



Stephan Rojahn  
Vorsitzender des Vorstands  
Dürr AG

16. ordentliche Hauptversammlung  
der Dürr Aktiengesellschaft

**Strategische Neuausrichtung  
zur Stärkung der Ertragskraft**

Stuttgart, am 22. Juni 2005

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,  
meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch im Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie sehr herzlich zur 16. ordentlichen Hauptversammlung der Dürr AG. Wir freuen uns über Ihr Kommen und Ihr Interesse an unserem Unternehmen.

#### ***2004 im Überblick***

Im vergangenen Jahr hatten wir uns viel vorgenommen und die geplanten Veränderungen auch erreicht:

- Nach dem Verlust in 2003 sind wir wieder in die schwarzen Zahlen zurückgekehrt. Einen entscheidenden Beitrag lieferte das Ertragssteigerungsprogramm **sprint<sup>2</sup>**, mit dem wir unsere Kosten allein in 2004 um 58 Mio. € senkten.
- Die Finanzierung wurde neu strukturiert – durch die im Juli platzierte Anleihe über 200 Mio. € und einen neuen syndizierten Kredit über 400 Mio. €.
- Wir haben unseren Anteil an der Carl Schenck AG über ein Squeeze-out auf 100 % aufgestockt. Dies öffnet die Tür für die Bildung einer integrierten Dürr-Schenck-Gruppe und zur Nutzung entsprechender Synergien.
- Schließlich haben wir unsere Konzernstruktur neu ausgerichtet, um Effizienz und Schlagkraft am Markt zu steigern.

#### ***Themenüberblick: Strategische Neuausrichtung Konzern***

Diese neue Konzernstruktur möchte ich Ihnen zunächst vorstellen, da sich der Aufbau des Zahlenwerks, auf das ich später bei meinem Bericht über den Geschäftsverlauf zu sprechen komme, maßgeblich daran orientiert.

### ***Neuordnung des Konzerns***

Durch die neue Struktur ist unsere Organisation kompakter und schlanker geworden: Bisher gab es fünf Geschäftsbereiche. Sie sind auf der Folie hellblau markiert: Paint Systems mit der Lackiertechnik, Final Assembly Systems mit der Endmontage- und Fördertechnik, Services mit produktionsbegleitenden Dienstleistungen, Ecoclean mit der Reinigungstechnik und Measuring Systems mit dem Messtechnikgeschäft von Schenck.

Nun bündeln wir unsere Aktivitäten in zwei Unternehmensbereiche: Paint and Assembly Systems umfasst die Lackier- und Montagetechnik und steht für das Anlagen- und Systemgeschäft. Measuring and Process Systems fasst mit den Markennamen Schenck und Dürr Ecoclean unsere Aktivitäten im Maschinenbau zusammen. Diese beiden Unternehmensbereiche bilden die fortgeführten Aktivitäten.

Zugleich trennen wir uns von zwei Geschäftsfeldern: Services mit der Premier-Gruppe und Development Test Systems, kurz DTS. Diese beiden Bereiche werden im Jahresabschluss 2004 als nicht fortgeführte Aktivitäten ausgewiesen.

Ausschlaggebend für den Anfang Juni vollzogenen Verkauf der Dienstleistungssparte Services an den Voith-Konzern war, dass sich die Synergien, die 1999 beim Erwerb erwartet wurden, nicht umsetzen ließen. Es hat sich einfach gezeigt, dass unsere Kunden Aufträge für Produktionsanlagen und produktionsbegleitende Dienstleistungen in der Regel getrennt vergeben. Zudem haben sich wirklich große Betreibermodelle in der Automobilindustrie, für die wir uns gerüstet hatten, nicht durchgesetzt.

Auch DTS, einen Anbieter von Prüfsystemen für die Fahrzeugentwicklung, wollen wir veräußern oder in eine Minderheitsbeteiligung einbringen. Konkrete Verhandlungen sind bereits im Gange. Für DTS bestehen in einem anderen technologischen Umfeld bessere Wachstumschancen als bei Dürr.

**Neue Struktur: 2 Unternehmensbereiche**

Meine Damen und Herren,

hier sehen Sie die neue Konzerstruktur nochmals in der Übersicht. Dürr besteht aus zwei leistungsfähigen Unternehmensbereichen, mit denen wir uns auf unsere Stärken im Maschinen- und Anlagenbau konzentrieren: Paint and Assembly Systems und Measuring and Process Systems. Darunter operieren zehn Geschäftsbereiche, die ihr Geschäft in insgesamt 25 Ländern betreiben.

**Themenüberblick: Geschäftsverlauf 2004**

Ich erläutere Ihnen nun den Geschäftsverlauf 2004 und das Zahlenwerk, das wir erstmals nach den International Financial Reporting Standards – kurz IFRS – erstellt haben.

**Eckdaten Gesamtkonzern**

Zunächst ein Blick auf das Wichtigste: den Ertrag. Obwohl der Konzernumsatz um 136 Mio. € sank, haben wir das Ergebnis vor Steuern, kurz EBT, verbessert. Von minus 5,7 Mio. € im Vorjahr stieg es um 17,5 Mio. auf 11,8 Mio. €.

Nachdem wir im Vorjahr einen Jahresfehlbetrag von 30,3 Mio. € verbucht hatten, haben wir 2004 mit plus 4,7 Mio. € wieder einen Überschuss erwirtschaftet. Daraus ergibt sich ein Ergebnis je Aktie nach Anteilen Dritter von 40 Cent.

Meine Damen und Herren,

trotz der Ergebnisverbesserung haben sich Vorstand und Aufsichtsrat entschlossen, für 2004 keine Dividendenausschüttung vorzuschlagen. Stattdessen wollen wir den Bilanzgewinn einsetzen, um die Eigenkapitalbasis zu stärken.

Wir kennen die Erwartungen, die an uns gestellt werden, und wissen deshalb, dass der neuerliche Ausfall der Dividende enttäuscht. Aber die Stärkung des Eigenkapitals ist ein weiterer Schritt zur Substanzverbesserung. Zugleich versichere ich Ihnen, dass wir die Dividendenzahlung sobald wie wirtschaftlich möglich und sinnvoll wieder aufnehmen werden.

Meine Damen und Herren,  
sämtliche Ergebniszahlen, die ich Ihnen soeben gezeigt habe, beziehen sich auf den Konzern in seiner alten Form – also inklusive der nicht fortgeführten Aktivitäten von Services und DTS. Wir haben diese Darstellung gewählt, weil Sie den Jahresüberschuss des Gesamtkonzerns zeigt. Alle nun folgenden Zahlen beziehen sich dagegen auf den Konzern in seiner neuen Form mit den fortgeführten Aktivitäten.

#### ***Auftragseingang***

Zunächst der Auftragseingang. Er sank im Jahr 2004 um ein Viertel auf knapp 1,6 Mrd. €. Einen Rückgang hatten wir zwar erwartet, da der Basiswert für 2003 wegen eines Großauftrags überdurchschnittlich hoch war. Dennoch wirkte sich das schwierige Umfeld in der Automobilindustrie stärker als geplant aus.

#### ***Umsatz***

Der Umsatz lag deshalb mit 1,9 Mrd. € um 6,9 % unter dem Vorjahreswert. Bei unveränderten Wechselkursen hätte der Rückgang 3,7 % betragen.

#### ***Ergebnis vor Steuern***

Zum Ergebnis: Nach einem leicht negativen Wert im Vorjahr weisen wir für 2004 plus 18,6 Mio. € aus. Die Umsatzrendite vor Steuern stieg auf 1,0 %. Das ist ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung, aber noch keine nachhaltige Ergebniswende. Daran arbeitet der Vorstand mit Hochdruck.

#### ***Jahresüberschuss***

Auch nach Steuern haben wir den negativen Bereich verlassen. Bei einer Steuerbelastung von 7 Mio. € stieg der Jahresüberschuss der fortgeführten Aktivitäten auf 11,6 Mio. €.

#### ***Ergebnis je Aktie***

Entsprechend kletterte das Ergebnis je Aktie, hier im Bild, von minus 1 Euro 56 auf 88 Cent.

### **Nettofinanzverschuldung**

Eine wichtige Kennzahl für Dürr ist die Nettofinanzverschuldung, also die Bankverbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel. Dieser Wert ist zum Stichtag 31. Dezember 2004 auf 242,8 Mio. € gestiegen. Der Grund: Die Anzahlungen, die wir von unseren Kunden bei Großaufträgen erhalten, haben sich nach dem sehr hohen Vorjahreswert um 140 Mio. € verringert. Das ist im Anlagenbau zwar nicht ungewöhnlich, zeigt aber vor allem die Folgen des rückläufigen Auftragseingangs und des schwierigen Marktes.

Meine Damen und Herren, ein kurzer Blick auf die Bilanz.

### **Bilanz**

Auf der Aktivseite sehen Sie, dass die Geschäfts- oder Firmenwerte um 11,5 Mio. € auf 308,8 Mio. € gestiegen sind. Das resultiert im Wesentlichen aus der Erhöhung unserer Beteiligungen an der Carl Schenck AG und der Schenck-Gesellschaft in Australien. Der Beteiligungserwerb in Australien war mit 11,6 Mio. € die größte Einzelinvestition des vergangenen Jahres. Er stärkt unsere Position in einem chancenreichen Geschäftsfeld, das wir weiter ausbauen werden: der Verfahrenstechnik für die Bergbauindustrie.

Das kurzfristige Vermögen reduzierte sich um 222,2 Mio. € auf 728,4 Mio. €. Darin ist ein Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 9 % enthalten. Die flüssigen Mittel verringerten wir im Rahmen unseres Cash Managements auf 46,4 Mio. € und damit auf unser Zielniveau.

Auf der Passivseite fällt der Anstieg der langfristigen Schulden auf 290,9 Mio. € ins Auge – ein Effekt unserer verbesserten Finanzierungsstruktur, also der Anleihe und des neuen syndizierten Kredits. Durch sie konnten wir die kurzfristigen verzinslichen Verbindlichkeiten deutlich reduzieren und den mittel- und langfristig fälligen Anteil von unter 50 % auf 71 % steigern. Auch die Eigenkapitalquote verbesserte sich – von 12,3 % auf 15,0 %.

### ***Dürr-Aktie***

Meine Damen und Herren,

Die Entwicklung der Dürr-Aktie im vergangenen Jahr war enttäuschend. Da gibt es nichts zu beschönigen. Im Gesamtjahr 2004 ging der Kurs – im Bild dunkelblau markiert – um 22 % zurück, nachdem er bis zur Jahresmitte noch spürbar zugelegt hatte.

In den ersten fünf Monaten des laufenden Jahres konnte sich unsere Aktie zwar noch nicht von dem deutlichen Rückgang im zweiten Halbjahr 2004 erholen. Allerdings ist bei leichten Verlusten eine Stabilisierung eingetreten: Nach 14 Euro 85 Anfang Januar fand der Kurs seinen Boden bei 13 Euro 59 und ist zwischenzeitlich wieder auf 14 Euro 50 gestiegen – eine Tendenz, die sich hoffentlich fortsetzt.

Angesichts des niedrigen Kursniveaus wissen wir Ihre Verbundenheit mit Dürr umso mehr zu schätzen. Es gilt, den eingeschlagenen Weg zu mehr Ertragsstärke mit aller Kraft fortzusetzen. Dies wird sich dann auch wieder in einer entsprechenden Kursentwicklung niederschlagen.

Damit zur Entwicklung in den Unternehmensbereichen. Bitte beachten Sie, dass ich hier – anders als im Geschäftsbericht 2004 – auf die beiden neuen Unternehmensbereiche eingehe.

### ***Paint and Assembly Systems***

Bei Paint and Assembly Systems mit den Schwerpunkten Lackier-, Endmontage- und Fördertechnik sank der Auftragseingang erwartungsgemäß. Der Hauptgrund ist der enorm hohe Basiswert des Jahres 2003 durch den schon vorhin erwähnten Großauftrag. Das Ergebnis wurde belastet durch außerplanmäßige Aufwendungen von 8,3 Mio. € bei unseren Endmontage-Aktivitäten in den USA. Die Probleme haben wir mittlerweile durch Wechsel im Management, eine neue Organisation und durch verbesserte Prozesse im Griff. Großaufträge kamen 2004 vor allem aus Asien und Osteuropa. KIA Motors platzierte gleich zwei Aufträge für sein neues

Werk im slowakischen Zilina: sowohl für die Lackiererei als auch für das Endmontagewerk – eine Bestätigung für unsere Leistungsfähigkeit auf beiden Gebieten. Im Nutzfahrzeuggbereich profitierten wir von einer besseren Verfassung des Marktes, etwa mit Großaufträgen von DaimlerChrysler für Lackierereien an mehreren deutschen Standorten. Positiv verlief auch unser Geschäft als Ausrüster für den Flugzeugbau. Zum Beispiel wird der neue Airbus A380, das Flugzeug der Superlative, zu großen Teilen mit Technik von Dürr montiert und lackiert.

### ***Measuring and Process Systems***

Mit Zuwächsen bei Auftragseingang und Umsatz entwickelte sich Measuring and Process Systems insgesamt gut. Wichtigster Wachstumstreiber war die überdurchschnittlich margenstarke Verfahrenstechnik für die Bergbauindustrie. Im dynamischen chinesischen Markt erzielten wir in der Messtechnik nicht weniger als 25 % des Auftragseingangs – Tendenz steigend. Beim Vorsteuerergebnis in Höhe von knapp 6 Mio. € gab es zwei unterschiedliche Einflüsse: In der Messtechnik verdienten wir nach der Restrukturierung in den Vorjahren gut. Die Restrukturierung von Schenck ist somit erfolgreich abgeschlossen! Dagegen hatten Umsatzrückgänge und außerplanmäßige Aufwendungen in der Reinigungstechnik bei Ecoclean zur Folge, dass das Vorsteuerergebnis dort negativ ausfiel. Mit den eingeleiteten Maßnahmen werden wir in der Reinigungstechnik jedoch sukzessive wieder zu alter Ertragsstärke zurückkehren.

Meine Damen und Herren, so viel zu unseren beiden Unternehmensbereichen.

### ***Umsatzwachstum in Asien***

Auf diesem Bild sehen Sie eine weltweit ausgewogene Umsatzverteilung. Wir klagen nicht über die Globalisierung, sondern nutzen ihre Chancen – sei es in China, Indien oder Russland.

In Asien konnten wir den Umsatz um 14 % steigern. Fast 17 % der Erlöse entfallen mittlerweile auf diesen Kontinent. Der Umsatzanteil von Europa sank indessen unter 50 %.



### **Ausbau des Asiengeschäfts**

Die Mitarbeiterzahl reduzierten wir in den traditionellen Märkten Europa und Amerika um 546. An der Mitarbeiterentwicklung in Asien wird deutlich, wie wichtig dieser Markt für uns geworden sind: Um die sich bietenden Chancen zu nutzen, haben wir 184 zusätzliche Stellen geschaffen – ein Plus von 33 %!

### **Themenüberblick: *sprint***

Meine Damen und Herren,  
wesentlichen Anteil an der Ergebnisverbesserung im Geschäftsjahr 2004 hatte das Ertragssteigerungsprogramm *sprint*  .

### ***sprint* 2003-2005**

Nachdem wir 2003, dem ersten Jahr von *sprint*  , Einsparungen von 47 Mio. € erzielen konnten, senkten wir unsere Kosten in 2004 um zusätzliche 58 Mio. €. Bis Ende dieses Jahres wird *sprint*  kumuliert zu Einsparungen von voraussichtlich knapp 170 Mio. € führen. Diese Verbesserungen auf der Kostenseite sind von immenser Bedeutung, da sie unsere Wettbewerbsfähigkeit in einem konkurrenzbetonten Preisumfeld sicherstellen.

### **Beispiele Kostensenkung**

Ein gutes Beispiel für erfolgreiche Kostensenkung ist der Personalaufwand des Konzerns, den wir kumuliert um 77 Mio. € reduzierten. Ein weiteres Beispiel: In den beiden vergangenen Jahren konnten wir durch Produktstandardisierung unsere Einkaufskonditionen verbessern und so die Herstellkosten in der Lackiertechnik um insgesamt 15 % senken.

### **Standort- und Portfoliobereinigung**

Bei der Standort- und Portfoliobereinigung kamen wir durch die Neuordnung des Konzerns deutlich voran. In Frankreich, Deutschland und den USA haben wir Firmenverschmelzungen vorgenommen beziehungsweise eingeleitet. Firmenabgänge aus dem Verkauf von Premier und der möglichen Veräußerung von DTS eingerechnet, verringert sich die Zahl unserer aktiven Gesellschaften im

laufenden Jahr um knapp 40 %. Dieser Abbau von Komplexität wird Steuerung, Durchgriff und Risikomanagement optimieren, die Zusammenarbeit im Konzern flüssiger gestalten und die Betreuung der Kunden verbessern.

***Themenüberblick: Vorteile neue Konzernstruktur***

Meine Damen und Herren, ich komme nun nochmals zurück auf die neue strategische Ausrichtung des Konzerns. Sie wird entscheidend dazu beitragen, die Ertragskraft von Dürr zu steigern.

***Neuausrichtung Konzern***

Ausgangspunkt unserer Neuausrichtung ist die weitere Verschlechterung des Marktumfelds in der Automobilindustrie. Es ist geprägt von einem überbetonten Fokus auf den Einkaufspreis bei unseren Kunden. Dagegen steht die größere Wirtschaftlichkeit, die eine bessere und oft entsprechend höherpreisige Anlage in der Produktion bietet, bei der Investitionsentscheidung manchmal erst an zweiter Stelle. Außerdem wird das Umfeld zunehmend von Investitionsverschiebungen und geringem Wachstum gekennzeichnet.

In unserem Unternehmen selbst war die Situation unter anderem geprägt von

- der Komplexität unserer Konzernorganisation mit unwirtschaftlichen Doppelstrukturen und fehlenden durchgängigen Verantwortungsketten,
- der geringen Eigenkapitalquote
- und von fehlenden Synergien zwischen Service- und Anlagengeschäft sowie bei der Prüftechnik von DTS.

Positiv zu vermerken ist, dass wir in Märkten außerhalb der Automobilindustrie, dem so genannten Industriegeschäft, über weiteres Wachstums- und Ertragspotenzial verfügen.

Die Konsequenz aus der beschriebenen Situation haben wir gezogen, indem wir – wie erläutert – vor vier Monaten entschieden haben, eine schlankere und

effizientere Konzernstruktur einzuführen und gleichzeitig unser Portfolio um Services und DTS zu bereinigen.

Darüber hinaus haben wir drei Initiativen zur Ertragsverbesserung entwickelt:

#### **2x2-Säulen-Strategie**

- Erstens: Unsere 2x2-Säulen-Strategie mit der Formel „zwei Unternehmensbereiche, zwei Märkte“. Beide Unternehmensbereiche, Paint and Assembly Systems und Measuring and Process Systems, nutzen sowohl die Chancen im Geschäft mit der Automobilindustrie als auch im attraktiveren Industriegeschäft.

#### **Ausbau Industriegeschäft**

- Darauf aufbauend heißt die zweite Initiative zur Ertragssteigerung: Ausbau des Industriegeschäfts. Hier streben wir an, den Anteil am Umsatz von 15 auf mittelfristig 25% zu erhöhen. Die Fokus-Branchen für diesen ertragsorientierten Ausbau sind:
  - die Luftfahrtindustrie, wo wir neben Auswuchttechnik für Turbinen auch Lackier- und Montagesysteme liefern,
  - die Grundstoffindustrien, zum Beispiel Stahl- und Zementherstellung, für die Schenck Wäge- und Dosiersysteme anbietet,
  - die Minenindustrie. Hier sind wir mit Schenck hervorragend aufgestellt, um von der steigenden Nachfrage zu profitieren. Vor allem in China, wo neue Bergwerke entstehen, um den wachsenden Energiebedarf zu decken. Zu unseren erfolgreichsten Produkten dort zählen so genannte Kohlenwaschanlagen, mit denen Rohkohle von umweltbelastenden Schadstoffen gereinigt wird. Dazu ein Hinweis: Um Ihnen einen Eindruck von diesem nicht alltäglichen, aber sehr

erfolgreichen Verfahren in der Energiegewinnung zu vermitteln, werden wir nachher einen kurzen Film zeigen.

- Last, but not least werden wir unser Geschäft mit Dosiersystemen für Branchen wie Nahrung, Pharma und Chemie ausbauen.

In all diesen Fokusbranchen verfügen wir über lange Erfahrung und großes Prozess-Know-how. Bei der Stärkung dieses Geschäfts setzen wir auf organisches Wachstum.

#### ***Chancen im Remodelling-Geschäft***

- Die dritte Initiative zur Ertragssteigerung bezieht sich auf das Geschäft mit der Automobilindustrie. Hier lautet das Motto: Klasse statt Masse! Wir werden, soweit wie möglich, eine an der Rentabilität orientierte Auftragsauswahl treffen und uns stärker auf margenträchtiges Geschäft konzentrieren. Ertragschancen bestehen vor allem im so genannten Remodelling-Geschäft, also bei der Modernisierung von Anlagen. Auf der ganzen Welt sind weit über 100 von uns gebaute Karosserie-Lackieranlagen im Betrieb, die durch Modernisierungen wirtschaftlicher arbeiten können, etwa durch niedrigeren Energie- und Lackverbrauch oder bessere Lackierqualität. In der Endmontage tragen wir durch Umbauten dazu bei, bestehende Anlagen für schnellere Modellwechsel und größere Variantenvielfalt zu flexibilisieren. Auch dadurch helfen wir unseren Kunden, die Produktionskosten weiter zu senken.

Meine Damen und Herren,

mit diesen drei Initiativen zur Ertragssteigerung haben wir einen klaren Plan, wie wir nachhaltig profitabler werden wollen. Zusätzlichen Schub auf dem Weg zu mehr Ertragskraft und Wettbewerbsfähigkeit verleiht uns die neue Konzernstruktur.

### ***Vorteile neue Konzernstruktur***

Ihre wichtigsten Vorteile sind:

- 10 Mio. € jährliche Einsparungen ab 2006,
- effizientere Abläufe durch den Wegfall unwirtschaftlicher Doppelstrukturen,
- eine weltweit durchgängige Ergebnisverantwortung der Geschäftsbereiche
- und konzerninterne Synergien in Verwaltung, Entwicklung und Einkauf.

Darüber hinaus steigert die straffere Struktur unsere Schlagkraft am Markt. Zum Beispiel durch den einheitlichen Auftritt als eine Firma, die Bündelung von Kernkompetenzen oder durch die weltweite Betreuung von Großkunden durch je einen Vertriebs-Manager. Außerdem können wir Wissen und Erfahrung schneller im Konzern weiterreichen und unsere Aufträge mit größerer Zuverlässigkeit abwickeln.

### ***Themenüberblick: Innovationen***

Meine Damen und Herren,

Dürr und Schenck sind starke Marken, die für überdurchschnittliche Innovationskraft stehen. Diesen Ruf bestätigten wir auch im Jahr 2004 mit zahlreichen Neuentwicklungen, die unseren Kunden messbaren Mehrwert bringen, zum Beispiel niedrigere Stück- und Lohnkosten. Unserem Innovationsmanagement liegt die Philosophie zugrunde, ganzheitliche Lösungen zu bieten: also nicht nur die Maschine, sondern auch Software und abgestimmte Dienstleistungen, von der Inbetriebnahme bis zur Modernisierung. Diese Kombination ist unsere Zukunft.

### ***Simulation***

Ein aktuelles Thema aus der Lackiertechnik ist die Strömungssimulation. Damit lässt sich zum Beispiel ermitteln, unter welchen Bedingungen der frisch aufgetragene Lack auf der Karosserieoberfläche optimal trocknet – und das ohne zeit- und kostenintensive Versuchsreihen. Im Bild zeigen die unterschiedlichen Farben auf der Karosserie die Temperaturen auf der Oberfläche, die Wirbel geben das Strömungsverhalten der erwärmten Umgebungsluft im Trockner wieder.

### ***Hocheffiziente Zerstäubertechnik***

Neue Maßstäbe beim Lackverbrauch setzt der innovative Hochrotationszerstäuber Ecobell 2. Auf dem Bild sehen Sie, wie dieses kleine aber feine Produkt farbgebenden Pulverlack aufträgt. Eine kleine Tellerscheibe, die mit rund 15.000 Umdrehungen pro Minute rotiert, sorgt für eine gleichmäßige Verteilung des Lacks. Für die genaue Positionierung des Zerstäubers – sei es bei der Innen- oder Außenlackierung – ist unser Dürr Ecopaint Lackierroboter zuständig, das weltweit erfolgreichste Produkt seiner Art mit rund 500 Auslieferungen im letzten Jahr. Ein wichtiges Thema unserer Entwicklungsarbeit ist auch der Einsatz kratzfester Nanolacke. Schon heute bieten wir spezielle Produkte, die solche Lacke mit extrem kleinen und harten Partikeln in der Großserienlackierung verarbeiten können.

### ***FASplant***

Für die Fahrzeugendmontage haben wir das modulare Fabrikkonzept *FASplant* entwickelt. Es besteht aus Fördertechnikmodulen mit allen Schnittstellen für die dazugehörigen Prüf- und Montageeinrichtungen. Mit diesem hochflexiblen Konzept lässt sich die Hauptlinie einer Endmontage in wenigen Tagen aufbauen und problemlos auf neue Fahrzeugmodelle umrüsten, erweitern, teilen oder verkürzen. Wie *FASplant* genau funktioniert, zeigen wir Ihnen nachher in einer Filmsequenz.

### ***Kohlenstaub-Dosiersystem***

Um von der wachsenden Nachfrage aus den Grundstoffindustrien zu profitieren, hat Measuring and Process Systems unter anderem die Leistungsfähigkeit seiner Kohlenstaub-Dosiersysteme erhöht. Sie kommen bei der Befuerung von Zementöfen zum Einsatz und werden vor allem in Asien stark nachgefragt, wo für den rasanten Ausbau der Infrastruktur zusätzliche Zementwerke gebaut werden.

### ***Reinigungstechnik***

Abschließen möchte ich mit einem Innovationsbeispiel aus der Reinigungstechnik. Hier geht es vor allem um Präzision, etwa bei der Feinstreinigung von

Dieselmotor-Komponenten. Auf dem Bild sehen Sie, wie eine Hochdruckkanze mit einem 400-Bar-Wasserstrahl zielgenau Schmutzpartikel aus den Bohrlöchern eines Zylinderkopfs spült.

### ***Themenüberblick 1. Quartal und Ausblick***

#### ***Eckdaten 1. Quartal 2005***

Meine Damen und Herren,  
kommen wir nun zum laufenden Geschäftsjahr.

Im ersten Quartal 2005 stieg der Auftragseingang zwar leicht an, aber in geringerem Maße als erwartet. Den Ausschlag dafür gab ein Plus von 28 % bei Measuring and Process Systems, wo wir vor allem das Industriegeschäft in Asien ausbauen konnten.

Wegen des gesunkenen Auftragseingangs bei Paint and Assembly Systems im Geschäftsjahr 2004 sank sowohl der Auftragsbestand als auch der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Dieser Umsatzrückgang um mehr als 90 Mio. € beziehungsweise 20 % ist der wesentliche Grund für das negative Ergebnis vor Steuern im 1. Quartal.

Aufgrund des geringeren Umsatzes fehlten uns Mittel zur Deckung von Fixkosten, zum Beispiel im Verwaltungsbereich. Das konnten wir in dieser Größenordnung nicht kompensieren, obwohl wir durch **sprint**<sup>2</sup> die Umsatzkosten überproportional zum Umsatzrückgang senken konnten: von 82,9 % im ersten Quartal 2004 auf sehr ordentliche 80,6 %.

Maßgeblich für den Ergebnisrückgang war außerdem ein Anstieg der Zinsaufwendungen um 3,7 Mio. €. Er resultiert aus der Unternehmensanleihe und der vorübergehend stärkeren Inanspruchnahme unserer Kreditlinien, da wir über geringere Anzahlungen verfügen als im Vorjahr.

Kommen wir zum Ausblick.

**Ausblick 2005**

Die Geschäftsbedingungen in der Automobilindustrie sind in den vergangenen Monaten noch schwieriger und rauer geworden. Sie lesen und hören es selbst täglich in den Nachrichten. Auch wir können uns dieser Situation nicht entziehen und werden darauf gegebenenfalls rasch mit Maßnahmen reagieren.

Für den Unternehmensbereich Paint and Assembly Systems erwarten wir im Jahr 2005 einen Umsatzrückgang von rund 10 %, während wir bei Measuring and Process Systems mit einem knapp zehnzehntigen Umsatzwachstum rechnen.

Nach dem unbefriedigenden ersten Quartal gehen wir davon aus, dass sich die Ergebnisentwicklung des Konzerns im weiteren Jahresverlauf verbessert. Daher streben wir für das Gesamtjahr 2005 weiterhin ein Ergebnis vor Steuern über dem Vorjahresniveau an. Dabei haben wir folgende Faktoren im Blick:

1. Mit dem Plus von 28 % beim Auftragseingang und dem starken Industriegeschäft verfügt Measuring and Process Systems über eine solide Basis, um seinen Ertrag in den kommenden Quartalen weiter zu steigern.
2. Wir setzen darauf, dass Paint and Assembly Systems in den kommenden Wochen zusätzlich zu dem Potenzial aus zahlreichen kleineren Projekten ein bis zwei Großaufträge erhält, um den schwachen Start in das laufende Geschäftsjahr wettzumachen.

Meine Damen und Herrn,

den großen Durchbruch erlaubt die schwierige Marktlage in 2005 noch nicht. Aber: Wir arbeiten weiterhin hart und werden unsere Initiativen zur Steigerung der Ertragskraft entschlossen umsetzen. Den Transformationsprozess, den der Konzern seit zwei Jahren durchläuft, setzen wir mit Nachdruck fort. Das Potenzial der neuen Konzernstruktur ist noch lange nicht ausgeschöpft. Darauf bauen wir,

um Ihnen 2006 und in den Folgejahren nicht nur bessere Ergebnisse, sondern möglichst auch wieder eine Dividende präsentieren zu können.

Bei der Fortsetzung des Transformationsprozesses setzt der Vorstand ganz besonders auf all die motivierten und engagierten Mitarbeiter, denen ich für ihren großen Einsatz im vergangenen Jahr danke. Der Vorstand setzt aber auch auf Sie als Kapitalgeber. Wir danken Ihnen, dass Sie uns Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung schenken. Wir sind motiviert, uns auch in den derzeit sehr schwierigen Märkten weiterhin zu behaupten und Dürr Schritt für Schritt in eine erfolgreiche Zukunft zu führen. Mit der neuen Konzernstruktur, den Initiativen zur Ertragssteigerung, dem Ausbau des Industriegeschäfts und gezieltem Innovationsmanagement haben wir die Basis dafür gelegt.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.