

Ralf Dieter
Vorsitzender des Vorstands
Dürr AG

23. ordentliche Hauptversammlung
der Dürr Aktiengesellschaft

Stuttgart, 27. April 2012

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 und aller Führungskräfte und Mitarbeiter begrüße ich Sie herzlich zur 23. Hauptversammlung der Dürr AG.

Es ist heute bereits die siebte Hauptversammlung, auf der ich Ihnen als Vorstandsvorsitzender Bericht erstatte. Heute tue ich das aber mit besonderer Freude und auch Stolz, denn ich kann Ihnen über ein Rekord-Geschäftsjahr berichten, die bislang höchste Dividende vorschlagen und auch für 2012 einen zuversichtlichen Ausblick geben.

Dass Dürr so gut dasteht ist neben der konjunkturellen Dynamik auch eine Folge der Weichenstellungen, die wir in den vergangenen Jahren vorgenommen haben. Zu nennen sind das Optimierungsprogramm FOCUS der Jahre 2005 bis 2007, der Ausbau unserer Position in den Schwellenländern, unser stetiger Innovationskurs sowie die zahlreichen Prozessverbesserungen, durch die der Konzern effizienter wurde. All diese Initiativen haben sich 2011 ausgezahlt und werden uns auch weiterhin voranbringen.

Chart 2: Agenda

Mein heutiger Bericht beginnt mit einigen Erläuterungen zum Geschäftsjahr 2011. Es folgt ein – durchaus erfreulicher – Blick auf Aktie und Dividende. Danach gebe ich Ihnen einige Informationen zu unserem Hightech-Geschäft in der Applikationstechnik, das wir seit Ende 2011 als eigenen Unternehmensbereich ausweisen. Als nächsten Punkt stelle ich Ihnen einige unserer neuesten Innovationen vor, bevor ich Ihnen abschließend die Strategie „Dürr 2015“ und den Ausblick erläutere.

Chart 3: Rekord AE, Ergebnis

Damit zum Rekordjahr 2011, in dem wir deutlich besser abgeschnitten haben als ursprünglich erwartet.

Auf diesem Bild sehen Sie drei Linien im Zehnjahresvergleich: den Umsatz in Grau, den Auftragseingang in Hellblau und das Ergebnis vor Zinsen und Steuern – kurz EBIT – in Orange.

Auftragseingang und EBIT sind, wie Sie ganz rechts sehen, im Jahr 2011 auf historische Höchststände gestiegen. Beim EBIT hat Dürr mit 107 Mio. € erstmals in der Unternehmensgeschichte die 100-Millionen-Schwelle überschritten. Mit einer EBIT-Marge von 5,5% sind wir bereits nahe an unseren Zielwert von 6% herangerückt.

Bemerkenswert ist auch der Auftragseingang, der gegenüber dem Jahr 2010 um 64% stieg. Mit knapp 2,7 Mrd. € liegen wir sogar über dem Bestellvolumen der Jahre 2002 und 2003, obwohl der Konzern damals noch wesentlich größer war. Wie Sie wissen, haben wir im Jahr 2005 Unternehmensteile im Umsatzvolumen von über 400 Mio. € verkauft, die nicht zum Kerngeschäft gehörten. Diesen Volumenabgang haben wir mehr als aufgeholt.

Auch beim Umsatz, also die graue Linie, verzeichneten wir 2011 ein kräftiges Plus von 52%; mit 1,92 Mrd. € kamen wir nahe an die 2 Mrd.-Euro-Grenze heran.

Was sind die Gründe für den Erfolg des Jahres 2011?

Das gute Ergebnis wurde getragen von der starken Auslastung sowie von Skaleneffekten durch den hohen Umsatz. Alle Geschäftsbereiche des Konzerns erzielten – teils überaus kräftige – Ertragszuwächse. Das zeigt, dass Dürr auf breiter Front erfolgreich war. Verbunden mit einem herzlichen Dank an Sie und Ihre Teams darf ich die Geschäftsbereichsleiter, die das operative Geschäft verantworten, heute

begrüßen: Willkommen Herr Weil, Herr Dr. Siewert, Herr Dr. Schumacher, Herr Dr. Fuchs und Herr Dr. Dorner. Die Herren, Bell und Kaufmann sind auf Dienstreise.

Beim Auftragseingang profitierten wir nicht nur von der robusten Automobilkonjunktur, sondern auch von Nachholeffekten: Neben neuen Investitionsvorhaben griffen unsere Kunden aus der Automobilindustrie Projekte wieder auf, die sie in der Krise 2008/2009 verschoben hatten. Außerdem haben wir unser Service-Geschäft ausgebaut und mit mehreren Produktinnovationen zusätzliche Nachfrage generiert.

Chart 4: Starke Stellung Wachstumsmärkte

Ein weiterer Erfolgsfaktor war unsere starke Marktstellung, auch und gerade in Wachstumsmärkten wie China, Indien, Brasilien und Mexiko, die im Bild grau markiert sind. Wie Sie dem rechten Balken entnehmen können, ist mittlerweile knapp ein Drittel unserer Mitarbeiter in diesen so genannten Emerging Markets angestellt. Allein in China kommen wir auf über 1.500 Mitarbeiter.

Chart 5: Geschäftsschwerpunkt Wachstumsmärkte

Dass der Kapazitätsaufbau in den Wachstumsmärkten die richtige Weichenstellung war, unterstreicht dieses Diagramm. Kamen vor sechs Jahren 27% unseres Auftragseingangs aus den Wachstumsmärkten, sind es heute 65%; allein auf China entfällt knapp ein Drittel der Bestellungen. Apropos China: Auch wenn in den Zeitungen immer wieder über mögliche Abschwächungen in China zu lesen ist, glauben wir fest an diesen großen Markt. Wir verzeichnen dort nach wie vor eine dynamische Nachfrage, und auch die Automobilverkäufe haben in den vergangenen Wochen wieder spürbar zugelegt.

Unsere Kunden verlagern ihre Investitionen immer stärker in die Wachstumsmärkte, um dort Produktionskapazitäten aufzubauen. Davon profitieren wir, weil wir in diesen Regionen leistungsfähiger sind als andere Anbieter. Ausschlaggebend dafür ist, dass wir unsere Mannschaft vor Ort auch in der Krise von 2008/2009 ver-

größert haben, während der Wettbewerb abgebaut hat. Durch unseren Schwerpunkt in den Wachstumsmärkten sind wir heute auch relativ unabhängig von der Konjunkturschwäche in Westeuropa.

Chart 6: Deutlicher Produktivitätsgewinn

Meine Damen und Herren,

Dürr ist 2011 nicht „nur“ gewachsen, sondern hat auch seine Effizienz unter Beweis gestellt. Das starke Umsatzplus von 52% haben wir mit einem vergleichsweise moderaten Mitarbeiteraufbau von 15% bewältigt. Die hohe Professionalität, die wir in der Durchführung von Großprojekten erreicht haben, war Garant dafür, dass trotz der Vielzahl an parallel laufenden Projekten keine größeren Probleme auftraten. Sie erinnern sich: Bis 2008 mussten wir regelmäßig über Verluste bei Großprojekten berichten, die unser Ergebnis belasteten. Seit 2008 kam das nicht wieder vor. So soll es auch bleiben. Mittlerweile wickeln wir über 30 Großprojekte gleichzeitig sicher ab, das ist mehr als doppelt so viel wie vor fünf Jahren.

Die Auftragsflut hat uns nicht überrollt, vielmehr haben wir das hohe Volumen mit der richtigen Mischung aus Erfahrung, maßvollem Kapazitätsaufbau sowie internationalen Strukturen und Prozessen bewältigt. Die wichtigste Rolle spielten dabei die knapp 7.000 Mitarbeiter im Konzern. Ihr hohes Engagement und Fachwissen hat unsere Kunden ein ums andere Mal beeindruckt. Dafür ein herzlicher Dank an alle Führungskräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit!

In diesen Zeiten hoher Auslastung unterstützen uns auch viele ehemalige „Dürrianer“, die den Ruhestand als zu ruhig empfinden. Sie helfen uns temporär bei Projekten in aller Welt und geben ihren Erfahrungsschatz an jüngere Mitarbeiter weiter. Ein solches Engagement ist nicht selbstverständlich und sagt viel aus über Zusammenhalt und Verbundenheit bei Dürr. Wir tun also etwas für die Generation 60 plus. Apropos: Mit durchschnittlich 42 Jahren hat Dürr eine gute Alterstruktur, bei der Erfahrung und neue Impulse gleichermaßen vertreten sind. Durch die gezielte Einstellung von Nachwuchskräften wird dies auch zukünftig der Fall sein.

Chart 7: Hohe Liquidität, positiver Nettofinanzstatus

Hier sehen Sie einige weitere wesentliche Kennzahlen des Jahres 2011. Das Eigenkapital hat sich um 14% erhöht; die Eigenkapitalquote sank jedoch auf 22%, da die Bilanzsumme infolge des hohen Geschäftsvolumens um 37% anwuchs. An unserem Ziel, die Eigenkapitalquote in den nächsten Jahren wieder auf 30 % zu bringen, halten wir weiterhin fest.

Mit 128 Mio. € erzielten wir 2011 einen hohen operativen Cashflow. Daraus resultiert ein Polster von knapp 300 Mio. € an flüssigen Mitteln, das wiederum dafür sorgte, dass am Jahresende netto keine Finanzverschuldung zu Buche stand, sondern ein Guthaben von 52 Mio. €. Dies ist umso höher einzuschätzen, als wir Ende 2011 eine zusätzliche Finanzierung von 51 Mio. € geschultert haben. Für diesen Betrag haben wir den Campus-Standort hier in Bietigheim-Bissingen gekauft, statt ihn, wie bisher, zu leasen. Wir „wohnen“ hier also nicht mehr zur Miete, sondern sind Eigentümer – ein klares Bekenntnis zur Region, ein gutes Zeichen für unsere Mitarbeiter und kostenseitig ein Vorteil.

Chart 8: Dividende

Meine Damen und Herren,
als Aktionäre sollen Sie angemessen von dem starken Ergebnisanstieg im Jahr 2011 profitieren. Daher schlagen Aufsichtsrat und Vorstand vor, die Dividende von 30 Cent im Vorjahr auf 1,20 € je Aktie zu vervierfachen. Daraus ergibt sich eine Gesamtausschüttung von 20,8 Mio. € – so viel wie nie zuvor bei Dürr. Die 20,8 Mio. € entsprechen 32% des Konzernergebnisses nach Steuern; damit liegen wir im Rahmen unserer Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von 30 bis 40 % des Konzernergebnisses vorsieht.

Chart 9: Aktienkurs

Auch der Kurs unserer Aktie – im Bild dunkelblau – gibt Anlass zur Freude. Wie schon 2009 und 2010 legte er auch 2011 um 40% zu – damit gehörte die Dürr-Aktie zu den fünf Performance-stärksten Papieren in DAX, MDAX, SDAX und

TecDAX. Seit der Hauptversammlung vor einem Jahr, damals stand die Aktie bei 26,36 €, errechnet sich ein Kursplus von über 20 €.

Chart 10: Analysten und MDAX

Die 16 Analysten, die unsere Aktie verfolgen, sehen mehrheitlich weiteres Kurspotenzial. Folglich lauten 84% der Analystenempfehlungen auf „Kauf“ und nur jeweils eine auf „Halten“ und „Verkaufen.“

An der Börse hat das Interesse an Dürr spürbar zugenommen. Das hängt auch mit dem Ausstieg unseres ehemals zweitgrößten Aktionärs Aton vor rund einem Jahr zusammen. Aton hat sein 25%-Paket an Dürr an institutionelle Investoren veräußert, wodurch der Streubesitz unserer Aktie auf 70% stieg, während sich das Handelsvolumen auf über 100.000 Stücke pro Tag verfünffachte. Zusammen mit unserem gestiegenen Börsenwert führte dies dazu, dass wir am 19 März dieses Jahres vom Nebenwerteindex SDAX in den MDAX aufgestiegen ist. Durch die MDAX-Mitgliedschaft – und unsere mehrfach ausgezeichnete Investor-Relations-Arbeit – findet Dürr zusätzliche Beachtung, sowohl bei Investoren im In- und Ausland als auch in den Medien.

Betonen möchte ich aber auch: Bei allen Vorteilen, die der höhere Streubesitz der Aktie mit sich bringt, begrüßen wir es sehr, in der Familie Dürr einen verlässlichen Ankeraktionär zu haben. Die Familie Dürr steht zum Unternehmen und ist ein wichtiger Garant dafür, dass wir unabhängig und nachhaltig agieren können.

Chart 11: Application Technology: Eigener Unternehmensbereich

Meine Damen und Herren,

nun zu einem Bereich, der exemplarisch für die Innovationskraft von Dürr steht: die Applikationstechnik, also das Geschäft mit Komponenten und Robotern für den automatischen Auftrag von Lack, Klebstoff und anderen Dickstoffen. Aufgrund des starken Wachstums dieses Geschäfts führen wir die Applikationstechnik seit Ende 2011 als eigenen Unternehmensbereich, dessen Geschäftszahlen wir separat

ausweisen. Das erhöht nicht nur die Transparenz, sondern zeigt auch deutlicher die technologische Vielfalt im Dürr-Portfolio

Chart 12: Konzernstruktur

Mit Application Technology verfügt der Dürr-Konzern nun über vier Unternehmensbereiche. Paint and Assembly Systems links bündelt die Anlagenbauaktivitäten in der Lackier- und Montagetechnik für Autos und Flugzeuge, während Application Technology und Measuring and Process Systems unser Maschinenbaugeschäft beinhalten. Rechts sehen sie den Anfang 2011 gegründeten Unternehmensbereich Clean Technology Systems, der das Geschäft mit Abluftreinigungsanlagen und energieeffizienten Technologien ausbaut, darauf werde ich später nochmals zu sprechen kommen

Chart 13: Application Technology: Kennzahlen

Zurück zu Application Technology: Mit einem Sprung auf knapp 600 Mio. € Auftragseingang hat der Unternehmensbereich 2011 eine neue Dimension erreicht. Das spiegelt sich auch im Roboterabsatz wider, der mit über 1.600 Verkäufen doppelt so hoch war wie in den Jahren vor der Krise 2008/2009. Die EBIT-Marge ist nach dem Rückgang infolge der Wirtschaftskrise bereits wieder auf 7,6% gestiegen. 2012 und darüber hinaus erwarten wir weitere Zuwächse in Richtung 10%.

Mit über 50% Weltmarktanteil steht Application Technology mit großem Abstand an der Spitze des Wettbewerbs. Für diesen Erfolg gibt es mehrere Gründe:

Chart 14: Application Technology: Erfolgsfaktoren

- Dürr ist der einzige Anbieter, der komplette Applikationssysteme aus einer Hand anbietet: von der Farbversorgung über Roboter und Lackzerstäuber bis zu den Softwaresystemen für Steuerung, Bedienung und Simulation.
- Für die Automobilindustrie sind unsere Roboter der Schlüssel zu mehr Effizienz. Bis zu 130 Roboter arbeiten heute in einer modernen Lackiererei!

- Unsere Applikationsprodukte stehen technologisch an der Spitze: Allein in unserem neuen Hochrotationszerstäuber EcoBell3, hier im Video, stecken über 20 Patente.
- Und last but not least: Wir nutzen unser Applikations-Know-how, um neue Geschäftsfelder zu erschließen, zum Beispiel Technologien für den Auftrag von Klebstoff und Versiegelungsmaterialien im Automobilbau.

Chart 15: Innovation: Produktionseffizienz

Meine Damen und Herren,

neben der Applikationstechnik wird Innovation auch in allen anderen Geschäftsbereichen großgeschrieben. Unser neuer Unternehmensslogan lautet: „Leading in Production Efficiency“, das heißt: Wir setzen alles daran, die Effizienz in der Produktion unserer Kunden zu steigern. Im Jahr 2011 haben wir die Ausgaben für Forschung und Entwicklung um 14% erhöht; einige Ergebnisse unserer Innovationsarbeit will ich Ihnen nun vorstellen.

Chart 16: Innovation: Solarthermische Trocknerbeheizung

Unter dem Stichwort Eco+Paintshop haben wir den Energieverbrauch unserer Lackierereien in den vergangenen Jahren um rund 70% gesenkt: von 1.500 Kilowattstunden pro Karosserie auf heute unter 500. Diesen Kurs setzen wir fort: Zum Beispiel entwickelten wir ein System zur solarthermischen Beheizung von Karosserietrocknern, mit dem sich an sonnenreichen Standorten pro Jahr rund 5.700 Megawattstunden Energie CO₂-frei erzeugen lassen.

Chart 17: Innovation: EcoMove

Auch im Flugzeugbau wird unsere Produktionstechnik immer öfter eingesetzt. In diesem Bereich erhielten wir 2011 von dem russischen Flugzeugbauer Irkut unseren bisher größten Auftrag mit über 50 Mio. €. Speziell für die Flugzeugmontage haben unsere Ingenieure das Transportsystem EcoMove konzipiert. Damit lassen sich Flügel mit bis zu 35 Metern Länge vollautomatisch bewegen und millimetergenau in Position bringen.

Chart 18: Innovation: Tooldyne

In der Auswuchttechnik haben wir auf der Fachmesse EMO im September 2011 gleich sieben Weltneuheiten präsentiert. Zum Beispiel das System ToolDyne, das Schneidwerkzeuge auswuchtet, die bei der Bearbeitung von Metall und Kunststoff eingesetzt werden.

Chart 19: Innovation: EcoCBase W3

Eine energieeffiziente Innovation in der Reinigungstechnik ist die Anlage EcoCBase W3. Sie reinigt Werkstücke nach der mechanischen Bearbeitung und benötigt für die Trocknung der sauberen Werkstücke bis zu 50% weniger Energie als vergleichbare Anlagen.

Chart 20: Innovation: Ecopure KPR

In der Abluftreinigungstechnik haben wir eine Kompaktversion des Anlagentyps Ecopure KPR entwickelt, die sich optimal mit unserem innovativen Lackierkabinsystem EcoDryScrubber kombinieren lässt. Diese Kompaktanlage reduziert nicht nur die Investitionskosten, sondern auch den Energiebedarf für die Schadstoffverbrennung.

Chart 21: Tagesordnung / Rundgang

Nach diesem kurzen Ausflug in die Welt der Technik will ich Ihnen einige Hinweise zur Tagesordnung und zum weiteren Ablauf heute geben.

Die Tagesordnung ist dieses Mal schlank ausgefallen. Das liegt daran, dass keine Vorratsbeschlüsse, etwa zu Kapitalerhöhungen oder zum Erwerb eigener Aktien, zu treffen sind, da die entsprechenden Beschlüsse früherer Hauptversammlungen allesamt noch gültig sind. Der Form halber darf ich darauf hinweisen, dass wir im Jahr 2011 von keinem der vorhandenen Vorratsbeschlüsse Gebrauch gemacht haben.

Und noch ein Hinweis: Nach der Hauptversammlung sind Sie eingeladen, drei interessante Technikstationen hier auf dem Campus zu besuchen. Es handelt sich um eine von Dürr entwickelte automatische Batterie-Wechselstation für Elektroautos sowie um Klebe- und Nahtabdichtungs-Anlagen. Wenn Sie an der Führung teilnehmen wollen, bitte ich Sie, sich gleich nach Versammlungsende an der Informationstheke einzufinden.

Chart 22: „Dürr 2015“

Meine Damen und Herren,

lassen Sie uns nun gemeinsam einen Blick auf die Strategie „Dürr 2015“ und unsere Zukunftspotenziale werfen. Es ist mir wichtig, Sie darauf hinzuweisen, dass „Dürr 2015“ keine Überraschungen oder großen Neuerungen aufweist. Im Gegenteil: Ich bin überzeugt, dass gerade die konsequente Beibehaltung definierter strategischer Ziele und deren kontinuierliche Umsetzung ein Grund für den Erfolg von Dürr ist.

Mit „Dürr 2015“ wollen wir weiter auf profitablen Wachstumskurs bleiben. Dafür setzen wir neben Innovationen auf zwei weitere Wege:

- Erstens bauen wir unser erfolgreiches Kerngeschäft weiter aus.
- Und zweitens erschließen wir vielversprechende neue Geschäftsfelder, zum Beispiel im Bereich Energieeffizienz.

Chart 23: Weltautomobilproduktion

Zunächst zum Kerngeschäft. Hier bestehen nachhaltig gute Perspektiven für Dürr, da die Automobilproduktion weiter wächst. Bis 2017 erwarten Experten eine Produktionszunahme von 30 Millionen Einheiten weltweit. Davon dürfte der Großteil, nämlich 22 Millionen Autos, in den blau markierten Wachstumsmärkten gebaut werden. Dort nimmt das Bedürfnis nach individueller Mobilität angesichts steigender Pro-Kopf-Einkommen rapide zu. Bemerkenswert ist, dass die Weltautomobilproduktion in den kommenden sechs Jahren mehr als drei Mal so stark wachsen soll wie in den vergangenen sechs Jahren

Mit Blick auf die wachsende PKW-Nachfrage investiert die Automobilindustrie anhaltend stark in Maschinen und Anlagen von Dürr. Zeitversetzt führt dies auch zu wachsender Nachfrage im Service-Geschäft, da die Basis der von uns installierten Anlagen wächst und jede Produktionsanlage mit Ersatzteilen versorgt und optimiert werden muss.

Chart 24: Neue China-Standorte

Vor dem Hintergrund der positiven Perspektiven investieren auch wir weiter in den Wachstumsmärkten: In Mexiko vergrößern wir unser Werk um ein Drittel. In China haben wir gerade eine neue Fertigung für den Anlagenbau eröffnet (im Bild links), bis 2013 entsteht ein weiterer neuer Standort für unser Maschinenbaugeschäft. Damit wird Dürr in Shanghai so groß sein wie hier in Bietigheim.

Chart 25: Akquisitionen im Kerngeschäft

Meine Damen und Herren,

neben dem organischen Wachstum haben wir in den vergangenen drei Jahren kleinere Akquisitionen vorgenommen, um zusätzliche Marktchancen im Kerngeschäft zu nutzen:

- Wir haben das französische Spezialunternehmen Datatechnik gekauft, mit dem wir in der Auswuchttechnik den Wachstumsmarkt der Turbolader-Produktion erfolgreich bedienen.
- In der Reinigungstechnik haben wir unser Angebotsspektrum durch den Erwerb der schweizerischen UCM abgerundet und bieten nun auch Anlagen für die Feinstreinigung an.
- In der Applikationstechnik wurden die beiden deutschen Unternehmen Kleinmichel und Rickert übernommen. So können wir der Automobilindustrie Klebertechnik für die Endmontage und das Fügen neuer Materialkombinationen anbieten, wie sie im Leichtbau immer öfter verwendet werden.
- Im Mai 2011 haben wir 55% der dänischen Agramkow-Gruppe erworben und sind damit der weltgrößte Anbieter von Befülltechnik. Mit Dürr Somac und Ag-

ramkow versorgen wir neben der Automobilindustrie nun auch Hersteller von Haushaltsgeräten und Klimaanlage mit Befüllsystemen. Auch dieses Geschäft hat sich in 2011 sehr positiv entwickelt.

- Last but not least haben wir uns 2011 mit 10% am japanischen Lackieranlagenbauer Parker Engineering beteiligt. Über Parker verbessern wir unseren Zugang zur japanischen Automobilindustrie, besonders im Wachstumsmarkt Südostasien, der von japanischen Autobauern dominiert wird. Um hier Flagge zu zeigen, eröffnen wir in diesen Tagen ein Dürr-Büro in Thailand.

Meine Damen und Herren,

mit diesen gezielten Akquisitionen und unserer starken Position in den Wachstumsmärkten werden wir im Kerngeschäft weiter zulegen. Darüber hinaus verfolgen wir eine zweite strategische Stoßrichtung für zukünftiges Wachstum: den Ausbau unseres Angebotsspektrum für energieeffiziente Technologien.

Chart 26: Clean Technology Systems

Energieeffizienz ist ein Megatrend: Im Zuge der Energiewende reift die Erkenntnis, dass neben der Erschließung neuer Energiequellen auch die sparsame Nutzung von Energie immer wichtiger wird – in den Industriestaaten genauso wie in den Wachstumsmärkten. Lassen Sie mich das Potenzial der Energieeffizienz anhand eines Beispiels unterstreichen: Durch den durchgängigen Einsatz sparsamer Technologien ließen sich bis zu 30% der in der industriellen Produktion eingesetzten Energie einsparen. Das entspricht etwa der Hälfte des jährlichen Stromverbrauchs der privaten Haushalte in Deutschland.

Die Hinwendung zu energieeffizienten Verfahren ist also nicht nur ein Gebot der Nachhaltigkeit, sondern auch wirtschaftlich sinnvoll. Dürr gestaltet diesen Prozess aktiv mit: Anfang 2011 haben wir nach ausführlichen Diskussionen mit dem Aufsichtsrat den Unternehmensbereich Clean Technology Systems gegründet. Dessen Rückgrat ist unser bewährtes Geschäft mit Abluftreinigungssystemen. Darüber hinaus baut Clean Technology Systems durch Akquisitionen und Unterneh-

mensbeteiligungen sukzessive ein Technologieportfolio auf, mit dem wir Kunden bei der energetischen Optimierung ihrer Produktion unterstützen.

Unser Fokus liegt dabei auf der Nutzung von Abwärme aus industriellen Prozessen. Denken Sie an energieintensive Branchen wie die Zement- und Glasindustrie oder an unsere Lackieranlagen. Bisher wird die dort entstehende Abwärme meist in die Atmosphäre abgegeben. Wir bieten dagegen Lösungen, um daraus elektrischen Strom zu erzeugen, zum Beispiel mithilfe von Mikrogasturbinen oder Organic-Rankine-Cycle-Anlagen, die ähnlich wie Wasserdampfturbinen arbeiten. Auch mit Wärmetauscher-Technologien, der Umwandlung von Wärme in Kälte und der Speicherung von Wärme beschäftigen wir uns intensiv.

Zu unserem Technologiemanagement gehört, dass sich das Kerngeschäft und die neuen Aktivitäten in der Energieeffizienz gegenseitig befruchten. Zum Beispiel bringen wir Know-how aus der Energieoptimierung von Lackierereien bei Clean Technology Systems ein, während wir im Gegenzug neue Verfahren aus dem Energieeffizienz-Portfolio im Kerngeschäft einsetzen. Ein gutes Beispiel ist der Betrieb von Karosserietrocknern mithilfe von Mikrogasturbinen

Meine Damen und Herren,

bis 2015 soll Clean Technology Systems seinen Umsatz auf über 200 Mio. € erhöhen. Die tragende Rolle fällt dabei zunächst der Abluftreinigungstechnik zu, für die wir besonders in den Wachstumsmärkten große Chancen sehen. Die neuen Verfahren, die ich eben angesprochen habe, benötigen noch eine Anlaufphase, bis sie höhere Umsätze generieren. Sie sind eine wichtige Investition in die Zukunft, denn energieeffiziente Technologien tragen große Potenziale in sich – in puncto Kostensenkung, als Beitrag zu nachhaltiger Produktion und in der dezentralen Energieversorgung. Damit leisten wir einen Beitrag zur Energiewende, die ohne Energieeffizienz nicht gelingen wird.

Meine Damen und Herren,

meine Ausführungen zur Strategie „Dürr 2015“ sollten aufzeigen,

- dass die Automobilindustrie eine Wachstumsbranche bleibt,
- dass wir uns durch Akquisitionen zusätzliche Marktchancen im Kerngeschäft erschließen
- und dass sich Dürr im Zukunftsmarkt für energieeffiziente Technologien positioniert.

Chart 27: Q1 2012

Zum Abschluss kommen wir nun zum Jahr 2012.

Wir konnten das Jahr mit einem Rekordauftragsbestand von über 2,1 Mrd. € beginnen, da der Auftragseingang den Umsatz 2011 klar überstieg. Das verschafft uns eine gute Auslastung bis in das Jahr 2013.

Im ersten Quartal 2012 hat Dürr nahtlos an die positive Entwicklung von 2011 angeknüpft, wie die ersten Zahlen, die wir am Mittwoch ad-hoc veröffentlicht haben, zeigen: Mit 679 Mio. € erreichte der Auftragseingang in den ersten drei Monaten erneut ein überdurchschnittlich hohes Niveau. Selbiges gilt für den Umsatz, der auf 562 Mio. € stieg, das sind 200 Mio. € mehr als im ersten Quartal des Vorjahres. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern konnten wir gegenüber dem Vorjahr verdreifachen, bei knapp 30 Mio. € EBIT errechnet sich eine Marge von 5,3%.

Chart 28: Ausblick

Mit dem erfolgreichen ersten Quartal im Rücken sind wir sehr zuversichtlich, dass wir auch unsere Ziele für das Gesamtjahr 2012 erreichen werden.

Den Umsatz wollen wir um mindestens 5% auf über 2 Mrd. € steigern. Auch der Auftragseingang soll 2012 wieder über 2 Mrd. € erreichen – damit lägen wir klar über dem Niveau der Geschäftsjahre vor 2011.

Das Ergebnis wollen wir weiterhin stärker als den Umsatz erhöhen und peilen für 2012 einen Anstieg der EBIT-Marge auf einen Wert zwischen 5,5 und 6% an. Parallel sollen das Nachsteuerergebnis und die daraus abgeleitete Dividende für 2012 um mindestens 15% steigen. In der Zusammenfassung heißt das: Wir wollen in 2012 erneut neue Rekordmarken erreichen, sofern sich die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht massiv verschlechtern.

Meine Damen und Herren,

Dürr ist ein Traditionsunternehmen, das sich in seiner Ausrichtung auf Innovation, Qualität und Kundenorientierung immer treu geblieben ist. Dennoch haben wir uns stets weiterentwickelt: Die vergangenen zehn bis 15 Jahre waren zunächst geprägt von Akquisitionen und starkem Wachstum, darauf folgte eine Phase der Konsolidierung und Neuausrichtung.

Heute ist Dürr zukunftsorientiert aufgestellt. Wir haben die Krise von 2008/2009 solide bewältigt und im Rekordjahr 2011 die Früchte unserer Anstrengungen geerntet. Wir erschließen neue Geschäftsfelder und sind auf einem profitablen Wachstumskurs, der sich auch für Sie als Aktionärinnen und Aktionäre auszahlt. Unser Geschäft hat sich in den ersten Monaten des Jahres 2012 anhaltend gut entwickelt. Wir verfügen über innovative Technologien, hervorragende Führungskräfte und Mitarbeiter und werden weiter von der wirtschaftlichen Dynamik in den Wachstumsmärkten profitieren.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen und versichere Ihnen, dass wir uns weiterhin mit vollem Engagement für Ihr Unternehmen einsetzen werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.