



Ralf Dieter
Vorsitzender des Vorstands
Dürr AG

22. ordentliche Hauptversammlung
der Dürr Aktiengesellschaft

Stuttgart, 6. Mai 2011

Es gilt das gesprochene Wort.

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 und aller Mitarbeiter begrüße ich Sie herzlich zur 22. ordentlichen Hauptversammlung der Dürr AG. Bereits zum zweiten Mal treffen wir uns hier auf dem Dürr-Campus in Bietigheim-Bissingen, den wir im Jahr 2009 bezogen haben. Die Erwartungen, die mit dem Umzug von Zuffenhausen nach Bietigheim verbunden waren, haben sich voll erfüllt. Die direkte und projektbezogene Kommunikation zwischen unseren Mitarbeitern hat durch die offene Architektur und unsere Meeting Points deutlich zugenommen. Dadurch werden Entscheidungen direkter und schneller getroffen. Kurz: Wir sind noch agiler geworden. Dazu passt das Motto des Geschäftsberichts 2010: „Agilität entscheidet“.

Meine Damen und Herren,
wie immer gebe ich Ihnen in meinem Bericht zunächst einen Überblick über das Geschäft im zurückliegenden Jahr. Danach erhalten Sie Informationen zur Dürr-Aktie, zur neuen Finanzierungsstruktur, zu aktuellen Innovationen und zur Tagesordnung. Anschließend folgt die Strategie, bevor wir zum Abschluss auf die positive Entwicklung im ersten Quartal und unsere Ziele für 2011 blicken.

Meine Damen und Herren,
das Jahr 2010 lässt sich am besten so zusammenfassen: Dürr hat die Wirtschaftskrise nicht nur hinter sich gelassen, sondern ist gestärkt daraus hervorgegangen. Wir haben Marktanteile hinzugewonnen und alle Ziele, die wir uns gesetzt haben, erreicht – teils sogar mehr als das. Habe ich auf der Hauptversammlung im April 2010 noch von einem „nach wie vor schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld“ berichtet, kann ich ein Jahr später feststellen, dass 2010 für Dürr deutlich besser verlaufen ist, als wir es anfangs vermuten durften.

Das trifft besonders auf den Auftragseingang zu: Auf der vergangenen Hauptversammlung haben wir für 2010 angekündigt, dass die Bestellungen das Niveau von 2009 klar übersteigen sollen. Dass wir aber mit 39% Zuwachs direkt wieder auf das Vorkrisenniveau zurückkehren würden, ist außerordentlich erfreulich.

Maßgeblich für den hohen Auftragseingang war die dynamische Nachfrage in China. Von dort kam über ein Drittel des gesamten Ordervolumens.

Für unsere führende Stellung in China gibt es im Wesentlichen drei Gründe:

1. unsere starke Präsenz vor Ort: Dürr ist seit 1985 in China, mittlerweile mit über 1.100 kompetenten Mitarbeitern;
2. unsere Innovationen z. B. in der Lackiertechnik, aber auch in den anderen Unternehmensbereichen sowie unsere Entwicklungskompetenz vor Ort, chinesische Maschinen und Anlagen zu entwickeln, die wir sogar aus China heraus in andere Wachstumsmärkte exportieren.
3. verdankt Dürr seine starke Stellung in China seiner Zuverlässigkeit in der Auftragsabwicklung. Unsere Kunden wissen, dass wir unsere Projekte professionell, pünktlich und in hoher Qualität abwickeln – und das ist in einem dynamischen Markt wie China, wo jeder Produktionstag zählt, ein ganz entscheidender Faktor.

Der Umsatz wuchs aufgrund der starken Nachfrage um 17% auf 1,26 Mrd. €. Damit liegen wir 10 Prozentpunkte über dem Ziel, das wir auf der Hauptversammlung 2010 formuliert hatten. 29% des Umsatzes entfielen auf unsere Service- und Umbau Aktivitäten – ein guter Wert nach dem unerwartet starken Einbruch des Service-Geschäfts in der Krise 2009.

Unser Auftragsbestand belief sich Ende 2010 auf hohe 1,36 Mrd. €. Dies bedeutet eine gute Auslastung und sichert einen Großteil des für 2011 geplanten Umsatzes ab.

Auch beim Ergebnis haben wir besser abgeschnitten als geplant. Unser operatives Ergebnis betrug 33,7 Mio. €, bezogen auf den Umsatz ergibt sich daraus eine EBIT-Marge von 2,7% – für das erste Jahr nach der Krise ein akzeptabler Wert, aber nur ein erster Schritt in Richtung unseres Renditeziels von 5 bis 6%. Das Ergebnis nach Steuern betrug 7,1 Mio. €. Damit haben wir mehr erreicht als die für 2010 angestrebte „schwarze Null“.

Meine Damen und Herren,

wie Sie der Einladung zur Hauptversammlung entnehmen können, schlagen wir eine Dividende von 30 Cent je Aktie vor. Gemessen am Konzernergebnis nach Steuern und dem daraus resultierenden Ergebnis je Aktie von 37 Cent ergibt sich eine hohe Ausschüttungsquote. Wir verstehen unseren Vorschlag als Zeichen der Zuversicht, dass wir nach der Krise wieder mit nachhaltig profitabilem Wachstum rechnen. Gleichzeitig wollen wir Sie mit der Ausschüttung angemessen am Erfolg von Dürr beteiligen, nachdem wir für 2009 keine Dividende ausschütten konnten.

Meine Damen und Herren,

neben Umsatz und Ergebnis sind insbesondere Cashflow und Finanzstatus wesentliche Größen, um die Unternehmensleistung zu beurteilen. Die Tabelle zeigt Ihnen, wie sich die Finanz- und Liquiditätsposition in 2010 entwickelt hat.

Der ersten Zeile können Sie entnehmen, dass uns aus dem operativen Geschäft 55 Mio. € zugeflossen sind. Für ein Jahr wie 2010 ist ein Cashflow in dieser Höhe nicht selbstverständlich, denn unser Geschäftsvolumen hat – wie eben gesehen – stark zugenommen, und in solchen Phasen steigt üblicherweise auch die Mittelbindung. Durch ein konsequentes Management des Nettoumlaufvermögens konnten wir diesen Effekt eindämmen; zugleich erhielten wir vor allem im vierten Quartal hohe Anzahlungen von Kunden.

Auch der Free Cashflow – also der operative Cashflow abzüglich Investitionen und Zinszahlungen – war mit 23 Mio. € klar positiv. Dadurch hat sich auch der positive Nettofinanzstatus weiter verbessert auf +23,6 Mio. €.

Die Eigenkapitalquote lag zum Bilanzstichtag 2010 unter dem Zielwert von 30%. Die Gründe hierfür sind das gestiegene Geschäftsvolumen, die hohen Anzahlungen und die Emission unserer Unternehmensanleihe. Dies alles bewirkte einen Anstieg der Bilanzsumme, mit dem die Zunahme des Eigenkapitals nicht Schritt halten konnte. Wir gehen aber davon aus, dass sich die Eigenkapitalquote in den kommenden zwei bis drei Jahren durch die erwarteten Überschüsse wieder in Richtung 30% erhöhen wird.

Bei meinen Ausführungen zum Auftragseingang bin ich bereits auf die außerordentliche Bedeutung Chinas eingegangen. Neben China war aber auch unsere starke Position in anderen Wachstumsregionen ein wesentlicher Erfolgsfaktor in 2010.

Das Diagramm links zeigt, dass die Wachstumsmärkte – also Brasilien, Mexiko, Osteuropa und Asien ohne Japan – 60% zum Auftragseingang beitrugen. In der Mitte sehen sie die ausgewogene Verteilung unseres Geschäfts auf die einzelnen Regionen.

Das Diagramm rechts zeigt unseren hohen Mitarbeiteranteil von 27% in den Wachstumsmärkten. Zum Vergleich: 2005 betrug diese Quote nur 14%. In Deutschland arbeitet knapp die Hälfte der Mitarbeiter. An allen Standorten weltweit haben unsere knapp 6.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Jahr 2010 ganze Arbeit geleistet und sich für Dürr engagiert. Dafür möchte ich mich an dieser Stelle herzlich bedanken!

Hier sehen Sie, wie konsequent wir unser Geschäft seit 2005 in die Wachstumsregionen der Welt verlagert haben. Dem Rückgang des Auftragseingangs um 29% in den reifen Märkten steht ein Plus von über 200% in den Emerging Markets gegenüber. Entsprechend haben wir unser Unternehmen in den vergangenen Jahren in seinen Strukturen umgebaut: Während die Belegschaft in den traditionellen Märkten seit 2005 um 17% abnahm, wurde sie in China, Indien und anderen Schwellenländern annähernd verdoppelt.

Meine Damen und Herren,

unsere Stärke in den Emerging Markets trug maßgeblich dazu bei, dass der Kurs der Dürr-Aktie 2010 um 40% stieg; bereits 2009 hatte der Kurs ja um 39% zugelegt – allerdings von einem historischen Tiefpunkt aus. Unsere Aktie – im Bild dunkelblau – entwickelte sich besser als der grün markierte DAX und der hellblaue MDAX. Nur der SDAX zeigte mit 46% eine etwas bessere Performance.

Einer Aktienperformance analog zur Entwicklung des SDAX stand bei Dürr entgegen, dass der Großaktionär ATON GmbH kontinuierlich Anteile abgegeben hat. ATON hat nach über drei Jahren beschlossen, ihr Investment in Dürr gewinnbringend zu beenden. Bis heute hat die Beteiligungsgesellschaft ihre Position auf 2,8% reduziert, nachdem sie in der Spitze 25,5% an Dürr gehalten hatte. Der Verkauf hat aber etwas Positives: Der Streubesitz der Aktie ist auf 60,6% gestiegen, dadurch haben sich Liquidität und Börsenumsätze erhöht: Seit Anfang 2011 beträgt das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen in der Dürr-Aktie 54.000 Stück, während es in den beiden Vorjahren 21.000 und 23.000 Stück waren. Eine weitere Folge des höheren Volumens ist, dass neue Investorenkreise hinzugekommen sind. Wichtig für Dürr ist, dass wir mit der Familie Dürr einen stabilen Großaktionär haben, der seit Jahrzehnten zum Unternehmen steht und auch weiterhin stehen wird.

Die Aktienanalysten trauen Dürr an der Börse einiges zu: Acht von elf Research-Adressen sehen die Aktie als Kauf, nur ein Analyst stuft sie mit Verkaufen ein. Das durchschnittliche Kursziel der Analysten beträgt 31 €; bei einem Kurs von aktuell 27 € besteht also noch Potenzial.

Meine Damen und Herren,

2010 war nicht nur marktseitig ein gutes Jahr für Dürr, auch auf der Finanzierungsseite konnten wir uns durch innovative Ideen in eine gute Position bringen. Zum einen galt es, die alte Hochzinsanleihe über 100 Mio. € aus dem Jahr 2004 abzulösen, zum anderen stand der Abschluss eines neuen syndizierten Kredits an. Beides haben wir erfolgreich umgesetzt – und zwar ohne Rating-Agenturen, von denen wir uns nicht zutreffend beurteilt gefühlt haben.

Als erstes zur Anleihe: Im September und Dezember 2010 haben wir einen neuen Dürr-Bond über 225 Mio. € in zwei Tranchen auf den Markt gebracht. Dass beide Tranchen innerhalb weniger Stunden platziert waren, unterstreicht die Attraktivität der Anleihe und das Vertrauen der Anleger in Dürr. Auch das hohe Kursniveau von 107,18 €, mit dem die Anleihe in den vergangenen 100 Tagen im Durchschnitt notierte, spricht für Dürr.

Bei der Platzierung der Anleihe sind wir neue Wege gegangen: Als einer der ersten Emittenten in Deutschland haben wir die Anleihe in Eigenregie vermarktet, vornehmlich bei Privatinvestoren, Vermögensverwaltern und kleineren institutionellen Investoren. Dadurch haben wir eine stabile Investorenbasis gewonnen, zugleich waren die Transaktionskosten wesentlich niedriger als bei einer herkömmlichen Emission über Investmentbanken. Auch der Zinsaufwand sinkt erheblich: Während die Altanleihe aus dem Jahr 2004, die wir im Oktober 2010 zurückgekauft haben, einen Kupon von 9,75% hatte, beträgt die Effektivverzinsung des neuen Bond nur 6,8%. Dadurch erwarten wir ab 2011 eine Verbesserung von jährlich 4 bis 5 Mio. € im Finanzergebnis.

Neben geringeren Kosten bringt uns die Anleihe weitere Vorteile:

- Wir sind bis September 2015 solide durchfinanziert.
- Die Anleihebedingungen lassen uns mehr unternehmerische Freiheiten als bei der alten Anleihe.
- Wir verfügen über ausreichende flüssige Mittel, um das wachsende operative Geschäft zu finanzieren.
- Und wir haben den nötigen finanziellen Spielraum zur Expansion – sei es durch Technologieakquisitionen im Kerngeschäft oder im neuen Geschäftsfeld Energieeffizienz.

Meine Damen und Herren,

nach der Anleihe haben wir in den vergangenen Wochen zwei Kreditarrangements getroffen, die uns zusätzliche Möglichkeiten eröffnen.

Erstens haben wir für unseren syndizierten Kredit, der im Juni 2011 ausgelaufen wäre, einen Anschlussvertrag bis 2014 abgeschlossen. Der neue syndizierte Kredit reflektiert unsere verbesserte Bonität durch günstigere Konditionen und verringerte Sicherheiten. Er umfasst zwei Linien:

- eine reduzierte Barkreditlinie über 50 Mio. €, die wir aus heutiger Sicht zunächst nicht in Anspruch nehmen werden,
- und eine erweiterte Avallinie über 180 Mio. €, mit der wir erhaltene Kundenanzahlungen mit Bürgschaften absichern können.

Beim zweiten Kreditarrangement geht es um ein zinsgünstiges Darlehen über 40 Mio. €, das wir für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben von der Europäischen Investitionsbank erhielten. Auch dabei handelt es sich um eine Art „Vorratskredit“, den wir zukünftig in Anspruch nehmen können.

Meine Damen und Herren,

da gerade die Rede von Forschung und Entwicklung war, will ich zurück zum operativen Geschäft kommen und Ihnen einige Innovationen vorstellen. Denn Innovationen sind ein wesentlicher Faktor für unseren Markterfolg und die Zukunft von Dürr.

Das trifft besonders auf unser Lackierkabinensystem EcoDryScrubber zu. Dieses System, das bis zu 60% der für den Kabinenbetrieb benötigten Energie spart, habe ich Ihnen bereits im Jahr 2009 als Neuheit vorgestellt. Seit seiner Einführung haben wir den EcoDryScrubber über 40 Mal verkauft und konnten unsere Marktführerschaft dadurch weiter ausbauen. Außerdem haben wir eine spezielle Version des EcoDryScrubber für die Lackierung von Fahrzeuganbauteilen, zum Beispiel Stoßfängern, entwickelt.

Zu den wichtigsten F&E-Themen in der Applikationstechnik zählt die Verringerung des Lackverbrauchs. Dazu trägt beispielsweise die neue Lackdosiertechnik *Eco-Pump9* bei. Bei Tests in unserem Entwicklungszentrum konnten wir den Lackverlust um 25 % reduzieren. In einer durchschnittlichen Lackiererei lassen sich so pro Jahr über 15.000 Liter Lack einsparen.

Beim Thema Innovation in der Applikationstechnik ein kurzer Blick auf das neue Geschäftsfeld Klebetechnik, das wir systematisch ausbauen: Im Jahr 2010 haben wir die beiden Spezialunternehmen Rickert und Kleinmichel übernommen und so unser Technologieportfolio in der Klebetechnik ausgebaut. Innerhalb kurzer Zeit konnten wir zahlreiche Aufträge in diesem zukunftssträchtigen Segment gewinnen. Durch die beiden Akquisitionen verfügen wir über ein umfassendes Lösungsspektrum für alle Klebetechnik-Anwendungen im Automobilbau: vom Kleben von Scheiben, Dächern und Cockpits bis zum Punktschweißkleben von Blechen. Mit der Klebetechnik hat sich Dürr in einer wichtigen Zukunftstechnologie positioniert. Das Kleben hält anstelle des Schweißens zusehends Einzug im Rohbau. Der automob-

bile Leichtbau und die dafür notwendige Verbindungstechnik für Materialien wie Leichtmetalle und Kunststoffe sind nur mit Klebeapplikationen möglich.

In der Umwelttechnik haben wir die Energieeffizienz unserer Abluftreinigungsanlagen verbessert und neue Technologien zur Energierückgewinnung konzipiert. Ein weiterer F+E-Schwerpunkt war die Anpassung unserer Anlagen an neue Emissionsgrenzen. Um Stickoxidemissionen zu senken, haben wir Standardmodule zur selektiven katalytischen Reduktion entwickelt, die Stickoxide unschädlich machen.

In der Flugzeugmontagetechnik haben wir das Lösungsspektrum für das Positionieren großer Bauteile ausgebaut. Unsere Positioniertechnik *EcoPositioner* erfüllt höchste Präzisionsanforderungen, zum Beispiel bei der millimetergenauen Synchronbewegung mehrerer Positioniereinheiten, wie sie für das Fügen von Flügeln oder Rumpfschalen benötigt werden.

Auch im Geschäftsbereich Balancing and Assembly Products gab es eine Reihe wichtiger Innovationen:

Im Bereich Auswuchttechnik sorgt der neue, energiesparende Schleuderstand CENTRIO für optimale Material- und Festigkeitstests an Rotoren jeder Art.

Zusammen mit den Hochschulen Aachen und Saarbrücken haben wir einen Rollenprüfstand für LKWs entwickelt, der die Spureinstellung mit einem Laser-Messsystem optimiert und so zur Senkung des Kraftstoffverbrauchs beiträgt.

In der Befülltechnik haben wir eine Anlage vorgestellt, die Klimaanlage in Autos mit dem umweltverträglichen Kältemittel R1234YF versorgt. Da dieses neue Kältemittel seit 2011 EU-weit für neuentwickelte PKW vorgeschrieben ist, besteht hoher Investitionsbedarf bei unseren Kunden – und damit gute Chancen für Dürr.

Last but not least eine Innovation aus der Reinigungstechnik. Das Bild zeigt die Filteranlage *EcoCFlow* für die Aufbereitung von Kühlschmierstoffen in der Motoren- und Getriebefertigung. Die *EcoCFlow* ist ein flexibler Alleskönner, denn sie beherrscht nicht nur ein einzelnes, sondern drei unterschiedliche Filtrationsverfahren (Vakuum, Druck und Schwerkraft), dadurch kann die *EcoCFlow* Flüssigkeiten mit den verschiedensten Metallspänen aus der Werksstoffbearbeitung aufbereiten – ein absolutes Novum, das uns einen Wettbewerbsvorteil verschafft.

Soviel zu unseren Innovationen. Wenn Sie Interesse haben, können Sie nachher einige unserer Produkte bei einem kleinen Rundgang kennenlernen. Bitte begeben Sie sich dazu nach der Hauptversammlung an den Informationsschalter.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
nun ein paar kurze Erläuterungen zu den Abstimmungen nachher.

Bei den Tagesordnungspunkten 2 bis 5 handelt es sich um die alljährlichen Abstimmungen, bspw. zu Gewinnverwendung und Entlastungen. Die Punkte 6 und 8, die den Aufsichtsrat betreffen, wird Herr Dr. Dürr nachher erläutern. Tagesordnungspunkt 7 behandelt den Abschluss eines Gewinnabführungsvertrags zwischen der Dürr AG und der neu gegründeten Dürr IT Service GmbH. In die Dürr IT Service GmbH haben wir die Informationstechnik-Aktivitäten in Deutschland eingebracht, um diese fokussierter zu führen. Der vorgeschlagene Gewinnabführungsvertrag ist ein damit verbundenes Erfordernis. Punkt 9 regelt, dass der Jahresabschluss und zugehörige Dokumente vor der Hauptversammlung nicht mehr physisch hinterlegt werden, sondern – wie schon bisher – im Internet abrufbar sind. Mit Punkt 10 schaffen wir die Möglichkeit, auf der Hauptversammlung per Briefwahl abzustimmen. Dabei handelt es sich um einen Vorratsbeschluss; derzeit beabsichtigen wir keine Briefwahl.

Noch ein Wort zu Themen, die in diesem Jahr nicht zur Abstimmung stehen:

- Vorratsbeschlüsse zum genehmigten und bedingten Kapital sowie zum Erwerb eigener Aktien finden sich nicht auf der Agenda, da die entsprechenden Beschlüsse aus der Vergangenheit noch gültig sind.
- Außerdem gibt es keinen Antrag auf Fassung eines so genannten Opting-out-Beschlusses, der uns vom individualisierten Ausweis der Vorstandsvergütung befreien würde. Einen solchen Beschluss hatte die Hauptversammlung 2006 für fünf Jahre gefasst, er wäre also in diesem Jahr zu verlängern gewesen. Allerdings verzichten wir darauf und werden die Vorstandsvergütung künftig individualisiert ausweisen.

Meine Damen und Herren,

Dürr setzt auf Solidität und Kontinuität – das gilt auch für unsere Strategie „Dürr 2015“, die auf den vorangegangenen Strategieprogrammen aufsetzt. Wie Sie sehen, bilden Wachstum und Optimierung weiterhin die zentralen Bausteine unserer Strategie.

Der Baustein Optimierung zielt darauf ab, unsere Abläufe kontinuierlich zu verbessern. Im Fokus stehen die weitere Globalisierung unserer Geschäftsprozesse und der Ausbau von Produktentwicklung und Wertschöpfung in den Emerging Markets.

Profitables Wachstum sichern wir über drei Stoßrichtungen: den Ausbau des Kerngeschäfts in den Wachstumsmärkten, die Erschließung neuer Geschäftsfelder und durch Innovation – darüber habe ich ja bereits berichtet.

Im Kerngeschäft mit der Automobilindustrie bestehen für Dürr gute Perspektiven. Experten prognostizieren für die Dekade 2010 bis 2020 ein PKW-Produktionswachstum von 31 Millionen Einheiten. Zum Vergleich: Zwischen 1995 und 2007 stieg die Produktion nur um 22 Millionen Einheiten. Infolge des Produktionsanstiegs erwarten wir zwischen 2010 und 2015 den Aufbau von knapp 21

Millionen zusätzlichen Automobil-Fertigungskapazitäten. Von dieser Entwicklung werden alle Bereiche des Dürr-Kerngeschäfts profitieren.

Rund 75% des Produktionszuwachses bis 2015 dürften auf die Emerging Markets entfallen. Um an diesem Marktwachstum zu partizipieren, bauen wir unsere sehr starke Position in Brasilien, Indien und China weiter aus. Bis 2013 wollen wir den Anteil der Mitarbeiter in den Wachstumsmärkten auf 30% steigern; zudem werden wir dort noch mehr Kompetenzen in Engineering und Auftragsabwicklung aufbauen. In Shanghai verdoppeln wir gerade unsere Büro- und Fertigungsflächen auf über 40.000 Quadratmeter und bündeln unsere Aktivitäten zukünftig an zwei großen Standorten statt wie bisher an vier.

Soviel zum Wachstum des Kerngeschäfts. Nun will ich Ihnen darlegen, wie wir mit neuen Geschäftsfeldern zukünftiges Wachstum sichern.

Vom Einstieg in die Feinstreinigungstechnik und die Auswuchttechnik für Turbolader durch den Erwerb der Nischenunternehmen UCM und Datatechnik habe ich bereits vor einem Jahr berichtet. Beide Akquisitionen haben uns führende Positionen in wachsenden Märkten gesichert.

Vor einem Jahr habe ich auch über den Beginn unserer Aktivitäten im Bereich neue Automobilantriebe bzw. Montagesysteme für Antriebsbatterien berichtet. Für die Serienfertigung von Batteriesystemen werden zukünftig vor allem effiziente Automatisierungskonzepte benötigt. Daher haben wir unsere F&E-Arbeit in diesem Bereich intensiviert. Wir verfolgen das Ziel, uns als führenden Ausrüster von Montagelinien für Batterien in Elektroautos zu etablieren. Die ersten Schritte sind getan: 2010 hat uns ein deutscher Automobilhersteller einen ersten Auftrag zum Bau einer Batterie-Montageanlage erteilt; weitere Anfragen liegen uns vor.

Meine Damen und Herren,

nun zum neuen Geschäftsfeld Energieeffizienz, mit dem wir eine weitere Grundlage für langfristiges Wachstum legen. Nachdem ich mich auch dazu bereits vor einem Jahr geäußert habe, will ich Ihnen den aktuellen Stand erklären.

Unter der Überschrift Energieeffizienz beschäftigen wir uns vor allem mit Verfahren zur Nutzung von Energie aus industrieller Abwärme. Hier bestehen beachtliche Potenziale: Allein die Branchen Chemie, Papier, Glas, Stahl, Hütten und Zement erzeugen in Deutschland pro Jahr 20.000 Gigawattstunden Abwärme, die grundsätzlich nutzbar sind; weltweit sind es 325.000 Gigawattstunden.

Weltweit werden neue Energiequellen benötigt, um den steigenden Energiebedarf abzudecken. Ein Beispiel: China hat seinen Primärenergieverbrauch seit 1990 mehr als verdreifacht. Mittlerweile hat das Land die USA als größten Energieverbraucher abgelöst und plant bis 2025 den Aufbau von 1.000 Gigawatt neuer Kraftwerkskapazität. Auch Schwellenländer wie Indien und Brasilien stehen vor der Herausforderung, ihr Wirtschaftswachstum durch einen innovativen Energiemix abzusichern.

Für Dürr ist das Thema Energieeffizienz interessant, weil wir wichtige Voraussetzungen dafür erfüllen:

- Erstens verfügen wir über eine starke Stellung in der Abluftreinigungstechnik sowie über breites Know-how in den Bereichen Energierückgewinnung und Verbrauchsoptimierung
und
- zweitens sind unsere Kernkompetenzen in Engineering und Projektmanagement wichtige Grundlagen, um im Geschäft mit Energieeffizienztechnologien erfolgreich zu sein.

Die organisatorischen Weichen für den Aufbau des neuen Geschäftsfelds sind gestellt: Mit Clean Technology Systems, im Bild rechts, haben wir Anfang 2011 einen dritten Unternehmensbereich eingerichtet, der unsere Energieeffizienz-Aktivitäten bündelt. Zu Clean Technology Systems gehören zwei Geschäftsbereiche:

- Zum einen Environmental and Energy Systems, also die Umwelttechnik, die zuvor Paint and Assembly Systems angehörte.
- Zum anderen gehört zu Clean Technology Systems der Geschäftsbereich Energy Technology Systems. Diese Innovationszelle betreibt noch kein operatives Geschäft, sondern evaluiert Akquisitionsmöglichkeiten von Technologien zur Steigerung der Energieeffizienz industrieller Prozesse. Die Mittel dafür stehen uns, wie vorhin ausgeführt, zur Verfügung. Betonen möchte ich, dass wir keine Großakquisitionen planen, sondern gezielte Zukäufe in überschaubarem Rahmen. Konkrete Aussagen hierzu werden wir im Lauf des Jahres treffen können.

Lassen Sie mich den langfristigen Charakter unseres Engagements in der Energieeffizienz unterstreichen. Kurzfristig erwarten wir keine größeren Beiträge zu Umsatz und Ergebnis, vielmehr verstehen wir unser Engagement als Investition in die Zukunft.

Nun zu den Zahlen für das erste Quartal 2011, die wir am Dienstag veröffentlicht haben. Mit 557 Mio. € erzielten wir einen außerordentlich hohen Auftragseingang und bewegten uns das zweite Quartal in Folge über der Schwelle von einer halben Milliarde Euro. Großaufträge erhielten wir von Tata in Indien, Audi in Ungarn, Shanghai Volkswagen in China und Daimler in Brasilien. Auch den Umsatz konnten wir gegenüber dem noch von der Wirtschaftskrise geprägten ersten Quartal 2010 deutlich steigern. Beim Ergebnis haben wir ebenfalls klar besser abgeschnitten.

ten als vor Jahresfrist, als wir infolge des niedrigen Umsatzes rote Zahlen schreiben mussten. Heute sind alle Ertragspositionen bis hinunter zum Ergebnis nach Steuern positiv. Cashflow und Nettofinanzstatus haben etwas nachgegeben, dies ist eine Folge des gestiegenen Geschäftsvolumens und entspricht unserer Planung.

Das erste Quartal haben wir gut gemeistert. Damit zum Ausblick.

Mit Blick auf die günstigen Perspektiven der Automobilindustrie erwarten wir, dass sich Dürr weiterhin positiv entwickelt. Das setzt natürlich voraus, dass die gute Konjunkturlage Bestand hat. Die Katastrophe in Japan hat uns vor Augen geführt, wie schnell sich Rahmenbedingungen verändern können. Wir alle bei Dürr haben großen Respekt vor dem Durchhaltewillen der Menschen und Unternehmen in Japan. Zugleich sind wir erleichtert, dass unsere Kollegen in Japan keinen Schaden erlitten haben und dass unser Geschäft kaum tangiert ist.

Wie sehen unsere Ziele für 2011 aus? Nach dem guten ersten Quartal erwarten wir für das Gesamtjahr ein Umsatzplus von mindestens 15%. Der Auftragseingang, der bereits im Jahr 2010 wieder das Vorkrisenniveau erreichte, dürfte um rund 5% steigen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern soll erneut deutlich zunehmen, die EBIT-Marge sollte 3,5 bis 4% erreichen, auch nach Steuern erwarten wir ein starkes Ergebnisplus. Auf dieser Basis, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, soll auch die Dividende für 2011 deutlich steigen.

Unser strategisches Ziel einer EBIT-Marge von 6 % sollte bei gleichbleibendem Konjunkturverlauf im Jahr 2013 erreichbar sein. Zum Vergleich: Im Jahr 2008 – dem ertragsstärksten Geschäftsjahr seit 1990 – betrug die EBIT-Marge 4,5%. Sie sehen also: Wir verfolgen ehrgeizige Ziele.

Meine Damen und Herren,
zusammenfassend kann ich sagen, dass wir nach dem Managen der Wirtschafts-

krise den Hebel wieder schnell auf profitables Wachstum umgelegt haben. Wir setzen unseren ertragsorientierten Kurs fort und zählen auf unsere Stärken: Innovationskraft, exzellente Auftragsabwicklung und starke Präsenz in den Wachstumsmärkten. Diese Stärken bauen wir weiter aus und fügen neue, wachstums-trächtige Geschäftsfelder hinzu. All das macht Dürr weiterhin zu einem attraktiven Investment. Wir bitten Sie daher, uns treu zu bleiben, und danken Ihnen herzlich für Ihr Vertrauen. Nun freue ich mich auf die Diskussion mit Ihnen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit