



Udo Stark
Vorstandsvorsitzender
der MTU Aero Engines Holding AG
in der Hauptversammlung am 27. April 2007

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

zu unserer Hauptversammlung 2007 hier in München möchte ich Sie persönlich und zugleich im Namen meiner Vorstandskollegen herzlich willkommen heißen.

Ich freue mich, Ihnen heute über ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2006 berichten zu können. Die Märkte sind gut gelaufen und die MTU hat an dieser positiven Entwicklung überdurchschnittlich teilgenommen. Auch in das laufende Jahr ist die MTU mit Schwung gestartet. Das verdeutlichen die aktuellen Zahlen für das erste Quartal 2007, auf die ich zu Beginn meiner Berichterstattung kurz eingehen möchte.

1. Quartal 2007: Die MTU setzt ihren Erfolgskurs fort

Der Geschäftsverlauf und die Ergebnisentwicklung lagen in den ers-

ten drei Monaten voll und ganz auf der Linie unserer Erwartungen für 2007.

Den Umsatz haben wir im ersten Quartal 2007 um annähernd 12 Prozent von 575 Millionen Euro auf 641 Millionen Euro gesteigert. Zu dieser guten Entwicklung haben alle Bereiche beigetragen: In der zivilen Instandhaltung hat sich der Umsatz im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres bei hoher Auslastung um 14 Prozent verbessert. Das zivile und militärische Triebwerksgeschäft hat ein Umsatzplus von 10 Prozent verzeichnet, zu dem vor allem das zivile Serien- und Ersatzteilgeschäft beigetragen haben.

Damit einher ging eine Zunahme des bereinigten operativen Gewinns um 32 Prozent auf 91 Millionen Euro. Im ersten Quartal des Vorjahres waren es 69 Millionen Euro.

Der bereinigte Gewinn nach Steuern¹ ist im Quartalsvergleich stabil geblieben: 26,1 Mio. € im ersten Quar-

tal 2007 gegenüber 25,8 Mio. € im gleichen Zeitraum 2006. In diesem Wert ist eine einmalige Belastung durch die Vorfälligkeitsentschädigung aus der Ablösung des High Yield Bond enthalten. Ohne diese Belastung ist der bereinigte Gewinn nach Steuern um 45% gestiegen – auf 37,5 Mio. € im ersten Quartal 2007.

Mit diesen Ergebnissen haben wir eine gute Basis für das Jahr 2007 geschaffen. Gleichzeitig führen wir den positiven Wachstumstrend des Jahres 2006 weiter fort. Lassen Sie uns kurz auf die Kennzahlen des Geschäftsjahres 2006 zurückblicken.

2006: Erfolgreiches Jahr für die MTU

Wir haben 2006 sehr erfolgreich gearbeitet. Im Jahresverlauf konnten wir unsere Prognose zweimal erhöhen – und haben diese Umsatz- und Gewinnziele am Jahresende nochmals übertroffen. Der Umsatz wurde um 11 Prozent auf rund 2,4 Milliarden Euro

¹ Bereinigter Gewinn nach Steuern: bereinigt den berichteten Gewinn um die kaufpreisbedingten Abschreibungen und macht ihn von der Höhe vergleichbarer mit dem Jahresüberschuss nach HGB, der für die Dividendenermittlung maßgeblich ist

verbessert. Der operative Gewinn² hat ein Plus von 33 Prozent erreicht und lag mit 318 Millionen Euro deutlich über dem Vorjahreswert.

Beim operativen Cashflow in Höhe von 210 Millionen Euro liegen wir um 30 Millionen Euro über unserer Prognose.

Und den bereinigten Jahresüberschuss 2006 von 122 Millionen Euro haben wir gegenüber dem Vorjahr auf deutlich mehr als das Doppelte gesteigert. Je Aktie entspricht das für 2006 einem Betrag von 2,25 Euro gegenüber 97 Cent im Vorjahr.

2006: Anhaltend positive Entwicklung

Meine Damen und Herren, mit diesen Werten ist die MTU stärker gewachsen als der Markt und die so genannte Peer Group, also die Wettbewerber in der Branche. Dazu haben alle Geschäftsfelder beigetragen.

Umsatz

Beim Umsatz war insbesondere die zivile Instandhaltung erfolgreich. Mit einem Plus von 25 Prozent auf rund 955 Millionen Euro haben wir ein Wachstum erzielt, das fast viermal so hoch ist wie das allgemeine Wachstum des Instandhaltungsmarktes.

Solide gewachsen ist der Umsatz im OEM-Geschäft: Um 3,4 Prozent auf 1.435 Millionen Euro. Bereinigt man diese Werte um den Dollarkurs-Effekt und um den 2005 erfolgten Verkauf der Atena, liegt das OEM-Wachstum bei 5,3 Prozent. Allein im zivilen OEM-Geschäft beträgt es rund 8 Prozent.

Operativer Gewinn

Kommen wir zum operativen Gewinn. Mit einer Zunahme um 33 Prozent ist er 2006 überproportional gewachsen. Zu diesem Anstieg haben das OEM-Geschäft –hier vor allem die steigende Ersatzteilnachfrage – und die zivile Instandhaltung gleichermaßen beigetragen. Darüber hinaus spiegelt das Ergebnis den Erfolg unserer Maßnahmen zur Steigerung von Effizienz und Ertragskraft wider.

Gestartet haben wir diese Maßnahmen bereits im Jahr 2004 – jetzt zeigen sie ihre volle Wirkung. Ein weiteres Programm wird im laufenden Jahr durchgeführt.

Die EBITDA-Marge wurde 2006 um mehr als 2 Prozentpunkte auf 13,2 Prozent verbessert. Damit gehen wir raschen Schrittes auf unser Margenziel zu, das wir auf mittlere Sicht bei 14 bis 15 Prozent gesteckt haben.

Cashflow

Der Cashflow aus dem operativen Geschäft liegt um 28 Prozent niedriger als im Jahr zuvor. Das rührt insbesondere daher, dass das Jahr 2005 von hohen aperiodischen Anzahlungen militärischer Kunden geprägt war, die zu einem außergewöhnlichen Cashflow geführt haben. 2006 bewegen wir uns wieder auf einem normalen Niveau.

Kennzahlen im 3-Jahres-Vergleich

Meine Damen und Herren, die guten Ergebnisse, die ich Ihnen heute präsentieren kann, sind die Fortsetzung eines anhaltend positiven Trends. Seit 2004 ist eine stetige Aufwärtsentwicklung in den Kenngrößen Umsatz, EBITDA bereinigt und Ergebnis je Aktie zu beobachten. Sie wird sich auch im laufenden Jahr fortsetzen. Auf die konkreten Ziele komme ich später zu sprechen.

Dividende für 2006

Am Erfolg der MTU möchten wir Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, teilhaben lassen: Vorstand und Aufsichtsrat haben Ihnen zur Verwendung des Bilanzgewinns einen Vorschlag unterbreitet. Demzufolge beträgt die Dividendensumme 43,6 Millionen Euro; eigene Aktien der MTU sind nicht dividendenberechtigt, hierbei also ausgenommen. Pro Aktie entspricht das einer Dividende von 82 Cent – 12 Prozent mehr als im vergangenen Jahr.

Während des Geschäftsjahres 2006, sehr geehrte Aktionärinnen und

Aktionäre, ist der Kurs der MTU-Aktie zudem um 35 Prozent gestiegen.

Seit dem Börsengang vor knapp zwei Jahren hat sich die MTU-Aktie deutlich besser als der Aktienindex MDax entwickelt. Unsere Marktkapitalisierung hat sich von 1,16 Mrd. Euro auf rund 2,4 Mrd. Euro mehr als verdoppelt. Damit hat sich die MTU-Aktie auch in ihrer Gewichtung im MDax weit nach vorne gearbeitet: Von Platz 32 in 2005 auf derzeit Platz 17 von insgesamt 50 Werten.

Aktienrückkauf

Meine Damen und Herren, der im Mai 2006 getroffene Beschluss zum Erwerb eigener Aktien bis zu einer Höhe von 10 Prozent des Grundkapitals wurde Markt schonend umgesetzt. Die MTU hat bislang rund 1,8 Millionen Stück eigene Aktien erworben. Das sind etwa 3,3 Prozent des Grundkapitals. In den kommenden Monaten möchten wir bis zu einer Million weitere eigene Aktien über die Börse zurückkaufen. Diese Aktien sind zur Bedienung der Wandschuldverschreibung in Höhe von 180 Millionen Euro vorgesehen, die die MTU im Januar 2007 begeben hat.

Die Ermächtigung zum Aktienrückkauf erlischt im November dieses Jahres. Damit wir den eingeschlagenen Kurs weiter fortsetzen können, schlagen wir Ihnen vor, die Ermächtigung aus dem Vorjahr durch eine neue, bis zum Oktober 2008 befristete Ermächtigung zu ersetzen. Der Erwerb der Aktien soll sowohl über die Börse als auch durch ein an alle Aktionäre gerichtetes öffentliches Kaufangebot erfolgen können.

Entwicklung der einzelnen Geschäftsfelder

Meine Damen und Herren, nach der Erläuterung der allgemeinen Kennzahlen möchte ich einige interessante Ereignisse aus den einzelnen Geschäftsbereichen herausgreifen.

² EBITDA = Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen, vergleichbar gerechnet; adjustiert die IFRS-Ergebnisse des Unternehmens um Restrukturierungs- und Transaktionskosten, kapitalisierte F&E-Kosten sowie die Effekte aus IFRS Purchase Accounting

Ziviles OEM Geschäft: Gesunder Produktmix als Basis für zukünftiges Wachstum

Zunächst ein Rückblick auf die Meilensteine im *zivilen Triebwerks-geschäft* und – wichtiger noch – unsere Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr:

- ▷ Das derzeit wichtigste zivile Zukunftsprogramm der MTU, das Triebwerk GP7000 für den Airbus A380, hat im August 2006 seinen Erstflug absolviert. Dieser Erstflug markierte den Beginn einer intensiven Flugerprobung, die auch diverse Extremtests eingeschlossen hat, zum Beispiel so genannte „Hot and High“-Tests in Afrika. Vor wenigen Tagen hat das Triebwerk auch die europäische Zulassung erhalten. Die Serienzulassung für den A380 mit GP7000 erwarten wir Ende 2007.
- ▷ Ebenfalls im August hat die MTU das erste Serientriebwerk des Typs PW6000, das im Airbus A318 zum Einsatz kommt, übergeben. Als erste Fluglinie wird LAN Chile das Triebwerk einsetzen.
- ▷ Vor allem unser „Bestseller“, der Antrieb V2500 für die Airbus A320-Familie, war im vergangenen Jahr wieder sehr erfolgreich: Im Dezember hat China Southern diese Triebwerke für 50 der A320-Flugzeuge bestellt. Für die MTU bedeutet das einen Auftragswert von über 110 Millionen Euro. Und das V2500-Volumen wird 2007 weiter steigen.
- ▷ Insgesamt haben wir 2006 rund 1.000 Triebwerksmodule für Großraumflugzeuge und Business Jets geliefert. Und 2007 sollen die Auslieferungen auf mehr als 1.100 Stück ansteigen. Unsere Module gehen an die größten Triebwerkshersteller der Welt – General Electric, Pratt & Whitney und Rolls -Royce. Mit allen sind wir in Partnerschaften eng verbunden. Mit General Electric haben wir vor Kurzem neue Vereinbarungen getroffen, die unser Instandhaltungs-

geschäft und den Bereich Industriegasturbinen nachhaltig stärken.

Militärisches Geschäft: Einstieg in neue Märkte

Kommen wir zum *militärischen Bereich*:

- ▷ Hier ist der MTU ein strategisch wichtiger Schritt gelungen: der Einstieg in den bedeutendsten Militärmarkt der Welt – den der USA. Dies stellt zugleich die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit unseres militärischen Bereiches unter Beweis. Im Juli 2006 hat sich die MTU mit 2,5 Prozent am F414-Triebwerk von General Electric beteiligt. Dieser Antrieb kommt im zweistrahligen Kampfflugzeug Super Hornet der U.S. Marine zum Einsatz. Ihren Anteil konnte die MTU inzwischen auf 4,4 Prozent aufstocken. Darüber hinaus sind wir mit 1,5 Prozent am F404 beteiligt, das weltweit eine Reihe von Flugzeugtypen antreibt.
- Addiert sind das nunmehr knapp 6 Prozent Programmanteile, teilweise aus ganz aktuell vereinbarten Erweiterungen. Dabei haben wir die Absicht, diese Position im US-Militärmarkt 2007 noch weiter zu festigen.
- ▷ Unverändert engagieren wir uns auf dem militärischen Markt Deutschlands und Europas. Wir arbeiten nach Kräften an Exportkampagnen für die verschiedenen Triebwerksprogramme – ich denke hier beispielsweise an den Export des Eurofighters nach Saudi-Arabien.
 - ▷ Apropos Eurofighter und EJ200: In 2006 haben wir 71 dieser Eurofighter-Antriebe ausgeliefert. 2007 sollen es 81 sein. Damit ist die Tranche 2 des EJ200-Programms auf geplanter Höhe.
 - ▷ Ein anderes Beispiel für die erfolgreiche Partnerschaft mit der Bundeswehr ist das so genannte Kooperative Modell. In seinem Rahmen werden unter der Führung der MTU gemeinsam mit der deutschen Luftwaffe militärische An-

triebe instand gehalten. Diese Arbeiten erfolgen sowohl bei der MTU in München wie auch am Luftwaffenstützpunkt in Erding. Im November 2006 haben wir – nach Investitionen von 5 Millionen Euro – eine neue Betriebsstätte in Erding eingeweiht.

- ▷ Ein wichtiges Zukunftsprojekt auf der militärischen Seite ist das Triebwerk TP400-D6 für den kommenden Militärtransporter A400M von Airbus. Das ist die Neuentwicklung des leistungsstärksten Turboprop-Antriebs der westlichen Welt mit einer Auslegung von mehr als 11.000 PS. Pro Flugzeug werden hiervon vier Triebwerke eingesetzt. An diesem Antrieb arbeitet die MTU gemeinsam mit Rolls-Royce, Snecma aus Frankreich und der spanischen ITP. Durch das Konsortium sind bislang alle wichtigen Meilensteine erreicht worden – 2006 beispielsweise der Erstlauf mit Propeller. Dieses Jahr wird wie geplant das TP400-D6 erstmals am Flügel eines fliegenden Prüfstands erprobt.

Zivile Instandhaltung: Überproportionales Wachstum verbessert Marktposition weiter

In der *zivilen Instandhaltung* konnten wir unsere Position als weltweit größter unabhängiger Anbieter für die Instandhaltung weiter ausbauen. Das spiegelt sich auch in unserer Auslastung wider: Unser Standort Hannover beispielsweise ist bis an die derzeitige Kapazitätsgrenze ausgelastet. Mit einem Investitionsaufwand von mehr als 20 Millionen Euro bauen wir daher eine weitere Testzelle; sie wird Anfang 2008 in Betrieb gehen.

Die größten Umsatzträger waren 2006 das bereits erwähnte V2500, sowie die CF6-Programme für Verkehrsflugzeuge mit über 200 Sitzplätzen.

Derzeit haben wir in der zivilen Instandhaltung rund 130 aktive Verträge mit rund 100 Kunden. Meine Damen und Herren, Sie sehen: Das Instand-

haltungsgeschäft lebt in seiner Substanz auch von zahlreichen kleineren Aufträgen.

Zusätzlich können wir als „Highlights“ mit einer Reihe von Großaufträgen aufwarten:

- ▷ Im Juli 2006 haben wir mit dem 240-Millionen-Euro-Auftrag der US-Fluglinie Air Wisconsin den größten CF34-Auftrag unserer Geschichte nach Ludwigsfelde geholt – einen Exklusiv-Auftrag.
- ▷ Die MTU in Berlin-Brandenburg konnte im Oktober 2006 einen weiteren Erfolg vermelden: Norwegische Ölförderunternehmen lassen off- und onshore Industriegasturbinen von der MTU betreiben. Der Auftragwert beträgt 42 Millionen Euro.
- ▷ Im Februar dieses Jahres hat die MTU mit Cathay Pacific einen Vertrag zur Instandhaltung von CF6-Antrieben unterzeichnet. Wir sind stolz, mit Cathay Pacific eine der renommiertesten Fluglinien der Welt als neuen Kunden gewonnen zu haben.
- ▷ Ebenfalls im Februar hat die MTU ihren bislang größten Instandhaltungsauftrag erhalten: JetBlue Airways hat einen 2005 geschlossenen Vertrag über die Betreuung von V2500-Antrieben von zehn auf 15 Jahre verlängert und erweitert. Das erhöht das Auftragsvolumen von JetBlue um 1,7 auf 2,4 Milliarden Euro.

Insgesamt hat die MTU damit Instandhaltungsverträge im Wert von rund fünf Milliarden Euro in den Büchern stehen.

Eine besondere Bedeutung kommt dabei unserem Standort in China zu: Allein 15 Prozent des gesamten Vertragsvolumens in der Instandhaltung entfallen auf die MTU Maintenance Zhuhai. Sie wird unsere Wachstumsstrategie in der Instandhaltung entscheidend prägen – wird doch erwartet, dass der chinesische Markt in den kommenden zehn Jahren überproportional wachsen wird. Unser zweites asiatisches Joint-Venture in Malaysia entwickelt sich ebenfalls gut.

Allerdings verschärft sich die Konkurrenz in unseren Märkten, auch durch den vermehrten Einstieg der OEMs in das Instandsetzungsgeschäft. Für alle Geschäftssegmente der MTU lässt sich aus den genannten Beispielen jedoch ableiten, dass unser Unternehmen gut gerüstet ist, seinen profitablen Wachstumskurs auch in den kommenden Jahren fortzusetzen.

Mitarbeiter

Meine Damen und Herren, die sehr zufrieden stellende Entwicklung in allen Bereichen, die ich Ihnen heute vorstellen kann, ist ein Ergebnis des Engagements und der Leistungsfähigkeit des gesamten MTU-Teams. An dieser Stelle möchte ich mich daher bei allen 7.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der MTU herzlich bedanken, die sich hoch motiviert für den Erfolg des Unternehmens eingesetzt haben. Ich denke, unsere Mannschaft hat dafür einen Applaus verdient! Danke.

Für das Jahr 2006 ist eine freiwillige Erfolgsbeteiligung des Unternehmens in Höhe von rund 8 Millionen Euro an die Mitarbeiter ausgeschüttet worden. Und für 2007 stehen nach den absehbaren Zahlen die Zeichen ebenfalls nicht schlecht. Wir beabsichtigen, den Mitarbeitern dabei anzubieten, ihre Erfolgsbeteiligung in Aktien ausbezahlt zu bekommen, die wir zuvor am Markt zurückkaufen. Dabei würde das Unternehmen den Mitarbeitern zusätzliche Bonusaktien gewähren. Mit diesem Vorgehen entsprechen wir gleichzeitig dem Wunsch nach einem Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm und bieten einen Anreiz, Mitarbeiter in größerem Umfang zu Aktionären zu machen. In das allgemeine Bild zeitgerechter und erfolgsorientierter Entlohnungsformen – Stichwort: Investivlohn – passt eine solche Vorgehensweise unseres Erachtens gut hinein.

Ein weiteres Dankeschön möchte ich an dieser Stelle all denjenigen aussprechen, die mit der Vorbereitung und Durchführung der heutigen Hauptversammlung betraut waren, darunter die anwesenden Studenten

der Berufsakademie, die bei der MTU ihre Ausbildung absolvieren.

Luftfahrtindustrie weiter im Aufwind

Lassen Sie mich nun kurz einige Worte zur Entwicklung unserer Branche sagen.

Schon 2006 war die Luftfahrt im Steigflug, und wir gehen davon aus, dass sie ihn auch 2007 fortsetzen wird. Die International Air Transport Association – kurz: IATA – weist für 2006 ein Wachstum des internationalen Luftverkehrs um 5,9 Prozent aus. Berücksichtigt man neben dem internationalen Verkehr auch die Entwicklung auf den jeweiligen nationalen Märkten, so belief sich das durchschnittliche Wachstum weltweit auf 3 Prozent. Der globale Frachtverkehr hat um etwas mehr als 4 Prozent zugelegt. Sie sehen: Der Trend der steigenden Auslastung der Flugzeuge setzt sich weltweit fort. Und mit der steigenden Nachfrage nach Luftverkehrsleistungen nehmen die Erlöse pro Passagierkilometer zu.

Auch der Ausblick ist positiv: Für die kommenden Jahre erwarten Luftfahrtanalysten ein weiteres Luftverkehrswachstum zwischen 4,5 und 5,5 Prozent.

Die MTU Aero Engines wird von diesem Aufwärtstrend überproportional profitieren.

Strategie: Die MTU ist „Ready for the Future“

Wie wollen wir dies erreichen?

Um den zukünftigen Herausforderungen erfolgreich zu begegnen, machen wir die MTU fit für die Zukunft. Unsere Strategie ruht auf fünf Säulen:

1. Technologieführerschaft behalten
2. Einstieg in schnell wachsende Triebwerksprogramme
3. Zutritt zu verwandten Nischengeschäftsfeldern
4. Akquisitionschancen prüfen
5. Wettbewerbsfähigkeit weiter verbessern

Ich freue mich, dass ich heute die Gelegenheit habe, Ihnen diese strate-

gischen Punkte etwas genauer zu erläutern: Technologisch bereiten wir uns durch intensive Forschung und Entwicklung gezielt auf die Triebwerke der Zukunft vor. Unser Augenmerk gilt dem Next-Generation-Single-Aisle-Markt (kurz: NGS), also Kurz- und Mittelstreckenflugzeugen, sowie Regional- und Businessjets. Ein stabiler Erfolgsgarant ist und bleibt die Zusammenarbeit mit Pratt & Whitney. Eng verbunden sind wir beim PW6000 und beim Nachfolgemodell des V2500. Für diesen neuen Antrieb wird ein Demonstrator gebaut, mit dem die Verfügbarkeit der erforderlichen Technologien nachgewiesen wird. Im militärischen Bereich fassen wir die langfristigen Märkte für unbemannte Flugzeuge – UAV (Unmanned Air Vehicle) genannt – sowie schwere Transport-Helikopter ins Auge. Gute Wachstumsraten verspricht auch das US-Programm F414.

Auf der Produktseite setzen wir unverändert auf ein ausgewogenes Portfolio, denn unsere Produkte von heute sind die Instandhaltungsaufträge von morgen. Mit der Beteiligung an neuen Triebwerksprogrammen werden wir unsere Position absichern und stärken.

Unsere führende Stellung in der Instandhaltung wollen wir in den nächsten Jahren durch verwandte Nischen Geschäftsfelder erweitern, zum Beispiel im Triebwerksleasing und in der Teile- und Anbaugerätereparatur.

Unser Fokus liegt bei all diesen Vorhaben auf organischem Wachstum. Dennoch halten wir die Augen offen nach möglichen Akquisitionsziele, die unser Kerngeschäft verstärken könnten. Allerdings haben wir die Renditeziele hoch gesteckt und setzen uns keinem Zeitdruck aus.

Last but not least ist ein ganz zentraler Punkt die kontinuierliche Verbesserung unserer wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit. Wir werden Unternehmensabläufe weiter optimieren. Außerdem setzen wir im laufenden Jahr ein 2006 beschlossenes Effizienzprogramm um. Ziel sind jährliche Einsparungen in Höhe von etwa 50 Millionen Euro, vor allem im Ma-

terialeinkauf und bei den Personalkosten. Darüber hinaus planen wir, Standortvorteile in Osteuropa zu nutzen. Sehr konkret beschäftigen wir uns mit dem Aufbau eines Entwicklungs- und Fertigungsstandortes in Polen oder Rumänien. Die Standortauswahl wird in den nächsten Wochen abgeschlossen sein.

Meine Damen und Herren, Sie sehen: Wir machen die MTU fit für die Zukunft. Lassen Sie mich das mit einer wichtigen Kennzahl zu unserer inzwischen erreichten Struktur untermauern:

Wenn Sie quer durch sämtliche Geschäftsaktivitäten der MTU einen Schnitt legen und die Höhe des so genannten „Aftermarket Business“ anschauen, also das Geschäft mit Instandhaltungsleistungen und Ersatzteilen für militärische und zivile Triebwerke, dann reden wir heute über rund 65 Prozent des Gesamtumsatzes! Das ist eine Ziffer, mit der wir aus unserer so genannten Peer Group deutlich herausragen, da wir in den vergangenen Jahren in der Instandhaltung und bei Ersatzteilen weit überdurchschnittlich gewachsen sind. Wettbewerber liegen bei durchschnittlich ca. 45 – 50 Prozent. Dieser hohe Anteil wird unser Geschäft auch bei einer – nach Jahren kommenden – Beruhigung des Nachfragezyklus nach Neutriebwerken vergleichsweise robust machen.

Ausblick 2007: Weiteres profitables Wachstum

Für das laufende Geschäftsjahr haben wir uns eine Reihe anspruchsvoller Ziele gesetzt. Wir sind zuversichtlich, dass es trotz der Unsicherheiten, die unsere Branche birgt – ich denke hier vor allem an die Wechselkursentwicklung, die Rohstoff- und Energiepreise sowie den anhaltend scharfen Wettbewerb –, in diesem Jahr weiter aufwärts geht.

Der Umsatz soll aus heutiger Sicht um rund 8 Prozent auf circa 2,6 Milliarden Euro wachsen. Im zivilen Triebwerksgeschäft gehen wir von einem hohen einstelligen Wachstum

aus. Bei der zivilen Instandhaltung erwarten wir eine leicht zweistellige Zunahme. Es muss uns aber bewusst sein, dass wir die außergewöhnlich hohen Steigerungsraten der vergangenen zwei Jahre – jeweils mehr als 25 Prozent – nicht beliebig wiederholen können.

Für den operativen Gewinn liegt unsere Zielmarke 2007 bei 365 Millionen Euro. Damit steigt auch die Ertragskraft der MTU: Die EBITDA-Marge erreicht bereits 2007 den avisierten Wert von 14 Prozent. Auf mittlere Sicht wollen wir das obere Ende der genannten Zielspanne, also 15 Prozent, erreichen.

Der Free Cashflow wird sich auf 70 Millionen Euro verringern, vor allem aufgrund unserer aktiven Zukunftsvorsorge. Als Beispiele führe ich Investitionen für die bereits genannten neuen Programmbeiträge wie F414 und unseren geplanten Standort in Osteuropa an.

Der bereinigte Jahresüberschuss soll 2007 die Marke von 140 Millionen Euro erreichen und damit um rund 15 Prozent zulegen. Der Verlauf des ersten Geschäftsquartals 2007 bestätigt uns in diesen Erwartungen.

Soweit meine Ausführungen zur Geschäftsentwicklung und zur Strategie der MTU Aero Engines. Für unseren wirtschaftlichen Erfolg, meine sehr geehrten Damen und Herren, waren und sind Ihr Vertrauen und Ihr Investment eine wesentliche Voraussetzung. Dafür bedankt sich der Vorstand bei Ihnen allen.

Gestatten Sie mir am Ende ein Wort in eigener Sache:

Mit großem Engagement bin ich am 1. Januar 2005 bei der MTU an die Arbeit gegangen. Wir haben ein kompetentes und leistungsstarkes Vorstandsteam. Die Börseneinführung im Juni 2005 und die Festigung der MTU-Position auf dem Kapitalmarkt und in den Triebwerksporfolios ist gut gelungen. Für Ihr Vertrauen, meine Damen und Herren, für die positive Wertung meiner Arbeit durch viele Investoren danke ich sehr. Ebenso danke ich dem Aufsichtsrat

unter der Leitung von Herrn Huth sowie diesem persönlich für die ausgezeichnete Zusammenarbeit.

Gleichwohl möchte ich meinen zum Jahresende 2007 auslaufenden Vertrag als Vorstandsvorsitzender nicht verlängern. Zum Ende dieses Jahres liegen 37 Berufsjahre, davon die letzten 18 Jahre als Vorstandsvorsitzender großer börsennotierter Gesellschaften, hinter mir. Meine auf

drei Jahre angelegten Aufgaben bei der MTU sind erfüllt. Ich werde mich ab Anfang 2008 – in zeitlich reduzierter Form – auf ausgewählte neue Beratungsaufgaben und Mandate konzentrieren.

Mit einem neuen Vorstandsvorsitzenden wird die MTU auch weiterhin gut vor dem Wind liegen. Aber bis zum Ende dieses Jahres gilt es noch Einiges zu erreichen, unsere Zielset-

zungen sind keine Selbstläufer. Meine volle Tatkraft und Energie werden bis dahin weiter der MTU gelten.

Nunmehr freue ich mich – gemeinsam mit meinen Kollegen – auf die Diskussion mit Ihnen. Wir bitten Sie um Zustimmung zu den vorgelegten Anträgen.

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.