

Dr. Jochen Weyrauch
Vorsitzender des Vorstands
Dürr AG

36. ordentliche Hauptversammlung
der Dürr Aktiengesellschaft

Bietigheim-Bissingen, 16. Mai 2025

Es gilt das gesprochene Wort.

Willkommen

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter, sehr geehrte Journalistinnen und Journalisten, liebe Gäste. Ich darf Sie auch im Namen meines Vorstandskollegen Dietmar Heinrich herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der Dürr AG begrüßen.

Wir alle werden in diesen Tagen von Zollquerelen, geopolitischen Spannungen und der America-First-Politik der US-Regierung in Atem gehalten. Daher bin ich mir nicht sicher, ob wir in besseren Zeiten leben als während der Pandemie. Was aber auf jeden Fall besser ist, ist die Tatsache, dass wir uns heute erneut sorgenfrei in Präsenz treffen können. Wir freuen uns ungemein, dass Sie heute unsere Gäste hier in Bietigheim sind. Zugleich freuen wir uns über alle, die virtuell dabei sind, auch Ihnen ein herzliches Willkommen!

Familie Dürr

Bevor wir zum Geschäftlichen kommen, ist es auch mir wichtig, die heute anwesenden Mitglieder der Familie Dürr im Namen aller Beschäftigten zu begrüßen. Auf dem Podium sitzt Frau Prof. Alexandra Dürr. Liebe Alexandra Dürr, herzlich willkommen! Auch Heide Dürr, die in der ersten Reihe sitzt, begrüße ich herzlich. Liebe Heide, es ist wunderbar, dass Du aus Berlin zu uns gekommen bist. Dein letzter Besuch liegt ja erst wenige Wochen zurück, Du hast Dir im März Zeit genommen, um mit jungen Menschen aus dem Unternehmen zu sprechen. Und ich kann Dir sagen, Dein Besuch war nicht nur für die jungen Leute ein schönes Zeichen der Nähe, sondern auch für alle anderen hier am Standort. Für diese Verbundenheit danke ich Dir, liebe Heide, und Deiner Familie herzlichst.

Auftragseingang

Am 2. April haben die USA Zölle auf Importe aus der ganzen Welt angekündigt und damit massive Unsicherheit an den Märkten ausgelöst. Zwar ist seither in Sachen Zölle nicht alles so gekommen wie befürchtet, die Unsicherheit ist aber geblieben und die Unternehmen fahren erst einmal auf Sicht. Angesichts dieser Zäsur wirkt der nun folgende Blick auf die Geschäftszahlen für 2024 wie eine Rückschau in eine andere Zeit. Er ist aber trotzdem berechtigt, weil er zeigt, dass Dürr ein robustes Unternehmen

ist, das auch bei schwierigen Umfeldbedingungen, wie sie bereits 2024 herrschten, Kurs hält.

Mit 5,14 Mrd. € erzielten wir im abgelaufenen Jahr einen neuen Rekord beim Auftragseingang. Maßgeblich dafür war vor allem unser starkes Geschäft mit der Automobilindustrie, die kräftig in die Modernisierung ihrer Lackierereien investierte, um effizient und nachhaltig produzieren zu können.

Mercedes

Das Flaggschiffprojekt war der Auftrag von Mercedes-Benz über den Bau einer energieeffizienten Lackiererei in Sindelfingen. Aber auch andere Kunden bestellten emissionsarme Technologien, um die Dekarbonisierung ihrer Werke voranzutreiben. Durch das starke Automotive-Geschäft haben wir beim Auftragseingang unsere Ziele leicht übertroffen, obwohl die Marktschwäche in der Holzbearbeitungstechnik von HOMAG erwartungsgemäß anhielt und wir in der Automatisierungstechnik vorübergehend weniger Investitionen in Montage- und Prüfanlagen für Elektromotoren verzeichneten.

Umsatz

Der Umsatz stieg weniger stark als der Auftragseingang, erreichte mit 4,7 Mrd. € aber knapp die Zielspanne. Zu berücksichtigen ist, dass HOMAG, wie erwartet, 13 % weniger Erlöse beisteuerte, was aus dem starken Auftragsrückgang in 2023 resultierte. Einen positiven Umsatzeffekt hatte die ganzjährige Konsolidierung der 2023 akquirierten BBS Automation-Gruppe. Erfreulich ist, dass alle Divisions ihren Service-Umsatz ausweiten konnten und sich der Anteil dieses margenstarken Geschäfts auf knapp 29 % ausweitete.

EBIT-Marge vor Sondereffekten

Die EBIT-Marge vor Sondereffekten nahm zwar etwas ab, dennoch stehen die erzielten 5,5 % für die Robustheit unseres Konzerns. Während 2024 um uns herum eine Reihe von Unternehmen aus dem Maschinen- und Automobilbau zu Gewinnwarnungen gezwungen war, haben wir sicher die obere Hälfte unseres Prognosekorridors von 4,5 bis 6,0 % erreicht. Dass der Vorjahreswert von 6,1 % außer Reichweite war, lag daran, dass HOMAG infolge des Umsatzrückgangs fast 80 Mio. €

weniger Ergebnis beisteuerte als 2023. Beachtlich ist, dass wir den Großteil dieses Rückgangs ausgleichen konnten, weil die Margen in der Umwelttechnik und im Automotive-Geschäft auf sehr gute Niveaus von über 8 % stiegen.

Cashflow

Sehr gut war auch der Free Cashflow, der mit rund 160 Mio. € zum fünften Mal in Folge die Marke von 100 Mio. € übertraf. Dabei profitierten wir allerdings von einem Vorzieheffekt, da wir Ende 2024 hohe Kundenanzahlungen erhielten, deren Eingang erst für 2025 erwartet worden war. Durch den hohen Mittelzufluss verbesserte sich auch der Nettofinanzstatus. Die komfortable Liquidität von über 800 Mio. € ist Ausweis einer gewohnt schwäbisch-soliden Bilanz.

Die hohen Investitionen von knapp 200 Mio. € zeigen, dass wir entschlossen Mittel für die Stärkung unseres Kerngeschäfts bereitstellen. Das tun wir, allen Unkenrufen zum Trotz, auch in Deutschland, unter anderem haben wir jüngst den Bau eines neuen Technologiezentrums für die Roboterlackierung hier in Bietigheim angekündigt. Dürr investiert und steht zum Standort Deutschland, weil wir hier hervorragende Beschäftigte haben, die für Innovationskraft und Leistungswillen stehen. Dasselbe gilt für die anderen 32 Länder, in denen wir vertreten sind. Unsere Beschäftigten sind der Erfolgsfaktor für Dürr. Dank ihres Engagements haben wir das anspruchsvolle Jahr 2024 so robust gemeistert. Ich denke, das ist einen Applaus wert!

Umwelttechnik

Meine Damen und Herrn,

wie Sie wissen, haben wir angekündigt, unser Umwelttechnikgeschäft mit rund 400 Mio. € Umsatz zu veräußern. Auch wenn wir zum heutigen Tag noch keinen Vollzug melden können, treiben wir dieses Vorhaben mit Nachdruck voran. Der geplante Verkauf ist Teil unserer Strategie, den Konzern zu verschlanken und auf das Kerngeschäft zu fokussieren, nämlich die Versorgung unserer Kunden mit automatisierten und nachhaltigen Produktionsprozessen – dafür steht unser strategisches Leitmotiv „Sustainable Automation“.

Zur Fokussierung des Konzerns gehört ein konsequentes Portfoliomanagement. Wir akquirieren Unternehmen, die auf „Sustainable Automation“ einzahlen, zum Beispiel

die BBS Automation-Gruppe in 2023. Zugleich trennen wir uns von Aktivitäten außerhalb des Kerngeschäfts. Begonnen haben wir diese Portfoliobereinigung 2024 mit dem Verkauf der dänischen Befülltechniktochter Agramkow, der einen Verkaufserlös von 36 Mio. € und einen Buchgewinn von 18 Mio. € einbrachte.

Die beabsichtigte Veräußerung der Umwelttechnik wird der zweite und größere Schritt sein. Wir wollen uns von dem Geschäft trennen, da es zwar erfolgreich ist, aber bei Dürr aufgrund seines geringen Automatisierungsanteils strategisch nicht mehr im Zentrum steht. Wir sind überzeugt, dass sich die Umwelttechnik in einer anderen Eigentümerstruktur und als eigenständiges Unternehmen noch besser entwickeln kann, da so höhere Investitionen in die Erschließung neuer Geschäftsfelder möglich sind. Von den besseren Wachstumsperspektiven sollen auch die 1.300 Beschäftigten der Umwelttechnik profitieren. Und selbstverständlich wird der angestrebte Verkauf auch Dürr neue Chancen eröffnen, sei es durch die Verbesserung unserer strategischen Aufstellung oder durch den signifikanten Mittelzufluss, den wir daraus erwarten und mit dem wir den Konzern weiter stärken wollen.

Fortgeführtes Geschäft

Strategisch ist die geplante Veräußerung der Umwelttechnik also ein konsequenter Schritt zur Stärkung unseres Profils als Spezialist für nachhaltige Automatisierung. Buchhalterisch bohren wir mit der Transaktion schon jetzt ein dickes Brett, denn bereits 2024 mussten wir die Umwelttechnik im Konzernabschluss wegen unserer Verkaufsabsicht als „aufgegebenen Geschäftsbereich“ und die verbleibenden Aktivitäten als „fortgeführte Geschäftsbereiche“ ausweisen. Das bringt es mit sich, dass wir neben den Zahlen, die ich Ihnen gerade vorgestellt habe, noch ein zweites Zahlen-Set veröffentlicht haben, in dem die Umwelttechnik nicht mehr enthalten ist. Diese Zahlen für die fortgeführten Geschäftsbereiche sehen Sie hier. Ohne die Umwelttechnik betrugen Auftragseingang und Umsatz 4,75 bzw. 4,30 Mrd. €, also jeweils rund 400 Mio. € weniger, und die Beschäftigtenzahl lag bei 18.600 Personen statt 19.900.

So weit, so klar! Kompliziert wird es beim EBIT vor Sondereffekten, wo ein verzerrender Effekt zu berücksichtigen ist. Denn die Rechnungslegungsvorschriften schreiben vor, dass interne Kosten von 17 Mio. €, die eigentlich ins Ergebnis der

Umwelttechnik gehören, den fortgeführten Geschäftsbereichen zuzuordnen sind. Bei diesen sogenannten Allokationseffekten handelt es sich um Aufwendungen, zum Beispiel für Mieten und Abschreibungen, die zwar die Umwelttechnik betreffen, anders als bisher aber konzernintern nicht mehr an sie verrechnet werden dürfen. Das führt dazu, dass das hier gezeigte Ergebnis der fortgeführten Geschäftsbereiche de facto 17 Mio. € zu niedrig ist und das EBIT der Umwelttechnik 17 Mio. € zu hoch – eine verwirrende Regelung, die wir aber leider anwenden müssen.

Dividende

Als Aktionärinnen und Aktionäre interessiert Sie besonders das für die Dividende relevante Nachsteuerergebnis. Im Gesamtkonzern betrug es 102 Mio. €, was einem Rückgang von 7 % aufgrund des geringeren Ergebnisbeitrags von HOMAG entspricht. Dennoch schlagen wir Ihnen mit Blick auf den hohen Free Cashflow eine konstante Dividende von 70 Cent je Aktie vor. Wir glauben, damit beidem gerecht zu werden: Ihrem Anspruch auf eine angemessene Dividende einerseits und dem Interesse an bilanzieller Solidität andererseits. Über den Dividendenvorschlag können Sie nachher unter Tagesordnungspunkt 2 abstimmen.

Aktie

Selbstverständlich gilt Ihr Interesse auch dem Aktienkurs. Hier waren wir bis Mitte März auf einem guten Weg: Nach einem leichten Plus von 3,6 % im Vorjahr stieg der Kurs dieses Frühjahr um mehr als 20 % auf über 26 €, bevor die Sorge vor US-Zöllen an den Börsen Kurseinbrüche auf breiter Front auslöste. Seit dem Aufschub vieler Zölle um 90 Tage beobachten wir wieder eine Erholung, auch unser Kurs ist wieder deutlich gestiegen und steht aktuell bei rund 23 €. Die Unsicherheit, wie sich die Konjunktur angesichts der Handelskonflikte weiter entwickeln wird, besteht aber fort. Daher ist es zwar erfreulich, dass die Analysten der Dürr-Aktie im Schnitt einen Sprung auf 28,68 € zutrauen, momentan kann sich dieses Potenzial aber nicht gegen die Sorgen angesichts der weltwirtschaftlichen Fragilität durchsetzen.

Zölle

Gegen solche makroökonomischen Probleme können wir nichts tun. Was wir aber können, ist uns so resilient wie möglich aufzustellen. Dies tun wir erfolgreich, wie ich Ihnen anhand einiger Beispiele demonstrieren möchte.

Als das Schreckgespenst der US-Zölle auftauchte, analysierte der Kapitalmarkt umgehend, welche Unternehmen stark und welche weniger stark betroffen sein würden. Wir ordnen uns klar der zweiten Kategorie zu: Über 50 % des US-Umsatzes erwirtschaften wir durch lokale Wertschöpfung, und auch bei Produkten, die wir in die USA importieren, etwa Lackierrobotern, sind wir resilient. Diese Produkte werden auch von den Wettbewerbern nicht in den USA hergestellt, folglich sitzen alle Anbieter im selben Boot und können Zölle an die Kunden weitergeben. Auch in laufenden Großaufträgen sind wir abgesichert, da neue Zölle vertragsgemäß von den Kunden zu tragen sind. Nicht zuletzt birgt die US-Zollpolitik auch Chancen. Denn längerfristig können Zölle dazu führen, dass Kunden im erhebenden Land neue Fertigungskapazitäten aufbauen, um die Abgaben zu umgehen, und dieser Lokalisierungstrend lässt die Nachfrage nach unseren Produkten steigen.

Organisation

Auch über die Zollproblematik hinaus stärken wir unsere Resilienz und machen den Dürr-Konzern zukunftssicher. Dazu habe ich Ihnen zwei Beispiele mitgebracht.

Das erste Beispiel bezieht sich auf die Organisation unserer Aktivitäten. Anfang 2025 haben wir die zuvor getrennten Bereiche Lackieranlagenbau und Lackierroboter in der neuen Division Automotive zusammengeführt. Diesen Schritt haben wir im Rekordjahr 2024 aus einer Position der Stärke heraus beschlossen. Er sichert uns noch mehr Schlagkraft, zum Beispiel durch vollintegrierte Produktentwicklung und eine noch effizientere Auftragsabwicklung. Dürr ist in der Lackiertechnik klarer Weltmarktführer, diese Spitzenstellung stärken wir durch die Bündelung unserer Kräfte.

Ähnlich verfahren wir bei HOMAG, wo wir aktuell eine neue, einfachere Organisation mit nur noch einer statt drei Business Units im Möbelgeschäft umsetzen. Auch das macht uns schneller und agiler in der Kundenbetreuung.

Kostensenkung HOMAG

Zur Stärkung unserer Resilienz gehören auch notwendige Kostensenkungen – darauf bezieht sich mein zweites Beispiel: Bei HOMAG haben wir die Fixkosten im Jahr 2024 durch die Kürzung von rund 600 Stellen um jährlich 50 Mio. € gesenkt. Das hat uns nicht nur zusätzliche Stabilität in der anhaltenden Marktschwäche verliehen, sondern stärkt dauerhaft die Wettbewerbsfähigkeit und erlaubt eine effizientere internationale Wertschöpfung. HOMAG ist damit in einer guten Position, um vom nächsten Aufschwung, der hoffentlich im zweiten Halbjahr 2025 einsetzen wird, zu profitieren und bald wieder an das Margenziel von 8 bis 10 % heranzukommen.

Sustainable Automation

Meine Damen und Herren,

2026 wird Dürr 130 Jahre alt. Solch ein Alter erreichen Unternehmen nur, wenn sie sich permanent anpassen und hinterfragen. Ich hoffe, ich konnte Ihnen verdeutlichen, dass wir nicht im Status-quo verharren, sondern unsere Resilienz und Wettbewerbsfähigkeit gezielt stärken, sei es durch diszipliniertes Kostenmanagement, entschlossenes Portfoliomanagement oder organisatorische Optimierungen.

Unser Ziel ist ein schlanker Konzern unter dem Leitmotiv „Sustainable Automation“. Im Markt und bei den Investoren wollen wir als erste Adresse für hochautomatisierte und nachhaltige Produktionsprozesse wahrgenommen werden. Damit adressieren wir zwei der wichtigsten Trends bei unseren Kunden: einerseits die Transformation zu einer energieeffizienten und weitgehend dekarbonisierten Fertigung und andererseits die optimale Automatisierung, um Spitzenqualität in Großserie und unabhängig von Arbeitskräftemangel und Standort zu produzieren.

Schlanke Konzernorganisation

Hier sehen Sie unser Zielbild für die Konzernstruktur nach dem Verkauf der Umwelttechnik, den wir derzeit vorbereiten. Statt fünf werden wir drei klar ausgerichtete Divisions haben, die unser Kerngeschäft repräsentieren: Automotive mit Lackier- und Endmontagetechnik, Industrial Automation mit Automatisierungs-, Auswucht- und Batterieproduktionstechnik sowie Woodworking mit Holzbearbeitungstechnik.

Dieses Portfolio steht für einen ausgewogenen Mix aus etablierten Geschäften, in denen wir Weltmarkt- und Technologieführer sind, und neuen, wachstumsstarken Geschäften, den sogenannten Growth Businesses. Über die etablierten Geschäfte, vor allem die Lackier- und Möbelproduktionstechnik, habe ich schon einiges gesagt. Daher möchte ich Ihnen nun kurz darlegen, wie sich die Growth Businesses entwickeln.

Automatisierung

Blicken wir zunächst auf die Automatisierungstechnik. Mit den Akquisitionen von BBS Automation, Teamtechnik und Hekuma haben wir ein Kompetenzzentrum für Automatisierung mit rund einer halben Mrd. € Umsatz geschaffen. Der Hauptfokus liegt auf zwei Geschäften mit großem Potenzial: einerseits Montage- und Prüfsysteme für Antriebskomponenten in Elektroautos und andererseits Automatisierungslösungen zur Herstellung medizinischer Produkte, das sogenannte Medtech-Geschäft.

Die Aktivitäten im Bereich Elektroantriebe blieben 2024 temporär unter Plan, da die E-Mobilität weniger schnell Fuß fasst als vielerorts erwartet. Allerdings zeigte das erste Quartal 2025 schon wieder erfreuliche Auftragszuwächse. Im Medtech-Geschäft ging unser strategisches Kalkül von Beginn an auf. Der Markt honoriert unsere Positionierung als Partner für anspruchsvolle Projekte, wir konnten mehrere Großaufträge gewinnen und sind auch bei Blockbuster-Produkten wie der Abnehmspritze als Technologielieferant gefragt. Der weitere Kurs in der Automatisierung lässt sich so skizzieren: Wir schließen die Integration der erworbenen Unternehmen ab, stärken mit Referenzaufträgen unsere Marktposition und streben mittelfristig einen Umsatz von 800 Mio. € und eine Marge von 10 % an.

Elektrodenfertigung

Ein weiteres Growth Business ist die Batterieproduktionstechnik. Über das Potenzial dieses Geschäfts muss ich nicht viele Worte verlieren: Dürr bietet Anlagen zur Herstellung von Batterieelektroden und diese wiederum sind das Herzstück vieler Zukunftsprodukte – vom E-Auto über Energiespeicher bis zu Elektronikgeräten. Ende 2024 erhielten wir in Italien unseren ersten Großauftrag über die Ausrüstung einer Giga Factory mit Beschichtungssystemen. Zugleich arbeiten wir an einem Technologiesprung: Während Elektroden für Lithium-Ionen-Batterien heute meist nass beschichtet werden, entwickeln wir einen lösemittelfreien Trockenbeschichtungs-

Prozess, der 40 % Energie spart. Gelingt es uns, diese Technologie zur Serienreife zu bringen, wäre das ein Gamechanger in der Batterieproduktion.

Holzhausbau

Das dritte Growth Business ist die Produktionstechnik für Holzhäuser. Die Vorteile des Holzbaus liegen auf der Hand: Holz ist klimafreundlich, die Produktion lässt sich ohne Personalsorgen automatisieren und, wenn man standardisiert baut, lässt sich in kurzer Zeit günstiger Wohnraum schaffen. HOMAG steht für den industriellen Holzbau und hat als Pionier schon große Fabriken für die Serienproduktion von Holzhausmodulen gebaut. Nach einer Durststrecke während der Baukrise stehen wir nun wieder am Anfang einer Beschleunigung und die Kunden kommen auch wieder mit Großprojekten auf uns zu. Wir sind überzeugt, dass wir im Holzhausbau wieder auf einen nachhaltigen Wachstumspfad zurückkehren und trauen uns bis 2030 eine Geschäftsausweitung auf bis zu 500 Mio. € zu.

Tagesordnung

So viel zur Sustainable-Automation-Strategie, zur Verschlankung des Konzerns und zu unseren Wachstumsgeschäften. Bitte gestatten Sie mir an dieser Stelle einen Hinweis zur Tagesordnung. Unter Punkt 5 schlagen wir vor, Deloitte als Prüfer für die Nachhaltigkeitserklärung gemäß der europäischen Corporate Sustainability Reporting Directive – kurz CSRD – zu bestellen. Dass die Hauptversammlung über diesen Prüfungsauftrag abstimmt, ist ein Novum, und das bemerkenswerterweise zu einem Zeitpunkt, an dem die CSRD-Richtlinie noch nicht einmal in deutsches Recht umgesetzt ist. Daher ist die Bestellung vorsorglich und unterstellt, dass die CSRD dieses Jahr verbindlich wird. Ob das geschieht, bleibt abzuwarten, denn die EU-Kommission selbst ist angesichts der Komplexität des Regelwerks zuletzt zurückgerudert und hat Vereinfachungen angekündigt. Das halten wir übrigens für eine exzellente Idee, denn wir haben die CSRD bereits 2024 freiwillig angewendet und mussten immense Kapazitäten für eine – ich formuliere es diplomatisch – übersystematisierte und wenig leserfreundliche Berichterstattung einsetzen.

Klimaziele

Auch wenn wir die Regularien für die Nachhaltigkeitsberichterstattung für verbesserungswürdig erachten, stehen wir fest hinter dem Ziel der Nachhaltigkeit selbst. Anfang 2025 haben wir eine neue Klimastrategie mit anspruchsvollen Zielen für die Senkung der uns zurechenbaren Treibhausgasemissionen verabschiedet. Nachdem wir die Gesamtemissionen von 2019 bis 2024 bereits um 8 % senken konnten, wollen wir sie bis 2035 um weitere 30 % verringern. Dies ist ambitioniert, da es dabei nicht in erster Linie um von Dürr selbst ausgestoßene Treibhausgase geht, sondern um die Emissionen der von uns verkauften Anlagen im Betrieb bei den Kunden. Um darauf Einfluss zu nehmen, werden wir unsere Produkte noch klimafreundlicher machen und die Vermarktung bei den Kunden vorantreiben. Das ist eine gewaltige Aufgabe, da wir dem Markt zügig weitere emissionsarme Technologien zur Verfügung stellen müssen. Es ist aber auch eine gewaltige Chance, da wir uns durch Produkte mit überlegenen Emissionswerten vom Wettbewerb differenzieren und unsere Kunden effektiv unterstützen können. Sie sehen daran: Nachhaltigkeit und wirtschaftlicher Erfolg sind bei Dürr kein Widerspruch, sondern werden zukünftig noch enger zusammenhängen.

Q1

Vor drei Tagen haben wir die Zahlen für das erste Quartal veröffentlicht, unter dem Strich lässt sich ein sehr solider Jahresauftakt konstatieren. Der Auftragseingang der fortgeführten Aktivitäten – also ohne die zum Verkauf stehende Umwelttechnik – betrug 1,1 Mrd. €. Bitte ziehen Sie aus dem Vorjahresvergleich die richtigen Schlüsse: Das Auftaktquartal 2024 enthielt den Großauftrag von Mercedes-Benz in Sindelfingen – daher das deutlich höhere Volumen. Mit dem diesjährigen Niveau sind wir absolut im Zielbereich, erfreulich ist, dass der Auftragseingang bei Industrial Automation und HOMAG anzog. Der Umsatz erreichte erneut eine Milliarde, hier werden wir im Jahresverlauf weiter zulegen, genauso wie bei der EBIT-Marge vor Sondereffekten, die mit 3,9 % das Vorjahresniveau erreichte. Bitte beachten Sie, dass auch dieser Wert von den vorhin erläuterten Allokationseffekten belastet wird und ohne diese über 4 % läge. Sehr erfreulich entwickelte sich das Nachsteuerergebnis mit einem Plus von 41 %, da die Sonder- und Zinsaufwendungen abnahmen.

Ausblick

Bei den diesjährigen Zahlen zum ersten Quartal ist es wie mit der Zeitung von gestern: Sie hinken der Realität etwas hinterher, da sich die Aufmerksamkeit am Kapitalmarkt seit Anfang April vor allem auf die Zollproblematik richtet. Wie dargelegt, sind wir robust aufgestellt, was die direkten Effekte von Zöllen betrifft. Das größere Risiko erwächst aus der Unsicherheit, die der Zollstreit in der Wirtschaft auslöst. Allerdings ist es zu früh, um abschätzen zu können, wie stark diese Unsicherheit das Investitionsverhalten der Kunden beeinträchtigen wird und wie es nach der 90-tägigen Teilaussetzung der US-Zölle weitergeht.

Aus Vorsicht haben wir nach den Zollankündigungen Maßnahmen zur Kostenbegrenzung ergriffen, zum Beispiel Beschränkungen bei Einstellungen und Reisen. Trotz der erhöhten gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten bestätigen wir aus heutiger Sicht unsere Prognose für 2025. Zugleich ist es aber unsere Aufgabe als Management, die weitere Entwicklung sorgfältig zu beobachten, um gegebenenfalls mit weiteren Maßnahmen gegensteuern zu können.

Beim Auftragseingang erwarten wir in den fortgeführten Geschäftsbereichen – also wieder ohne die Umwelttechnik – eine Bandbreite von 4,3 bis 4,7 Mrd. €. Dem liegt zugrunde, dass wir im Automotive-Geschäft nach dem Rekordjahr 2024 ein geringeres, aber immer noch sehr respektables Bestellvolumen erwarten, während bei Industrial Automation und HOMAG Potenzial für Zuwächse besteht.

Der Umsatz soll 2025 zwischen 4,2 und 4,6 Mrd. € betragen, wir sehen also ein Wachstumspotenzial von bis zu 7 %, obwohl die Automobilindustrie ihre Aufträge momentan nicht mit höchstem Tempo abwickelt.

Die EBIT-Marge vor Sondereffekten und nach Allokationseffekten soll 4,5 bis 5,5 % erreichen. Auch hier ist also ein Zuwachs realistisch, wozu vor allem Industrial Automation und HOMAG mit Margenverbesserungen beitragen sollen. Auch das Ergebnis nach Steuern des Gesamtkonzerns soll sich verbessern, und zwar auf 120 bis 170 Mio. €.

Beim Free Cashflow liegt das obere Ende der Prognose mit 50 Mio. € unter dem Vorjahres-Ist von knapp 160 Mio. €. Dies berücksichtigt die vorgezogenen Kundenzahlungen am Jahresende 2024, die eigentlich für 2025 geplant waren.

Schluss

Meine Damen und Herren,

wir leben in unsicheren Zeiten. Der russische Angriff auf die Ukraine geht weiter, ebenso der Gaza-Konflikt und die Kriegsgefahr zwischen Indien und Pakistan ist noch nicht gebannt. In der Weltpolitik wird das Prinzip gemeinschaftlichen, regelbasierten Handelns genauso wie die Globalisierung zunehmend in Frage gestellt. Für etwas Zuversicht sorgen die Ankündigungen der neuen Bundesregierung – hier geht Vieles in die richtige Richtung, allerdings dürfen wir uns in Deutschland angesichts des Reformstaus nicht zurücklehnen, sondern brauchen eine noch entschlossenerere Agenda für Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und den Schutz unseres industriellen Kerns.

Als Unternehmen sollten wir Forderungen an die Politik nur stellen, wenn wir unsererseits alles tun, um resilient und wettbewerbsfähig zu sein. Dieser Anspruch ist Teil unseres von Heinz Dürr vererbten mittelständischen Ethos, und diesen Anspruch nehmen wir ernst: Wir stellen uns organisatorisch effizienter auf, verschlanken den Konzern und konzentrieren uns auf unser Kerngeschäft. Statt zu verwalten, wird bei Dürr gestaltet – auch das hat uns Heinz Dürr vorgelebt. Der Umbau unseres Unternehmens zu einem klar fokussierten Spezialisten für Automatisierung und nachhaltige Produktionsprozesse ist eine der bedeutendsten strategischen Transformationen der letzten Jahrzehnte.

Wir treiben diese Transformation mit hoher Schlagzahl voran, um Ihr Unternehmen zukunftsstark zu machen. Wir treiben sie aber auch mit großer Zuversicht voran, weil wir mit Automatisierung und Nachhaltigkeit die richtigen Zukunftsthemen besetzen und weil wir die richtigen Menschen an Bord haben – mit Mut, Neugierde, Engagement und Innovationsbegeisterung. Ob künstliche Intelligenz, Brennstoffzelle, Energiespeicherung oder autonomes Fahren: Die Technologien von morgen gehören im Dürr-Konzern schon heute zum Alltag – sei es, indem wir sie selbst nutzen oder indem wir unsere Kunden dabei unterstützen.

Innovationsgeist und der Ehrgeiz, in allem, was wir tun, das beste Unternehmen zu sein, sind die Triebfeder für unsere Weiterentwicklung. Dieser spezielle Dürr-Spirit, unsere robusten Finanzen und der Fokus auf „Sustainable Automation“ machen uns stark und zukunftsfähig. Unsere Ziele sind eine dauerhafte EBIT-Marge vor Sondereffekten von mindestens 8 % und ein Umsatz von über 6 Mrd. € ab 2030. Daran richten wir unser Unternehmen aus, und ich bin mir sicher, dass wir diese Ziele trotz aller externer Widrigkeiten erreichen werden und damit zusätzlichen Wert für Sie schaffen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Dürr hat alles, was es dafür braucht: die richtigen Technologien, die richtige Strategie und Menschen, die sich in ihrem Geschäft so gut auskennen wie niemand sonst.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.