



Egon W. Behle
Vorstandsvorsitzender
der MTU Aero Engines Holding AG
in der Hauptversammlung am 30. April 2008

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Namen des Vorstands der MTU Aero Engines Holding AG begrüße ich Sie herzlich zu unserer Hauptversammlung 2008.

Wir freuen uns, dass Sie heute nach München gekommen sind, um sich persönlich über die Entwicklung der MTU im Jahr 2007 und die Perspektiven Ihres Unternehmens zu informieren. Für die Zeit und Aufmerksamkeit, die Sie alle der MTU entgegenbringen, möchte ich Ihnen schon jetzt ein herzliches Dankeschön aussprechen.

In meinen Ausführungen möchte ich Ihnen zunächst die Eindrücke meiner ersten vier Monate bei der MTU schildern. Anschließend werde ich auf das Geschäftsjahr 2007 eingehen und Ihnen über den Start in das Jahr 2008 berichten. Nach einer kurzen Erläuterung unserer aktuellen Projekte und Technologieprogramme möchte ich schließlich einen Blick

nach vorne werfen und Ihnen eine Einschätzung zur Markt- und Geschäftsentwicklung geben.

Lassen Sie mich zunächst kurz noch zu meinem beruflichen Hintergrund etwas sagen. Ich bin Diplom-Ingenieur für Luft- und Raumfahrttechnik und war in den zurückliegenden 25 Jahren meines beruflichen Wirkens fünf Jahre in der Luft- und Raumfahrt als Vertriebsleiter bei Dornier am Bodensee, fünf Jahre im Maschinenbau und 15 Jahre im Bereich Automotive bei Bosch und ZF Friedrichshafen tätig. In den letzten fünf Jahren war ich als Vorsitzender der Geschäftsführung der ZF Lenksysteme GmbH, einem Unternehmen mit vergleichbarer Umsatzgröße wie die MTU, für einen Turnaround zuständig.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, es sind jetzt vier Monate vergangen, seit ich den Vorstandsvorsitz der MTU Aero Engines übernommen habe. In dieser Zeit habe ich mir ein umfassendes Bild gemacht, die Standorte der MTU von USA bis China be-

sucht und viele Gespräche mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von Führungskräften bis Sachbearbeitern geführt. Mit unseren Partnern und Kunden, mit Politikern und Verbänden habe ich den intensiven Dialog gesucht. Auch mit Investoren und Analysten, die unser Unternehmen begleiten, habe ich zwischenzeitlich intensive Gespräche geführt in London, Frankfurt, New York und Boston. Mit ihnen und auch den Medien habe ich über die MTU und ihre Zukunftsperspektiven gesprochen sowie über unsere aktuellen Herausforderungen durch die US-Dollar-Entwicklung und das Marktumfeld.

Welchen Eindruck habe ich in diesen Wochen gewonnen? Und was dürfen Sie von mir erwarten?

Die MTU ist nicht nur für ihre technische und wirtschaftliche Stärke bekannt, sondern auch für eine motivierte und qualifizierte Belegschaft. Sie ist eingebunden in ein starkes Netzwerk stabiler Partnerschaften. Mein Anspruch ist es, diese gute Marktposition weiter auszubauen.

Unser Ziel ist: Innovations- und Kostenführerschaft. Innovationsführerschaft, weil sie unsere Stärke und letztlich auch unseren Erfolg am Markt begründet. Kostenführerschaft, damit wir langfristig wettbewerbsfähig sind und unsere Wachstumschancen verbessern. Denn der Kunde will nicht nur ein hervorragendes Produkt, er will es zu einem akzeptablen Preis. Gleichzeitig wollen wir gute Gewinne erwirtschaften, um mit den Erlösen wieder Investitionen in die Zukunft tätigen zu können und Ihnen, unseren Anteilseignern, eine adäquate Dividende ausschütten. Sie dürfen von mir jeden Einsatz erwarten, damit Ihr Unternehmen exzellent und innovativ bleibt und weiter erfolgreich und profitabel wächst.

Im Kreis der Vorstandskollegen haben wir gleich zu Jahresbeginn in einer Klausur die Lage des Unternehmens und die weitere Strategie besprochen. Auch hierüber will ich Ihnen im weiteren Verlauf noch detaillierter berichten.

Lassen Sie mich jedoch zunächst auf das zurückliegende Geschäftsjahr blicken.

2007: Ein erfolgreiches Jahr für die MTU

Meine sehr geehrten Damen und Herren, die MTU blickt heute auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2007 zurück. Die Luftfahrtindustrie hat sich anhaltend positiv entwickelt, und die MTU hat erneut sehr erfolgreich gearbeitet.

So erfolgreich, dass wir unsere Ergebnisziele im Jahresverlauf erhöhen konnten und am Jahresende bei allen Kennzahlen das angestrebte Niveau erreicht und zum Teil übertroffen haben.

Den Umsatz haben wir um 7 Prozent auf rund 2,6 Milliarden Euro verbessert.

Der operative Gewinn¹ ist um 24 Prozent auf 393 Millionen Euro gestiegen. Das ist deutlich mehr als der Vorjahreswert von 318 Millionen

Euro und liegt auch über unserer Prognose.

Ebenfalls deutlich gestiegen ist der bereinigte Jahresüberschuss 2007. Ihn haben wir um 22 Prozent auf 148 Millionen Euro verbessert. Je Aktie entspricht das für 2007 einem Betrag von 2,83 Euro nach 2,25 Euro im Vorjahr.

Und beim Free Cashflow liegen wir mit 132 Millionen Euro um 12 Millionen Euro über unserer Prognose.

2007: Anhaltend positive Entwicklung

Meine sehr geehrten Damen und Herren, lassen Sie mich diese Zahlen kurz aufschlüsseln:

Umsatz

Beim Umsatz war insbesondere das zivile Triebwerksgeschäft erfolgreich. Hier hat die MTU den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 11 Prozent verbessert.

Im militärischen Triebwerksgeschäft haben wir ein Umsatzwachstum von 2 Prozent verzeichnet.

Die zivile Instandhaltung ist mit einem Umsatzwachstum von 5 Prozent hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Der Standort Hannover konnte die notwendigen Prozessänderungen und Logistikaufläufe, die durch die hohen Auftragseingänge der beiden Vorjahre notwendig waren, nicht schnell genug umsetzen. Zusätzliche Schwierigkeiten brachte dann im Sommer vergangenen Jahres die Einführung neuer Software- und Logistiksysteme und machte weitere Maßnahmen und zusätzliche Ressourcen notwendig. Diese Zusatzaufwendungen belasten auch im ersten Halbjahr 2008 noch die Performance. Ich werde darauf später noch zu sprechen kommen.

Operativer Gewinn

Die Ertragskraft der MTU hat im Jahr 2007 weiter zugenommen: Der operative Gewinn ist mit einem Plus von 24 Prozent überproportional gewachsen, und die Umsatzrendite ist um mehr als 2 Prozentpunkte auf 15,3

Prozent gestiegen. Damit haben wir unser EBITDA-Margenziel von 14 bis 15 Prozent voll erreicht.

Dieses Ergebnis zeigt den Erfolg unserer Maßnahmen zur Steigerung von Effizienz und Ertragskraft. Durch sie werden wir ab 2008 jährlich 50 Millionen Euro einsparen. Dies klingt zwar zunächst viel, reicht aber angesichts der verschiedenen Belastungen aus US-Dollar und Preisdruck nicht aus, um unsere Ziele nachhaltig zu erreichen. Ich komme noch darauf zu sprechen, welche Maßnahmen wir bereits getroffen haben und noch treffen werden.

Zur guten Ertragslage hat im vergangenen Jahr vor allem das OEM-Geschäft beigetragen, in dem das Ergebnis um 40 Prozent gestiegen ist. In der zivilen Instandhaltung ging das operative Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr um 15 Prozent zurück und reflektiert die eben bereits erwähnten Herausforderungen am Standort Hannover.

Free Cashflow

Der Free Cashflow der MTU ist 2007 um 14 Prozent gestiegen. Verwendet haben wir ihn überwiegend für die Finanzierung unseres Aktienrückkaufprogramms und für die Ausschüttung der Dividende.

Detaillierte Informationen zu den Geschäftszahlen 2007 finden Sie in unserem Geschäftsbericht, der auch draußen im Foyer für Sie bereitliegt.

Dividende für 2007

Das Geschäftsjahr 2007 war also – wie eingangs erwähnt – ein gutes Geschäftsjahr. Am Erfolg der MTU möchten wir Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, teilhaben lassen. Unter Punkt 2 der Tagesordnung schlagen wir Ihnen daher vor, vom ausgewiesenen Bilanzgewinn 47,2 Millionen Euro für die Ausschüttung der Dividende zu verwenden. Eigene Aktien der MTU sind nicht dividendenberechtigt, hierbei also ausgenommen. Je Aktie sind das 93 Cent und damit eine Dividendenerhöhung um 13 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

¹ EBITDA = Ergebnis vor Finanzergebnis, Steuern und Abschreibungen

Aktienkursentwicklung

Meine sehr geehrten Damen und Herren, für ein börsennotiertes Unternehmen gehört zu einem Rückblick immer auch eine Betrachtung der Kursentwicklung seiner Aktie. Wir erinnern uns: Die MTU-Aktie ist mit einem Kurs von 36,21 Euro ins Jahr 2007 gestartet. Im ersten Halbjahr hat sie die positive Entwicklung der Aktienmärkte deutlich übertroffen. Sie stieg bis zum 1. August und erreichte mit 50,93 Euro ihr Allzeithoch. Der negative Stimmungsumschwung am Kapitalmarkt führte dann auch bei der MTU-Aktie zu einer Trendwende. Der Jahresschlusskurs lag bei 40,00 Euro; im November war die Aktie bis auf 31,69 Euro gefallen.

Im Jahresvergleich stieg der Kurs der MTU-Aktie um 12,8 Prozent. Damit hat die MTU-Aktie die Entwicklung ihrer Vergleichsindizes – des MDAX und des Dow Jones Aerospace & Defense Index – übertroffen.

Seit Jahresbeginn 2008 hat sich die MTU-Aktie in einem Marktumfeld, das von einem permanent fallenden US-Dollar, der Subprime-Krise und von Konjunkturängsten anhaltend geprägt ist, negativ entwickelt. Bis zum Ende der letzten Woche ist der Aktienkurs seit Anfang des Jahres um rund 32 Prozent gefallen. Damit hat die MTU-Aktie stärker reagiert als der MDAX, der im gleichen Zeitraum ein Minus von 5 Prozent verzeichnet hat, oder die Peer-Group mit einem Minus von 13 Prozent. Gestern ging die MTU-Aktie mit 27,55 Euro aus dem Handel. Dieses Kursniveau, meine sehr geehrten Damen und Herren, ist unbefriedigend. Das Kursniveau ist für uns nicht in allen Aspekten nachvollziehbar: Von den 19 aktuellen Einschätzungen, die Finanzanalysten für die MTU-Aktie abgegeben haben, lauten 17 auf „Kaufen“ oder „Halten“, mit einem Kursziel von durchschnittlich rund 36 Euro. Die MTU ist Erfolg versprechend in das Jahr 2008 gestartet und hat letzte Woche gute Geschäftszahlen präsentiert, die auch unsere Prognose stützen:

1. Quartal 2008

Der Umsatz erreichte in den ersten drei Monaten 630 Millionen Euro und damit etwa den Vorjahreswert. Dollarkursbereinigt ist der Umsatz sogar um 10 Prozent gestiegen.

Den operativen Gewinn hat die MTU im ersten Quartal um 9 Prozent auf 98,3 Millionen Euro verbessert. Die EBITDA-Marge stieg um 1,5 Prozentpunkte auf 15,6 Prozent. Die Verbesserung der EBITDA-Marge ist vor allem auf die positive Entwicklung im OEM-Geschäft zurückzuführen. Hier wurde die ungünstige Dollarkursentwicklung durch die Erfolge der Programme zur Effizienzsteigerung, die hohe Nachfrage nach Ersatzteilen und den Serienhochlauf einzelner Programme kompensiert: Die EBITDA-Marge lag im OEM-Geschäft bei 22,6 Prozent. In der zivilen Instandhaltung betrug sie 5,5 Prozent.

Den Gewinn nach Steuern hat die MTU auf 44,2 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Im Wert des Jahres 2007 ist eine einmalige Belastung durch die Vorfälligkeitsentschädigung aus der Ablösung des High Yield Bond enthalten. Bereinigt um diese Belastung ist der Gewinn nach Steuern um 40 Prozent gestiegen.

Diese Ergebnisse zeigen: Die MTU bleibt trotz der ungünstigen Dollarkurs-Situation ein hoch profitables Unternehmen. Und der Verlauf des 1. Quartals bestätigt uns in unseren Erwartungen für das Gesamtjahr 2008. Wir sind zuversichtlich, dass wir unsere Ziele erreichen werden.

Entwicklung der Geschäftsfelder

Meine sehr geehrten Damen und Herren, lassen Sie uns nach der Erläuterung der allgemeinen Kennzahlen einige interessante Ereignisse aus den einzelnen Geschäftsbereichen genauer betrachten.

Ziviles OEM Geschäft: Gesunder Produktmix als Basis für anhaltend gute Entwicklung

Kommen wir zunächst zu den Meilensteinen im *zivilen Triebwerksgeschäft* und – wichtiger noch – zu unseren Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr:

▷ Das Triebwerk GP7000 für den Airbus A380 hat im Jahr 2007 einen entscheidenden Meilenstein erreicht: Es wurde zusammen mit dem A380 zugelassen. Damit ist der Weg frei für die Serienauslieferung, die wir im laufenden Geschäftsjahr hochfahren. So wollen wir den Marktanteil von rund 50 Prozent nachhaltig sichern.

▷ Und wir sind gemeinsam mit unserem Partner Pratt & Whitney einen wichtigen Schritt auf dem Weg zur nächsten Generation von Antrieben für Regional- sowie Kurz- und Mittelstreckenflugzeuge vorangekommen: Erste Tests mit dem Getriebefan haben wir erfolgreich abgeschlossen und uns damit einen deutlichen Zeitvorsprung gegenüber unseren Wettbewerbern gesichert. Wir gehen davon aus, in den nächsten Wochen Verträge mit Pratt & Whitney unterzeichnen zu können, die voraussichtlich eine 15-prozentige Programm-Beteiligung der MTU umfassen werden. Erstkunden für den Getriebefan sind Mitsubishi Heavy Industries und Bombardier. Beide wollen ihren neuen Regionaljet exklusiv mit dem Getriebefan ausrüsten.

▷ Ein weiteres wichtiges Zukunftsprojekt ist die PW800-Familie von Pratt & Whitney Canada. Die Antriebe sollen in schweren Businessjets zum Einsatz kommen. Die MTU will sich daran mit einem deutlichen prozentualen Anteil beteiligen. Hier befinden wir uns ebenfalls bereits in Endverhandlungen.

▷ Wir planen, auch beim künftigen Antrieb des Airbus A350XWB eine nennenswerte Rolle zu spielen und prüfen weitere Chancen, unser

Know-how am Markt erfolgreich anzubieten.

- ▷ Ein Bestseller bleibt das V2500 – speziell auch die neue Version SelectOne. Die Auftragseingänge dafür liegen auf anhaltend hohem Niveau. Im April haben wir für 117 Millionen Euro neue Triebwerke dieses Typs in Auftrag nehmen können.

Militärisches Geschäft: Ausbau des US-Geschäfts sichert Wettbewerbsfähigkeit der MTU

Werfen wir nun einen Blick auf den *militärischen Bereich*:

- ▷ Im bedeutendsten Militärmarkt der Welt – dem der USA – hat die MTU ihre Position im Jahr 2007 weiter gefestigt: Am Kampffjet-Antrieb F414 / F404 von General Electric haben wir unseren Anteil auf 6 Prozent aufgestockt und wir planen, unsere Beteiligung noch zu erweitern. Das Programm ist bereits erfolgreich angelaufen.

Das US-Geschäft soll auch darüber hinaus ausgebaut werden. Ich denke hier an eine Beteiligung am Antrieb für künftige Schwerlasthubschrauber. Und ich schließe auch den Einstieg in weitere Triebwerksprogramme für Kampfflugzeuge nicht aus.

- ▷ Unverändert engagieren wir uns auf dem militärischen Markt Deutschlands und Europas. Hier arbeiten wir an Exportkampagnen für die verschiedenen Triebwerksprogramme. Erfolge verbucht hat der Eurofighter mit seinem Antrieb EJ200. Nach Österreich mit 15 Maschinen konnte 2007 Saudi-Arabien mit 72 Maschinen als Exportkunde gewonnen werden. Und die Chancen für weitere Exporte stehen gut. Interesse besteht beispielsweise in Indien oder der Schweiz.
- ▷ Deutliche Fortschritte macht das Triebwerk TP400-D6 für den Militärtransporter A400M von Airbus. Im Juni steht der Erstflug des Antriebs im sogenannten „Flying Testbed“, einer umgerüsteten C-130

Hercules, an. Im Sommer soll dann der A400M – angetrieben mit vier TP400-D6 – zum Erstflug abheben. Alle Triebwerke für die Erstflüge sind zuletzt vereinbarungsgemäß von uns ausgeliefert worden. Wir arbeiten intensiv daran, dass das A400M-Programm letztlich ein Erfolg werden wird.

Zivile Instandhaltung: Stärkeres Wachstum als der Marktdurchschnitt

In der *zivilen Instandhaltung* haben wir den Auftragswert zur Instandhaltung der sogenannten vertraglich gebundenen Triebwerke im letzten Jahr um 53 Prozent gesteigert. Mit „vertraglich gebunden“ meine ich Triebwerke, die absehbar im Rahmen der gültigen Verträge zur MTU kommen.

Zu diesem hohen Wert hat sicherlich auch ein besonderes Highlight des Jahres 2007 beigetragen: Der größte Auftrag in der Geschichte der MTU Maintenance. Die amerikanische Fluglinie JetBlue lässt ihre V2500-Flotte – das ist der Antrieb für den Airbus A320 – in Hannover instandsetzen. Das Auftragsvolumen beträgt alleine dafür über die gesamte Laufzeit von 15 Jahren 2,4 Milliarden Euro.

Mit der indonesischen Fluggesellschaft Garuda haben wir im letzten Jahr eine strategische Partnerschaft zur Instandhaltung von CFM56-Triebwerken abgeschlossen. Das CFM56 treibt die Boeing 737 an. Die Partnerschaft ist vor allem deshalb wichtig, weil Indonesien – ebenso wie China und weitere asiatische Länder – zu den Staaten mit dem stärksten Wachstum im Luftverkehr gehört.

Außerdem haben wir 2007 begonnen, in Hannover einen zweiten großen Prüfstand zu bauen. Er wird Mitte dieses Jahres fertiggestellt sein und damit einen Engpass beseitigen.

In der zivilen Instandhaltung haben wir im vergangenen Geschäftsjahr aber auch Gegenwind zu spüren bekommen. Das lag zum einen am ungünstigen Dollarkurs. Zum anderen haben wir neue Software- und Logis-

tiksysteme eingeführt und wesentliche Prozessabläufe neu gestalten müssen. Beides hat sich – wie vorhin erwähnt – negativ auf die Performance der Instandhaltung ausgewirkt. Und es dauert länger als ursprünglich gedacht, um uns davon zu erholen.

Seien Sie aber versichert, dass wir alles daran setzen, die zivile Instandhaltung wieder auf die Erfolgsspur zu bringen. Die Vorbereitungen sind getroffen, die Maßnahmen eingeleitet. Die wichtigsten Stellhebel sind die Anpassung der Organisation und die Ausrichtung der Triebwerkslinien auf optimierte Materialflüsse. Auf der operativen Seite tragen diese Anstrengungen bereits Früchte: So konnten wir die sogenannten on-time-deliveries, also die termingerechten Auslieferungen unserer Triebwerke, bereits deutlich steigern. Wir gehen davon aus, dass sich die Erfolge der Maßnahmen dann ab dem zweiten Quartal auch in den Finanzzahlen niederschlagen. Wir sind also auf dem richtigen Weg. Das Team in Hannover ist zum Erfolg entschlossen und wird vom Vorstand eng begleitet.

Claire – das Clean AIR Engine Technologie- programm der MTU

Meine sehr geehrten Damen und Herren, lassen Sie mich jetzt kurz auf das Thema Technologie eingehen.

Wie Sie alle mitverfolgt haben, beherrscht der Klimaschutz seit einiger Zeit zunehmend die Schlagzeilen. Und gerade die Luftfahrtindustrie steht im Kreuzfeuer der Kritik – soll sich das Flugaufkommen den Prognosen zufolge doch bis zum Jahr 2020 verdoppeln. Damit sich nicht auch die Umweltbelastungen in gleichem Umfang erhöhen, müssen Flugzeuge und Triebwerke leiser, kraftstoffsparender und emissionsärmer werden. Für uns als Pionier des Triebwerksbaus ist dabei selbstverständlich: Wir wollen auch bei Technologien für den nachhaltigen Luftverkehr ganz vorne dabei sein, auch wenn die Luftfahrt mit nur 2 bis 3 Prozent zur gesamten CO₂-Erzeugung beiträgt.

Mit dem Technologieprogramm Claire (Clean Air Engine) hat die MTU in enger Zusammenarbeit mit dem Bauhaus Luftfahrt eine Antwort auf die Herausforderungen der Zukunft gefunden: In drei Stufen sollen in den kommenden Jahrzehnten Treibstoff- und CO₂-Reduzierungen von bis zu 30 Prozent erreicht werden. Damit nicht genug: Auch der subjektiv empfundene Triebwerkslärm wird halbiert.

Wie geht das? Durch die Kombination von Schlüsselkomponenten, die bereits existieren und getestet sind, beziehungsweise deren Machbarkeit nachgewiesen wurde. Diese neuen, umweltfreundlichen Technologien erfüllen die Erwartungen bezüglich Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit. Das unterscheidet uns von manchem Wettbewerber: Die MTU hat nicht nur Visionen, sondern bereits konkrete Komponenten zur Hand.

In drei Stufen werden die erwähnten Technologiekomponenten zum sogenannten „Getriebefan mit gegenläufigem Propfan und Wärmetausertechnologie“ addiert. Den Getriebefan entwickeln wir zusammen mit unserem amerikanischen Partner Pratt & Whitney. Die Entscheidungen von Mitsubishi Heavy Industries und Bombardier, ihre zukünftigen Regional- und Geschäftsflugzeug-Programme mit diesen Triebwerken auszustatten, zeigen uns, dass wir technologisch auf dem richtigen Weg sind und die Marktbedürfnisse richtig erkannt haben.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wie Sie sehen, ist unsere Technologieführerschaft eine wichtige Voraussetzung für unseren dauerhaften Markterfolg und unsere anhaltende Wettbewerbsfähigkeit. Verknüpfen werden wir dies auch mit Kostenführerschaft.

Mitarbeiter

Der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg, meine sehr geehrten Damen und Herren, sind zweifellos unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ohne ihr Engagement und ihre Leistungsfähig-

keit wären die Erfolge, die die MTU im vergangenen Jahr erzielt hat, nicht möglich gewesen. Ich bedanke mich – sicher auch in Ihrem Namen – bei allen über 7.000 MTUlerinnen und MTUlern für ihren Einsatz und ihre Anstrengungen, die Zukunftsfähigkeit der MTU zu sichern. Ich denke, unsere Mannschaft hat dafür einen Applaus verdient. Danke!

Die Herausforderungen, die das internationale Umfeld an die MTU stellt, erfordern, dass unsere Mitarbeiter verstärkt unternehmerisch mitdenken und handeln. Deshalb beziehen wir sie bei allen wesentlichen Entscheidungen frühzeitig mit ein – und wir beteiligen sie abhängig von der Ertragslage in vielfältiger Weise am Unternehmenserfolg: Für das Jahr 2007 sind Erfolgsbeteiligungen und Boni in Höhe von rund 26 Millionen Euro an die Mitarbeiter ausgeschüttet worden.

Erstmals bieten wir den Mitarbeitern dabei an, mit ihrer Erfolgsbeteiligung oder ihrem Bonus Aktien der MTU zu erwerben. Auf den investierten Betrag gewährt die MTU den Mitarbeitern einen Zuschlag von 50 Prozent. Das heißt: Für je zwei vom Mitarbeiter erworbene Aktien gewährt die MTU eine Bonusaktie. Damit möchten wir unseren Mitarbeitern zeigen, dass ihre Leistungen nicht nur ihnen selbst wichtig sind, sondern auch uns als Unternehmen. Die Aktien für das Mitarbeiter-Aktienprogramm haben wir zuvor am Markt zurückgekauft.

Aktienrückkauf

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, auf der letzten Hauptversammlung am 27. April 2007 haben Sie uns dazu ermächtigt, eigene Aktien bis zu einer Höhe von 10 Prozent des Grundkapitals zu erwerben. Im Rahmen ihres Aktienrückkaufprogramms hat die MTU bisher rund 5 Millionen Aktien erworben. Wir haben bereits 3 Millionen dieser Aktien eingezogen und damit das Aktienrückkaufprogramm aus der Hauptversammlung 2007 beendet.

Den eingeschlagenen Kurs möchten wir weiter fortsetzen und planen einen weiteren Aktienrückkauf. Wir schlagen Ihnen daher heute vor, die Ermächtigung zum Aktienrückkauf aus dem Vorjahr durch eine neue, bis zum Oktober 2009 befristete Ermächtigung zu ersetzen. Der Erwerb der Aktien kann sowohl über die Börse als auch durch ein an alle Aktionäre gerichtetes öffentliches Kaufangebot erfolgen.

Luftfahrtindustrie bleibt Wachstumsbranche

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

Die Statistik des vergangenen Jahres zeigt, dass der Luftverkehr nach wie vor deutlich wächst. Die International Air Transport Association – kurz: IATA – weist für 2007 ein Wachstum des internationalen Luftverkehrs um 7,4 Prozent aus. Berücksichtigt man neben dem internationalen Verkehr auch die Entwicklung auf den jeweiligen nationalen Märkten, so belief sich das durchschnittliche Wachstum weltweit auf 6,6 Prozent. Selbst der Frachtverkehr, der um 4,3 beziehungsweise 3,5 Prozent stieg, lag 2007 über dem langjährigen Mittel.

Für das Jahr 2008 erwarten Luftfahrtanalysten ein weiteres Wachstum, das sich beim Passagierverkehr im Schnitt zwischen 4 und 6 Prozent bewegt; beim Frachtverkehr sind es 3 bis 4 Prozent. Dabei zeichnet sich in den USA eine Wachstumspause ab und im Gesamtmarkt ein schwächeres Wachstum in 2008 gegenüber 2007.

Der langfristige Ausblick ist positiv: Alle Prognosen gehen davon aus, dass die Aufwärtsbewegung nicht nur in den nächsten Jahren, sondern auch langfristig anhält. Von diesem Aufwärtstrend wird die MTU deutlich profitieren.

Ausblick 2008: Weiteres profitables Wachstum

Meine sehr geehrten Damen und Herren, welche Entwicklung der

MTU können wir für das Jahr 2008 aus heutiger Sicht erwarten?

Die Unsicherheit des Dollars und seiner weiteren Kursentwicklung habe ich bereits angesprochen. Die Auswirkungen auf unseren Geschäftsverlauf sind offenkundig und unser Wachstumspotenzial auf Euro-Basis wird dadurch aller Voraussicht nach deutlich gedämpft. Auf Seiten der Rohstoffpreise und Energiekosten sehen wir weitere Steigerungen und der Wettbewerbsdruck wird bei sich weiter abschwächender Luftfahrtkonjunktur größer.

Hierauf muss und wird die MTU reagieren und wir haben dazu auf meiner zu Beginn bereits erwähnten Vorstandsklausur eine Reihe von Maßnahmen diskutiert und beschlossen. Kurzfristig haben wir nochmals deutlich auf die Kostenbremse getreten, Budgets eingebremst sowie geplanten Personalaufwuchs deutlich limitiert.

Zur mittelfristigen Wirkung für 2010 sind wir dabei, ein auf die Produktkosten fokussiertes Kostensenkungsprogramm vorzubereiten und Optimierungen in unserer Supply Chain sowie weitere Effizienzsteigerungen auf den Weg zu bringen. Wir sind zuversichtlich, hier noch einiges erreichen zu können und werden die aktuellen Rahmenbedingungen als Herausforderung nehmen, um die Wettbewerbsfähigkeit der MTU weiter zu verbessern. Notwendige Entwicklungsaufwendungen für unsere

neuen Programme zur Wachstumssicherung werden dabei nicht gekürzt.

Doch nun nochmals konkret zum Ausblick auf 2008:

Der Umsatz soll mit rund 2,6 Milliarden Euro auf dem Vorjahresniveau liegen. Dollarkursbereinigt entspricht das einem Wachstum von rund 6 Prozent. Im zivilen Triebwerksgeschäft erwarten wir ein dollarkursbereinigtes Umsatzwachstum von rund 6 Prozent. Dabei wird das Neugeschäft – bedingt durch den Serienhochlauf des Airbus A380-Antriebs GP7000 – voraussichtlich etwas stärker wachsen als das Ersatzteilgeschäft. In der zivilen Instandhaltung möchten wir mit einem Plus von 4 bis 5 Prozent auf Dollarbasis ein Umsatzwachstum erzielen, das über dem Marktdurchschnitt liegt. Im Militärgeschäft werden wir den Umsatz stabil halten.

Unser Ziel für das operative Ergebnis 2008 liegt bei rund 390 Millionen Euro. Der operative Gewinn soll damit trotz deutlich steigender Investitionen und trotz der Belastungen durch den Dollarkurs den Wert des Jahres 2007 erreichen. Wir streben so auch im Jahr 2008 eine Umsatzrendite am oberen Ende unseres Zielkorridors von 14 bis 15 Prozent an.

Der Jahresüberschuss soll 2008 die Marke von etwa 180 Millionen Euro erreichen und damit um rund 20 Prozent zulegen.

Der Free Cashflow soll rund 100 Millionen Euro betragen. Hier spie-

gelt sich unsere aktive Zukunftsvorsorge wider: Unsere Programmbeteiligungen möchten wir weiter ausbauen. Ebenso steht der Aufbau unseres neuen Standorts in Polen auf der Agenda.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich bin zuversichtlich, dass wir die Ziele, die wir uns für das Jahr 2008 gesteckt haben, auch erreichen – bestätigt uns der Verlauf des ersten Geschäftsquartals 2008 doch in diesen Erwartungen.

Zusammenfassend kann ich sagen: Die MTU hat ein erfolgreiches Geschäftsjahr hinter sich. Sie ist gut ins neue, von großen Herausforderungen gezeichnete Geschäftsjahr gestartet und sie ist gut für eine erfolgreiche Zukunft gerüstet. Aus diesem Grund können wir mit Zuversicht nach vorne schauen. Und wir werden weiter mit vollem Einsatz daran arbeiten, unsere Aktionäre, Kunden und Partner auch künftig mit unseren Leistungen zu überzeugen. Ihnen, unseren Aktionären, danke ich im Namen des Vorstands für das entgegengebrachte Vertrauen. Wir hoffen, Sie bleiben uns gewogen und begleiten uns weiterhin.

Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen freue ich mich nun auf die Diskussion mit Ihnen und bitte Sie um Ihre Zustimmung zu den vorgelegten Anträgen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.