

Ralf Dieter
Vorsitzender des Vorstands
Dürr AG

21. ordentliche Hauptversammlung
der Dürr Aktiengesellschaft

Stuttgart, 30. April 2010

Es gilt das gesprochene Wort.

Chart 1: Willkommen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter und Vertreter der Medien, liebe Gäste und Freunde unseres Unternehmens.

Auch im Namen meines Kollegen Ralph Heuwing sowie aller Mitarbeiter von Dürr begrüße ich Sie herzlich zur 21. ordentlichen Hauptversammlung der Dürr AG. Wir treffen uns heute erstmals auf unserem neuen Dürr-Campus hier in Bietigheim, den wir im Sommer 2009 bezogen haben.

Chart 2: Campus

Wir sind stolz darauf, dass wir das Projekt Campus trotz des Konjunktureinbruchs umgesetzt haben. Dieser Standort ist eine Investition in die Zukunft und die Wettbewerbsfähigkeit von Dürr. Er trägt dazu bei, unsere Marktposition weiter zu stärken und unsere betrieblichen Abläufe noch effizienter zu gestalten.

Die offene Architektur des Campus zeigt, worum es uns beim Bau ging: eine moderne und funktionale Arbeitswelt mit kurzen Wegen, in der nach dem Motto „Weniger E-Mails und mehr direkte Kommunikation“ gearbeitet wird. Das verbessert die Zusammenarbeit über Abteilungs- und Bereichsgrenzen hinweg und macht uns noch schneller bei den täglichen Entscheidungen. Der Campus bietet unseren Mitarbeitern ein optimales Arbeitsumfeld, in dem sie ihre Leistungsfähigkeit voll entfalten können. Dass auf die Dürr-Mitarbeiter und ihr Engagement Verlass ist, hat sich im schwierigen Jahr 2009 einmal mehr eindrucksvoll bewiesen. Dafür gilt ihnen der besondere Dank des Vorstands.

Chart 3: Open House

Der Campus ist auch eine ideale Plattform, um unseren Kunden das gesamte Leistungsspektrum von Dürr zu präsentieren. So haben wir im März dieses Jahres unsere Hausmesse „Open House“ hier durchgeführt, zu der über 800 Kunden aus

aller Welt anreisen, um sich über die neuesten Innovationen aller Dürr-Geschäftsbereiche vor Ort zu informieren.

Hier auf dem Campus arbeiten rund 1.500 „Dürrianer“, also etwa ein Viertel der Konzernbelegschaft, 900 von ihnen sind aus Stuttgart hierher gezogen. Wenn Sie sich fragen, was aus dem alten Standort in Zuffenhausen wurde, so kann ich Ihnen versichern, dass auch dieser optimal genutzt wird. Unser ehemaliger Nachbar Porsche baut dort eine der modernsten und umweltfreundlichsten Lackierereien der Welt – mit Dürr als Generalunternehmer.

Chart 4: Agenda

Meine Damen und Herrn,

soviel zum Dürr-Campus. Hier nun die weiteren Themen meines heutigen Berichts:

1. der Geschäftsverlauf und unsere Innovationsaktivitäten im Jahr 2009
2. die Dürr-Aktie und die langfristige Konzernfinanzierung
3. die Strategie unseres Unternehmens für die nächsten Jahre
und
4. das erste Quartal 2010 und die weiteren Geschäftserwartungen.

Chart 5: Volumenzahlen und Ergebnis

Meine Damen und Herren,

Dürr hat das schwierige Jahr 2009 trotz der größten Wirtschaftskrise seit Jahrzehnten insgesamt gut bewältigt. Wir haben besser abgeschnitten als unsere Wettbewerber und andere vergleichbare Unternehmen. Der Auftragseingang sank nach einem sehr starken Einbruch am Jahresanfang 2009 letztlich nur um 19%. Das ist halb so viel wie der Durchschnitt des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus, dessen Rückgang rund 38% betrug.

Der Auftragsbestand erhöhte sich gegenüber Dezember 2008 trotz des ungünstigen Marktumfelds sogar um 8% auf 1 Mrd. € am Jahresende 2009. Rund 80% davon werden voraussichtlich im laufenden Jahr zu Umsatz, der Großteil der für 2010 erwarteten Erlöse ist damit also bereits abgedeckt.

Beim Umsatz hinterließ die Krise deutlichere Spuren. Für den Rückgang um rund ein Drittel waren drei Faktoren verantwortlich:

- der niedrige Auftragseingang ab Oktober 2008 und im ersten Halbjahr 2009,
- Auftragsverzögerungen bei unseren Kunden
- und ein überraschend starker Rückgang des Service-Geschäfts.

Trotz des Umsatzeinbruchs konnten wir den Ertragsrückgang begrenzen und ein positives Ergebnis (EBIT) von 5,7 Mio. € erzielen. Maßgeblich war, dass wir bereits im vierten Quartal 2008 umfangreiche Kostensenkungs- und Optimierungsmaßnahmen eingeleitet haben, auf die ich gleich detaillierter eingehe.

Operativ, das heißt vor Einmalaufwendungen von 19,1 Mio. €, ergibt sich ein Ergebnis von knapp 25 Mio. € – genau so, wie wir es im August 2009 angekündigt haben. Unbefriedigend ist, dass nach Steuern ein Minus von 25,7 Mio. € zu Buche stand, wenngleich dies in hohem Maße aus Sondereffekten bei der Steuerbelastung resultiert.

Chart 6: Optimierungsmaßnahmen

Meine Damen und Herren,

hier nun ein kurzer Überblick über die gerade angesprochenen Maßnahmen, mit denen wir dem starken Abschwung begegnet sind:

- Wir haben die Materialkosten um 40% und damit überproportional zum Umsatz gesenkt. Unser Einkauf hat hart verhandelt und gute Arbeit geleistet.

- Durch Kostensenkungsmaßnahmen, u.a. bei IT-, Sach- und Reisekosten, haben wir die Verwaltungskosten um 10% gesenkt.
- Bei der Anpassung unserer Kapazitäten an die geringere Nachfrage haben wir uns bis zum dritten Quartal vorrangig von einem Großteil der Zeitarbeitskräfte getrennt, die wir im Zuge des Wachstums in den Jahren 2007 und 2008 aufgebaut hatten. Die Stammbesetzung verringerte sich um 7%; wobei die Reduktion hauptsächlich im Ausland stattfand. Die Personalkosten konnten wir vor diesem Hintergrund um 11% senken.
- Neben der Kostensenkung haben wir zusätzliche Maßnahmen umgesetzt, um unsere Wettbewerbsposition weiter zu verbessern. Dazu zählen der Ausbau von Forschung und Entwicklung, die auf der Hauptversammlung 2009 vorgestellte Vertriebsoffensive und ein rigoroses Liquiditäts- und Forderungsmanagement. Durch letzteres konnten wir die Abschreibungen infolge der Insolvenzen von Chrysler und General Motors auf lediglich 0,8 Mio. € begrenzen.

Chart 7: Positiver Nettofinanzstatus

Hier sehen Sie, dass Dürr seine solide Finanz- und Liquiditätsposition im Jahr 2009 – trotz des schwierigen Umfelds – erhalten und zum Teil sogar noch weiter verbessern konnte.

Ausgangspunkt dafür war die Verdreifachung des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit auf knapp 100 Mio. €. Sie geht auf zwei Faktoren zurück:

1. ein verringertes und konsequent gemanagtes Nettoumlaufvermögen und
2. hohe Anzahlungen, die wir Ende 2009 im Anlagenbaugeschäft erhielten.

Der Free Cashflow erreichte 64 Mio. €. Das ist der höchste Wert seit 2002 und führte erstmals seit elf Jahren zu einem kompletten Abbau der Nettofinanzverschuldung. Mit der sukzessiven Entschuldung, die in Zeile 3 sichtbar ist, haben wir

ein wesentliches Ziel des Konzernprogramms FOCUS aus dem Jahr 2005 erreicht.

Zuletzt noch ein Blick auf die Eigenkapitalquote, die mit 31% auf unverändert solidem Niveau blieb.

Chart 8: Emerging Markets

Meine Damen und Herren,

für 2009 lässt sich folgendes Fazit ziehen: Es war ein sehr herausforderndes Jahr, in dem Dürr die Wirtschaftskrise aber insgesamt solide gemeistert hat. Dies ist in erster Linie unserer starken Präsenz in Wachstumsmärkten wie China, Indien (wo wir seit 25 Jahren vertreten sind) und Brasilien (wo wir seit über 40 Jahren vertreten sind) zu verdanken. Über die Hälfte unseres Ordervolumens stammt aus diesen Ländern. Besonders die kräftige Nachfragebelebung, die im zweiten Halbjahr in China eintrat und auch weiterhin anhält, trug dazu bei, dass sich der Auftragseingang 2009 besser entwickelte als anfangs zu erwarten war. Allein zwischen August und Dezember 2009 erhielten wir vier Lackiererei-Großaufträge aus China – von FAW Volkswagen und Audi sowie von Ford.

Zu erwähnen ist auch, dass wir in allen sechs Geschäftsbereichen Marktanteile hinzugewonnen haben – gerade in den Wachstumsmärkten – und somit über eine sehr gute Ausgangslage für 2010 und die Folgejahre verfügen.

Unser Erfolg in den Wachstumsmärkten ist das Ergebnis einer konsequenten Ausrichtung des Konzerns auf das Geschäft in diesen Regionen. Mittlerweile sind knapp 25% der Dürr-Mitarbeiter in den Emerging Markets beschäftigt, vor fünf Jahren waren es noch unter 15%. Allein in China arbeiten knapp 600 Menschen für Dürr – Tendenz steigend. Dadurch können wir Kostenvorteile nutzen und werden als „chinesischer“ Partner wahrgenommen, ein wichtiger Vorteil gegenüber weniger stark vertretenen Wettbewerbern.

Chart 9: Marktwachstum China

Ausgangspunkt für die hohe Nachfrage in China sind die enormen Zuwächse der Autoindustrie: In 2009 stieg die Produktion um stolze 40%, im ersten Quartal 2010 wuchs der Pkw-Absatz sogar um 77%. Damit ist China zum größten Automarkt der Welt aufgestiegen, und angesichts der geringen Automobildichte in der Bevölkerung ist auch weiterhin mit Produktions-Wachstumsraten von rund 15% zu rechnen. Umso wichtiger ist es, dass wir als größter Anbieter unser Terrain in diesem dynamischen Markt abgesteckt haben. Dazu eine Zahl: Rund 90% aller in China gebauten Autos fahren mit Kurbelwellen, die auf Maschinen unserer Konzernmarke Schenck ausgewuchtet wurden. Auch in der Lackiertechnik sind wir stark vertreten; 2009 konnten wir die Mehrzahl der am Markt platzierten Lackierereiaufträge in China akquirieren. Das unterstreicht unsere Wettbewerbsposition und bildet die Basis, um zukünftig das Service- und Modernisierungs-Geschäft auszubauen.

Chart 10: F&E

Meine Damen und Herren,
im Geschäftsbericht 2009 haben wir unter der Überschrift „Das Dürr-Prinzip“ die drei wichtigsten Stärken unseres Unternehmens beschrieben:

- **unsere Mitarbeiter**, über die ich eingangs gesprochen habe,
- die starke **internationale Präsenz**, darüber habe ich eben berichtet,
- und schließlich unsere **Innovationskraft**, zu der ich nun komme.

Auch in der Krise haben wir keine Abstriche bei den Ausgaben für Forschung und Entwicklung gemacht. Damit sichern wir unsere marktführende Stellung als Maschinen- und Anlagenlieferant für die Automobilindustrie auch zukünftig ab. Einige unserer aktuellen Innovationen will ich Ihnen kurz vorstellen.

Chart 11: F&E PFS

Das neuartige Lackierkabinensystem EcoDryScrubber, das ich Ihnen im Vorjahr vorstellen konnte, haben wir weiterentwickelt. Das System ist in mehrfacher Hinsicht eine technische Revolution und spart bis zu 30% der für die Fahrzeuglackierung benötigten Energie. Seit der Markteinführung Ende 2008 wurde es weltweit bereits 15 Mal gekauft und ist damit die mit Abstand erfolgreichste Lösung im Wettbewerb.

Chart 12: F&E APT

Eine absolute Weltneuheit konnten wir in der Lackzerstäubertechnik präsentieren. Die EcoBell3, die auch das Titelblatt des Geschäftsberichts ziert, ist der weltweit erste Lackzerstäuber, der sich aufgrund seiner kompakten Bauart für alle Anwendungen gleichermaßen eignet: Außen-, Innen- und Anbauteilelackierung. Für unsere Kunden bedeutet dies erhöhte Produktivität und geringere Investitionen. Damit haben wir unseren Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb der Lackierroboterhersteller nochmals deutlich ausgebaut.

Chart 13: F&E EES

Niedrigere Betriebskosten durch weniger Energiebedarf – dieses Ziel verfolgen alle Dürr-Geschäftsbereiche. Besonders gute Chancen, um mit innovativen Anlagenkonzepten zu höherer Energieeffizienz beizutragen, sehen wir in der Umwelttechnik. Zum Beispiel entwickeln wir Abluftreinigungsanlagen, die nicht nur Schadstoffe verbrennen, sondern die dabei freigesetzte Energie für ihren eigenen Betrieb nutzen. Energieeffizienz ist eines der wichtigsten Zukunftsthemen überhaupt, daher werden wir unsere Aktivitäten in der Energietechnik deutlich ausbauen.

Chart 14: F&E ATS

In der Flugzeugproduktionstechnik arbeiten wir erfolgreich an Simulationssystemen für die Prozessplanung. Auch hier geht es häufig um energetische Optimie-

rung; beispielsweise lässt sich der Energieeinsatz, der bei der Flugzeuglackierung in Hangars nötig ist, durch Simulationen um bis zu 30% senken.

Chart 15: F&E BAP

Ein Trend in der Automobilindustrie, der sich stark auf unsere Produktentwicklung auswirkt, ist das so genannte Downsizing, also der Einsatz kleiner, sparsamer Automotoren. In der Auswuchttechnik haben wir die das Maschinenmodell CENO entwickelt, das kleine Kurbelwellen automatisch auswuchtet. Dabei sinkt der Energiebedarf für den Ausgleichsprozess um rund 50%, unter anderem durch sparsame Antriebe und Bohreinheiten.

Chart 16: F&E CFS

Downsizing-Motoren enthalten besonders komplexe Bohrungen und Leitungssysteme. Dies stellt sehr hohe Anforderungen an die Werkstückreinigung, die wir mit neuen Maschinenkonzepten erfüllen. Ein Beispiel ist die Reinigungsanlage EcoCFlexS, die mit einem Ultraschall-Tauchverfahren auch Kleinstpartikel beseitigt, die bei der Werkstückbearbeitung entstehen – auch das mit 50% weniger Energie als zuvor.

Chart 17: Aktie

Meine Damen und Herren,

soviel zu unseren Innovationen. Bevor wir gleich zur Strategie für die nächsten Jahre kommen, zunächst ein Blick auf die Dürr-Aktie.

Unsere starke Position in den Wachstumsmärkten der Automobilindustrie war ein wesentlicher Grund dafür, dass der Kurs Ihrer Aktie – im Bild dunkelblau – wieder deutliche Zuwächse erreichte. Nach dem starken Rückgang infolge der Finanzkrise entwickelte sich der Kurs im Jahr 2009 mit +39% besser als die Vergleichsindizes. Gegenüber dem Stand von 14,33 € bei der Hauptversammlung 2009 (30.04.2009) hat sich unser Kurs um rund 3 € beziehungsweise 20% verbessert.

Unsere transparente Kapitalmarktkommunikation wurde im Juni 2009 von der Zeitschrift Capital als beste Investor-Relations-Arbeit im SDAX ausgezeichnet. Sie leistete einen wesentlichen Beitrag dazu, dass die Dürr-Aktie den Bewertungsabschlag von rund 15% aufholte, den sie aufgrund ihres geringeren Streubesitzes und Handelsvolumens gegenüber anderen Maschinenbautiteln hatte.

So sehr wir es auch bedauern, gebietet die kaufmännische Vernunft, angesichts des Verlusts im Konzern für 2009 keine Dividende vorzuschlagen. Wir wissen, dass das keine erfreuliche Nachricht für Sie ist. Aber wir versichern Ihnen, dass wir die Dividendenzahlung baldmöglichst wieder aufnehmen wollen, und streben das auch für 2010 an.

Chart 18: Aktionärsstruktur

Meine Damen und Herren,
während der Turbulenzen an den Kapital- und Finanzmärkten hat sich gezeigt, welche Vorteile eine stabile Aktionärsstruktur mit sich bringt. Die Familie Dürr, die mit rund 32% nach wie vor größter Anteilseigner ist, steht zum Unternehmen. Weiterhin haben wir die Firma ATON als Großaktionär, die seit 2007 investiert ist und im August 2009 auf 25,5% aufgestockt hat. Es ist wichtig, Aktionäre zu haben, die für die Kontinuität des Unternehmens stehen.

Meine Damen und Herren,
angesichts der voranschreitenden Entschuldung von Dürr arbeiten wir an einer frühzeitigen Anschlussfinanzierung für unseren syndizierten Kredit über 180 Mio. € und unsere Unternehmensanleihe, die noch 100 Mio. € beträgt. Beide haben eine Laufzeit bis Sommer 2011. Wir wollen das günstige Kapitalmarktumfeld für eine langfristige Refinanzierung zu verbesserten Konditionen nutzen. Herr Heuwing und sein Team verfolgen dieses Thema intensiv, sodass wir in einigen Monaten alles unter Dach und Fach haben sollten.

Chart 19: TOP 6+7

Im Kontext Finanzierung will ich ihnen kurz zwei Erläuterungen zu den Abstimmungen nachher geben. Unter Tagesordnungspunkt 6 bitten wir um die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien. Wir in den Vorjahren handelt es sich um einen reinen Vorratsbeschluss, mit dem keine konkreten Pläne verbunden sind. Neu ist allerdings, dass wir infolge einer Änderung im Aktiengesetz eine Ermächtigung für fünf Jahre vorschlagen; bisher waren maximal 18 Monate möglich. Auch bei Tagesordnungspunkt 7 schlägt sich eine veränderte Rechtslage im Beschlussantrag nieder. Hier geht es um die Schaffung eines neuen bedingten Kapitals, das für die Ausgabe einer Wandelschuldverschreibung oder anderer Instrumente erforderlich ist. Neu ist, dass der Beschluss einen Mindestpreis für Wandlungsprämien enthält; in unserem Fall sind das 100%. Auch dieser Punkt ist ein Vorratsbeschluss, der uns den notwendigen Spielraum bei der Wahl der Refinanzierungsinstrumente einräumt.

Chart 20: Strategie Überblick

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zur Unternehmensstrategie. Die vorhin gezeigten Innovationsbeispiele machen deutlich, dass Dürr die Trends in seinen Märkten genau verfolgt. Auch 2009, als es in erster Linie um das Abwehren der Krise ging, haben wir Herausforderungen und Chancen systematisch analysiert und unsere Strategie weiterentwickelt. Wie es bei Dürr in den nächsten Jahren weitergeht, will ich Ihnen nun vorstellen.

Im Zentrum der Dürr-Strategie steht auch künftig das Ziel profitables Wachstum:

- im Kerngeschäft mit der Automobilindustrie,
- im Flugzeug- und Industriegeschäft
- und durch die Erschließung neuer Geschäftsfelder.

Auf dieser Basis streben wir für die kommenden Jahre ein stärkeres Wachstum an als vor dem Konjunkturereinbruch: Der Umsatz soll durchschnittlich um 5 bis 10% per anno steigen. Langfristig ist unser Ziel eine EBIT-Marge von 6%. Da gilt es aber in den nächsten Jahren noch einiges aufzuholen.

Chart 21: Strategie Wachstum

Ich will Ihnen nun konkreter erläutern, wie wir das Ziel „Wachstum“ verfolgen. Wir sehen hier drei wesentliche Ansatzpunkte:

Erstens das Geschäft in den **Emerging Markets**. Zu den Chancen in diesen Wachstumsregionen habe ich vorhin schon einiges gesagt, gestatten Sie mir dennoch die folgende Prognoserechnung: Experten erwarten, dass die Weltautomobilproduktion zwischen 2010 und 2014 um rund 21 Mio. Einheiten steigt. Mehr als die Hälfte des Zuwachses dürfte auf die Emerging Markets entfallen; dort müssten rechnerisch circa 50 neue Automobilwerke gebaut werden, um das zusätzliche Produktionsvolumen abzudecken – an diesem Kapazitätsausbau wollen und werden wir partizipieren und Lackieranlagen, Lackierroboter, Montage- und Befülltechnik sowie Auswucht- und Reinigungstechnik liefern.

Der zweite Hebel, um Wachstum zu generieren, ist unsere **Innovationsstärke**. Dazu habe ich Ihnen ja schon einige Beispiele genannt. Mit neuen Lösungen, die unseren Kunden niedrigere Produktionskosten bieten, generieren wir zusätzliche Nachfrage – im Neugeschäft, aber auch bei Umrüstungs- und Modernisierungsprojekten. Da wir über höhere F&E-Budgets verfügen als kleinere Wettbewerber, können wir neue Technologien schneller und in größerer Zahl zur Marktreife bringen.

Unser dritter Wachstumstreiber ist der Ausbau neuer Geschäftsfelder innerhalb und außerhalb des heutigen Kerngeschäfts. Diese neuen Geschäftsfelder will ich ihnen kurz vorstellen.

Chart 22: Klebetechnik

- Zunächst zur Klebetechnik: Das Kleben von Bauteilen ersetzt immer öfter herkömmliche Verbindungstechniken wie z.B. das Schweißen – im Rohbau und in der Endmontage von Autos, aber auch in der Fertigung von ElektrokompONENTEN und Solarmodulen sowie in anderen Industrien. Daher haben wir im Januar 2010 unsere eigenen Kompetenzen in diesem Technologiebereich durch den Zukauf eines führenden deutschen Klebetechnik-Spezialisten, der Firma Kleinmichel, ergänzt. Über unser weltweites Vertriebsnetzwerk können wir die Technologien von Kleinmichel breiter vermarkten und den wachsenden Markt erschließen. Mittelfristig streben wir in der Klebetechnik rund 50 Mio. € Umsatz an.

Chart 23: Feinstreinigungstechnik

- In der Reinigungstechnik haben wir ebenfalls ein gut positioniertes Nischenunternehmen übernommen, dessen Produkte wir nun weltweit vermarkten. Die seit Anfang 2010 zu Dürr gehörende UCM AG aus der Schweiz ist auf die Feinstreinigung von Werkstücken und Oberflächen spezialisiert, wie sie in Wachstumsbranchen wie Medizintechnik und Präzisionsoptik verwendet werden.

Chart 24: Auswuchttechnik Turbolader

- Auch in der Auswuchttechnik für das Wachstumssegment Turbolader bauen wir unsere Position aus. Vor einem Jahr habe ich Ihnen die Akquisition des französischen Spezialunternehmens Datatechnik vorgestellt. Heute kann ich Ihnen sagen, dass die Zusammenarbeit zwischen Datatechnik und den Auswuchtexperten von Schenck RoTec äußerst fruchtbar ist; in Kürze wird eine erste gemeinsam entwickelte, sehr innovative Maschine die Marktreife erlangen.

Chart 25: Batterie-Montagetechnik

- Ein wichtiges Zukunftsthema ist die Herstellung und Montage von Automobilbatterien. Das Thema alternative Antriebe beziehungsweise Elektromobi-

lität ist gegenwärtig in aller Munde. Daher prüfen auch wir, welchen Beitrag Dürr als Maschinen- und Anlagenbauer für die Serienproduktion von Batterien leisten kann. Allerdings machen wir keine Schnellschüsse, sondern beobachten den Markt sorgfältig, um zum richtigen Zeitpunkt die richtige Lösung parat zu haben.

Chart 26: Energietechnik

- Last but not least will ich Ihnen unsere Pläne in der Umwelt- und Energietechnik vorstellen: Hier arbeiten wir in Forschungsprojekten mit Instituten und Partnerunternehmen an Verfahren zur Energierückgewinnung aus der Abwärme industrieller Prozesse. Damit greifen wir den vorhin angesprochenen Megatrend zu mehr Energieeffizienz in der Produktion auf. Heute werden große Energiemengen in Form von „heißer Luft“ einfach in die Atmosphäre emittiert, denken sie etwa an Zement-, Stahl- und Aluminiumwerke. Diese wertvolle Abluft wollen wir mit innovativen Verfahren energetisch nutzbar machen.
- Zudem untersuchen wir, in welchen weiteren Feldern rund um das Thema Energieeffizienz sich Dürr engagieren kann. Dabei prüfen wir auch, wie sich vorhandene Kernkompetenzen durch mögliche Akquisitionen ergänzen lassen, um schneller in neue Bereiche vorzudringen. Wir werden dazu in den nächsten Monaten konkrete Pläne erarbeiten und Sie dann informieren.

Chart 27: Q1

Meine Damen und Herren,

soviel zu unserer Wachstumsstrategie, nun ein Blick auf die vorgestern veröffentlichten Zahlen zum ersten Quartal 2010.

Der Auftragseingang war sehr erfreulich und lag mit 362 Mio. € beinahe doppelt so hoch wie auf dem Höhepunkt der Krise im ersten Quartal 2009. Große Aufträge kamen nicht nur aus China, sondern auch aus Brasilien, wo zurzeit einige Projekte im Markt sind. Der Auftragsbestand ist mit 1.147 Mrd. € auf den höchsten Wert

seit September 2008 angewachsen und stellt rechnerisch einen gesamten Jahresumsatz dar.

Der Umsatz blieb deutlich unter dem Vorjahreswert – aufgrund des schwachen Auftragseingangs im ersten Halbjahr 2009 und wegen Bauverzögerungen bei einigen Projekten, die allerdings nicht von Dürr zu verantworten sind. Wir gehen jedoch davon aus, dass wir die erzielten 230 Mio. € Umsatz insbesondere im dritten und vierten Quartal 2010 deutlich übertreffen werden. Das operative Ergebnis, das bei Dürr im ersten Quartal traditionell schwächer ausfällt, betrug -6,1 Mio. € und wurde durch den geringen Umsatz geprägt. Außerdem waren einige margin schwächere Aufträge in der Abwicklung, die wir 2009 unter hohem Wettbewerbsdruck hereingenommen hatten. Wie beim Umsatz ist aber auch beim Ergebnis mit deutlichen Zuwächsen im Jahresverlauf zu rechnen.

Erfreulich entwickelte sich der operative Cashflow, der mit 16,4 Mio. € knapp 50 Mio. € höher ausfiel als im ersten Quartal 2009. Daraus resultierte ein weiterhin positiver Nettofinanzstatus von rund 12 Mio. €.

Chart 28: Ausblick

Meine Damen und Herren,
am Auftragseingang im ersten Quartal sehen Sie, wie wichtig die Wachstumsmärkte für uns sind. Gerade in China und Brasilien produzieren viele Kunden an der Kapazitätsgrenze. Wenn nicht zeitnah zusätzliche Automobilfabriken zur Verfügung stehen, droht diesen Herstellern der Verlust wertvoller Marktanteile.

Trotz der guten Perspektiven in den Emerging Markets wird das laufende Jahr für Dürr nicht einfach. Dennoch gehen wir aus heutiger Sicht davon aus, dass 2010 spürbar besser wird als 2009. Der Auftragseingang dürfte das Niveau des Jahres 2009 klar übersteigen; der Umsatz sollte an Dynamik gewinnen und im Gesamtjahr um mindestens 7% zulegen. Auch beim Ergebnis erwarten wir eine deutliche

Verbesserung gegenüber 2009; nach Steuern streben wir ein leicht positives Ergebnis an. Ob dieses Ziel angesichts des nach wie vor schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds erreichbar ist, wird der Geschäftsverlauf der nächsten Monate zeigen. Mittelfristig sind wir aber sicher, dass es uns gelingen wird, wieder an die positive Entwicklung und das profitable Wachstum der Jahre 2006 bis 2008 anzuknüpfen.

Meine Damen und Herren,

ich komme damit zum Ende meiner Ausführungen.

Dürr verfügt über hervorragende Mitarbeiter, eine sehr gute Wettbewerbsposition sowie über positive Geschäftsaussichten und eine solide Bilanz. Damit sind wir für die Zukunft gut gerüstet.

All das von mir Ausgeführte macht Dürr zu einem interessanten Investment. Wir bitten Sie daher, uns als Anleger treu zu bleiben, und danken Ihnen sehr herzlich für Ihr bisher in Dürr gesetztes Vertrauen. Nun freue ich mich auf die Diskussion mit Ihnen.