

# REKORDE BEI AUFTRAGSEINGANG UND UMSATZ

Pressekonferenz vorläufige Zahlen 2018

Ralf W. Dieter, CEO | Carlo Crosetto, CFO

Stuttgart, 28. Februar 2019

[www.durr-group.com](http://www.durr-group.com)

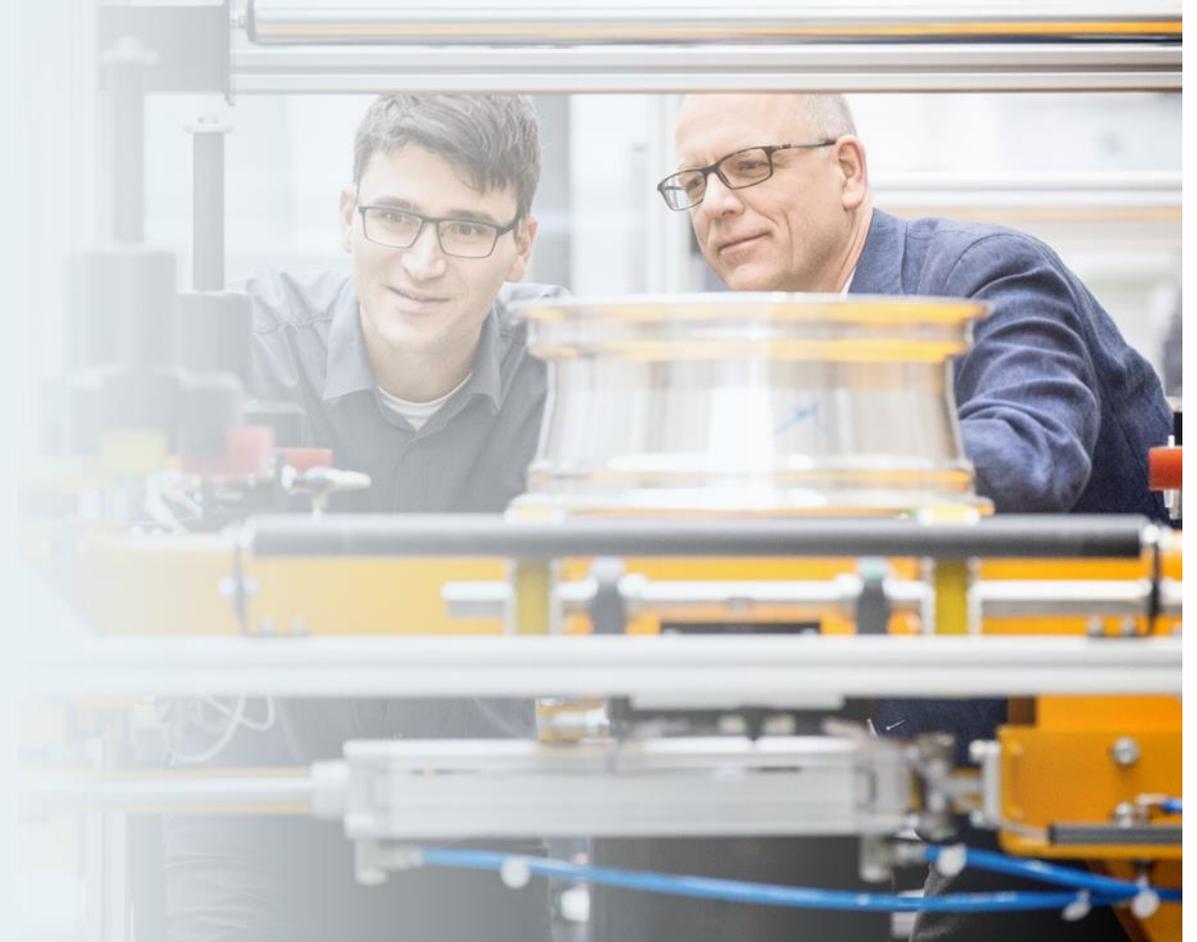




This publication has been prepared independently by Dürr AG/Dürr Group (“Dürr”). It may contain statements which address such key issues as strategy, future financial results, events, competitive positions and product developments. Such forward-looking statements are subject to a number of risks, uncertainties and other factors, including, but not limited to those described in Dürr’s disclosures, in particular in the chapter “Risks” in Dürr’s annual report. Should one or more of these risks, uncertainties and other factors materialize, or should underlying expectations not occur or assumptions prove incorrect, actual results, performances or achievements of Dürr may vary materially from those described in the relevant forward-looking statements. These statements may be identified by words such as “expect,” “want,” “anticipate,” “intend,” “plan,” “believe,” “seek,” “estimate,” “will,” “project” or words of similar meaning. Dürr neither intends, nor assumes any obligation, to update or revise its forward-looking statements regularly in light of developments which differ from those anticipated. Stated competitive positions are based on management estimates supported by information provided by specialized external agencies.

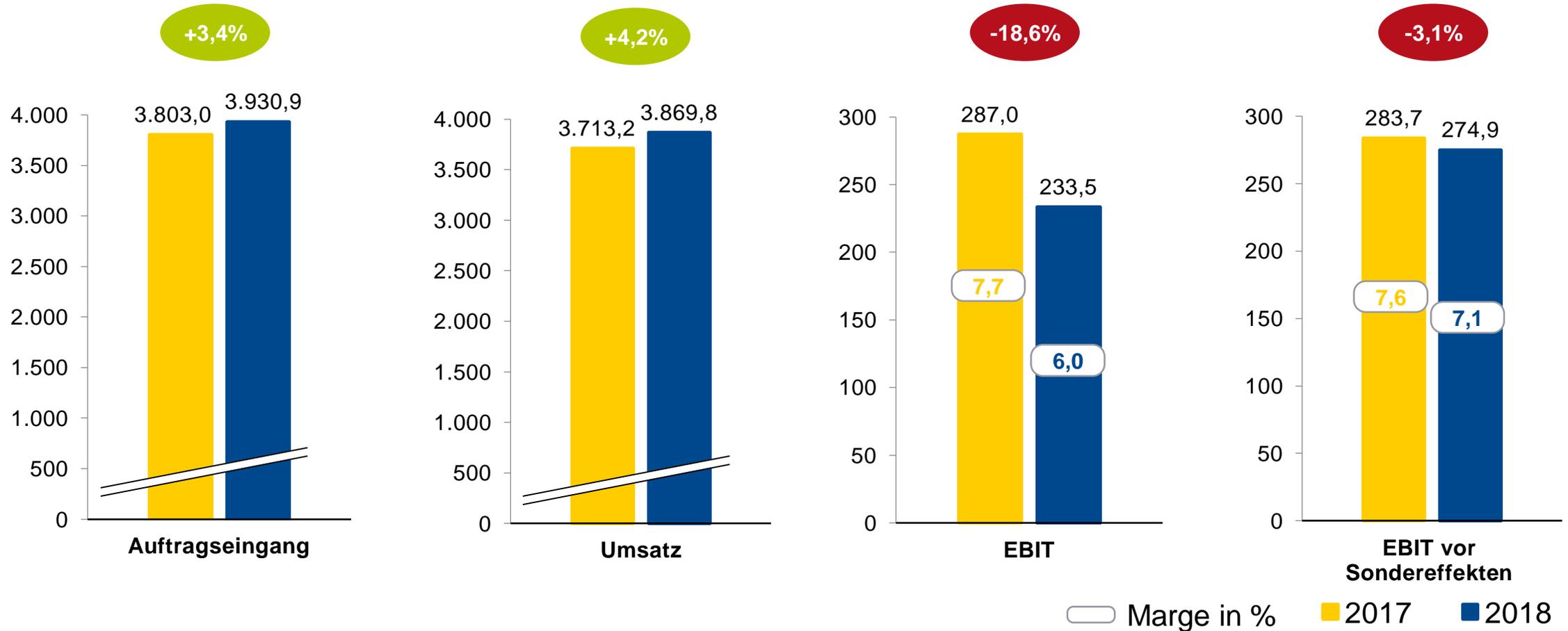
Our financial reports, presentations, press releases and ad-hoc releases may include alternative financial metrics. These metrics are not defined in the IFRS (International Financial Reporting Standards). Dürr’s net assets, financial position and results of operations should not be assessed solely on the basis of these alternative financial metrics. Under no circumstances do they replace the performance indicators presented in the consolidated financial statements and calculated in accordance with the IFRS. The calculation of alternative financial metrics may vary from company to company despite the use of the same terminology. Further information regarding the alternative financial metrics used at Dürr can be found in our financial glossary on the Dürr web page (<http://www.durr.com/investor/service-faqs-glossar-contact/glossary/financial-glossary/>).

- » Rekorde bei Umsatz und Auftragseingang; währungsbereinigt: Umsatz +6%, Auftragseingang +5%
- » Ergebnisentwicklung im Rahmen der Erwartungen
- » Starkes Q4: Auftragseingang +31%, operatives Ergebnis +20% und Free Cashflow +79%
- » Service-Geschäft übersteigt erstmals 1 Mrd. € (+10%)
- » MEGTEC/Universal-Akquisition abgeschlossen: Dürr-Umwelttechnik baut Marktführerschaft aus, große Synergiepotenziale, gute Marktperspektiven
- » HOMAG: Höchstwerte bei Umsatz und Ergebnis
- » Strategischer Schwerpunkt Digitalisierung, Gründung Digital Factory, erste Applikationen marktreif
- » 2019: Anstieg von Umsatz, Ergebnis und Cashflow erwartet, schwierigeres Geschäftsumfeld



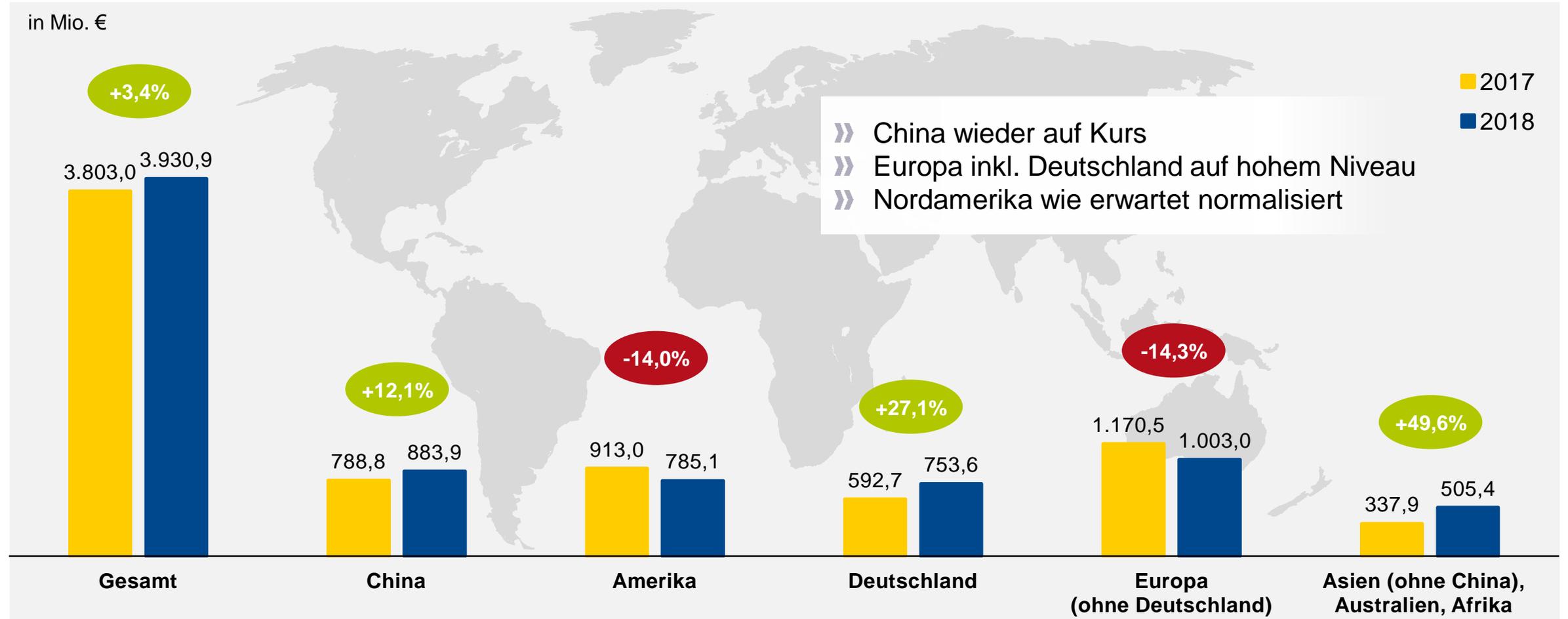
# ERGEBNIS DURCH HOHE SONDEREFFEKTE BEEINTRÄCHTIGT

in Mio. €



# AUFTRAGSEINGANG AUF REKORDNIVEAU

Positive Entwicklung trotz zunehmend schwierigerer Marktbedingungen

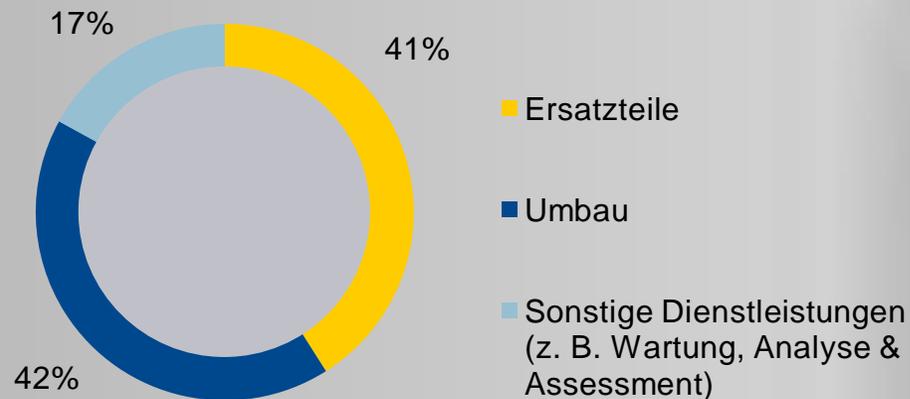


# SERVICE: ERSTMALS ÜBER 1 MRD. €

Alle Divisions steigern Service-Umsatz

	2016	2017	2018	Δ 2018/2017
Service-Umsatz in Mio. €	981,9	947,0	1.039,0	+9,7%
% des Konzernumsatzes	27,5	25,5	26,8	+1,3%-Pkte.

Aufteilung Service (Umsatz) 2018



# STEIGENDES GESCHÄFTSVOLUMEN IN LACKIER-, UMWELT- UND HOLZBEARBEITUNGSTECHNIK

Divisions 2018 (2017)

Dürr AG

Paint and Final Assembly Systems	Application Technology	Clean Technology Systems	Measuring and Process Systems	Woodworking Machinery and Systems
<ul style="list-style-type: none"> <li>» Auftragseingang 1.300 (1.142) Mio. €</li> <li>» Umsatz 1.236 (1.175) Mio. €</li> <li>» EBIT 56 (70) Mio. €</li> <li>» Operatives EBIT 58 (73) Mio. €</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Auftragseingang 632 (587) Mio. €</li> <li>» Umsatz 653 (622) Mio. €</li> <li>» EBIT 68 (65) Mio. €</li> <li>» Operatives EBIT 68 (65) Mio. €</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Auftragseingang 258 (165) Mio. €</li> <li>» Umsatz 227 (186) Mio. €</li> <li>» EBIT -15 (3) Mio. €</li> <li>» Operatives EBIT 5 (4) Mio. €</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Auftragseingang 403 (543) Mio. €</li> <li>» Umsatz 457 (511) Mio. €</li> <li>» EBIT 60 (64) Mio. €</li> <li>» Operatives EBIT 61 (67) Mio. €</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Auftragseingang 1.337 (1.366) Mio. €</li> <li>» Umsatz 1.298 (1.219) Mio. €</li> <li>» EBIT 86 (83) Mio. €</li> <li>» Operatives EBIT 95 (92) Mio. €</li> </ul>

# STARKES VIERTES QUARTAL

Hohe Zuwächse bei Auftragseingang, Ergebnis und Cashflow

in Mio. €	2017	2018	Δ	Q4 2017	Q4 2018	Δ
Auftragseingang	3.803,0	3.930,9	3,4%	896,4	1.177,7	31,4%
Umsatz	3.713,2	3.869,8	4,2%	1.032,5	1.135,8	10,0%
EBIT	287,0	233,5	-18,6%	72,2	80,2	11,1%
EBIT vor Sondereffekten	283,7	274,9	-3,1%	77,3	93,0	20,2%
EBIT-Marge in %	7,7	6,0	-1,7%-Pkte.	7,0	7,1	0,1%-Pkte.
EBIT-Marge vor Sondereffekten in %	7,6	7,1	-0,5%-Pkte.	7,5	8,2	0,7%-Pkte.
Jahresüberschuss	199,6	163,5	-18,1%	49,4	60,1	21,7%
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	119,8	162,3	35,5%	142,0	194,2	36,7%
Free Cashflow	14,3	78,4	448,4%	97,2	174,2	79,3%

# ZIELE 2018 ERREICHT

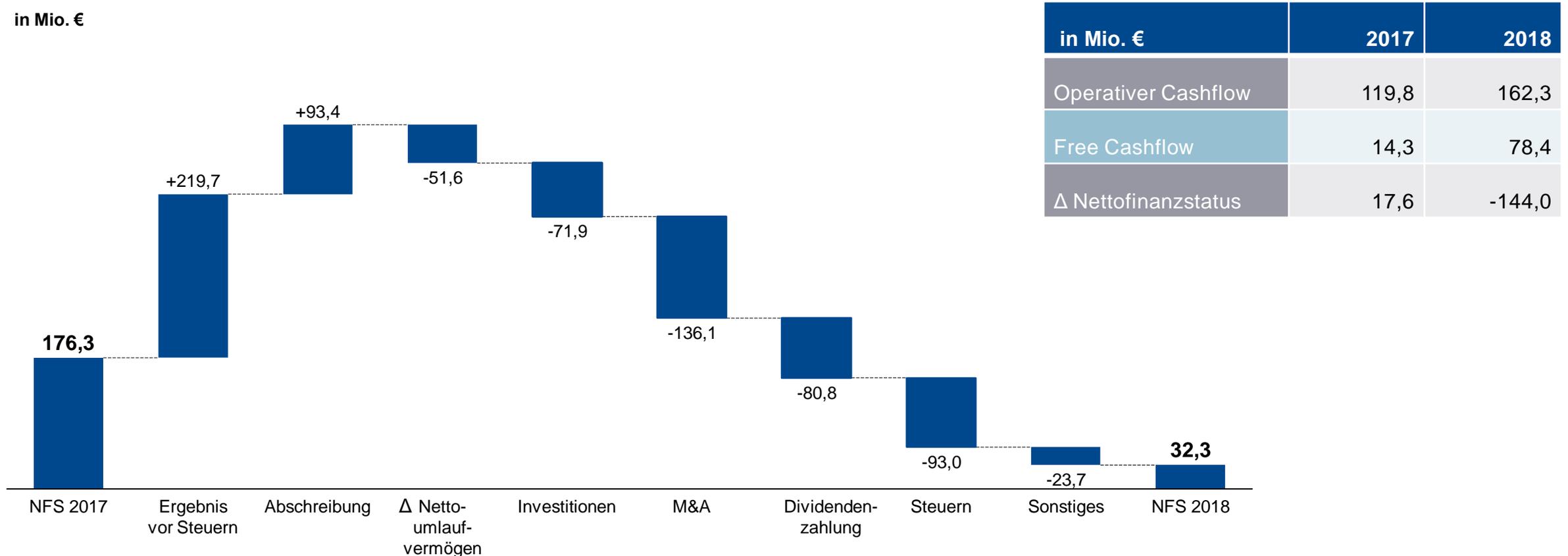
Cashflow übertrifft Vorjahr deutlich



	Ist 2017	Aktualisierte Ziele 2018	Ist 2018
Auftragseingang in Mio. €	3.803,0	3.650 - 3.950	3.930,9
Umsatz in Mio. €	3.713,2	3.750 - 3.950	3.869,8
EBIT-Marge in %	7,7	5,8 - 6,3	6,0
EBIT-Marge vor Sondereffekten in %	7,6	6,8 - 7,2	7,1
Free Cashflow in Mio. €	14,3	über Vorjahresniveau	78,4

# POSITIVER NETTOFINANZSTATUS (NFS) TROTZ 136 MIO. € ABFLUSS (NETTO) FÜR AKQUISITIONEN

in Mio. €



# EIGENKAPITAL ERREICHT ERSTMALS 1 MRD. €

Über 16.000 Mitarbeiter

	31.12.2017	31.12.2018
Eigenkapital in Mio. €	900,5	992,2
Eigenkapitalquote in %	25,6	27,4
Nettofinanzstatus in Mio. €	176,3	32,3
Liquide Mittel in Mio. €	659,9	655,0
Capital Employed in Mio. €	738,9	971,9
ROCE in %	38,6	24,0
Mitarbeiter	14.974	16.312
Mitarbeiter Deutschland	7.830	8.152

» Mitarbeiteraufbau von 4,1% in Deutschland

# ZUKUNFTSAUSGABEN AUSGEWEITET



in Mio. €	2016	2017	2018
Investitionen	81,9	88,0	74,4
Akquisitionen/Beteiligungen	13,6	15,3	125,4
<b>Gesamt</b>	<b>95,5</b>	<b>103,3</b>	<b>199,8</b>

» Akquisitionen: treibender Faktor für Expansion

Umwelttechnik: gute Perspektiven, auch durch Akquisition von MEGTEC/Universal

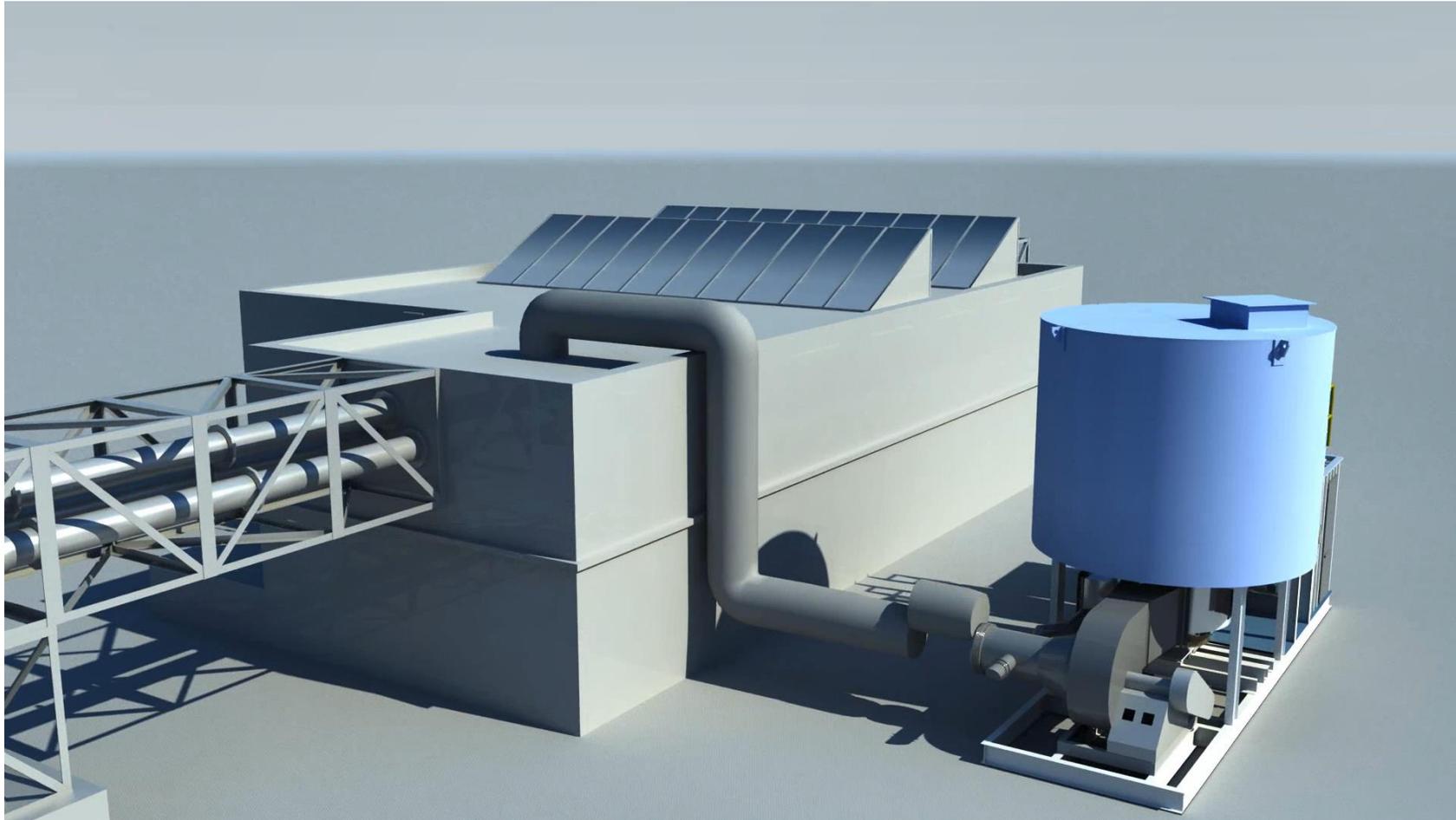
	2017	2018 <sup>1</sup>	...	2021e
Auftragseingang in Mio. €	164,9	258,2		460 - 510
Umsatz in Mio. €	185,6	226,7		460 - 510
EBIT-Marge in %	1,8	-6,6		5 - 6
EBIT-Marge in % vor Sondereffekten	2,2	2,3		6 - 7
Kaufpreisallokationseffekte in Mio. €	-0,7	-2,8		-4,5
Andere Sondereffekte in Mio. €	0,0	-17,3		0,0

- » 2018: hohes organisches Wachstum (+29%) im Auftragseingang
- » Ergebnis durch Schließung Mikrogasturbinengeschäft und Kaufpreisallokationseffekte MEGTEC/Universal belastet
- » Wachstumstreiber: strengere Emissionskriterien für Produktionsprozesse, insbesondere in den Emerging Markets
- » Übernahme MEGTEC/Universal: Ausbau der Weltmarktführerschaft in der Abluftreinigungstechnik

<sup>1</sup> MEGTEC/Universal konsolidiert seit 5.10.2018: Auftragseingang 46,1 Mio. €, Umsatz 47,6 Mio. €, EBIT vor Sondereffekten 2,7 Mio. €, PPA 2,2 Mio. €

# FILM AB!

Funktionsweise einer Abluftreinigungsanlage



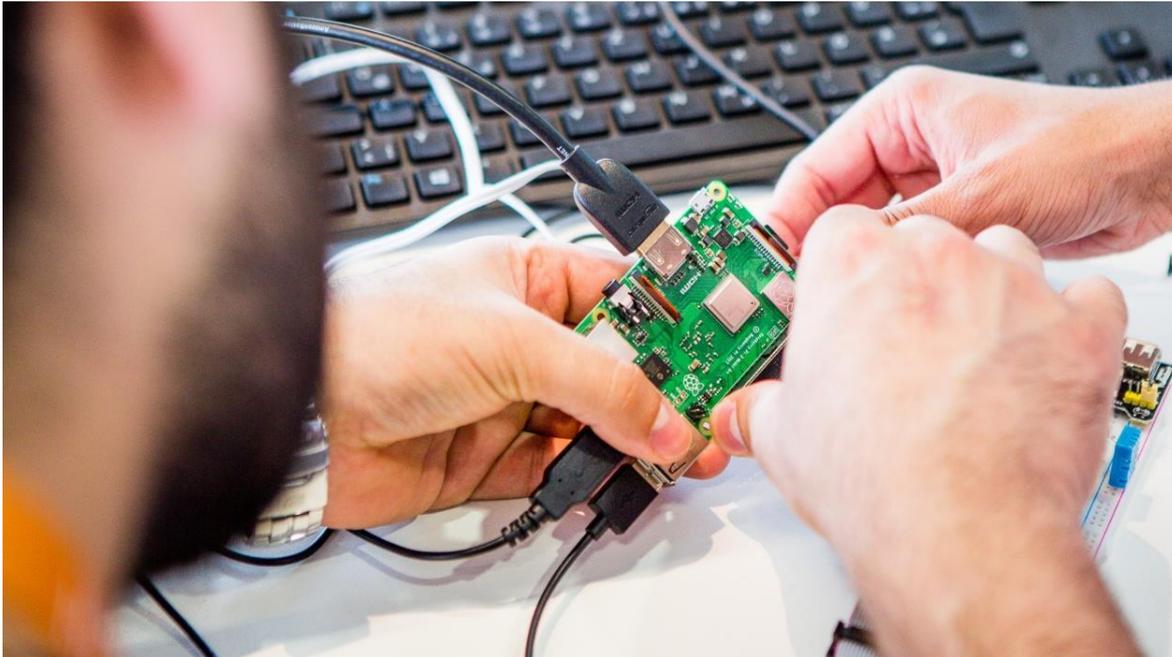
# MEGTEC/UNIVERSAL: GRÜNDE FÜR DIE AKQUISITION

Akquisition stärkt Umwelttechnikgeschäft von Clean Technology Systems deutlich

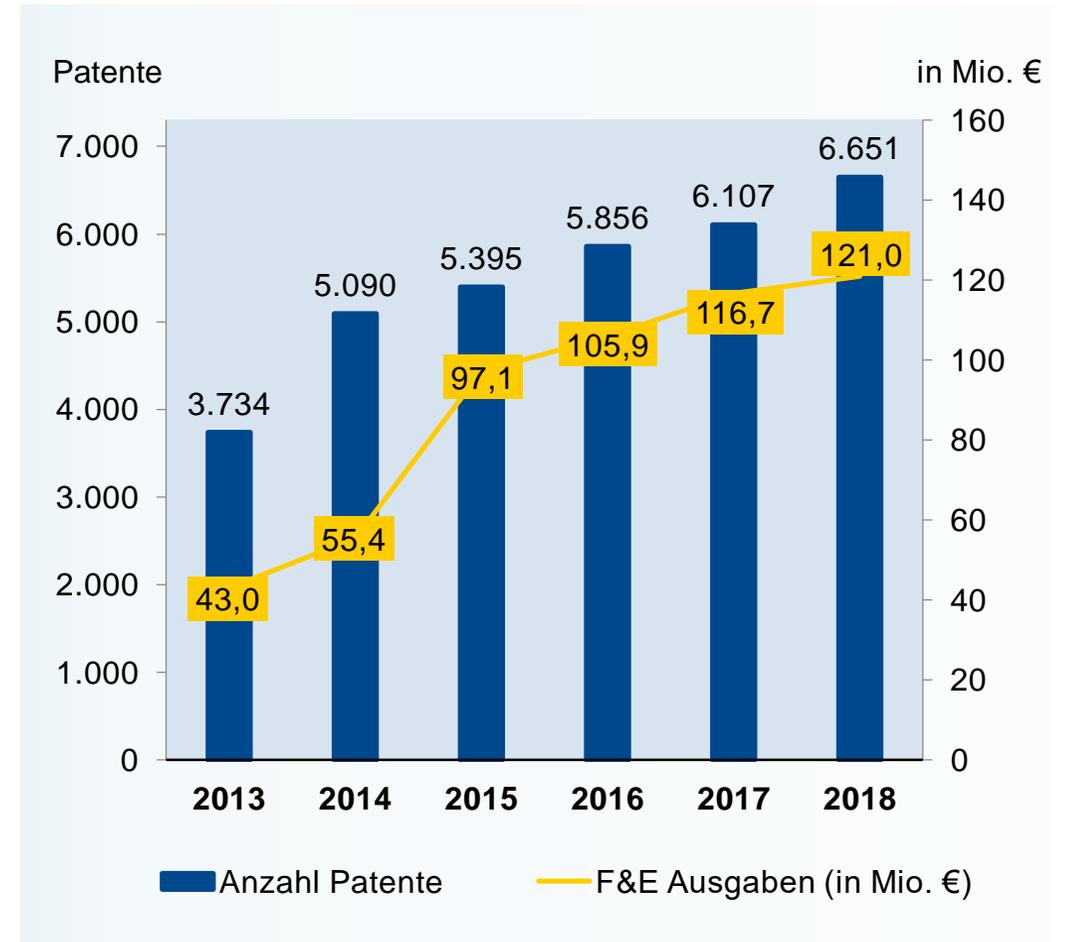
-  **Größenvorteile**
  - Größenvorteile steigern die Wettbewerbsfähigkeit, insbesondere in der Abluftreinigungstechnik. MEGTEC ist ein führender Anbieter in 4 von 5 Schlüsselanwendungen und hat vor allem in Nordamerika eine starke Präsenz.
-  **Unabhängiges Service-Netzwerk**
  - Aufbau eines unabhängigen, dezentralen Service-Netzwerks auf Basis der MEGTEC-Organisation; proaktiver Service-Ansatz.
-  **Ergänzung Produktportfolio**
  - Ergänzung des Produktportfolios, insbesondere elektrostatische Trocken- und Nassabscheider, Entstaubung und Partikelfiltration, Batteriebeschichtung.
-  **Große Synergiepotenziale**
  - Vertrieb (u.a. Holzprodukte, Chemikalien), Service (globales Service-Netzwerk), Ertragssynergien (Kostendegression, z.B. in Beschaffung)
-  **Erreichbares Akquisitionsziel**
  - MEGTEC / Universal war eines der wenigen großen und in Frage kommenden Zielunternehmen, Bewertungsrelationen angemessen

# INNOVATION: F&E-AUFWENDUNGEN AUF REKORDNIVEAU

Schwerpunkt digital@DÜRR: Führende Marktposition sichern, Differenzierung im Wettbewerb



- » 2018: Digital Factory mit 100 Software-Spezialisten gegründet
- » Agile Arbeitsmethoden, flache Hierarchien
- » Erste Applikationen auf den Markt gebracht



# DIGITAL FACTORY: NEUE APPLIKATIONEN MACHEN LACKIEREREIEN INTELLIGENT

## EcoScreen Equipment Analytics

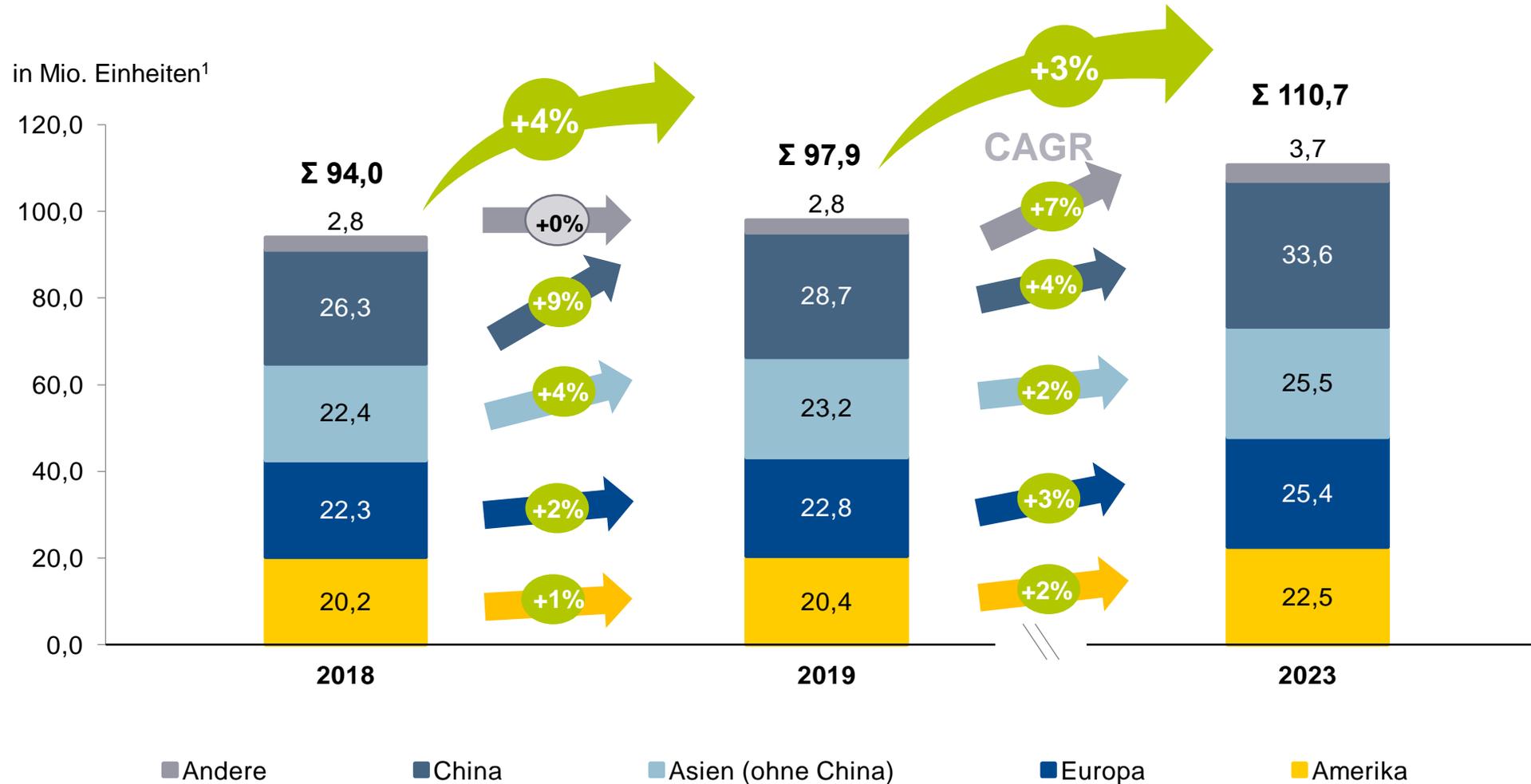
- » Analyse-Software zur Qualitätssicherung und Prozessanalyse
- » Daten aus Lackierprozess werden aufgezeichnet → Digitaler Fingerabdruck
- » Streaming-Analytics: Online-Qualitätskontrolle
- » Batch Analytics: historischer Daten analysieren, Trends ableiten, Handlungsempfehlungen generieren

## EcoScreen Maintenance Assistant

- » Software zur Wartungsunterstützung
- » Meldung fester Wartungsintervalle und -zyklen
- » Zugriff auf Steuerung, um Nutzungsdaten auszuwerten
- » Ziel: Prädiktive Wartung



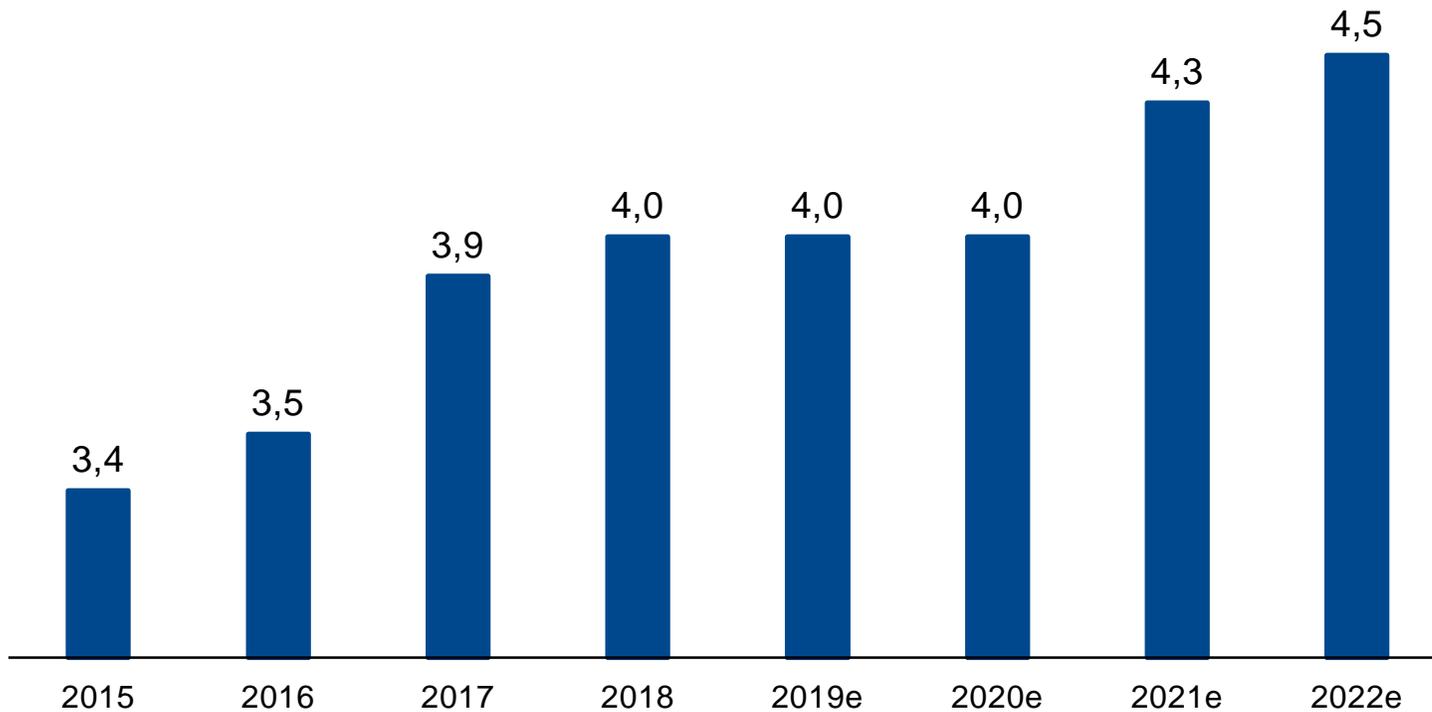
## Wachstumstreiber Automobilproduktion bis 2023: China, Indien, Südostasien



<sup>1</sup> Light-Vehicle-Produktion  
Quelle: PwC, Autofacts, 01/2019

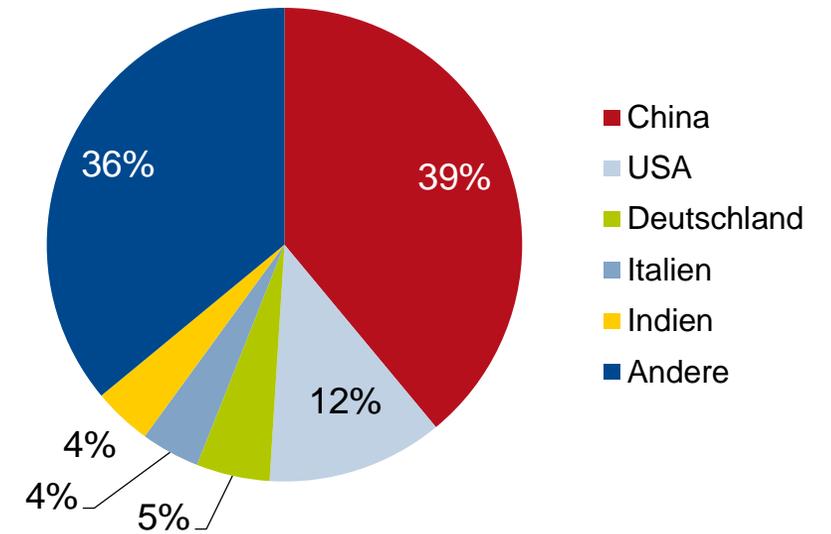
## Holzmaschinenmarkt: ab 2021 wieder Wachstum

in Mrd. €



Quellen: Innomis, CSIL, Regionale Markteinschätzung, Wettbewerberinformation

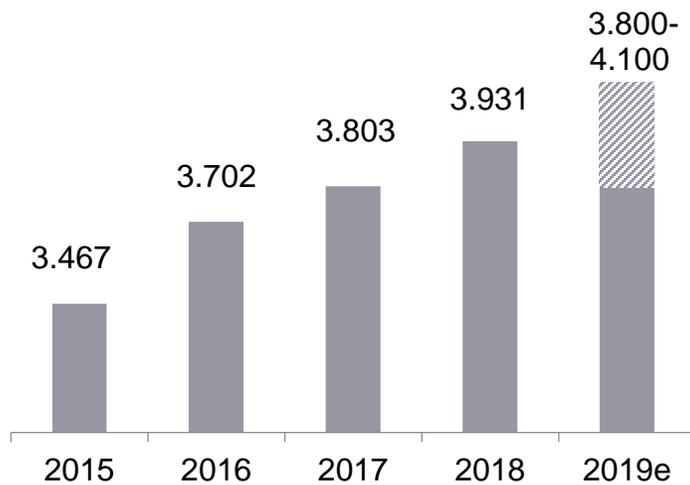
## Verteilung Möbelproduktion



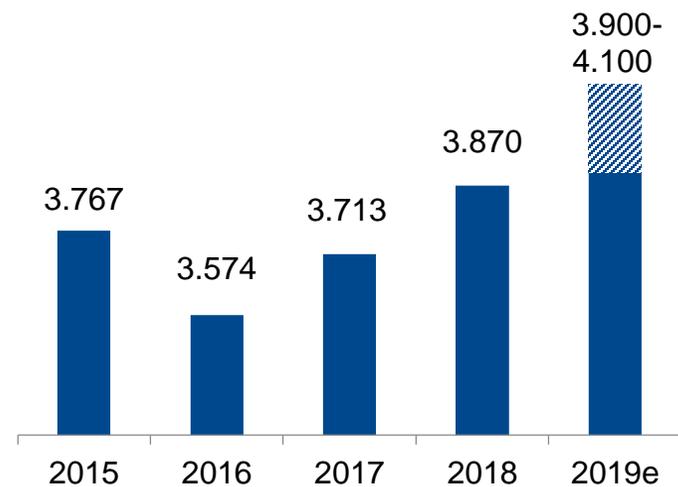
Quellen: CSIL, Euroconstruct, Holzbauverband, competitor data, regional expert evaluation

# AUSBLICK 2019: WACHSTUM BEI UMSATZ, ERGEBNIS UND CASHFLOW

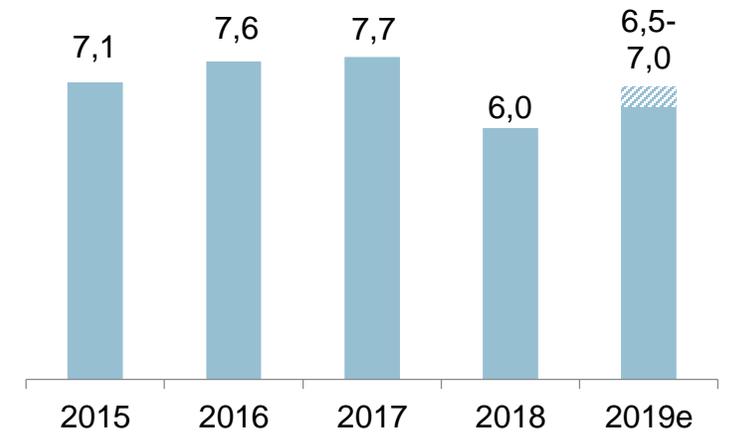
Auftragseingang in Mio. €



Umsatz in Mio. €



EBIT-Marge in %



- » Erstanwendung IFRS 15: Durch die Erstanwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 15 (Umsatzrealisierung) haben sich viele Werte für das Geschäftsjahr 2017 gegenüber dem ursprünglichen Ausweis leicht verändert. Weitere Informationen unter [www.durr-group.com/de/investoren/finanzkennzahlen](http://www.durr-group.com/de/investoren/finanzkennzahlen)
- » Iran-Geschäft: Im Auftragseingang für 2017 und im Auftragsbestand zum 31. Dezember 2017 wurden Aufträge im Wert von 85,7 Mio. € aus dem Iran-Geschäft ausgebucht. Die Ausbuchung resultierte aus der Einstellung des Iran-Geschäfts und erforderte eine rückwirkende Anpassung von Auftragseingang und Auftragsbestand im vierten Quartal 2017.
- » MEGTEC/Universal: Die akquirierte MEGTEC/Universal-Gruppe steuerte seit Konsolidierungsbeginn (5. Oktober 2018) 46,1 Mio. € Auftragseingang, 47,6 Mio. € Umsatz und 2,7 Mio. € EBIT (vor Kaufpreisallokation) bei. Der Beitrag von MEGTEC/Universal zu Auftragseingang und Umsatz war ungefähr genauso hoch wie der entsprechende Beitrag der zum 31. März 2017 veräußerten Dürr-Ecoclean-Gruppe im Vorjahr. Im Jahresvergleich neutralisieren sich die Effekte der beiden Transaktionen bei den genannten Kennzahlen daher weitgehend.
- » Ergebnis je Aktie: Durch die Ausgabe von Gratisaktien hat sich die Aktienstückzahl zum 22. Juni 2018 auf 69.202.080 verdoppelt. Das Ergebnis je Aktie bezieht sich auf die neue Aktienstückzahl (69.202.080) und wurde für 2017 rückwirkend angepasst.
- » Nettofinanzstatus: Die Berechnung des Nettofinanzstatus wurde im Sinne einer sachgerechteren Darstellung leicht angepasst. Der Nettofinanzstatus zum 31. Dezember 2017 beträgt infolgedessen 176,3 Mio. €; ursprünglich wurden 191,5 Mio. € ausgewiesen.
- » Sondereffekte: Die Sonderaufwendungen 2018 und 2017 enthalten erstmals auch die Kaufpreisallokationseffekte aus kleineren Unternehmensakquisitionen der vergangenen Jahre (z.B. iTAC, Agramkow, Dualis). In den Vorjahren enthielten sie nur die Aufwendungen aus der Kaufpreisallokation für die HOMAG Group. Auch die 2018 angefallenen Kaufpreisallokationseffekte bei MEGTEC/Universal sind in den Sonderaufwendungen für 2018 enthalten. Die Kaufpreisallokationseffekte betragen 2018 15,4 Mio. € (2017: 13,2 Mio. €).

- » 13.03.2019 MainFirst Best of Southern Germany Conference, Stuttgart
- » 19.03.2019 BofAML Global Industrials Conference 2019, London
- » 05.04.2019 Lampe Conference, Baden-Baden
- » 10.05.2019 Hauptversammlung, Bietigheim-Bissingen
- » 17.05.2019 Zwischenmitteilung Q1 2019
- » 28.05.2019 Societe General The Nice Conference, Nizza
- » 05.06.2019 Deutsche Bank Berlin Conference, Berlin

## Corporate Communications & Investor Relations



**Günter Dielmann**

✉ guenter.dielmann@durr.com  
☎ +49 7142 78-1785



**Mathias Christen**

✉ mathias.christen@durr.com  
☎ +49 7142 78-1381



**Stefan Tobias Burkhardt**

✉ stefantobias.burkhardt@durr.com  
☎ +49 7142 78-3558

# Anhang

# BILANZ-HIGHLIGHTS (1/2)

Aktiva in Mio. €	31.12.2017	31.12.2018
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>1.110,1</b>	<b>1.244,3</b>
davon Geschäfts- oder Firmenwerte & sonstige immaterielle Vermögenswerte	592,7	651,3
davon Sachanlagen	408,4	433,8
davon Beteiligungen & Finanzanlagen	55,3	65,1
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>2.401,4</b>	<b>2.370,1</b>
davon Vorräte und geleistete Anzahlungen	457,6	535,4
davon vertragliche Vermögenswerte	488,4	478,3
davon Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	522,4	566,7
davon sonstige finanzielle Vermögenswerte	190,7	52,4
davon liquide Mittel	659,9	655,0
<b>Bilanzsumme Dürr-Konzern</b>	<b>3.511,6</b>	<b>3.614,4</b>

## BILANZ-HIGHLIGHTS (2/2)

Passiva in Mio. €	31.12.2017	31.12.2018
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>900,5</b>	<b>992,2</b>
davon nicht beherrschende Anteile	14,6	14,9
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>787,3</b>	<b>786,1</b>
davon Rückstellungen	67,4	69,1
davon Anleihe und Schuldscheindarlehen	597,3	598,0
davon übrige Finanzverbindlichkeiten	12,6	12,8
davon latente Steuern	91,2	91,9
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>1.823,8</b>	<b>1.836,2</b>
davon übrige Rückstellungen	151,7	130,7
davon vertragliche Verbindlichkeiten	711,3	670,8
davon Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	390,0	501,4
davon sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	382,5	347,7
davon übrige Verbindlichkeiten	131,1	142,3
<b>Summe Passiva Dürr-Konzern</b>	<b>3.511,6</b>	<b>3.614,4</b>

# NETTOFINANZSTATUS

in Mio. €	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
+ Liquide Mittel	724,2	659,9	655,0
+ Wertpapiere (u.a. Termingelder)	98,4	139,0	0,5
- Anleihe	297,5	298,0	298,6
- Bankverbindlichkeiten	35,5	1,9	1,0
- Schuldscheindarlehen	299,2	299,3	299,4
- Zinsabgrenzung	-	9,4	9,3
- Leasingverbindlichkeit (Finanzierung)	-	5,8	7,2
- Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	13,9	8,3	7,8
<b>= Nettofinanzstatus</b>	<b>176,5</b>	<b>176,3</b>	<b>32,3</b>

Finanzierungsstruktur 31.12.2018 :

- » Unternehmensanleihe über 300 Mio. € (Laufzeit: 2021)
- » Schuldscheindarlehen über 300 Mio. € (Laufzeit: 2021-2026)
- » Syndizierter Kredit über 465 Mio. €
- » Bilaterale Kreditfazilitäten sowie Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing in kleinerem Umfang

Neben Geld- und Kapitalmarktinstrumenten können wir zudem außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente wie Forderungsverkaufsprogramme oder Operating Leases (102,2 Mio. €) nutzen.

Syndizierten Kredit wird 2019 voraussichtlich nicht in Anspruch genommen.

## Finanzverbindlichkeiten

in Mio. €	2016	2017	2018
Anleihe und Schuldscheindarlehen	596,6	597,3	598,0
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	35,5	1,9	1,0
Verbindlichkeiten Finanzierungsleasing	8,5	5,8	7,2
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	13,9	8,3	7,8
Zinsabgrenzung	0,0	9,4	9,3
<b>Gesamt</b>	<b>654,5</b>	<b>622,6</b>	<b>623,3</b>
davon innerhalb eines Jahres fällig	5,3	12,4	12,5

## Kredit- und Avallinien

in Mio. €	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018
Gesamtumfang	1.026,5	963,6	1.072,1
Inanspruchnahme	345,0	300,6	317,3

# GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

In Mio. €	2017	2018	Δ	Q4 2017	Q4 2018	Δ
Umsatz	3.713,2	3.869,8	4,2%	1.032,5	1.135,8	10,0%
Umsatzkosten	-2.856,0	-3.014,3		-812,2	-882,7	
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>857,2</b>	<b>855,5</b>	<b>-0,2%</b>	<b>220,4</b>	<b>253,1</b>	<b>14,9%</b>
Vertriebskosten	-308,9	-314,2		-80,2	-91,4	
Allgemeine Verwaltungskosten	-176,2	-177,8		-43,9	-46,5	
Forschungs- und Entwicklungskosten	-116,7	-121,0		-31,6	-32,4	
Sonstige betriebliche Erträge	77,4	31,8	-58,9%	19,2	10,5	-45,3%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-45,7	-40,9		-11,6	-13,2	
<b>Ergebnis vor Beteiligungsergebnis, Zinsergebnis und Ertragsteuern</b>	<b>287,0</b>	<b>233,5</b>	<b>-18,6%</b>	<b>72,2</b>	<b>80,2</b>	<b>11,1%</b>
Beteiligungsergebnis	1,8	7,1	>100%	0,2	3,8	>100%
Zinsen und ähnliche Erträge	6,1	6,6	7,9%	2,1	1,9	-6,1%
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-27,7	-27,5		-8,4	-7,7	
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>267,3</b>	<b>219,7</b>	<b>-17,8%</b>	<b>66,0</b>	<b>78,3</b>	<b>18,6%</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-67,6	-56,2		-16,7	-18,2	
<b>Ergebnis des Dürr-Konzerns</b>	<b>199,6</b>	<b>163,5</b>	<b>-18,1%</b>	<b>49,4</b>	<b>60,1</b>	<b>21,7%</b>
Davon entfallen auf:						
Nicht beherrschende Anteile	7,1	6,5	-8,7%	2,8	2,9	4,3%
<b>Aktionäre der Dürr Aktiengesellschaft</b>	<b>192,6</b>	<b>157,1</b>	<b>-18,4%</b>	<b>46,6</b>	<b>57,2</b>	<b>22,7%</b>
Anzahl ausgegebener Aktien in Tsd.	69.202,1	69.202,1	-	69.202,1	69.202,1	-
<b>Ergebnis je Aktie in €</b>	<b>2,78</b>	<b>2,27</b>	<b>-18,4%</b>	<b>0,67</b>	<b>0,83</b>	<b>22,7%</b>

# EFFEKTE WÄHRUNG UND AKQUISITIONEN / VERKÄUFE

in Mio. €	2017	2018	Δ	bereinigt um Währungseffekte	bereinigt um Währungseffekte und Akquisitionen / Verkäufe <sup>1</sup>
Auftragseingang	3.803,0	3.930,9	3,4%	5,2%	5,3%
Umsatz	3.713,2	3.869,8	4,2%	6,0%	6,1%
EBIT	287,0	233,5	-18,6%	-16,7%	-16,1%

<sup>1</sup> Bereinigt um Verkauf Ecoclean, Kauf MEGTEC / Universal

# SONDEREFFEKTE

in Mio. €	2016					2017					2018				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
PFS	0,0	0,0	-4,9	0,1	-4,8	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-2,2	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-2,2
APT	5,1	-0,1	-0,1	12,4	17,3	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,5	-0,1	-0,1	0,0	0,0	-0,2
CTS	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,7	-0,2	-0,2	-13,7	-6,1	-20,1
MPS	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,3	-0,3	-0,3	-1,4	-2,4	-0,5	-0,3	-0,4	-0,4	-1,5
WMS	-2,2	-2,2	-8,0	-13,9	-26,3	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-8,7	-2,2	-2,2	-2,2	-2,2	-8,7
CC	0,0	-1,1	-1,8	1,7	-1,2	22,7	-3,4	-0,9	-0,7	17,7	-2,3	-2,4	-0,5	-3,5	-8,7
<b>Total</b>	<b>2,9</b>	<b>-3,4</b>	<b>-14,7</b>	<b>0,2</b>	<b>-15,0</b>	<b>19,4</b>	<b>-6,7</b>	<b>-4,2</b>	<b>-5,1</b>	<b>3,3</b>	<b>-5,7</b>	<b>-5,7</b>	<b>-17,3</b>	<b>-12,8</b>	<b>-41,4</b>

# CASHFLOW STARK VERBESSERT

in Mio. €	2016	2017	2018
Ergebnis vor Ertragsteuern	258,1	267,3	219,7
Abschreibungen	88,9	80,7	93,4
Zinsergebnis	20,2	21,6	20,9
Ertragsteuerzahlungen	-75,3	-74,8	-93,0
Δ Rückstellungen	-18,7	43,7	-29,9
Δ Net Working Capital	-33,6	-178,5	-51,6
Sonstiges	-12,4	-40,1	2,7
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>227,4</b>	<b>119,8</b>	<b>162,3</b>
Zinszahlungen (netto)	-15,8	-17,9	-12,0
Investitionen	-81,6	-87,5	-71,9
<b>Free Cashflow</b>	<b>129,9</b>	<b>14,3</b>	<b>78,4</b>

# FINANZKENNZAHLEN DIVISIONS (1/2)

		2016					2017					2018				
		Q1	Q2	Q3	Q4	Gesamt	Q1	Q2	Q3	Q4	Gesamt	Q1	Q2	Q3	Q4	Gesamt
PFS	Auftragseingang in Mio. €	335,9	340,2	183,1	235,3	1.094,5	268,3	377,3	181,0	315,8	1.142,3	274,2	303,3	187,9	534,9	1.300,4
	Umsatz in Mio. €	290,4	276,8	277,5	295,3	1.140,0	275,4	256,4	284,5	358,9	1.175,2	270,2	297,1	311,2	357,1	1.235,7
	Auftragsbestand in Mio. €	1.328,4	1.387,1	1.282,1	1.243,9		1.242,0	1.329,6	1.211,2	1.148,4		1.150,1	1.164,5	1.033,9	1.216,4	
	EBIT in Mio. €	19,3	18,7	14,9	24,3	77,2	17,0	13,9	16,0	23,4	70,4	12,4	12,5	14,0	17,0	56,0
	Mitarbeiter	3.404	3.385	3.381	3.384		3.367	3.384	3.463	3.457		3.435	3.405	3.447	3.472	
APT	Auftragseingang in Mio. €	170,3	138,4	133,3	140,7	582,7	157,1	168,3	134,8	126,4	586,5	168,6	176,6	141,2	146,0	632,4
	Umsatz in Mio. €	119,2	143,8	147,1	150,6	560,6	134,2	152,7	160,4	175,1	622,4	145,5	152,5	174,1	180,5	652,6
	Auftragsbestand in Mio. €	462,0	455,8	440,2	435,8		461,3	467,7	436,9	384,2		407,3	433,0	398,3	366,5	
	EBIT in Mio. €	17,3	14,9	14,1	29,8	76,1	13,9	15,5	17,2	18,2	64,8	15,2	15,5	17,4	19,9	68,0
	Mitarbeiter	1.886	1.930	1.942	1.956		1.953	1.985	2.024	2.063		2.112	2.154	2.230	2.246	
CTS	Auftragseingang in Mio. €	42,3	47,7	44,5	42,1	176,6	56,6	38,6	27,8	41,9	164,9	57,6	58,8	36,3	105,3	258,2
	Umsatz in Mio. €	32,8	42,5	44,3	47,4	167,0	38,6	47,7	45,3	54,1	185,6	30,3	34,7	54,9	106,8	226,7
	Auftragsbestand in Mio. €	120,6	126,0	126,0	125,0		142,9	128,8	110,1	98,3		125,7	151,3	130,8	191,3	
	EBIT in Mio. €	0,3	2,1	2,7	1,1	6,1	0,4	1,2	0,3	1,5	3,3	-1,0	-1,6	-11,7	-0,7	-15,0
	Mitarbeiter	517	528	547	569		573	586	596	603		601	600	612	1.472	
MPS	Auftragseingang in Mio. €	194,5	168,6	173,2	146,3	682,5	161,7	117,1	139,4	124,9	543,0	103,4	111,1	93,2	95,6	403,3
	Umsatz in Mio. €	123,2	151,6	155,1	193,9	623,8	145,4	105,2	131,1	129,4	511,1	99,4	114,2	112,6	130,4	456,5
	Auftragsbestand in Mio. €	357,9	376,3	392,5	349,4		256,4	262,1	269,1	257,6		260,0	258,1	236,0	201,5	
	EBIT in Mio. €	9,6	17,7	19,1	33,2	79,7	14,4	15,7	17,6	16,7	64,3	10,4	13,5	14,1	21,8	59,7
	Mitarbeiter	3.036	3.034	3.030	3.010		2.224	2.244	2.280	2.279		2.317	2.303	2.325	2.279	

# FINANZKENNZAHLEN DIVISIONS (2/2)

		2016					2017					2018				
		Q1	Q2	Q3	Q4	Gesamt	Q1	Q2	Q3	Q4	Gesamt	Q1	Q2	Q3	Q4	Gesamt
WMS	Auftragseingang in Mio. €	305,5	245,9	306,1	307,8	1.165,3	400,9	332,6	345,4	287,3	1.366,3	415,2	286,1	339,6	295,9	1.336,8
	Umsatz in Mio. €	259,6	267,0	277,5	277,9	1.082,0	296,8	301,2	305,8	315,0	1.218,8	294,6	311,1	331,6	361,0	1.298,3
	Auftragsbestand in Mio. €	373,1	353,6	381,4	414,2		534,0	555,8	591,0	560,9		676,4	657,6	666,3	601,6	
	EBIT in Mio. €	14,3	13,2	15,5	1,8	44,9	20,3	23,4	22,1	17,2	83,0	19,7	17,4	21,5	27,6	86,2
	Mitarbeiter	5.946	5.983	6.072	6.126		6.083	6.149	6.316	6.371		6.484	6.567	6.605	6.593	
CC / Cons.	Auftragseingang in Mio. €	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Umsatz in Mio. €	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Auftragsbestand in Mio. €	0,0	0,0	0,0	0,0		0,1	0,1	0,1	0,1		0,1	0,0	0,0	0,0	
	EBIT in Mio. €	-2,2	-6,1	-3,9	-0,4	-12,5	20,2	-8,8	-5,5	-4,7	1,2	-5,7	-7,0	-3,3	-5,4	-21,4
	Mitarbeiter	196	191	195	190		193	197	197	201		204	207	242	250	
Group	Auftragseingang in Mio. €	1.048,5	940,7	840,1	872,3	3.701,7	1.044,5	1.033,9	828,3	896,4	3.803,0	1.019,1	935,9	798,2	1.177,7	3.930,9
	Umsatz in Mio. €	825,2	881,7	901,5	965,1	3.573,5	890,3	863,2	927,1	1.032,5	3.713,2	840,1	909,5	984,5	1.135,8	3.869,8
	Auftragsbestand in Mio. €	2.641,9	2.698,9	2.622,1	2.568,4		2.636,7	2.744,2	2.618,3	2.449,4		2.619,6	2.664,6	2.465,4	2.577,2	
	EBIT in Mio. €	58,7	60,3	62,5	89,9	271,4	86,2	60,9	67,7	72,2	287,0	51,1	50,3	51,9	80,2	233,5
	Mitarbeiter	14.985	15.051	15.167	15.235		14.393	14.545	14.876	14.974		15.153	15.236	15.461	16.312	

# ZIELE 2019

	Ist 2018	Ziele 2019
Auftragseingang in Mio. €	3.930,9	3.800 - 4.100
Auftragsbestand in Mio. € (31.12.)	2.577,2	2.400 - 2.900
Umsatz in Mio. €	3.869,8	3.900 - 4.100
EBIT-Marge in %	6,0	6,5 - 7,0
EBIT-Marge vor Sondereffekten in %	7,1	7,0 - 7,5
ROCE in %	24,0	20 - 30
Finanzergebnis in Mio. €	-13,8	Verschlechterung
Steuerquote in %	25,6	27 - 28
Ergebnis nach Steuern in Mio. €	163,5	175 - 190
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit in Mio. €	162,3	über Vorjahresniveau
Free Cashflow in Mio. €	78,4	über Vorjahresniveau
Nettofinanzstatus <sup>1</sup> in Mio. € (31.12.)	32,3	-60 - -20
Liquide Mittel in Mio. € (31.12.)	655,0	660 - 700
Investitionen <sup>2</sup> in Mio. €	74,4	80 - 90

<sup>1</sup> Durch die Erstanwendung von IFRS16 „Leases“ erwarten wir 2019 einen negativen Effekt von rund 100 Mio. € auf den Nettofinanzstatus. Bereinigt um diesen Sondereffekt rechnen wir mit einer Verbesserung des Nettofinanzstatus auf 40 bis 80 Mio. €.

<sup>2</sup> in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Akquisitionen)

# ZIELE DIVISIONS 2019

	Auftragseingang (in Mio. €)		Umsatz (in Mio. €)		EBIT-Marge (in %)	
	2018	Ziel 2019	2018	Ziel 2019	2018	Ziel 2019
Paint and Final Assembly Systems	1.300,4	1.100 - 1.300	1.235,7	1.200 - 1.300	4,5	4,6 - 5,5
Application Technology	632,4	620 - 670	652,6	630 - 680	10,4	10,0 - 11,0
Clean Technology Systems	258,2	400 - 450 <sup>1</sup>	226,7	400 - 450 <sup>1</sup>	-6,6	2,0 - 3,0 <sup>1</sup>
Measuring and Process Systems	403,3	400 - 450	456,5	400 - 450	13,1	11,5 - 12,5
Woodworking Machinery and Systems	1.336,8	1.250 - 1.450	1.298,3	1.280 - 1.380	6,6	6,7 - 7,5

<sup>1</sup> Konsolidierung von MEGTEC / Universal für 12 Monate

# STRATEGIE

Vier Strategiefelder

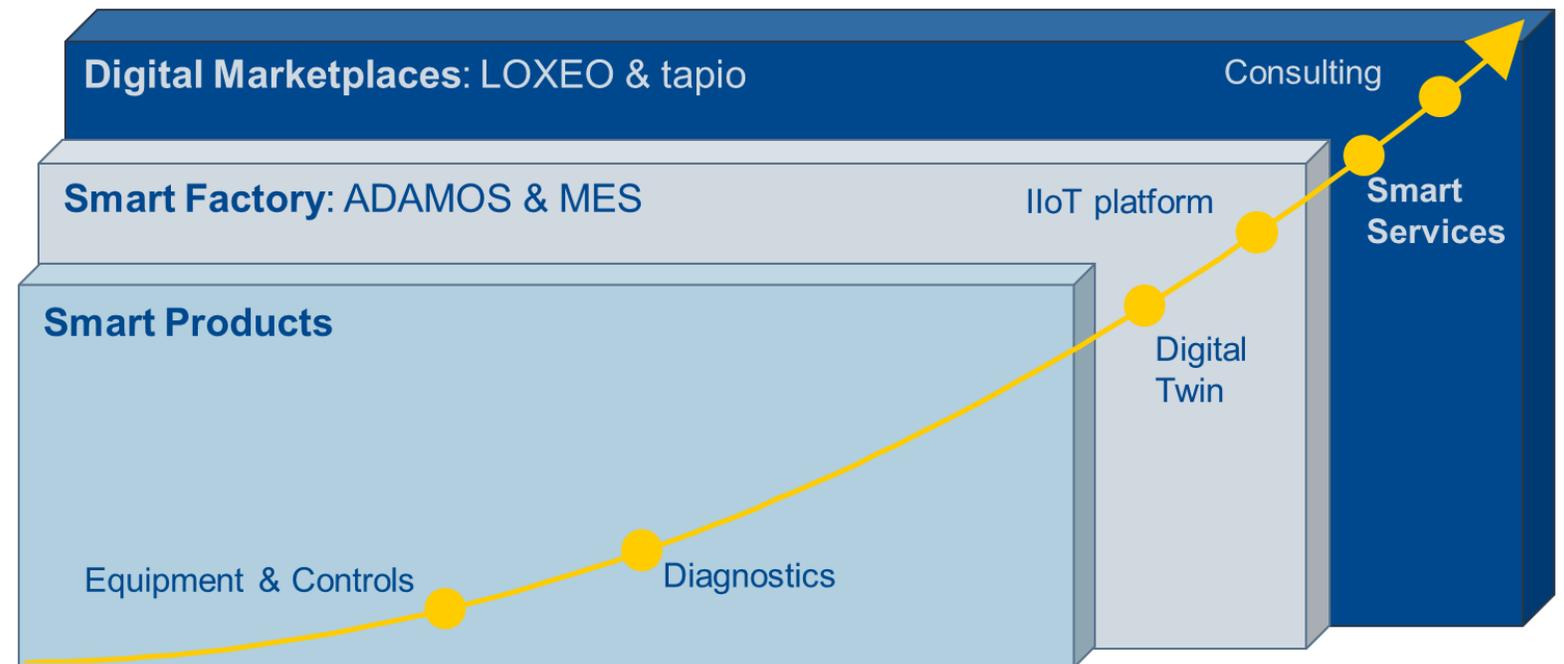
## LEADING IN PRODUCTION EFFICIENCY



# STRATEGIE

## digital@DÜRR – 4 Smart-Dimensionen

- » **Smart Products:** Intelligente, vernetzte, selbstregulierende und mit Sensoren ausgestattete Produkte, Maschinen und Anlagen
- » **Smart Services:** Erweiterte, intelligente Service-Angebote durch Online-Anbindung von Maschinen und Anlagen
- » **Smart Processes:** Effiziente Entwicklung, Herstellung und Verteilung unserer Produkte, Anlagen und Leistungen
- » **Smart Factories:** Digitalisierung und Vernetzung der Produktion, Tracking und Analyse von Daten



# STRATEGIE: DIGITALER LÖSUNGSANBIETER FÜR KUNDEN

Innovation: Zwei digitale Marktplätze als Grundlage für die digitale Fertigung, powered by ADAMOS<sup>1</sup>



**LOXEO**  
connected to performance

**tapio**

**DÜRR** **SCHENCK** **HOMAG**

- » LOXEO and tapio: Marktplätze für IIoT-Apps und digitale Dienste
- » Auch Lieferanten der Kunden können teilnehmen und Daten beisteuern
- » Keine Abhängigkeit von einem Anbieter
- » Digital Factories: 100 Spezialisten entwickeln neue Apps

➔ **Kundennutzen durch LOXEO und tapio:  
Optimierung der Produktion, höhere Verfügbarkeit**

## Beispiele Applikationen

### EcoScreen Equipment Analytics

Die Analyse-Software zeichnet alle Daten aus dem Lackierprozess auf. Bei Qualitätsproblemen lässt sich die Ursache anhand der Aufzeichnung sofort ermitteln.

### EcoScreen Maintenance Assistant

Die Applikation unterstützt Kunden bei der Wartung großer Autolackierereien. Sie zeigt beispielsweise Wartungstermine an und bietet Zugriff auf Anleitungen.

### intelliSanding

Die App zum Schleifen in der Möbelfertigung: berechnet und visualisiert verbleibende Lebensdauer der Schleifbänder, schätzt das Volumen der pro Tag, Schicht oder Minute abzusaugenden Späne

<sup>1</sup> ADAMOS: IIoT-Plattform, gegründet von DMG Mori, Dürr, Software AG, Carl Zeiss, ASM, um neuen Industriestandard zu etablieren.

# STRATEGIE

Globalisierung: Stärkung lokaler Aktivitäten, verstärktes Wachstum durch Akquisitionen

in Mio. €	2014	2015	2016	2017	2018
Capex	54,9	102,3	81,9	88,0	74,4
Akquisitionen	242,1	42,0	13,6	15,3	125,4
<b>Gesamt</b>	<b>297,0</b>	<b>144,3</b>	<b>95,5</b>	<b>103,3</b>	<b>199,8</b>

- » 15 Produktions-, Test- und Engineering-Center erweitert, modernisiert oder neu gebaut
- » Investitionen 2019e: 80 - 90 Mio. €
- » Akquisitionen 2018:
  - » HOMAG-Beteiligung um 8% auf 64% erhöht
  - » MEGTEC / Universal verdoppelt Geschäftsvolumen in der Umwelttechnik auf rund 400 Mio. €
- » Weitere Akquisitionen in den Zielgebieten Maschinenbau, Automatisierungstechnik und Messsysteme geplant



# STRATEGIE

Service: langfristig Anteil von 30% am Konzernumsatz angestrebt

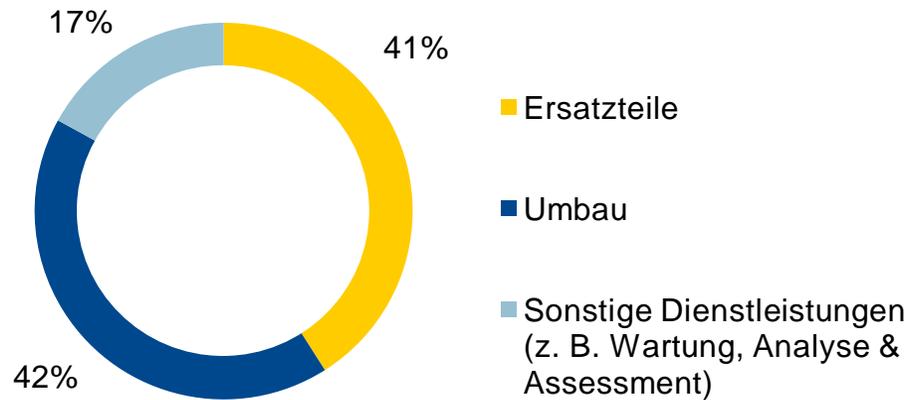
	2015	2016	2017	2018
Umsatz in Mio. €	884.9	981.9	947.0	1.039,0
in % des Konzernumsatzes	23.5	27.5	25.5	26.8

- » Ausbau des Service-Geschäfts und der Kapazitäten insbesondere in wachstumsstarken Emerging Markets
- » Potenzial durch Service Pricing, zielgenaue Angebote, Beschwerdemanagement, kurze Lieferzeiten durch dezentrale Warenlager
- » 2018 Service-Umsatz: +10%
- » Durchschnittliches jährliches Wachstum seit 2012: >10%

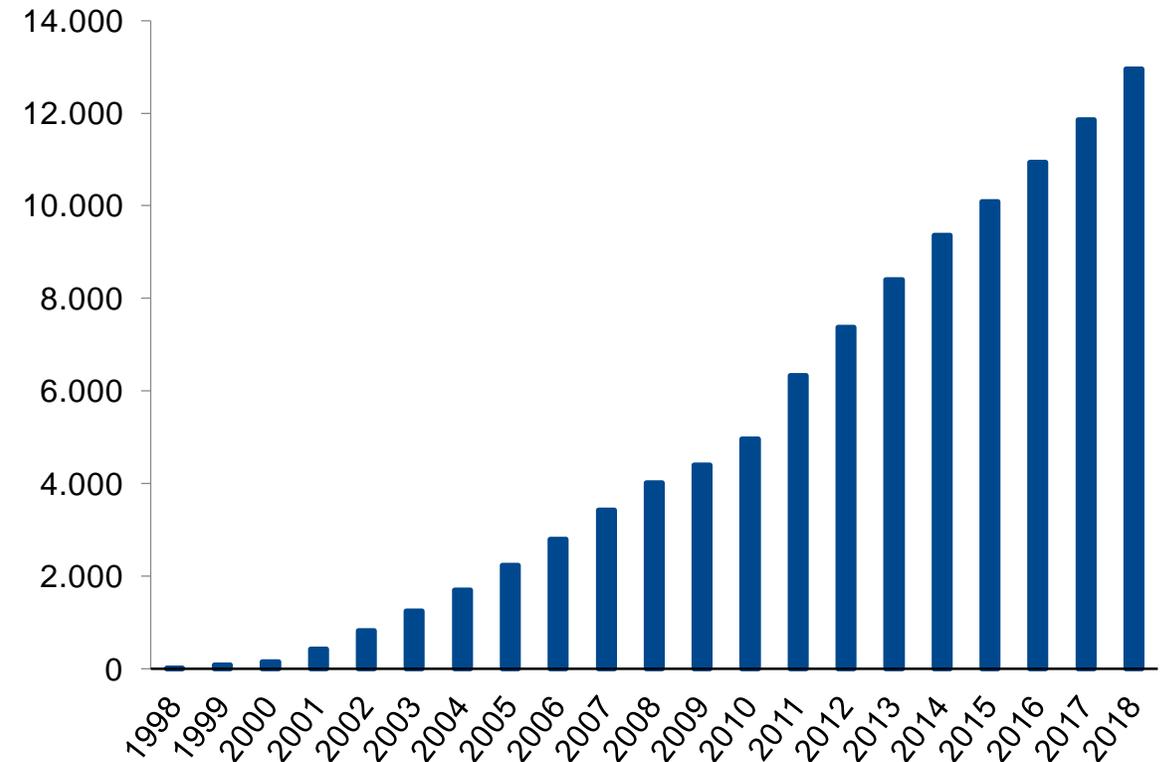


## Service

### Aufteilung Service (Umsatz) 2018



### Anzahl verkaufter Lackierroboter (kumuliert)



Effizienz: Globale Prozesse, Lokalisierung und Portfoliooptimierung

## » **Weitere Globalisierung der Dürr-Prozesse**

- » Globale Prozesse mit Nutzung von SAP / CAX / CRM / SharePoint
- » Globale IT-Plattformen, integrierte Systeme, eine einzige Datenbank, kontinuierliche Investitionsausgaben
- » Ausbau Einkaufsaktivitäten und Fertigung in China, Indien, Mexiko, Brasilien

## » **Konsequente Lokalisierung der Dürr-Produkte in den Emerging Markets**

- » Ergänzendes Produktportfolio mit kostengünstigen / weniger komplexen Lösungen; lokaler Mehrwert
- » Reduktion von Spezifikationen

## » **Konsequente Portfoliooptimierung zur Verbesserung der Rentabilität**

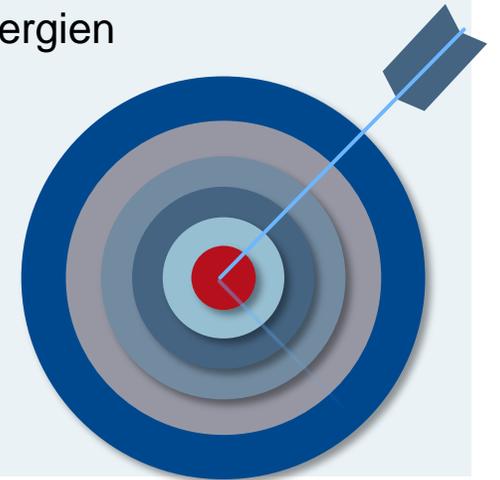
- » Beispiel: Verkauf Dürr Ecoclean 2017
  - » Mittelzufluss € 108 Mio., Buchgewinn € 23 Mio.
  - » Konzentration auf konventionelle Antriebstechnik (Verbrennungsmotor) mit begrenzter Wachstumsperspektive
- » Weitere Optimierungen u.a.: Verkauf Flugzeugmontagetechnik 2014; Schließung österreichisches Werk im Jahr 2016; Portfoliobereinigung der Energieeffizienztechnik mit der Schließung von Dürr thermea und dem Mikrogas-Turbinen-Geschäft abgeschlossen

## Langfristige Ziele

- » **Umsatz:** Anstieg auf 4,2 Mrd. € bis 2020 durch organisches Wachstum
- » **EBIT-Marge:** Erhöhung auf 7 bis 8% bis 2020
- » **ROCE:** nachhaltig 20 bis 30%

## Kriterien für weitere Akquisitionen

- » Maschinen- und Anlagenbau oder ergänzende Services und Technologien (z.B. Software)
- » Führende Markt- und Technologieposition
- » Kein Restrukturierungsbedarf, aber Potenzial für Ergebnisverbesserung und Synergien
- » Passende Unternehmenskultur



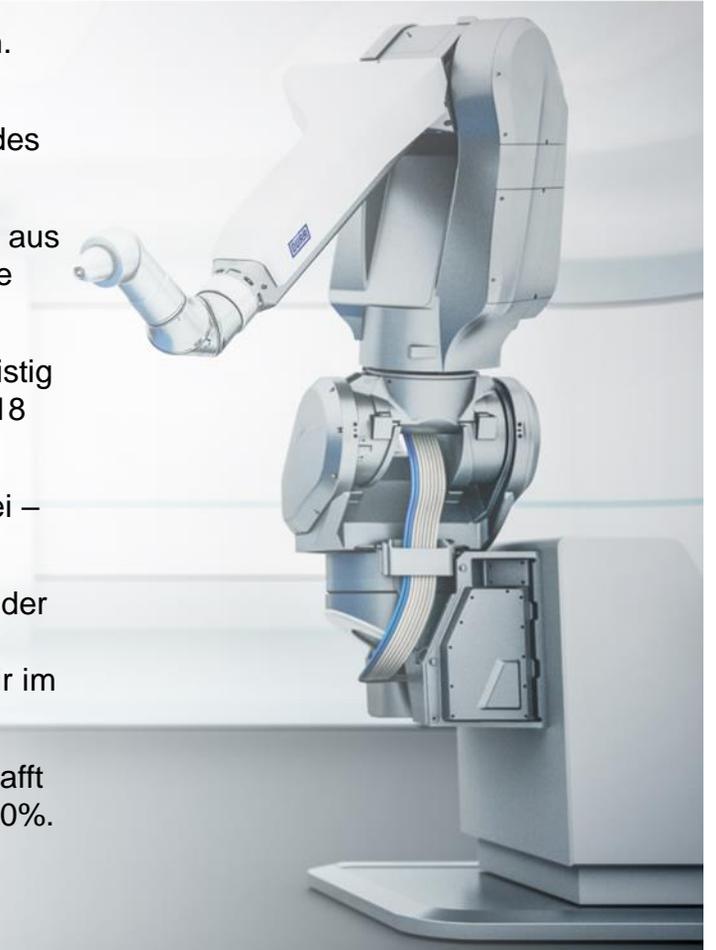
# MARKTANTEILE DÜRR/WETTBEWERBER<sup>1</sup>

<b>Paint and Final Assembly Systems</b>	<i>Paint</i>	Dürr ~40-45%, Eisenmann, Taikisha/Geico, Automotive Engineering Cooperation (Scivic). Lokale Wettbewerber: AE, Giffin, Gallagher Kaiser, Trinity (Toyota), Georg Koch, Wenker, Sturm
	<i>Final Assembly</i>	Dürr ~20-25%, Rofa, Automotive Engineering Cooperation, Siemens, Eisenmann, AFT, Axmann. Lokaler Wettbewerber: Sturm
<b>Application Technology</b>		Dürr ~50%, ABB, Fanuc, Yaskawa; lokaler Wettbewerber: Doolim
<b>Clean Technology Systems</b>		Dürr ~25%, John Zink/KEU, CTP, Anguil, Eisenmann
<b>Measuring and Process Systems</b>	<i>Balancing</i>	Dürr ~45%, CEMB, Kokusai
	<i>Filling</i>	Dürr ~45%, Fives, SAT
	<i>Testing</i>	Dürr ~45%, Burke Porter Group, Fori
<b>Woodworking Machinery and Systems</b>		Dürr 31%, Biesse, scm group, Schelling/IMA. Lokale Wettbewerber: Nanxing, KTD

<sup>1</sup> eigene Einschätzung

## Gute Gründe in Dürr investiert zu sein

- » **Weltmarktführer:** Dürr ist Weltmarktführer in rund 95% des Produktportfolios. Die Markteintrittsbarrieren sind hoch. Die Marktanteile betragen zwischen 25 und 50%.
- » **Servicepotenzial:** Die durch Marktanteilsgewinne gestiegene installierte Basis ist Ausgangsbasis für ein wachsendes und profitables Servicegeschäft.
- » **Marktpositionierung:** Sehr gute geographische Positionierung: Rund 40 bis 50% des Geschäftsvolumens stammt aus den Emerging Markets. Rund 30% der Mitarbeiter arbeiten in diesen Märkten. Kein Wettbewerber hat vergleichbare Marktpositionen in den aufstrebenden Regionen.
- » **Wachstum:** Das organische Wachstum dürfte in den nächsten Jahren rund 3% p.a. betragen. Zudem sollen langfristig weitere Akquisitionen zur Expansion beitragen, nachdem die HOMAG Group AG 2014 und MEGTEC/Universal 2018 übernommen wurden.
- » **Technologieführer:** Dürr trägt mit seinen Technologien zur notwendigen Stückkostensenkung in der Produktion bei – sei es durch geringeren Energie- und Materialverbrauch oder durch Entlastung der Umwelt.
- » **Industrie 4.0 / digital@DÜRR:** Dürr will als Maschinen- und Anlagenbauer auch im Zeitalter der Digitalisierung an der Spitze des Wettbewerbs stehen. Unter dem Motto digital@DÜRR treiben wir die Digitalisierung unserer Produkte, Services und Prozesse voran. Mit der IIoT-Plattform ADAMOS sowie den Marktplätzen LOXEO und tapio wollen wir im Maschinenbau Standards setzen.
- » **Wertschaffung:** Seit 2011 übertrifft die Rendite auf das eingesetzte Kapital die Kapitalkosten signifikant, damit schafft Dürr kontinuierlich Wert. 2018 lag die Rendite auf das eingesetzte Kapital bei 24,0%, die Kapitalkosten betragen 9,0%.
- » **Kontinuität:** Seit 2010 kontinuierliche Steigerung des Ergebnisses. Ergebnisrückgang 2018 vorwiegend durch Sondereffekte. 2019 wieder auf Kurs einer kontinuierlichen Ertragssteigerung.





**Ralf W. Dieter**  
CEO

- » Measuring and Process Systems
- » Unternehmenskommunikation
- » Personal (Arbeitsdirektor)
- » Interne Revision
- » Corporate Compliance
- » digital@DÜRR



**Carlo Crosetto**  
CFO

- » Finanzen / Controlling
- » Investor Relations
- » Risikomanagement
- » Recht / Patente / Versicherungen
- » Global Sourcing non Productive Material
- » Corporate Social Responsibility



**Pekka Paasivaara**  
Vorstandsmitglied

- » Woodworking Machinery and Systems
- » Operational Excellence



**Dr. Jochen Weyrauch**  
Vorstandsmitglied

- » Paint and Final Assembly Systems
- » Application Technology
- » Clean Technology Systems
- » Global IT
- » Konzernentwicklung (einschließlich M&A)

Kennzahlen in Mio. €	GJ 2013	GJ 2014	GJ 2015	GJ 2016	GJ 2017	GJ 2018
Auftragseingang	2.387,1	2.793,0	3.467,5	3.701,7	3.803,0	3.930,9
Umsatz	2.406,9	2.574,9	3.767,1	3.573,5	3.713,2	3.869,8
EBIT	203,0	220,9	267,8	271,4	287,0	233,5
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	329,1	291,3	173,0	227,4	119,8	162,3
Free Cashflow	261,9	221,1	62,8	129,9	14,3	78,4
ROCE in %	76,2	38,7	45,3	41,1	38,6	24,0
EVA	124,3	121,6	146,2	142,5	142,7	76,0

» Wichtigste Leistungsindikatoren bei Dürr

» Auftragseingang

» Umsatz

» EBIT

» ROCE (EBIT/Capital employed).

» Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit

» Free Cashflow

» Economic Value Added (EVA)

» Auch nichtfinanzielle Leistungsindikatoren, z.B.:

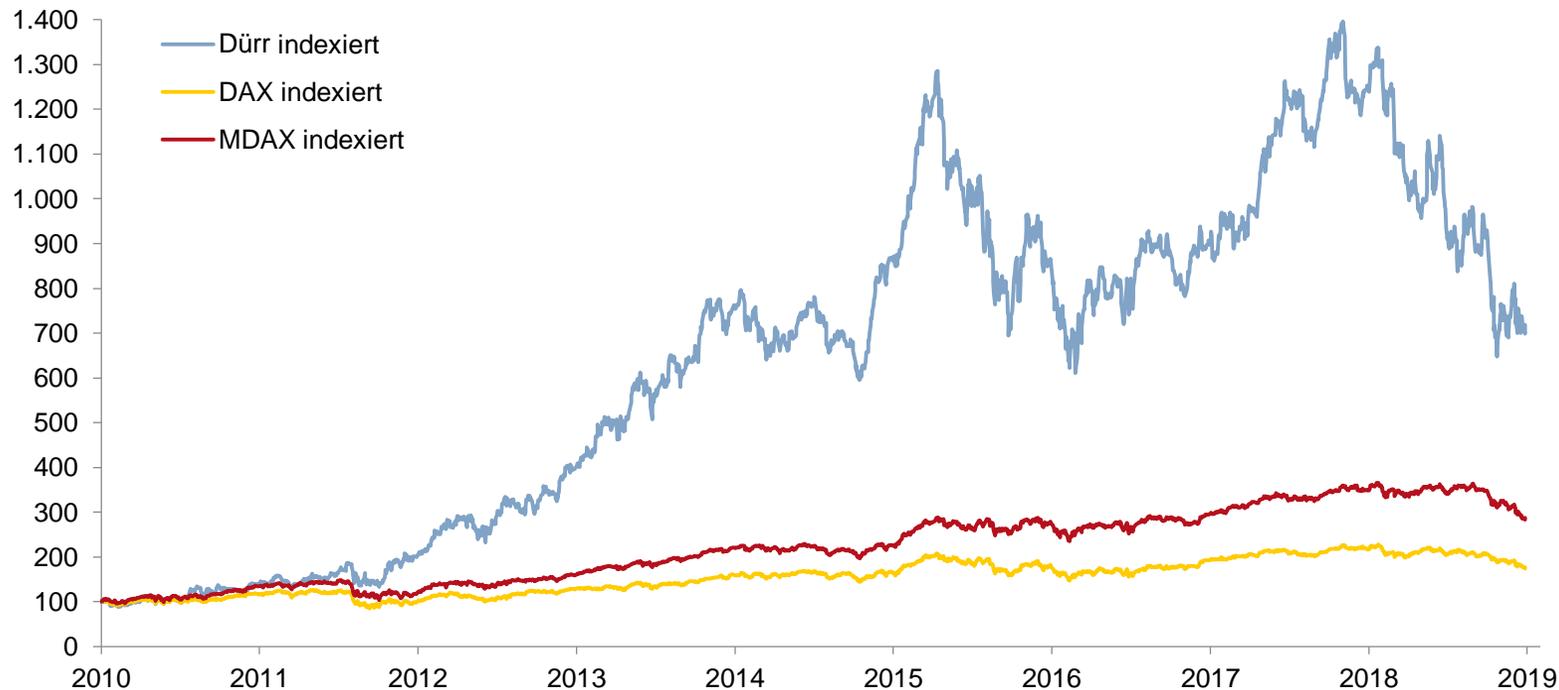
» Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit

» Weiterbildung

» Ökologie / Nachhaltigkeit

» F&E / Innovation

# KURSENTWICKLUNG DÜRR-AKTIE

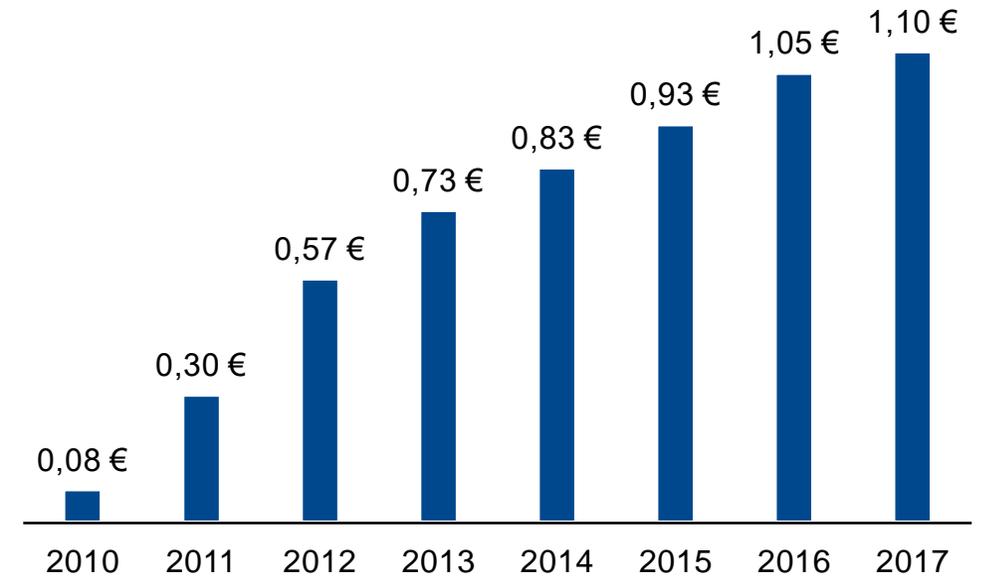


- » Langfristig deutliche Outperformance gegenüber DAX und MDAX
- » Dürr profitiert durch gute lokale Präsenz stark von China-Boom und Emerging Markets 2011-2014
- » HOMAG-Übernahme 2014: Investoren zunächst skeptisch, dann viel Zustimmung
- » China-Ängste 2015: Kursrückgänge
- » Werttreiber: Digitalisierung und HOMAG haben Outperformance der Dürr-Aktie bis Ende 2017 angetrieben
- » 2018: steigende Risiken, internationale Spannungen, operative Entwicklung 2018 schwächer als erwartet, Ausblick für 2019 vielversprechender

# DIVIDENDENPOLITIK

in €	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Ergebnis je Aktie	0,10	0,90	1,55	2,03	2,17	2,34	2,63	2,78	2,27
Dividende je Aktie	0,08	0,30	0,57	0,73	0,83	0,93	1,05	1,10	n.a.
Ausschüttungs- summe	5,2 Mio.	20,8 Mio.	38,9 Mio.	50,2 Mio.	57,1 Mio.	64,0 Mio.	72,7 Mio.	76,1 Mio.	n.a.
Ausschüttungs- quote	32%	32%	35%	38%	38%	38%	39%	38%	n.a.

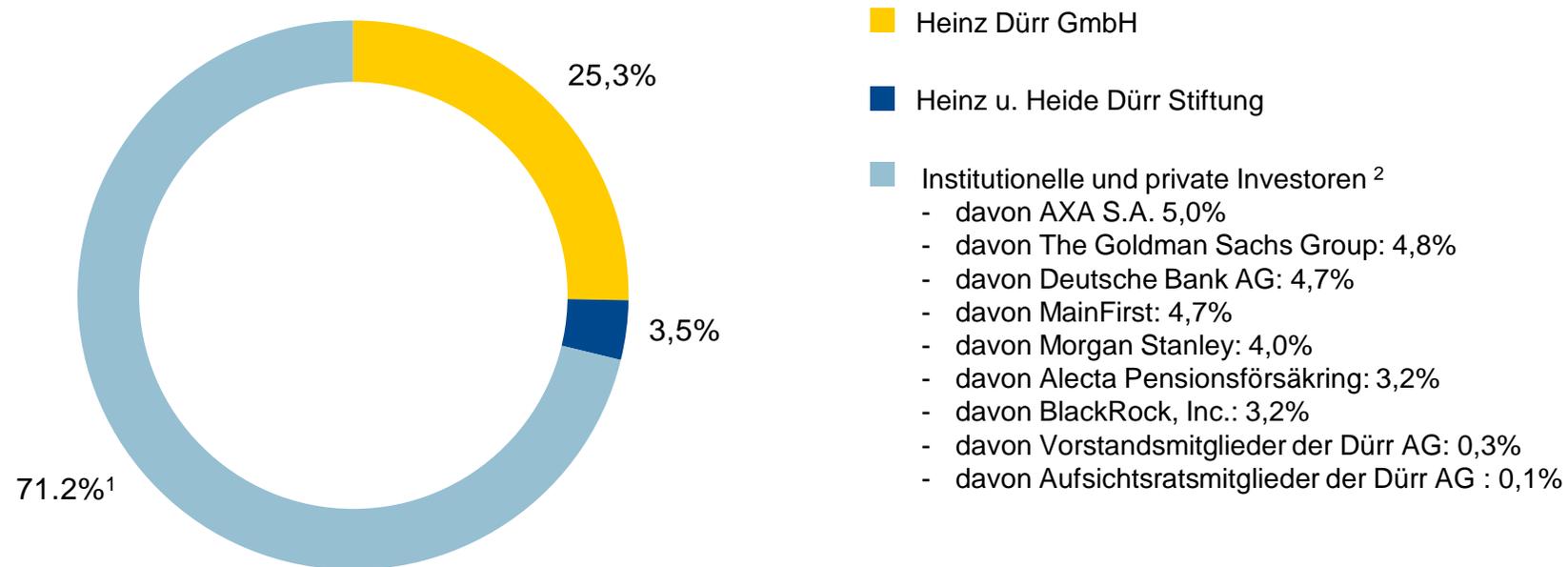
Dividendenpolitik: 30 bis 40% Ausschüttungsquote



# DÜRR-AKTIE IM ÜBERBLICK

WKN / ISIN	556 520 / DE0005565204
Bloomberg / Reuters	Due / dueg
Aktiengattung	Inhaber-Stammaktien
Indexzugehörigkeit	e.g. MDAX (Performance); CDAX (Performance); FAZ Index
Handelsplätze	Stuttgart (Regulierter Markt) Frankfurt (Regulierter Markt) Verschiedene Freiverkehrsnotizen
Grundkapital	€ 177.2 m
Anzahl Aktien	69,202,080
Marktkapitalisierung zum 25.02.2019	€ 2,294 m

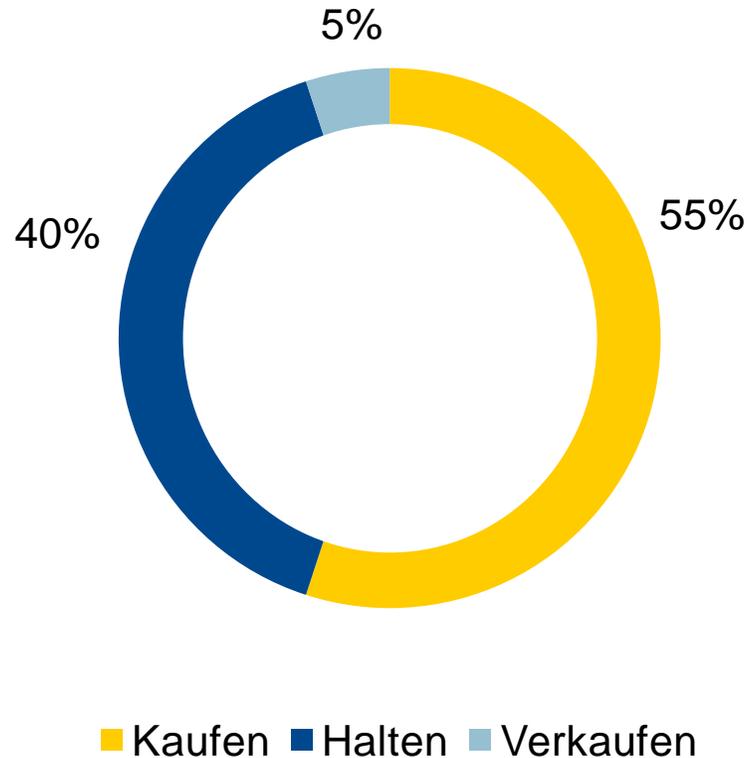
Streubesitz 71,2%<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Streubesitz berechnet gemäß Deutsche Börse AG  
<sup>2</sup> Basierend auf den gesetzlichen Meldebestimmungen

# ANALYSTEN ÜBER DÜRR

Stand 12.02.2019



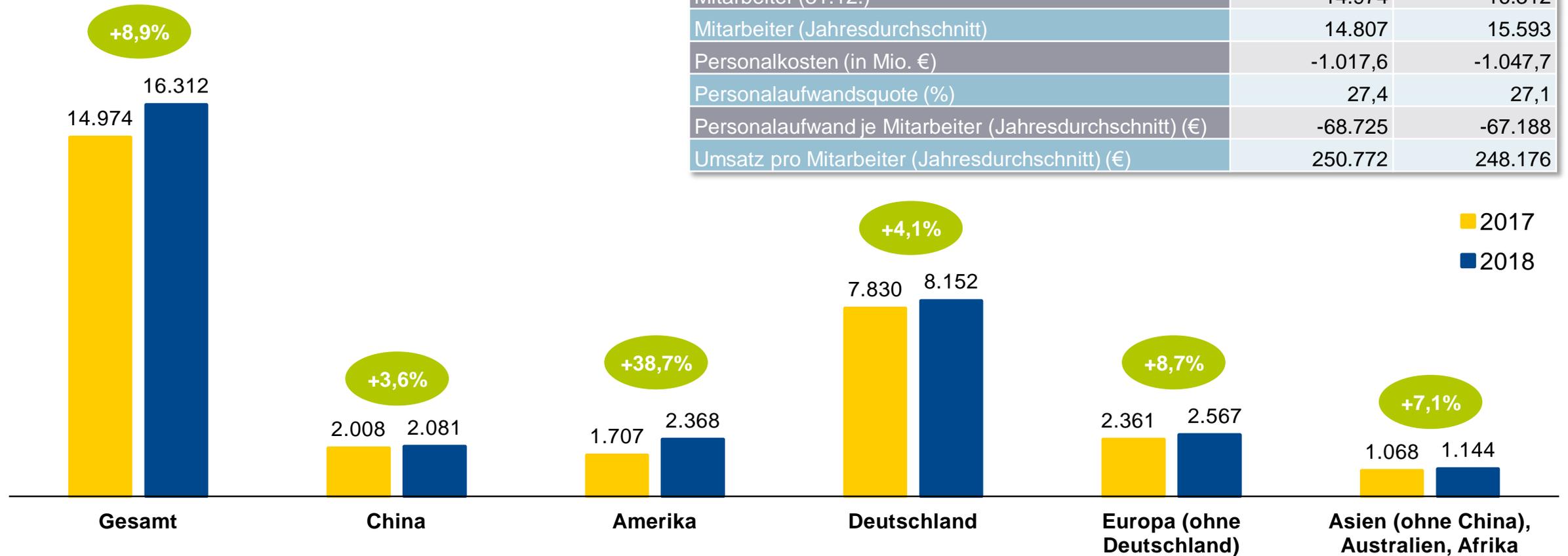
- » 20 Research-Häuser erstellen Analysen zu Dürr
- » Durchschnittliches Kursziel: 39,55 €
- » Spanne der Kursziele: 32 bis 55 €
- » 95% empfehlen „Kauf“ oder „Halten“

# FIXED INCOME

## Kennzahlen Anleihe / Schuldscheindarlehen

	Anleihe	Schuldscheindarlehen
WKN / ISIN	A1YC44 / XS1048589458	-
Emissionsvolumen	300 Mio. €	300 Mio. €
Kupon	2,875%	Durchschnittlich 1,6%
Laufzeit / Tilgung	3. April 2021	5, 7, 10 Jahre (ausgegeben im März 2016)
Nominalbetrag	EUR 1.000,00	-
Börsenplätze/ Listing	Regulierter Markt Börse Luxemburg, Freiverkehr deutsche Börsen	-
Rating	Seit 2010 existiert weder ein Unternehmensrating noch ein Anleiherating.	-

# MITARBEITER



	2017	2018
Mitarbeiter (31.12.)	14.974	16.312
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)	14.807	15.593
Personalkosten (in Mio. €)	-1.017,6	-1.047,7
Personalaufwandsquote (%)	27,4	27,1
Personalaufwand je Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt) (€)	-68.725	-67.188
Umsatz pro Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt) (€)	250.772	248.176

# REKORDE BEI AUFTRAGSEINGANG UND UMSATZ

Pressekonferenz vorläufige Zahlen 2018

Ralf W. Dieter, CEO | Carlo Crosetto, CFO

Stuttgart, 28. Februar 2019

[www.durr-group.com](http://www.durr-group.com)

