



Ralf Dieter
Vorsitzender des Vorstands
Dürr AG

20. ordentliche Hauptversammlung
der Dürr Aktiengesellschaft

Stuttgart, 30. April 2009

Es gilt das gesprochene Wort.

Chart 1: Willkommen

Sehr geehrter Herr Vorsitzender,
verehrte Mitglieder des Aufsichtsrats, Aktionärsvertreter und Vertreter
der Medien,
liebe Gäste und Freunde unseres Unternehmens,

auch im Namen meines Vorstandskollegen Ralph Heuwing sowie aller
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begrüße ich Sie sehr herzlich zur 20.
ordentlichen Hauptversammlung der Dürr AG.

Chart 2: Agenda

Ich habe heute drei Themenbereiche für Sie:

1. den Rückblick auf das Jahr 2008 – was ein Rekordjahr für Dürr war,
2. den Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2009 und unser Maßnahmenprogramm, mit dem wir uns dem konjunkturellen Abschwung entgegenstellen, und
3. den Ausblick für 2009 aus heutiger Einschätzung. Dieser Themenbereich ist angesichts der sich ständig ändernden Prognosen namhafter Auguren, die sich immer wieder selbst korrigieren, der schwierigste Teil für mich.

Chart 3: Bestes Jahr der vergangenen Dekade

Meine Damen und Herren,
2008 war für Dürr das erfolgreichste Jahr der vergangenen Dekade.
Wir haben unsere Ziele weitgehend erreicht und wichtige Kennzahlen

deutlich verbessert. Dabei konnten wir besonders auf folgenden Stärken aufbauen:

1. unsere weltweite Präsenz, insbesondere in den Wachstumsmärkten Brasilien, Russland, Indien, China und Mexiko,
2. eine sehr solide finanzielle Aufstellung,
3. unsere Innovationskraft und führende Markstellung in fast allen Geschäftsfeldern und
4. das Engagement und die Motivation unserer 6.000 Mitarbeiter, die entscheidend dazu beitrugen, dass Dürr seit 2005 wieder zur alten Stärke zurückgefunden hat. Dafür bedanke ich mich, auch im Namen von Herrn Heuwing, ganz herzlich bei allen unseren Mitarbeitern weltweit.

Meine Damen und Herren,
was haben wir 2008 im Einzelnen erreicht?

Der Umsatz stieg um 8,5% auf 1,6 Mrd. €, damit lagen wir innerhalb der Zielbandbreite von 5 bis 10% Zuwachs. Das Umsatzplus hätte sogar 14% erreicht, wenn wir das bisher unprofitable Geschäft mit der Endmontage-Fördertechnik nicht gezielt auf Produktbereiche zurückgefahren hätten, die ausreichende Margen bieten. Wir sind unserem Grundsatz treu geblieben: Ergebnis geht vor Umsatz um jeden Preis.

Dass konsequente Ertragsorientierung der richtige Weg ist, zeigt das Ergebnis vor Zinsen und Steuern – kurz EBIT. Es stieg um 30% auf 73

Mio. € und wurde vollständig operativ verdient, enthält also keine Sondererträge. Daraus ergibt sich eine Umsatzrendite von 4,5% nach 3,8% im Vorjahr. Auch 5% Rendite wären möglich gewesen, allerdings wurde das Ergebnis durch letztmalige operative Verluste in der Endmontage-Fördertechnik und durch bewusst in Kauf genommen Anlaufverluste im Aircraft-Geschäft belastet.

Erfreulich entwickelte sich auch der Konzern-Jahresüberschuss, der sich mit 46 Mio. € mehr als verdoppelte – zum einen aufgrund der guten operativen Performance, zum anderen infolge der Auflösung einer Steuerrückstellung. An dieser Ertragsverbesserung wollen wir Sie, liebe Aktionäre, teilhaben lassen und eine Dividende von 70 Cent je Aktie ausschütten, was einer konservativen Ausschüttungsquote von 26% entspricht. Gemessen am Schlusskurs vom 31. Dezember 2008 ergibt sich bei 70 Cent eine attraktive Dividendenrendite von 5,7%.

Auch die Kapitalstruktur von Dürr hat sich weiter verbessert. Die Eigenkapitalquote erreichte Ende 2008 den höchsten Wert seit 10 Jahren, mit 31,4% überschritt sie die Zielmarke von 30% aus unserer Strategie „Dürr 2010“ zwei Jahre früher als geplant. Auch die Nettofinanzverschuldung erreichte mit 34 Mio. € den besten Wert seit 10 Jahren.

Ein differenzierteres Bild zeigt sich dagegen beim Auftragseingang, der im Jahr 2008 um 18% sank. Maßgeblich war neben der Rückführung des Endmontage-Fördertechnikgeschäfts vor allem, dass die Au-

tomobilindustrie angesichts des starken konjunkturellen Abschwungs im Dezember mit Dürr endverhandelte Investitionsprojekte im Wert von 200 Mio. € verschoben hat. Diese Projekte wurden jedoch nicht vollständig eingestellt, sondern sollen in den Jahren 2009 und 2010 vergeben werden.

Meine Damen und Herren,
soweit die Übersicht zu den wichtigsten Zahlen für 2008. Vor allem durch die Verbesserungen bei Ergebnis und Kapitalstruktur haben wir wesentliche Voraussetzungen geschaffen, um in Verbindung mit geeigneten Maßnahmen den Abschwung, wie wir ihn gerade erleben, gut zu überstehen. Lassen Sie mich nun noch einige weitere Aspekte des Geschäftsverlaufs in 2008 beleuchten.

Chart 4: Ausgewogene Geschäftsverteilung

Zunächst zur regionalen Entwicklung: Dürr ist mit 45 Standorten in 20 Ländern präsent, die Hälfte der Belegschaft arbeitet außerhalb Deutschlands, knapp ein Viertel in den strategisch wichtigen Wachstumsmärkten Asiens und Osteuropas sowie Mexiko und Brasilien, wo wir unsere Stellung stark ausgebaut haben, zum Beispiel in Engineering, Produktion und Einkauf. Damit sind wir gut positioniert, da die Automobilindustrie ihre Investitionen immer stärker in die Schwellenländer verlagert. Knapp 50% unseres Auftragseingangs kamen 2008 aus den Wachstumsmärkten – ein beachtlicher Wert im Vergleich zum Durchschnitt der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer. Dagegen entfielen auf Deutschland nur 16% und auf

Nordamerika lediglich 10% des Auftragseingangs.

Ähnlich sieht es beim Umsatz aus: Hier steuerten die Wachstumsmärkte 43% bei; insgesamt verteilte sich der Umsatz sehr ausgewogen auf die einzelnen Weltregionen.

Chart 5: Deutlicher Ergebnisanstieg

Ein Blick auf die Gewinn- und Verlustrechnung zeigt eine Erhöhung der Bruttomarge von 16,3% auf 17,8%. Das unterstreicht, dass der Ergebnisanstieg in erster Linie aus Verbesserungen im operativen Geschäft herrührt. Auch die Tatsache, dass die Vertriebs- und Verwaltungskosten mit 1,2% deutlich weniger anstiegen als der Umsatz, belegt unsere erreichte Effizienz.

Die Zuwächse bei EBIT und Jahresüberschuss habe ich bereits angesprochen. Näherer Erklärung bedarf dagegen das Finanzergebnis, das sich auf den ersten Blick schlechter entwickelt hat als im Vorjahr. Allerdings enthalten die -26,3 Mio. € Einmalaufwendungen von 9,4 Mio. € für den vorzeitigen Teilrückkauf unserer Unternehmensanleihe und die Ablösung unseres Konsortialkredits aus dem Jahr 2004. Bereinigt um diesen Sonderaufwand hat sich das Finanzergebnis um 20% verbessert.

Chart 6: Refinanzierung

Das Stichwort Finanzergebnis leitet über auf einen wichtigen Erfolg im Jahr 2008, nämlich die frühzeitige Refinanzierung des Konzerns zu

besseren Konditionen. Dieses Projekt haben wir in drei Stufen realisiert:

1. die knapp zehnprozentige Kapitalerhöhung im Juni, die rund 44 Mio. € in die Kasse brachte,
2. der Abschluss eines neuen Konsortialkredits über 440 Mio. € im September und
3. der vorzeitige Rückkauf von 50%, also 100 Mio. €, unserer Anleihe.

Mein Kollege Herr Heuwing und sein Team konnten dieses Refinanzierungspaket Anfang September festschnüren, also bevor sich die Finanzkrise entscheidend verschärfte. Es bietet uns wesentliche Vorteile:

- einen niedrigeren Zinsaufwand ab 2009, da 50% der Anleihezinsen entfallen,
- mehr Flexibilität bei vergrößertem Finanzierungsspielraum und
- eine gesicherte Finanzierung bis in das zweite Halbjahr 2011.

Gerade der Aspekt der Finanzierungssicherheit ist in Zeiten wie diesen nicht hoch genug zu bewerten. Zusammen mit der Eigenkapitalquote von 31,4% stellt er heute ein gewichtiges Argument in Auftragsverhandlungen dar. Angesichts der vielen in Not geratenen Lieferanten legen unsere Kunden größten Wert auf finanziell stabile Partner, die ihren Lieferverpflichtungen verlässlich und langfristig nachkommen.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich Ihnen an dieser Stelle kurz zwei Beschlussanträge erläutern, die nachher zur Abstimmung kommen: Unter Tagesordnungspunkt 6 schlagen wir die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals vor. Nach der Kapitalerhöhung vom Juni 2008 wollen wir Dürr damit wieder ein höchstmögliches genehmigtes Kapital sichern. So bleiben wir jederzeit handlungsfähig, wenngleich aktuell keine Kapitalerhöhung geplant ist. Bei der in Tagesordnungspunkt 7 beantragten Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien handelt es sich, wie im Vorjahr, um einen reinen Vorratsbeschluss, mit dem ebenfalls keine konkreten Pläne verbunden sind.

Chart 7: Dürr schafft Wert

Zurück zum Zahlenwerk. Auch 2008 ist es uns gelungen, einen deutlich positiven Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit zu erzielen. Dass er mit 31 Mio. € niedriger als im Vorjahr ausfiel, liegt an der erwähnten Verschiebung von Auftragsvergaben im 4. Quartal und dem damit verbunden Ausbleiben erwarteter Anzahlungen.

Wie Sie in Zeile 5 sehen, gingen die liquiden Mittel zurück, was ausschließlich durch den bereits angesprochenen Teilrückkauf der Anleihe bedingt war. Der ROCE, also die Rendite auf das eingesetzte Kapital hat sich weiter verbessert; mit fast 17% übersteigt die Kapitalrendite die Kapitalkosten deutlich. Das heißt: Dürr hat auch 2008 Wert geschaffen.

Chart 8: Aktie

Sehr unerfreulich war die Entwicklung an den Börsen und damit auch die Performance der Dürr-Aktie, die sich dem starken Negativtrend, der insbesondere Werte der Automobilindustrie betraf, nicht widersetzen konnte. Nachdem sich der Kurs – im Bild blau – bis Juni besser entwickelt hatte als die Vergleichsindices, gab er im 2. Halbjahr nach und beschloss das Jahr 2008 mit einem Minus von 53,9%. Im März 2009 kam es sogar zu einem Tief von 7,14 €. Bei diesem Kurs war Dürr an der Börse nur noch 124 Mio. € wert, das ist nur wenig mehr als der Wert einzelner Geschäftsbereiche im Konzern. Daran zeigt sich einmal mehr, dass der Kapitalmarkt derzeit mehr auf Befürchtungen als auf Fundamentalbewertungen setzt; das ist meines Erachtens eine weitere Ursache der Finanzkrise.

Im März setzte wieder eine Aufwärtsbewegung der Aktie ein. Gestern hatten wir einen Schlusskurs von 14,00 €, der aber unsere längerfristig positiven Perspektiven bei Weitem noch nicht berücksichtigt.

Chart 9: Aktionärsstruktur

Die Aktionärsstruktur hat sich 2008 kaum verändert. Nach wie vor ist die Familie Heinz Dürr mit 42% größter Aktionär, gefolgt von den Investoren ATON und Harris, die beide aufgestockt haben. Auch mein Vorstandskollege Ralph Heuwing und ich haben Aktien zugekauft und halten in Summe 1,3% an Dürr.

Chart 10: Campus

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
noch ein kurzer Blick auf unseren neuen Dürr-Campus in Bietigheim. Schon in neun Wochen werden wir unsere Stuttgarter Aktivitäten komplett dorthin verlagern. Der Dürr-Campus steht für einen modernen, effizienten und funktionalen Entwicklungs-, Schulungs- und Bürokomplex mit rund 1.500 Mitarbeitern, für bessere Kommunikation, kürzere Wege und höhere Produktivität und für eine noch bessere Kundenbetreuung. Übrigens: Wir haben den Campus geleast, um nicht in „Bau, Steine und Erden“ zu investieren, sondern unsere Mittel für das operative Geschäft und weitere Innovationen einsetzen zu können. Die nächste Hauptversammlung wird selbstverständlich auf dem Campus in Bietigheim stattfinden.

Chart 11: 1. Quartal

Nun zum Geschäftsverlauf 2009, wo es Licht und Schatten gibt. In den ersten Monaten konnte sich auch Dürr nicht von der Finanz- und Wirtschaftskrise abkoppeln. Die Automobilindustrie hat im ersten Quartal keine großen Investitionsprojekte vergeben; da sie mit starken Nachfrageinbußen zu kämpfen hat.

Dies schlug sich auch in unseren Zahlen für das 1. Quartal nieder: Der Auftragseingang sank – allerdings ausgehend von einem sehr hohen Basiswert von über 500 Mio. € im Vorjahr – um fast 60 % und damit in ähnlicher Größenordnung wie im gesamten deutschen Maschinen- und Anlagenbau. Der Umsatz ging um 13% zurück, da es in einigen

laufenden Projekten zu bauseitigen Verzögerungen kam, die in der Verantwortung der Kunden lagen. Dennoch haben wir im 1. Quartal ein klar positives EBIT von 4,8 Mio. € erzielt. Auch die flüssigen Mittel und die Nettofinanzverschuldung entwickelten sich angesichts der Marktsituation solide, die Eigenkapitalquote stieg weiter auf 32,2%.

Chart 12: Maßnahmenpaket I

Meine Damen und Herren,
trotz der robusten Entwicklung im 1. Quartal sind auch wir unmittelbar vom Abschwung betroffen. Mit welchen Maßnahmen wir ihm begegnen, will ich Ihnen im Folgenden erläutern.

Mit dem Konzernprogramm FOCUS haben wir Dürr seit 2005 zu einem schlanken und flexibleren Unternehmen gemacht. Außerdem haben wir Belegschaft, Investitionen und Fixkosten in der Aufschwungphase nur moderat erhöht. Auf dieser Basis sind wir in der Lage, kurzfristig auf den Auftragsrückgang zu reagieren und unsere Kapazitäten im Jahr 2009 ohne größere Restrukturierungen um 15 bis 20% zu senken.

Konkrete Maßnahmen sind unter anderem:

- der Abbau von rund 270 Stellen in Frankreich und den USA,
- die Reduktion der Zeitarbeitsstellen von 550 auf rund 100,
- der Abbau von Überstundenkonten
- sowie Einstellungsstopps und die Nutzung der natürlichen Fluktuation

Zudem nutzen wir in Deutschland ab Mai verstärkt das Instrument Kurzarbeit, um temporäre Auslastungsdefizite zu überbrücken, ohne uns von hochqualifiziertem Stammpersonal trennen zu müssen.

Chart 13: Maßnahmenpaket II

Um die Stammbeslegschaft bestmöglich auszulasten, erbringen wir verstärkt Leistungen selbst, die zuvor nach außen vergeben wurden, z. B. in Konstruktion, Montage und Produktion. Außerdem koordinieren wir die Kapazitätsauslastung weltweit, indem wir Arbeitspakete von stärker ausgelasteten Standorten an Konzerngesellschaften mit freien Kapazitäten verlagern. Dabei profitieren wir von der weltweiten Implementierung einer einheitlichen EDV-Plattform, die das simultane Arbeiten an einem Projekt über Standortgrenzen hinweg erlaubt.

Darüber hinaus hat auch bei Dürr die Absicherung der Liquidität oberste Priorität. Hierzu reduzieren wir die Mittelbindung durch ein straffes Vorrats- und Forderungsmanagement. Auch jegliche Ausgaben unterliegen einer strikten Kontrolle, und Einsparpotenziale werden in allen Bereichen genutzt.

Meine Damen und Herren,
wir haben in den vergangenen Monaten nicht nur unsere Kosten gesenkt, sondern auch externe Risiken reduziert. Zum Beispiel haben wir unsere Forderungen gegenüber Chrysler und General Motors konsequent zurückgefahren und das potenzielle Ausfallrisiko auf knapp 10 Mio. € gesenkt.

Chart 14: Vertriebs- und Produktoffensive

Neben den reaktiven Maßnahmen zur Ausgabenreduktion begegnen wir dem Abschwung auch proaktiv mit einer gezielten Vertriebs- und Produktoffensive. Gerade in der aktuellen Situation hat für unsere Kunden die Kostensenkung in der Fertigung Priorität. Hier setzen wir mit der Vermarktung innovativer Produkte und Dienstleistungen an, die zu mehr Produktivität und niedrigeren Stückkosten beitragen. Im Zuge dessen werden wir auch die Innovationsaufwendungen nochmals erhöhen, um unsere Technologieführerschaft weiter auszubauen.

Auch in 2009 wollen wir in allen Geschäftsbereichen weitere Marktanteile hinzugewinnen. Die Voraussetzungen dafür stimmen: Zum einen genießen wir das Vertrauen unserer Kunden, da wir – anders als mancher Wettbewerber – finanziell stabil aufgestellt sind und unsere Leistungskraft in vielen Projekten unter Beweis gestellt haben. Zum anderen haben wir in den letzten 24 Monaten zahlreiche neue Produkte und Services zur Marktreife gebracht, die exakt auf den Kundenbedarf im aktuellen Marktumfeld ausgerichtet sind. Einige dieser neuen Angebote will ich Ihnen kurz vorstellen.

Chart 15: DryScrubber

Als Erstes der so genannte Eco Dry Scrubber – ein innovatives Lackierkabinenkonzept, bei dem nicht ständig Frischluft von außen zugeführt und aufbereitet werden muss, sondern die Luft in der Kabine im Kreislauf geführt wird. Damit kann der Eco Dry Scrubber die Energie-

kosten im gesamten Lackierprozess um bis zu 30% senken! Pro lackiertes Fahrzeug entspricht das einer Einsparung von bis zu 15 €, ein für die Automobilindustrie sehr interessanter Wert, wie das große Interesse unserer Kunden zeigt.

Chart 16: Eco Purge LCC

Ein weiteres Innovationsbeispiel ist der Farbwechsler *Eco Purge LCC*, mit dem man bei der Lackierung in weniger als 10 Sekunden von einer zur anderen Farbe wechseln kann. Der Lackverlust, der beim Farbwechsel unvermeidlich ist, sinkt dabei um über 80%, so lässt sich pro lackiertes Auto 1 € einsparen. In der Großserie kommen so schnell beachtliche Beträge zusammen, und das bei minimalen Investitionskosten.

Chart 17: RTO

In der Umwelttechnik tragen wir zu niedrigeren Betriebskosten bei, indem wir den Einsatz von Primärenergie für die Beheizung von Abluftreinigungsanlagen minimieren. Ein Beispiel ist unsere neue RTO-Anlage mit integriertem Verdampferturm. Statt teures Erdgas zu verbrennen, nutzt sie die Energie, die bei der Verbrennung kohlenwasserstoffhaltiger Abgase entsteht.

Chart 18: Energie-Audit

Auch bei unserer Service-Offensive bildet die Reduzierung des Energieverbrauchs die Hauptstoßrichtung. Eine neue Dienstleistung mit großem Nachfragepotenzial sind z. B. Energie-Audits, bei denen wir

die Produktionsprozesse unserer Kunden systematisch auf Potenziale zur Energieeinsparung überprüfen.

Chart 19: Eco C Jet

In der Reinigungstechnik liegt unser Fokus auf Maschinen zur energiesparenden Reinigung von Komponenten für verbrauchsarme Motoren. Ein gutes Beispiel ist unser neues System **Eco C Jet**, das ein spezielles Wasser-Flutungsverfahren verwendet. Da diese Version mit nur 15 bar Druck arbeitet, sinken Energiebedarf und CO₂-Ausstoß gegenüber dem Vorgängermodell um 70%. Allein durch die Energieeinsparung amortisiert sich die Anlage schon nach maximal vier Jahren.

Meine Damen und Herren,
wir gehen nicht nur in der Produktentwicklung innovative Wege, sondern auch bei der Erschließung neuer Regionen und Marktsegmente. Dazu drei Beispiele:

Chart 20: Japan / Parker

Im vergangenen Jahr haben wir unsere Position bei den japanischen Automobilherstellern weiter ausgebaut und erfolgreiche Projekte für Toyota, Honda und Nissan abgewickelt. Unser Wachstumspotenzial im Japan-Geschäft ist beträchtlich: Derzeit entfallen darauf nur 5% unseres Umsatzes, obwohl die japanischen Hersteller rund 25% aller Autos weltweit bauen. Um dieses Potenzial noch besser erschließen zu können, haben wir Ende 2008 eine Kooperation mit der japanischen Firma Parker Engineering vereinbart. Mit Parker, dem drittgrößten La-

ckieranlagenbauer Japans, verbessern wir unseren Zugang zur japanischen Automobilindustrie entscheidend.

Chart 21: Auswuchttechnik / Datatechnic

Das zweite Beispiel dafür, wie wir Wachstum im Kerngeschäft generieren, kommt aus der Auswuchttechnik. Hier haben wir Anfang April den französischen

Spezialmaschinenbauer Datatechnic erworben. Durch die Übernahme dieses Nischenanbieters verfügen wir über das führende Lösungsspektrum für die Turboladerindustrie: von der Messung der Unwucht bis hin zum Massenausgleich. Bis 2013 wird die Turboladerproduktion weltweit um 40% wachsen. Davon werden wir mit hohen Marktanteilen profitieren.

Chart 22: Flugzeuggeschäft

Das dritte Beispiel für die Erschließung neuer Marktsegmente ist der Ausbau unseres Geschäfts mit Lackier- und Montagetechnik für die Flugzeugindustrie. Diesen Teil unserer Strategie „Dürr 2010“ habe ich Ihnen letztes Jahr vorgestellt, heute können wir deutliche Fortschritte melden. Der im Frühjahr 2008 gegründete Geschäftsbereich Aircraft and Technology Systems konnte das Interesse neuer Kunden gewinnen, zum Beispiel Boeing, Bombardier und Lockheed. Erst vor wenigen Tagen schlossen wir mit Airbus einen großen Rahmenvertrag für die Lieferung von 57 Lackierkabinen ab.

Chart 23: Pipeline

Meine Damen und Herren,
damit zum Ausblick. Die vorgestellten Maßnahmen, Innovationen und Wachstumsinitiativen unterstreichen, dass wir gestärkt aus dem Abschwung hervorgehen wollen.

Wir erwarten, dass die Automobilindustrie auch in schwierigen Zeiten strategische Investitionsprojekte durchführt, einen großen Teil davon sehen Sie auf dem Bild. Nimmt man nur die für Dürr relevanten Projekte, die aus heutiger Sicht bis Ende 2010 platziert werden sollen, beträgt das Volumen mehr als 2 Mrd. €. In zahlreichen Kundengesprächen haben wir klare Signale erhalten, dass einige davon noch in 2009 vergeben werden sollen, z. B. in den USA, Osteuropa und China.

Vor allem China spielt für die Autoindustrie und damit auch für uns eine zentrale Rolle. Erst vor wenigen Tagen hat VW angekündigt, dort bis zum Jahr 2010 in unterschiedlichen Wertschöpfungsbereichen 1,6 Mrd. € zu investieren, und trotz des weltweiten Abschwungs erwarten Experten für China ein Pkw-Absatzplus von 6 bis 8% in 2009 und sogar von 11 bis 12% in 2010. Neben dem Automobilgeschäft werden wir aber auch das Geschäft mit der Flugzeugindustrie stärken. Auch in diesem Bereich stehen mehrere Investitionsprojekte zur Vergabe an.

Chart 24: Ausblick 2009

Wir gehen heute, wie gesagt, davon aus, dass viele Projekte trotz eines insgesamt deutlich verringerten Investitionsvolumens platziert

werden – andernfalls müssten unsere Kunden wichtige strategische Ziele in Frage stellen, z. B. Markteintritte, die Einführung sparsamer Automodelle oder Anteilsgewinne im wachsenden Kleinwagensegment. Die Dürr-Mannschaft ist hochmotiviert, einen guten Teil dieser Aufträge zu gewinnen. Wenn uns das gelingt, erwarten wir für 2009 aus heutiger Sicht lediglich einen moderaten Rückgang des Geschäftsvolumens von 10 bis 15 %.

Soweit der Ausblick. Bevor ich zum Schluss komme, will ich nicht versäumen, Ihnen, lieber Herr Dr. Dürr, zu einem Jubiläum zu gratulieren: Es ist heute die 20. Dürr-Hauptversammlung, die Sie als Aufsichtsratsvorsitzender leiten. Ich denke, es gibt nicht allzu viele Aufsichtsratsvorsitzende in Deutschland, die über einen so langen Zeitraum diese Funktion ausüben. Dazu gratuliere ich Ihnen herzlich und danke Ihnen für Ihre Unterstützung, Ihre konstruktiv-kritischen Beiträge und Ihr Engagement zum Wohle von Dürr in all diesen Jahren.

Ihnen, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, dem Aufsichtsrat und den Vertretern der Banken danke ich ausdrücklich für ihr Vertrauen, das Sie uns in 2008 wieder entgegengebracht haben. Dürr wird aus der Krise gestärkt hervorgehen und danach wieder an das profitable Wachstum der vergangenen Jahre anschließen. Dafür zählen ich, mein Kollege Ralph Heuwing und alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Dürr auch in 2009 auf Ihr Vertrauen.

Vielen Dank, nun freue ich mich auf die Diskussion mit Ihnen.