



Dr.-Ing. Helmut Leube

Vorsitzender des Vorstands
der DEUTZ AG

in der Hauptversammlung am 21. Mai 2008

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter,

liebe Gäste und Freunde unseres Unternehmens, meine Damen und Herren, es ist mir und meinen Vorstandskollegen eine große Freude, Sie zur Hauptversammlung 2008 der DEUTZ AG begrüßen zu können. Ich freue mich sehr, dass Sie alle heute zu uns nach Köln gekommen sind. Auch für mich persönlich ist dies ein Zeichen Ihres besonderen Interesses an unserem Unternehmen, denn bei der heutigen Hauptversammlung handelt es sich, wie Sie wissen, um meine erste Hauptversammlung als Vorstandsvorsitzender der DEUTZ AG. Begrüßen möchte ich insbesondere auch die ehemaligen und aktiven Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Unternehmens sowie die anwesenden Medienvertreter.

Meine Damen und Herren, der heutige Tag steht vorrangig im Zeichen des Jahresabschlusses 2007. Gleichzeitig wollen wir Ihnen einen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr geben sowie unsere strategische

Zielsetzung und Wachstumsziele für die kommenden Jahre erläutern.

Überblick Geschäftsjahr 2007

2007 war ein hervorragendes Jahr für DEUTZ, welches durch ein außerordentlich dynamisches Wachstum und wichtige strategische Weichenstellungen gekennzeichnet war. Auftragslage, Absatz und Umsatz lagen klar über unseren Erwartungen und wir konnten unsere operative Rendite im vierten Jahr in Folge steigern. Die Auftragsingänge im Konzern lagen im Vergleich zum Vorjahr um 22,2% im Plus. Mit Stolz blicken wir auch auf 286.000 verkaufte Motoren, eine Steigerung von 21% im Jahresverlauf. Die guten Auftrags- und Absatzzahlen spiegeln sich auch in der Umsatzentwicklung wider. Das Umsatzvolumen stieg 2007 um 29% auf 1,5 Mrd. Euro. Hierbei profitierten wir natürlich auch von der guten Branchenentwicklung und einer damit einhergehenden hohen Nachfragesteigerung unserer Kunden, vor allem in

den Wirtschaftszweigen Baumaschinen, Landtechnik und im Nutzfahrzeugbereich. Der starke Umsatzanstieg wurde begleitet von einer Steigerung des operativen Ergebnisses, EBIT, um 43% auf 95,5 Mio. Euro.

Lassen Sie mich an dieser Stelle kurz auf die wichtigsten Ereignisse im zurückliegenden Geschäftsjahr eingehen.

Ein wichtiger Meilenstein war die strategische Fokussierung auf unsere Kernkompetenz, d.h. die Herstellung von kompakten Dieselmotoren, die wir durch den Verkauf von DEUTZ Power Systems zum 30. September 2007 vollzogen haben. Vor dem Hintergrund fehlender Synergien zu unserem Kerngeschäft sowie unterschiedlicher Geschäftsprozesse, Kundenstrukturen und Marktbedingungen war dies ein konsequenter Schritt in die Zukunft von DEUTZ als unabhängiger Hersteller von Kompaktmotoren. Mit der Veräußerung unseres Gas- und Dieselmotorengeschäfts für dezentrale Energieerzeugung an das Private-Equity-Unternehmen 3i zu ei-

nem Preis von 360 Mio. Euro erzielten wir einen Veräußerungsgewinn nach Steuern in Höhe von 118 Mio. Euro. Den Erlös werden wir zielgerichtet in die weitere Umsetzung der Wachstums- und Internationalisierungsstrategie im Kompaktmotorengeschäft einsetzen.

Ein weiteres Highlight war der erfolgreiche und planmäßige Start des Joint Ventures DEUTZ Dalian in China zum 1. August 2007, auf das ich später noch näher eingehen werde. Mit der Gründung des Joint Ventures gemeinsam mit unserem chinesischen Partner, FAW Jifang, einem der größten Anbieter von Nutzfahrzeugen in China, haben wir unsere Präsenz im chinesischen Markt deutlich ausgebaut. Wir erschließen uns damit insbesondere wichtige Wachstumspotenziale für die Zukunft in einer der am dynamischsten wachsenden Region der Welt. Sehr erfolgreich verlief auch das erste Jahr der Serienfertigung unseres neuen Motors TCD 13 4V, von dem wir bereits über 31.000 Einheiten produziert haben. 2007 haben wir zudem den Ausbau des besonders profitablen Servicegeschäfts konsequent fortgesetzt.

Sie sehen, meine Damen und Herren, das Geschäftsjahr 2007 war ein ausgezeichnetes Jahr und Ausdruck der erfolgreichen Strategie, die in den vergangenen Jahren die Basis für diese Geschäftsentwicklung gelegt hat. An diesem Erfolg sollen Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, teilhaben. Vor dem Hintergrund der guten Ergebnisse sowie der soliden Finanz- und Vermögenslage wurde mit dem Abschluss 2007 die Dividendenfähigkeit wieder hergestellt. Daher beabsichtigen wir erstmalig nach über 20 Jahren eine Dividende auszuschütten. Wir legen Ihnen zur Beschlussfassung eine Dividendenzahlung in Höhe von 40 Cent je Aktie vor, 20 Cent sind hierbei als Sonderdividende aus dem Verkaufserlös von DEUTZ Power Systems vorgesehen. Wir markieren hiermit einen bedeutenden Meilenstein in der Geschichte von DEUTZ.

Werfen wir nun einen Blick auf die Kursentwicklung der DEUTZ Aktie: Mit der Performance unserer Aktie im Jahr 2007 sind wir nicht zufrieden. Trotz positiver Impulse durch den Verkauf von DEUTZ Power Systems und guter Quartalsergebnisse, hat die Aktie ein Drittel ihres Wertes verloren und sich damit auch schwächer als unsere Benchmark-Indizes MDAX und Prime Industrial entwickelt. – Ganz anderes sieht die Entwicklung im ersten Quartal 2008 aus: Die DEUTZ Aktie hat sich in den ersten drei Monaten um rund 16% besser als der MDAX und sogar 33% besser als der Prime Industrial entwickelt. Wir sind daher davon überzeugt, dass der Kapitalmarkt erkannt hat, dass DEUTZ auf dem richtigen Weg ist. Diese Überzeugungsarbeit werden wir aktiv vorantreiben.

Geschäftsentwicklung 2007

In meinen weiteren Ausführungen zum Verlauf des Geschäftsjahres 2007 möchte ich nun auf die einzelnen Komponenten des Konzernabschlusses 2007 näher eingehen.

Die regionale Betrachtung verdeutlicht unsere weiterhin starke Marktposition in Europa, wo das Umsatzvolumen sowohl absolut als auch relativ durch den Nutzfahrzeugmotor für Volvo besonders stark anstieg. Die Baureihe für Nutzfahrzeuganwendungen war 2006 in die Serienproduktion gegangen und erreichte 2007 das erste volle Produktionsjahr: Der Umsatz in Europa inklusive Deutschland stieg binnen Jahresfrist folglich auf 1.104,4 Mio. Euro und steht für 73% des Gesamtumsatzes. Zusätzlich positiv wirkte sich aus, dass in Osteuropa das Geschäft mit neuen Kunden in der Nutzfahrzeug-, Landtechnik- und Baumaschinenbranche deutlich zugelegt hat. Eine Entwicklung, die durch kontinuierlich steigendes Transportaufkommen und langfristige Infrastrukturmaßnahmen auch zukünftig anhalten sollte. Nordamerika war währungsbedingt im Berichtszeitraum leicht rückläufig und entsprach knapp 14% des Umsatzes. Besonders hervorheben möchte ich an dieser Stelle das dyna-

mische Wachstum in der Region Asien/Pazifik, wo wir den Umsatzanteil auf 8,1% steigern konnten. Dies resultiert vorwiegend aus steigenden Motorenlieferungen an chinesische Kunden. Durch die zukünftig verstärkte Belieferung dieser Region aus dem Joint Venture DEUTZ Dalian und der Tatsache, dass wir diese Umsätze aufgrund unseres 50% Anteils an dem Gemeinschaftsunternehmen nicht konsolidieren werden, wird sich dieses Bild jedoch wieder verändern.

Lassen Sie mich an dieser Stelle nochmals etwas näher auf das Joint Venture eingehen. Wir haben, wie bereits erwähnt, am 1. August 2007 den Geschäftsbetrieb planmäßig aufgenommen. Die dort produzierten Einheiten werden an FAW als größten chinesischen Einzelkunden sowie an weitere chinesische und etablierte DEUTZ Kunden geliefert. Wir sind zusätzlich darum bemüht, weitere attraktive chinesische Kunden zu akquirieren. Erste Lieferverträge konnten hier bereits unterzeichnet werden. Insgesamt haben wir 58 Mio. Euro in DEUTZ Dalian investiert. Derzeit sind dort knapp 2.000 Mitarbeiter beschäftigt. In den ersten fünf Monaten seit Gründung sind insgesamt 42.000 Motoren produziert worden, davon 3.000 mit modernster DEUTZ Technologie. Der Umsatz erreichte in diesen Monaten bereits 80 Mio. Euro. Zudem wurde bereits im Anlaufjahr des Gemeinschaftsunternehmens beschlossen, die Kurbelgehäusefertigung für 4-bis 8-Liter-Hubraummotoren von 50.000 auf 60.000 aufzustocken. Diese zusätzliche Kapazität soll in der zweiten Jahreshälfte 2009 zur Verfügung stehen.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die Ausweitung des Geschäfts im Sinne von Umsatzzuwachs ist nur ein Ausweis eines erfreulichen Geschäftsjahres. Ein zweiter, sehr wesentlicher ist natürlich die Verbesserung der Profitabilität. Auch hier bin ich in der glücklichen Lage, Ihnen eine deutliche Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr präsentieren zu können. Das operative Ergebnis haben wir um 43% auf 95,5 Millionen

Euro gesteigert und damit auch die EBIT-Marge um 0,7 Prozentpunkte auf 6,3 Prozent verbessert. Mit dieser Rendite sind wir zufrieden, auch wenn wir das ursprünglich gesteckte Ziel von 7 Prozent nicht ganz erreicht haben. Das erfreuliche Wachstum – nicht nur bei DEUTZ, sondern in der Maschinenbaubranche insgesamt – hat zu Vollauslastung bei uns, unseren Lieferanten sowie unseren Partnern geführt. Dadurch haben sich Lieferengpässe bei internen und externen Komponentenzulieferungen ergeben, die wiederum Kostenineffizienzen und längere Lieferfristen nach sich zogen. Dies führte in der Folge auch zu höheren Logistikkosten. Gemeinsam mit unseren Lieferanten konnten wir jedoch die Kapazitätsengpässe im Jahresverlauf weitgehend beseitigen: Dazu haben wir rund 86 Mio. Euro in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände investiert, zusätzliche Lieferquellen aufgebaut und durch Schichtmodelle die Motorenproduktion weiter flexibilisiert.

Die Materialaufwandsquote im DEUTZ Konzern ist 2007 von 62,9% auf 66,2% gestiegen. Auslöser waren hierfür der erhöhte Einsatz von höherwertigen Technologiekomponenten für die Motorenbaureihen der Abgasvorschriften der Stufe 3 sowie die gestiegene Produktion der neu eingeführten Motorenbaureihen mit einem höheren Materialanteil.

Das Konzernergebnis nach Steuern aus fortgeführten Aktivitäten stieg um 54% auf 59,4 Mio. Euro gegenüber 38,5 Mio. Euro im Jahr 2006. Durch die Veräußerung von DEUTZ Power Systems zum 30. September 2007 weisen wir Erträge und Aufwendungen dieses Segments gesondert in der Position Konzernergebnis aus nicht fortgeführten Aktivitäten aus, welches im Berichtszeitraum 123,9 Mio. Euro betrug und mit 147,1 Mio. Euro aus dem Verkauf von DEUTZ Power Systems sowie dem operativen Ergebnisbeitrag des Segments in Höhe von 9,4 Mio. Euro abzüglich der Ertragsteuern resultierte. Das Konzernergebnis konnte damit auf 183,3 Mio. Euro gesteigert werden. Hieraus er-

gab sich ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von 1,56 Euro, davon entfallen 0,51 Euro auf die fortgeführten und 1,05 Euro auf die nicht fortgeführten Aktivitäten.

Meine Damen und Herren, gestatten Sie mir nun, kurz auf unsere beiden Segmente näher einzugehen und Ihnen das vergangene Geschäftsjahr anhand einiger Kennzahlen transparent zu machen. In der Segmentbetrachtung lagen insbesondere die Kompaktmotoren deutlich im Plus: 2007 wurden in diesem Segment rund 250.000 Motoren verkauft, der Umsatz stieg um knapp 37% auf 1,2 Mrd. Euro. Die Zusammenarbeit mit strategischen Partnern und großen Geräteherstellern hat hierbei entscheidend dazu beigetragen, dass wir in den letzten Jahren in diesem Bereich so stark wachsen konnten. Den Bereich DEUTZ Customised Solutions haben wir 2007 aus dem bisherigen Kompaktmotorengeschäft ausgegliedert, um uns in diesem Segment auf profitable Nischenanwendungen auf Basis von luftgekühlten Motoren zu fokussieren. Die Resultate können sich sehen lassen: Der Anlauf der Montage nach der Verlagerung von Köln nach Ulm war ebenso erfolgreich wie die Vorstellung eines neuen Produktspektrums an Stromerzeugungsaggregate auf Basis luftgekühlter Motoren bei unseren Kunden.

Das **Kompaktmotorengeschäft** verzeichnete im gesamten Berichtsjahr ein sehr starkes Wachstum – in erster Linie ein Resultat aus dem ersten vollen Produktionsjahr des Nutzfahrzeugmotors für Volvo. Ein weiterer Grund war die positive konjunkturelle Entwicklung, die insbesondere die Nachfrage nach Baumaschinenmotoren sowie nach Motoren für Flur-/Förderzeuge und auch Traktoren förderte. Der Auftragseingang erhöhte sich entsprechend um 26,7% auf einen Wert von 1,2 Mrd. Euro. Der Motorenabsatz legte sehr deutlich zu, und zwar um 25,0% auf 248.971 Einheiten. Besonders gut entwickelten sich dabei die Baureihen mit einem Hubraum von 4 bis 8 Litern. Sie verzeichneten ein Plus von 38,2%.

Entsprechend den guten Absatzzahlen stieg auch der Segmentumsatz deutlich an und erreichte 1,2 Mrd. Euro und damit 36,6% mehr als im vorherigen Geschäftsjahr. Besonders stark entwickelte sich der Anwendungsbereich Automotive. Bedingt durch die hohen Erlöse aus dem Verkauf von Nutzfahrzeugmotoren war der Umsatz in diesem Bereich mit rund 238 Mio. Euro fast dreimal so hoch wie 2006. Größter Umsatzträger im Segment Kompaktmotoren waren die Mobilien Arbeitsmaschinen, deren Umsatz mit 34% erneut zweistellig stieg. Auch der Umsatz mit Motoren für stationäre Anlagen wie Stromerzeugungsaggregate, Kompressoren und Pumpen erhöhte sich mit rund 10% sehr erfreulich. Der Servicebereich hat mit einem Plus von knapp 20% ebenfalls weiter deutlich zugelegt. Dies ist – neben dem sehr erfolgreichen Teilehandel – das Ergebnis zahlreicher Maßnahmen, die wir durch unsere Serviceorganisation initiiert haben.

Insbesondere das hohe Umsatzwachstum des Neumotorengeschäfts ließ das operative Segmentergebnis um 19,8% auf 45,3 Mio. Euro ansteigen. Bedingt durch die zusätzlichen Logistikaufwendungen in zweistelliger Millionenhöhe zur Sicherstellung der Teileversorgung sowie der erstmaligen At-equity-Konsolidierung des Joint Ventures, reduzierte sich die EBIT-Marge um rund einen halben Prozentpunkt auf 3,8%.

Der Auftragseingang bei DEUTZ Customised Solutions erhöhte sich im Gesamtjahr um 9,8% auf 380,6 Mio. Euro und übertraf damit unsere Erwartungen. Nach 37.477 Motoren im Jahr 2006 wurden im Berichtsjahr 36.890 Einheiten verkauft. Trotz dieses leichten Absatzrückgangs ist der Umsatz durch einen hohen Anteil von Motoren mit mehr als 8 Liter Hubraum um 7,3% auf 338,2 Mio. Euro gewachsen.

Je nach Anwendungsbereich verlief die Entwicklung jedoch unterschiedlich. Während der Umsatz mit Motoren für stationäre Anlagen aufgrund von rückläufigen Projektge-

schäften und infolge des währungsbedingt rückläufigen US-Geschäfts um 20,2% sich verminderte, legten die Automotive-Anwendungen um 28,3% zu, Mobile Arbeitsmaschinen zeigten ein Wachstum von 16,6%. Der Anwendungsbereich Landtechnik hat sich mit einem Plus von 81,2% sehr gut entwickelt. Im Berichtsjahr wurden, bedingt durch das Inkrafttreten der Abgasstufe III A/TIER 3 für Motoren zwischen 37 und 75 kW ab dem 1. Januar 2008, bereits für mehrere Kunden in spürbarem Umfang Motoren vorgebaut. Gestiegen sind auch die Serviceerlöse. Das Plus um 8,5% resultierte insbesondere aus dem Xchange-Geschäft mit Austauschteilen und -motoren, das mit 9,5% stark angewachsen ist. Auch das Ersatzteilgeschäft konnte deutlich ausgebaut werden.

Meine Damen und Herren, DEUTZ befindet sich auf Wachstumskurs. Dies spiegelt sich auch in der Entwicklung der Mitarbeiterzahlen wider. Insgesamt beschäftigten wir 2007 weltweit 4.617 Mitarbeiter, das waren 286 Mitarbeiter beziehungsweise 6,6% mehr als noch vor Jahresfrist. Das Gros der Mitarbeiter arbeitete dabei im Inland, vor allem an den Standorten in Köln und Ulm. Im Rahmen der Arbeitnehmerüberlassung wurden 2007 durchschnittlich 366 Personen beschäftigt, das waren 118 Personen mehr als im Jahr zuvor. Dieser Anstieg trug dem erhöhten Arbeitskräftebedarf durch die starke Volumenausweitung Rechnung.

Wir haben im zurückliegenden Geschäftsjahr auch im Bereich Forschung und Entwicklung in die Zukunftsfähigkeit unseres Unternehmens investiert und dafür 56 Mio. Euro aufgewendet. Gemessen am Umsatz ist damit die F&E-Quote um 3,7% zurückgegangen. In Zukunft werden wir diesen Anteil sowohl absolut als auch relativ erhöhen, denn wir wissen, dass die Technologieführerschaft auch vor dem Hintergrund des höheren technischen Anspruchs für die Erfüllung der Abgasgesetzgebung der letzten Jahre für DEUTZ ein

wesentlicher strategischer Bestandteil ist.

Lassen Sie mich Ihnen an dieser Stelle zwei konkrete Beispiele unserer Innovationskraft geben:

Die aktuelle Debatte zur Kohlendioxidreduzierung sowie die steigenden Preise für Kraftstoffe haben schon zu alternativen Antriebskonzepten im PKW-Sektor, aber noch nicht im Bereich der Mobilien Arbeitsmaschinen, geführt. Hier haben wir mit dem DEUTZ HYBRID DRIVE einen Motor entwickelt, der durch Kombination eines Dieselmotors mit einem Elektromotor und einem elektrischen Energiespeicher dem Anwender wesentliche Vorteile bietet. Besondere Funktionalitäten sind beispielsweise die Rückgewinnung von Energie beim Bremsen oder aber der automatische Motorstopp in den Leerlaufphasen. Unsere Kunden profitieren durch den Einsatz dieses Motors von geringeren Betriebskosten aufgrund des reduzierten Kraftstoffverbrauchs sowie einer gesteigerten Arbeitsleistung durch eine höhere Systemdynamik. Gleichzeitig werden die Kohlendioxidemissionen reduziert. Dieser Motor, den wir bereits auf der bauma 2007, der weltgrößten Messe für Baumaschinen und Untertagegeräte vorgestellt haben, befindet sich aktuell in der Entwicklungsphase und soll im Jahr 2010 serienreif sein.

Als Innovation hat DEUTZ auf der Agritechnica 2007 mit dem DEUTZ Natural Fuel Engine als weltweit erster Hersteller einen Motor vorgestellt, der reines Rapsöl verbrennt und dabei die aktuellen Emissionsgrenzwerte der Stufe III einhält. Das sogenannte Zwei-Tank-System ermöglicht die automatische Umschaltung zwischen Dieseldieselkraftstoff und Rapsöl. Da für Biokraftstoffe in der Landwirtschaft keine Energiesteuer erhoben wird, bietet die Nutzung von Rapsöl-Motoren für Landwirte einen klaren betriebswirtschaftlichen Vorteil. Darüber hinaus leisten wir durch die Nutzung des DEUTZ Rapsöl-Motors einen aktiven Beitrag zur Kohlendioxidreduzierung. Mitte dieses Jahres

werden wir mit der Serienfertigung dieses Motors beginnen.

Ich möchte Sie herzlich einladen, sich diese beiden Produkte im Foyer bzw. am Eingang näher anzusehen.

Meine Damen und Herren, diese Beispiele verdeutlichen, dass wir nachhaltig bestrebt sind, unsere Technologie weiterzuentwickeln, um unsere Wettbewerbsposition sowie führende Marktstellung weiter auszubauen und auch für die Zukunft zu sichern. Ich möchte meine Ausführungen zum Konzernabschluss mit einigen Bemerkungen zur Bilanz 2007 abschließen. Das Bilanzbild des DEUTZ Konzerns zum 31. Dezember 2007 hat sich im Vorjahresvergleich, im Wesentlichen bedingt durch die Veräußerung des Segments DEUTZ Power Systems, deutlich verändert. So sind die Vermögensgegenstände und Schulden von DEUTZ Power Systems nicht mehr in der Konzernbilanz erfasst, während der vereinbarte Kaufpreis weitgehend in der Position Zahlungsmittel und -äquivalente enthalten ist. Auch die Passivseite der Bilanz weist aufgrund der Neuausrichtung des Konzerns eine deutlich veränderte Struktur auf. Das Eigenkapital ist, vor allem aufgrund des hohen positiven Konzernergebnisses, das insbesondere den Verkaufseffekt von DEUTZ Power Systems beinhaltet, sowie durch die Wandlungen von Schuldverschreibungen und Genussrechten, auf 557,1 Mio. Euro angestiegen. Die Eigenkapitalquote betrug Ende 2007 40,4% und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr um gut 9 Prozentpunkte verbessert.

Mit der Begebung eines US Private Placements im Frühsommer 2007 haben wir uns zudem eine langfristige, bankenunabhängige Finanzierungsbasis über Laufzeiten von fünf, sieben und zehn Jahren geschaffen. Der Investorenkreis besteht aus institutionellen US-amerikanischen Anlegern. Mit der Platzierung noch vor der amerikanischen Hypothekenkrise trafen wir auf einen sehr aufnahmefähigen Kapitalmarkt: Die ursprünglich auf 150 Mio. US-\$ ausgelegte

Schuldverschreibung wurde mehr als dreifach überzeichnet und auf 274 Mio. US-\$ aufgestockt. Die Zins- und Tilgungszahlungen in US-\$ sind über die gesamte Laufzeit abgesichert, so dass für uns keinerlei Risiko aus Kursänderungen des US-\$ gegenüber dem Euro besteht. Verwendet wurden die Mittel für das Joint Venture in China, zur Abfindung von Rentenzahlungen und Rentenanwartschaften sowie zur Ablösung langfristiger Bankverbindlichkeiten.

Aufgrund des hohen Mittelzuflusses durch den Verkaufserlös bei der Veräußerung von DEUTZ Power Systems, haben wir das Berichtsjahr mit einer positiven Nettofinanzposition in Höhe von 89,7 Mio. Euro abgeschlossen.

Meine Damen und Herren, für uns steht bei der Entwicklung des DEUTZ Konzerns die Nachhaltigkeit im Vordergrund. Die wichtigen strategischen Weichenstellungen in den zurückliegenden Jahren sind ein Beweis dafür. Deshalb ist uns besonders an einem Wertmanagement gelegen, welches Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, diese Nachhaltigkeit transparent macht. In diesem Zusammenhang weise ich darauf hin, dass es uns im Jahr 2007 gelungen ist, den sogenannten Return on Capital Employed, ROCE, also die Rendite auf das eingesetzte Kapital, von 10,7% auf 13,5% zu steigern. Es ist uns 2007 gelungen, den Wachstumskurs unseres Unternehmens fortzusetzen und die Basis für eine weitere erfolgreiche und profitable Fortentwicklung zu schaffen.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle noch einen formalen Hinweis: Wie im Jahr 2007 enthält der Konzernlagebericht auch in diesem Jahr wieder Angaben zu Regelungen, die für den Erfolg eines etwaigen öffentlichen Übernahmeangebotes zum Erwerb von Aktien der DEUTZ AG bedeutsam sein können. Der Vorstand ist der Ansicht, dass diese Regelungen für mit der DEUTZ AG vergleichbare börsennotierte Unternehmen üblich sind.

Geschäftsentwicklung Q1 2008

Ich möchte nun auf die Entwicklung unseres Unternehmens im ersten Quartal dieses Jahres eingehen. Um es auf einen Satz zu bringen: Wir sind erfolgreich gestartet und haben damit die Entwicklung des letzten Jahres fortgesetzt. Der DEUTZ Konzern hat den Umsatz um 18,4% auf 397,0 Mio. Euro gesteigert. 2007 waren es noch 335,4 Mio. Euro ohne DEUTZ Power Systems. Der Umsatzanstieg konnte im Wesentlichen durch eine Steigerung des Absatzes mit dem neuen Motor TCD 2013 4V erreicht werden, von dem wir im ersten Quartal 30% mehr Einheiten verkauft haben. Insgesamt betrug der Absatz rund 73.000 Motoren. Der Auftragszugang lag mit 433,3 Mio. Euro im Rahmen unserer Erwartungen weiterhin auf hohem Niveau, allerdings leicht unter dem Niveau des vergleichbaren Vorjahreszeitraums, der durch diskontinuierliche Projektgeschäfte im Bereich DEUTZ Customised Solutions beeinflusst war. Das EBIT verbesserte sich um 36,8% auf 19,7 Mio. Euro dank einem höherem Umsatzvolumen einhergehend mit verbesserten Margen. Die EBIT-Marge legte um 0,7 Prozentpunkte auf 5,0% in den ersten drei Monaten zu. Das Konzernergebnis nach Steuern betrug 13,5 Mio. Euro, was einer Steigerung von knapp 70% entspricht.

Lassen Sie mich nun einen Blick auf die einzelnen Segmente werfen:

Im **Segment Kompaktmotoren** haben wir unseren Absatz um 13,4% auf knapp 65.000 verkaufte Motoren erhöht. Entsprechend stieg der Umsatz um 18,2% auf 318,1 Mio. Euro aufgrund der gestiegenen Nachfrage nach Motoren mit vier bis acht Liter Hubraum. Der Anwendungsbereich Automotive profitierte durch den neuen Nutzfahrzeugmotor mit einem Plus von 17,6%. Höhere Umsätze sowie eine verbesserte Marge im Servicegeschäft haben zu einer Verbesserung des EBIT um knapp 48% auf 13,3 Mio. Euro geführt, ohne den

Verlustanteil von 3,2 Mio. Euro für unser Joint Venture DEUTZ Dalian.

Das Segment **DEUTZ Customised Solutions**, das insbesondere das Geschäft mit luftgekühlten Motoren und Motoren größer als acht Liter Hubraum umfasst, hat ebenfalls zur guten Geschäftsentwicklung im ersten Quartal beigetragen. Nachdem das Vorjahresquartal durch die Verlagerung der Fertigung der luftgekühlten Motoren von Köln nach Ulm beeinflusst war, stieg die Zahl der verkauften Motoren um 22,4% auf gut 8.000 Stück. Dabei haben wir eine besonders starke Nachfrage in den Bereichen Automotive und Mobile Arbeitsmaschinen registriert. Der Umsatz legte somit im Vergleich zum Vorjahresquartal um 19% auf knapp 80 Mio. Euro zu. Aufgrund der nicht mehr vorhandenen Anlaufkosten aus der Produktionsverlagerung sowie einem anhaltend hohen Anteil des Servicegeschäfts, konnte das EBIT um 76,9% auf 9,2 Mio. Euro zulegen.

Unter dem Strich sind wir mit der Ergebnisentwicklung im ersten Quartal sehr zufrieden und es zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Die Auftragssituation ist stabil und wir blicken zuversichtlich nach vorn.

Ausblick 2008/ Wachstumsperspektiven

Meine Damen und Herren, auch das erste Quartal entwickelte sich positiv – trotz des zum Teil schwierigen globalökonomischen Umfelds. Auf Basis einer bisher guten Entwicklung im Auftragseingang, des anhaltenden Wachstums in unseren Märkten und unserer starken Marktposition erwarten wir daher ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr mit einem Wachstum beim Absatz um 10%. Das bedeutet, dass wir 2008 erstmalig mehr als 300.000 Motoren fertigen wollen. Wir erwarten hierbei ein Umsatzwachstum in der Bandbreite von 10 bis 15% und eine Verbesserung des operativen Ergebnisses. Wir streben eine EBIT-Marge von rund 7% an. Das Konzernergebnis soll sowohl absolut als auch prozentual in zweistelliger Größenordnung wachsen. Bei

unserem Joint Venture DEUTZ Dalian sollen im aktuellen Geschäftsjahr insgesamt 100.000 bis 120.000 Motoren gebaut, der dortige Umsatz auf über 300 Mio. Euro gesteigert werden.

Auch im Bereich Forschung und Entwicklung werden wir weiter investieren und planen ein Investitionsvolumen von etwa 80 Mio. Euro. Damit wollen wir unseren Weg zur Technologieführerschaft konsequent weiter beschreiten.

Weiterhin sind Investitionen in Höhe über 100 Mio. Euro geplant, vornehmlich zum weiteren Ausbau unserer Kapazitäten und für Ersatzinvestitionen sowie die Neu- und Weiterentwicklung von Produkten.

Ein weiterer Schwerpunkt im aktuellen Jahr ist der Ausbau unseres Xchange-Geschäfts, d.h. unserer Aktivitäten im Bereich wiederaufbereiteter Motoren und Teile, das zum Segment DEUTZ Customised Solutions gehört. Die Kunden haben die Vorteile erkannt: Ein Austauschmotor erfordert keine Umbaumaßnahmen am Endgerät oder die Anschaffung eines neuen Endgeräts. DEUTZ wird sein Xchange-Geschäft in Deutschland weiter ausbauen. Darüber hinaus errichten wir derzeit in den USA ein weiteres Xchange-Werk. Künftig werden dort Motoren und Teile aus der nordamerikanischen Motorenpopulation wieder aufgearbeitet.

Meine Damen und Herren, wir sind davon überzeugt, dass unser Unternehmen gut positioniert ist, um den profitablen Wachstumskurs fortzusetzen. Hierbei stehe ich auch als neuer Vorstandsvorsitzender der DEUTZ AG für Kontinuität in der strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens. Wir wollen uns weiterhin als unabhängiger Hersteller von Kompaktmotoren auf dem Markt positionieren. Ich möchte Ihnen daher an dieser Stelle kurz erläutern, mit welcher Strategie wir weiteres und neues Wachstum generieren wollen.

Unsere Strategie ist durch drei Kernpunkte gekennzeichnet:

Wir werden – erstens – unseren Kurs der **Internationalisierung** konsequent fortführen.

Internationalisierung bedeutet für uns den Ausbau unserer starken Position in den Wachstumsmärkten Europa und Nordamerika und die gleichzeitige Erschließung weiterer Wachstumsperspektiven in Asien, vor allem China, möglicherweise aber auch Indien.

China ist unser derzeit wichtigster Zukunftsmarkt. Wir wollen auf diesem Markt, wie ich bereits skizziert habe, weiterhin stark wachsen und von der Dynamik des Marktes profitieren. Aus diesem Grund werden wir unsere langjährige Expertise zielgerichtet auf die Herausforderungen und Besonderheiten des chinesischen Marktes konzentrieren.

Die zweite Komponente unserer Strategie zielt auf die **Optimierung unserer internen Prozesse und Abläufe**. Ein Schritt ist die Professionalisierung unserer Organisationsstruktur.

Wir werden einen neuen Aufgabenbereich mit klarer Gesamtverantwortung unterhalb der Vorstandsebene in Form von drei Produktlinien schaffen. Diese werden die Verantwortung für unsere Motorenbaureihen tragen. Diese Organisationsstruktur hat sich in der Automobil- und Maschinenbauindustrie bereits erfolgreich etabliert und wird auch bei DEUTZ einen entscheidenden Beitrag dazu leisten, unsere Zielvorgaben im Hinblick auf Zeit, Kosten und Qualität weiter zu verbessern.

Ich bin davon überzeugt, Ihnen im kommenden Jahr an dieser Stelle über die Erfolge der neuen, professionalisierten Organisationsstruktur bei DEUTZ Bericht erstatten zu können. Wir werden – drittens – die **Systemkompetenz** im Bereich der Abgasnachbehandlung weiter verstärken mit dem Ziel, DEUTZ vom reinen Motorenlieferanten zum Systemanbieter weiterzuentwickeln. Damit werden wir unseren Anspruch auf Technologieführerschaft weiter ausbauen.

Die Abgasnachbehandlung ist ein Bereich, der immer mehr an Bedeu-

tung gewinnt, denn ab 2011 können die von der EU vorgegebenen Emissionsgrenzwerte nur noch über zusätzliche Abgasnachbehandlung erreicht werden, also beispielsweise mit Partikelfiltern und speziellen Katalysatoren.

Verehrte Aktionäre, wir sind überzeugt, mit der skizzierten Strategie für Sie, aber auch für alle anderen Stakeholder, ein attraktives Unternehmen zu bleiben und unsere ambitionierten langfristigen Ziele erreichen zu können. Diese umfassen neben der Erlangung einer führenden Position unter den Top-3-Anbietern weltweit für 4- bis 8-Liter-Hubraum-Motoren sowie die Verdopplung des Absatzes mit Motoren bis 4 Liter Hubraum auch die Festigung unserer international führenden Marktposition bei luftgekühlten Motoren. Im Servicebereich haben wir uns zudem ein Umsatzziel von 20% am Konzernumsatz gesetzt.

Auf dem Weg dorthin sind in den nächsten zwei bis drei Jahren sicherlich noch einige zukunftsrelevante Herausforderungen zu bewältigen, doch erlauben Sie mir an dieser Stelle das Bild „Der DEUTZ Motor brummt“.

Tagesordnungspunkt 6

Nun möchte ich noch einige kurze Anmerkungen zu dem in der Tagesordnung unter Punkt 6 vorgeschlagenen Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien machen.

Die Gesellschaft soll ermächtigt werden, bis zum November 2009 eigene Aktien bis zu einer Grenze von 10% des Grundkapitals zu erwerben. Mit der vorgeschlagenen Ermächtigung soll DEUTZ die Möglichkeit erhalten, eigene Aktien zu erwerben und diese neben einer möglichen Veräußerung über die Börse mittels eines öffentlichen Angebots an alle Aktionäre oder auch an Dritte gegen Sachleistung im Rahmen des Erwerbs von Unternehmen Beteiligungen oder im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen anbieten zu können. Diese Ermächtigung erweitert den notwendigen Spielraum für DEUTZ, um sich potenziell bietende Akquisitionsoptionen sowohl national als

auch international schnell und flexibel nutzen zu können.

Schlussworte

Meine sehr verehrten Damen und Herren, ich hoffe, dass ich Ihnen deutlich machen konnte, dass Ihr Unternehmen in guten Händen ist und

dass die Weichen für weiteres Wachstum in 2008 und darüber hinaus gestellt sind. Das erreichte solide Fundament ist die Basis für weiteres Wachstum und die Ertragsstärke unseres Unternehmens.

Gestatten Sie mir, dass ich mich an dieser Stelle stellvertretend bei allen

Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanke. Sie haben in den vergangenen zwölf Monaten Großes geleistet. Herzlichen Dank für Ihre Einsatzbereitschaft!

DEUTZ AG

D-51057 Köln

www.deutz.com

