

Ralf W. Dieter

Vorsitzender des Vorstands

Dürr AG

**28. ordentliche Hauptversammlung
der Dürr Aktiengesellschaft**

Bietigheim-Bissingen, 5. Mai 2017

Es gilt das gesprochene Wort.

Chart 2: Willkommen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Aktionärs- und Medienvertreter, liebe Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, liebe Gäste.

Ich darf Sie herzlich zur 28. Hauptversammlung der Dürr AG begrüßen. Ein besonderes Willkommen gilt unserem Ankeraktionär, der Familie Dürr, vertreten durch Heide und Heinz Dürr, Nicole Dürr sowie Frau Prof. Dr. Alexandra Dürr im Aufsichtsrat. Wir freuen uns, dass Sie da sind!

Ich begrüße Sie auch im Namen meines Kollegen Ralph Heuwing, der heute zum elften und leider zum letzten Mal dabei ist. Meine beiden neuen Kollegen Carlo Crosetto und Dr. Jochen Weyrauch hatten ja bereits Gelegenheit, Sie zu begrüßen und sich Ihnen vorzustellen.

Auf früheren Hauptversammlungen wurde immer wieder gefragt, ob ein zweiköpfiger Vorstand für Dürr ausreichend sei. Das haben wir stets bejaht mit dem Verweis auf unsere divisionale Konzernaufstellung und die wichtige Rolle der fünf Division-Leiter und ihrer Finanzverantwortlichen. Nun ist Dürr aber in eine Größenordnung gewachsen, die eine Vorstandserweiterung auf drei Personen notwendig machte. Mit Herrn Crosetto und Herrn Dr. Weyrauch haben wir zwei hervorragende Führungspersönlichkeiten hinzugewonnen. Allerdings kann man angesichts von 3,6 Mrd. € Umsatz auch bei drei Mitgliedern noch von einer schwäbisch-schlanken Vorstandsbesetzung sprechen.

Chart 3: Chancen durch Wandel

Meine Damen und Herren,

an 13 Dürr-Hauptversammlungen habe ich als Vorstand nun schon teilgenommen, und dieses ist das 12. Mal, dass ich Ihnen am Rednerpult berichte. In den zurückliegenden Jahren hat sich unser Unternehmen stark gewandelt, trotz oder vielleicht gerade wegen der Kontinuität im Management. Und auch weiterhin sehen wir bei Dürr – und damit meine ich das gesamte Management sowie alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – Wandel als Chance. Mit dieser Einleitung will ich meinen heutigen Vortrag beginnen.

2016 war ein Jahr tiefgreifender Veränderungen, nicht nur politisch – denken Sie an den Brexit und die US-Wahlen –, sondern auch in unseren Märkten. Die Digitalisierung – auch bekannt als Industrie 4.0 – hat weiter an Tempo gewonnen. Und unsere Kunden aus der Autoindustrie arbeiten an innovativen Technologien wie Elektromobilität, autonomem Fahren und Vernetzung. Angesichts der Tragweite dieser Veränderungen will ich gleich zu Beginn feststellen: Natürlich tangiert der Wandel auch uns, aber er beunruhigt uns nicht, sondern führt, wie eben gesagt, zu neuen Chancen. Damit meine ich dreierlei:

- Erstens technologische Chancen, da Dürr den Mehrwert seiner Maschinen, Anlagen und Services durch die digitale Transformation erhöhen kann.
- Zweitens ergeben sich Absatzchancen, da innovative Automobil-Technologien wie die Elektromobilität auch zu Investitionen in neue Produktionstechnik führen.
- Und drittens eröffnet der Wandel Chancen im Verhältnis zu unseren Kunden. Denn gerade in Phasen des Umbruchs können wir uns als verlässlicher Partner profilieren, der Erfahrung und Innovationskraft vereint.

Chart 4: AE / Umsatz

Dass die Kunden die Zusammenarbeit mit Dürr schätzen, zeigt der hohe Auftragseingang im Jahr 2016 – im Bild gelb. Das Bestellvolumen stieg um 7 % auf den neuen Rekordwert von 3,7 Mrd. € – und das obwohl ein Großauftrag von Ford in Mexiko am Jahresende wieder zurückgezogen wurde.

Der Umsatz – die rote Linie – nahm wie von uns erwartet projekt abrechnungsbedingt um 5 % auf 3,57 Mrd. € ab. Der Grund dafür: Im Jahr 2015 hatte der Umsatz das Normalniveau um rund 200 Mio. € überschritten, da wir in der Lackiertechnik Erlöse nachholten, die 2014 wegen kundenseitiger Projektverzögerungen nicht realisiert werden konnten.

Da der Auftragseingang den Umsatz überschritt, stieg der Auftragsbestand Ende 2016 auf 2,6 Mrd. €. Im ersten Quartal 2017 hielt der positive Trend mit einem hohen Bestellvolumen und einem weiter wachsenden Auftragspolster an. Dürr ist also trotz politischer Unsicherheiten gut in das Jahr 2017 gestartet. Mehr dazu können wir am 11. Mai mitteilen, wenn wir die Quartalszahlen veröffentlichen.

Chart 5: EBIT

Zurück zu 2016. Mit 271 Mio. € ist das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, kurz EBIT, leicht gestiegen – trotz des Umsatzrückgangs und eines zunehmenden Wettbewerbsdrucks im Automobil-Anlagenbau. Die EBIT-Marge verbesserte sich auf 7,6 % und übertraf unseren Zielkorridor von 7,0 bis 7,5 %. Operativ, also vor Sondereffekten, stieg die EBIT-Marge sogar auf 8,0 %. Die Sondereffekte betragen netto –15 Mio. €, wozu unter anderem die Kaufpreisallokation für HOMAG sowie Abschreibungen auf nicht mehr benötigte Marken bei HOMAG beitrugen.

Der Jahresüberschuss erreichte wie das EBIT einen neuen Höchstwert, konkret stieg er um 12,8 % auf 188 Mio. €. Damit blicken wir auf das sechste Rekordjahr für Dürr in Folge.

Chart 6: HOMAG

Meine Damen und Herren,

als Teil des Dürr-Konzerns entwickelt sich auch die HOMAG Group gut. Wir können heute definitiv feststellen, dass die Übernahme des Weltmarktführers bei Holzbearbeitungsmaschinen ein guter Kauf war! Seit der Übernahme im Jahr 2014 steigerte HOMAG die operative EBIT-Marge von 4,0 auf 6,6 % – und das ist noch nicht das Ende der Fahnenstange. Das nach Abschluss des Beherrschungsvertrags eingeleitete Optimierungsprogramm FOCUS zeigt positive Wirkung in den Prozessen und der internationalen Zusammenarbeit bei HOMAG, auch die Service-Expansion und die Innovationsoffensive in den Bereichen Maschinenentwicklung und Industrie 4.0 bringen HOMAG voran. FOCUS treibt auch das Volumenwachstum an, wie die Zuwächse von 4 % beim Umsatz und 10 % beim Auftragseingang im Jahr 2016 zeigen. HOMAG ist dabei, sein volles Potenzial zu entfalten, und wird als Ergebnisbringer immer wichtiger.

Chart 7: Finanzielle Situation

Unsere Bilanz belegt, dass Dürr ein kerngesundes Unternehmen ist. Das Eigenkapital ist infolge des hohen Jahresüberschusses auf 831 Mio. € gewachsen. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich auf knapp 25 %, obwohl die Bilanzsumme durch die Aufnahme eines Schuldscheindarlehens um 12 % zunahm. Das im April

begebene Schuldscheindarlehen über 300 Mio. € ist ein neuer Baustein unserer Finanzierung. Mit drei Tranchen, Laufzeiten von 5, 7 und 10 Jahren und einem Zins von durchschnittlich 1,6 % sind wir damit langfristig und kostengünstig finanziert. Der Cashflow von fast 230 Mio. € und die flüssigen Mittel von 724 Mio. € sind Indikatoren für eine beachtliche Innenfinanzierungskraft und komfortablen Investitionsspielraum.

Chart 8: Mitarbeiter

Dass Dürr so gut dasteht, ist das Verdienst unserer rund 15.000 Führungskräfte und Mitarbeiter. Es macht uns stolz, dass unser Team Herausforderungen als Chance begreift, den Respekt der Kunden genießt und gerne für Dürr arbeitet. Unsere jüngste weltweite Mitarbeiterbefragung zeigt, dass Engagement, Teamgeist und Freude an der Arbeit bei Dürr großgeschrieben werden und dass der Stolz auf das Unternehmen sehr ausgeprägt ist.

Im Namen des Vorstands – und ich denke auch in Ihrem Namen, meine Damen und Herren – danke ich jedem Einzelnen bei Dürr für seinen Beitrag zum Erfolg des Unternehmens. Es ist eine gute Tradition, dass die Leiter der Divisions, sofern der Kunde nicht ruft, bei der Hauptversammlung anwesend sind. Ich darf mich heute bei Pekka Paasivaara, Dr. Hans Schumacher und Manfred Weil bedanken: Eure Teams und Ihr habt in einem anspruchsvollen Marktumfeld hervorragende Arbeit abgeliefert. Herzlichen Dank!

Chart 9: Aktie

Die Dürr-Aktie erzielte 2016 in einem von Unsicherheit geprägten Börsenklima eine Performance von 6,3 %, seit Anfang 2017 stieg der Kurs – im Bild die blaue Linie – um weitere rund 20 %. Knapp drei Viertel unserer Analysten stufen die Dürr-Aktie als „Kauf“ ein und stellen dabei vor allem auf folgende Faktoren ab: das Potenzial bei HOMAG, das starke Service-Geschäft, unsere Technologiekompetenz und die gute internationale Aufstellung von Dürr.

Chart 10: Dividende

Um Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre am Erfolg von Dürr zu beteiligen, schlagen wir Ihnen für das Geschäftsjahr 2016 eine Dividende von 2,10 € je Aktie vor. Das ist die siebte Anhebung in Folge und ergibt ein Plus von 13,5 % gegenüber

dem Vorjahr. Mit 72,7 Mio. € erreicht die Gesamtausschüttung den höchsten Wert unserer Unternehmensgeschichte – wir können also auch hier einen neuen Rekord vermelden. Die Ausschüttungsquote liegt bei 38,7 % des Jahresüberschusses und damit am oberen Ende der bei Dürr üblichen Spanne von 30 bis 40 %. Wir denken, dass unser Vorschlag sowohl Ihrem Interesse an einer attraktiven Dividende gerecht wird als auch der Notwendigkeit, die Substanz von Dürr weiter zu stärken. Die Abstimmung werden wir nachher unter Tagesordnungspunkt 2 vornehmen.

Die weiteren Tagesordnungspunkte beziehen sich auf die Entlastungen von Aufsichtsrat und Vorstand, die Wahl des Abschlussprüfers und auf Themen des Aufsichtsrats – damit wird Sie Herr Eberhardt vertraut machen. Ein Hinweis noch: Wir laden Sie nachher gerne wieder zu einer Führung durch den Standort ein. Wenn Sie teilnehmen möchten, bitten wir Sie, sich gleich nach der Hauptversammlung an der Informationstheke einzufinden.

Chart 11: Elektromobilität

Meine Damen und Herren,

ich habe es eingangs gesagt: Die Automobilindustrie entwickelt mit Hochdruck innovative und nachhaltige Formen der Mobilität. Die wichtigsten Stichworte sind Elektromobilität, autonomes Fahren und Vernetzung. Gerade der Trend zur Elektromobilität eröffnet Dürr neue Marktchancen:

- Er führt dazu, dass neue Fahrzeugproduzenten in den Markt eintreten und Produktionstechnik benötigen – das vergrößert unseren Kundenkreis.
- Fabriken, in denen herkömmliche Autos gebaut werden, müssen für Elektroautos umgerüstet werden – das generiert Nachfrage im Modernisierungsgeschäft.
- Zudem sind in der Endmontagetechnik neue Konzepte zur Prozessautomatisierung möglich. Weil Elektroautos einen einfacheren Antriebsstrang und weniger Bauteile haben, lässt sich ihre Montage besser automatisieren – das eröffnet uns Differenzierungspotenzial im Wettbewerb.

Letzteres beweisen wir gerade beim Bau eines hochinnovativen Montagewerks für Elektroautos bei Tesla in den USA. Auch in China wurden wir von einem neuen E-Mobility-Produzenten bereits mit dem Bau einer Lackiererei beauftragt.

Selbstverständlich wird sich der Wachstumsmarkt für Elektroautos konsolidieren. Nicht jedes neue Unternehmen, das daran partizipieren will, wird sich durchsetzen. Aber einige werden es schaffen, und das bedeutet neues Geschäft für Dürr.

Chart 12: Automobilproduktion

Unabhängig von der Frage nach Elektro- oder Verbrennungsmotor ist die Automobilindustrie eine Wachstumsbranche. Von 2016 bis 2021 wird eine Zunahme der weltweiten Produktion um durchschnittlich 3,3 % pro Jahr prognostiziert, sodass das Fertigungsvolumen im Jahr 2021 knapp 109 Mio. Einheiten erreichen dürfte – das sind gut 16 Mio. Autos mehr, als 2016 gebaut wurden. Für diese Steigerung werden zusätzliche Produktionsanlagen benötigt, wie Dürr sie liefert. Daher wollen wir auch zukünftig mindestens im Gleichschritt mit der Automobilindustrie wachsen.

Chart 13: Strategie

Damit zur Dürr-Strategie. Die vier blauen Felder auf dem Bild sind schon seit längerem Teil unserer Strategie. Neu ist hingegen das Element in der Mitte: digital@DÜRR. Es steht für die konsequente Digitalisierung der von uns gelieferten Produkte, Services und Fabriken, genauso wie unserer internen Prozesse. Zu digital@DÜRR zeigen wir Ihnen nach der Generaldebatte auch einen Film, der das Thema gut erklärt.

Chart 14: F&E-Aufwand

digital@DÜRR ist das beherrschende Thema in unserem Innovationsmanagement. Daher haben wir auch den von Herrn Eberhardt angesprochenen und von Herrn Prof. Dr. Hanselka erläuterten Technology Council ins Leben gerufen. Dieses Expertengremium wird den Vorstand in Fragen der Digitalisierung und neuer Technologien beraten. Ich freue mich sehr, dass wir mit Herrn Prof. Dr. Hanselka einen hochkarätigen Vorsitzenden für das Technology Council gewinnen konnten. Auch die drei weiteren Mitglieder des Councils sind exzellente Fachleute und Persönlichkeiten: Ulrich Dietz, Gründer und Vorstandsvorsitzender der Software-Firma GFT, Dr. Eberhard Veit, der lange den Automatisierungsspezialisten Festo geführt hat, sowie ein weiterer erfahrener F&E-Manager aus der Automobilindustrie, den wir bereits kennen, aber noch nicht namentlich nennen können.

digital@DÜRR war auch ein wesentlicher Faktor dafür, dass wir 2016 die Investitionen in Forschung und Entwicklung um 9 % erhöht und damit erstmals die Schwelle von 100 Mio. € überschritten haben. Ein wichtiges Grundlagenprojekt unserer digitalen Innovationsstrategie war die Definition eines so genannten IoT-Frameworks. Etwas vereinfacht ausgedrückt ist das ein Baukasten mit Softwares für die Vernetzung von Maschinen und Computern in Dürr-Produktionsanlagen sowie für die Vernetzung von Dürr mit seinen Kunden. Wir haben diesen Baukasten gemeinsam mit unserem strategischen Partner, der Software AG aus Darmstadt, entwickelt. Genutzt wird er von den verschiedenen Divisions des Konzerns – das vermeidet Doppelarbeit, macht das komplexe Thema Digitalisierung beherrschbar und stellt sicher, dass jeder Kunde digitale Lösungen mit erprobten Komponenten erhält.

Chart 15: iTAC.IoT.Suite

Ein Beispiel für eine solche Lösung ist unsere neue iTAC.IoT.Suite für die Digitalisierung von Fabriken. In diese State-of-the-Art-Software sind das Anlagen-Know-how von Dürr und die Expertise des Ende 2015 erworbenen Software-Hauses iTAC eingeflossen. Die iTAC.IoT.Suite ist das Gehirn der Smart Factory: Sie plant Aufträge, erteilt Befehle an Maschinen, erkennt den Materialbedarf und misst den Energieverbrauch. Per Big-Data-Analyse verarbeitet sie große Mengen von Maschinendaten, und durch Cloud-Anbindung kann sie Daten aus verschiedenen Fabriken aggregieren. Zukünftig werden weitere Applikationen die iTAC.IoT.Suite ergänzen, zum Beispiel für die Simulation und Feinplanung von Produktionsprozessen. Dafür haben wir Ende 2016 mit der DUALIS GmbH ein weiteres kleines, aber hoch spezialisiertes Software-Unternehmen erworben.

Chart 16: HOMAG-Software

Auch HOMAG setzt auf eine neue, integrierte Software-Plattform für die vernetzte Möbelproduktion. Im Möbelstudio können Sie Ihre Wunschküche mit dem HOMAG-Design-Programm „Designer 3D“ individuell zusammenstellen. Die grafische Auftragserfassung erfolgt mit der Software „Configurator 3D“, die auch die Weiterleitung der Daten in die Möbelfabrik übernimmt. Dort steuert das Fertigungsleitsystem „ControllingMES“ die Produktion, und auch die anschließenden

Logistikprozesse werden digital gesteuert und transparent gemacht. Das ist bereits realisierte Industrie 4.0!

Chart 17: Roboter

Als Maschinen- und Anlagenbauer arbeiten wir am optimalen Zusammenspiel von Software und Maschinen. Ein Beispiel ist unser neuer Lackierroboter, der als erstes Produkt seiner Art mit sieben statt sechs rotatorischen Bewegungsachsen arbeitet – das macht ihn zu einem Bewegungstalent, das insbesondere bei der Innenlackierung Geld spart. Der neue Roboter ist mit Sensoren und einer intelligenten Smart-Steuerung ausgerüstet; die Betriebsinformationen werden an die Dürr Service Cloud übertragen und dann im Dürr Performance Management Center ausgewertet. Auch dazu werden Sie nachher einen kurzen Film sehen.

Chart 18: Service

Auch im Strategiefeld Service wird die Digitalisierung immer wichtiger. Mit unserem Smart-Service-Ansatz unterstützen wir Kunden zum Beispiel bei der Analyse von Betriebsdaten. Das erlaubt es, Maschinen nicht mehr nach starren Intervallen zu warten, sondern vorausschauend, sobald sich Bedarf abzeichnet.

Das Service-Geschäft hat große Bedeutung für Dürr. Durch guten Service steigern wir die Verfügbarkeit unserer Anlagen und damit die Kundenzufriedenheit. Zugleich leistet das Geschäft dank seiner Margenqualität einen wichtigen Beitrag zum Konzernergebnis. Mit dem im Jahr 2013 gestarteten Optimierungsprogramm CustomerExcellence@Dürr haben wir erfolgreich die Weichen für weiteres Wachstum im Service gestellt: 2016 konnten wir den Umsatz in diesem Bereich um 11 % auf knapp 1 Mrd. € steigern. Damit ist unser Service-Umsatz heute beinahe so groß wie der Umsatz des gesamten Dürr-Konzerns im Jahr 2009!

Chart 19: Effizienz

Kommen wir zum Strategiefeld Effizienz, in dem es darum geht, unsere internen Abläufe so effizient wie möglich zu gestalten. Auch hier steht die Digitalisierung im Fokus. Von der Unternehmensberatung McKinsey stammt eine bemerkenswerte Aussage dazu, ich zitiere: „Viele Unternehmen bemühen sich um die Entwicklung einer digitalen Strategie. Stattdessen sollten sie sich viel mehr bemühen, das Digitale

in alle Aspekte ihrer Geschäftstätigkeit zu integrieren“, Zitatende. Genau diese praktische Integration passiert bei Dürr: Unser Vertriebsmanagement ist genauso digitalisiert wie die regelmäßige Ermittlung der Kundenzufriedenheit. Angebote für Kunden visualisieren wir mit 3D-Anlagenmodellen. Roboter und Anlagen werden vor der Auslieferung virtuell am PC in Betrieb genommen. Datenbanken erlauben weltweiten Zugriff auf Wissen, unsere Standorte sind digital vernetzt, sodass wir Aufträge kollaborativ abwickeln können. Service-Ingenieure schalten sich online auf Maschinen beim Kunden, und bei der Anlagendokumentation ersetzt ein smartes Tablet die bisherigen 150 Papierordner. Diese Beispiele machen plastisch, was Digitalisierung bedeutet: Vereinfachung, Zeitersparnis, Transparenz und Flexibilität.

Chart 20: Globalisierung/Standorte

Zum Abschluss des Strategieblocks noch ein Blick auf das Feld Globalisierung. Seit 2012 hat Dürr 143 Mio. € in sein Standortnetzwerk investiert. Zuletzt gingen in den USA und Shanghai zwei neue Campus-Standorte in Betrieb, die dem Standort, an dem wir uns befinden, nachempfunden sind. Mit dieser „Campus-Triade“ Nordamerika/Asien/Europa haben wir den Ausbau unseres internationalen Standortnetzwerks fürs Erste abgeschlossen.

Chart 21: Regionen

Durch die Standortinvestitionen können wir Marktchancen in allen Regionen der Welt nutzen. Dies bescherte uns 2016 eine ausgewogene Verteilung des Auftragseingangs. Dank unserer starken Präsenz in Nordamerika konnten wir vom dortigen Nachfrageboom profitieren und die Bestellungen um 45 % auf über 1 Mrd. € steigern. Damit ließ sich der Rückgang in China kompensieren, wo das Lackiertechnikgeschäft nach den hohen Investitionen der Vorjahre abnahm. In Europa haben wir die Bestellungen um 16 % auf 1,7 Mrd. € gesteigert.

Chart 22: Ecoclean

Bevor wir zum Ausblick kommen ein Wort zu unserem Portfolio. Wie angekündigt haben wir Ende März die in der industriellen Reinigungstechnik aktive Dürr-Ecoclean-Gruppe mit rund 200 Mio. € Umsatz an die chinesische SBS Group verkauft. Dadurch haben wir im ersten Quartal 2017 über 100 Mio. € liquide Mittel erhalten und einen Buchgewinn von rund 23 Mio. € realisiert. Der Ecoclean-Verkauf war das

Resultat einer kontinuierlichen Portfolioanalyse. In diesem Prozess prüfen wir auch den Zukauf neuer Aktivitäten. Im Jahr 2016 haben wir kleine Ergänzungsakquisitionen vorgenommen: zum einen in der Umwelttechnik, zum anderen das bereits erwähnte Software-Haus DUALIS. Gerade mit Blick auf die positive Entwicklung von HOMAG sind wir aber auch weiterhin zu größeren Akquisitionen bereit, zumal wir über die nötigen Mittel verfügen. Voraussetzung ist aber, dass sich eine günstige Gelegenheit ergibt und alles passt – vom Kaufpreis über die Unternehmenskultur bis hin zum Wertsteigerungspotenzial. Wenn das nicht der Fall ist, werden wir nicht akquirieren, sondern uns Gedanken über eine anderweitige Verwendung der vorhandenen Mittel machen.

Chart 23: Ausblick

Meine Damen und Herren,

wie eingangs gesagt, ist Dürr gut in das Jahr 2017 gestartet. Auch für das Gesamtjahr überwiegt die Zuversicht, obwohl die politischen Unsicherheiten und der Wettbewerbsdruck im Automobilgeschäft nicht weniger geworden sind. Die Weltautomobilproduktion dürfte im laufenden Jahr ein solides Wachstum von 3 % erreichen, und wir rechnen mit einem ungefähr stabilen Investitionsvolumen unserer Kunden. In Europa und Nordamerika ist die Projekt-Pipeline gut gefüllt, allerdings ist auch nach den jüngsten handels- und steuerpolitischen Ankündigungen der US-Regierung noch unklar, wie sich die Investitionsbedingungen ändern werden. Auch die längerfristigen Auswirkungen des Brexit sind noch ungewiss, momentan macht er sich aber kaum bemerkbar, zumal wir nur 3 % des Umsatzes in britischen Pfund abrechnen. China treibt die Elektromobilität politisch voran, mehrere neue Hersteller formieren sich dort und entwickeln Investitionspläne für Fabriken. Allerdings stehen hinter einigen dieser Pläne noch Fragezeichen bezüglich ihrer Umsetzung.

Der Weltmarkt für Holzbearbeitungsmaschinen dürfte wie die Autoindustrie um rund 3 % wachsen. Besonders China ist für HOMAG wichtig. Auf das Land entfallen über 40 % der weltweiten Möbelkäufe, zugleich steigt im Zuge der Industrialisierung der lokalen Möbelproduktion der Bedarf an automatisierten Produktionslinien von HOMAG.

Wie lauten unsere Konzernziele für 2017?

Wir rechnen mit einem Auftragseingang von 3,3 bis 3,7 Mrd. €, also mit einer ähnlichen Größenordnung wie im Vorjahr, obwohl Dürr Ecolean seit Ende März nicht mehr zu Dürr gehört. Der Umsatz soll 2017 erneut 3,4 bis 3,6 Mrd. € erreichen, auch dieses Ziel berücksichtigt den Wegfall des Ecoclean-Geschäfts.

Die EBIT-Marge dürfte aus heutiger Sicht 7,5 bis 8,25 % erreichen. Das EBIT enthält rund 23 Mio. € Sonderertrag aus dem Ecoclean-Verkauf. Bei einer konstanten Steuerquote von 27 bis 28 % rechnen wir mit einem leicht steigenden Jahresüberschuss – folglich könnte auch die Dividende weiter zunehmen.

Einen wichtigen Punkt habe ich mir für das Ende aufgehoben: den Dank an meinen langjährigen Vorstandskollegen Ralph Heuwing. Lieber Ralph, seit Deinem Antritt im Jahr 2007 hatten wir eine gemeinsame Vorstellung davon, wie Dürr weiter zu entwickeln sei. Es hat viel Freude gemacht, diese Vorstellung mit Dir umzusetzen – angefangen von der IT-Harmonisierung über die Expansion in den Schwellenländern bis zur HOMAG-Akquisition. Für einen Finanzvorstand ist es ja besonders wichtig, dass sich Erfolg auch in Zahlen ausdrückt. Daher eine kleine Bilanz unseres gemeinsamen Wirkens bei Dürr: Der Umsatz ist seit 2007 um das 2,4-Fache gestiegen, die EBIT-Marge hat sich verdoppelt und die Kapitalrendite stieg von 16 auf 41 %. Und für Sie, liebe Aktionäre: Der Aktienkurs stieg seit dem Eintritt von Herrn Heuwing um über 400 %.

Lieber Ralph, Du warst ein erstklassiger Kollege und hinterlässt viel Bleibendes. Dafür danke ich Dir im Namen aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Für Deine Zukunft alles Gute!

Meine Damen und Herren,

wie eingangs angesprochen hat der Aufsichtsrat mit der Bestellung von Herrn Crosetto und Herrn Dr. Weyrauch für Kontinuität, aber auch für neue Impulse gesorgt. In einem bewegten Umfeld steht Dürr für Stabilität und ist seinen Kunden ein verlässlicher Partner. Dürr ist das international am besten aufgestellte Unternehmen seiner Branche, hat eine hervorragende Mannschaft und ist finanziell gesund. Megatrends wie Elektromobilität und Industrie 4.0, die unser Geschäft in den nächsten Jahren prägen werden, sind eine Chance für Dürr. Unsere Kunden messen



uns daran, wie effizient wir sie bei der Digitalisierung ihrer Produktion unterstützen können. Mit digital@Dürr haben wir die richtigen Antworten auf diese Herausforderung!

Für Ihr Vertrauen in Dürr danke ich Ihnen herzlich. Wir werden auch zukünftig alles tun, um dieses Vertrauen zu rechtfertigen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit