



Ralf W. Dieter
Vorsitzender des Vorstands
Dürr AG

17. ordentliche Hauptversammlung
der Dürr Aktiengesellschaft

Stuttgart, am 24. Mai 2006

Es gilt das gesprochene Wort.

**Verehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,
Vertreter der Medien,
liebe Gäste und Freunde unseres Unternehmens,
meine sehr geehrten Damen und Herren,**

auch im Namen meines Vorstandskollegen Martin Hollenhorst sowie aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Dürr heiÙe ich Sie herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Ich freue mich, Ihnen erstmals als Vorstandsvorsitzender der Dürr AG Bericht erstatten zu dürfen über ein sehr schwieriges und ereignisreiches, aber auch für unsere Zukunft sehr wichtiges Jahr 2005.

Gleich zu Beginn daher die wichtigsten Botschaften:

- 1. Wir haben in 2005 unser Unternehmen neu aufgestellt und fokussiert.**
Die finanzielle Restrukturierung ist abgeschlossen. Wir haben - bis auf den Bond - unsere Kreditverbindlichkeiten nahezu getilgt und unsere Eigenkapitalquote wieder über 20% gebracht. Wir sind damit auf einem finanziell soliden Kurs.
- 2. Wir haben unser Unternehmen in zwei Unternehmensbereiche gegliedert,** der Paint & Assembly Systems und der Measuring & Process Systems mit heute nur noch 61 Gesellschaften (zu Beginn 2005: 110), davon 38 operativ. Mit Premier Services, Development Test Systems und Measuring and Process Technologies wurden Randbereiche mit einem Umsatzvolumen von zusammen rund 410 Mio. € verkauft.
- 3. Dürr ist somit zu seinen Wurzeln zurückgekehrt** - dem Maschinen- und Anlagenbau, im Wesentlichen für die Automobilindustrie. Mit dieser Fokussierung haben wir die Talsohle in 2005 durchschritten und sehen uns gut gerüstet für die Zukunft.

4. **Die Börse hat diesen Umbau honoriert.** Seit dem Tiefpunkt der Dürr Aktie im Oktober (13,23 €) ist der Kurs in der Spitze um 100% gestiegen. Dieser Wertzuwachs dürfte die Dividendensituation für Sie etwas erträglicher machen und es hat sich für Sie ausgezahlt, dass Sie zu unserem Unternehmen auch in kritischen Zeiten gestanden haben. Dafür danke ich Ihnen auch im Namen aller Mitarbeiter von Dürr.

Die Hauptaktionäre unserer Gesellschaft haben in der letzten Zeit - überwiegend außerbörslich - Dürr Aktien an institutionelle Investoren verkauft. Damit erhöht sich unser Free Float und die Fungibilität unserer Aktie, was wir vom Vorstand begrüßen. Dies ist insbesondere für Fonds, die in Dürr investieren wollen, von Interesse. Zudem wird die Wahrscheinlichkeit groß, dass wir im Herbst wieder in den S-DAX aufgenommen werden.

Wie mir Herr Dürr mitgeteilt hat, wird seine Familie mit den Poolpartnern die Aktienmehrheit an Dürr auch in Zukunft behalten. Diese Aussage ist sehr wichtig für die Kontinuität unseres Unternehmens, auch aus Sicht der Kunden und Mitarbeiter!

An dieser Stelle meines Vortrags möchte ich, aufgrund des Umfangs und der Komplexität dieser Hauptversammlungs-Tagesordnung, ein paar Anmerkungen machen. Die unter Top 5 (Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien), Top 6 (Beschlussfassung zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen, Optionschuldverschreibungen etc.) und Top 7 (Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals und Satzungsänderung) zur Abstimmung kommenden Tagesordnungspunkte sind Vorratsbeschlüsse. Zu Top 9: durch das Inkrafttreten des UMAG (Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts) werden die vorgelegten Satzungsänderungen notwendig.

Meine Damen und Herren,

3 Themen stehen für mich heute im Mittelpunkt:

1. **Die Notwendigkeit der strategischen Neuausrichtung in 2005** mit Hilfe unseres FOCUS Programms, das ich Ihnen in Eckpunkten schildern werde.
2. **Die Entwicklung unseres Geschäftes in 2005**, wobei ich mich bezüglich der Finanzkennzahlen hier kurz fasse, da mein Kollege Herr Hollenhorst und ich auf unserer Bilanzpressekonferenz im März bereits hierzu ausführlich berichtet haben. Ich gehe davon aus, dass Sie unseren Geschäftsbericht gelesen haben, der im Internet veröffentlicht wurde.
3. **Der bisherige Geschäftsverlauf 2006**, unser Marktumfeld und unsere Erwartungen für die Zukunft.

Zu 1. Die Notwendigkeit der strategischen Neuausrichtung

Meine Damen und Herren, Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis fielen im ersten Halbjahr 2005 unbefriedigend aus. Der rückläufige Auftragseingang beruhte auf einer geringeren Zahl von Großprojekten im Markt, von denen wir auch noch zu wenige gewinnen konnten. Damit war ein Rückgang der von den Kunden erhaltenen Anzahlungen verbunden. Dadurch stieg unsere Verschuldung im Verlauf des Jahres 2005 weiter an. Hedgefonds kauften sich in das Kreditkonsortium ein, da eine Bank aus dem Kreditkonsortium das Vertrauen in Dürr verlor. Kunden und Mitarbeiter wurden verunsichert und unsere Situation verschärfte sich.

Eine Neuausrichtung des Konzerns wurde notwendig und dies umgehend.

Daher erarbeiteten wir im Juli und August 2005 das Konzernprogramm **FOCUS**.

Meine Damen und Herren, FOCUS ist kein ausschließliches Kostensenkungsprogramm. Wir passen selbstverständlich die Kapazitäten an den veränderten Bedarf an. Wir zielen aber mittels der mehr als 40 Einzelprojekte auf die nachhaltige Verbesserung der betrieblichen Prozesse ab. Wir greifen tief in die Betriebsabläufe und die Organisation ein. Darüber hinaus wollen wir neue margenstarke Geschäftsfelder in unserem Kerngeschäft erschließen. Darin liegen auch die wesentlichen Unterschiede zu dem Ihnen bekannten Kostensenkungsprojekt Sprint², das 2004 eingeführt wurde.

FOCUS verfolgt fünf Stoßrichtungen, die ich Ihnen nun erläutern möchte:

A. Die Fokussierung auf unsere Kernkompetenzen als Maschinen- und Anlagenbauer mit starker Ausrichtung auf die Automobilindustrie

Auch wenn die Automobilindustrie häufig in der Presse als Krisenindustrie dargestellt ist, so ist sie eine Branche, die jährlich weltweit mit etwa 3% wächst und deren Wachstum auch in der langfristigen Zukunft Bestand haben wird. Da wir Spezialisten in diesem Geschäft sind und mit unseren Anlagen, Systemen und Maschinen eine marktführende Stellung haben, sollte und muss es uns gelingen, in dieser Branche auch auskömmliche Erträge zu erzielen. Weiterhin sind wir tätig in der Luftfahrt-, Elektro- und Energieindustrie sowie in der allgemeinen Fertigungsindustrie, Sektoren die rund 10% unseres Geschäftes in 2006 ausmachen werden.

B. Die strategische Anpassung an die regionalen und aber auch strukturellen Nachfrageveränderungen in der Automobilindustrie

Auch wenn einige - insbesondere asiatische - Automobilhersteller einen starken Expansionskurs verfolgen und neue Werke bauen, ist mit Ausnahme von Asien und Osteuropa die Zahl der Werkneubauten insgesamt zurückgegangen, da bereits heute teilweise Überkapazitäten bestehen. Stattdessen wird die Nachfrage nach Werkumbauten - so genannte Revamps - zur Modernisierung und Flexibilisierung stark zunehmen.

Als Projekt-Beispiele hierfür kann ich Ihnen das Endmontage-Umbauprojekt in 2005 bei Jaguar nennen, wo wir in eine bestehende Montagehalle eine neue Linie eingebaut haben. Dabei haben wir dem Kunden einen ca. 60 Mio. € höheren Umsatz ermöglicht, da wir in der Lage waren, die Produktion in deutlich kürzerer Zeit als üblich wieder hochzufahren. Ein weiteres Beispiel sehen Sie auf dem Deckblatt unseres Geschäftsberichtes. Hier haben wir in der Lackieranlage des Mini - in weiten Teilen bei laufendem Betrieb - eine neue Decklacklinie eingebaut, um die Produktionskapazität der großen Nachfrage für dieses Fahrzeug anzupassen.

Um die zunehmende Modellvielfalt in bestehenden Automobilwerken produzieren bzw. um besser auf Nachfrageschwankungen einzelner Modelle reagieren zu können, ist es erforderlich, verschiedene Modelle in einer Linie zu lackieren und zu montieren. Dabei müssen bestehende Anlagen modernisiert und flexibilisiert werden, um wettbewerbsfähig produzieren zu können und dem ständigen Druck zur Reduzierung der Kosten pro Fahrzeug Rechnung zu tragen.

Ich möchte an dieser Stelle noch eine Bemerkung zu unserer Abhängigkeit von Großprojekten machen. Wir haben in den letzten Monaten unsere Kapazitäten um 551 Mitarbeiter per 31.03.06 angepasst, so dass wir von Großprojekten weniger abhängig sind, und wir nicht jeden Auftrag um jeden Preis annehmen müssen, nur weil wir unsere Kapazitäten auslasten müssen. Im Jahr 2005, in dem wir weniger Großprojekte akquirieren konnten, haben 80% unserer Aufträge ein Volumen von unter 10 Mio. € ausgemacht. Dies gilt übrigens auch für die Umsatzstruktur in den ersten Monaten des Jahres 2006. Dennoch werden wir weiterhin um jeden Großauftrag kämpfen, sofern wir dabei auskömmliche Margen erzielen können! Das haben wir in den ersten Monaten dieses Jahres getan, indem wir bereits vier Großprojekte für uns entscheiden konnten. Nicht zuletzt auch wegen unserer führenden Projektmanagement-Kompetenz, die uns die Kunden bescheinigen und die entscheidend ist für die termin- und kostengerechte Abwicklung von Aufträgen. Das gilt für Großprojekte wie für oft sehr zeitkritische Umbauten.

C. Die Verbesserung unserer seit längerem unbefriedigenden operativen Ertragskraft der bestehenden Geschäftsfelder

Um effizienter und damit kostengünstiger zu arbeiten, untersuchen wir weltweit unsere Geschäftsprozesse. Wir haben dieses FOCUS-Projekt in Bietigheim und Stuttgart gestartet. Wir analysieren dabei Schnittstellen, wertschöpfende und nicht wertschöpfende Tätigkeiten und eliminieren überflüssige Arbeiten, also sogenannte „Verschwendung“. Wir nutzen dabei die Prinzipien der „LEAN Production“, um unsere Prozesskomplexität zu reduzieren und investieren in unterstützende EDV-Systeme, zum Beispiel in den Bereichen Konstruktion, Projektmanagement, Auftragsabwicklung sowie Finanzen und Controlling. Die ersten Ergebnisse zeigen auf, dass es uns gelingen kann, in einigen Bereichen die Durchlaufzeiten bei Auftragsabwicklung und Montage um bis zu 30% zu reduzieren.

Weiterhin haben wir eine schlanke - und ich nenne Sie bewusst auch bei unserer Unternehmensgröße - „mittelständische“ Organisations- und Führungsstruktur eingeführt.

Wir haben nun zwei Unternehmensbereiche mit sechs Geschäftsbereichen, die seit Mitte 2005 zentral aus Deutschland heraus von jeweils einem Geschäftsbereichsleiter weltweit geführt werden. Diesen deutlich zentraleren Ansatz als bisher halten wir für die Art unseres Geschäftes für unabdingbar.

Ich will Ihnen das erläutern. In der Vergangenheit haben wir oft von Problemprojekten berichtet, die unsere Ertragsziele mal wieder nicht erreichen ließen. Eines ist klar - in diesem Geschäft gibt es immer Projekte, die aufgrund technischer Probleme oder Projektmanagement-Fehler für Verluste sorgen. Es gibt aber auch Projekte, die besser laufen als geplant. In der Summe muss sich beides aber zumindest die Waage halten bzw. die positiven Projekte müssen überwiegen. Wir haben in 2005 analysiert, dass solche Verlust-Projekte speziell in kleineren und damit auch weniger erfahrenen Gesellschaften auftraten, sofern diese komplexeren Projekte dort akquiriert und abgewickelt wurden. In den großen

Standorten Stuttgart und Detroit traten in der Vergangenheit solche Probleme eher nicht auf.

Seit dem Herbst 2005 operiert nun deshalb der Unternehmensbereich Paint and Assembly Systems aus den so genannten System Center in Stuttgart und Detroit heraus, die - und nur die - für die Abwicklung von Großaufträgen autorisiert sind. Ein weiteres System Center in Asien ist in Vorbereitung und wird aus unseren Teams in China und Korea in Kürze gebildet. Alle weiteren Auslandsgesellschaften von Paint and Assembly Systems fungieren als sogenannte Business Center. Sie unterstützen die System Center bei größeren Aufträgen vor Ort und sind für den lokalen Vertrieb sowie die Ausweitung des Service- und Revampgeschäftes verantwortlich.

Den Vertrieb haben wir noch besser an der Struktur und den Bedürfnissen unserer Kunden ausgerichtet. Unsere Schlüsselkunden aus der Automobilindustrie, mit denen wir über 80% unseres Umsatzes erzielen, werden seit Oktober 2005 durch weltweit verantwortliche Global Customer Directors betreut, die das gesamte Angebotsspektrum von Dürr beim Kunden vertreten.

Ebenso haben wir Verwaltungsfunktionen der Zentralbereiche bei Dürr reduziert und die Hauptverwaltung der Carl Schenck AG vollständig abgebaut und bei Dürr integriert. Dabei gehen wir als Vorstand mit gutem Beispiel voran. Allein die Tatsache, dass wir in 2004 noch drei Vorstände bei Schenck und vier Vorstände bei Dürr hatten und heute mit Herrn Hollenhorst als CFO, Herrn Birk, Vorstand bei Schenck und mir nur noch drei Vorstände haben, zeigt, dass wir FOCUS von der Spitze des Unternehmens beginnend betreiben und im Prinzip eine ganze Führungsebene aus dem Unternehmen genommen haben. Das macht uns sehr viel schneller und flexibler, was notwendig war.

D. Die Ausweitung und die Erschließung neuer Geschäftsfelder

Hierbei denken wir insbesondere an den Ausbau unserer Service- und Dienstleistungsaktivitäten und unsere Aktivitäten im Anlagenbau für die Umwelttechnik. Wir haben den Ausbau unseres Servicegeschäftes, das in 2005 rund 18% unseres Umsatzes ausmachte, durch die Einführung einer weltweiten Serviceorganisation adressiert und haben zahlreiche neue Angebote für Dienstleistungen und Services rund um unsere Maschinen und Anlagen entwickelt. Ebenso haben wir unsere Planungsaktivitäten in der Einheit „Dürr-Consulting“ gebündelt. So planen wir derzeit für den Automobilhersteller Tata in Indien ein neues Werk für die weltgrößte Lkw-Produktion. Unsere Kunden schätzen unsere Kompetenz bei der Konzeption und Optimierung der Lackier- und Montageprozesse sowie bei Beratungen zur Reduktion des Energieverbrauchs, die gerade bei Lackieranlagen vor dem Hintergrund der gestiegenen Energiepreise eine große Rolle spielen.

E. Den weiteren Abbau unserer bereits in 2005 stark reduzierten Finanzverschuldung

Um zukünftiges Wachstum zu unterstützen, müssen wir unseren finanziellen Handlungsspielraum ausweiten. Die weitere Reduzierung unserer aus heutiger Sicht moderaten Verschuldung ist dabei ein wichtiges Ziel. Dies muss nun nach Abschluss der Veräußerungen der Randaktivitäten aus dem zukünftigen operativen Cashflow ab 2007 erfolgen.

Meine Damen und Herren,

zusammenfassend kann ich feststellen: FOCUS verläuft nach Plan! Die Maßnahmen von FOCUS werden konsequent umgesetzt. Wir haben bereits 8 der über 40 Projekte beendet. Aber ich möchte auch klar sagen: Wir haben noch einen guten Weg vor uns.

Die meisten FOCUS-Projekte finden ihren Abschluss in 2007, gehen dann aber über in einen kontinuierlichen Prozess der ständigen Hinterfragung von Möglich-

keiten zur Steigerung der Effizienz von Prozessen, Verbesserung von Produkten und Beschleunigung von Innovationen. Wir werden die drei Kernelemente unseres Unternehmens „Menschen, Produkte und Prozesse“ ständig weiter entwickeln, in einer Atmosphäre „kreativer, aber zielgerichteter Unruhe“, wie ich es bei der letzten Pressekonferenz formuliert habe.

Zu 2. Die Entwicklung unseres Geschäftes in 2005

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich möchte nur auf die wesentlichen Ereignisse des vergangenen Jahres eingehen, das für uns ein sehr herausforderndes Jahr war.

Die Konzentration auf unsere Kernkompetenzen haben wir in 2005 abgeschlossen. Dadurch beträgt der Anteil des Umsatzes, den wir mit der Automobilindustrie Erlösen, wieder 90%. Wir erzielten aus den Verkaufserlösen von Randaktivitäten einen Mittelzufluss von rund 300 Mio. €. Im Dezember erfolgte darüber hinaus eine Kapitalerhöhung um 10% durch die Familie Dürr und einen Finanzinvestor, mit einem uns daraus zugeflossenen Betrag in Höhe von 21,8 Mio. €.

Die Finanzlage von Dürr hat sich durch diese Maßnahmen am Jahresende deutlich zum Positiven verändert. Die Inanspruchnahme unseres syndizierten Bankkredits konnte komplett zurückgeführt werden. Zum 31. Dezember 2005 verfügten wir über flüssige Mittel in Höhe von 125 Mio. €. Die im Juli 2004 aufgenommene Anleihe in Höhe von 200 Mio. € besteht als Finanzierungsinstrument weiter. Die Nettofinanzverschuldung konnte von 312 Mio. € am Ende des dritten Quartals auf 85 Mio. € zum 31. Dezember 2005 reduziert werden. Die Hedgefonds konnten keinen Einfluss gewinnen und sind kein Thema mehr für uns. Mit einer Eigenkapitalquote von heute 22 % (2004: 15,5%) steht Dürr auf einer soliden Basis.

Der Umsatz hat sich aufgrund auslaufender Großprojekte erwartungsgemäß auf 1,4 Mrd. € verringert. Der Auftragseingang ging in 2005 um 170 Mio. € zurück, beinhaltet aber dennoch wichtige Aufträge, z. B. in der Lackiertechnik.

Wir haben letztes Jahr die erste in China installierte Lackieranlage auf Wasserlackbasis bei Shanghai General Motors in Betrieb genommen. Diese umweltfreundlichere Technologie wird jetzt bei bestehenden Lackieranlagen in China, davon sind über 25 von Dürr, Einzug halten und bietet uns viel Umbaupotenzial für die Zukunft.

Weiter zu erwähnen sind Aufträge in unserem Bereich Energie- und Umwelttechnik. Wir haben hier wichtige Projekte für Anlagen im Bereich der Abluftreinigung, auch bei Kunden in der Chemie und Pharmaindustrie wie BASF und Pfizer, erhalten.

In der Endmontage waren wichtige Projekte der Umbau des Montagewerkes von DaimlerChrysler in Tuscaloosa, wo die neue M-Klasse vom Band läuft. Weiterhin haben wir den Umbau der Montage für den neuen Passat bei VW in Mosel durchgeführt. Dieses Projekt, das einen Umfang von über 20 Mio. € hatte, ist jetzt Anlass dafür, dass VW uns in Kürze einen begehrten Lieferantenpreis übergeben wird. Aber auch General Motors, Jianghui Automotive, Hyundai/KIA sowie Volvo haben uns für hervorragende Projektabwicklungen und innovative Systemtechnik mit entsprechenden Lieferantenauszeichnungen versehen.

In der Auswuchttechnik der Measuring und Process Systems haben wir Toyota als strategischer Lieferant zahlreicher Kurbelwellenlinien weltweit mit unserer Technologie ausgerüstet. Weiterhin lieferten wir Auswuchtanlagen für Turbinenläufer in der Kraftwerksindustrie, die gerade in China starke Wachstumsraten ausweisen. Ebenso verzeichneten wir in diesem Bereich ein starkes Wachstum des Dienstleistungsgeschäftes. Im Bereich Cleaning & Filtration Systems haben wir einen wichtigen Auftrag in China bei Shanghai General Motors in Yantai bekommen, der unser gesamtes Spektrum an Filtrations- und Reinigungsanlagen sowie zugehöriger Automatisierung umfasst.

Der starke Preiswettbewerb und die rückläufigen Volumina haben allerdings das Ergebnis 2005 insgesamt negativ beeinflusst. Mit dem operativen Ergebnis, das zwar leicht positiv war, sind wir daher überhaupt nicht zufrieden.

Die mit FOCUS eingeleiteten Maßnahmen haben zu Restrukturierungskosten in Höhe von 46 Mio. € geführt. Darüber hinaus fielen durch Wertberichtigungen auf Anlagegüter zusätzliche Einmalaufwendungen von 28 Mio. € an. Beides konnte jedoch im Konzern vollständig durch den Ertrag aus dem Verkauf von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Aktivitäten kompensiert werden und führte im Konzern zu einem leicht positiven Ergebnis nach Steuern.

Aufgrund des ausgeglichenen Bilanzgewinns der Dürr AG schlagen Ihnen Aufsichtsrat und Vorstand vor, für das Geschäftsjahr 2005 keine Dividende auszuschütten.

Innovation

Trotz der unbefriedigenden Ertragsentwicklung im letzten Geschäftsjahr haben wir unsere Forschungsaktivitäten nicht verringert. Im Geschäftsjahr 2005 beliefen sich die unmittelbaren Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) auf 21 Mio. € (Vorjahr: 20 Mio. €). Daraus ergibt sich eine F&E-Quote von 1,5% (Vorjahr: 1,2%). Allerdings enthält die Position in der Gewinn- und Verlustrechnung nur den kleineren Teil des tatsächlichen Aufwands für F&E. Der Großteil unserer Entwicklungsarbeit fällt, wie im Engineering-Geschäft üblich, projektbezogen bei Kundenaufträgen an. Der Aufwand dafür wird entsprechend in den Umsatzkosten gebucht. Wir werden in Zukunft die Anstrengungen bei Forschung und Entwicklung ausweiten und dabei Entwicklungsprojekte zunehmend kundenauftragsunabhängiger betreiben. Wir richten unser Augenmerk dabei nicht nur auf die Entwicklung neuer Systeme und Maschinen, sondern insbesondere auf Software und Elektronik sowie neue und kostengünstigere Verfahren und Prozessabläufe.

Übrigens, wir haben über 300 Softwareingenieure im Unternehmen. Das zeigt die Bedeutung der Softwareentwicklung im Maschinen- und Anlagenbau.

Ein gutes Beispiel für eine kostenorientierte Prozessinnovation ist die so genannte Nass-in-Nass-Lackierung, die wir gemeinsam mit Automobil- und Lackherstellern entwickelt haben. Dabei werden Füller- und Decklack unmittelbar nacheinander aufgetragen, ohne dass der Füllerlack zwischendurch getrocknet wird. Durch den

Wegfall der Füllertrocknung verringern sich Durchlaufzeiten und Energiebedarf, aber auch die Anlageninvestitionen, da bei diesem Prozess weniger Trockner gebraucht werden.

Unsere 3-dimensionalen Virtual-Reality-Anwendungen zur Anlagenplanung und Projektabwicklung haben wir weiter verfeinert. Wir sind damit in der Lage, neben den Produktionslinien selbst auch Gebäude und Versorgungssysteme am Computer zu planen. Dadurch lassen sich mögliche Kollisionen von Verrohrungen und Stahlkonstruktionen schon in der Planungsphase weitgehend ausschließen, die ansonsten auf der Baustelle erst im Montageprozess auftreten und Kostenerhöhungen und Zeitverluste bedeuten.

Wenn Sie sich vor Augen führen, dass wir bei einer Lackieranlage mittlerer Größenordnung über 7000 t Stahl und Blech verbauen, wird die Bedeutung dieser Innovation deutlicher. Wir haben für Sie in der Aula diese Anwendung installiert und unsere Mitarbeiter werden Sie gerne auf einem Rundgang durch eine virtuelle Lackieranlage begleiten.

Zu unseren wichtigen System-Innovationen des Jahres 2005 zählt der neue Lackierroboter *EcoRP E*. Durch kurze Installations- und Inbetriebnahmezeiten, geringen Platzbedarf und große Flexibilität, eignet er sich besonders für die Ablösung älterer Lackiermaschinen in bestehenden Lackierkabinen, deren Umbauaufwand sich dadurch deutlich verringert. In 2005 konnten wir bereits - aufgrund der genannten Vorteile - mit dieser neuen Robotergeneration wichtige Projekte für uns entscheiden, wie z.B. eine Lackieranlage für EvoBUS in Ulm sowie im Rahmen von Lackierereiumbauten bei DaimlerChrysler und Ford.

Einige Beispiele sehen Sie auch in dem Film „Automobilindustrie im FOCUS“, den wir Ihnen später zeigen werden.

Eine weitere Innovation, bestehend aus Elektronik- und Softwarekomponenten, zielt in der Fahrzeugmontage darauf ab, Elektroniksysteme im Auto möglichst direkt beim Einbau auf Funktion zu testen und nicht erst, wie sonst üblich, am Bandende. Fehler, die erst dort festgestellt werden, sind teilweise nur mit großem Demontageaufwand zu korrigieren. Wir können mit unseren Prüfsystemen Fehler

beim Einbau der Teile erkennen, die sich dann sofort - und mit geringem Aufwand - durch den Austausch des betreffenden Elektronikteils lösen lassen.

Dürr ist auch marktführend in der Befülltechnik, d.h. der Versorgung eines Autos im Montageprozess mit allen Medien wie Wasser, Öl und Kraftstoff. Wir präsentierten erstmals ein System, das Klimaanlage in Autos mit umwelt-neutralem Kohlendioxid betankt. Damit bieten wir frühzeitig eine Alternative zur Befüllung mit herkömmlichen Kältemitteln, die zukünftig nicht mehr eingesetzt werden dürfen. Die Befülltechnikaktivitäten werden von Stollberg bei Chemnitz heraus weltweit geführt. Dort haben wir in 2005 eine neue Fabrik mit einer Fläche von 6.000 m² errichtet, um den zukünftigen Entwicklungsmöglichkeiten dieses Geschäftes Rechnung zu tragen.

Unsere Technologieführerschaft werden wir auch zukünftig mit Innovationen verteidigen. Solch eine Innovation könnte das Entwicklungsprojekt PlasmaCure™-Trocknungsverfahren werden. Dieses Verfahren mit zugehöriger Lackentwicklung und neuer Anlagentechnik könnte in ca. zwei Jahren marktreif sein und wird derzeit mit einem Automobilhersteller grundlegend erprobt. Zielsetzung ist dabei eine Lackierung, die um den Faktor 2–3 gegen Kratzer unempfindlicher als bisherige Lacke ist. Damit bekäme ihr Fahrzeug in Waschanlagen keine Kratzer mehr.

Zu 3. Bisheriger Geschäftsverlauf 2006, unser Marktumfeld und unsere Erwartungen für die Zukunft

Die Zahlen zum ersten Quartal 2006 haben wir am 11. Mai veröffentlicht. Wir sind gut ins neue Jahr gestartet. Der Auftragseingang lag mit 431 Mio. € um 33% über dem Vorjahresquartal. Dieser Trend setzte sich auch im April fort. Wir konnten wichtige Systemaufträge sowie größere Lackierprojekte für Neuanlagen in China, Indien und Europa für uns entscheiden. Damit einher geht auch eine deutliche Verschiebung der regionalen Verteilung der Aufträge. So haben wir in den ersten 3 Monaten fast 40% der Aufträge aus den Wachstumsregionen China und Indien

erhalten. Dies unterstreicht unsere hervorragende Positionierung in diesen Ländern mit über 500 Mitarbeitern, lokaler Wertschöpfung und 20 Jahre Geschäftserfahrung vor Ort. 40% der Aufträge kamen aus Europa, während Nord- und Südamerika nur 21% zum Gesamtauftragseingang beitragen konnten. Die Umsätze stiegen um 5% auf 308 Mio. € an. Das operative Ergebnis (EBIT) hat sich gegenüber dem Vorjahr verbessert und liegt damit innerhalb unserer Zielsetzung.

Unser Marktumfeld

Wir schätzen die Bedarfssituation der Automobilindustrie wie folgt ein: Neue Werke werden auch zukünftig in erster Linie in Asien und Osteuropa entstehen. Die Investitionen in bestehende Anlagen sowie der Ersatz alter Anlagen zum Zweck der Produktivitätssteigerung und Flexibilisierung werden weiter zunehmen. Dies vor allem in den traditionellen Zentren der Automobilfertigung, Westeuropa und den USA.

Die wichtigsten Investitionstreiber sind die immer kürzeren Modellzyklen, die wachsende Modellvielfalt und der hohe Kostendruck in der Automobilindustrie. Eine immer größere Rolle werden darüber hinaus Investitionen zur Senkung des Energieverbrauchs in der Fertigung spielen. Auch die Nachfrage nach Dienstleistungen rund um die Produktionstechnik wird steigen. In diesem Bereich und im Ersatzteilgeschäft sehen wir gute Chancen aufgrund der hohen Anzahl der von uns installierten Produktionsanlagen: Weltweit sind rund 60% der Lackierereien und rund 50% der Endmontagewerke der Automobilindustrie mit Technik von Dürr ausgestattet. Diese Trends unterstützen daher voll umfänglich unsere Strategie, unsere Aktivitäten in den Bereichen Umbauten/Modernisierungen und Service auszubauen.

Unsere Erwartungen für die Zukunft:

Wir erwarten für das laufende Geschäftsjahr einen steigenden Auftragseingang. Der Umsatz sollte sich 2006 wegen des geringeren Auftragsbestands zum Jahresende 2005 wenig verändern.

Das Geschäftsjahr 2006 ist ein Jahr des Übergangs mit voller Konzentration auf die Implementierung von FOCUS. Wir streben eine deutliche Verbesserung des operativen Ergebnisses gegenüber dem Vorjahr an und für den Konzern einen Jahresüberschuss im einstelligen Millionenbereich - und dies ohne die Unterstützung durch Verkaufserträge. Für das Geschäftsjahr 2007 erwarten wir im Konzern und in den Unternehmensbereichen zumindest leichte Anstiege bei Auftragseingang und Umsatz.

Unsere mittelfristige Zielrendite - wie bereits an anderer Stelle kommuniziert - beträgt 4% bezogen auf das Ergebnis vor Ertragsteuern und 8% bezogen auf das EBITDA. Im Gesamtjahr 2007 dürften die Renditen jedoch noch darunter liegen, weil sich die Effekte von FOCUS erst im Verlauf von 2007 voll entfalten werden. Eine Dividendenzahlung für 2006 streben wir zwar an, halten aber diese Zielsetzung für sehr ehrgeizig. Für 2007 sollte eine Dividendenzahlung bei derzeitiger Einschätzung von Markt- und Wettbewerbssituation als möglich angesehen werden.

Meine Damen und Herren, Dürr ist ein globales Unternehmen mit großem Potenzial und exzellentem Markenimage: Wir können auf unserer Technologie- und Marktführerschaft, der breiten Installationsbasis sowie der Qualifikation und Motivation unserer Mitarbeiter aufbauen. Die Finanzstruktur ist solide.

Wir sind sehr zuversichtlich, die gesteckten und anspruchsvollen Ziele zu erreichen, was sich in einer langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes niederschlagen sollte.

Wir haben den richtigen Kurs mit der Konzentration auf unser Kerngeschäft eingeschlagen. Das 1. Quartal gibt uns den nötigen Rückenwind. Wir werden mit großer Konsequenz die FOCUS-Projekte weiter umsetzen und damit unser Ziel, die Ertragskraft von Dürr nachhaltig zu steigern, erreichen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und ich hoffe, dass Sie uns auch in Zukunft als Aktionär die Treue halten werden.