



Ralf Dieter

Vorsitzender des Vorstands

Dürr AG

19. ordentliche Hauptversammlung  
der Dürr Aktiengesellschaft

Stuttgart, 2. Mai 2008

Es gilt das gesprochene Wort.

### **Chart 1: Willkommen**

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

auch im Namen meines Vorstandskollegen Ralph Heuwing sowie aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begrüße ich Sie sehr herzlich zur 19. ordentlichen Hauptversammlung der Dürr AG.

### **Chart 2: Bericht des Vorstands - Agenda**

Ich will Ihnen in meinem heutigen Vortrag über die drei folgenden Themen berichten:

1. den Geschäftsverlauf im Jahr 2007 und im ersten Quartal 2008,
2. das Projekt Dürr-Campus und damit unseren Umzug nach Bietigheim-Bissingen im kommenden Jahr,
3. die Strategie „Dürr 2010“ und unsere damit verbundenen mittelfristigen Zielsetzungen.

### **Chart 3: Alle Ziele erreicht**

Meine Damen und Herren,  
zuerst also zum Geschäftsjahr 2007. Die wichtigste Botschaft dazu ist: Wie schon im Jahr 2006 haben wir auch 2007 alle Ziele erreicht, die wir angekündigt hatten, zum Teil konnten wir sogar besser als geplant abschließen.

- Das gilt insbesondere für den **Auftragseingang**, der 1,78 Mrd. € erreichte und damit gegenüber 2006 um 22% stieg. Zuletzt hatten wir uns 10% Zuwachs vorgenommen. Die Übererfüllung dieser Prognose resultierte vor allem aus unserem Erfolg in den Wachstumsmärkten der Autoindustrie, besonders in den so genannten BRIC-Staaten, also Brasilien, Russland, Indien und China.
- In der Folge ist der **Auftragsbestand** mit +34% ebenfalls stark gestiegen. Die rund 1,1 Mrd. € am Jahresende 2007 verschafften uns eine gute Startposition für das Jahr 2008. Außerdem bedeutet die Auftragsreichweite von rund neun Monaten eine gesicherte Auslastung im laufenden Jahr.

- Auch den **Umsatz** konnten wir, erstmals seit mehreren Jahren, wieder ausweiten, und zwar um 8,5% auf rund 1,48 Mrd. €.
- Das **Ergebnis** hat sich noch stärker verbessert: Unsere wichtigste Ertragsgröße im operativen Geschäft ist das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, kurz EBIT. Im Jahr 2007 stieg es um 68% auf 56 Mio. €, was eine Umsatzrendite von 3,8% ergibt nach 2,4% im Vorjahr. Der Jahresüberschuss erhöhte sich um 159% und betrug nach den International Financial Reporting Standards 21 Mio. €.
- Der **operative Cashflow** erreichte im Jahr 2007 +86 Mio. €. Mit anderen Worten: Wir erzielten im operativen Geschäft einen deutlichen Mittelüberschuss.
- Für Sie als Aktionäre besonders wichtig ist, dass wir Ihnen erstmals seit fünf Jahren wieder die Zahlung einer **Dividende** vorschlagen können. Unter Tagesordnungspunkt 2 steht nachher die Ausschüttung von 40 Cent je Aktie zur Abstimmung. Basis für die Ausschüttung ist der HGB-Abschluss der Dürr AG, der einen Bilanzgewinn von 7,1 Mio. € ausweist.

Meine Damen und Herren,

diese Zahlen zeigen, dass das Konzernprogramm FOCUS, mit dem wir Dürr von 2005 bis 2007 neu ausgerichtet haben, gegriffen hat. Dürr hat wieder zu alter Stärke gefunden und ist heute ein gesundes Unternehmen mit guten Zukunftsperspektiven. Das ist insbesondere ein Verdienst der Dürr-Mannschaft, die im vergangenen Jahr wieder ihr Bestes gab. Dafür möchte ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ausdrücklich danken.

Sicherlich haben Sie unseren Geschäftsbericht gelesen, dennoch will ich Ihnen die Ergebnisse für 2007 noch etwas genauer darstellen.

#### ***Chart 4: Weltweit präsent***

Zunächst die regionale Entwicklung: Beim Auftragseingang verzeichneten wir mit 92% den größten Zuwachs in Nord- und Südamerika. Einen wichtigen Beitrag leistete der Großauftrag von BMW für das US-Werk Spartenburg, wo wir die im Jahr 1996 von Dürr errichtete Lackiererei erweitern. Auch in Europa akquirierten wir

mehr Aufträge als im Vorjahr. Große Lackiertechnik-Projekte kamen etwa aus Polen, Tschechien, Russland und Indien.

Der Umsatz stieg in Europa um 13%. In Amerika erzielten wir ebenfalls Zuwächse, was nach den Rückgängen in den Vorjahren besonders erfreulich ist. Unser Umsatzwachstum in Asien wurde insbesondere durch das kräftige Plus von 26% in China getragen.

***Chart 5: 2007: Deutlicher Ergebnisanstieg***

Nun zur Gewinn- und Verlustrechnung. Die Bruttomarge, also die Differenz von Umsatz und Umsatzkosten in Prozent vom Umsatz, stieg leicht auf 16,3%, allerdings wären 17% möglich gewesen, hätten wir nicht die Belastungen aus Abwicklungsverzögerungen bei einem Großprojekt in Indien hinnehmen müssen. Ich kann Ihnen aber versichern, dass wir diese Probleme überwunden haben: Wir haben die Organisation in Indien gestärkt und die Mitarbeiterzahl um 50% gesteigert. Derzeit wickeln wir mit dieser Mannschaft drei Großprojekte gleichzeitig und sicher ab.

Trotz der Indien-Verluste haben wir unsere Ergebnisziele für 2007 erreicht. Das spricht für die wiedererlangte Robustheit von Dürr, die wir vor allem der abgeschlossenen Implementierung von FOCUS verdanken. Mit FOCUS haben wir nicht nur das Service-Geschäft forciert, sondern insbesondere auch die Ergebniswende im US-Geschäft und in der Reinigungstechnik geschafft – und das besser als erwartet.

Unbefriedigend verlief dagegen die Entwicklung in der Fördertechnik für die Endmontage. Um die Ergebniswende zu erreichen, haben wir den Geschäftsbereich Factory Assembly Systems Anfang 2008 aufgelöst und die einzelnen, sehr verschiedenen Aktivitäten mit anderen Geschäftsbereichen gebündelt:

#### **Chart 6: Optimierte Konzernstruktur**

- Erstens wurde das Montageproduktgeschäft – dazu zählen auch Befüll- und Bandende-Prüftechnik – mit der Auswuchttechnik im Maschinenbau-Geschäftsbereich Balancing and Assembly Products vereint. Das weltweite Vertriebs-, Service- und Produktionsnetzwerk der Auswuchttechnik wird die Expansion der Montagetechnik in den Wachstumsmärkten nachhaltig beschleunigen.
- Zweitens haben wir die Endmontage-Fördertechnik in die Lackier-Fördertechnik integriert und den Anlagenbau-Geschäftsbereich Paint and Final Assembly Systems geformt. Die Integration bringt Prozess-, Kosten- und Auslastungsvorteile, zum Beispiel können wir Ingenieure flexibel entweder in der Lackier- oder in der Endmontage-Fördertechnik einsetzen. Auf dieser Basis werden wir 2008 die angestrebte Ergebnisverbesserung in der Fördertechnik erreichen.
- Drittens haben wir die Montage- und Lackiertechnik für den Flugzeugbau in den eigenen Geschäftsbereich Aircraft and Technology Systems überführt, um hier die notwendige Fokussierung sicherzustellen.

#### **Chart 7: 2007: Deutlicher Ergebnisanstieg**

Nochmals zurück zur Gewinn und Verlustrechnung. Dass unser Kostenmanagement effektiv ist, zeigt folgender Vergleich: Aufgrund des gestiegenen Geschäftsvolumens sind die Vertriebs- und Verwaltungskosten zwar gestiegen, mit 2,8% aber deutlich geringer als der Umsatz, der 2007 um 8,5% zulegte.

#### **Chart 8: Mittelüberschuss erwirtschaftet**

Kommen wir zu einer anderen wichtigen Kennzahl: dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit. Wie Sie sehen, haben wir im Geschäftsjahr 2007 aus dem operativen Geschäft wieder ausreichend flüssige Mittel generiert. Eine wesentliche Stellschraube dafür war das aktive Management unseres Nettoumlaufvermögens, das wir 2007 trotz des Umsatzanstiegs verringern konnten. Noch wichtiger als der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ist der Free Cashflow. Er zeigt, wie viel von den erwirtschafteten Barmitteln nach Bezahlung der Investitionen und Zinsen letztendlich in der Kasse verbleibt – 2007 waren das 41 Mio. €.

Wie Sie der Tabelle entnehmen können, investierten wir knapp 26 Mio. €. Sie flossen schwerpunktmäßig in die konzernweite Harmonisierung der Informationstechnologie, ein Großprojekt, mit dem wir unsere Unternehmensprozesse weiter verbessern. Durch die IT-Harmonisierung können unsere Ingenieure und Projektleiter von jedem beliebigen Ort auf Konstruktions- und Auftragsdaten zugreifen. So ist es möglich, dass mehrere Dürr-Standorte gleichzeitig und effizient an gemeinsamen Projekten arbeiten.

#### ***Chart 9: Unternehmenswert gesteigert***

Nun zur Bilanz: Besonders wichtig ist die dritte Zeile. Sie zeigt, wofür wir die eben genannten 41 Mio. € Free Cashflow genutzt haben, nämlich zum weiteren Abbau der Nettofinanzverschuldung um rund ein Drittel. Mit nur noch 61 Mio. € Nettofinanzschulden steht Dürr finanziell so gut da wie seit einigen Jahren nicht mehr.

Noch ein Blick auf die unterste Zeile, den Return on Capital Employed, zu Deutsch die Kapitalrendite. Bei dieser als ROCE abgekürzten Kennzahl wird das EBIT dem eingesetzten Kapital gegenüber gestellt. Mit 15% haben wir die Kapitalrendite im letzten Jahr verdoppelt. Zudem liegen wir über den Kapitalkosten von 10,5%. Das heißt, dass wir erstmals seit mehreren Jahren einen positiven Unternehmenswert geschaffen haben.

#### ***Chart 10: Dürr-Aktie übertrifft DAX und SDAX***

Meine Damen und Herren,  
am Aktienmarkt wurden unsere fortgesetzten Verbesserungen honoriert, wie Sie an der positiven Wertentwicklung der Dürr-Aktie im Jahr 2007 erkennen können. Mit +26,7% hat sich der Kurs, im Bild Blau, wesentlich besser entwickelt als unser Index, der SDAX, mit der orangefarbenen Kurve.

Wie der gesamte Markt mussten wir Anfang 2008 allerdings starke Einbußen hinnehmen. Das hatte jedoch allein mit der massiven Verunsicherung an den Börsen

im Zuge der Finanzkrise zu tun. Wie Sie sehen, hat sich Ihre Aktie aber gut erholt und ist seit dem Tief von 18,40 € im Januar bis Mitte April wieder auf über 28 € gestiegen.

### ***Chart 11: Aktionärsstruktur***

Zu erwähnen ist auch der Einstieg zweier neuer Aktionäre. Die Beteiligungsgesellschaft Aton aus Fulda erwarb im Juni 2007 10,1% unserer Aktien und ist mit derzeit 12,8% unser zweitgrößter Aktionär. Drittgrößter Aktionär ist Harris Associates, ein Investmenthaus aus Chicago, das im Mai 2007 eingestiegen ist und 7,0% unseres Kapitals hält. Sowohl Aton als auch Harris sind langfristig orientierte Investoren, mit denen wir in regelmäßigem Kontakt stehen. Noch ein letzter Punkt zur Aktie: Herr Heuwing und ich sind derzeit zusammen mit 1,2% am Kapital von Dürr beteiligt. Diese Beteiligung haben wir selbst erworben und nicht über Aktienoptionsprogramme.

Meine Damen und Herren,  
wie Sie wissen, betreiben wir unser operatives Geschäft in zwei Unternehmensbereichen – Paint and Assembly Systems und Measuring and Process Systems – und sechs Geschäftsbereichen.

Um Ihnen einen Eindruck von unserem Geschäft im Jahr 2007 zu geben, will ich Ihnen nun in gebotener Kürze wesentliche Entwicklungen in den Geschäftsbereichen vorstellen. Vorab betonen möchte ich, dass wir aufgrund unserer führenden Positionen im Weltmarkt im Jahr 2007 in allen Bereichen Marktanteile hinzugewinnen konnten.

### ***Chart 12: Paint and Final Assembly Systems***

Im Lackieranlagenbau erzielten wir einen außerordentlich hohen Auftragseingang. Besonders dynamisch war die Nachfrage in Russland, wo wir mit der Errichtung von Lackierereien für Ford, GM, TagAZ und VW beauftragt wurden. Auch aus Indien kamen mehrere Großaufträge, zum Beispiel von Tata, Ma-

hindra und VW. Der größte Auftrag mit deutlich über 100 Mio. € war das bereits erwähnte Erweiterungsprojekt bei BMW im US-Werk Spartanburg, hier im Bild.

In der Montagetechnik stieg die Nachfrage aus Osteuropa stark an. Für den russischen Automobilhersteller Severstal bauten wir eine Endmontage mit unserem innovativen *FAStplant*<sup>®</sup>-System, einer modularen und einfach erweiterbaren Montagelinie, die innerhalb kürzester Zeit einsatzbereit ist. Auch die Befüll- und Prüftechnik für die fertig montierten Autos hat Severstal bei uns gekauft.

### ***Chart 13: Application Technology***

Die Lack-Applikationstechnik stellte mit über 600 verkauften Robotern einen neuen Absatzrekord auf. Damit einhergehend konnten wir auch das hohe Ertragsniveau weiter steigern. Neben unserer überlegenen Applikationstechnik ist das auch ein Erfolg unseres neuen, hochflexiblen und Platz sparenden *EcoRP* L-Lackierroboters, den Sie im Bild sehen.

### ***Chart 14: Environmental and Energy Systems***

Auch in der Umwelttechnik sind wir vor dem Hintergrund verschärfter Emissionsrichtlinien weiter gewachsen. Unsere Energie sparenden Abluftreinigungsanlagen waren sehr gefragt, nicht nur in der Automobilindustrie, sondern insbesondere in den Branchen Chemie, Pharma und Kohlefaserherstellung, auf die in Summe mittlerweile rund 80% des Geschäfts entfallen.

### ***Chart 15: Aircraft and Technology Systems***

Das Geschäft mit der Flugzeugindustrie stand ganz im Zeichen eines Großauftrags von Airbus im chinesischen Tianjin. Dort bauen wir gemeinsam mit unserem Partner EDAG eine schlüsselfertige Montagelinie. Mit einem Auftragswert von rund 30 Mio. € handelt es sich um unser mit Abstand größtes Projekt mit der Flugzeugindustrie.



### ***Chart 16: Balancing and Assembly Products***

Auftragseingang und Umsatz in der Auswuchttechnik konnten wir deutlich erhöhen, unter anderem aufgrund der starken Nachfrage nach Kraftwerksausrüstungen in Asien. Beim Ertrag hat auch dieser Bereich, der unumstrittener Weltmarktführer ist, das bereits hohe Niveau weiter gesteigert.

### ***Chart 17: Cleaning and Filtration Systems***

Positives ist auch aus der Reinigungstechnik zu vermelden: Mit einer neuen Produktgeneration konnte Dürr Ecoclean die Früchte der 2005 und 2006 vorgenommenen Neuausrichtung ernten. Neben Zuwächsen bei Auftragseingang und Umsatz erreichte der Bereich auch die Ergebniswende deutlicher als geplant.

### ***Chart 18: 2008: Guter Start***

Meine Damen und Herren,  
soviel zum Geschäftsjahr 2007. Lassen Sie mich Ihnen nun einen kurzen Überblick über die aktuellen Zahlen für das erste Quartal 2008 geben.

Die wichtigste Aussage ist: Wir konnten im ersten Quartal nahtlos an die Entwicklung von 2007 anknüpfen, sind also gut in das Jahr gestartet. Der Auftragseingang übertraf mit 518 Mio. € nicht nur den Quartalsdurchschnitt von 446 Mio. € im Jahr 2007, sondern auch den hohen Wert von 508 Mio. € des ersten Quartals 2007. Den Umsatz konnten wir deutlich um 17% steigern, während sich das EBIT mehr als verdreifachte und 10,4 Mio. € erreichte. Auch der Cashflow entwickelte sich weiter positiv und erreichte 21 Mio. € nach -9 Mio. € im ersten Quartal 2007. Die Belegschaft ist im Zuge der guten Auftragslage um 6% gewachsen, weltweit beschäftigt Dürr heute 6.008 Mitarbeiter.

### ***Chart 19: Dürr-Campus***

Nun zu unserem Umzugsprojekt Campus. In der letztjährigen Hauptversammlung

hatte ich Ihnen geschildert, dass wir die Stuttgarter Dürr-Aktivitäten mit denen in Bietigheim-Bissingen auf einem Dürr-Campus vereinen wollen. Dadurch bündeln wir alle Deutschland-Aktivitäten von Paint and Assembly Systems unter einem Dach, was erhebliche Vorteile bringt, zum Beispiel effizientere Prozesse, mehr Produktivität und intensivere Kommunikation.

Zwischenzeitlich sind die Baumaßnahmen auf dem Campus in Bietigheim-Bissingen weit fortgeschritten. Schon dieses Frühjahr konnten wir die ersten Gebäude beziehen: die neue Logistik und den Erweiterungsbau unseres Technologiezentrums. Der Spatenstich für den Pavillon-Bürokomplex, den Sie hier sehen, erfolgte am vergangenen Montag im Beisein der baden-württembergischen Umweltministerin, Frau Gönner. Im Sommer 2009 wird der Dürr-Campus fertig gestellt sein: ein moderner Ingenieur- und Bürokomplex mit einem zukunftsweisenden Energiekonzept, das zum Beispiel auf Fotovoltaik, Geothermie und Wärmerückgewinnung setzt. Der Campus bietet als Kompetenzzentrum von Paint and Assembly Systems rund 1.500 Mitarbeitern modernste Arbeitsplätze, mit einem Trainingskomplex für Kunden und Mitarbeiter und dem weltgrößten Technikum seiner Art. Ich sage gewiss nicht zu viel, wenn ich den Campus als Meilenstein in der Firmengeschichte bezeichne, der zur Unternehmenskultur von Dürr passt und diese weiter entwickeln wird.

### ***Chart 20: Strategie „Dürr 2010“: Profitables Wachstum***

Meine Damen und Herren,

nun zu unserer Strategie für die nächsten Jahre. Wir haben letztes Jahr in einem intensiven Prozess die Strategie „Dürr 2010“ definiert. Sie weist den Weg für weiteres profitables Wachstum, das im Wesentlichen aus eigener Kraft erfolgen wird. „Dürr 2010“ baut auf FOCUS auf und umfasst vier Eckpfeiler:

- § Kundennutzen weiter steigern
- § Wachstumsinitiativen verfolgen
- § Prozesse weiter optimieren
- § und – aus all dem resultierend – den Unternehmenswert steigern.

Ich kann im Rahmen dieses Vortrags nicht auf alle Einzelmaßnahmen eingehen, die Sie im äußeren Ring des Schaubilds sehen, aber ich möchte Ihnen einige exemplarisch vorstellen.

**Chart 21: „Dürr 2010“: Kundennutzen steigern – RoDip**

Als erstes der Kundennutzen. Um Wettbewerbsvorteile zu generieren, richten wir uns noch stärker an den Bedürfnissen unserer Kunden aus – und die zentrale Herausforderung für die Automobilindustrie ist zurzeit die Senkung der Stückkosten in der Produktion. Daran orientieren wir unsere Produktentwicklung, wie das Beispiel des Tauchlackierverfahrens RoDip, hier im Bild, zeigt. Das System senkt die Kosten für Vorbehandlung und Grundierung einer Karosserie um bis zu 16%. In anderen Bereichen bieten wir ähnliche Vorteile: In der Auswuchttechnik steigern wir mit einer neuen Maschine die Produktivität beim Auswuchten von Gelenkwellen um 25%; und beim Farbwechsel in der Roboterlackierung verringert eine neue Dürr-Technologie die Lackverluste um 80%.

**Chart 22: „Dürr 2010“: Kundennutzen steigern – LeanLine**

Kundennutzen heißt auch, Produktionstechnik anzubieten, mit der sich so genannte Billigautos wirtschaftlich fertigen lassen. Das ist ein attraktives Wachstumsfeld: Bis 2012 sollen mehr als 12 Mio. Autos im untersten Preissegment produziert werden. Diesen Markttrend adressiert unser LeanLine-Konzept mit preisgünstigen Standardprodukten und darauf abgestimmten Fabriklayouts. Wir haben Ihnen LeanLine auf der Hauptversammlung 2007 vorgestellt; seither hat sich die Nachfrage gut entwickelt: Mittlerweile kommt LeanLine bereits bei zehn Kunden zum Einsatz. Zum Beispiel wird der 3.000-Dollar-Kleinstwagen Tata Nano, der im Januar als billigstes Auto der Welt präsentiert wurde, in Indien mit unserer LeanLine-Technik lackiert; außerdem liefern wir Auswuchtmaschinen für den Nano.

**Chart 23: „Dürr 2010“: Kundennutzen steigern – Service**

Und ein letztes Beispiel: Mehr denn je wird Kundennutzen heute durch Service-

Angebote generiert. Für Dürr heißt das häufig Optimierung, Erweiterung und Flexibilisierung bestehender Anlagen. Das Potenzial in diesem so genannten Revamp-Geschäft ist groß: 60% der Automobillackierereien sind älter als 20 Jahre, rund ein Viertel ist sogar schon mehr als 30 Jahre in Betrieb. Daher werden technische Modernisierungen benötigt. Dürr ist hierfür eine der ersten Adressen. Schließlich arbeiten 60% aller Lackierereien und 50% aller Montagewerke mit Technik „made by Dürr“.

#### ***Chart 24: „Dürr 2010“ – Wachstumsinitiativen – Wachstumsmärkte***

Soweit zum Kundennutzen. Der zweite Eckpfeiler von „Dürr 2010“ sind Wachstumsinitiativen in allen sechs Geschäftsbereichen. Regional wollen wir in erster Linie in den Wachstumsmärkten Osteuropa, Asien, Brasilien und Mexiko weiter zulegen. Entsprechend haben wir neue Standorte in Russland und der Türkei gegründet, ein weiterer kommt 2008 in Rumänien hinzu.

Vor allem in der Reinigungs- und Montagetechnik stehen wir in den neuen Märkten erst am Beginn der Erschließung, entsprechend groß ist das Potenzial. In der Umwelttechnik werden wir zudem das Geschäft außerhalb der Automobilindustrie forcieren, zum Beispiel in den Branchen Chemie, Pharma und Kohlefaser.

#### ***Chart 25: „Dürr 2010“ – Wachstumsinitiativen – Flugzeugindustrie***

Wachsen wollen wir auch in der Montage- und Lackiertechnik für die Flugzeugindustrie. Die Perspektiven sind gut: Die Flugzeugindustrie wächst um 5% jährlich und rationalisiert ihre Fertigung. Daher suchen Hersteller wie unser Hauptkunde Airbus Systemlieferanten, die Aufträge zuverlässig bewältigen.

#### ***Chart 26: „Dürr 2010“ – Wachstumsinitiativen – Japan***

Auch das Geschäft mit der japanischen Automobilindustrie ist für uns ein Wachstumsfeld. Während wir in der Auswuchttechnik über ein Joint-Venture in Japan schon seit vielen Jahren führend positioniert sind, ist der Eintritt in den abgeschotteten japanischen Markt für Lackiertechnik äußerst schwierig. Unsere Strategie ist,

uns über Aufträge in den Auslandswerken der japanischen Automobilindustrie – den so genannten Transplants – bekannt zu machen. Das Umsatzdiagramm zeigt, dass wir hierbei im Jahr 2007 Fortschritte gemacht haben.

**Chart 27: „Dürr 2010“ – Prozessoptimierung**

Der dritte Eckpfeiler von „Dürr 2010“ besteht aus einem Acht-Punkte-Programm zur Optimierung der Geschäftsprozesse, mit dem wir an FOCUS anknüpfen. Ich kann an dieser Stelle nicht jeden einzelnen Punkt durchgehen, aber eine Maßnahme möchte ich Ihnen exemplarisch vorstellen: den Ausbau unseres Engineering-Zentrums in Indien. Dort werden wir zukünftig verstärkt Konstruktionsarbeiten für Projekte in der ganzen Welt durchführen.

**Chart 28: „Dürr 2010“ – Wertsteigerung**

Der vierte Eckpfeiler der Strategie „Dürr 2010“ ist die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts. In diesem Kontext haben wir uns ehrgeizige Ziele gesetzt:

- Erstens soll der Umsatz bis 2010 um 5% jährlich auf mindestens 1,7 Mrd. € wachsen, während die EBIT-Marge dann 6% erreichen soll.
- Zweitens wollen wir die Rendite auf das eingesetzte Kapital mittelfristig auf rund 22% erhöhen und die Eigenkapitalquote auf über 30% steigern.

Ein weiteres Ziel ist die Verbesserung unserer Finanzierungsstruktur. Wir sind mit unserer Unternehmensanleihe zwar bis 2011 sicher finanziert, allerdings bei einem vergleichsweise hohen Zinsaufwand. Deshalb prüfen wir günstigere und flexiblere Alternativen, um eine Anschlussfinanzierung nach unseren Vorstellungen auf die Beine zu stellen.

In diesem Kontext darf ich auf Punkt 7 der Tagungsordnung hinweisen. Darin schlagen wir vor, den Bezugspreis bei einer eventuellen Wandelschuldverschreibung von den bisher genehmigten 125% auf 140% des volumengewichteten Durchschnittskurses der Dürr-Aktie im XETRA-Handel anzuheben. Die Marktentwicklung erlaubt uns die Anhebung, weil die Volatilität unserer Aktie gestiegen ist

und wir dieser Veränderung durch eine höhere Optionsprämie Rechnung tragen wollen. Sollten wir uns im Zuge unserer Refinanzierung für eine Wandelschuldverschreibung entscheiden, wäre die höhere Optionsprämie ein Vorteil, nicht nur für Dürr, sondern auch für Sie als Altaktionäre. Und noch ein zweiter Hinweis: Tagesordnungspunkt 6 sieht – wie in den Vorjahren – eine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien vor. Dabei handelt es sich wie gewohnt um einen reinen Vorratsabschluss.

### **Chart 29: Ausblick**

So viel zur Strategie „Dürr 2010“. Abschließend komme ich nun zum Ausblick.

Meine Damen und Herren,

Für 2008 sind wir grundsätzlich optimistisch. Wir erwarten, dass sich die starke Nachfrage der Automobilindustrie auch im weiteren Jahresverlauf fortsetzt und gehen von einem Auftragseingang auf dem sehr hohen Niveau von 2007 aus. Den Umsatz wollen wir um bis zu 10% steigern, während sich die EBIT-Marge auf 5% erhöhen soll. An der Ergebnisverbesserung sollen auch Sie als Aktionäre teilhaben. Daher streben wir für 2008 eine Erhöhung der Dividende an.

Mit „Dürr 2010“ wollen wir auch über 2008 hinaus profitabel wachsen. Wir stützen dies auf das stetige Wachstum der Automobilindustrie, die ihre Produktion in den kommenden Jahren um durchschnittlich 3,5% steigern wird. Wir wollen beim Umsatz pro Jahr um 5% wachsen und dabei die EBIT-Marge auf rund 6% im Jahr 2010 steigern.

Derzeit liest man viel Negatives über die Wirtschaft und die Finanzmärkte. Gerade in den USA ziehen dunkle Wolken auf. Daher muss ich ergänzen, dass wir bei unseren Prognosen auch darauf angewiesen sind, dass sich die konjunkturellen Rahmenbedingungen und die Währungsverhältnisse nicht entscheidend verschlechtern. Insgesamt sind wir aber optimistisch. Wir sind weltweit gut aufgestellt und haben aus der letzten Rezession gelernt. Außerdem brauchen unsere Kunden

uns als Technologie- und Weltmarktführer.

Meine Damen und Herren,  
soweit meine Ausführungen. Bevor ich wieder an Herrn Dürr übergebe, möchte ich mich bei Ihnen allen ausdrücklich für ihr Vertrauen bedanken. Dürr ist wieder ein gesundes und profitables Unternehmen, vor dem noch große Chancen liegen. Das Potenzial von Dürr macht unsere Aktie zu einem attraktiven Investment, davon bin ich überzeugt. Ich würde mich daher freuen, wenn Sie uns Ihr Vertrauen auch weiterhin aussprechen.

Vielen Dank, nun freue ich mich auf die Diskussion mit Ihnen.