



Ralf Dieter

Vorsitzender des Vorstands

Dürr AG

18. ordentliche Hauptversammlung
der Dürr Aktiengesellschaft

Stuttgart, 18. Mai 2007

Es gilt das gesprochene Wort.

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

auch im Namen meiner Vorstandskollegen sowie aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begrüße ich Sie sehr herzlich zur 18. ordentlichen Hauptversammlung der Dürr AG, die erstmals hier in unseren eigenen „vier Wänden“ stattfindet. Im Folgenden werde ich Ihnen über die Entwicklung im Jahr 2006, den Geschäftsverlauf im ersten Quartal 2007 sowie über unsere mittelfristigen Zielsetzungen berichten.

Meine Damen und Herren,
eines ist mir besonders wichtig: Wir haben alle Ziele für 2006, die wir auf der letzten Hauptversammlung angekündigt haben, auch erreicht. Diese Ziele waren:

- Erstens: die deutliche Verbesserung des operativen Ergebnisses als vordringlichste Aufgabe. Das haben wir geschafft: Wir konnten das operative Ergebnis von 3,5 Mio. € im Jahr 2005 auf 39,1 Mio. € steigern.
- Zweitens: ein Jahresüberschuss im einstelligen Millionen-Euro-Bereich: Mit 8,2 Mio. € lagen wir bei dieser Kennzahl am oberen Ende unseres Zielkorridors.
- Drittens strebten wir eine klare Verbesserung des Cashflows an. Auch das ist uns gelungen: Wir konnten den operativen Cashflow um knapp 140 Mio. € verbessern.
- Unser viertes Ziel war die Steigerung des Auftragseingangs. Auch hier können wir mit einem Plus von 20% Vollzug melden. Dies ist besonders wichtig, denn der Anstieg bei den Neubestellungen zeigt, dass wir nach dem schwierigen Jahr 2005 das Vertrauen unserer Kunden zurückgewonnen haben und unsere bedeutende Stellung am Markt ausbauen konnten!
- Darüber hinaus hatten wir uns – fünftens – die konsequente Umsetzung des Konzernprogramms FOCUS vorgenommen. Auch das haben wir getan: Wie angestrebt waren 28 von 47 Einzelprojekten am Jahresende 2006 abgeschlossen.

Alle anderen Projekte führen wir nun in einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess weiter. Dazu später mehr.

- Schließlich haben wir uns – sechstens – den Ausbau des margenstarken Service-Geschäfts auf die Fahnen geschrieben. Mit einem Umsatzanteil von 26% – 2005 waren es knapp 20% – hat sich dieses Geschäftsfeld ganz nach unseren Vorstellungen entwickelt.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: Wir konnten die wichtigsten Kennzahlen spürbar verbessern und sind mit der Neuausrichtung des Konzerns durch FOCUS auf Kurs. Dies ist ein Verdienst aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die FOCUS neben dem Tagesgeschäft engagiert umgesetzt haben. Für diesen Kraftakt meinen besonderen Dank an die Dürr-Mannschaft.

Kursverlauf

Meine Damen und Herren,

der Kapitalmarkt hat unsere Anstrengungen zur Neuausrichtung honoriert. Die Entwicklung der Dürr-Aktie zeigt klar nach oben. Seit Oktober 2005 hat der Kurs – im Bild blau – um mehr als 140% zugelegt und sich damit besser als der Markt entwickelt.

Das Ziel einer Dividendenzahlung für 2006 habe ich auf der letztjährigen Hauptversammlung als sehr ehrgeizig bezeichnet. Weil unser operativer Cashflow noch leicht negativ war und die Dürr AG nur einen geringen Bilanzgewinn auswies, hat die Verwaltung beschlossen, für 2006 keine Dividende vorzuschlagen. Es ist aber unser erklärtes Ziel, für das laufende Geschäftsjahr wieder eine angemessene Ausschüttung vorzunehmen.

Analysten über Dürr

Seit Ende Januar sind wir wieder Mitglied im Auswahlindex SDAX – eine Konsequenz aus der Erhöhung von Handelsvolumen, Marktkapitalisierung und Streubesitz unserer Aktie. Die SDAX-Aufnahme sichert uns eine stärkere Wahrnehmung bei Analysten, Investoren und Presse und ist wichtig, um eine höhere Unternehmensbewertung zu erzielen.

A propos Wahrnehmung: Am Kapitalmarkt fallen die Stimmen zu unserer Aktie durchaus wieder positiv aus. Einige davon sehen Sie auf der Folie. Vor anderthalb Jahren klang das noch anders.

Aktionärsstruktur

In unserer Aktionärsstruktur gab es Mitte April eine Verschiebung: Die BWK Unternehmensbeteiligungsgesellschaft hat ihre 6,4%-Beteiligung verkauft. Im Zuge dessen ist der Streubesitz der Dürr-Aktie auf knapp 50% gestiegen – auch das ein Vorteil für die Liquidität des Papiers.

Mit dem Aktienverkauf der BWK wurde auch die Pool-Vereinbarung aufgehoben, die seit 2001 zwischen der Heinz Dürr GmbH, der Heinz und Heide Dürr-Stiftung, der BWK und der Süd-Kapitalbeteiligungs-Gesellschaft bestand. Diese Vereinbarung räumte den Partnern ein Vorkaufsrecht bei Aktienverkäufen eines anderen Partners ein und verhinderte so, dass Aktien aus dem Pool ohne Weiteres an Dritte veräußert werden können. Aber auch nach ihrer Auflösung sind die Mehrheitsverhältnisse bei Dürr klar: Die Heinz Dürr GmbH und die Heinz und Heide Dürr Stiftung haben ihren Aktienanteil auf knapp unter 45% erhöht – ein Bekenntnis der Familie Dürr zum Unternehmen, das wir zu schätzen wissen. Zusammen verfügen die Familie Dürr und die Süd-Kapital-Beteiligungsgesellschaft auch zukünftig über rund 50% der Aktien.

Meine Damen und Herren,
nun ein kurzer Blick auf die wichtigsten Kennzahlen für 2006.

Kennzahlen

Den stark verbesserten Auftragseingang habe ich bereits angesprochen. Nach der Krise des Jahres 2005 sind wir wieder eine der ersten Adressen im Markt – sei es in den Bereichen Lackieranlagen-, Applikations-, Auswucht- und Reinigungstechnik, wo wir Weltmarktführer sind, oder in der Endmontage- und Umwelttechnik, wo wir weltweit zu den Top Drei gehören.

Der hohe Auftragseingang resultiert aus drei Faktoren:

1. dem wiedergewonnenen Vertrauen unserer Kunden,
2. einem hoch motivierten Vertriebs- und Management-Team und
3. aus der starken Nachfrage in den Wachstumsmärkten Asiens und Osteuropas.

In Asien stiegen die Neubestellungen im Jahr 2006 um 75%. Dazu trug China mit Lackiertechnik-Großaufträgen von Dongfeng Peugeot Citroën, Kia, Hyundai und den heimischen Herstellern Chery und JAC bei. Auch in Indien gewannen wir mehrere größere Projekte, unter anderem von Tata. In Europa ragen zwei Großaufträge für Fiat in Italien und der Türkei heraus, während das Nordamerikageschäft von Investitionszurückhaltung gekennzeichnet war.

Der schwache Auftragseingang aus dem Jahr 2005 schlug sich im ersten Halbjahr 2006 in einem etwas schwächeren Umsatz nieder, was wir in der zweiten Jahreshälfte nicht vollständig kompensieren konnten. Daraus resultierte 2006 ein leichter Umsatzrückgang von knapp 3% gegenüber 2005.

Dennoch konnten wir, wie bereits gesagt, unser operatives Ergebnis, also das EBIT vor Einmalaufwendungen, auf 39 Mio. € verbessern. Das ist noch nicht auskömmlich, aber ein erster wichtiger Schritt. Mehr wäre möglich gewesen, hätte sich die US-Marktschwäche im zweiten Halbjahr nicht verschärft.

Wichtig ist, dass wir nicht nur operativ profitabler wurden, sondern dass auch die Zinsbelastung erheblich sank. Auf der letztjährigen Hauptversammlung habe ich Ihnen geschildert, dass wir durch den Verkauf von Aktivitäten außerhalb des Kerngeschäfts unsere Nettofinanzverschuldung stark gesenkt haben. Dies trug 2006 zu einer Verbesserung des Zinsergebnisses um 14 Mio. € bei.

Unter dem Strich führten operative Verbesserungen und der verringerte Zinsaufwand zu einem Jahresüberschuss von 8,2 Mio. €. Im Vorjahr stand angesichts einer schwächeren operativen Leistung und hoher Einmalaufwendungen ein Fehlbetrag von über 100 Mio. € in den fortgeführten Aktivitäten zu Buche.

Ich sagte bereits, dass sich der operative Cashflow um fast 140 Mio. € verbesserte. Besonders ermutigend war die Entwicklung im vierten Quartal mit einem positiven Cashflow von 70 Mio. €. Hier kamen höhere Anzahlungen, ein verbessertes Net-Working-Capital-Management und die Endabrechnung mehrerer Projekte zum Tragen. Für 2007 erwarten wir einen positiven Cashflow. Das heißt wir wollen freie Mittel für Investitionen, Dividende, Zinszahlungen und Schuldentilgung generieren.

Die Belegschaft des Konzerns verringerte sich zum Jahresende 2006 um 5,7% auf 5.650 Mitarbeiter. Dies resultiert aus dem Stellenabbau im Zuge des FOCUS-Programms, mit dem wir die Kapazitäten in Nordamerika und Westeuropa an das gesunkene Marktvolumen anpassten. Nimmt man 2005 und 2006 zusammen, so sind durch FOCUS wie angekündigt 811 Stellen weggefallen. Gleichzeitig haben wir in den Wachstumsregionen, schwerpunktmäßig in Asien, 221 zusätzliche Mitarbeiter eingestellt.

Bilanz

Zur Bilanz. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich von 20,9% auf 23,6%. Mit einer Nettofinanzverschuldung von 96,5 Mio. € ist unsere Finanzlage nach der Fokussierung auf das Kerngeschäft und nach den operativen Verbesserungen wieder solide.

FOCUS

Meine Damen und Herren,

FOCUS und die damit verbundene Neuausrichtung des Konzerns sind die Grundlage dafür, dass Dürr die Krise des Jahres 2005 erfolgreich gemeistert hat und wieder in der Erfolgsspur ist. Ich will Ihnen anhand einiger Beispiele kurz erläutern, was wir bei FOCUS getan und erreicht haben.

Ein wichtiges Beispiel ist das Dienstleistungsgeschäft: Während wir zuvor in erster Linie für die Abwicklung von Großaufträgen bekannt waren, haben wir uns mit FOCUS intensiver dem margenstärkeren Geschäft mit kleineren Umbau-, Modernisierungs- und Service-Aufträgen zugewandt. Wir haben eine neue Service-Organisation aufgebaut und rund 200 neue Service-Angebote definiert. Dazu zählt auch, dass wir das Beratungsgeschäft rund um die Fabrik- und Produktionsplanung stark ausbauen. Mit rund 100 Mitarbeitern sind wir in diesem Bereich einer der leistungsfähigsten Dienstleister für

die Automobilindustrie. Wichtig ist auch die Erweiterung unseres internationalen Service-Netzwerks. Pro Jahr wollen wir drei bis vier Service-Stützpunkte in unmittelbarer Nähe unserer Kunden gründen. Das wird dazu beitragen, dass wir bis 2008 den Umsatzanteil des margenträchtigen Service-Geschäfts von derzeit 26 auf 30%, so unser Ziel, steigern können.

Auch Prozesse und Strukturen haben wir auf breiter Basis optimiert: Zum Beispiel wurde die Lackierroboterfertigung weiter rationalisiert, die Produktstandardisierung vorangetrieben und ein neuer, konzernweiter Innovationsprozess eingeführt. Unser aktuell aufwändigstes Projekt ist die konzernweite Einführung integrierter SAP- und CAD-Systeme. Damit werden kaufmännische und Engineering-Prozesse effizienter, außerdem verbessert sich die internationale Projektabwicklung.

Wir haben FOCUS Ende 2006 als Konzernprogramm abgeschlossen und die verbleibenden Einzelprojekte zum Jahresbeginn in einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess überführt. Es ist mir sehr wichtig, dass unsere Mitarbeiter verstanden haben, dass Prozessoptimierungen und organisatorische Veränderungen nicht nur temporären Projektcharakter haben, sondern uns dauerhaft im Tagesgeschäft begleiten. Dann brauchen wir auch keine besonderen Konzernprogramme mehr.

Wachstumsmärkte

Meine Damen und Herren,

wir haben die Weichen für mehr operative Ertragskraft gestellt. Nun wollen wir unsere Chancen bei Projekten in den Wachstumsmärkten nutzen und in den etablierten Märkten den Ausbau des Service-Geschäfts vorantreiben.

Im Wachstumsmarkt Indien beispielsweise suchen wir derzeit rund 70 neue Mitarbeiter. Auch in Osteuropa bauen wir auf. In den letzten Monaten erhielten wir Großaufträge für den Bau kompletter Lackierereien von Hyundai im tschechischen Ostrava sowie von VW, General Motors und Nissan in Russland; außerdem bauen wir für den russischen Hersteller Severstal ein Montagewerk in Tatarstan. Mit Blick auf das wachsende Potenzial in diesen Märkten haben wir in den letzten Monaten neue Gesellschaften in der Türkei, der Slowakei und in Russland gegründet.

Wir gehen davon aus, dass sich die Dynamik in den Wachstumsmärkten fortsetzt: General Motors hat zum Beispiel angekündigt, in Indien eine zweite Fabrik zu bauen, um die Produktion zu verdoppeln. Und in China planen die japanischen Hersteller Nissan, Honda und Toyota Produktionsausweitungen zwischen 20 und 30%.

Erschließung neuer Kunden

Angesichts solcher Wachstumspläne sind die Japaner auch für uns interessante Zielkunden. Unsere Strategie ist es, zunächst in den Auslandswerken der japanischen Hersteller zum Zuge zu kommen. Mit Toyota, der Nummer Eins, haben wir momentan noch ein geringes Geschäftsvolumen. Bei Honda können wir erste Erfolge verzeichnen, so rüsten wir im englischen Werk Swindon eine Lackiererei für Fahrzeuganbauteile aus. Auch bei Nissan sind wir auf einem guten Weg. So gibt zum Beispiel Michel Tremet, der Leiter der Einkaufsorganisation von Renault-Nissan, in unserem Geschäftsbericht folgendes Statement ab: „Dürr arbeitet schon seit Langem als Partner mit Renault zusammen. Durch die gemeinsame Renault-Nissan Einkaufsorganisation wird Dürr nun auch Partner von Nissan.“

Meine Damen und Herren,
neben der Optimierung unserer Abläufe und dem Ausbau der Vertriebsaktivitäten ist die Entwicklung innovativer Lösungen entscheidend für Wachstum und Ertrag. Ich will Ihnen dazu einige Beispiele vorstellen.

Green Paint Shop

Der Klimawandel ist zurzeit in aller Munde. Schon bevor dies so war, haben wir uns dem Thema gewidmet. Unsere Kunden brauchen Lackierereien mit weniger Emissionen und Energiebedarf, denn verbrauchsärmere Lackiersysteme liefern einen wichtigen Beitrag zur Senkung der Stückkosten in der Produktion. Dürr hat sich als erstes Unternehmen systematisch mit energie- und ressourcensparenden Lackierkonzepten befasst und den so genannten Green Paint Shop entwickelt. Für diese „Modellackiererei“ haben wir über 20 verschiedene Optimierungsmaßnahmen konzipiert – sei es die Mehrfachnutzung heißer Trocknerabluft, kürzere Tauchbecken und damit weniger Lackbedarf oder eine Software zur Konditionierung von Temperatur und Luftfeuchtigkeit in Spritzkabinen. Die Potenziale sind beeindruckend: 60% weniger Gas, 44% weniger Frischwasser, ein um

32% niedrigerer CO₂-Ausstoß und 11% weniger Stromverbrauch sind möglich. Pro lackierte Karosse können unsere Kunden in diesem Beispiel 16 € einsparen. Der Green Paint Shop ist eine Lösung mit erheblichem Zukunftspotenzial, denn das Thema Energie/Umwelt spielt bei unserer Kunden eine immer größere Rolle.

Umwelttechnik

Davon profitieren wir auch in der Umwelttechnik, wo wir Energieberatung und Anlagen zur Abgasreinigung anbieten. Dieses Geschäft hat sich im Jahr 2006 sehr gut entwickelt. Weil Branchen wie Automobil, Pharma und Chemie auf saubere Produktionsprozesse umrüsten, sind unsere Anlagen gefragt. Ein Beispiel: Für Opel in Spanien realisieren wir zurzeit das größte Abluftreinigungssystem, das je in einer Lackiererei gebaut wurde. Das Layout sehen Sie auf der Folie; wir sprechen hier von 14-Ecopure-Anlagen auf der Fläche eines Fußballfelds.

Sealing

Ein weiteres Beispiel, wie wir mit neuen Produkten unsere Marktposition ausbauen, ist das so genannte Sealing – also die automatische Abdichtung von Schweißnähten an der Karosserie. Dieser Prozess ist technisch verwandt mit der Roboterlackierung, wo wir bereits einen Marktanteil von über 50% haben. Ähnliches wollen wir nun im Sealing erreichen. Basis dafür ist eine kontinuierliche Produktentwicklung. Zuletzt haben wir zum Beispiel eine neue Dosiereinrichtung für den Auftrag von Dichtungsmaterial vorgestellt.

LeanLine

Unsere Wettbewerbsfähigkeit im unteren Preissegment verbessern wir durch das so genannte LeanLine-Programm. LeanLine steht für ein preisgünstiges Lackieranlagenkonzept mit funktionaler Grundausstattung. Im Vergleich zu einer klassischen Lackieranlage sinken die Investitionskosten um bis zu 30%, dennoch erfüllt LeanLine die qualitativen Basisanforderungen. Damit sind wir bei Auftragsvergaben, die ausschließlich über den Preis entschieden werden, gut aufgestellt. Besonders in Asien ist eine solche einfachere Technik zu niedrigen Preisen gefragt. In Indien zum Beispiel haben wir vor kurzem erstmals eine komplette LeanLine-Lackiererei verkauft.

FAStplant

In der Endmontage haben wir 2006 den Durchbruch mit dem modularen und hochflexiblen Konzept FAStplant geschafft. FAStplant besteht aus Standardmodulen mit Fördertechnik und Schnittstellen für die einfache Anbindung von Montageinstrumenten; dadurch lässt sich das System innerhalb weniger Wochen auf- und umbauen. Nach Testanlagen für Toyota und DaimlerChrysler hat zunächst AUDI das System für die Kleinserienfertigung bestellt, Ende 2006 hat sich dann General Motors für den Einsatz von FAStplant in der Großserienfertigung entschieden. Ein Bild von FAStplant zierte übrigens die Titelseite unseres Geschäftsberichts.

Auswuchttechnik

Innovation ist auch in der Auswuchttechnik eine wesentliche Basis unserer Weltmarktführerschaft. 2006 haben wir zum Beispiel die neue Universalmaschinengeneration PASIO vorgestellt. Einen weiteren Schwerpunkt der Produktentwicklung bildete die erfolgreiche Verringerung der Restunwuchten bei Turboladern. Ein besonders interessantes Geschäftsfeld sind Auswuchtsysteme für Kraftwerksturbinen – eine solche Anlage sehen Sie im Bild. Hier erfreuen wir uns einer starken Nachfrage, da der Kraftwerksbau in Asien boomt. In diesem technisch sehr anspruchsvollen Geschäft hat unsere Konzerntochter Schenck RoTec zahlreiche Alleinstellungsmerkmale und einen hohen Weltmarktanteil.

Reinigungstechnik

Auch in der Reinigungstechnik haben wir erfolgreich an Innovationen gearbeitet. Die beiden neuen Produktlinien EcoBase und EcoLution sind Beispiele dafür: EcoBase spricht mit vollständiger Standardisierung und limitiertem Zubehör das untere und mittlere Preissegment an. EcoLution ist für Kunden mit komplexen Anforderungen und detaillierten Spezifikationen konzipiert. Die äußerst positive Resonanz auf die Markteinführung im März 2007 hat gezeigt, dass wir damit auf dem richtigen Weg sind.

RoDip

Meine Damen und Herren,
wenn Sie noch mehr über unsere Innovationskraft erfahren möchten, laden wir Sie nach der Hauptversammlung gerne zu einem kurzen Besuch in unser Technikum ein. Dort

erwartet Sie die neueste Generation unseres Tauchlackiersystems RoDip, auch das eines unserer Entwicklungsprojekte, die jetzt Marktreife erlangt haben. Ich würde mich freuen, wenn Sie sich gleich nach der Hauptversammlung an der Informationstheke anmelden. Der Rundgang dauert rund 30 Minuten.

Umzugspläne

Nun zu einem Thema, das am Jahresbeginn durch die Presse ging: unser geplanter Umzug von Stuttgart an den Standort Bietigheim-Bissingen und damit die räumliche Zusammenführung unserer Aktivitäten im Unternehmensbereich Paint and Assembly Systems. Die Verträge mit dem Nachbarn Porsche, der unsere Liegenschaften in Zuffenhausen erwerben will, sind noch nicht unterschrieben. Daher bitte ich um Ihr Verständnis dafür, dass ich keine Details nennen kann. Soviel aber: Die Verhandlungen sind weit fortgeschritten, und wir haben mit der Planung eines modernen Dürr-Campus für rund 1.500 Mitarbeiter in Bietigheim begonnen. Die Zusammenlegung würde uns erhebliche Vorteile bringen, zum Beispiel kürzere Wege und eine verbesserte Zusammenarbeit der Geschäftsbereiche. Außerdem könnten wir als ein Unternehmen auftreten und unsere Produkte besser präsentieren. Betonen möchte ich auch, dass die Automobilstadt Stuttgart offizieller Sitz unseres Unternehmens bleibt, gerade für den Auftritt bei unseren Kunden im Ausland ist dieser eher formale Aspekt wichtig.

Bevor ich zum ersten Quartal 2007 komme ein Wort zu Punkt 6 der Tagesordnung. Es geht um die Genehmigung eines Bedingten Kapitals, die den Vorstand ermächtigt, das Grundkapital durch eine Kapitalerhöhung um bis zu rund 20,1 Mio. € zu erhöhen. Vielleicht fragen Sie sich, warum wir diesen Beschlussantrag stellen, obwohl die Hauptversammlung erst im letzten Jahr einen solchen Beschluss mit einer Laufzeit von fünf Jahren gefasst hat. Der Grund liegt in der jüngsten Rechtsprechung, die es uns geraten erschienen ließ, den Beschluss zu erneuern. Eine Formalie also, die möglichen Unsicherheiten über die Wirksamkeit des bestehenden bedingten Kapitals vorbeugen soll. Es handelt sich übrigens um einen reinen Vorratsbeschluss, genauso wie bei Tagesordnungspunkt 5, wo es um den Erwerb eigener Aktien geht.

Q1

Meine Damen und Herren,

im ersten Quartal haben wir den Schwung des Jahres 2006 beim Auftragseingang mitgenommen. Wir haben die guten 430 Mio. € der ersten drei Monate 2006 nochmals übertroffen und Neubestellungen im Wert von über einer halben Milliarde Euro erzielt. Der Umsatz blieb mit 304 Mio. € knapp auf Vorjahresniveau, zum einen wechselkursbedingt, zum anderen weil die Geschäftsbereiche Cleaning and Filtration Systems, also die Reinigungstechnik, und Factory Assembly Systems mit der Endmontagetechnik noch zurücklagen. Bei beiden wird sich der Umsatz aber im weiteren Jahresverlauf verstärken, da sich ihre Auftragslage in der zweiten Jahreshälfte 2006 deutlich verbesserte. Beim Ergebnis haben wir im ersten Quartal zugelegt: Nach minus 0,9 Mio. € im Vorjahreszeitraum erreichten wir mit 3,1 Mio. € ein positives operatives Ergebnis. Im weiteren Jahresverlauf wird das Ergebnis weiter steigen. Den Schwerpunkt der Ertragsrealisierung erwarten wir für das dritte und vierte Quartal. Der operative Cashflow war mit minus 9 Mio. € im ersten Quartal zwar noch leicht negativ, aber deutlich besser als im Vorjahreszeitraum. Auch hier werden wir bis zum Jahresende noch weitere Verbesserungen sehen.

Meine Damen und Herren,

nun zum Ausblick für 2007. Wir erwarten, dass der Auftragseingang mindestens das hohe Niveau von 2006 erreichen wird. Hierfür sprechen der gute Start in das Jahr 2007 und die angekündigten Investitionsprojekte vieler Automobilhersteller. Die Automobilindustrie wird ihre Produktion auch zukünftig weiter steigern, wir rechnen mit einem jährlichen Wachstum von rund 3%. Neben dem Bau neuer Werke – vor allem in Asien und Osteuropa – wird der Umbau bestehender Anlagen immer wichtiger, um flexibler und produktiver fertigen zu können. Vor diesem Hintergrund rechnen wir auch im Modernisierungs- und Service-Geschäft mit Zuwächsen.

Der Umsatz des Konzerns wird aufgrund des hohen Auftragsbestands zu Jahresbeginn voraussichtlich um 5 bis 10% steigen. Beim Ertrag erwarten wir eine erneute deutliche Verbesserung. Die Schätzungen der Analysten belaufen sich, bezogen auf das operative

Ergebnis, also das EBIT, im Durchschnitt auf 55 Mio. € – und in der Regel können Analysten ganz gut rechnen. Auf dieser Basis könnten wir, wie eingangs unterstrichen, unser erklärtes Ziel erreichen, nämlich wieder eine Dividende auszuschütten.

Für die Geschäftsbereiche Cleaning and Filtration Systems und Factory Assembly Systems, die im Jahr 2006 noch Verluste ausgewiesen haben, erwarten wir ein positives Ergebnis. Dafür sprechen die eingeleiteten Verbesserungsmaßnahmen und steigende Geschäftsvolumina. Die US-Kapazitäten haben wir 2006 dem Nachfragevolumen angepasst. Das Ergebnisverbesserungspotenzial von Cleaning and Filtration Systems, Factory Assembly Systems sowie des US-Geschäfts liegt im Jahr 2007 insgesamt im unteren zweistelligen Millionenbereich. Damit dürften 2007 alle Geschäftsbereiche mit einem positiven Ergebnis abschließen.

Beim operativen Cashflow rechnen wir, wie gesagt, mit einem spürbaren Anstieg. Zudem planen wir einen positiven Free Cashflow. Das heißt, dass wir die Nettofinanzverschuldung senken und die Liquidität verbessern können.

Zusammenfassung

Meine Damen und Herren,

soweit der Ausblick. Lassen Sie mich zum Schluss die wesentlichen Punkte nochmals zusammenfassen:

- Unsere Ziele für 2006 haben wir erreicht, teilweise sogar übertroffen. Das operative Ergebnis ist stark gestiegen, ebenso der Auftragseingang. Unsere Kunden vertrauen wieder in Dürr.
- Basis für die insgesamt positive Entwicklung war das Konzernprogramm FOCUS, mit dem wir Dürr schlanker gemacht und an die Marktanforderungen angepasst haben.
- Am Markt profitieren wir von einer regen Nachfrage. Auch in den nächsten Jahren wird die Automobilproduktion weiter wachsen.
- Mit einem hohen Auftragseingang im ersten Quartal sind wir sehr gut in das Jahr 2007 gestartet. Das Ergebnis wird sich weiter verbessern und den Vorjahreswert voraussichtlich deutlich übertreffen.

- Schließlich wollen wir überschüssige Mittel generieren – zum einen um zukunftsichernde Investitionen vornehmen zu können und unseren Innovationskurs fortzusetzen, zum anderen um Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wieder eine Dividende zahlen zu können.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre Aufmerksamkeit.