



---

## sprint<sup>2</sup>: Mit Tempo zum Ertrag

### Stephan Rojahn

Vorsitzender des Vorstands  
der Dürr AG

in der Hauptversammlung am 9. Juni 2004

---



Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,

sehr geehrte Gäste,

meine sehr verehrten Damen und Herren,

im Namen des Vorstands und aller Mitarbeiter begrüße ich Sie zur 15. ordentlichen Hauptversammlung der Dürr AG. Mein Gruß gilt auch dem Publikum im Internet, das unsere Hauptversammlung am Computer verfolgt. Des Weiteren heiße ich die Vertreter der Medien willkommen. Wir freuen uns über Ihr Kommen und Ihr Interesse an unserem Unternehmen.

Meine Damen und Herren,

im Rahmen meines Jahresberichts will ich Sie über das Geschäftsjahr 2003 und den bisherigen Geschäftsverlauf im Jahr 2004 informieren und Ihnen die wichtigsten operativen Ergebnisse sowie die strategischen Zielsetzungen des Vorstands erläutern.

#### Themenüberblick

Ich habe meine Rede in 7 Themenbereiche gegliedert:

- ▷ Zunächst erläutere ich Ihnen alle wichtigen Informationen zum Geschäftsjahr 2003.
- ▷ Mein zweites Thema ist die gegenwärtig wichtigste Management-Aufgabe in unserem Unternehmen: das Ertragssteigerungsprogramm sprint<sup>2</sup>.
- ▷ Thema 3 ist ebenfalls ein besonderes Anliegen: Mit einem kleinen Ausflug in die Welt der Technik möchte ich Ihnen einen Eindruck von der Innovationskraft unseres Unternehmens geben.
- ▷ In den Blöcken 4 und 5 folgen Informationen über zwei aktuelle Themen: zum einen der angestrebte Squeeze-out bei der Carl Schenck AG, zum anderen ein geplantes Finanzierungspaket.
- ▷ Am Ende meines Berichts stehen die Eckdaten des 1. Quartals 2004
- ▷ und ein Ausblick auf das Gesamtjahr 2004.

#### Eckdaten

Meine Damen und Herren,  
2003 war ein Jahr mit Licht und Schatten für Dürr. Einerseits erzielten

wir beachtliche Erfolge, da wir trotz eines außerordentlich schwierigen Marktumfelds unseren Umsatz um 9% auf den bisher höchsten Wert von 2.265 Mio. € steigern konnten und darüber hinaus einen starken Auftragseingang von 2.356 Mio. € verzeichnen konnten. Auch auf den größten Einzelauftrag unserer Firmengeschichte dürfen wir mit Recht stolz sein: General Motors erteilte uns im Frühjahr 2003 den Zuschlag für drei Großlackierereien in Nordamerika. Für die ausgezeichnete Qualität der Projektabwicklung in den USA, China und Australien wurden wir von General Motors mit dem Preis „Lieferant des Jahres 2003“ ausgezeichnet.

Auf der anderen Seite hat sich dieses erfreuliche Wachstum leider nicht in einer entsprechenden Ertragssteigerung niedergeschlagen. Dies ist das Kernproblem unseres Unternehmens, auf dessen Überwindung wir alle Kräfte konzentrieren.

Die unbefriedigende Ertragslage sehen Sie in der Zeile EBT. Das Ergebnis vor Steuern ist in 2003 auf

–6,9 Mio. € zurückgegangen. Hauptgrund dafür sind neben Margendruck und Wechselkurseffekten vor allem Restrukturierungsaufwendungen von insgesamt 25,6 Mio. €, die für Kapazitätsanpassungen und Standortbereinigungen anfielen.

Wir haben auf dem Schaubild das Ergebnis vor und nach Restrukturierungsaufwand ausgewiesen, um Ihnen einen Vergleich mit dem Vorjahr zu ermöglichen. Sie sehen, dass wir ohne die Sonderbelastungen durch die Restrukturierung ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 18,7 Mio. € erzielt hätten. Damit lägen wir knapp unter dem Vorjahreswert.

Nun zur Dividende. Vor dem Hintergrund des negativen Konzernergebnisses schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, für das Geschäftsjahr 2003 keine Dividende auszuzahlen.

Ich weiß, dass dies keine erfreuliche Botschaft ist. Aber die vom Vorstand eingeleiteten Maßnahmen zur Ertragsverbesserung und erste sichtbare Erfolge stimmen uns zuversichtlich, das Unternehmen wieder nachhaltig in die Gewinnzone zu führen und damit die Basis für künftige Dividendenzahlungen zu legen.

## Gewinn- und Verlustrechnung

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zur Gewinn- und Verlustrechnung für das Jahr 2003. Sie sehen in der ersten Zeile den Umsatzanstieg gegenüber 2002. Zeile drei zeigt, dass trotz dieses höheren Umsatzes das Bruttoergebnis von 381 Mio. € auf 365 Mio. € gesunken ist. Das bedeutet eine Absenkung der Bruttomarge von 18,3% auf 16,1%. Oder anders ausgedrückt: Hier zeigt sich auch der Preisdruck, den wir verkraften mussten.

Diese deutliche Verringerung der Bruttomarge konnten wir nicht kompensieren – trotz erfolgreicher Verringerung des Overheads – das sind Vertriebskosten, Verwaltungskosten, sonstige betriebliche Aufwendungen und Aufwendungen für Forschung und Entwicklung – und trotz einer

deutlichen Verbesserung beim Finanzergebnis.

Das verbesserte Finanzergebnis geht darauf zurück, dass wir unsere durchschnittliche Nettofinanzverschuldung 2003 um mehr als 100 Mio. € auf 222 Mio. € senken konnten. Dies kann sich durchaus sehen lassen.

Die Position Restrukturierungsaufwand ist neu in 2003. Von den insgesamt 25,6 Mio. € entfällt der größte Teil mit 19,1 Mio. € auf den Unternehmensbereich Measuring Systems. Davon betrafen allein 16,4 Mio. € die Schließung der Vorfertigung in Darmstadt, die seit Jahren mit Verlust arbeitete.

Der Restrukturierungsaufwand führte zu dem bereits erwähnten negativen Ergebnis vor Steuern in Höhe von –6,9 Mio. €. Der äußerst hohe Jahresfehlbetrag von 31,3 Mio. € ergibt sich vor allem durch eine Wertberichtigung von 23,0 Mio. € auf aktive latente Steuern. Dieser Sachverhalt ist nicht leicht zu verstehen. Vereinfacht ausgedrückt handelt es sich bei aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge um Steuerforderungen in Form künftiger Steuerersparnisse. Da bei Dürr in Deutschland in den vergangenen drei Jahren wiederholt steuerliche Verluste anfielen, konnten wir nur in einem eingeschränkten Umfang latente Steuern bilanzieren – so sieht es die von uns angewandte Rechnungslegung nach US-GAAP vor. Daher haben wir in 2003 die angesprochene Vorsorge von 23 Mio. € vorgenommen. Es handelt sich also um reine Buchverluste, nicht um operative Verluste.

## Bilanz

Nun zur Bilanz:

Die Bilanzsumme sank 2003 um knapp 7% von 1.790 Mio. € auf 1.666 Mio. €. An der Struktur von Mittelherkunft und Mittelverwendung hat sich absolut und relativ wenig verändert.

Die Reduzierungen bei Umlaufvermögen und Verbindlichkeiten zeigen den deutlichen Erfolg unseres kon-

zernweiten Net Working Capital Managements. Darunter verstehen wir die Steuerung von Vorräten und Forderungen sowie das Ausnutzen von Zahlungszielen mit der Absicht, die Liquidität zu erhöhen. Zwei Punkte möchte ich noch erwähnen:

Auf der Aktivseite ist die Verringerung des Anlagevermögens vor allem auf unsere restriktive Investitionspolitik und auf Währungseffekte zurückzuführen. Die Geschäfts- oder Firmenwerte sind um 9,4 Mio. € gesunken, was jedoch lediglich auf Währungseffekte zurückzuführen ist. Das heißt im Umkehrschluss: Alle unsere Geschäfts- oder Firmenwerte sind unverändert werthaltig, wie die entsprechenden Prüfungen gezeigt haben.

Auf der Passivseite sehen Sie, dass sich das Eigenkapital auf 215 Mio. € verringert hat, das entspricht einem Rückgang der Eigenkapitalquote auf 12,9% nach 14,7% im Vorjahr. Die Gründe dafür sind erstens der Verlust im laufenden Geschäftsjahr, zweitens die Ausschüttung der Dividende für 2002 und drittens, allerdings in geringem Umfang, negative Währungseffekte. Unser Ziel bleibt nach wie vor, die Eigenkapitalquote schrittweise zu erhöhen.

## Dürr-Aktie: Kursverlauf 2003

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen nun kurz zeigen, wie sich die Dürr-Aktie im vergangenen Jahr entwickelt hat. Auf dem Bild können Sie den Kursverlauf der Dürr Aktie anhand der blauen Linie verfolgen. Die anderen Farben zeigen zum Vergleich die Indices DAX, MDAX und SDAX.

Das erste Börsenquartal 2003 glich insgesamt, wie Sie wissen, einem Tal der Tränen. Alle Indices bewegten sich abwärts, der DAX sank bis März auf unter 2.500 Punkte. Danach setzte glücklicherweise eine Aufwärtsbewegung ein.

Auch die Dürr-Aktie machte zu nächst eine Talfahrt. Ihren Tiefstand erreichte sie am 13. März 2003 mit einem Kurs von 13,15 €. Danach

legte sie zu und erreichte am 30. Dezember mit einem Schlusskurs von 19,30 € ihr Jahreshoch. Damit ergab sich für 2003 insgesamt ein Kursanstieg von 21 %.

### **Aktionärsstruktur**

Die Aktionärsstruktur hat sich an zwei Positionen verändert: Seit 15. April 2003 hält die Kreissparkasse Biberach 5,6% des Grundkapitals. Und zum 30. September 2003 hat die Süd-Kapitalbeteiligungs-Gesellschaft mbH, eine Beteiligungsgesellschaft der Landesbank Baden-Württemberg, die früher von ihrer Schwestergesellschaft LBBW Trust GmbH gehaltenen 11,0% des Grundkapitals der Dürr AG übernommen.

### **Unternehmensbereiche des Dürr-Konzerns**

Lassen Sie mich nun auf die fünf Unternehmensbereiche des Dürr-Konzerns eingehen. Zur Orientierung zunächst eine kurze Übersicht:

In der Lackiertechnik bietet Paint Systems Systemlösungen für Automobilhersteller und ihre Zulieferer.

Final Assembly Systems bündelt unsere Aktivitäten als Ausrüster für die Fahrzeugendmontage und liefert Fördertechnik für den Einsatz in der Automobilfertigung.

Der Unternehmensbereich Services wird von der Premier-Gruppe vertreten. Er stellt der Automobilindustrie weltweit Dienstleistungen rund um den Bereich der Fertigung zur Verfügung.

Ecoclean liefert Systeme zur Teilereinigung, Kühlschmierstoff-Aufbereitung und Automatisierung, vor allem für den Motoren- und Getriebebau. Im Unternehmensbereich Measuring Systems sind alle Messtechnik-Aktivitäten der Schenck-Gruppe vereint. Auch hier bedienen wir vor allem die Automobilindustrie, etwa mit Prüfständen für die Fahrzeugentwicklung oder mit Auswuchtanlagen. Aber Measuring Systems liefert auch Anlagen zum Wiegen, Dosieren und Fördern von Schüttgut, vor allem für die chemische Industrie, die Nah-

rungsmittelindustrie sowie für die Stahl-, Bergbau- und Zementindustrie.

Der Blick auf das Gesamtspektrum der Produkte und Dienstleistungen zeigt: Dürr deckt wichtige Wertschöpfungsschritte der Automobilproduktion ab – und zwar sowohl bei den Herstellern von Automobilen als auch im immer wichtiger werdenden Zulieferbereich, also bei den so genannten Tier 1. Hinzu kommt die Stärke unseres Life-Cycle-Konzepts. Durch unser breites Angebot an Dienstleistungen, Produkten und kompletten Systemen sind wir in der Lage, den gesamten Lebenszyklus unserer Anlagen kompetent zu begleiten: von der Planung über die Lieferung der Maschinen, die Modernisierung und den Service bis hin zur kompletten Übernahme der Produktion in so genannten Betreibermodellen. Diese umfassende und weltweit verfügbare Angebotspalette macht Dürr zu einem gefragten Partner der Automobilbranche.

### **Unternehmensbereich Paint Systems**

Meine Damen und Herren,

in der Lackiertechnik konnten wir trotz eines rückläufigen Marktvolumens deutliche Verbesserungen bei Auftragseingang und Umsatz erzielen. Deutlich beigetragen hat dazu der erwähnte Großauftrag von General Motors, den wir bis 2006 abwickeln werden.

Den Erfolg der Produktstandardisierung, die mein Vorstandskollege Dr. Grau seit zwei bis drei Jahren vorantreibt, sehen wir in einem verbesserten Ergebnis vor Steuern, dem EBT. Die Reduzierung von Kapazitäten in Frankreich erforderte einen Sonderaufwand von 5 Mio. €. Ohne diesen Aufwand wäre die Umsatzrendite gegenüber dem Jahr 2002 gestiegen.

Erfreulich ist auch, dass die Sanierung der Produktlinie Environmental Systems erfolgreich abgeschlossen werden konnte.

### **Unternehmensbereich Final Assembly Systems**

Der von Herrn Dr. Klapper geleitete Unternehmensbereich Final Assembly Systems – also Endmontagesysteme und Fördertechnik – hat seinen Umsatz deutlich gesteigert, ist jedoch beim Auftragseingang hinter den allerdings sehr hohen Vorjahreswert zurückgefallen.

Wie Paint Systems hat auch Final Assembly Systems die Fernost-Aktivitäten verstärkt, ein Fünftel des Gesamtumsatzes wurde im Endmontage-Produktgeschäft auf dem chinesischen Markt erzielt.

Trotz höheren Umsatzes konnte der Unternehmensbereich das Vorjahresergebnis nicht erreichen. Grund dafür sind Aufwendungen für die Neuausrichtung einer US-Gesellschaft. Hier werden wir künftig verstärkt technisch anspruchsvolle Produkte anbieten, um uns im Wettbewerb stärker abzuheben. Außerdem fielen Aufwendungen für eine Kapazitätserweiterung bei unserer polnischen Gesellschaft Dürrpol an. Diese Maßnahmen werden zu Kostensenkungen in der Fördertechnik führen und sich damit schnell bezahlt machen.

### **Unternehmensbereich Services**

Nun zum Unternehmensbereich Services: Hier hat sich der Umsatz zwar auf den ersten Blick nur geringfügig erhöht. Dabei ist aber zu berücksichtigen, dass die Premier-Gruppe einen erheblichen Teil ihres Umsatzes in Nordamerika erwirtschaftete und deshalb die Dollarschwäche massiv zu spüren bekam. Bei Wechselkursen des Vorjahres wären der Gesamtumsatz um 19% und das Ergebnis vor Steuern um 12% gestiegen. Eine ausgezeichnete Leistung von Premier-Chef Harry Nieman und seinem Team.

Wir konnten in diesem Unternehmensbereich etliche neue Geschäftsfelder auf- und ausbauen und vor allem in Osteuropa, Thailand und China unsere Marktposition verbessern.

Services nutzt im Übrigen auch Geschäftschancen bei Betreibermodellen. Dabei übernimmt Dürr für den Kunden die Verantwortung für den Betrieb und die Produktion einer Anlage, wie zuletzt in Mexiko, wo wir den Betrieb einer Lackiererei für Fahrzeuganbauteile übernommen haben.

### Unternehmensbereich Ecoclean

In der Industriellen Reinigungstechnik – also bei Ecoclean – verzeichneten wir einen starken Rückgang beim Auftragseingang, aber auch niedrigere Umsatz- und Ergebniswerte als im Vorjahr. Maßgebend dafür war vor allem die Investitionsschwäche in Nordamerika und in Europa. Wir haben darauf reagiert, indem wir die Kapazitäten bei Ecoclean in den USA und in Spanien angepasst haben. Dafür sind Restrukturierungsaufwendungen von 1,5 Mio. € angefallen, die neben dem Preisdruck das Ergebnis in 2003 belastet haben.

Darüber hinaus hat der neue Leiter von Ecoclean, Herr Alvarez, damit begonnen, den Unternehmensbereich auch strukturell neu auszurichten. Ziel ist dabei, durch eine stärkere Integration der ausländischen Firmen in den Unternehmensverbund diese Einheit bald wieder ertragreicher zu machen.

Hervorheben möchte ich, dass Ecoclean nach wie vor Weltmarktführer auf seinem Gebiet ist.

### Unternehmensbereich Measuring Systems

Meine Damen und Herren,

zuletzt zu Measuring Systems, also den Messtechnik-Aktivitäten des Schenck-Konzerns. Hier gestaltete sich der Markt in den USA und in Europa ebenfalls äußerst schwach. Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis entwickelten sich deutlich rückläufig.

Vor diesem Hintergrund haben wir bei Measuring Systems, wie bereits kurz angesprochen, im Rahmen des *sprint<sup>2</sup>*-Programms Restrukturierungsmaßnahmen im Umfang von

19,1 Mio. € durchgeführt. Der größte Teil davon fließt in die Schließung der defizitären Vorfertigung in Darmstadt. Durch Wegfall der jährlichen Verluste sowie durch Kostenvorteile in der Beschaffung amortisieren sich diese Aufwendungen innerhalb von 18 Monaten und verbessern ab 2005 die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmensbereichs deutlich.

Betonen möchte ich vor allem Folgendes: Zwei der drei Produktlinien von Measuring Systems, nämlich Measuring and Process Systems (Schenck Process) und Balancing and Diagnostic Systems (Schenck Rotec), arbeiten sehr erfolgreich und mit Umsatzrenditen von 4,6% und 3,4% auch profitabel.

Verluste mussten wir dagegen bei der dritten Produktlinie hinnehmen: Development Test Systems, also im Bereich Prüfsysteme für die Fahrzeugentwicklung. Allerdings greift der eingeleitete Sanierungsplan, und deshalb sind wir zuversichtlich, dass die seit einem Jahr amtierenden Schenck-Vorstände, Herr Dieter und Herr Dr. Weyrauch, zum Jahresende wieder deutlich bessere Zahlen melden werden.

### **sprint<sup>2</sup>: Mit Tempo zum Ertrag!**

Meine Damen und Herren, nachdem schon so oft von unserem Ertragssteigerungsprogramm *sprint<sup>2</sup>* die Rede war, möchte ich nun etwas genauer darauf eingehen. Die Ausgangslage lässt sich in einem Satz zusammenfassen: Die Profitabilität des Konzerns ist seit Jahren rückläufig! Da der Preisdruck auch künftig nicht nachlassen wird, gibt es nur *einen* Weg: Kosten und Risiken rasch und dauerhaft senken. Der Vorstand richtet alle Anstrengungen darauf, eine Trendwende zu mehr Ertragskraft herbeizuführen. Deshalb haben wir Anfang 2003 das Ertragssteigerungsprogramm *sprint<sup>2</sup>* verabschiedet.

Schon der Name *sprint<sup>2</sup>* ist Programm. Mit *Tempo* zum Ertrag, und zwar mit 100%igem Einsatz in der gesamten Organisation, auf allen Ebe-

nen und in allen Gesellschaften weltweit!

Vier Stoßrichtungen sollen zum Erfolg führen:

1. Kostensenkung
2. Risikoreduzierung
3. Verringerung des Net Working Capital
4. Standort- und Portfoliobereinigung.

Die Zielmarke heißt 5% Umsatzrendite vor Steuern. Kein Zweifel: Das ist ein extrem ehrgeiziges Vorhaben, zumal uns das wirtschaftliche Umfeld überhaupt nicht unterstützt. Trotzdem begnügen wir uns nicht mit dem lateinischen Sprichwort *Magna voluisse sat est* – es reicht schon, Großes gewollt zu haben, sondern setzen auf Taten. 2003 war das Jahr der Weichenstellung, 2004 und 2005 werden die Jahre der Umsetzung sein. Lassen Sie mich anhand der nächsten Folie kurz aufzeigen, dass wir bereits im letzten Jahr erste Erfolge erzielt haben.

### Umsetzungserfolge 2003

Die Produktstandardisierung hat vor allem im Bereich Paint Systems zu einer deutlichen Reduzierung der Herstellkosten geführt, und zwar um 9%.

Ein wichtiger Spar-Hebel liegt beim Einkauf. Wir stärken unsere Einkaufsmacht, indem wir die Aktivitäten bereichsübergreifend bündeln. Dazu haben wir im letzten Jahr fünf bereichsübergreifende Einkäufer eingesetzt.

Auch die Straffung der Personalstruktur haben wir vorangetrieben. Die Personalkosten konnten im letzten Jahr um 38,8 Mio. € gesenkt werden.

Strukturell wichtig sind auch die Kostenvorteile, die wir durch Fertigungsverlagerung erzielen. Durch die Schließung der Vorfertigung in Darmstadt können durch Fremdvergabe der dort gefertigten Teile ab 2005 jährliche Kostenvorteile von 5 Mio. € erzielt werden. Darüber hinaus nutzen wir unsere kostengünstigen Standorte in Polen und Tschechien stärker.

Durch Bestandsoptimierungen konnten wir das Vorratsvermögen im letzten Jahr um 42 Mio. € senken, das sind knapp 40%.

Und außerdem haben wir im letzten Jahr weltweit vier kleinere Standorte geschlossen.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: Wir treiben die Umsetzung von sprint<sup>2</sup> konsequent voran. sprint<sup>2</sup> ist das Top-Thema im Konzern, es ist in den Köpfen aller Mitarbeiter verankert, und deshalb sind wir zuversichtlich, dass wir das wichtige Ziel deutlich höherer Profitabilität auch erreichen werden.

Ich denke, es ist an der Zeit, Ihnen nach so vielen betriebswirtschaftlichen Daten und Fakten nunmehr einen kleinen Einblick in die Zukunft unserer Produkte zu geben. Fünf ausgewählte Beispiele sollen Ihnen die Innovationskraft des Konzerns vor Augen führen.

Innovation ist und bleibt die tragende Säule unseres Unternehmens. Jährlich fließen rund 6% des Umsatzes in die Entwicklung neuer Produkte und Lösungen. Nur mit neuen Ideen können wir unsere Marktposition ausbauen und im globalen Wettbewerb an vorderer Stelle angreifen. Trotz aller Kostenfokussierung werden wir deshalb die Mittel für Forschung und Entwicklung nicht reduzieren.

### **Innovationen Paint Systems**

Zunächst ein kleines Jubiläum. 2003 konnten wir die Auslieferung des 1000. Dürr-Ecopaint-Lackierroboters feiern. Wir hatten dabei auch einen prominenten Jubiläumsgast, die baden-württembergische Kultusministerin Anette Schavan. Mit annähernd 500 Bestellungen verbuchten wir im vergangenen Jahr zugleich einen neuen Verkaufsrekord. Damit ist der Ecopaint-Lackierroboter das weltweit erfolgreichste Produkt seiner Art.

Auf unserer Kundenmesse in Bietigheim-Bissingen stellten wir im Mai 2003 die neue Hochrotations-Zerstäubergeneration EcoBell 2 für die In-

nen- und Außenlackierung von Karossen vor. EcoBell 2 ermöglicht höheren Lackfluss, beschleunigt den Lackierprozess und gewährleistet geringeren Lackverbrauch.

### **Innovationen Final Assembly Systems**

Final Assembly Systems festigte seine führende Position bei Förder- und Endmontagesystemen durch etliche Produktinnovationen. Ein Beispiel sehen Sie hier – es handelt sich dabei um ein fahrerloses Transportsystem für die Fahrzeugendmontage. Herzstück ist das berührungslose Energie- und Informationsübertragungssystem MOVITRANS, das mehr Flexibilität bei der Streckenführung ermöglicht und eine deutlich geringere Störanfälligkeit aufweist.

### **Innovationen Services**

Auch im Unternehmensbereich Services läuft nichts ohne Kreativität und neue Lösungen. Ein Beispiel ist das Management von betrieblichen Transportmitteln wie zum Beispiel Gabelstaplern oder Hubwagen. In diesem Bereich konnte Services 2003 einen Vertrag mit einem großen Automobilzulieferer schließen.

### **Innovationen Ecoclean**

Für den Unternehmensbereich Ecoclean haben wir eine kurze Filmsequenz vorbereitet: Hier sehen Sie eine Anlage für das mechanische Entgraten von Werkstücken. Das Werkstück, das entgratet werden soll, wird in einen Behälter mit vielen kleinen Hartmetallkugeln getaucht. Der Behälter wird geschüttelt, und die Kugeln schlagen dabei Restspäne ab und hämmern scharfe Kanten rund.

### **Innovationen Measuring Systems**

Schließlich noch ein Innovationsbeispiel von Measuring Systems. Bei Getriebepfständen wird üblicherweise das Getriebe durch einen Benzin- oder Dieselmotor angetrieben. Jetzt kann der Verbrennungsmotor durch einen computergesteuerten

Elektromotor ersetzt und simuliert werden. Das bringt überzeugende Vorteile: Es gibt keine Abgase, und die Getriebegeräusche lassen sich sehr viel genauer messen, weil der Geräuschpegel niedriger ist.

Das waren nur fünf Beispiele für die vielen neuen Ideen, die dafür sorgen, dass Dürr die Wettbewerbsfähigkeit seiner Kunden stärkt und dabei die eigene Position festigt.

### **Squeeze-out Carl Schenck AG**

Nun zurück zu den weiteren geschäftlichen Ereignissen. Ich möchte Sie darüber informieren, dass der Aufsichtsrat der Dürr AG am 19. Februar dieses Jahres der Einleitung eines so genannten Squeeze-out-Verfahrens bei der Carl Schenck AG zugestimmt hat. Das bedeutet, dass die Minderheitsaktionäre der Carl Schenck AG ihre Aktien gegen eine Barabfindung an den Mehrheitsaktionär zu übertragen haben. Dürr hält derzeit 98,7% der Aktien der Carl Schenck AG.

Wir streben diesen Squeeze-out an, um Schenck besser in den Dürr-Konzern einbinden zu können. Unser Ziel ist es,

- ▷ Organisation und Führung zu straffen,
- ▷ den Verwaltungsaufwand zu senken und
- ▷ Doppelarbeit zu vermeiden.

Wir bieten den Kleinaktionären der Carl Schenck AG eine Barabfindung in Höhe von 157 € je Stückaktie an. Die Abstimmung über unser Angebot erfolgt auf der Hauptversammlung der Carl Schenck AG am 9. Juli 2004.

### **Optimierung Fremdkapitalstruktur**

Eine weitere, ganz aktuelle Information betrifft geplante Veränderungen in der Finanzierungsstruktur des Konzerns.

Wir sind heute relativ kurzfristig finanziert. Unser Ziel ist es deshalb, unter Regie von Herrn Bönisch unsere Fremdfinanzierung durch ein langfristiges Finanzierungspaket ab-

zusichern, bei dem wir uns nicht nur auf die Banken stützen, sondern auch die Möglichkeiten des Kapitalmarkts stärker nutzen. Dazu ist geplant, eine Unternehmensanleihe über circa 200 Mio. € zu begeben und daneben einen syndizierten Kredit in Höhe von circa 400 Mio. € aufzunehmen, bestehend aus circa 200 Mio. € Kreditlinie und circa 200 Mio. € Avallinie. Die Laufzeiten liegen bei fünf Jahren für den Kredit und sieben bis zehn Jahren für die Anleihe.

### **Kennzahlen 1. Quartal 2004**

Meine Damen und Herren,

mit den letzten beiden Themen, Squeeze-out und Veränderungen in der Finanzierungsstruktur, habe ich bereits die Brücke vom vergangenen zum jetzigen Geschäftsjahr geschlagen. Ich möchte Ihnen nun zum Abschluss noch über das Ergebnis des 1. Quartals 2004 berichten und einen Ausblick auf das laufende Jahr geben.

Mit 415 Mio. € hat sich der Auftragsingang im 1. Quartal 2004 nach dem durch den Großauftrag von General Motors verursachten, extrem hohen Vorjahreswert wieder auf Normalniveau eingependelt. Der Konzernumsatz stieg – ebenfalls beeinflusst durch die Abwicklung dieses Großauftrags – um 21 % auf 487 Mio. €. Das Ergebnis vor Steuern belief sich auf 4,3 Mio. €. Damit schreibt Dürr nach den Verlusten im 1. Quartal 2002 und 2003 erstmals wieder ein positives Ergebnis im ersten Quartal.

Insgesamt also ein erfreuliches Resultat, das eindeutig zeigt, dass sprint<sup>2</sup> zu greifen beginnt.

### **Dürr-Aktie: Kursverlauf 2004**

Zum Bericht über den bisherigen Verlauf des Jahres 2004 gehört auch ein kurzer Blick auf die Entwicklung der Dürr-Aktie. Von Jahresbeginn bis Ende Mai erzielte die Aktie ein Plus von 6,5%. Wenn Sie sich auf dem Bild wieder an der blauen Linie für Dürr orientieren, sehen Sie ganz rechts, dass wir den rot eingezeichneten DAX klar übertroffen haben. Au-

ßerdem wurden in den ersten fünf Monaten 2004 so viele Aktien gehandelt wie im gesamten Jahr 2003.

### **Ausblick Gesamtjahr 2004**

Meine Damen und Herren,

wie sehen wir nun die Perspektiven für das Gesamtjahr? Für 2004 dürfen wir wohl kaum eine wirtschaftliche Erholung erwarten. Vor diesem Hintergrund gehen wir von einer weiteren Investitionszurückhaltung der Automobilindustrie aus. Darüber hinaus besorgt uns der Anstieg der Stahlpreise.

Gleichzeitig konzentrieren wir uns auf die disziplinierte Umsetzung der sprint<sup>2</sup>-Maßnahmen. Dies ist die Voraussetzung, um die Ertragskraft nachhaltig zu verbessern.

Wir gehen heute davon aus, dass das Ergebnis vor Steuern im Gesamtjahr 2004 über dem EBT von 2003 vor Restrukturierung liegen wird, also über 18,7 Mio. €.

Meine Damen und Herren,

damit bin ich beinahe am Ende meiner Ausführungen angelangt. Ich freue mich auf die Diskussion mit Ihnen und bin dankbar für Nachfragen, Anregungen und konstruktive Kritik. Um eine Aussprache zu allen Tagesordnungspunkten der heutigen Hauptversammlung zu ermöglichen, muss ich Ihnen aber noch eine kurze Erläuterung zu Tagesordnungspunkt 8 geben.

Die Dürr AG hat am 29. April 2004 mit der Dürr Systems GmbH, Stuttgart, einen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag geschlossen. Dieser Vertrag bedarf neben der Zustimmung der Gesellschafterversammlung der beherrschten Gesellschaft auch der Zustimmung der Hauptversammlung der herrschenden Gesellschaft, also der Dürr AG.

Der wesentliche Inhalt dieses Vertrags ist in der Einladung veröffentlicht worden und kann somit als bekannt vorausgesetzt werden. Die in diesem Zusammenhang stehenden auslegungspflichtigen Unterlagen erhalten Sie am Info-Schalter.

Meine Damen und Herren,

hinter uns liegt ein schwieriges Jahr. Wir sind aber überzeugt, dass wir die Weichen richtig gestellt haben. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind motiviert, engagiert und kompetent. Ihnen danke ich für den großen Einsatz, den sie im vergangenen Jahr erneut gezeigt haben. Das Management ist sich der hohen Anforderungen bewusst, die unsere Kunden und Sie als Kapitalgeber an uns stellen. Wir bauen auf Wissen und Können, auf Fleiß, Tatkraft und Kreativität. Vor allem aber bauen wir auf Ihr Vertrauen. Auf dieser Basis wird es uns gelingen, Dürr in eine gute Zukunft zu führen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

### **DISCLAIMER**

#### **Keine Verbreitung in die USA**

Dieser Redetext sowie die darin enthaltenen Informationen dürfen nicht in die Vereinigten Staaten von Amerika (USA) gebracht oder übertragen werden oder an US-amerikanische Personen (einschließlich juristischer Personen) sowie an Publikationen mit einer allgemeinen Verbreitung in den USA verteilt oder übertragen werden.

#### **Kein Angebot**

Dieser Redetext stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Erwerb von Wertpapieren dar. Die hierin beschriebenen Wertpapiere der Dürr AG werden in den USA nicht öffentlich zum Kauf angeboten und nicht entsprechend den US-amerikanischen Wertpapiergesetzen registriert.

#### **Vorbehalt bei Zukunftsaussagen**

Soweit wir in diesem Redetext Prognosen oder Erwartungen äußern oder unsere Aussagen die Zukunft betreffen, können diese Aussagen mit bekannten und unbekanntem Risiken oder Ungewissheiten verbunden sein. Die tatsächlichen Ergebnisse und

Entwicklungen können daher wesentlich von den geäußerten Erwartungen und Annahmen abweichen. Neben weiteren, hier nicht aufgeführten Gründen ergeben sich eventuell Abweichungen aus Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und der Wettbewerbssituation, vor allem in Dürr-Geschäftsfeldern und -

Märkten, aus Akquisitionen sowie der anschließenden Integration von Unternehmen und aus Restrukturierungsmaßnahmen. Die Entwicklung der Finanzmärkte und der Wechselkurse sowie nationale und internationale Gesetzesänderungen, insbesondere hinsichtlich steuerlicher Regelungen, können Einfluss ausüben.

Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, Zukunftsaussagen zu aktualisieren.

### **Keine Pflicht zur Aktualisierung**

Die Gesellschaft übernimmt keine Verpflichtung, die hierin enthaltenen Aussagen zu aktualisieren.

