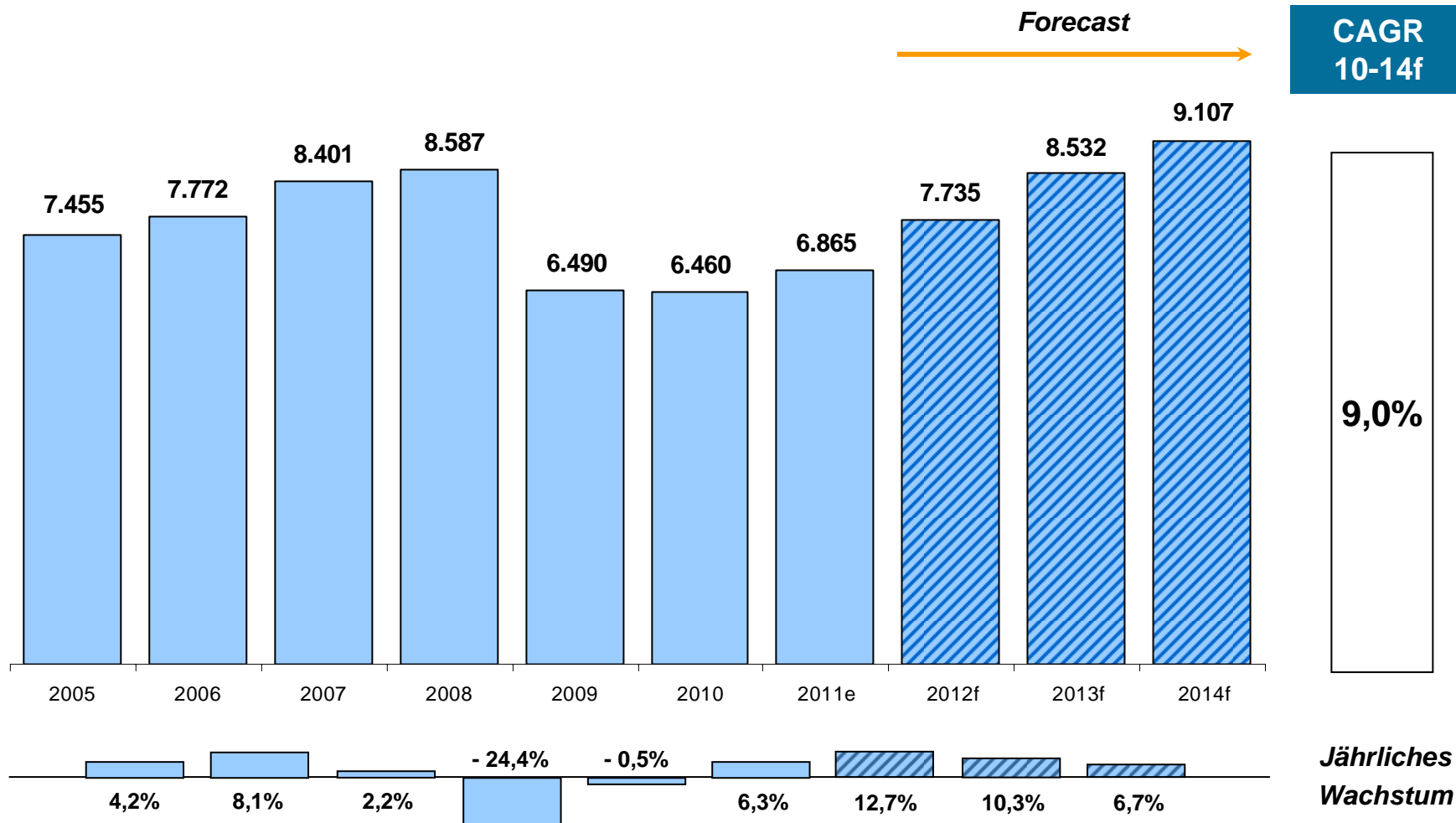
	Ranking 1995	Ranking 2009
1	Steelcase (US) ●	Steelcase (US) ●
2	● Schärf (DE)	Kinnarps (SE) ●
3	● Samas (NL)	Haworth Europe (US) ●
4	● Skandinavisk (DK)	Ahrend (NL) ●
5	Ahrend (NL) ●	Bene (AT) ●
6	König & Neurath (DE)	Vitra (CH)
7	● D.L.W. (DE)	König & Neurath (DE)
8	● Voko (DE)	Sedus (DE)
9	Vitra (CH)	EFG (SE) ●
10	Bullough (UK)	USM (CH)
11	Kinnarps (SE) ●	
14	EFG (SE) ●	
24	Bene (AT) ●	

- Bene hat das höchste Potential unter Direktvermarktern
- Stärkstes Wachstum in letzten 15 Jahre
- Breiteste internationale Aufstellung
- Aktuellstes Produktportfolio
- Erwiesener Track Record
- Stärkste Position in CEE und Russland
- Hohes Potential in Asien

Quelle: Ranking Europäischer Büromöbelmarkt, CSIL 2010

Der westeuropäische Markt soll bis 2014 im Schnitt 9% jährlich wachsen

Entwicklung Büromöbelmarkt in Westeuropa, in Mio. EUR



Quelle: IC Consulting 2011 - Office Furniture in Western Europe

Auftrag AXA



PRINZENPARK

BEST BALANCED BUSINESS

5. BAUABSCHNITT



Bauherr Prinzenpark GbR Kanzlerstraße 4 40472 Düsseldorf	Architektur Walter Brune Dipl.-Ing. Architekt BDA Kanzlerstraße 4 40472 Düsseldorf Tel. +49 (0) 211 - 90 49 70	Vermietung BRUNE IMMOBILIEN GRUPPE Tel. +49 (0) 211 - 54 21 420 www.brune-gruppe.com info@brune-gruppe.com	
---	--	---	--

Generalübernehmer  Rotterdam Bau Rotterdam Bau GmbH Hauptstr. 41, 40764 Langenfeld www.rotterdam-bau.de info@rotterdam-bau.de Tel. 02173 - 91 50 - 0	Planung  KKP Planungs- und Baubetreuungsgesellschaft mbH Achtelnstraße 10, 40545 Düsseldorf Tel. 0211 - 57 21 34 www.kkp-gmbh.com	Statik  Schüller-Plan Ingenieurgesellschaft mbH Sankt-Franziskus-Straße 14b, 40470 Düsseldorf Tel. 0211 - 61 02 01	Haustechnik  K+S Haustechnik Planungsgesellschaft mbH Eggenmannstraße 7, 53359 Rheinbach Tel. 02226 - 90 80 0 www.k-s-haustechnik.com	Fachplanung Fassade  Ingenieur- und Sachverständigenbüro für Fassadentechnik Herrn Georg van der Meer 0010 Zum Stadion 81, 40764 Langenfeld Tel. 02173 - 97 32 0 www.vdm-planung.de
	Vermessung  Dipl.-Ing. Gend-Joachim Töpfer Öffentlich bestellter Vermessungsingenieur Hermann-Welß-Str. 2a, 40474 Düsseldorf-Golzheim Tel. 0211 - 45 12 90 info@gj-toepfer.de	Controlling Techn. Gebäudeausrüstung  Intecplan GmbH Kanzlerstraße 10, 40472 Düsseldorf Tel. 0211 - 90 49 50 www.intecplan.de		

- Köln
- Auftrag: EUR 2,8 Mio.



bene

Organisatorischer Ablauf

Mittagessen im Schloss an der Eisenstraße im Anschluss an die Hauptversammlung

Werksführung & Bürohausführung Bene AG



**Im Anschluss an das Mittagessen – ca. 14.00 Uhr
Transfer vom Schlosscenter zum BENE Headquarter**

Disclaimer

Dieser Bericht enthält unter anderem Aussagen über mögliche zukünftige Entwicklungen, die basierend auf derzeit zur Verfügung stehenden Informationen erstellt wurden. Diese Aussagen, welche die gegenwärtige Einschätzung des Vorstandes hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln, sind nicht als Garantien zukünftiger Leistungen zu verstehen und beinhalten schwer vorhersehbare Risiken und Unsicherheiten.

Verschiedenste Ursachen könnten dazu führen, dass tatsächliche Ergebnisse oder Umstände grundlegend von den in den Aussagen getroffenen Annahmen abweichen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen oder Meinungen wurden nicht unabhängig nachgeprüft, und es wird keine ausdrückliche oder stillschweigende Zusicherung oder Gewähr hinsichtlich ihrer Eignung, Richtigkeit oder Vollständigkeit übernommen bzw. darf sich der Empfänger nicht auf diese verlassen.

