

Ralf W. Dieter
Vorsitzender des Vorstands
Dürr AG

26. ordentliche Hauptversammlung
der Dürr Aktiengesellschaft

Bietigheim-Bissingen, 15. Mai 2015

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 sowie aller Führungskräfte und Mitarbeiter darf ich Sie herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung willkommen heißen. Ein besonderer Gruß gilt der Familie Dürr, die als Ankeraktionär für Tradition und Kontinuität in unserem Unternehmen steht. Zum Stichwort Kontinuität eine Bemerkung in eigener Sache: Ich spreche heute zum zehnten Mal als Vorstandsvorsitzender zu Ihnen. Das ist eine große Ehre und eine Aufgabe, der ich gerne nachkomme.

Chart 2: Agenda

2014 war ein weiteres erfolgreiches Jahr für Dürr. Der wichtigste Gradmesser dafür ist, dass wir die EBIT-Marge auf den neuen Höchststand von 8,6 % steigern konnten. Auch strategisch haben wir Dürr durch die Übernahme der HOMAG Group vorangebracht. Mit der HOMAG-Akquisition will ich meinen heutigen Bericht an Sie auch beginnen. Danach sprechen wir über die Aktie, die Geschäftszahlen und die Dividende, bevor ich Ihnen einige Erläuterungen zu den späteren Abstimmungen gebe. Es folgen die Strategie, einige Worte zum ersten Quartal und schließlich der Ausblick.

Chart 3: HOMAG: Weltmarktführer

Meine Damen und Herren,
im Oktober 2014 hat Dürr die Mehrheit an der HOMAG Group übernommen, dem weltweit führenden Anbieter von Maschinen zur Holzbearbeitung. Diese Akquisition hat das Profil von Dürr verändert: Der „Lackieranlagenhersteller“ Dürr ist nun ein Maschinen- und Anlagenbauer mit einem Maschinenbauanteil am Umsatz von gut 60 %. Unser Konzern ist um 40 % gewachsen, im laufenden Jahr werden wir mit über 14.000 Mitarbeitern einen Umsatz von voraussichtlich 3,4 bis 3,5 Mrd. € erzielen.

Für viele kam die Verbindung Dürr-HOMAG zunächst überraschend. Bei genauem Hinsehen erkennt man aber viele Übereinstimmungen zwischen Dürr und HOMAG: Beide Firmen sind Weltmarkt- und Technologieführer mit schwäbischem Innovationsgeist, engagierten Gründerfamilien und langer Tradition. Die Marken Dürr und HOMAG stehen für Qualität und deutsche Ingenieurskunst. Unsere Mitarbeiter werden bei Kunden auf der ganzen Welt für ihr Know-how und ihre Professionalität geschätzt

Chart 4: HOMAG: Profitables Wachstum

Mit der HOMAG-Übernahme verbinden sich große Chancen – sowohl für HOMAG als auch für Dürr:

- **HOMAG** kann im Dürr-Konzern weiter profitabel wachsen und effizienter werden. Das dafür erforderliche Optimierungsprogramm mit dem Namen FOCUS wird derzeit bei HOMAG auf den Weg gebracht, dabei fließen etliche Erfahrungen aus der Optimierung bei Dürr in den vergangenen zehn Jahren mit ein. Die wichtigsten Ansatzpunkte von FOCUS sind:
 - die Marktchancen in China und den USA konsequenter zu nutzen
 - Prozesse, IT-Systeme und standortübergreifende Kooperation im HOMAG-Verbund zu verbessern
 - das Systemgeschäft zu optimieren
 - und das Service-Geschäft auszubauen.

Aus heutiger Sicht wird HOMAG den Umsatz im Jahr 2015 auf knapp 1 Mrd. € steigern und einen klar positiven Ergebnisbeitrag leisten. Langfristig hat HOMAG das Potenzial, dieselben Margen zu erzielen wie unsere bisherigen Aktivitäten.

Chart 5: HOMAG: Neues Standbein

- Für **Dürr** ist HOMAG damit ein zusätzliches und bedeutendes Standbein, das dem Konzern eine breitere Aufstellung gibt und zukünftiges Wachstum sichert. Dürr ist und bleibt ein Ausrüster der Automobilindustrie, gemeinsam mit Automobilherstellern auf der ganzen Welt setzen wir Standards in der Produktionsef-

fizienz. Durch Innovation, globale Präsenz und Kostenoptimierung haben wir uns in diesem Bereich seit 2009 beachtliche Marktanteile erarbeitet. Eine Konsequenz daraus ist aber, dass das verbleibende Wachstumspotenzial geringer ist als noch vor fünf Jahren. Wir wollen im Automobilgeschäft zwar weiterhin um 3 bis 5 % pro Jahr wachsen und damit im Gleichschritt mit der weltweiten Automobilproduktion zulegen. Doch die hohen Wachstumsraten der vergangenen Jahre sind hier nicht mehr wiederholbar.

Chart 6: Kursverlauf

Der HOMAG-Kauf ist Teil unseres strategischen Plans, Dürr zu einem breiter aufgestellten Maschinen- und Anlagenbauer für effiziente Produktionstechnik weiterzuentwickeln und den Umsatz bis 2020 auf 4 bis 5 Mrd. € zu steigern. Der Kapitalmarkt hat die industrielle Logik der Verbindung Dürr/HOMAG mittlerweile erkannt: Seit Mitte Oktober hat sich der Kurs der Dürr-Aktie um über 80 % auf zuletzt 90 € erhöht. Damit verzeichnete unser Papier – im Bild die blaue Linie – einen deutlich höheren Zugewinn als DAX und MDAX.

Chart 7: Aktionärsstruktur

Auch nach dem starken Kursanstieg bewerten 20 von 22 Analysten, die sich mit Dürr beschäftigen, die Aktie mit „Halten“ oder „Kaufen“. Die Aktionärsstruktur ist stabil: Die Familie Dürr hält weiterhin 28,7 % der Aktien und bleibt damit unser mit Abstand größter Anteilseigner.

Chart 8: Ergebnis

Meine Damen und Herren,
wir kommen nun zu den Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres. Wie eingangs erwähnt: 2014 war ein sehr gutes Jahr für Dürr. Auftragseingang, Ergebnis und viele weitere Kennzahlen haben sich positiv entwickelt. Dabei handelt es sich nicht einfach um Mengeneffekte aus der HOMAG-Übernahme. Vielmehr haben sich unsere bisherigen Aktivitäten, also der „alte Dürr“, wieder sehr gut im Markt behauptet. Die Zahlen, die wir Ihnen zeigen, beziehen sich allerdings auf den „neuen

Dürr“. Das heißt, sie enthalten die Ergebnisse der HOMAG Group seit der Erstkonsolidierung am 3. Oktober 2014.

Der grün gekennzeichnete Auftragseingang stieg 2014 um 17 % auf knapp 2,8 Mrd. €. Der Zuwachs entfiel zur Hälfte auf HOMAG; in den bisherigen Aktivitäten konnten vor allem der Lackieranlagenbau und das Service-Geschäft zulegen. Der Umsatz, im Bild rot, erreichte 2,6 Mrd. €, stieg mit 7 % aber etwas moderater, weil bei einigen Großprojekten kundenseitige Projektverzögerungen auftraten. Den nicht realisierten Umsatz werden wir aber 2015 nachholen.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern – die blaue Linie – verbesserte sich überproportional zum Umsatz um 9 %. EBIT und EBIT-Marge erreichten mit 221 Mio. € beziehungsweise 8,6 % neue Höchststände. Zum Vergleich: Im Jahr 2006, als ich Ihnen in der Hauptversammlung zum ersten Mal Bericht erstatten durfte, betrug die EBIT-Marge bescheidene 2,4 %. Seither haben wir viel unternommen, um die Ertragskraft zu steigern – von IT- und Prozessoptimierungen bis zur Expansion in den Emerging Markets und im Service. Das gute Ergebnis in 2014 basiert auf genau diesen Anstrengungen. Hinzu kam, dass die Ergebniswende in der industriellen Reinigungstechnik nach einer erfolgreichen Neuausrichtung deutlich positiver ausfiel als geplant.

Ohne Einbeziehung von HOMAG hätte die EBIT-Marge nicht 8,6 %, sondern sogar 9,9 % betragen, ein historischer Rekordwert, auf den wir alle sehr stolz sind. Die geringere Marge mit HOMAG resultiert aus Sonderbelastungen von 16,5 Mio. €, die bei der HOMAG-Kaufpreisallokation bei Dürr anfielen. Wie üblich wurden bei der Kaufpreisallokation die erworbenen Vermögenswerte und Schulden zum Marktwert bewertet. Daraus ergaben sich Aufwendungen, die jedoch rein rechnungslegungsbedingt sind und nichts mit der Geschäftstätigkeit von HOMAG zu tun haben. Faktisch ist HOMAG mit einer EBIT-Marge von 4 % klar profitabel, wengleich hier natürlich Steigerungspotenzial besteht, das wir durch die angesprochene Optimierung sukzessive erschließen wollen.

Chart 9: Finanzlage

Für unseren Kapitalanteil von 55,9 % an HOMAG haben wir 228,1 Mio. € bezahlt – dies wird von Beobachtern keinesfalls als überteuert angesehen. Trotz dieses Mittelabflusses erreichten die flüssigen Mittel und das Nettofinanzguthaben 2014 hohe Werte, was die Solidität unserer Bilanz unterstreicht. Der Cashflow fiel mit 291 Mio. € ebenfalls gut aus und übersteigt den HOMAG-Kaufpreis. Das Eigenkapital erhöhte sich auf 726 Mio. €, Basis dafür war das hohe Konzernergebnis nach Steuern von 150 Mio. €.

Chart 10: Dividende

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
das Konzernergebnis nach Steuern ist auch die entscheidende Kenngröße für die Dividendenhöhe. Wir schlagen Ihnen vor, in diesem Jahr 1 Euro und 65 Cent pro Aktie auszuschütten, dies entspricht einer Erhöhung von 14 % gegenüber 2014 und stellt einen neuen Rekordwert dar. Gemessen am Konzernergebnis ergibt sich eine Ausschüttungsquote von 38 % nach 36 % im Vorjahr, wir bewegen uns also im oberen Bereich der bei Dürr üblichen Spanne von 30 bis 40 %. Damit erfüllen wir einerseits den Anspruch auf eine attraktive Dividende, andererseits verbleibt ein ausreichender Gewinnanteil zur Stärkung der Kapitalausstattung von Dürr – ich denke, beides ist in Ihrem Sinne.

Chart 11: Tagesordnung

Die Abstimmung über die Dividende folgt nachher unter Tagesordnungspunkt 2. Lassen Sie mich kurz auch die anderen Tagesordnungspunkte ansprechen.

- Die **Punkte 3 bis 5** sind jährlich wiederkehrende Anträge: die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie die Wahl des Abschlussprüfers.
- Gegenstand der **Tagesordnungspunkte 7 und 8** sind zwei Unternehmensverträge:
 - Unter **Punkt 7** wird aus steuerlichen Gründen der Abschluss eines Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags mit der Dürr Technologies

GmbH vorgeschlagen. Diese Gesellschaft hält die Anteile an der HOMAG Group AG und wurde 2014 gegründet.

- **Unter Punkt 8** erbitten wir Ihre Zustimmung zum Abschluss eines Gewinnabführungsvertrags mit der Carl Schenck AG. Ein solcher Vertrag bestand bereits bis Ende 2012 und wurde dann zwecks steuerlicher Optimierungen durch einen Beherrschungsvertrag ersetzt. Dieser erlaubte es uns, die Verlustvorträge von Schenck zu nutzen. Die Verlustvorträge sind nun nahezu aufgebraucht, sodass wir nun parallel zum Beherrschungsvertrag auch wieder einen Gewinnabführungsvertrag vorschlagen.
- **Tagesordnungspunkt 9** enthält einen Vorschlag zur Anpassung der Aufsichtsratsvergütung. Herr Eberhardt hat dies vorhin bereits erläutert.

Soviel zu den späteren Abstimmungspunkten. Gleich noch ein weiterer Hinweis: Wir laden Sie dieses Jahr wieder zu einer Führung in unser Technikum ein, wo wir Ihnen gerne einige Produkte vorstellen wollen. Wenn Sie daran teilnehmen möchten, bitten wir Sie, sich direkt nach Beendigung der Hauptversammlung an der Infotheke anzumelden.

Chart 12: Mitarbeiter

Bei Dürr sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der wichtigste Erfolgsfaktor. Umso erfreulicher ist es, dass im aktuellen Arbeitgeber-Ranking der Zeitschrift Focus sowohl Dürr als auch HOMAG unter den Top Ten des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus rangieren. Das Engagement der Belegschaft in Deutschland haben wir im April mit einer Erfolgsprämie von 2.750 € honoriert – das ist mehr als bei den größten deutschen Automobilzulieferern. Der Vorstand dankt allen Führungskräften und Mitarbeitern für ihre einzigartige Unterstützung. Wie immer sind die Leiter unserer Divisions heute anwesend, ihnen möchte ich für ihren hohen Einsatz und den großen Erfolg in 2014 danken. Herr Dr. Fuchs, Herr Kaufmann, Herr Dr. Schumacher, Herr Weil sowie Herr Matheis aus dem HOMAG-Vorstand: Bitte geben Sie unseren Dank an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiter.

Chart 13: Applikationstechnik

Meine Damen und Herren,

wir wollen den Erfolg von Dürr nachhaltig sichern. Dazu überprüfen wir regelmäßig unser Portfolio, um neue Geschäftschancen nutzen zu können und vorhandene Aktivitäten zu hinterfragen. Neben der HOMAG-Akquisition haben wir im Jahr 2014 drei weitere Portfolioentscheidungen getroffen und umgesetzt:

- In der Applikationstechnik haben wir die Expansion in die allgemeine Industrie eingeleitet, dafür haben wir unter anderem zwei kleinere Unternehmen in Deutschland und Tschechien erworben. Mit unseren Applikationsprodukten und Robotern sind wir im Automobilbereich Weltmarktführer. Nun erschließen wir mit eigens entwickelten Lackierkomponenten wie zum Beispiel Dosierpumpen und Spritzpistolen auch Branchen wie Kunststoff, Holz, Möbel, Schiffs- und Waggonbau. Mit einem jährlichen Marktvolumen von 3 Mrd. € bietet das Industrielackiergeschäft große Chancen.

Chart 14: Reinigungstechnik

- In der industriellen Reinigungstechnik haben wir uns von dem Geschäft mit Handhabungs- und Fördertechnik in Frankreich getrennt. Wir konzentrieren uns nun auf die Kernaktivitäten Reinigungs- und Oberflächenbearbeitungstechnik.

Chart 15: Verkauf Aircraft

- Eine weitere Desinvestition gab es in der Flugzeugmontagetechnik, die wir bei dem größeren Mitbewerber Broetje eingebracht haben. Durch die Kombination Dürr Aircraft/Broetje ist nun der weltweit leistungsfähigste Anbieter von Flugzeugmontagetechnik entstanden. Allein hätte Dürr Aircraft im zyklischen Flugzeuggeschäft keine führende Position einnehmen können, da die kritische Größe fehlte und das Produktspektrum nicht alle Anforderungen abdeckte.

Chart 16: Strategie „Dürr 2020“

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die vier langfristigen Felder unserer Strategie „Dürr 2020“ werfen. Zunächst zum Feld Innovation: Forschung und Entwicklung ist ein zentrales Instrument, um uns vom Wettbewerb abzuheben. Daher haben wir unsere F&E-Ausgaben im Jahr 2014 um 29 % erhöht.

Chart 17: Strategie/Innovation

Wenn die Medien über Innovation berichten, fällt meist ein Schlagwort: Industrie 4.0, also das Konzept einer digital vernetzten Produktion, die sich selbst reguliert und individualisierte Produktvarianten fertigt. Dieses Konzept bildet auch bei uns einen Innovationsschwerpunkt – allerdings sprechen wir nicht von Industrie 4.0, sondern von so genannten Smart Products. Ein Beispiel ist die Smart-Dosierpumpe in unseren Robotern. Sie stellt nicht nur die exakte Lackmenge pro Fahrzeug bereit, sondern sammelt auch Produktionsdaten und informiert über Verschleiß und Instandhaltungsbedarf. Solche Smart-Produkte entstehen in allen fünf Divisions von Dürr.

Chart 18: Strategie/Service

Eine weitere strategische Stoßrichtung ist der Ausbau des Service-Geschäfts. Seit 2010 hat Dürr überdurchschnittlich viele Maschinen und Anlagen ausgeliefert. Dies eröffnet zusätzliches Potenzial im Service, denn jede Anlage beim Kunden muss gewartet, modernisiert und mit Ersatzteilen versorgt werden. Mit dem Programm CustomerExcellence@Dürr, das ich Ihnen vor einem Jahr vorgestellt habe, haben wir unsere Service-Organisation verbessert und vergrößert, neue IT-Systeme eingeführt und die Ersatzteillieferung beschleunigt. Das zahlt sich aus: 2014 ist der Service-Umsatz mit +18 % stärker als der Gesamtumsatz gewachsen und erreichte erstmals über 600 Mio. €. Der Auftragseingang stieg im Service sogar um 24 % und erreichte über 680 Mio. €!

Chart 19: Strategie/Globalisierung

Das Strategiefeld Globalisierung steht für den Ausbau unserer internationalen Präsenz. In den Jahren 2012 bis 2014 haben wir 70 Mio. € in die Erweiterung und

die Modernisierung unseres weltweiten Standortnetzwerks investiert. Den Schwerpunkt bildeten die Emerging Markets, allen voran China. Diese Investitionen sind von vitaler Bedeutung für Dürr: 2014 kamen knapp 60 % des Auftrags-
eingangs aus den Emerging Markets und über 30 % aus China. Solche Werte sind nur möglich, wenn man vor Ort investiert. Deshalb haben wir in 2014 zwei weitere Standortprojekte in Angriff genommen: Bis 2016 werden in Shanghai und Detroit neue Campus-Komplexe entstehen.

Chart 20: Strategie/Effizienz

Das Strategiefeld Effizienz beinhaltet die kontinuierliche Optimierung unserer internen Prozesse und Strukturen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Häufig handelt es sich um kleine Schritte, die in Summe aber einen großen Effekt haben. Zum Beispiel im Lackieranlagenbau: Die Division Paint and Final Assembly Systems erzielte 2014 eine EBIT-Marge von 9,8 % – im Anlagenbau ein ausgezeichneter Wert, auf den noch vor Jahren niemand gewettet hätte, auch ich nicht. Die Division Paint and Final Assembly Systems hat es geschafft, weil sie Großprojekte heute so verlässlich abwickelt wie ein Schweizer Uhrwerk. Und das ist das Ergebnis vieler kontinuierlicher Optimierungen.

Einige von Ihnen werden sich noch an die Zeiten erinnern, als meine Vorgänger – und auch ich noch – über größere Verluste in Projekten berichten mussten. Diesem Risiko haben wir durch die kontinuierliche Optimierung wirksam vorgebeugt. Nicht nur im Lackieranlagenbau, sondern auch in den anderen Divisions haben wir durch laufende Effizienzmaßnahmen große Erfolge erzielt. So erreichte die Division Application Technology 2014 eine EBIT-Marge von 10,5 %, in Teilbereichen von Measuring and Process Systems waren es über 14 %!

Chart 21: Jahresauftakt

Meine Damen und Herren,
damit kommen wir zum letzten Teil meines Berichts: dem Blick auf das erste Quartal 2015 und die weiteren Geschäftserwartungen.

Der vor drei Tagen veröffentlichte Bericht über das erste Quartal zeigt, dass wir gut in das Jahr 2015 gestartet sind. Mit knapp 900 Mio. € erreichte der Auftrags-
eingang einen beachtlichen Wert. Das höchste Bestellvolumen steuerte die
HOMAG Group mit 290 Mio. € bei, aber auch im Lackieranlagenbau und bei Mea-
suring and Process Systems verzeichneten wir Zuwächse.

Der Umsatz entwickelte sich mit 850 Mio. € ebenfalls gut – nicht allein weil die
HOMAG Group 254 Mio. € beitrug, sondern auch weil die Erlöse unserer bisheri-
gen Aktivitäten um 11 % stiegen.

Das EBIT von 47,4 Mio. € ist kein echter Indikator für unsere Ertragskraft, weil es
Sonderbelastungen von 11,5 Mio. € aus der eingangs erwähnten Kaufpreisaloka-
tion für HOMAG enthält. Ohne die Sonderbelastungen stieg das EBIT um 33 %
auf knapp 60 Mio. €. Daraus ergibt sich eine operative EBIT-Marge von 6,9 %. Da
HOMAG noch nicht so ertragsstark ist wie unsere bisherigen Aktivitäten, ist das
ein vertretbarer Wert. Unser Ziel ist es aber, bei deutlich höherem Umsatz auch
wieder an die alte Ertragsstärke anzuknüpfen.

Chart 22: Märkte

Auch über das erste Quartal hinaus blicken wir zuversichtlich auf die einzelnen
Marktregionen. In China bleibt die Automobilindustrie auch langfristig auf Wachs-
tumskurs: Experten schätzen, dass die Automobilproduktion dort von 2014 bis
2019 um 8 Mio. Einheiten auf über 30 Mio. steigt. In Nordamerika sehen wir eben-
falls gute Marktchancen. Angesichts der robusten Automobilkonjunktur stehen in
Mexiko und den USA mehrere interessante Aufträge vor der Vergabe.

Auch für HOMAG sind Nordamerika und China die wichtigsten Wachstumsmärkte.
In den USA hat HOMAG 2014 den bisherigen Vertriebspartner Stiles übernommen
und damit seine Schlagkraft erhöht. In China optimiert HOMAG seine Marktprä-
senz ebenfalls und entwickelt verstärkt Produkte speziell für den lokalen Bedarf.

In Brasilien schlägt sich Dürr trotz der lahmen Automobilkonjunktur gut. Wir haben das Service- und Modernisierungsgeschäft ausgebaut und können daher das Fehlen von Großaufträgen kompensieren. Für Indien erwarten Experten in den kommenden Jahren einen anziehenden PKW-Absatz und ein Produktionsplus von durchschnittlich über 10 % – von dieser Belebung wollen wir profitieren.

In Europa richtet sich unser Blick vor allem auf Deutschland, wo die heimischen Automobilhersteller umfangreiche Modernisierungen in ihren Stammwerken planen. Die Krise in Russland betrifft uns vergleichsweise gering: Während dort üblicherweise rund 2 % des Geschäfts anfallen, war es 2014 nur 1 %.

Chart 23: Ausblick

Kommen wir zu den Zielen für 2015. Auftragseingang und Umsatz werden gegenüber dem Vorjahr kräftig steigen. Der Hauptgrund ist, dass HOMAG mit einem Geschäftsvolumen von knapp 1 Mrd. € erstmals ganzjährig konsolidiert wird. Wir wollen aber nicht nur durch diesen Sondereffekt wachsen, sondern streben auch ein organisches Umsatzplus von rund 5 % an. Insgesamt erwarten wir, dass der Konzernumsatz auf 3,4 bis 3,5 Mrd. € steigt und der Auftragseingang 3,2 bis 3,5 Mrd. € erreicht. Sie sehen: Mit HOMAG stößt Dürr in eine neue Größenordnung vor.

Auch zum Ergebnis wird HOMAG im laufenden Jahr klar positiv beitragen. Allerdings ist 2015 in Sachen Ertrag ein Übergangsjahr. Der im Kontext des ersten Quartals angesprochene Sonderaufwand aus der HOMAG-Kaufpreisallokation wird im Gesamtjahr voraussichtlich 17,5 Mio. € betragen, hinzu kommen rund 10 Mio. € Sonderaufwand für die Optimierung bei HOMAG. 12,5 Mio. € werden im Finanzergebnis erfasst, sie betreffen die Ausgleichszahlungen an HOMAG-Aktionäre infolge des Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags mit HOMAG. Dafür erhalten wir aber eine attraktive Gegenleistung, denn fortan fließen uns 100 % des HOMAG-Ergebnisses zu, obwohl wir nur 55,9 % der Aktien halten.

Die Sonderaufwendungen aus Kaufpreisallokation und Optimierungsmaßnahmen belasten das EBIT in 2015. Zudem erzielt HOMAG noch nicht dieselben Margen wie unsere bisherigen Aktivitäten. Daher – und weil wir grundsätzlich vorsichtig kalkulieren – haben wir uns eine EBIT-Marge von 7 bis 7,5 % zum Ziel gesetzt. Das ist weniger als 2014 und 2013, aber ich wiederhole es: 2015 ist beim Ergebnis ein Übergangsjahr. Danach wird der Sonderaufwand stark sinken, gleichzeitig sollte das Ergebnis durch die Optimierung bei HOMAG Rückenwind erhalten.

Bis zum Jahr 2020 wollen wir im Rahmen der Strategie „Dürr 2020“ den Umsatz auf 4 bis 5 Mrd. € steigern und eine EBIT-Marge von 8 bis 10 % erzielen. Ein Umsatzvolumen von 5 Mrd. € erfordert allerdings weitere Firmenzukäufe. Diese werden wir aber nur tätigen, wenn wir die „richtigen“ Unternehmen übernehmen können – zu angemessenen Konditionen und ohne das oberste Ziel unserer finanziellen Unabhängigkeit zu gefährden. Dies möchte ich an dieser Stelle deutlich gesagt haben.

Chart 24: Akquisitionskurs

Zunächst bringen wir die Optimierung bei HOMAG auf den Weg, danach wollen wir unseren Akquisitionskurs fortsetzen, um Dürr weiterzuentwickeln. Dafür haben wir klare Akquisitionskriterien definiert, um die „richtigen“ Unternehmen zu identifizieren. Sie sollen

- im Maschinen- und Anlagenbau zuhause sein,
- Markt- und Technologieführer sein
- in einen Nischenmarkt operieren, den globale Großkonzerne als zu klein empfinden,
- und Potenzial zur Ergebnisverbesserung unter dem Dürr-Dach aufweisen.

Wir gehen also nicht „mal ebenso“ auf Einkaufstour, sondern wissen, was wir wollen und werden nur investieren, wenn das Zielunternehmen zu Dürr passt.

Chart 25: 120 Jahre Dürr

Meine Damen und Herren,

Dürr wird in diesem Jahr 120 Jahre alt. Das Unternehmen ist ein Urgestein der schwäbischen Ingenieurstradition, hat aber stets seine Anpassungsfähigkeit bewiesen. Ich kann nur für die vergangenen zehn Jahre sprechen, in denen wir viel erreicht haben: Wir haben das Geschäft in den Emerging Markets ausgebaut, Prozesse und IT optimiert und das Service-Geschäft ausgeweitet. Dadurch ist es uns gelungen, das Ergebnis auf ein für Dürr historisches und im Maschinen- und Anlagenbau nicht alltägliches Niveau zu steigern. Nun gehen wir den nächsten Schritt und entwickeln Dürr zu einem breiter aufgestellten Maschinen- und Anlagenbauer für effiziente Produktionstechnik. Dabei behalten wir bei, was Dürr in den vergangenen 120 Jahren stark gemacht hat: Qualität, Zuverlässigkeit und effiziente Lösungen für unsere Kunden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.