

Ralf W. Dieter
Vorsitzender des Vorstands
Dürr AG

24. ordentliche Hauptversammlung
der Dürr Aktiengesellschaft

Stuttgart, 26. April 2013

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 24. Hauptversammlung der Dürr AG.

Vor zwölf Monaten habe ich an dieser Stelle über das Dürr-Rekordjahr 2011 berichtet. Heute kann ich – nicht ganz ohne Stolz – ähnlich beginnen: 2012 war nochmals besser als 2011 und damit ein weiteres Rekordjahr in der Dürr-Geschichte. Wir haben Umsatz und Ergebnis nochmals deutlich gesteigert und unsere selbst gesteckten Ziele klar übertroffen.

Chart 2: Agenda

Die Gründe für unseren Erfolg und für die Zuversicht, mit der wir nach vorne schauen, will ich Ihnen gleich erläutern. Zuvor aber ein Blick auf die Gliederung meines heutigen Berichts. Ich beginne mit dem Geschäftsverlauf 2012 und den damit verbundenen Investitionen in die Expansion unserer Standorte. Im Anschluss blicken wir auf das – erfreuliche – Thema Aktie und Dividende, bevor ich auf die heutige Tagesordnung, aktuelle Innovationen, die Strategie „Dürr 2015“ und den Ausblick zu sprechen komme.

Chart 3: Umsatz, Ergebnis

Als Erstes also zum Geschäftsverlauf 2012.

Am Jahresbeginn hatten wir uns bei Auftragseingang und Umsatz jeweils 2 Mrd. € vorgenommen. In beiden Fällen haben wir dieses Ziel deutlich übertroffen, da wir nicht nur von der hohen Nachfrage in den Schwellenländern profitierten, sondern auch in Europa eine unerwartet starke Entwicklung im Modernisierungsgeschäft verzeichneten.

Der Auftragseingang erreichte mit 2,6 Mrd. € wieder das Rekord-Niveau des Jahres 2011. Das war umso überraschender, als 2011 von Sondereffekten geprägt war: Viele Kunden holten damals Investitionen nach, die sie während der Krise von 2008/2009 verschoben hatten.

Der Umsatz, im Bild hellblau, stieg im Jahr 2012 um 25% auf 2,4 Mrd. € und damit auf den höchsten Wert der Firmengeschichte. Dies wurde getragen von erfreulichen Zuwächsen in allen vier Unternehmensbereichen.

Unsere Strategie war immer auf profitables Wachstum ausgelegt. Das sagte ich schon bei meiner ersten Hauptversammlung als Vorstandsvorsitzender im Jahr 2006 und wiederhole es auch heute. 2012 haben wir diese Vorgabe wieder erfolgreich umgesetzt. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, kurz EBIT, wuchs mit 66% überproportional zum Umsatz und erreichte mit 177 Mio. € den höchsten Wert der Firmengeschichte. Daraus ergibt sich eine EBIT-Marge von 7,4%, die deutlich über den 5,5% des Vorjahres und der langfristigen strategischen Zielmarge von 6% liegt.

Das gute Ergebnis des Konzerns ist das Verdienst unserer Geschäftsbereiche, in denen hervorragende Arbeit geleistet wurde. Bei den Leitern der Geschäftsbereiche darf ich mich – stellvertretend für alle Mitarbeiter – herzlich bedanken: Herr Dr. Fuchs, Herr Kaufmann, Herr Dr. Schumacher, Herr Dr. Siewert und Herr Weil, bitte richten Sie es Ihren Teams aus: Sie alle zusammen haben in 2012 echte Spitzenleistungen erbracht!

Unser Dank gilt aber auch unseren Kunden, ohne die ich hier gar nichts zu berichten hätte, und unseren Lieferanten, die unser Wachstum mit großen Anstrengungen unterstützt haben.

Chart 4: Umsatz vs. Kosten

Dem kräftigen Anstieg des operativen Ergebnisses lagen zwei Hauptfaktoren zugrunde: der starke Umsatz mit entsprechenden Mengeneffekten sowie unsere konsequente Kostendisziplin. Sie führte dazu, dass die Vertriebs- und Verwaltungskosten deutlich unterproportional zum Umsatz stiegen.

Chart 5: Schwellenländer

Auftragseingang und Umsatz profitierten von den anhaltend hohen Investitionen der Automobilindustrie. Zwar gingen die Projektierungen für neue Werke auf hohem Niveau leicht zurück, dafür nahmen die Modernisierungsinvestitionen in bestehenden Fabriken zu.

Grund für die hohen Investitionen der Automobilindustrie war das beachtliche Produktionswachstum von knapp 6%, das die Automobilindustrie im Jahr 2012 auswies. Unsere Kunden und wir sind davon überzeugt, dass sich die Automobilnachfrage angesichts der weltweit zunehmenden Mobilität auch weiterhin positiv entwickelt. Dies gilt vor allem für die Wachstumsmärkte wie China, Brasilien, Mexiko, Indien und Russland, in denen Dürr überdurchschnittlich stark aufgestellt ist. 55% unseres Auftragseingangs kamen im Jahr 2012 aus diesen Märkten, allein auf China entfiel ein Drittel!

Chart 6 Mitarbeiter

Um dem starken Wachstum unseres Geschäftsvolumens gerecht zu werden, haben wir die Belegschaft um 12% vergrößert. Heute sind über 7.600 Mitarbeiter bei Dürr beschäftigt, ein Drittel davon in den Schwellenländern und nicht weniger als 1.600 in China. Unsere Mannschaft wickelt auf der ganzen Welt so viele Großaufträge ab wie nie zuvor: 2012 brachten wir es auf 43 Millionen Flugmeilen, das entspricht rechnerisch etwa 1.700 Erdumrundungen. Um das einzuordnen: In 2011 waren es „nur“ 28 Millionen Flugmeilen. Unsere Teams haben unermüdlich konstruiert, programmiert und installiert und das Unmögliche möglich gemacht, wenn es einmal brenzlich wurde. Hohe Fachkompetenz, Einsatzbereitschaft und Profes-

sionalität sind Attribute, die unsere Kunden den Dürr-Mitarbeitern auch in einer im Jahr 2012 durchgeführten Umfrage bescheinigen.

Chart 7 Ausbau Bietigheim

Meine Damen und Herren,

unser Geschäft ist stark gewachsen und hat sich immer stärker in die Schwellenländer verlagert. Dem trugen und tragen wir durch umfangreiche Expansionsmaßnahmen an unseren Standorten Rechnung. Die Gesamtaufwendungen dafür betragen in den Jahren 2012 und 2013 voraussichtlich rund 50 Mio. €. Lassen Sie mich Ihnen die wichtigsten Projekte kurz skizzieren:

- Hier am Standort bauen wir eine zusätzliche Produktionshalle, die vor allem für die Roboter Montage bestimmt ist. Dies erlaubt es uns, auf externe Flächen, die wir bislang angemietet hatten, zu verzichten. Jeder Dürr-Roboter, der auf der Welt installiert wird, ist „made in Bietigheim“. Dafür benötigen wir zusätzliche Kapazitäten, nachdem sich das Geschäftsvolumen in den vergangenen drei Jahren verdoppelt hat.

Chart 8 Ausbau Shanghai

- In Shanghai gibt es gleich zwei neue Standorte: Bereits vor einem Jahr ging ein zusätzliches Produktionszentrum für den Anlagenbau in Betrieb. Einen weiteren Neubau, in dem wir unser Maschinenbaugeschäft bündeln, beziehen wir in einigen Wochen. Dann werden wir in Shanghai mit 63.000 m² fast so groß sein wie hier auf dem Campus!

Chart 9 Ausbau Brasilien

- In São Paulo haben wir die Belegschaft im Jahr 2012 um 51% erhöht, untervermietete Flächen selbst bezogen sowie Test- und Trainingszentren eingerichtet. Damit sind wir gut gerüstet für die zahlreichen Investitionsprojekte, die wir in Brasilien abwickeln beziehungsweise weiterhin erwarten.

Chart 10 Ausbau Mexiko

- Auch im mexikanischen Querétaro werden wir in Kürze einen neuen, größeren Büro- und Fertigungskomplex beziehen. Mexiko wird für die Automobilindustrie immer attraktiver, da sie von dort aus Nord- und Südamerika gleichermaßen beliefern kann.

Chart 11 IT und Weiterbildung

Neben dem Ausbau unseres Standortnetzwerks haben wir auch in anderen Bereichen investiert, die wichtig sind für unsere Zukunft. Dazu gehört zum einen die weltweite Vereinheitlichung der Informationstechnik, in die in den vergangenen Jahren rund 20 Mio. € geflossen sind. Diese tiefgreifende IT-Integration hat den Konzern effizienter gemacht, im Maschinen- und Anlagenbau nimmt Dürr damit eine Vorreiterrolle ein. Zum anderen haben wir verstärkt in die Weiterbildung unserer Mitarbeiter investiert, so wurde zum Beispiel die Anzahl der Schulungen im Jahr 2012 um 16% erhöht.

Das breite Weiterbildungsangebot für die Mitarbeiter trägt zu unserem guten Image als Arbeitgeber bei – genauso wie unsere Innovationskraft und Internationalität, die vielfältigen Karrieremöglichkeiten und das hohe Maß an Selbstständigkeit, mit dem bei Dürr gearbeitet wird. Dass Dürr als Arbeitgeber viel bietet, bestätigen die beiden Auszeichnungen, die Sie hier sehen: Wir erhielten bereits zum zweiten Mal das Qualitätssiegel „Top-Arbeitgeber Automotive“ und wurden erst vor wenigen Wochen von der Zeitschrift FOCUS zu einem der besten Arbeitgeber Deutschlands gekürt.

Chart 12 Weitere Finanzkennzahlen

Meine Damen und Herren,
die vorgestellten Investitionen tätigen wir aus einer Situation der finanziellen Stärke heraus. Die flüssigen Mittel lagen Ende 2012 mit knapp 350 Mio. € auf hohem Niveau. Der positive Nettofinanzstatus zeigt, dass die Liquidität die Finanzverschuldung – also in erster Linie unsere Unternehmensanleihe – um beinahe 100

Mio. € überstieg. Diese Position hat sich zum sechsten in Folge verbessert – ein Beleg für die Nachhaltigkeit unseres Entschuldungskurses, den wir Ihnen bereits im Jahr 2006 in Aussicht gestellt haben.

Das Eigenkapital stieg infolge der guten Ergebnisentwicklung um 19% auf 432 Mio. €. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf 23,9%, das sind zwei Prozentpunkte mehr als Ende 2011. Damit haben wir uns unserem Zielwert von 30% weiter angenähert.

Der hohe Mittelzufluss in der Zeile Cashflow reflektiert eine Stärke des Dürr-Geschäftsmodells: Auch bei hohem Geschäftsvolumen ist die Kapitalbindung gering, da unser Fokus auf den wenig kapitalintensiven Wertschöpfungsschritten Engineering, Projektmanagement und Montage liegt.

Chart 13 Dividende je Aktie

Meine Damen und Herren,
die Zahlen zeigen, dass Dürr infolge der Optimierungsmaßnahmen der vergangenen Jahre eine solide Ertrags- und Finanzkraft entwickelt hat. Die gute Ergebnissituation erlaubt es uns, Ihnen für 2012 eine attraktive Dividende von 2,25 € je Aktie vorzuschlagen – das sind rund 90% mehr als im Vorjahr. Die Gesamtausschüttungssumme beläuft sich nach unserem Vorschlag auf 38,9 Mio. €. Gemessen am Konzernüberschuss von 111 Mio. € ergibt sich eine Ausschüttungsquote von 35%. Damit liegen wir genau in der Mitte der Bandbreite unserer Dividendenpolitik, die eine Ausschüttung von 30 bis 40% des Konzernüberschusses vorsieht.

Chart 14 Kursverlauf Aktie

Genauso erfreulich wie die Ertragsentwicklung ist der Kursverlauf unserer Aktie. Wenn Sie die blaue Kurve der Dürr-Aktie mit den deutlich flacheren Verläufen von DAX, MDAX und SDAX vergleichen, sehen sie eine klare „Outperformance“, wie es im Börsendeutsch heißt. Mit rund 100% Wertzuwachs hat unsere Aktie die Vergleichsindizes erheblich übertroffen und gehörte zu den fünf besten Titeln aus

DAX, MDAX, SDAX und TecDAX. Das Jahr 2012 beschloss die Dürr-Aktie mit 67,50 €, seither stieg ihr Wert um weitere 26% auf nunmehr rund 85 €.

Chart 15 Analysten

Wie Sie wissen, ist Dürr im März 2012 vom SDAX in den MDAX aufgestiegen. Dadurch ist die Aufmerksamkeit für unsere Aktie gestiegen: Im Jahr 2012 haben weitere fünf Research-Häuser die Coverage aufgenommen, mittlerweile wird Dürr von 19 Aktienanalysten beurteilt, die mehrheitlich weiteres Potenzial sehen: Aktuell lauten 58% der Empfehlungen für Dürr auf „Kauf“, 37% auf „Halten“ und nur eine Empfehlung auf „Verkaufen“.

Chart 16 Aktionärsstruktur

Eine verlässliche Konstante in unseren Unternehmen ist die Familie Dürr, die als Ankeraktionär 28,9% der Anteile hält. Herr Dürr hat ja angekündigt, dass er den Vorsitz des Aufsichtsrats heute nach 23 Jahren niederlegen wird. Damit endet zwar eine Ära im Aufsichtsrat, am Bekenntnis der Familie Dürr zum Unternehmen ändert sich aber nichts. Auch weiterhin plant die Familie, die ja auch durch Frau Dr. Alexandra Dürr im Aufsichtsrat vertreten ist, mindestens 25,1 % der Anteile an Dürr langfristig zu halten.

Chart 17 Gratisaktien

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun kurz auf zwei Punkte aus der Tagesordnung eingehen. Unter Punkt 8 schlagen wir Ihnen die Ausgabe von Gratisaktien im Verhältnis 1:1 vor, wodurch sich die Anzahl der Dürr-Aktien verdoppeln würde.

Warum unterbreiten wir Ihnen diesen Vorschlag?

Seit März 2009 hat sich der Wert der Dürr-Aktie ungefähr verzwölffacht. Mit rund 85 € hat der Kurs einen stattlichen Betrag erreicht, der gerade für Privatanleger eine Hürde sein könnte, in Dürr zu investieren. Durch die geplante Ausgabe von Gratisaktien wollen wir die Dürr-Aktie liquider, optisch günstiger und damit attrakti-

ver für Privatanleger machen. Voraussetzung dafür ist, dass wir das Grundkapital durch eine Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln auf 88,6 Mio. € verdoppeln. Dafür sollen innerhalb des Eigenkapitals offene Rücklagen in Grundkapital gewandelt werden, das Eigenkapital selbst bleibt unverändert. Bei Ausgabe der Gratisaktien erhält jeder Aktionär die Anzahl der von ihm gehaltenen Aktien nochmals zusätzlich in sein Depot gebucht, wobei der Beteiligungsanteil unverändert bleibt. Folglich würde sich die Summe der ausstehenden Dürr-Aktien auf 34.601.040 Aktien verdoppeln. Ihre Zustimmung vorausgesetzt, ist diese Maßnahme für den Sommer dieses Jahres geplant. Die neuen Aktien wären rückwirkend ab dem 1. Januar 2013 gewinnberechtigt.

Chart 18 Beherrschungsvertrag

So viel zu den Gratisaktien, nun noch ein Blick auf Tagesordnungspunkt 11. Hier bitten wir Sie um Zustimmung zum Abschluss eines Beherrschungsvertrags mit der hundertprozentigen Konzerntochter Carl Schenck AG. Der angestrebte Beherrschungsvertrag soll den aufgehobenen Ergebnisabführungsvertrag mit Schenck ersetzen. Dies würde die Nutzung umfangreicher steuerlicher Verlustvorträge bei Schenck ermöglichen, was sich positiv auf Steuerquote und Konzernüberschuss auswirken würde.

Chart 19 Rundgang

Noch kurz ein weiterer „technischer Hinweis“, bevor wir gleich zum Thema Innovation kommen: Wir bieten Ihnen nachher wieder einen Rundgang durch unsere Robotermontage an. Wenn Sie daran teilnehmen möchten, bitte ich Sie, sich nach der Hauptversammlung an der Informationstheke einzufinden. Dort erhalten Sie alle weiteren Informationen.

Chart 20 Innovation

Meine Damen und Herren,
wie ich an dieser Stelle schon mehrfach ausgeführt habe, ist Innovation ein zentraler Erfolgsfaktor für unsere Marktführerschaft. Daher haben wir die Ausgaben da-

für im Jahr 2012 nochmals um 26% angehoben. Jede Innovation, die wir auf den Markt bringen, muss die Produktion bei unseren Kunden messbar effizienter machen. Dieses Versprechen drücken wir in unserem Claim „Leading in Production Efficiency“ aus. Wie wir es einlösen, will ich Ihnen anhand einiger Beispiele zeigen.

Chart 21 Innovation: Lackierprozess

Beginnen wir mit dem Lackierprozess. Hier haben wir unser Lackierkabinensystem **EcoDryScrubber** weiterentwickelt, das bis zu 60% Energie einspart. Der neue Kabinentyp **EcoReBooth** senkt den Platzbedarf, ist einfacher zu warten und eignet sich auch sehr gut für den Einbau in bestehende Lackieranlagen im Rahmen von Modernisierungsprojekten.

Chart 22 Innovation: Lackapplikation

In der Applikationstechnik haben wir unseren Farbwechsler **EcoLCC**, mit dem man in nur 10 Sekunden von einer auf die andere Lackfarbe umsteigen kann, weiter optimiert. Dank eines Servomotors ist der **EcoLCC2** kompakter, leichter und präziser als sein Vorgänger. Der unvermeidliche Lackverlust pro Farbwechsel beträgt nur rund 10 Milliliter, früher waren es bis zu 45 Milliliter.

Chart 23 Innovation: Flugzeugmontage

Für die Flugzeugmontage haben wir eine neue Lösung zur Handhabung von Bauteilen aus Carbonfaser präsentiert. Immer mehr Flugzeugteile werden aus diesem Leichtbauwerkstoff hergestellt, um den Kerosinverbrauch zu senken. Unser System **EcoJig-TC** gewährleistet durch eine Temperaturkompensation, dass die Ausdehnung von Carbonfasern bei schwankenden Temperaturen nicht zu Passungenauigkeiten in der Montage führt.

Chart 24 Innovation: Auswuchttechnik

In der Auswuchttechnik haben wir wieder eine Innovation für den wachsenden Turboladermarkt entwickelt. Die Anlage XENTO wuchtet Turbolader in der Produktion mit bis zu 270.000 Umdrehungen pro Minute aus und legt so die Basis für eine lange Lebensdauer des Turboladers. Außerdem reduziert sie das laute Geräusch beim Auswuchten um rund 50%, was die Ergonomie am Arbeitsplatz verbessert.

Chart 25 Innovation: Reinigungstechnik

Eine absolute Neuheit in der Reinigungstechnik ist das kompakte, in der Fertigungslinie stehende Prüflabor **EcoCLab**. Es prüft sofort nach der Reinigung, ob die Werkstücke die geforderten Sauberkeitsstandards tatsächlich erfüllen, und liefert innerhalb weniger Minuten verlässliche Ergebnisse. Damit kann man zeitnah korrigierend in den Produktionsprozess eingreifen, wodurch weniger Ausschuss produziert wird. Bisher wurden die Stichproben in separaten Messräumen mit erheblichem Zeitaufwand genommen. Bei Unreinheiten waren stets große Produktionsmengen betroffen, die kostenintensiv nachgearbeitet werden mussten.

Chart 26 Innovation: Umwelttechnik

Zum Abschluss eine energieeffiziente Innovation aus der Abluftreinigungstechnik. Der neue Anlagentyp VAM-RTO befreit die Abluft aus Steinkohleminen von klimaschädlichem Methangas. Dabei wird das Methan, das beim Abbau aus den Flözen austritt, bei rund 1.000 Grad Celsius verbrannt. Bei Ankoppelung einer Dampfturbine lässt sich aus der Prozesswärme Strom gewinnen. Erfolgreiche VAM-RTO-Projekte haben wir bereits in den USA und China realisiert – und gerade in China gibt es ja bekanntlich sehr viele Kohleminen.

Chart 27 Strategie Überblick

Meine Damen und Herren,
wir kommen nun zur Strategie. Auch hier sind wir auf Nachhaltigkeit und Kontinuität bedacht. Wir folgen nicht jedes Jahr einem neuen Trend, sondern setzen auf

eine langfristige Weiterentwicklung. Im Rahmen der Strategie „Dürr 2015“ haben wir uns die folgenden Ziele gesetzt:

- Der **Umsatz** soll in den kommenden Jahren um durchschnittlich 5 bis 10% pro anno zunehmen.
- Die **EBIT-Marge** soll 2013 erneut zwischen 7,0 und 7.5% liegen.
- Bei der Rendite auf das eingesetzte Kapital – dem **ROCE** – streben wir nachhaltig 25 bis 30% an.

Um diese Ziele zu erreichen, verfolgen wir drei strategische Stoßrichtungen:

- Wachstum im Kerngeschäft
- Optimierung unserer Prozesse
- Erschließung neuer Geschäftsfelder in der Umwelt- und Energieeffizienztechnik.

Chart 28 Strategie: Automobilproduktion

Zum Wachstum im Kerngeschäft soll besonders der weitere Ausbau unserer starken Marktstellung in den Schwellenländern beitragen. Die umfangreichen Standortinvestitionen, die ich vorhin vorgestellt habe, sind ein wesentlicher Baustein dafür. Dass die Schwellenländer auch zukünftig viel Geschäftspotenzial bieten, zeigt dieses Bild. Prognosen zufolge wird die Automobilproduktion von 2012 bis 2017 um rund 23 Millionen Autos steigen – rund drei Viertel davon werden voraussichtlich auf die Wachstumsmärkte entfallen.

Chart 29 Strategie: Südostasien

Neben Ländern wie China, Brasilien oder Russland adressieren wir auch die Wachstumsmärkte von morgen – allen voran Südostasien mit über eine halben Milliarde Einwohnern und steigenden Einkommen. Bis 2017 soll dort die jährliche Automobilproduktion, die im Wesentlichen von japanischen Herstellern beherrscht wird, um 45% auf 6,1 Millionen Einheiten steigen und damit mit Deutschland gleichziehen. Dafür werden zahlreiche Produktionsanlagen benötigt. An diesem

Marktpotenzial wollen wir partizipieren – durch unsere starke Basis in China und Südkorea, unsere Beteiligung an dem japanischen Anlagenbauer Parker Engineering und die vor einem Jahr gegründete Konzerngesellschaft Dürr Thailand.

Chart 30 Strategie: Service

Meine Damen und Herren,
neben der hohen Nachfrage in den Schwellenländern setzen wir mit „Dürr 2015“ auf drei zusätzliche Wachstumstreiber: Innovation, den weiteren Ausbau des Service-Geschäfts und gezielte Akquisitionen.

Über die Bedeutung von Innovation für Dürr habe ich bereits gesprochen. Daher kommen wir direkt zum Service-Geschäft, das gute Wachstumsmöglichkeiten bietet. Kein anderes Unternehmen in unserem Markt hat über die Jahre so viele Maschinen und Anlagen installiert wie Dürr. Mit der installierten Basis wächst zeitversetzt auch der Bedarf an Service-Leistungen wie Wartung oder Ersatzteilversorgung. Bis 2015 wollen wir den Anteil des Service-Geschäfts am Konzernumsatz von derzeit 21% auf über 25% steigern. Gutes Potenzial bietet beispielsweise China, wo erst 5% des Umsatzes auf den Service entfallen.

Auch das Geschäft mit der Modernisierung von Automobilwerken bauen wir aus. Hier wächst die Nachfrage vor allem in Westeuropa und Nordamerika, wo in die Produktionseffizienz und Wettbewerbsfähigkeit bestehender Fabriken investiert wird. In den vergangenen Jahren haben wir zahlreichen Produktinnovationen auf den Markt gebracht, durch die sich solche Modernisierungsinvestitionen schnell amortisieren. Zudem besteht großer Bedarf: Von den weltweit rund 500 Lackierereien der Automobilindustrie sind circa 250 älter als 20 Jahre und damit tendenziell modernisierungsbedürftig.

Chart 31 Strategie: Akquisitionen

Einen wichtigen Wachstumsbeitrag leisten auch die neuen Aktivitäten, die wir seit 2009 im Kerngeschäft akquiriert haben. Unsere Strategie ist es, kleinere, techno-

logiestarke Nischenunternehmen zu kaufen und ihr Geschäft weltweit auszubauen. Mit dieser Strategie haben wir Zukunftsmärkte wie Klebetechnik, Feinstreinigungstechnik und Auswuchttechnik für Turbolader besetzt. Und auch weiterhin werden wir unser Portfolio mit geeigneten Zukäufen abrunden.

Chart 32 Strategie: Prozesse – DÜRRnet

Meine Damen und Herren,

kommen wir damit zu einem anderen Element unserer Strategie: der Prozessoptimierung. Neben einheitlichen SAP- und CAD-Systemen haben wir ein neues, sehr leistungsfähiges Intranet für unsere Mitarbeiter implementiert: Das DÜRRnet ist **die** Plattform, um Informationen schnell auszutauschen und unsere weltweite Zusammenarbeit und Kommunikation noch direkter und effizienter zu gestalten.

Chart 33 Strategie: Prozesse – Customer Excellence

Ein weiteres Beispiel für konsequente Prozessoptimierung ist das Projekt „Customer Excellence@Dürr“, das wir gerade gestartet haben. Damit wollen wir die Interaktion mit unseren Kunden noch weiter optimieren und das Service-Angebot ausbauen. „Customer Excellence@Dürr“ stellt die Interaktion mit den Kunden in allen Projektphasen auf den Prüfstand: Beantworten wir Anfragen der Kunden umgehend? Erfüllen wir ihre Erwartungen? Kommunizieren und verhalten wir uns in wichtigen Projektphasen richtig? Ist unser Service schnell genug?

Ich meine, dass es aktuell wichtiger denn je ist, uns mit solchen Themen zu beschäftigen. Gerade vor dem Hintergrund unseres erfolgreichen Geschäftsverlaufs gibt es keinen Grund zum Ausruhen. Im Gegenteil: Wir haben in den vergangenen Jahren deutlich Marktanteile gewonnen. Das zeigt, dass unsere Kunden Dürr vertrauen. Dieses Vertrauen müssen wir jeden Tag aufs Neue rechtfertigen. Das ist die Voraussetzung, um auch den nächsten Auftrag wieder zu erhalten und unsere starke Marktposition in der Zukunft zu sichern.

Chart 34 Strategie: Energieeffizienz

Zukunftsorientiert ist auch der Einstieg von Dürr in den Wachstumsmarkt Energieeffizienztechnik. Die Steigerung der Energieeffizienz von Produktionsprozessen stellt eine große Chance für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau dar. Unser Ziel ist es, dieses Geschäft auszuweiten und bis 2015 einen Umsatz von mindestens 200 Mio. € im dafür gegründeten Unternehmensbereich Clean Technology Systems zu erzielen. Die Perspektiven dafür sind gut, denn weltweit wächst die Erkenntnis, dass Energieverbrauch und wirtschaftliches Wachstum mithilfe effizienterer Technologien entkoppelt werden müssen. Auch die Energiewende in Deutschland wird nur gelingen, wenn das Energiesparen stärker in den Fokus rückt – zurzeit kommt dieser Aspekt angesichts der Fixierung auf Wind- und Solarkraft noch zu kurz.

Chart 35 Strategie: ORC/CPS

Unsere Aktivitäten in der Energieeffizienz drehen sich um die wirtschaftliche Nutzung von Wärme und Abwärme. Vor einem Jahr habe ich Ihnen unsere Technologien zur Stromgewinnung aus Wärmeenergie vorgestellt: Organic Rankine Cycle, kurz ORC, sowie das Compact Power System, das auf Mikrogasturbinentechnik setzt. Die Vermarktung beider Verfahren in Form industriereifer Produkte hat im zweiten Halbjahr 2012 begonnen und bereits zu einer Reihe interessanter Aufträge geführt.

Chart 36 Strategie: Thermea

Darüber hinaus haben wir eine 28%-Beteiligung an dem Wärmepumpenspezialisten Thermea sowie die industrielle Führung dieses Unternehmens übernommen. Thermea ist Vorreiter bei industriellen Großwärmepumpen, die mit dem umweltfreundlichen Kältemittel CO₂ arbeiten, und rundet unser Produktspektrum weiter ab.

Meine Damen und Herren,
sowie zu unseren Aktivitäten in der Energieeffizienz. Dieser Markt befindet sich noch in einer frühen Phase, aber Dürr ist hier bereits gut aufgestellt, um von den mittel- und langfristigen Wachstumsperspektiven zu profitieren.

Chart 37 Ausblick

Meine Ausführungen zur Strategie haben unterstrichen, dass wir uns trotz des großen Geschäftsvolumens und der damit verbundenen hohen operativen Inanspruchnahme intensiv mit der Zukunft von Dürr beschäftigen. Dürr ruht sich nicht auf dem Erreichten aus, sondern erschließt die Wachstumsmärkte von morgen, entwickelt neue Technologien und rückt seine Kunden noch stärker in den Fokus.

Daher blicken wir zuversichtlich nach vorne. 2013 wird, sofern die Weltkonjunktur nicht einbricht, ein weiteres gutes Jahr für Dürr, das an die Erfolge von 2012 anknüpfen dürfte. Der Geschäftsverlauf seit Jahresbeginn bestärkt uns in unserer Zuversicht – den Bericht über das erste Quartal 2013 mit den konkreten Zahlen werden wir am 7. Mai veröffentlichen.

Auch weiterhin erwarten wir hohe Investitionen der Automobilindustrie. Daher gehen wir für das Gesamtjahr 2013 erneut von einem Auftragseingang von deutlich über 2 Mrd. € aus: Konkret peilen wir einen Wert zwischen 2,3 und 2,5 Mrd. € an.

Der Umsatz sollte zwischen 2,4 und 2,6 Mrd. € erreichen. Ein Großteil davon ist bereits durch den Rekordauftragsbestand von über 2,3 Mrd. € abgedeckt, mit dem wir in das Jahr gestartet sind.

Das Ergebnis dürfte 2013 ungefähr parallel zum Umsatz wachsen. Die EBIT-Marge soll – wie angesprochen – zwischen 7,0 und 7,5 % erreichen. Da wir für 2013 mit einem verbesserten Finanzergebnis sowie einer in etwa unveränderten Steuerquote rechnen, bestehen gute Chancen, dass das Konzernergebnis nach Steuern weiter steigt.

Darüber hinaus wollen wir wieder mit einem deutlich positiven Nettofinanzstatus abschließen. Wir erwarten weiter steigende Cashflows und eine anhaltend komfortable Liquiditätssituation. Beides eröffnet uns Spielraum, um unser Portfolio durch Akquisitionen auszuweiten – sei es im Kerngeschäft oder im Zukunftsbereich Energieeffizienz.

Lassen sie mich kurz zusammenfassen: Die guten Zahlen für 2012 sind Ausdruck unserer operativen Leistungsfähigkeit, einer starken Präsenz in den Wachstumsmärkten, einer tragfähigen und kontinuierlichen Strategie sowie eines wachsenden Automobilmarktes.

Dürr profitiert von den vielen Prozessverbesserungen seit dem Jahr 2005 und geht die Zukunft entschlossen an – mit gezielten Investitionen und der Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder. Damit sind wir gut gerüstet, um auch über das Jahr 2013 hinaus erfolgreich zu sein.

Soweit meine Ausführungen zum Geschäft. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Chart 38 HD

Meine Damen und Herren,

ein Garant für Kontinuität und Weiterentwicklung in diesem Unternehmen war in den vergangenen Jahrzehnten der Aufsichtsratsvorsitzende der Dürr AG, Heinz Dürr. Aus dem Betrieb seines Vaters formte er mit unternehmerischem Weitblick und schwäbischer Tatkraft einen „mittelständischen Multi“. Auch als „HD“, wie er intern genannt wird, bei AEG, Daimler-Benz, Deutscher Bahn und Carl Zeiss wirkte, blieb er „seinem“ Unternehmen aufs Engste verbunden. Fast ein Vierteljahrhundert stand Herr Dürr an der Spitze des Aufsichtsrats, das ist einmalig unter den börsennotierten Gesellschaften in Deutschland.

Von Walter Rathenau, für dessen Angedenken sich Herr Dürr einsetzt, stammt der Satz: „Ich habe niemals einen wirklich großen Geschäftsmann gesehen, dem das Verdienen die Hauptsache war.“ Demgemäß ist Herr Dürr ein großer Geschäftsmann. Natürlich geht es ihm auch um das Verdienen, sonst gäbe es dieses Unternehmen nicht mehr. Sein Leitmotiv ist aber „das Unternehmen als gesellschaftliche Veranstaltung“. Dazu gehören die Verantwortung des Unternehmers für seine Mitarbeiter und das Engagement in Gesellschaft, Politik, Kultur und Wissenschaft. Bleiben wir aber bei unserem Unternehmen: Für die Belegschaft ist „HD“ mit seiner Nähe zu den Mitarbeitern eine Identifikationsfigur. Für den Vorstand ist er ein Fachmann und Ratgeber, der hinterfragt, querdenkt und Ideen entwickelt.

Lieber Herr Dürr,

Ihr Rückzug von der Aufsichtsratsspitze bedeutet eine Zäsur für Dürr. Wer Sie aber kennt, weiß, dass Sie uns mit Rat und Tat erhalten bleiben werden: als Vertreter der Gründerfamilie, Ankeraktionär und Ehrenvorsitzender des Aufsichtsrats, zu dem Sie der Aufsichtsrat im März ernannt hat. Zugleich kandidiert mit Klaus Eberhardt ein Mann für den Vorsitz im Aufsichtsrat, der Ihnen nahe steht und viel Erfahrung in unserem Geschäft mitbringt.

Das Engagement, mit dem Sie, lieber Herr Dürr, Ihre Rolle als Aufsichtsratsvorsitzender ausgefüllt haben, verdient unser aller Hochachtung und Respekt. Auch im Namen von Herrn Heuwing sowie aller Führungskräfte und Mitarbeiter danke ich Ihnen herzlich für alles, was Sie für Dürr geleistet haben.