

DEUTZ AG, Köln

Dr.-Ing. Helmut Leube

Vorsitzender des Vorstands der DEUTZ AG

Rede

anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung
am 6. Mai 2010
Congress-Centrum Ost der Koelnmesse

Es gilt das gesprochene Wort.

SPERRFRIST

6. Mai 2010, 11:00 Uhr



Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionäre und Freunde unseres Unternehmens,

im Namen des Vorstands der DEUTZ AG heiÙe ich Sie zu unserer Hauptversammlung 2010 herzlich willkommen. Ich begrüÙe auch die Vertreter der Aktionärsvereinigungen, der Banken und der Medien sowie die ehemaligen und aktiven Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres Unternehmens.

Ich freue mich sehr, dass Sie alle heute zu uns nach Köln gekommen sind.

Besonders freue ich mich darüber, dass auch Herr Dr. Carozza, der Präsident der SAME DEUTZ-FAHR Gruppe, unseres größten Anteilseigners, aus Italien angereist ist.

In meinem heutigen Bericht möchte ich auf drei Themen eingehen:

- Im Vordergrund steht natürlich die Geschäftsentwicklung im Jahr 2009, die von den Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise überschattet war.
- Anschließend möchte ich Ihnen zeigen, wie es uns gelungen ist, in einer der schlimmsten Krisen erfolgreich gegenzusteuern und so die Basis für einen Neuanfang zu schaffen.
- Und zum Schluss möchte ich Ihnen einen Ausblick darauf geben, wo wir uns von dieser neuen und verbesserten Ausgangsbasis aus hin bewegen wollen – gestärkt nach der Krise und mit neuem Antrieb!

Sehr geehrte Damen und Herren, im letzten Jahr wurde DEUTZ, wie viele andere Unternehmen auch, einer harten Prüfung unterzogen: Bereits gegen Ende 2008 war die sogenannte Finanzkrise in der Realwirtschaft angekommen und wir mussten unsere Planungen für das Jahr 2009 kontinuierlich nach unten korrigieren. Aber mit dem, was uns dann im Jahr 2009 tatsächlich erwartete, haben wir selbst in unseren vorsichtigsten Planungen nicht gerechnet und erst heute können wir das ganze Ausmaß der Wirtschaftskrise und ihre Auswirkungen auf DEUTZ überblicken:

- Der Auftragseingang reduzierte sich von 2008 auf 2009 um 38 Prozent auf 842 Millionen Euro.
- Der Absatz brach um 53 Prozent ein und lag nur noch bei rund 118.000 Motoren. Einen solch niedrigen Wert zeigten die Unternehmenskennzahlen letztmalig im Jahr 1993. Dieser krisenbedingte Nachfrageeinbruch wurde zusätzlich verstärkt von den Lagerbereinigungseffekten in der gesamten nachgeschalteten Lieferkette: Die niedrige, noch vorhandene Gerätenachfrage wurde zunächst aus den Lägern der Handelsorganisation bedient, bevor überhaupt ein neues Gerät geordert wurde und ähnlich ging es den Lieferanten von Motoren und anderen Komponenten. Dieser betriebswirtschaftlich notwendige Bestandsabbau zur Reduzierung des Working Capitals und zur Generierung von Cashflow – den im Übrigen auch wir sehr intensiv betrieben haben – wirkte in der Krise als verstärkendes Element.

- Der Umsatz gab im Vergleich dazu „nur“ um 42 Prozent nach und lag zum Jahresende bei 863 Millionen Euro. Dieses „Nur“ ist dem Umstand geschuldet, dass die Marktsegmente für kompakte Baumaschinen, Kompressoren und Stromerzeugungsaggregate besonders stark von der Krise betroffen waren, während Anwendungssegmente, in denen größere DEUTZ-Motoren zum Einsatz kommen – wie beispielsweise die Landtechnik – der Krise länger trotzen konnten. Dadurch stieg der Anteil größerer und hochwertigerer Motoren an unserem Gesamtabsatz und die Umsatzeinbußen fielen etwas moderater als der Absatzrückgang aus.

Unser mit Abstand größtes Anwendungssegment **Mobile Arbeitsmaschinen**, das Bau- und Bergbaumaschinen ebenso umfasst wie Flurförderzeuge und Flugfeldgeräte, war am stärksten von der Krise betroffen: Der Umsatz in diesem Anwendungssegment sank gegenüber 2008 um mehr als 66 Prozent, sodass sich der Umsatzanteil von 35 Prozent auf 21 Prozent verringerte. Das Anwendungssegment **Stationäre Anlagen**, das Motoren für Stromerzeugungsaggregate, Pumpen und Kompressoren umfasst, brach um 41 Prozent ein, dicht gefolgt von den **Automotive-Anwendungen**, also den Motoren für Lastkraftwagen, Busse und Schienenfahrzeuge, bei denen wir rund 37 Prozent unseres Vorjahresumsatzes einbüßten. Dem gegenüber fielen die Umsatzeinbußen bei Motoren für die **Landtechnik** und im **Servicegeschäft** mit jeweils rund 17 Prozent deutlich geringer aus.

Ähnlich unterschiedlich waren die Umsatzveränderungen in den verschiedenen Regionen: In **Amerika**, wo die globale Finanz- und Wirtschaftskrise ihren Anfang nahm, verloren wir gegenüber dem Jahr 2008 rund 62 Prozent unseres Umsatzes, in unserem Heimatmarkt **Deutschland**, dessen Kunden ebenso wie wir stark exportorientiert sind, ging der Umsatz um fast 45 Prozent zurück. Im **übrigen Europa**, das traditionell zwischen 40 und 50 Prozent unseres Geschäfts ausmacht, verloren wir gegenüber dem Vorjahr knapp 40 Prozent. In unserem kleinsten Regionalmarkt, den an Geräteherstellern armen Ländern im **Mittleren Osten und Afrika**, reduzierte sich der Umsatz um 33 Prozent und nur in der Region **Asien-Pazifik** lag der Umsatzrückgang – wenn auch ganz knapp – unter der 30-Prozent-Marke.

Aber nicht nur bei DEUTZ brach die Nachfrage durch die Rezession ein, auch unsere Wettbewerber wurden schwer von der Krise getroffen und die Marktpositionen blieben weitestgehend unverändert:

- In unseren größten und wichtigsten Regionalmärkten, Europa und Nordamerika, ist DEUTZ die Nr. 1 bei Motoren für mobile Arbeitsmaschinen und die Nr. 2 bei Motoren für die Landtechnik, für stationäre Anlagen sowie für Automotive-Anwendungen; insgesamt liegen wir aufgrund der Größe des Anwendungssegments mobile Arbeitsmaschinen in diesen Regionen unangefochten auf dem ersten Platz.
- DEUTZ hat in der zurückliegenden Krise keine Kunden und keine Projekte verloren – weder durch den Wettbewerb noch durch krisenbedingte wirtschaftliche Schwierigkeiten. Dies spricht nicht nur für die Treue und Zufriedenheit unserer Kunden, sondern auch für die Stabilität unserer überwiegend mittelständisch geprägten Abnehmerbranchen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, was diese Zahlen nicht zeigen, das ist der Verlauf des letzten Geschäftsjahres, die Entwicklung über der Zeitachse: Während die Krise im Jahr 2008 ihren Anfang nahm und sich zum Jahresende hin immer weiter beschleunigte, war das zurückliegende Geschäftsjahr 2009 das Jahr, in dem die rasante Abwärtsbewegung zum Stillstand kam und sich erste Besserungstendenzen zeigten:

- Nachdem das erste Halbjahr 2009 noch von einem deutlichen Abschwung gekennzeichnet war, konnten wir im dritten Quartal vermelden, dass die Talsohle erreicht war: Zwar lagen die Absatz- und Umsatzzahlen aufgrund der Urlaubssaison immer noch unter denen des Vorjahres und des Vorquartals, aber der Auftragseingang stieg gegenüber dem zweiten Quartal 2009 um immerhin 3 Prozent – ein geringer Wert, aber ein positives Signal von großer Bedeutung für DEUTZ. Im Detail zeigten sich teilweise zweistellige prozentuale Steigerungen, insbesondere in den Anwendungssegmenten, die vorher am stärksten eingebrochen waren.
- Im vierten Quartal setzte sich dieser positive Trend überraschend deutlich fort: Der Auftragseingang stieg gegenüber dem dritten Quartal 2009 um rund 12 Prozent und lag erstmalig auch wieder über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres – mit mehr als 8 Prozent sogar deutlich. In unserem größten und am schlimmsten von der Krise betroffenen Anwendungssegment Mobile Arbeitsmaschinen lagen die Steigerungsraten sogar bei 55 Prozent gegenüber dem Vorquartal und bei bemerkenswerten 176 Prozent gegenüber dem vierten Quartal 2008.
- Ähnliche Verbesserungstendenzen zeigten sich im Absatz und im Umsatz, die gegenüber dem dritten Quartal 2009 um 18 beziehungsweise 19 Prozent anzogen. Damit wurde das vierte Quartal 2009 zum umsatzstärksten Quartal des ganzen Geschäftsjahres und zugleich zum deutlichsten Signal einer Trendwende.

Trotz dieser positiven Marktentwicklung zum Jahresende hin, blieb auch im Jahr 2009 unter dem Strich ein krisenbedingter massiver Einbruch aller vertrieblichen Kennzahlen, dem wir mit wirksamen Maßnahmen auf der Kostenseite begegnet sind. Um angemessen reagieren zu können, mussten wir schnell und entschlossen handeln – dies erforderte teilweise harte und einschneidende Entscheidungen wie einen weitreichenden Personalabbau:

- Bereits im Geschäftsjahr 2008 hatten wir auf Leihpersonal verzichtet und befristete Arbeitsverträge nicht verlängert. Um unsere hochmotivierte und qualifizierte Stammbesetzung soweit wie möglich zu schützen, haben wir darüber hinaus die Kurzarbeit sehr weitreichend eingesetzt und dieses Instrument im Laufe des Jahres 2009 auf fast alle Bereiche und alle deutschen Standorte ausgeweitet. Ausgenommen hiervon war nur der Bereich Forschung & Entwicklung, in dem wir unter Hochdruck an den Vorbereitungen für die nächste Abgasemissionsstufe und an der Erneuerung unseres Produktprogramms arbeiten – aber dazu später mehr.
- Insgesamt haben wir durch die Kurzarbeit im Jahresdurchschnitt 2009 Arbeitsstunden in einem Umfang eingespart, der der Arbeitsleistung von circa 480 Mitarbeitern entspricht. Oder anders ausgedrückt: Dank der Kurzarbeit konnten wir 480 Stellen erhalten, die wir andernfalls hätten abbauen müssen.

- Aber all diese Maßnahmen reichten vom Umfang her nicht aus, und so waren wir letztlich auch zu einem Personalabbau bei der Stammbesellschaft gezwungen. Um diesen Abbau so schonend wie möglich durchzuführen, haben wir für den Gemeinschaftsbetrieb Köln mit dem Betriebsrat einen Interessenausgleich vereinbart und einen Sozialplan aufgestellt. Dabei haben wir großen Wert auf sozialverträgliche Lösungen gelegt: Zum einen haben wir mit vielen Mitarbeitern eine Sonderpensionierung vereinbart. Zum anderen arbeiten wir mit einer Transfergesellschaft, die ehemalige Mitarbeiter bei ihrer Neuorientierung und der späteren Arbeitsplatzsuche unterstützt. Insgesamt haben wir seit dem 30.06.2008, als die Mitarbeiterzahl von DEUTZ einschließlich der Leiharbeitskräfte aber ohne Auszubildende mit 5.233 den Höchststand der letzten Jahre erreicht hatte, 1.371 Stellen abgebaut. Darüber hinaus haben wir bis zum Jahresende 2009 für weitere 200 Stellen einen Entfall im Laufe des Jahres 2010 fest vereinbart.
- Dennoch ist das Ergebnis sozial ausgewogen: Für den gesamten Personalabbau von 1.571 Stellen mussten wir insgesamt nur 14 betriebsbedingte Kündigungen aussprechen.

Aber nicht nur die Personalgemeinkosten standen bei unseren Maßnahmen im Fokus, denn diese tragen nur wenig mehr als 20 Prozent zu den Ergebnisverbesserungen bei, die wir im Rahmen unseres MOVE-Programms insgesamt erzielt haben.

Bereits im vergangenen Jahr habe ich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, an dieser Stelle ausführlich über dieses Programm berichtet, das wir aus zwei Gründen gestartet hatten: Einerseits wollten wir den unvermeidbaren Auswirkungen der Krise mit Maßnahmen zur kurzfristigen Ertragssteigerung begegnen, andererseits – und das ist vielleicht noch wichtiger – wollten wir durch eine gezielte Absenkung unseres Fixkostensockels eine nachhaltige Basis für die langfristige Zukunftssicherung der DEUTZ AG schaffen. Jetzt ist es an der Zeit, eine Bilanz zu ziehen:

- Mit dem MOVE-Programm, das im Herbst 2008 gestartet wurde, ist es uns gelungen, bis zum Jahresende 2009 Ergebnisverbesserungen von insgesamt 136 Millionen Euro zu erzielen, davon 126 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr 2009 und 10 Millionen Euro im letzten Quartal 2008. Dabei standen natürlich Kostensenkungen bei Sach- und Personalgemeinkosten sowie bei Materialkosten im Vordergrund; aber auch bei unseren Verkaufspreisen und in unserer Produktivität konnten wir trotz der Nachfrageflaute leichte Verbesserungen erreichen.
- Der wichtigste MOVE-Erfolg jedoch ist der folgende: Aus dem Gesamtpaket von 136 Millionen Euro sind insgesamt mehr als 85 Millionen Euro nachhaltige Verbesserungen, die uns auch in den Folgejahren helfen werden, unseren Fixkostensockel und damit unseren Break-Even-Punkt dauerhaft abzusenken. Damit sind wir unserem Ziel, DEUTZ in eine Phase des profitablen Wachstums zu führen, einen großen Schritt näher gekommen.
- Dass wir damit auf dem richtigen Weg sind, zeigt ein Blick in unsere monatlichen Kennzahlen: Im September des vergangenen Jahres konnten wir erstmals wieder ein halbwegs zufriedenstellendes operatives Ergebnis erreichen.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2009 mussten wir jedoch einen erheblichen Verlust hinnehmen. Trotz aller MOVE-Effekte lag das operative Ergebnis, das sogenannte EBIT, vor Einmaleffekten bei minus 46 Millionen Euro. Nach Einmaleffekten, die im Wesentlichen aus Restrukturierungsaufwendungen in Zusammenhang mit dem Personalabbau bestehen, lag das operative Ergebnis bei minus 89 Millionen Euro. Das Unternehmensergebnis nach Zinsen und Steuern lag bei minus 124 Millionen Euro.

Die übrigen wesentlichen Finanzkennzahlen haben sich vor dem Hintergrund der Krise jedoch sehr ordentlich entwickelt:

- Dank eines besonders strikten Working-Capital-Managements, mit dem wir unsere Vorräte und Forderungen konsequent reduziert haben, erreichten wir einen positiven Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit von mehr als 117 Millionen Euro.
- In engem Zusammenhang damit steht die komfortable Liquidität in Höhe von 215 Millionen Euro, die uns zum 31.12.2009 zur Verfügung stand. Mit einer positiven Netto-Finanzposition von rund 3 Millionen Euro hat DEUTZ das abgelaufene Geschäftsjahr faktisch schuldenfrei abgeschlossen.
- Und die Eigenkapitalquote von DEUTZ liegt trotz der Verluste im abgelaufenen Geschäftsjahr mit über 35 Prozent noch immer auf einem sehr hohen Niveau.

Aber wir haben uns im vergangenen Jahr nicht nur auf das laufende Geschäft konzentriert, sondern uns auch um die Absicherung unserer langfristigen Finanzierung gekümmert:

- Mit der Begebung eines US Private Placements über 274 Millionen US-Dollar und der kompletten Absicherung der US-Dollar-Position in EUR hat sich DEUTZ im Jahr 2007 langfristig und ohne Währungsrisiken finanziert. Teil dieser Finanzierung sind sogenannte Financial Covenants, also die Verpflichtung von DEUTZ, bestimmte Finanzkennzahlen einzuhalten.
- Aufgrund des dramatischen Umsatz- und Ergebnisrückgangs im abgelaufenen Geschäftsjahr drohte zum Ende des dritten Quartals 2009 ein Bruch der ergebnisabhängigen Financial Covenants, was zu einer Kündigung des US Private Placements durch die Investoren hätte führen können.
- Wir haben deshalb schon frühzeitig Verhandlungen mit den Private Placement Investoren aufgenommen, mit dem Ziel, die Finanzierung nachhaltig zu sichern und die Financial Covenants an die aktuelle Situation anzupassen. Diese Verhandlungen haben wir inzwischen zu einem guten Abschluss für DEUTZ gebracht.
- Als Gegenleistung müssen wir einen höheren Zins bezahlen, aber die neuen Financial Covenants sind so gewählt, dass wir sie vor dem Hintergrund der erwarteten Geschäftsentwicklung einhalten werden.
- Zusammen mit den Kreditlinien in Höhe von 76 Millionen Euro, die uns die Hausbanken auch in diesem wirtschaftlich schwierigen Umfeld zugesagt haben, verfügen wir mittelfristig über eine stabile

Finanzierungsstruktur. Dies ist besonders in einem so zyklischen Geschäftsumfeld wie bei DEUTZ sehr wichtig.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, mit diesen Maßnahmen haben wir für DEUTZ einen ausreichenden Finanzierungsspielraum gesichert, der es uns ermöglicht, auch weiterhin in hohem Maße in unsere Zukunft zu investieren.

Das Stichwort „Zukunftsinvestitionen“ bringt mich gleich zum zweiten Themenkomplex meines heutigen Berichts, nämlich wie es uns in der Krise gelungen ist, die Basis für einen Neuanfang zu schaffen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, vorhin habe ich es schon kurz angesprochen: Die Kurzarbeit und der Personalabbau haben unseren Bereich Forschung und Entwicklung praktisch nicht berührt, denn dort haben wir mit Hochdruck an den Technologien der Zukunft gearbeitet. Dabei sind wir über das kurzfristig Notwendige hinausgegangen und haben die langfristige Zukunft unseres Unternehmens nicht aus den Augen verloren:

- Unsere Entwicklungsaufwendungen lagen konsequenterweise mit rund 105 Millionen Euro über dem Niveau des Vorjahres. Diese Strategie zahlt sich aus: Auf der größten französischen Baumaschinenmesse, der Intermat in Paris, konnten wir im Frühjahr 2009 bereits das komplette Produktprogramm im Bereich über 4 Liter Hubraum für die kommenden beiden Abgasemissionsstufen vorstellen – einschließlich der hierfür erforderlichen Abgasnachbehandlungssysteme.
- Die weiterentwickelten Motoren von 4,1 bis 16,0 Liter Hubraum gehen im Januar 2011 mit neuen Namen für die nächsten Abgasemissionsstufen an den Start. Die Nachfolger der erfolgreichen wassergekühlten Baureihen 2012, 2013 und 2015, die natürlich für niedrigere Emissionsanforderungen noch im Programm bleiben, erfüllen nicht nur die nochmals verschärften gesetzlichen Anforderungen in der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika, sondern warten auch noch mit zahlreichen Kundenvorteilen auf: Zum einen konnten wir bei allen Motoren die Leistungsdichte erhöhen und den Kraftstoffverbrauch senken, zum anderen bieten wir mit unserem erweiterten DVERT-Baukasten die optimale Form der Abgasnachbehandlung für die verschiedenen Kundenanforderungen in unseren Anwendungssegmenten.
- So konnten auf der größten europäischen Landtechnikmesse, der Agritechnica in Hannover, die Fachbesucher bereits im Herbst 2009 den ersten Traktor mit integrierter SCR-Technologie bestaunen – natürlich mit Motor und SCR-System von DEUTZ. Damit sind wir unseren Wettbewerbern um einiges voraus; und davon profitieren auch unsere Kunden, denn mit dem klaren Technologieportfolio von DEUTZ haben sie Planungssicherheit für ihre Entwicklungsprojekte.
- Im Bereich unter 4 Liter Hubraum entwickeln wir derzeit zwei vollständig neue Vierzylinder-Motoren, den TCD 2.9 und den TCD 3.6, mit denen wir ab dem Jahr 2012 den Leistungsbereich von 25 bis 85 Kilowatt abdecken werden. In dem besonders stückzahlträchtigen Leistungsbereich unter 56 Kilowatt bietet der TCD 2.9 potenziellen Kunden einen einzigartigen Vorteil: Durch den relativ

großen Hubraum von 2,9 Litern bei kompaktesten Abmessungen sind wir in der Lage, die in der nächsten Abgasemissionsstufe vorgeschriebenen besonders niedrigen Grenzwerte für Rußpartikel ohne aufwändige geschlossene Partikelfilter zu unterschreiten. Die niedrigen Rohemissionen des Motors erlauben den Einsatz eines offenerporigen Diesel-Oxidationskatalysators. Im Gegensatz zu den geschlossenen Partikelfiltern setzt sich dieser Katalysator während des Betriebs nicht mit Rußpartikeln zu und die bei geschlossenen Systemen erforderliche regelmäßige Reinigung des Partikelfilters durch Abbrennen der Rußpartikel entfällt. Damit können auch teure Brennvorrichtungen am Motor oder die andernfalls erforderliche Unterbrechung des Motorbetriebs zur Filterreinigung entfallen – ein wesentlicher Vorteil für den Gerätebetreiber und damit auch für den Gerätehersteller, unseren Kunden.

- Nach nur neun Monaten Entwicklungszeit haben wir den ersten Prototypen auf unserem Prüfstand in Betrieb genommen und vor wenigen Wochen haben wir unseren neuen Motor auf der größten Messeveranstaltung der Welt, der bauma in München, der Öffentlichkeit vorgestellt und sehr gute Resonanz bekommen. Die italienische Fachzeitschrift „Diesel“ hat dem TCD 2.9 sogar die Auszeichnung „Dieselmotor des Jahres 2010“ verliehen, die jährlich an technologisch besonders herausragende Neuvorstellungen vergeben wird.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, sicher haben Sie unsere neueste Entwicklung, den „Diesel of the year“ schon draußen im Foyer gesehen. Lassen Sie mich Ihnen dieses besondere Highlight jetzt in einem kurzen Film noch etwas näher bringen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Sie sehen, das Thema Abgasnachbehandlung ist die technologische Herausforderung für die Zukunft der Motoren- und Gerätehersteller. Und nicht in allen Anwendungs- und Leistungsbereichen lässt sich wie bei unserem TCD 2.9 aufwändige Abgasnachbehandlung durch intelligente Motorentechnologie vermeiden. Darum haben wir sehr frühzeitig nach Technologiepartnern gesucht, um unsere modulare Produktstrategie abzusichern und von diesem neuen Wachstumsmarkt nicht nur in unserem eigenen Kundenumfeld zu profitieren.

Bei dieser Suche sind wir mit den renommierten Firmen Bosch und Eberspächer sehr schnell fündig geworden und bereits im Dezember 2009 wurde unser gemeinsames Joint-Venture, die Bosch-Emission-Systems GmbH gegründet, an der DEUTZ mit 25 Prozent plus einer Stimme beteiligt ist:

- Die Bosch-Emission-Systems GmbH, kurz BESG, bündelt die komplementären Stärken von drei sehr unterschiedlichen Partnern:
- Bosch bringt SCR-Dosiersysteme sowie Steuergeräte- und Systemkompetenz ein,
- Eberspächer ist als Abgastechnik-Spezialist führend bei der Herstellung von Abgasnachbehandlungssystemen
- und DEUTZ verfügt über umfassende Erfahrung in der Emissionsreduzierung von Dieselmotoren sowie über das entsprechende Anwendungs-Know-how.

Das neue Gemeinschaftsunternehmen, mit Stammsitz in Stuttgart, nutzt die Kernkompetenzen der drei beteiligten Firmen in der Abgasnachbehandlung und bietet nach dem Baukastenprinzip komplette Systemlösungen für Bau- und Landmaschinen sowie für Nutzfahrzeuge. Diese Gesamtsysteme umfassen die elektronische Steuerung und bei Bedarf auch die Brenntechnologie zur Regeneration von Dieselpartikelfiltern. Das Angebot ist zugeschnitten auf mobile Arbeitsmaschinen sowie auf stationäre Anlagen. Weiteres Einsatzgebiet sind Nutzfahrzeuge wie Lastwagen und Busse. Die Serienfertigung in Neunkirchen im Saarland soll im dritten Quartal des laufenden Jahres starten.

Auch unsere langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit mit Volvo haben wir frühzeitig verlängert und für den Zeitraum ab dem Jahr 2014 langfristig abgesichert. Der jetzige Kooperationsvertrag läuft nach 15 Jahren zum Ende des Jahres 2013 aus.

Auslöser für den frühen Start der Verhandlungen war die Absicherung der Entwicklungsarbeiten für die Abgasemissionsstufe Tier 4 sowie die Entscheidung von Volvo, einen eigenen Nutzfahrzeugmotor für die Abgasemissionsstufe Euro 6 zu entwickeln.

Inzwischen haben wir den neuen Liefervertrag unterschrieben und freuen uns darauf, die Zusammenarbeit mit einem unserer wichtigsten Kunden langfristig fortzusetzen. Nach dem Vertrag bleibt DEUTZ der alleinige Lieferant von Motoren mit einem Hubraum von 4–8 Litern für Volvo-Baumaschinen. Darüber hinaus wird DEUTZ auch weiterhin Motoren der Emissionsstufen Euro 3, 4 und 5 für die bestehenden Installationen in Volvo-Nutzfahrzeugen liefern.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Wie Sie sehen können, haben wir inmitten der größten Wirtschaftskrise der letzten Jahrzehnte die Weichen für die nächsten Jahrzehnte richtig gestellt:

- Wir haben im Rahmen des MOVE-Programms mit Mut und Entschlossenheit die Fixkostenbasis unseres Unternehmens nachhaltig abgesenkt,
- wir haben mit einem strikten Working-Capital-Management den Cashflow generiert, den wir für die Finanzierung unserer Entwicklungsprojekte brauchten,
- wir haben die mittel- und langfristige Finanzierung unseres Unternehmens abgesichert,
- wir haben mit den Weiterentwicklungen im Bereich über 4 Litern Hubraum und den Projektentscheidungen für die neuen Motoren im Bereich unter 4 Litern Hubraum die Erneuerung unseres Produktprogramms eingeleitet,
- wir haben mit der Gründung eines neuen Gemeinschaftsunternehmens mit den Partnern Bosch und Eberspächer den Grundstein für eine stärkere Systemintegration und für eine stärkere Partizipation an dem Wachstumsmarkt Abgasnachbehandlung gelegt,
- und wir haben durch den neuen Liefervertrag mit Volvo die Zusammenarbeit mit einem unserer größten und wichtigsten Kunden weit über das Jahr 2014 hinaus abgesichert.

Zu diesen Erfolgen haben viele beigetragen und dafür möchte ich mich bedanken: im Namen des Vorstands der DEUTZ AG, aber vor allem ganz persönlich und ganz herzlich:

- Bei Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen in und Ihre Treue zu DEUTZ,
- den Aufsichtsräten unseres Unternehmens, die uns mit Rat und Tat zur Seite gestanden haben,
- unseren Kooperationspartnern, die ihre Zukunft eng mit unserer Zukunft verbunden haben und damit einen besonderen Vertrauensbeweis gezeigt haben,
- und ganz besonders den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von DEUTZ im In- und Ausland, die sich mit sehr viel Engagement für DEUTZ eingesetzt haben!

Unser erfolgreiches Gegensteuern in der Krise und unsere antizyklische Zukunftsstrategie wurden auch am Kapitalmarkt honoriert:

- Unsere Aktie startete mit einem Kurs von 2,38 Euro ins Börsenjahr 2009 und entwickelte sich ab dem zweiten Quartal deutlich besser als der Börsentrend. Der Jahrestiefstand von 1,59 Euro im Februar bleibt als Ausrutscher in Erinnerung, denn schon der August glänzte mit dem höchsten Stand des Jahres: Am 25. August 2009 ging die DEUTZ-Aktie mit 3,70 Euro aus dem Handel und mit einem Schlusskurs von 3,39 Euro stand die DEUTZ-Aktie Ende Dezember 2009 um über 40 Prozent besser da als noch zu Jahresbeginn. Die Marktkapitalisierung der DEUTZ AG stieg dementsprechend von 279 Millionen Euro am 31. Dezember 2008 auf fast 410 Millionen Euro zum Jahresende 2009.
- Ein Blick auf die Vergleichsindizes bestätigt die gute Performance der DEUTZ-Aktie, die im SDAX gelistet ist. Abgesehen von den ersten Wochen des Jahres tendierte die DEUTZ-Aktie stets besser als der SDAX, besonders beim Übergang vom ersten zum zweiten Quartal entwickelte sie sich viel kräftiger. Gleiches gilt für den Vergleich mit dem Prime Industrial Index – auch hier schnitt die DEUTZ-Aktie übers Jahr gesehen deutlich besser ab und zeigte eine starke Kursperformance.

Liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, ein äußerst anstrengendes und herausforderndes Geschäftsjahr 2009 liegt hinter uns – aber auch ein äußerst kreatives und produktives, denn wir haben die Krisenzeit dazu genutzt, DEUTZ neu aufzustellen, Kapazitäten, Organisationsstrukturen und Prozesse an die neuen Realitäten anzupassen und unserem Unternehmen damit eine verbesserte Ausgangsbasis für die Zukunft zu schaffen. In diese Zukunft wollen wir jetzt mit „neuem Antrieb“ starten – nicht nur mit neuen Motoren, sondern auch mit neuer Kraft und neuer Motivation.

Lassen Sie mich Ihnen also nun im dritten Teil meiner Rede einen Ausblick in die Zukunft unseres Unternehmens geben:

»Wir setzen Maßstäbe und gestalten die Zukunft«

Mit diesem einen Satz ist unsere Vision kurz und bündig zusammengefasst und unser strategisches Programm, mit dem wir diese Vision umsetzen wollen, haben wir in fünf Punkten klar definiert.

- Der erste Punkt ist der Ausbau unserer technologisch führenden Position:

Seit der Erfindung des Viertaktmotors sind wir diesem Erbe verpflichtet. Mit großer Innovationskraft optimieren wir ständig unsere Produkte in Hinblick auf den Kundennutzen und die Umwelt. Dabei folgen wir einem einfachen Prinzip: »So viel Technik wie nötig und so wenig wie möglich«, denn die technologische Vorreiterrolle, die unser Unternehmen seit nunmehr 146 Jahren einnimmt, dient keinem Selbstzweck.

Diesem Prinzip folgen wir auch bei der Neu- und Weiterentwicklung unserer Produkte für die nächsten Abgasemissionsstufen, die in dem Zeitraum von 2011 bis 2015 in Westeuropa und Nordamerika in Kraft treten werden und wir sind überzeugt davon, dass wir mit den Produktentscheidungen des abgelaufenen Jahres und unserem Joint-Venture für Abgasnachbehandlungssysteme die Basis für die Festigung und den Ausbau unserer Technologieführerschaft geschaffen haben.

- Der zweite Punkt betrifft den Ausbau unserer Qualitätsführerschaft:

»Qualität wird nicht produziert, Qualität wird konstruiert«

Dieser schlichte Satz spiegelt unser Qualitätsverständnis wider. Natürlich achten wir in allen Teilprozessen auf Qualität, angefangen bei unseren Lieferanten, die wir regelmäßig auditieren und bei Qualitätsverbesserungen intensiv begleiten, über unsere eigenen Fertigungsstätten im In- und Ausland bis hin zu unseren Montagewerken in Köln und Ulm.

Aber der Grundstein für Qualitätsprodukte, die das Prädikat »Made by DEUTZ« verdient haben, wird in der Konstruktionsabteilung gelegt.

Diesem Prinzip entsprechend, stellen wir auch bei der Entwicklung unserer neuen Motoren TCD 2.9 und TCD 3.6 die Weichen von Anfang an auf Qualität: Weniger Bauteile, integrierte Subsysteme und durchdachte Montagekonzepte bestimmen die Qualitätsprodukte von morgen.

Aber auch bei unseren bestehenden Produkten und Prozessen arbeiten wir beständig an weiteren Qualitätsverbesserungen. Dieser kontinuierliche Verbesserungsprozess bezieht alle Abteilungen, Produktionsstätten und Lieferanten mit ein und wird von einem umfassenden Kennzahlensystem unterstützt.

Zur weiteren Optimierung dieses Prozesses haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr den zentralen Qualitätsbereich aufgelöst und durch dezentrale Qualitätsabteilungen in den einzelnen Fertigungs- und Montagebereichen sowie im Einkaufs- und Entwicklungsbereich ersetzt.

Diese dezentralen Einheiten sind räumlich und fachlich viel näher an den operativen Abläufen des Unternehmens und tragen so maßgeblich zu einer noch stärkeren Identifizierung unserer Mitarbeiter mit den Qualitätszielen der DEUTZ AG bei.

- Die dritte Säule unserer Strategie ist der Ausbau unserer führenden Marktposition:

Dass dieses strategische Ziel nicht an erster Stelle der Aufzählung steht, ist nicht Ausdruck der Priorität, sondern zeigt vielmehr, dass unsere strategischen Ziele ineinandergreifen und aufeinander aufbauen. Technologie- und Qualitätsführerschaft sind unabdingbare Voraussetzungen für unsere führende Marktposition, denn beide sind fest mit dem Kern der Marke DEUTZ verknüpft.

DEUTZ steht für solide Innovationen – und was sich zunächst wie ein Widerspruch in sich anhört, hat doch schon unser Firmengründer Nicolaus August Otto unter Beweis gestellt: Viele haben mit dem Verbrennungsmotor experimentiert, aber erst er hat ihn serienreif gemacht und mit dem Viertakt-Prinzip die Grundlage für alle modernen Verbrennungsmotoren gelegt, ganz gleich mit welchem Kraftstoff sie betrieben werden.

Doch auf diesen Lorbeeren ruhen wir uns nicht aus. Wir haben unsere Marktposition in den letzten fünf Jahren kontinuierlich ausgebaut und DEUTZ ist heute in den relevanten Marktsegmenten weltweit auf den vordersten Plätzen vertreten.

Aber auch darauf ruhen wir uns nicht aus: Mit den neuen Motoren TCD 2.9 und TCD 3.6 werden wir erstmals auch im Bereich unter 4 Litern Hubraum in der Landtechnik vertreten sein und damit unsere gute Position in diesem Segment weiter ausbauen.

Darüber hinaus wollen wir unsere Marktposition auch in der wachstumsstarken asiatischen Region weiter ausbauen: Über unsere Joint-Ventures in Dalian und Weifang sowie mit unseren Motorenlieferungen aus Deutschland sind wir im Jahr 2009 bereits mit insgesamt rund 127.000 Motoren in Asien präsent. Die schrittweise Verschärfung der Abgasgesetzgebung in China wird in den nächsten Jahren die Nachfrage nach hochwertiger Technologie zusätzlich unterstützen. Aber auch der indische Dieselmotorenmarkt holt immer weiter auf und rückt damit stärker in unseren strategischen Fokus.

In Westeuropa und Nordamerika sind die bevorstehenden Jahre mit der Einführung der neuen Abgasemissionsstufen Zeiten des Wechsels: Die Motorisierungskonzepte bei den Geräteherstellern stehen auf dem Prüfstand und nun gilt es, die eigenen Positionen zu verteidigen und Boden gutzumachen. Mit der Einführung der nächsten Emissionsstufen in Europa und den USA ab Januar 2011 werden nach und nach die Motoren für diese Märkte in allen Leistungsklassen mit Abgasnachbehandlungssystemen ausgerüstet sein.

Der Wettbewerb um das beste technische Konzept hat längst begonnen und DEUTZ hat sich mit seinen neu- und weiterentwickelten Motoren, die mit gesteigerten Leistungen und reduzierten Verbrauchern aufwarten, hervorragend in diesem Wettbewerb positioniert.

Aber auch im Servicegeschäft werden wir unsere Marktposition weiter ausbauen, denn der Service ist für DEUTZ aufgrund seiner Ertragskraft von ganz besonderer Bedeutung. Im letzten Quartal 2009 haben wir die Weichen für ein neues Service-Geschäftsmodell gestellt. Durch die gezielte Erweiterung unserer Produkt- und Dienstleistungspalette, die Anpassung unseres Preissystems und die systematische Erschließung neuer Vertriebskanäle, wie beispielsweise das Internet, werden wir unser Serviceangebot und unsere Kundennähe substantziell verbessern und damit unseren Marktanteil weiter steigern.

- Das vierte wichtige Ziel ist die nachhaltige Steigerung der Profitabilität:

Dieses an und für sich selbstverständliche Ziel hat vor dem Hintergrund der weltweiten Konjunkturkrise für viele Unternehmen neue Bedeutung gewonnen. Auch DEUTZ hat in den beiden letzten Jahren empfindliche Verluste verkraften müssen, obwohl wir noch im Geschäftsjahr 2007 eine ordentliche EBIT-Rendite von rund sechs Prozent erwirtschaftet hatten. Um rasch in die Gewinnzone zurückzukehren, haben wir frühzeitig reagiert und das MOVE-Programm gestartet.

Aber die mit »MOVE« erreichten Verbesserungen reichen noch nicht aus. Deshalb haben wir im September 2009 das Anschlussprogramm »MOVE FAST« initiiert, bei dem wir unsere Ziele noch ambitionierter gesteckt haben: Kurzfristig wollen wir unsere Break-even-Menge weiter absenken, damit wir auch in einem extrem tiefen Konjunkturabschwung, wie wir ihn im abgelaufenen Geschäftsjahr erlebt haben, profitabel arbeiten können.

Im Rahmen dieses Programms wollen wir das Geschäftsmodell und die Prozesse von DEUTZ überprüfen und an die Herausforderungen der Zukunft anpassen. Dazu gehören die Überprüfung von »Buy-or-Make«-Entscheidungen, die Untersuchung von Maßnahmen zur besseren Auslastung der internen Dienstleistungs- und Fertigungskapazitäten, die aktive Erschließung geschlossener Märkte durch Lizenzen und – nicht zuletzt – die bessere Nutzung der Marktpotenziale im Servicegeschäft.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, mit diesen beiden Programmen, MOVE und MOVE FAST, legen wir gleich zwei Grundsteine für die nachhaltige Steigerung unserer Profitabilität: DEUTZ wird mit schlankeren Organisationsstrukturen, effizienteren Abläufen, einem optimierten Geschäftsmodell und einem niedrigeren Fixkostensockel deutlich gestärkt aus der Krise hervorgehen und von dem zu erwartenden Aufschwung überproportional profitieren können.

Das langfristige strategische Ziel ist klar: DEUTZ soll eine EBIT-Rendite von zehn Prozent erwirtschaften.

Unsere Maßnahmen zur Profitabilitätssteigerung erstrecken sich natürlich auch auf unser größtes Joint Venture, die DEUTZ Dalian Engine Co. Ltd. in China, kurz DDE genannt. Nachdem wir in den vergangenen Jahren Anlaufverluste hinnehmen mussten, haben wir organisatorisch einen stärkeren Fokus auf China gerichtet und

das Management-Team mit einem neuen CEO und einem neuen CFO gestärkt. Inzwischen hat das neue Management der Gesellschaft eine neue Produktstrategie für die bevorstehende Verschärfung der chinesischen Emissionsgesetzgebung auf den Weg gebracht.

Voraussichtlich ab dem Jahr 2011 wird in China eine der Euro IV ähnliche Abgasemissionsgrenze für Nutzfahrzeuge gelten, für die wir in Dalian-Motoren mit modernster Vier-Ventil-Technologie und Common-Rail-Einspritzung produzieren werden. Damit ist die erforderliche Modernisierung der Produktpalette eingeleitet und mit den steigenden Absatzzahlen wird das Joint Venture profitabel arbeiten.

- Der fünfte und letzte Punkt auf unserer strategischen Agenda ist die Reduzierung der Konjunkturanfälligkeit:

Die Konjunkturkrise der vergangenen beiden Jahre hat uns überdeutlich vor Augen geführt, dass wir in einem sehr zyklischen Markt agieren. DEUTZ wurde überproportional stark von der Krise getroffen. Die Hauptanwendungssegmente für DEUTZ-Motoren, Baumaschinen, Stromerzeugungsaggregate und Nutzfahrzeuge, aber ebenso die Hauptabsatzregionen Deutschland, Westeuropa und Nordamerika folgten der Hauptströmung des Konjunkturerinbruchs. Die Anteile des Segments Landtechnik und der Region Asien am Absatz und Umsatz der DEUTZ AG waren einfach zu klein, um diesem Einbruch entgegenzustehen. Der Umstand, dass viele deutsche, westeuropäische und nordamerikanische DEUTZ-Kunden ähnliche Absatzstrukturen wie wir haben, verstärkte diesen Effekt zusätzlich. Hinzu kam ein deutlicher Abbau der Lagerbestände in der Lieferkette, wodurch der Absatz bei Komponenten- und Systemlieferanten wie DEUTZ zusätzlich hinter dem eigentlichen Marktbedarf zurückblieb.

Ganz werden wir uns nicht aus diesen Abhängigkeiten lösen können, denn sie sind spezifisch für die Industriebranche, in der wir arbeiten. Aber es gibt zwei wesentliche Ansatzpunkte für unsere Strategie: die Optimierung der Segment- und Regionalverteilung unseres Umsatzes und die Stärkung der Flexibilität des gesamten Unternehmens. Letztere wollen wir unter anderem auch mit unserem Programm »MOVE FAST« erreichen, denn die Verbesserung der Auslastung interner Dienstleistungs- und Fertigungskapazitäten durch Leistungserbringung für andere Unternehmen oder die Nutzung solcher Kapazitäten anderer Unternehmen für DEUTZ verbessert nicht nur die Profitabilität, sondern sichert uns auch gegen Auslastungsschwankungen ab. Darüber hinaus sorgt die Absenkung des Fixkostensockels nicht nur für die Rückkehr in die Gewinnzone, sondern führt zu einer stärkeren Variabilisierung der Kosten bei wiederansteigender Auslastung.

Auch der Ausbau des Servicegeschäfts unterstützt nicht nur die nachhaltige Profitabilitätssteigerung, sondern reduziert auch unsere Konjunkturanfälligkeit, denn das Servicegeschäft folgt einem langwelligeren Zyklus als das Erstausrüstungsgeschäft und weist zudem geringere Amplituden auf.

Um diese starken Schwankungen im Erstausrüstungsgeschäft in Zukunft besser abfedern zu können, erschließen wir mit unseren neuen Motoren TCD 2.9 und TCD 3.6 gezielt das Landtechniksegment, das einem anderen Konjunkturzyklus folgt als die anderen Anwendungssegmente für unsere Motoren. Aus dem gleichen Grund fokussieren wir unsere Vertriebsarbeit auch stärker als bisher auf Nischengeschäfte wie beispielsweise Motoren für Bahnanwendungen, den Untertageeinsatz oder die Verwendung in Schiffen. Gleichzeitig verstärken wir unsere Vertriebsaktivitäten in Regionen wie Asien; nicht nur wegen ihrer Wachstumsstärke, sondern auch wegen der geringeren Konjunkturanfälligkeit in diesen Ländern.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, unser strategisches Fünf-Punkte-Programm setzt gezielt an den richtigen Stellen an: Die Stärken von DEUTZ, die in der Technologie, der Qualität und der herausragenden Marktposition liegen, werden weiter ausgebaut und gleichzeitig werden die Schwächen, die auf der Profitabilitätsseite sowie in der Konjunkturanfälligkeit liegen, konsequent angegangen. Diese Vorgehensweise wird unterstützt von durchdachten Maßnahmenprogrammen, die die strategischen Ziele unterstützen und dabei eng ineinandergreifen. So wird unser Unternehmen letztlich gestärkt aus der Jahrhundertkrise hervorgehen.

Dass diese Krise sich nun wirklich ihrem Ende zuneigt, dafür haben sich die Anzeichen in den letzten Monaten gemehrt: Die positive Auftragseingangsentwicklung des letzten Quartals 2009 hat sich in den ersten Monaten dieses Jahres weiter fortgesetzt und was auf der Bilanzpressekonferenz am 18. März noch „verhaltener Optimismus“ war, weicht langsam dem, was man „Zuversicht“ nennt. Die spürbar bessere Auslastung hat uns erlaubt, im März 2010 die Kurzarbeit erstmalig seit Dezember 2008 auszusetzen und bislang nicht wieder in diesen hilfreichen aber unbefriedigenden Zustand zurückzukehren. Unser Bauprogramm für dieses Jahr hat sich seit Jahresanfang kontinuierlich erhöht und wir können davon ausgehen, dass Auftragseingang, Absatz und Umsatz 2010 deutlich über dem Vorjahr liegen werden. Auf dieser Basis streben wir ein positives operatives Ergebnis vor Einmaleffekten an, obwohl die Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen auch in diesem Jahr auf ähnlich hohem Niveau liegen werden wie im Vorjahr.

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, ich danke Ihnen dafür, dass Sie DEUTZ in den Zeiten der Krise die Treue gehalten haben und ich hoffe, dass Sie dies auch weiterhin tun werden, wenn unser – besser gesagt: Ihr Unternehmen – mit neuem Antrieb in die Zukunft startet.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!

