

**Ralf W. Dieter**

**Vorsitzender des Vorstands**

**Dürr AG**

**32. ordentliche Hauptversammlung  
der Dürr Aktiengesellschaft**

**Bietigheim-Bissingen, 7. Mai 2021**

**Es gilt das gesprochene Wort.**

**Chart 1: Willkommen**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, Aktionärsvertreter und Journalisten, liebe Gäste an den Monitoren. Auch im Namen meiner Vorstandskollegen darf ich Sie herzlich begrüßen. Ein besonderes Willkommen geht an unseren Großaktionär Heinz Dürr und seine Frau Heide, die online an der heutigen Hauptversammlung teilnehmen. Liebe Heide, lieber Herr Dürr, viele Grüße nach Berlin!

Letztes Jahr haben wir gehofft, dass die virtuelle Hauptversammlung, die wir damals abgehalten haben, ein Einzelfall bleiben würde. Diese Hoffnung ist leider nicht Realität geworden. Stattdessen befinden wir uns gefühlt in der Corona-Endlosschleife und statt der „Wir-stehen-das-gemeinsam-durch-Atmosphäre“ vom Frühjahr 2020 herrscht bei vielen Enttäuschung über die staatliche Pandemiebekämpfung. Auch ich wundere mich über die Bedächtigkeit und das Hin und Her von Bund und Ländern. Was fehlt, sind Tempo, Zuverlässigkeit und flexible Ansätze. Man kann nur hoffen, dass nach der Bundestagswahl wieder konsequenter regiert wird, denn ob Digitalisierung, nachhaltige Transformation oder die Stärkung Europas auf der weltpolitischen Bühne: Es liegen genügend Aufgaben vor uns.

**Chart 2: Disclaimer****Chart 3: Auftragseingang**

Kommen wir damit zum Dürr-Konzern und seiner Geschäftsentwicklung. Gemessen an den massiven Verwerfungen durch die Corona-Pandemie hat sich unser Unternehmen im Jahr 2020 sehr widerstandsfähig gezeigt. Dabei haben wir zwei unterschiedliche Halbjahre erlebt: Während das Frühjahr von einbrechenden Investitionen und Ersatzteilbestellungen geprägt war, verbesserte sich das Geschäftsklima im dritten und vierten Quartal. Unsere Jahresprognose, die wir Ende März aussetzen mussten, haben wir bereits im Juli durch neue Ziele ersetzt, die wir vollständig erreicht oder sogar übertroffen haben.

Der Auftragseingang nahm um 19,5 % ab, erreichte aber den oberen Bereich der Zielspanne von 3,1 bis 3,4 Mrd. €. Dabei profitierten wir besonders im ersten Halbjahr von einem starken China-Geschäft, während in der zweiten Jahreshälfte wieder vermehrt Aufträge aus anderen Regionen eingingen, vor allem aus Europa. Sehr bemerkenswert war die im Herbst einsetzende Erholung im Geschäft von HOMAG mit Möbel- und Holzhausproduzenten. Unser Umwelttechnikgeschäft zeigte sich im gesamten Jahr 2020 robust. Im Automotive-Sektor konnten wir unsere starke Position als Lieferant von Produktionstechnik für Elektroautos ausspielen: 2020 stiegen die Bestellungen in diesem Bereich um 67 % auf 650 Mio. € und erreichten 40 % unseres Automotive-Auftragseingangs. Dieser Erfolg bestätigt einmal mehr, dass die E-Mobilität eine Chance für uns ist. Im schwierigen Umfeld des Jahres 2020 haben wir diese Chance genutzt und uns gegen den Wettbewerb durchgesetzt. Dürr ist einer der führenden Ausrüster für den Bau von Elektroautos, diesen Anspruch haben wir 2020 unterstrichen!

#### **Chart 4: Umsatz und EBIT**

Der Umsatz sank pandemiebedingt um 15,2 % und damit weniger stark als der Auftragseingang, da uns der hohe Auftragsbestand vom Jahresbeginn über weite Strecken getragen hat. Dass wir trotz des Umsatzeinbruchs ein operatives EBIT von 100 Mio. € erzielten, verdanken wir unserer Kostenflexibilität: Im Vergleich zur Planung für 2020 konnten wir Kosten von rund 120 Mio. € einsparen, etwa durch den Abbau von Zeitkonten und externen Mitarbeitern, Kurzarbeit, geringere Bonuszahlungen sowie Kürzungen in der Verwaltung und bei Reisen.

#### **Chart 5: Strukturmaßnahmen**

Neben den Kostensenkungen im Zuge der Pandemie haben wir 2020 auch die dauerhafte Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit vorangetrieben. Nach den Effizienzmaßnahmen, die 2019 bei HOMAG begonnen wurden, haben wir nun im europäischen Automotive-Geschäft und in Randaktivitäten Strukturanpassungen zur Zukunftssicherung vorgenommen. Wir haben kleine Standorte geschlossen und den Abbau von gut 600 Stellen eingeleitet.

Dies war nötig, da der Markt für Automobilproduktionstechnik in Europa angesichts der großen installierten Basis weitgehend gesättigt ist und kaum neue Autowerke entstehen. Zudem agieren unsere Auslandsstandorte immer selbstständiger und benötigen weniger Unterstützung aus Deutschland, auch darauf reagieren wir mit den Anpassungen.

Die Strukturanpassungen erforderten hohe Rückstellungen. Dass wir trotz dieses Sonderaufwands und der Umsatzeinbußen ein EBIT von 11 Mio. € erzielten, belegt unsere Widerstandskraft. Noch wichtiger ist der Blick nach vorne: Die Strukturanpassungen führten 2020 zwar zu Aufwendungen, werden sich aber zusammen mit den Maßnahmen bei HOMAG unmittelbar auszahlen. Ab 2021 erwarten wir eine Kostenentlastung von 60 Mio. € jährlich, auf dieser Basis wollen wir die Folgen der Corona-Pandemie hinter uns lassen und profitabel wachsen. Unser Ziel einer EBIT-Marge von mindestens 8 % haben wir weiterhin fest im Blick!

#### **Chart 6: Cashflow und Bilanz**

Am Anfang der Corona-Pandemie haben wir deutlich gemacht, dass wir auf finanzielle Stabilität und Liquiditätssicherung setzen. Dies ist uns gelungen, wie die Zahlen zeigen: Durch konsequentes Liquiditätsmanagement haben wir fällige Zahlungen planmäßig vereinnahmt, zugleich profitierten wir von einer geringen operativen Mittelbindung im Projektgeschäft. Dadurch konnten wir den Free Cashflow mehr als verdoppeln und die Nettofinanzverschuldung auf nur 49 Mio. € reduzieren. Die Gesamtliquidität, die auch Termingelder enthält, erreichte mit gut 1 Mrd. € einen Rekordwert. Das Eigenkapital hat etwas abgenommen, wird im Zuge des geplanten profitablen Wachstums aber wieder zulegen, sodass die Eigenkapitalquote sich wieder in Richtung des Zielwerts von 30 % bewegen dürfte.

#### **Chart 7: Refinanzierung**

Eine Voraussetzung für Stabilität ist Finanzierungssicherheit, und auch in dieser Hinsicht haben wir entschlossen gehandelt. Im März 2020 sicherten wir uns ein Schuldscheindarlehen über 115 Mio. €, Anfang Mai, also in der ersten Corona-Welle, folgten ein Darlehen über 100 Mio. € und ein

zusätzlicher Konsortialkredit über 350 Mio. €, um für alle Fälle gewappnet zu sein. Bereits im vierten Quartal konnten wir beide Instrumente wieder zurückführen, zumal wir unterdessen erfolgreich zwei neue, langfristige Finanzierungen arrangiert hatten: Im ersten Schritt haben wir im September eine Wandelanleihe über 150 Mio. € emittiert, im Dezember folgte ein weiteres Schuldscheindarlehen über 200 Mio. €, die uns Anfang 2021 zuflossen. In Summe haben wir uns also 350 Mio. € gesichert und konnten damit vorzeitig Fälligkeiten aus einer Anleihe und einem Schuldscheindarlehen günstig refinanzieren, die wir jetzt im April abgelöst haben.

### **Chart 8: CSR-Rating**

Neue Finanzierungsinstrumente stellen wir grundsätzlich mit einer Nachhaltigkeitskomponente aus – so auch bei der Wandelanleihe und den Schuldscheindarlehen des Jahres 2020. Konkret bedeutet das, dass die Finanzierungskosten an unser Nachhaltigkeitsrating gekoppelt sind. Steigt das Rating, haben wir die Chance auf niedrigere Zinsen, ist das Gegenteil der Fall, werden höhere Zinsen oder eine Ausgleichszahlung fällig. Auch deshalb ist es eine gute Nachricht, dass unser EcoVadis-Nachhaltigkeitsrating 2021 durch Verbesserungen in der Lieferkette weiter auf 58 Punkte stieg.

### **Chart 9: Nachhaltigkeit**

Die Rating-Verbesserung reflektiert die steigende Bedeutung von Nachhaltigkeit im Konzern. Für den Geschäftsbericht 2020 haben wir bewusst das Motto „Sustainable Transformation“ gewählt: Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Strategiebaustein, wir haben unsere CSR-Organisation ausgebaut, ein Sustainability Council eingerichtet und vielfältige weitere Maßnahmen umgesetzt, etwa den Beitritt zum UN Global Compact, die Einrichtung einer Integrity-Hotline, den Aufbau einer Corporate-Security-Abteilung oder eine Grundsatzerklärung zu Menschenrechten und fairen Arbeitsbedingungen. Nicht zuletzt wurde die variable Vorstandsvergütung

zum Teil an das Erreichen von Nachhaltigkeitszielen gekoppelt, worüber Herr Federer soeben berichtet hat.

Aktuell fokussieren sich unsere Nachhaltigkeitsaktivitäten auf drei übergeordnete Themen:

1. Nachhaltigkeit in der Lieferkette
2. die EU-Taxonomie zur Förderung nachhaltiger Investitionen und
3. eine konzernweite Klimastrategie mit konkreten CO<sub>2</sub>-Einsparzielen, die wir noch in diesem Jahr veröffentlichen werden.

A propos veröffentlichen: Gestern ist unser neuer Nachhaltigkeitsbericht erschienen, der erstmals gemäß den Standards der Global Reporting Initiative erstellt wurde. Allen, die mehr über Nachhaltigkeit im Dürr-Konzern wissen wollen, kann ich diesen Bericht nur ans Herz legen.

### **Chart 10: Aktie**

Zur Aktie: Der Ausbruch der Corona-Pandemie ließ die Börsenkurse im März 2020 abstürzen, die Dürr-Aktie fiel auf 15,72 €, konnte ihren Wert danach aber wieder mehr als verdoppeln und ging am Jahresende mit 33,40 € aus dem Handel, woraus sich – inklusive Dividende – eine erfreuliche Performance von 12,6 % für 2020 errechnet. Seit Jahresbeginn 2021 setzte sich der Aufwärtstrend angesichts eines verbesserten Geschäftsumfelds weiter fort, wenngleich der Kurs zuletzt – ähnlich wie DAX und MDAX – wieder etwas nachgab. Mit circa 35 € liegt er aktuell in Reichweite des durchschnittlichen Kursziels unserer Analysten von 36,82 €. Allerdings wurden die Kursziele zuletzt eher angehoben als gesenkt und betragen in der Spitze 52 €.

### **Chart 11: Dividende**

Der Umsatzrückgang und der hohe Sonderaufwand führten 2020 zu einem Konzernverlust nach Steuern von 13,9 Mio. €. Dass wir dennoch eine Dividende von 30 Cent je Aktie vorschlagen, drückt unsere Zuversicht für die kommenden Jahre aus und zeigt, dass wir der Dividendenkontinuität hohen Wert beimessen. Der Vorschlag berücksichtigt auch, dass das Ergebnis ohne

den hohen Sonderaufwand positiv ausgefallen wäre. Zudem sprechen der gute Cashflow und unsere hohe Liquidität für eine Ausschüttung mit Augenmaß.

### **Chart 12: TOP 9**

Wir legen Ihnen den Dividendenvorschlag nachher zur Abstimmung vor. Die meisten weiteren Tagesordnungspunkte wird Ihnen Herr Federer gleich vorstellen, sodass ich mich auf einen Hinweis zu Punkt 9 beschränken kann. Während mit der Dürr IT Service GmbH bisher nur ein Gewinnabführungsvertrag bestand, streben wir nun einen Vertrag an, der auch das Element der Beherrschung beinhaltet. Dies dient der konzernweit einheitlichen Ausgestaltung solcher Verträge.

### **Chart 13: 125 Jahre Dürr**

Meine Damen und Herren,

Dürr feiert dieses Jahr seinen 125. Geburtstag. Das erfüllt uns mit Stolz und Freude, wobei es einen Menschen gibt, dem dieses Jubiläum noch mehr als allen anderen bedeutet, nämlich Herrn Dürr. Die Firma wurde 1896 von seinem Großvater Paul als Handwerksbetrieb gegründet, in den frühen 1950er-Jahren sprang Heinz Dürr seinem Vater Otto zur Seite, um aus einem kleinen Industriebetrieb einen weltweit führenden Maschinen- und Anlagenbauer zu formen. Mit seinen Weggefährten schrieb Heinz Dürr ein Kapitel in der Geschichte des deutschen Wirtschaftswunders: In den 1950er-Jahren wagten sie den Einstieg in den Anlagenbau und in den 60ern die Expansion ins Ausland. Dürr wurde Weltmarktführer, stieg in die Umwelttechnik ein, ging an die Börse und baute die ersten Lackierroboter. Heute stehen die Marken Dürr, HOMAG und Schenck für Digitalisierung und nachhaltige Produktionstechnik.

Es gäbe viel zu erzählen aus der Firmengeschichte, über Innovationen, Erfolge und auch über Schattenseiten. Da dies heute den Rahmen sprengen würde, will ich Sie darauf hinweisen, dass zurzeit eine kurzweilige Chronik

unserer Geschichte entsteht. Bis das Buch im November erscheint, können Sie auf unserer Website in die Firmengeschichte eintauchen.

An dieser Stelle ist es besonders bedauerlich, dass wir uns heute nur virtuell treffen, denn ich hätte Heide und Heinz Dürr gerne die Hand gegeben, um mich zu bedanken. Liebe Heide, lieber Heinz Dürr, ohne Ihre Tatkraft stünde Dürr nicht an der Spitze des Weltmarktes und Ihre Verbundenheit zum Unternehmen kann nicht hoch genug geschätzt werden. Herzlichen Dank dafür.

#### **Chart 14: Mitarbeiter**

Dank gilt auch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz im Corona-Jahr 2020. Der Konzern ist bisher glimpflich durch die Pandemie gekommen, die Lieferketten sind weitgehend stabil und angesichts der Einschränkungen auf den Baustellen der Kunden beweisen unsere Teams, dass auf sie auch unter schwierigen Bedingungen Verlass ist. Meine Kollegen und ich danken allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr Engagement: denjenigen, die trotz Corona reisen und auf den Baustellen ihren Job machen, allen in den Werken, die jeden Tag zur Arbeit kommen, und denen, die mobil arbeiten und nebenher für die Familie da sind. Die Pandemie stellt uns vor Herausforderungen, aber sie stärkt auch den Teamgeist!

Corona-Tests in Unternehmen sind in Deutschland ja ein großes Thema. Seit Anfang April geben wir Tests an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Präsenz aus – und zwar freiwillig, wir haben damit begonnen, ehe es einen gesetzlichen Zwang gab. Auch zuvor haben wir uns um den Infektionsschutz gekümmert, sei es durch Information, Gratismasken, Social Distancing oder eine digitale Infrastruktur für virtuelle Meetings. Das und die Disziplin aller Beteiligten im Konzern haben dazu beigetragen, dass sich die Infektionszahlen in Grenzen hielten.

**Chart 15: Strategie**

Corona wird vorüber gehen und als Unternehmen müssen wir nach vorne schauen, um uns auf neue Anforderungen der Kunden einzustellen und Wertzuwächse für unsere Aktionäre zu schaffen. Das tun wir mit unserer Mid-Term-Strategie, deren Ziele Sie hier sehen: ein ROCE von 25 %, organisches Umsatzwachstum von 2 bis 3 % – wobei Akquisitionen das Wachstum zusätzlich antreiben werden – und eine EBIT-Marge von mindestens 8 %.

Das Schaubild zeigt auch, auf welche strategischen Schwerpunkte es besonders ankommt, dazu gehören die optimale Nutzung unserer globalen Präsenz, Innovation sowie attraktive Service-Angebote für den gesamten Lebenszyklus unserer Produkte. Im vierten Strategiefeld „Efficiency“ geht es um effiziente Geschäftsprozesse und die Nutzung von Synergien im Konzernverbund unter dem Motto OneDürrGroup.

**Chart 16: 2 Chancenkomplexe**

Ich will mich heute auf zwei strategische Chancenkomplexe konzentrieren, die uns besondere Wachstums- und Differenzierungspotenziale eröffnen:

- die Digitalisierung und Automatisierung von Fabriken
- und den Trend zur Nachhaltigkeit

Dass Nachhaltigkeit ein zentrales Handlungsmotiv für uns ist, habe ich Ihnen vorhin dargelegt. Aber auch mit Blick auf unser Geschäft wird sie immer wichtiger, denn viele Kunden stellen ihr Angebot um auf nachhaltige Produkte und legen Wert auf eine umwelt- und ressourcenschonende Produktion – beides ist eine Chance für uns.

Kunden messen Investitionen neben der Wirtschaftlichkeit immer stärker am Beitrag neuer Produktionstechnologien zu Ressourceneffizienz und Dekarbonisierung. Daran orientiert sich unser Innovationsmanagement: Wir sind der richtige Partner, um den Energieverbrauch beim Lackieren zu senken, den Holzverschnitt in der Möbelproduktion zu minimieren und die Emissionen beim Auswuchten zu verringern. Die Sensibilität für nachhaltige Produktionsprozesse nimmt weltweit zu, denken Sie an den Green Deal der

EU oder die von Präsident Biden angeschobene Umgestaltung der US-Wirtschaft. Der Dürr-Konzern profitiert von diesem Trend als „Enabler“ für Ökoeffizienz in der Produktion.

### **Chart 17: E-Mobilität**

Auch für die Fertigung nachhaltiger Produkte sind wir ein gefragter Partner. Bestes Beispiel sind Elektroautos, hier profitieren wir von der Nachfrage der etablierten Autokonzerne und genießen auch bei neuen Herstellern von Elektroautos, insbesondere aus China und den USA, einen guten Ruf. Dies liegt nicht zuletzt an unseren Technologien. Mit unserer „Lackieranlage der Zukunft“ bieten wir ein flexibles System, das sich für die Mischproduktion unterschiedlicher Automodelle eignet und bei steigender Produktion mitwächst; nie war es so einfach, eine Fabrik im laufenden Betrieb zu vergrößern wie bei unserer „Lackieranlage der Zukunft“.

### **Chart 18: Batteriezellen**

Beim Bau von Elektroautos ist unser Umsatzpotenzial größer als bei Autos mit Verbrennungsmotor, denn wir sind mit unseren Technologien in mehr Produktionsschritten vertreten. Zum Beispiel besitzen wir für die Batteriefertigung eine einzigartige Technologie zur beidseitigen Beschichtung von Elektroden für Lithium-Ionen-Akkus, die jedes Batteriauto braucht. Weltweit entstehen neue Fabriken für Batteriezellen, unter anderem in Europa, wo großer Nachholbedarf beim Aufbau von Kapazitäten für die Zellproduktion besteht. Mittelfristig streben wir in diesem Sektor rund 100 Mio. € Umsatz an, dazu wird auch unsere Kooperation mit dem japanischen Beschichtungsspezialisten Techno Smart beitragen.

### **Chart 19: Nachhaltige Holzhäuser**

Auch für HOMAG eröffnet der Trend zur Nachhaltigkeit neue Chancen. Weltweit werden immer mehr Häuser aus dem nachwachsenden Rohstoff Holz gebaut, HOMAG liefert die Produktionstechnik dafür und investiert in den Ausbau seines Angebots. Zuletzt hat HOMAG die im Massivholzsegment tätigen Maschinenbauer System TM und – ganz aktuell – Kallesoe aus

Dänemark übernommen und ist damit dem Ziel, sich als führender Systemanbieter für die Holzbauelemente-Fertigung zu etablieren, näher gekommen. Experten erwarten, dass das Marktvolumen bei Produktionstechnik für Holzhäuser von 2020 bis 2025 um rund 50 % wächst.

### **Chart 20: Digitalisierung**

So viel zu den Chancen, die uns der Trend zur Nachhaltigkeit bietet. Kommen wir nun zum zweiten Chancenkomplex Digitalisierung und Automatisierung. Die digitale Transformation ist der wichtigste Trend in unserer Branche, da sie den Kunden Kostensenkungen und eine höhere Anlagenverfügbarkeit ermöglicht, etwa durch den Einsatz künstlicher Intelligenz. Wir wollen unseren Kunden die besten Digitallösungen am Markt anbieten und profitieren davon, dass wir anders als reine Software-Anbieter über beides verfügen: IT-Kompetenz und Know-how über die Produktionsprozesse der Kunden. Das kommt gut an: Volkswagen hat uns als Pionierpartner für seine Industrial Cloud ausgewählt und produziert in China seit Kurzem in einer digitalen Vorzeigelackiererei von Dürr. Und BMW setzt unsere Algorithmen zur Optimierung von Lackierprozessen ein und erzielt damit sehr gute Ergebnisse.

Ein zentraler Baustein unseres Digitalportfolios sind MES-Applikationen, weltweit haben wir bereits über 500 dieser Systeme für die Fabriksteuerung installiert. Der Erwerb der kanadischen IT-Firma Cogiscan eröffnet uns zusätzliche Vermarktungschancen in diesem Bereich, denn Cogiscan bietet Konnektivitätslösungen, mit denen wir unsere Applikationen noch besser mit den Maschinen der Kunden verbinden können. Zugleich entwickeln wir ein neues Cloud-fähiges Manufacturing Operation Management System, das noch mehr kann als die bisherigen MES-Lösungen.

### **Chart 21: Automatisierung**

In der Automatisierung haben wir uns durch die Mehrheitsbeteiligung an Teamtechnik einen Zugang zu neuen Wachstumsmärkten erschlossen. Teamtechnik spielt in der ersten Liga der Automatisierungstechnik und ergänzt unser E-Mobility-Angebot um Prüfanlagen für Elektro- und

Hybridantriebe. Auch mit Anlagen zur automatischen Herstellung medizintechnischer Produkte, wie Infusionssets und Einwegspritzen, hat sich Teamtechnik einen hervorragenden Namen gemacht. Der Medtech-Markt weist jedes Jahr hohe einstellige Zuwachsraten auf und bietet gute Expansionschancen. Unter dem Dürr-Dach stehen Teamtechnik zusätzliche Ressourcen für Wachstum zur Verfügung. Wir wollen Teamtechnik als Plattform für den Aufbau einer größeren Automatisierungssparte nutzen, weitere Akquisitionen sind hier eine realistische Option. Bis 2024 soll Teamtechnik den Umsatz auf rund 200 Mio. € steigern und dabei in Einklang mit den Konzernzielen eine EBIT-Marge von rund 9 % erzielen.

### **Chart 22: Markterholung**

So viel zur Strategie. Sie sehen: Wir sind gut aufgestellt für profitables Wachstum, da wir von den Trends zu Nachhaltigkeit, Elektromobilität, Digitalisierung und Automatisierung profitieren. Dies wird ergänzt durch eine Nachfrageerholung in unseren Märkten, die getragen wird von der Aussicht auf ein Abklingen der Pandemie im Zuge der Impfkampagnen. In China gilt Corona als überwunden, die Konjunktur in Asien läuft gut und in den USA verleiht das Hilfspaket der Biden-Administration der Wirtschaft Schwung.

Die Erholung wirkte sich auch positiv auf den Auftragseingang im ersten Quartal aus, wobei ich nicht konkret werden kann, da wir die Zahlen erst am 11. Mai veröffentlichen. So viel aber: Das Bestellvolumen war relativ hoch und lag deutlich über dem Umsatz, der erwartungsgemäß verhalten ausfiel, da der schwache Auftragseingang des ersten Halbjahres 2020 die Umsatzrealisierung im ersten Quartal zeitverzögert belastete. Dennoch fiel das Ergebnis robust aus, da unsere Kostensenkungen greifen.

Sehr zufrieden waren wir im ersten Quartal mit dem Geschäft von HOMAG, wo nach zwei verhaltenen Jahren ein neuer Investitionszyklus einsetzt. Bei HOMAG schreitet die Optimierung voran, wir haben neue, modulare Maschinen im Angebot und uns in China durch die Übernahme des Joint Ventures HOMAG China Golden Field verstärkt. Wir sind überzeugt, dass HOMAG 2023 die Ziel-EBIT-Marge von 9 % erreicht, und wollen das bessere

Marktumfeld und die Effizienzgewinne nutzen, um unseren Marktanteil auf 40 % auszuweiten. Diese Offensive wird flankiert durch das größte Investitionsprogramm der HOMAG-Geschichte im Volumen von 100 Mio. €.

### **Chart 23: Ausblick**

Damit kommen wir zum Ausblick. Der Auftragseingang dürfte 2021 auf bis zu 3,9 Mrd. € zulegen. Die Bestellentwicklung im ersten Quartal untermauert diese Prognose und auch für den weiteren Jahresverlauf sind wir zuversichtlich. Der Umsatz wird ebenfalls zulegen, nicht zuletzt infolge der angesprochenen Akquisitionen. Mit 3,45 bis 3,65 Mrd. € dürfte er unter dem Auftragseingang liegen, da die Umsatzrealisierung im ersten Halbjahr noch von den Folgen der Auftragschwäche im Vorjahr beeinträchtigt wird. Die Profitabilität dürfte sich 2021 klar verbessern. Die operative EBIT-Marge soll auf 4,2 bis 5,2 % steigen, auch weil die Einsparungen von rund 60 Mio. € aus den zukunftsichernden Maßnahmen erstmals voll wirksam werden.

Experten zufolge dürfte die Automobilproduktion 2021 um rund 15 % wachsen, was sich positiv auf unser Service-Geschäft auswirken würde. Das setzt aber voraus, dass die Lieferengpässe bei Halbleitern nicht zu lange andauern. Bisher waren unsere eigenen Lieferketten davon kaum betroffen und die Auswirkungen auf die Automobilproduktion noch verkraftbar. Sollte die Halbleiterknappheit die Produktion unserer Kunden aber zu lange hemmen, könnte dies unser Ersatzteilgeschäft stärker beeinträchtigen.

Für 2022 sind wir außerordentlich zuversichtlich. Auftragseingang und Umsatz sollen weiter zulegen und bei der EBIT-Marge erwarten wir einen weiteren Sprung. Der Free Cashflow wird 2021 durch höhere Investitionen, einen moderaten Net-Working-Capital-Aufbau und den Mittelabfluss für die Kapazitätsanpassungen belastet. Für 2022 erwarten wir dann eine deutliche Verbesserung und einen klar positiven Free Cashflow.

Meine Damen und Herren,

wir haben die Corona-Herausforderungen durch Kostenanpassungen und ein effektives Liquiditätsmanagement bisher stabil gemeistert. Nun schalten

wir wieder in den Wachstumsmodus: Die Nachfrage in unseren Märkten hat angezogen, die zukunftsichernden Maßnahmen steigern die Effizienz und bilden die Basis für Ergebnisverbesserungen in den kommenden Jahren und eine EBIT-Marge von mindestens 8 %. Trotz Corona haben wir den Konzern weiterentwickelt, unseren Akquisitionskurs fortgesetzt und in die Zukunftsfelder Digitalisierung, Automatisierung, Nachhaltigkeit und Elektromobilität investiert. Dadurch sind wir gut aufgestellt für profitables Wachstum. Unser Fokus auf Nachhaltigkeit eröffnet uns neue Geschäftschancen und orientiert sich am Interesse der Investoren, die immer stärker unsere Nachhaltigkeits-Performance und unsere Rolle als Enabler für ökologisch effiziente Produktionsprozesse berücksichtigen. Im Jubiläumsjahr 2021 schauen wir mit Zuversicht nach vorne. Wir werden die Corona-Krise hinter uns lassen und haben das richtige Angebot, um unsere Kunden bei der digitalen und nachhaltigkeitsorientierten Transformation zu unterstützen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit