



SPERRFRIST 27. Juni 2002, 11.00 Uhr

**Gordon Riske
Vorsitzender des Vorstands der DEUTZ AG**

Rede anlässlich der Hauptversammlung der DEUTZ AG

**am 27. Juni 2002, 10.00 Uhr,
in der KölnMesse, Congress-Centrum Ost, Köln**

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionäre,

im Namen des Vorstands heiße auch ich Sie zu unserer Hauptversammlung 2002 der DEUTZ AG herzlich willkommen. Ich begrüße die Vertreter der Aktionärsvereinigungen, der Banken und der Medien. Mein besonderer Gruß gilt auch den ehemaligen und aktiven Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der DEUTZ AG. Ich freue mich, dass so viele Aktionäre, Geschäftspartner und Freunde unseres Hauses den Weg zu uns nach Köln gefunden haben.

Lassen Sie uns gemeinsam das vergangene Geschäftsjahr Revue passieren. In 2001 war das wirtschaftliche Umfeld alles andere als freundlich. Wir mussten, wie alle unsere Wettbewerber auch, in einem deutlich schwächer werdenden Motorenmarkt sehr hart kämpfen. Gegenüber dem Vorjahr waren in einigen Segmenten Einbrüche von über 50% zu verzeichnen. Vor allem die stark nachlassende Konjunktur in den USA, die Finanzkrise in der Türkei und eine zum Stillstand gekommene Baukonjunktur in Deutschland haben den Absatz flüssigkeitsgekühlter Kleinmotoren erschwert. Dagegen erwiesen sich unsere luftgekühlten Kleinmotoren in 2001 einmal mehr als stabile Säule. Trotz des schwierigen Marktumfeldes konnten wir hier den Vorjahresabsatz halten. (Chart 1) Insgesamt mussten wir letztes Jahr aber bei den Kleinmotoren einen Absatzrückgang von rund 8% verkraften. Dementsprechend verringerte sich der Umsatz in diesem Segment von 772 auf 746 Mio. €.

Bei den Mittel- und Großmotoren konnten wir dagegen deutliche Absatzerfolge erzielen. Zum einen waren wir in Fernost erfolgreich, dort insbesondere im Marinesegment. Zum anderen konnten wir in den USA unsere im Jahr 2000 erzielten Erfolge ausbauen. Hier hatten wir vor allem mit unseren Gasmotoren im Energiesektor Erfolg. (Chart 2) Unsere Mannschaft am Produktionsstandort Mannheim hat dafür ein um 32% gestiegenes Bauprogramm gestemmt. Mit gut 1.100 Motoren war das Mannheimer Werk letztes Jahr sehr gut ausgelastet. Den Umsatz in diesem Segment konnten wir um 13% auf 439 Mio. € steigern.

In Summe haben die Absatzerfolge bei den Mittel- und Großmotoren den Markteinbruch bei den flüssigkeitsgekühlten Motoren auf der Umsatzseite mehr als ausgeglichen. Insgesamt stieg der Umsatz im Motorengeschäft entgegen der negativen konjunkturellen Entwicklung um 2,1% auf 1.185 Mio. €.

Mit diesem Umsatzwachstum hat sich gleichzeitig der Absatzmix verändert. Während sich Absatzerfolge bei den Mittel- und Großmotoren immer erst in den Folgejahren über das Ser-

vicegeschäft positiv auf der Ergebnisseite niederschlagen, wirkt sich eine rückläufige Absatzentwicklung bei den Kleinmotoren sofort negativ aus. Dennoch konnten wir, und das ist die wesentliche Botschaft, meine Damen und Herren, das operative Ergebnis von 15,6 auf 27,9 Mio. €, also um knapp 80% steigern.

Dieser deutliche Anstieg des operativen Ergebnisses ist schon für sich alleine betrachtet sehr beachtlich. Beachtlich um so mehr, weil wir dies erreicht haben, trotz einer schwachen Konjunktur, trotz eines geringeren Absatzes, trotz des Wegfalls der Mitarbeiterbeiträge von 12 Mio. € und trotz einer Tariflohnsteigerung von 6 Mio. €. Die deutliche operative Ergebnisverbesserung haben wir nur aus einem Grunde erreicht: Das DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programm, meine Damen und Herren, greift!

Gleichwohl haben wir das Jahr 2001 mit einem Fehlbetrag von 31,8 Mio. € abgeschlossen. (Chart 3) Dies ist auf das außerordentliche Ergebnis zurück zu führen. Letztes Jahr haben wir Rückstellungen gebildet, um DEUTZ für die Zukunft profitabel aufzustellen. So haben wir beispielsweise in 2001 Vorsorge für den gesamten Personalabbau getroffen. Genauso wurden die Kosten für die Schließung der Gießerei vollständig im Geschäftsjahr 2001 berücksichtigt. Wesentliche, dringend erforderliche strukturelle Veränderungen wurden im letzten Jahr eingeleitet und umgesetzt. Dafür hat sich die DEUTZ Mannschaft großartig eingesetzt und enorme Anstrengungen unternommen, um ihr Unternehmen fit zu machen. Meine Damen und Herren, auch wenn der Fehlbetrag des vergangenen Jahres kurzfristig schmerhaft ist; mit dem Jahresabschluss 2001 haben wir die Voraussetzungen für ertragsstarkes Wachstum geschaffen.

Sehr geehrte Aktionäre, in diese profitable Zukunft führt uns das DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programm. Auf der letzten Hauptversammlung habe ich Ihnen die fünf Punkte vorgestellt, die die Leitlinien des Programms bilden: „Fokussierung Modellpalette“, „Straffung Produktion“, „Schlankere Strukturen“, „Qualitätsoffensive“ sowie „Forcierung Kooperationen“. Auch die finanziellen Effekte, die wir aus dem DEUTZ Re-Launch erwarten, hatte ich detailliert aufgezeigt. Zur Erinnerung: Wir wollen mit diesem auf drei Jahre ausgelegten Programm Ergebnisverbesserungen von rund 100 Mio. € erzielen (Chart 4) – für 2001 hatten wir uns 14,5 Mio. € vorgenommen, für die Jahre 2002 und 2003 sieht der Plan 35 bzw. 60 Mio. € vor.

Was haben wir nun im ersten Jahr des DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programms erreicht? Soviel vorab, meine Damen und Herren: Mit 19,7 Mio. € haben wir die Zielgröße von 14,5 Mio. € für 2001 deutlich übertroffen. Lassen Sie mich nun die Fortschritte erläutern, die wir bei den einzelnen Punkten erreicht haben.

Punkt 1: Fokussierung Modellpalette. In der Mittel- und Großmotorenproduktion haben wir die Modellpalette gestrafft und zwei Baureihen aus dem Programm genommen. Damit konzentrieren wir uns mit unseren Mannheimer Produkten auf Energie- und Schiffsanwendungen in einem Leistungsspektrum bis zu 4.000 kW. Bei den Kleinmotoren haben wir die Zahl der Baureihenvarianten reduziert. Unsere Vertriebs- und Forschungsaktivitäten sind nun auf die ertragsstarken Baureihen fokussiert. Neben dem neu aufgesetzten Gleichteileprojekt, durch das wir die Komplexität weiter verringern konnten, haben wir ebenfalls das langfristige Konzept der Plattformstrategie auf den Weg gebracht. Grundmodule für verschiedene Baureihen werden jetzt entwickelt und kommen ab 2005 zum Einsatz. Auch beim Thema „Solution Provider“ sind wir ein Stück weiter gekommen: Im Pumpen- und Aggregategeschäft bieten wir verstärkt Problemlösungen aus einer Hand an. (Chart 5) Unser neues „Power Pack“ ist solch eine Komplettlösung. Auf einem Trägerrahmen sind Motor, Tank, Kontrollanzeige und Abgasanlage fertig installiert. Der Kunde muss nur noch die Pumpe montieren und starten.

Der 2. Punkt des DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programms, meine Damen und Herren, ist die Straffung der Produktion. In Zukunft stellen wir DEUTZ so auf, dass wir das komplette Bauprogramm in drei Montagewerken konzentrieren. Diese sind das Werk Ulm für die luftgekühlten Motoren, das Werk Mannheim für die Mittel- und Großmotoren und das Werk Köln-Porz für die flüssigkeitsgekühlten Motoren. Anfang 2004 wird in Porz auch die Hauptverwaltung der DEUTZ AG sein. Zum einen erreichen wir durch die Zusammenlegung eine bessere Auslastung der Werke. Zum anderen kann sich jeder Produktionsstandort auf seine jeweilige Kernkompetenz konzentrieren. Deshalb werden wir auch unser Werk in Zafra als Hauptkomponentenlieferant für Zylinderköpfe, Zahnräder und Pleuel weiter ausbauen.

Konzentration auf Kernkompetenz heißt auch, dass wir uns von Aktivitäten trennen, die nicht mehr zu unserem Kerngeschäft gehören. Die Schließung der werkseigenen Gießerei ist Teil dieser Strategie. Hier haben wir letztes Jahr langfristige Verträge mit renommierten Gießereien abgeschlossen. Die Verlagerung befindet sich in der Umsetzung, ab Ende 2002 werden alle Gussteile von externen Lieferanten bezogen. Wie bereits gesagt, haben wir die mit der Schließung verbundenen Aufwendungen bereits im Jahresabschluss 2001 berücksichtigt. Die Veräußerung der Industrieanlagen Tochter KHD Humboldt Wedag als auch der Verkauf ehemaliger Landtechnik-Aktivitäten sind ebenfalls Ausdruck dieser strategischen Ausrichtung. Damit, meine Damen und Herren, haben wir bereits letztes Jahr ein sehr bedeutendes strategisches Ziel erreicht: DEUTZ ist nun ein reiner Spezialist in Sachen Motorentechnologie!

Durch die Straffung der Produktion konnten wir im vergangenen Geschäftsjahr unsere Produktivität deutlich steigern. Am Standort Mannheim haben wir durch die Neugestaltung der Werksstruktur die Produktivität um 25% verbessert. Über alle Werke konnten wir einen Produktivitätszuwachs von 10% erzielen. Dieser Anstieg, meine Damen und Herren, ist umso beachtlicher, wenn man bedenkt, dass wir zum Teil massive Absatzrückgänge bei unseren Porzer Baureihen verzeichnen mussten.

„Schlankere Strukturen“. Der 3. Punkt des DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programms steht für eine DEUTZ AG mit mittelständischen Strukturen. Das heißt für uns: schneller und noch beweglicher werden. Im letzten Jahr haben wir deshalb eine neue Organisationsstruktur eingeführt und drei Geschäftsbereiche mit eigener, weltweiter Ergebnisverantwortung geschaffen. Gleichartige Funktionen wie Marketing, Qualität, Einkauf und Logistik wurden für alle Standorte und Business Areas unter einheitlicher Leitung konzentriert. Zudem haben wir Tochtergesellschaften zusammengefasst sowie die Straffung des Vertriebs- und Händlernetzes eingeleitet. Bis Ende 2001 konnten wir durch die optimierten Abläufe bereits mehr als 300 Stellen im so genannten „Overhead“-Bereich abbauen.

Was haben wir beim 4. Punkt, unserer Qualitätsoffensive erreicht? Auch das Qualitätsmanagement haben wir standortübergreifend unter einheitliche Leitung gestellt. Durch die Neuorganisation erreichen wir nun einen verbesserten Know-how-Transfer. Produktverbesserungen fließen heute schneller in die Serien ein, wodurch wir unseren hohen Qualitätsanspruch kostengünstiger erreichen. Unsere Qualitätsziele haben wir deshalb in 2001 voll erreicht. Gegenüber 2000 konnten wir unsere Aufwendungen für das weltweit anerkannte Qualitäts-siegel „Made by DEUTZ“ um 15% reduzieren. Dies ist umso erfreulicher, da die Effekte der eingeleiteten Qualitätsoffensive erst in den Folgejahren voll wirksam werden.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich nun zum 5. Punkt unseres DEUTZ Re-Launches kommen – Forcierung von Kooperationen. Die Zusammenarbeit mit Volvo hat sich letztes Jahr weiter erfolgreich entwickelt (Chart 6). Seit dem Abschluss der Kooperation im Jahre 1998 haben wir parallel an mehr als 30 Entwicklungsprojekten für unseren schwedischen Allianzpartner gearbeitet. Diese Arbeit hat sehr viel Energie gekostet, sie hat sich aber gelohnt. Alle Projekte sind im Plan. Bereits im Jahr 2000 haben wir mit der serienmäßigen Lieferung von 4- und 6-Zylinder Motoren der Baureihe 1013 begonnen, die in Volvos Stromerzeugungsaggregaten zum Einsatz kommen. In Korea war letztes Jahr der Serienstart für die Baumaschinensparte Volvos. Dieses Jahr folgen Schweden, USA und Brasilien. Nach und nach werden die Baugeräte von VCE, also Volvo Construction

nach werden die Baugeräte von VCE, also Volvo Construction Equipment, auf Motoren „Made by DEUTZ“ umgestellt.

Von entscheidender Bedeutung ist auch, dass wir uns letztes Jahr mit Volvo und seinen neuen Partnern auf den künftigen Nutzfahrzeugmotor (Chart 7) geeinigt haben: Zukünftig werden wir die mittelschweren Nutzfahrzeuge von Volvo, Renault und Mack serienmäßig mit der neuen Baureihe 2014 ausrüsten. Das ursprünglich für Volvo vorgesehene Nutzfahrzeugvolumen wird sich damit verdoppeln.

Eine Kooperation im Stile Volvos streben wir auch für unseren Mittel- und Großmotorenbau an. Erste Gespräche wurden bereits geführt, allerdings haben die Ereignisse des 11. September die Verhandlungen unterbrochen. Mit unserem US-amerikanischen Gesprächspartner haben wir aber vereinbart, diese in der zweiten Jahreshälfte wieder aufzunehmen. Vereinbarungsgemäß verläuft auch unsere Vertriebskooperation mit Stewart & Stevenson, die wir in 2001 deutlich ausgebaut haben. Gemeinsam mit unserem Vertriebspartner konnten wir in den USA beachtliche Markterfolge bei schlüsselfertigen Energieanlagen erzielen.

Mit dem türkischen Unternehmen Uzel sind wir letztes Jahr nicht nur ein Vertriebs-Joint-Venture eingegangen, sondern auch ein Joint-Venture zur Motorenproduktion. Mit dieser Zusammenarbeit haben wir den Grundstein für den Großserieneinstieg in den türkischen Landtechnikmarkt gelegt. Uzel ist mit einem jährlichen Absatz von bis zu 25.000 Traktoren Marktführer in der Türkei und wird von nun an seine Traktoren mit DEUTZ Technik ausrüsten. Gleichzeitig erschließen wir uns dadurch neue Absatzpotenziale im Nahen und Mittleren Osten.

Meine Damen und Herren, Sie sehen, wir haben letztes Jahr mit dem DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programm viel auf den Weg gebracht. Wie ich bereits sagte, haben wir dadurch im ersten Jahr Ergebnisverbesserungen von 19,7 Mio. € erzielt. Die Effekte lagen damit um 35% über unseren Erwartungen.

Auch die Cost-run-rate, die wir letztes Jahr als Maßstab für unsere Kostenentwicklung eingeführt haben, liegt im richtigen Trend. Die Cost-run-rate drückt aus, wie gut wir wirtschaften. (Chart 8) Waren im Jahr 2000 noch Aufwendungen von 97 Cent nötig, um einen Euro Umsatz zu erzielen, waren es in 2001 nur noch 92 Cent. Mit der Verbesserung der Cost-run-rate von 97 auf 92% haben wir unser Zwischenziel für 2001 erreicht. Auch wenn es bis zu unse-

rem Ziel von 89% für das Jahr 2003 noch ein hartes Stück Arbeit ist: Dieses Ziel werden wir erreichen!

Wie geht es nun weiter mit unserem DEUTZ Re-Launch? Was haben wir uns für 2002, dem 2. Jahr des Restrukturierungsprogramms vorgenommen? Zunächst einmal haben wir uns wieder ein ehrgeiziges Zwischenziel für unsere Cost-run-rate gesetzt. Am Ende des Jahres wollen wir soweit sein, dass wir mit einem Aufwand von 90 Cent einen Umsatz von einem Euro generieren. Deshalb haben wir uns entschieden, meine Damen und Herren, das DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programm zu verschärfen.

Damit wollen wir erreichen, dass DEUTZ auch bei schwierigen Marktbedingungen profitabel wirtschaften kann. Dies erreichen wir durch eine Absenkung der Gewinnschwelle, dem so genannten Break-Even. In 2002 werden wir unsere Strukturen und Abläufe so ausrichten, dass DEUTZ die Gewinnschwelle bereits mit 130.000 Kleinmotoren und 1.000 Mittel- und Großmotoren erreicht. Mit dieser Break-Even-Absenkung ist eine weitere weltweite Vereinfachung von Strukturen und Abläufen verbunden, die im Jahr 2002 zu einem weiteren Personalabbau führt. Leitgedanke bei allen Strukturmaßnahmen ist, DEUTZ profitabel aufzustellen, von Marktschwankungen unabhängiger zu machen und Arbeitsplätze nachhaltig zu sichern.

Sehr geehrte Aktionäre, das DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programm greift. Wir sind auf dem richtigen Weg. Die Erfolge, die wir bereits im ersten Jahr erzielen konnten, haben es uns ermöglicht, strukturelle Themen konsequent anzugehen. Die Schließung der Gießerei befindet sich heute in der Umsetzung und wird im Herbst 2002 abgeschlossen sein. Auch der Personalabbau liegt im Plan. Den „Overhead“ haben wir bis dato bereits um 500 Stellen bzw. um 14% reduziert.

Der zunehmende Restrukturierungserfolg zeigt sich auch daran, dass wir gut in das neue Jahr gestartet sind. Im ersten Quartal konnten wir das Unternehmensergebnis gegenüber dem Vorjahresquartal um nahezu 10 Mio. € verbessern. Damit wurde bereits im März annähernd der „Break-Even“ erreicht. Dies ist um so beachtlicher, als der Umsatz konjunkturbedingt unter dem entsprechenden Vorjahresquartal lag. Auch das 2. Quartal bestätigt den Trend der ersten drei Monate. Das Programm greift, die Richtung stimmt. Wir sind auf dem Weg, das Tal der Tränen zu verlassen. Wir gehen daher für das Geschäftsjahr 2002 davon aus, das operative Ergebnis deutlich zu verbessern und ein ausgeglichenes Unternehmensergebnis zu erzielen. Und dieses Ziel werden wir selbst dann erreichen, wenn wir bei Absatz und Umsatz auf dem relativ niedrigen Niveau des Vorjahres bleiben sollten.

Nachdem ich nun die jüngste Vergangenheit, die Gegenwart und die nahe Zukunft ihres Unternehmens geschildert habe, möchte ich mit Ihnen gerne auch einen Blick in die Welt von übermorgen werfen. Wo geht die Reise hin? Was sind unsere langfristigen Ziele? Und wo wollen wir in fünf Jahren stehen?

Meine Damen und Herren, DEUTZ wird auf drei Säulen aufgebaut sein (Chart 9): flüssigkeitsgekühlte Kleinmotoren am Standort Köln, luftgekühlte Kleinmotoren in Ulm sowie Mittel- und Großmotoren in Mannheim. Das verbindende Element dieser drei Säulen ist unser Service, der für etwa 30% unseres Umsatzes steht. Mit dieser 3-Säulen-Strategie werden wir profitabel wachsen.

Bei unserer ersten Säule, den flüssigkeitsgekühlten Kölner Baureihen, ist das mittelfristige Ziel, einen Absatz von 150.000 Motoren zu erreichen. Letztes Jahr lagen wir bei rund 110.000 Motoren. Woher kommt dieses Wachstum? Diesen Anstieg, meine Damen und Herren, werden wir alleine durch das von Jahr zu Jahr ansteigende Volvo-Volumen erreichen. Mit dieser Allianz haben wir schon heute die Basis geschaffen, die erste Säule von DEUTZ erfolgreich auszubauen.

Die zweite Säule sind unsere luftgekühlten Motoren. Das Werk Ulm wird unser Center of Excellence für diese Motoren sein. Mit den luftgekühlten Baureihen verfügen wir über ein Alleinstellungsmerkmal - mit etwa 40.000 Motoren sind wir heute Marktführer auf diesem Gebiet. Unser Ziel für 2006 lautet hier 50.000 luftgekühlte Motoren. Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir diesen Motortyp mit technischen Innovationen zukunftssicher und für die neuesten Emissionsvorschriften fit gemacht (Chart 10). Schon in diesem Jahr haben wir mit der Einführung der Baureihe 914 begonnen, die die so genannte Stufe 2 der Abgasgesetzgebung erfüllt. Mit der Firma Fendt hat sich bereits ein Großkunde aus der Landtechnik für diesen Motortyp entschieden. Ab 2003 wird die Baureihe 914 in einer der neuen Traktoren-generationen von Fendt zum Einsatz kommen. Diesen Vertriebserfolg werden wir auf andere Märkte übertragen. Vor allem in Osteuropa, in den USA und in China sehen wir ein großes Potenzial für unsere luftgekühlten Baureihen.

Die 3. Säule unseres Geschäftes sind die Mittel- und Großmotoren. Unter dem Motto Mannheim 2000 führen wir gerade eine „Rund-um“ Erneuerung des Standortes durch. Mit einer neuen Struktur legen wir das Werk für eine Jahresproduktion von 2.000 Motoren aus. Erste große Schritte auf dem Weg dorthin haben wir schon unternommen. Mit einer neu gestalteten Fließmontage, einer verbesserten Fertigungsstruktur und neuester Prüfstandstechnik

haben wir bei den Mittelmotoren die Voraussetzungen dafür geschaffen. Als nächstes gehen wir dies auch bei den Großmotoren an. Insgesamt werden wir 25 Mio. € in die Neugestaltung des Mannheimer Werkes investieren.

Um unser Ziel von 2.000 Mittel- und Großmotoren zu erreichen, sind wir auch auf der Suche nach einem geeigneten Kooperationspartner. Dies geschieht im Bewusstsein dessen, dass sich zum einen die jüngsten Absatzerfolge nicht jedes Jahr wiederholen lassen, zum anderen wird sich die Abgasgesetzgebung auch für diese Motoren verschärfen. All das, was wir in den letzten Jahren an technologischer Weiterentwicklung bei unseren Kleinmotoren erreicht haben, gilt es nun auf die Mittel- und Großmotoren zu übertragen. Ich bin der festen Überzeugung, dass wir die Zukunft der dritten Säule von DEUTZ gemeinsam mit einem Partner schneller, intelligenter und vor allem kostengünstiger gestalten können.

Unsere Ziele, meine Damen und Herren, werden wir mit einem deutlich reduzierten Produktprogramm erreichen. In den nächsten Jahren verringern wir die Zahl der Grundtypen bei den flüssigkeitsgekühlten Kleinmotoren um knapp die Hälfte (Chart 11). Bei den luftgekühlten Motoren werden wir die Variantenvielfalt noch drastischer einschränken und zwar um 80%. Mit der Neuentwicklung der Baureihe 914 haben wir dafür schon die Voraussetzung geschaffen. Bei den Mittel- und Großmotoren haben wir das Produktpogramm bereits in 2001 gestrafft, so dass wir hier nur noch kleinere Bereinigungen vornehmen müssen. Insgesamt werden wir in 5 Jahren etwa 50% weniger Varianten haben. Und genau diese verringerte Komplexität erlaubt es uns, profitabel zu wachsen.

Die Reduzierung der Variantenzahl bedeutet aber nicht, dass wir unser Angebot von kundengerechten Lösungen einschränken. Auch in Zukunft finden unsere Kunden bei uns eine optimale Motorisierung. Mit den Möglichkeiten moderner Motorelektronik sind wir heute in der Lage, das komplette Leistungs- und Einsatzspektrum mit weniger Baureihen und weniger Varianten abzudecken.

Zukunftsweisende Elektronik und Einspritztechnologie, meine Damen und Herren, sind für alle Motorenhersteller die entscheidenden Schlüsselthemen. Sie sind maßgebend für die Leistungs- und Abgaswerte eines Motors. Lassen Sie mich deshalb einen kurzen Überblick geben, welche Alternativen der Einspritztechnik es derzeit im Markt gibt (Chart 12). Bei DEUTZ setzen wir heute das so genannte Pumpe-Leitung-Düse System ein. Dabei gibt es für jeden Zylinder eine Pumpe, die über eine kurze Leitung die Einspritzdüse versorgt. Unsere Wettbewerber wie Caterpillar oder Cummins vertrauen auf das so genannte Common Rail

System. Hier versorgt eine spezielle, außen am Motor angebrachte Hochdruckpumpe die einzelnen Einspritzdüsen über eine gemeinsame Leitung.

Zukunftssicher und gleichzeitig wirtschaftlich, meine Damen und Herren, das sind die Anforderungen, die ein Einspritzsystem erfüllen muss. Zukunftssicher in der Weise, dass das Einspritzsystem auch in 10 Jahren noch die Anforderungen des Marktes erfüllen kann. | Wirtschaftlich in der Weise, dass das System zu allen Motoren unseres Plattformkonzeptes passt. Die Antwort von DEUTZ ist ebenso einfach wie genial. Sie verbindet die Vorteile der heutigen DEUTZ Einspritztechnik mit denen des Common Rails. Diese Idee der Kombination aus PLD, also Pumpe-Leitung-Düse, und Common Rail wurde von uns als neues „DEUTZ Common Rail“ zum Patent angemeldet. Dieses Patent wurde uns nun für Europa und Amerika erteilt.

(Chart 13) Die Vorteile des neuen „DEUTZ Common Rail“ haben auch unsere Partner Volvo, Renault und Mack überzeugt, so dass wir unseren Nutzfahrzeugmotor mit dieser neuen Technik ausrüsten. So werden wir beispielsweise bei dem 6-Zylindermotor der Baureihe 2014 mit zwei Einspritzpumpen auskommen anstatt mit sechs, wie es noch bei der heutigen DEUTZ Einspritztechnik der Fall ist. Diese beiden Pumpen versorgen alle Zylinder über eine gemeinsame Leitung. Ohne eine zusätzlich anzubauende Hochdruckpumpe erhalten wir dadurch alle Vorteile des Common Rails, wie beispielsweise eine deutliche Geräuschminde rung. Unsere Kunden können also ohne Umbau ihres Gerätes die Vorteile des Common-Rail Systems nutzen. Meine Damen und Herren, ich weiß, dass diese Beschreibung des neuen DEUTZ Common Rail technisch etwas komplex ist. Aber nach langer Zeit bringt DEUTZ eine neue |, entscheidende Technik auf den Markt. Und aus meiner Sicht ist es wichtig, dass sowohl Sie, die Eigentümer des Unternehmens, als auch die Mitarbeiter von DEUTZ dies wissen. DEUTZ hat seine Wurzeln in der Technik und ist seit Jahrzehnten Pionier im Motoren bau. Mit dieser einfachen, aber revolutionären DEUTZ Common Rail Technologie haben wir wieder einen sehr wichtigen Meilenstein für dieses Unternehmen erreicht und es fit für die Zukunft gemacht.

„Fit für die Zukunft“ - das ist auch das Stichwort, sehr geehrte Aktionäre, wenn es um das Thema DEUTZ Aktie geht. Mit der neuen patentierten Einspritztechnik von DEUTZ haben wir die technologische Grundlage für das Geschäft von morgen gelegt. Mit unserem DEUTZ Re Launch/5-Punkte-Programm optimieren wir gleichzeitig unsere Kostenstrukturen, mit dem klaren Ziel, „best-in-class“ zu sein.

Meine Damen und Herren, unser Unternehmen ist für die Zukunft aufgestellt, unsere langfristigen Ziele für profitables Wachstum sind definiert. Die bisherigen Erfolge des DEUTZ Re-Launch sind vielversprechend. Jetzt ist es an uns zu zeigen, dass diese Erfolge nachhaltig sind.

Im Geschäftsjahr 2001 hat der Kapitalmarkt DEUTZ noch sehr kritisch gesehen. Der Aktienkurs verlor im Jahresverlauf rund 40%. Diese Entwicklung war zum einen sicherlich in dem allgemein schwachen Börsenumfeld und der rückläufigen Konjunktur begründet. Zum anderen drückt sich hier aber auch die abwartende Haltung des Marktes aus, ob unsere Strukturmaßnahmen greifen. Angesichts der sich einstellenden Erfolge sollte die Zurückhaltung zunehmend aufgegeben werden. Und wir machen aus unserer Überzeugung keinen Hehl, dass wir unsere Aktie auf diesem Niveau für eindeutig unterbewertet halten. Wir gehen davon aus, dass die wirtschaftliche Gesundung des Unternehmens und die weiteren Erfolge des 5-Punkte-Programms sich künftig auch im Kurs niederschlagen.

Meine Damen und Herren, Profitabilität und kontinuierliche Ergebnisverbesserungen sind die Voraussetzungen für einen nachhaltig höheren Unternehmenswert. Wir sind damit auf gutem Wege, dass die DEUTZ Aktie an den Finanzmärkten wieder stärker Beachtung findet. Die Kursentwicklung der letzten Wochen und Monate bestärkt uns in dieser Auffassung. Bis Ende Mai entwickelte sich die DEUTZ Aktie besser als der Markt und konnte seit Jahresanfang um 33% zulegen.

Um diesen Trend zu unterstützen, verstärken wir unsere Investor-Relations-Aktivitäten und sprechen nun Fonds direkt an, die sich auf kleinere Werte - so genannte Small Caps - spezialisiert haben. Positive Resonanz haben wir bereits im April auf einer Roadshow in England erfahren. Die strategische Ausrichtung des Unternehmens, die operative Umsetzung der Maßnahmen, kurz: das gesamte DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programm fand bei den Fondsmanagern große Zustimmung. Den Erfolg dieser Veranstaltung nehmen wir zum Anlass, DEUTZ im Juli ein zweites Mal in der britischen Finanzmetropole vorzustellen. Wir unternehmen damit einen weiteren Schritt hin zu einer fairen Bewertung der DEUTZ Aktie. Ich bin mir sicher, dass sich die bereits erzielten Erfolge der neu ausgerichteten DEUTZ AG in den nächsten Jahren fortsetzen. Wir werden überdurchschnittliche Ergebnis- und Wertsteigerungen erzielen. Auf Dauer wird dies eine positive Wirkung auf den Aktienkurs haben.

Sehr geehrte Aktionäre, lassen Sie mich zum Schluss das Wesentliche zusammen fassen:

- mit dem DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programm verlassen wir das Tal der Tränen. Wir sind heute ein reiner Motorenspezialist mit Weltgeltung. Damit haben wir die Grundlage für eine profitable Zukunft geschaffen.
- Im ersten Halbjahr 2002 ist DEUTZ deutlich besser als Plan.
- Die Auftragsbücher für das zweite Halbjahr sind sowohl bei unseren luftgekühlten als auch bei den flüssigkeitsgekühlten Kleinmotoren gut gefüllt. Bei den Mittel- und Großmotoren werden wir uns in den nächsten sechs Monaten noch anstrengen müssen.
- Unsere Kunden honorieren die erreichten Fortschritte von Monat zu Monat mehr. Derzeit spricht alles dafür, dass die zweite Jahreshälfte ähnlich positiv verlaufen wird wie das erste Halbjahr.

Meine Damen und Herren, ich darf Ihnen im Namen des gesamten Vorstands für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen danken. Ein herzliches Dankeschön möchte ich an dieser Stelle aber auch – und ich denke auch in Ihrem Namen – an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von DEUTZ aussprechen. Sie haben eine tolle Leistung gezeigt und das Unternehmen im vergangenen Jahr einen großen Schritt nach vorne gebracht. Diesen Weg werden wir weitergehen. Der Vorstand geht mit Zuversicht und viel Energie an die Arbeit und setzt das Programm konsequent um. Wir bedanken uns bei Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihre Begleitung auf diesem Weg.

Chart 1

Segment Kleinmotoren



	2001	2000	Delta
Absatz (Stück) Leistungsklasse 4 - 440 kW	145.538	159.122	-13.584
Umsatz (in Mio. €)	746,1	772,2	-26,1
Auftragseingang (in Mio. €)	742,3	780,7	-38,4

Chart 2

Segment Mittel- und Großmotoren



	2001	2000	Delta
Absatz (Stück) Leistungsklasse 245 - 4.000 kW	1.107	835	272
Umsatz (in Mio. €)	438,8	388,4	50,4
Auftragseingang (in Mio. €)	391,6	414,2	-22,6

Chart 3

Eckdaten DEUTZ Konzern



Mio €	2001	2000*	Delta
Umsatz	1.184,9	1.285,1	-100,2
EBITDA	89,1	81,3	7,8
EBIT	27,9	15,6	12,3
Erg. der gew. Geschäftstätigkeit	-13,7	-25,4	11,7
A.o. Ergebnis	-16,9	18,5	-35,4
Jahresfehlbetrag	-31,8	-8,9	-22,9

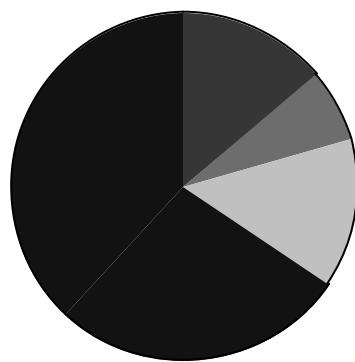
*) inkl. Industrieanlagengeschäft

Chart 4

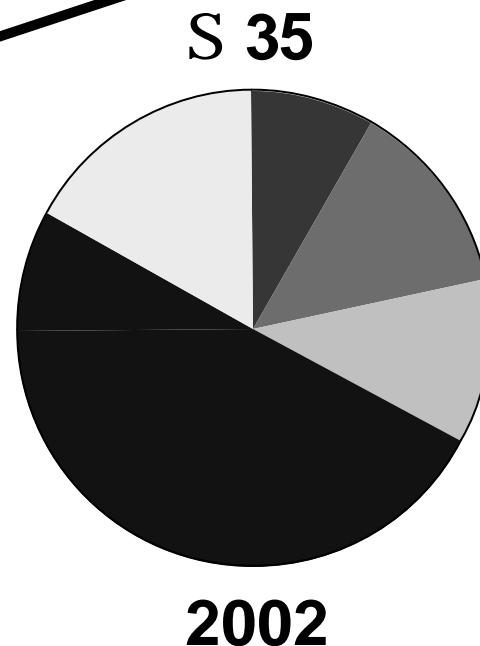
Re-Launch: Ergebnisverbesserungen



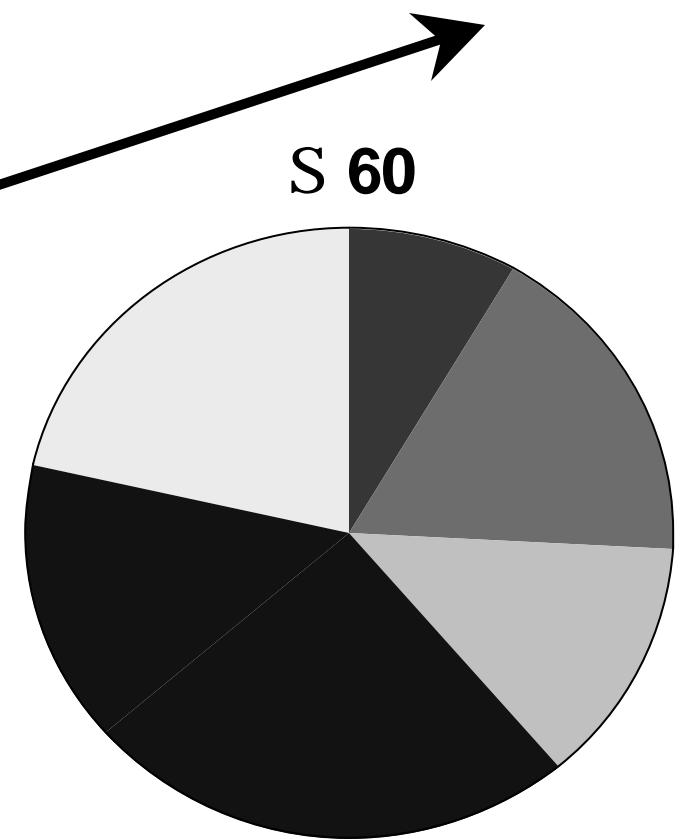
- Umsatz- / Ergebnisverbesserung
- Gleichteileprogramm
- Gewährleistungsprogramm
- Personalabbau / Kosteneinsparung
- Fokussierung / Varianten



2001



2002



2003

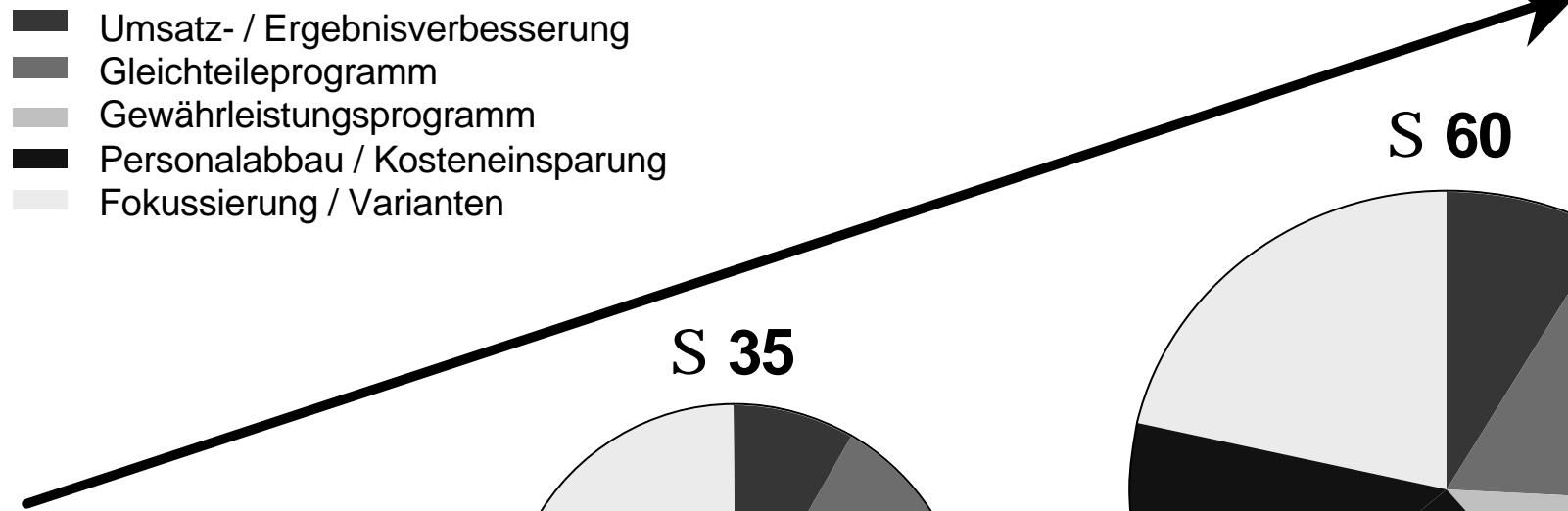


Chart 5

Power Pack

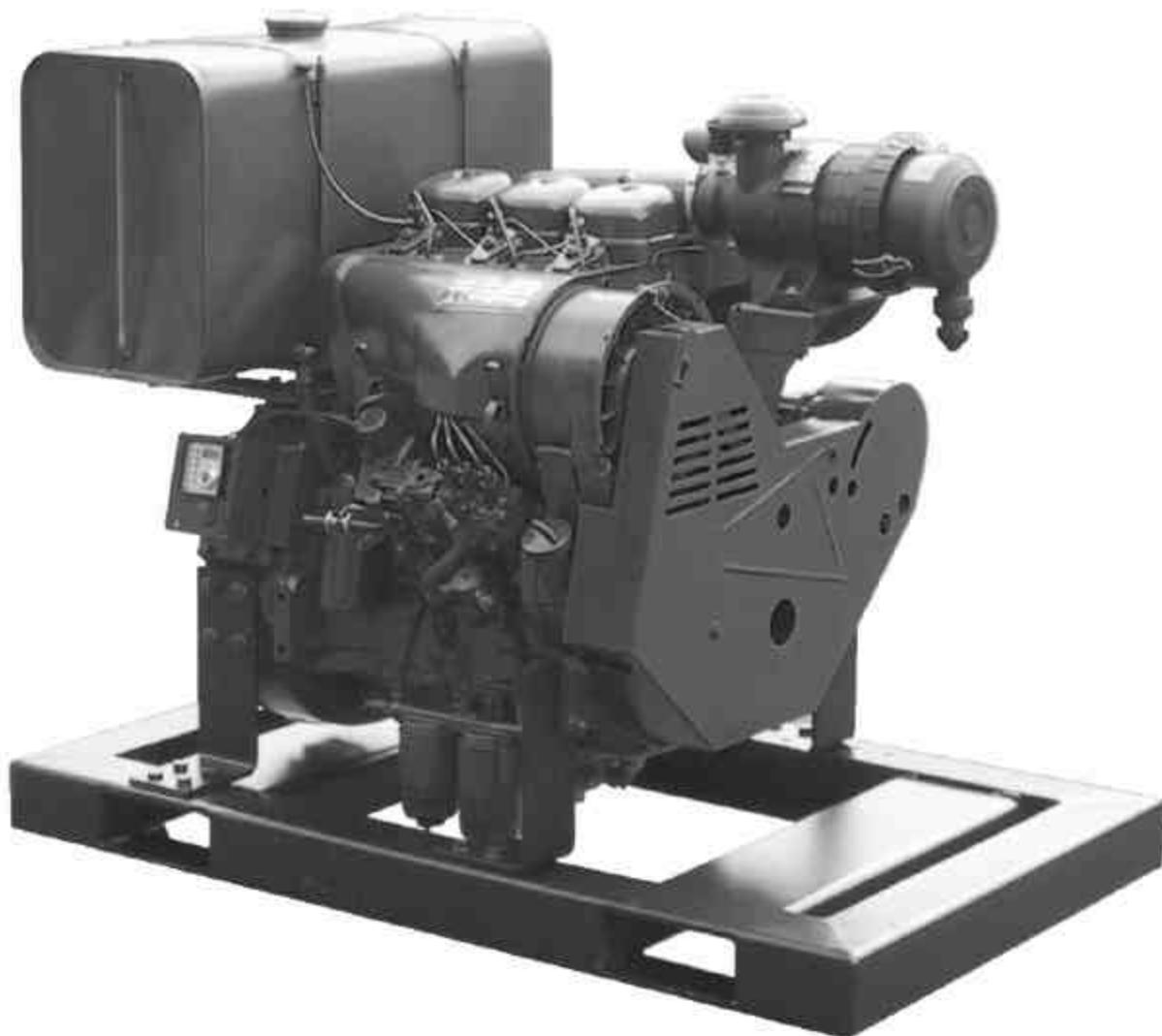


Chart 6

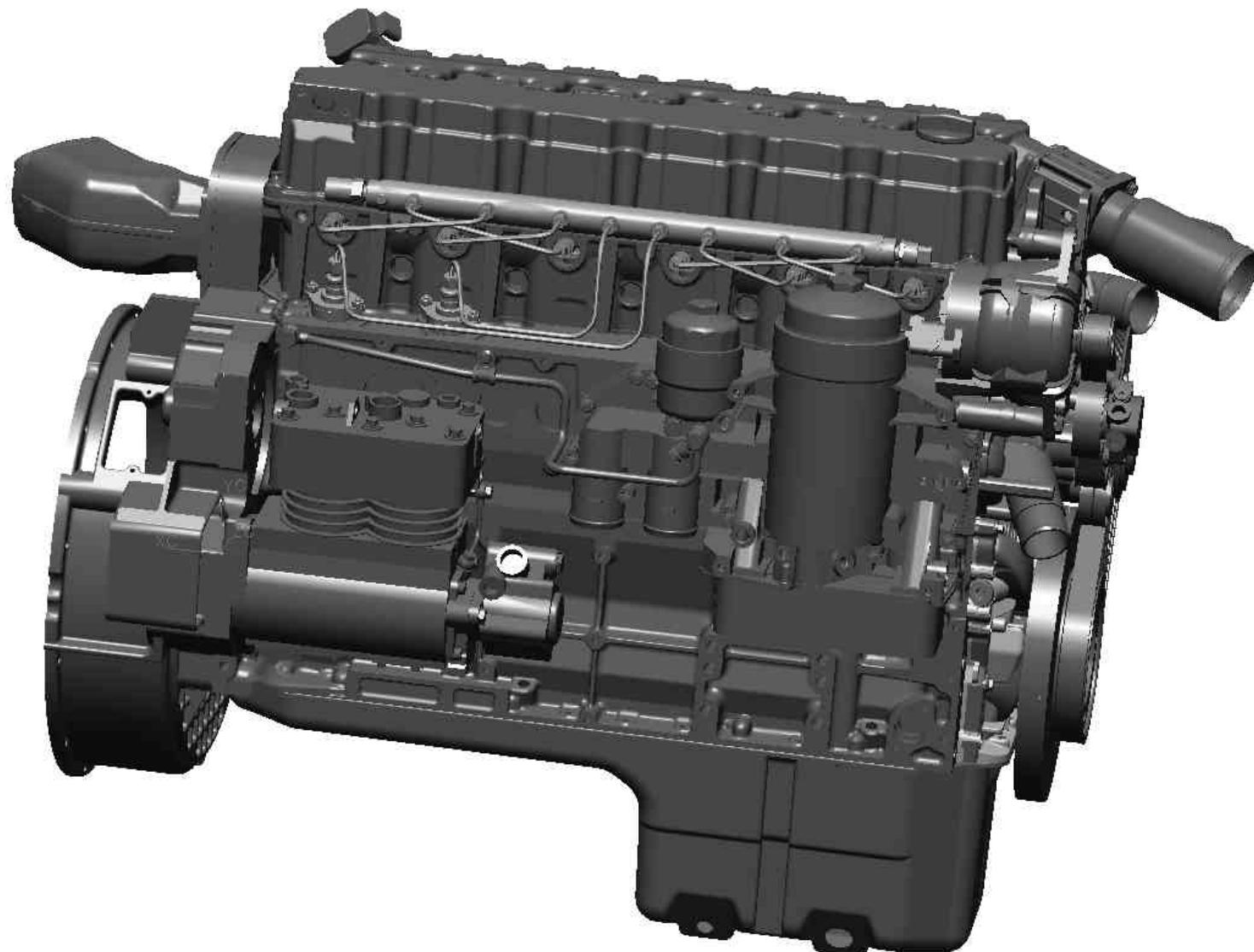
Volvo Kooperation



Phase	Application	Machine production	Product company	Engine Series
1990s		Germany	VOLVO CE	1011 + 1013
1998	Start of cooperation			
2000				
2001		OEMs world wide	VOLVO PENTA	2012 Series (4 + 6 ltr)
2003		Korea		
		Sweden USA, Brazil		1013 Series (4,8 + 7,2 ltr)
		Canada	VOLVO CE	
		Germany		
		Poland		
2005	Medium	Sweden	VOLVO BUS	2014 Series (4,8 + 7,2 ltr)
	Premium	France	VOLVO RENAULT Mack	

Chart 7

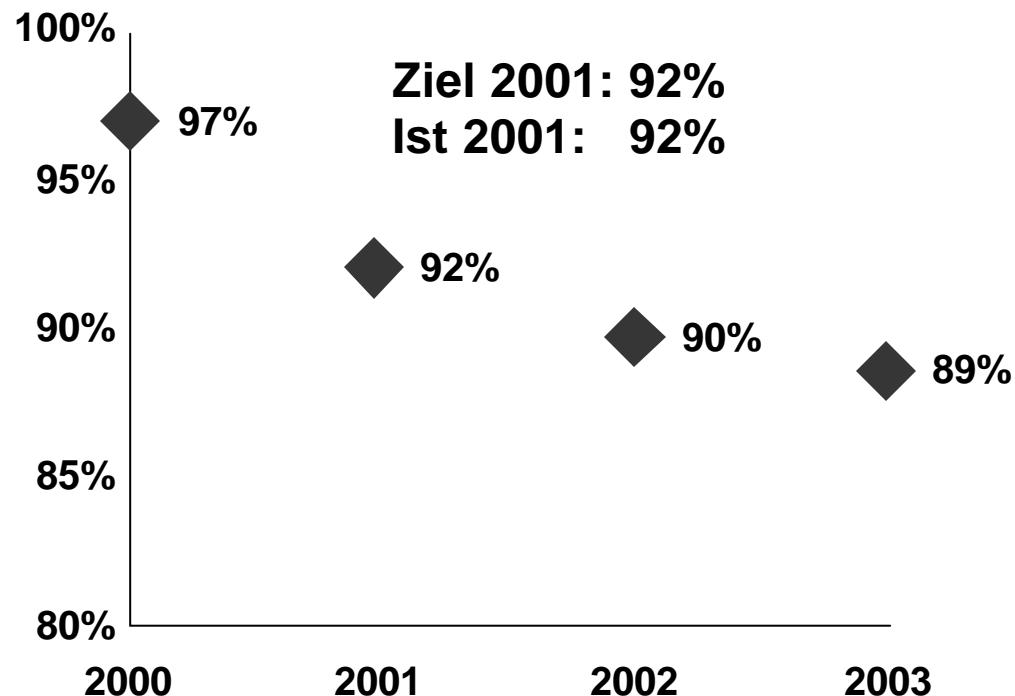
▲ Der neue Nutzfahrzeugmotor BR 2014



DRAUFSICHT WORK

Chart 8

Cost-run-rate



Cost run rate	<u>2001</u>
Definition	Ist-Werte (in Mio. €)
Materialaufwand	625,2
Personalaufwand	306,1
S.b.A./S.b.E	<u>139,7</u>
Total cost	1.071,0
Gesamtleistung	1.166,3
Cost run rate (% v. L.)	92 %

Chart 9

▲ 3-Säulen Strategie



Kleine flüssigkeitsgekühlte Motoren

Köln, 150.000

- VOLVO-Kooperation
- Konzentration in Porz
- Einspritzsystem „DEUTZ Common Rail - DCR“
- DEUTZ Kompetenz „Solution Provider“ erweitern

Kleine luftgekühlte Motoren

Ulm, 50.000

- Stand-alone Strategie
- Ausbau Vertriebsnetz in Osteuropa, China und USA
- Weiterentwicklung Baureihe 914 ⇒ 915 (Stufe III)
- Konzentration in Ulm

Mittel- und Großmotoren

Mannheim, 2.000

- Kooperationspartner
- Umsetzung Werksstrukturkonzept
- 616 / 620 Common-Rail
- Ausbau ENERGY / OEM

SERVICE

- Konzentration der Läger: Europa (Köln-Kalk), Nafta (Atlanta), China (Peking), AsiaPacific (Singapore), Middle East Afrika (Istanbul) – 50% Reduzierung der Bestände
- Gezielte Vertriebsaktionen bei OEMs und Endkunden „Pull-Through“
- Ausbau eBusiness-Aktivitäten, und eigenem Service Netz
- Neue Produkte: xChange Mittel u. Großmotoren, Gebraucht-Teilehandel, Vollwartungsverträge, Ferndiagnose

Chart 10

Die neue luftgekühlte BR 914



Chart 11

Straffung des Produktportfolios

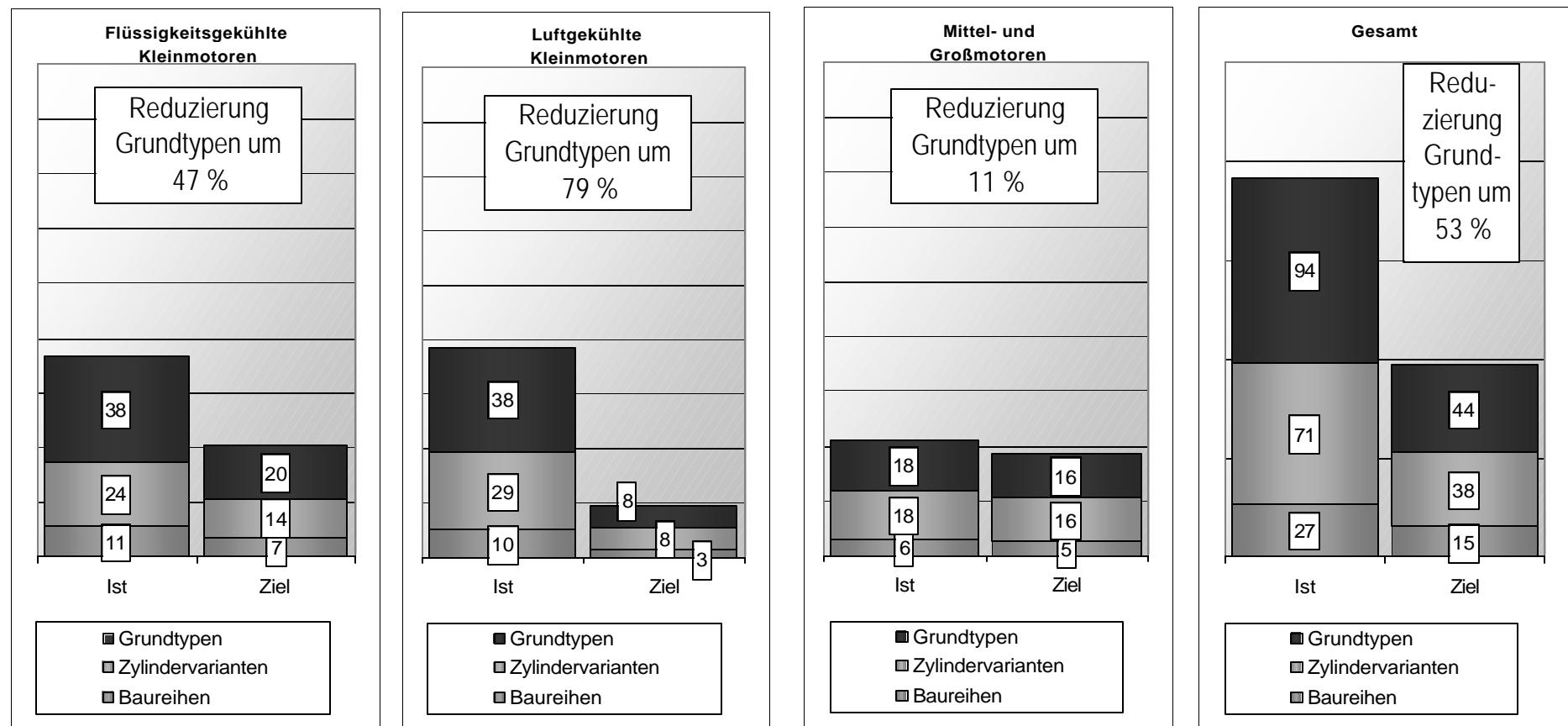
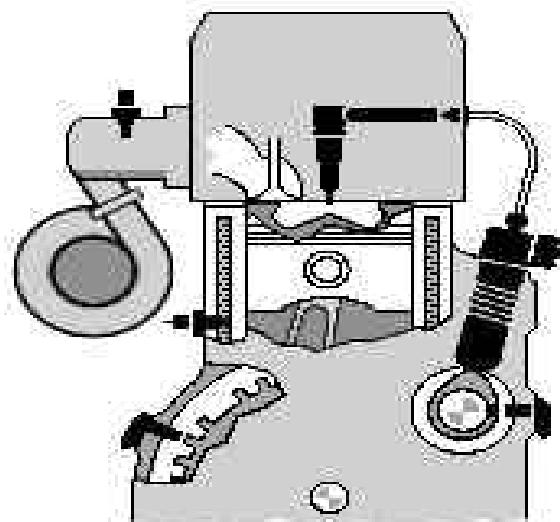


Chart 12

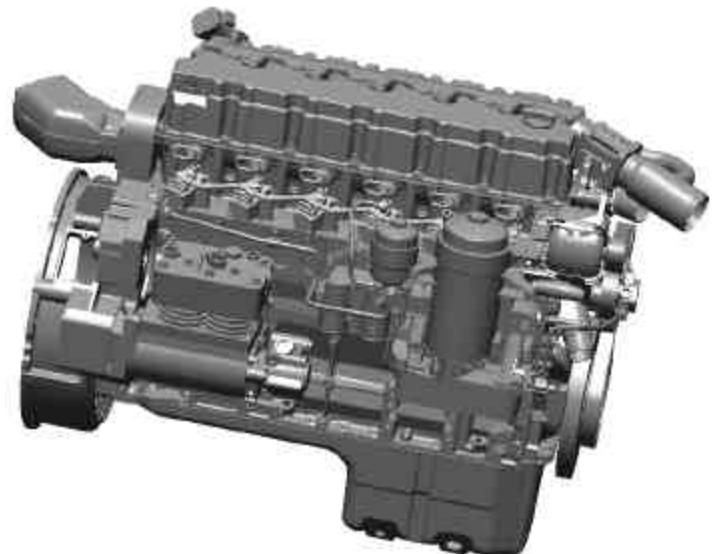
Einspritzsysteme



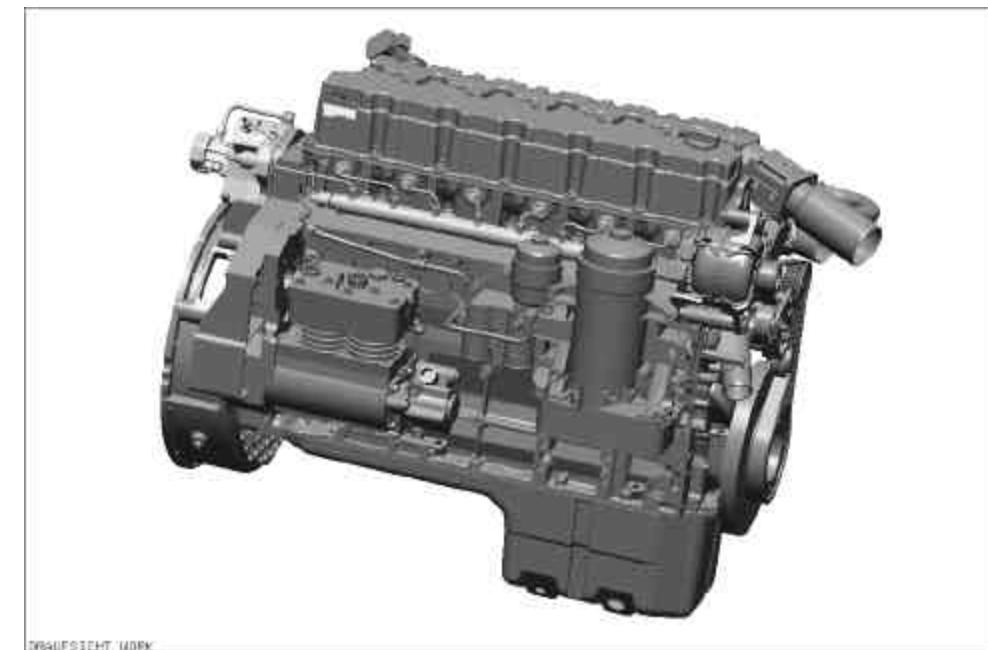
► Pumpe-Leitung-Düse



► Common-Rail



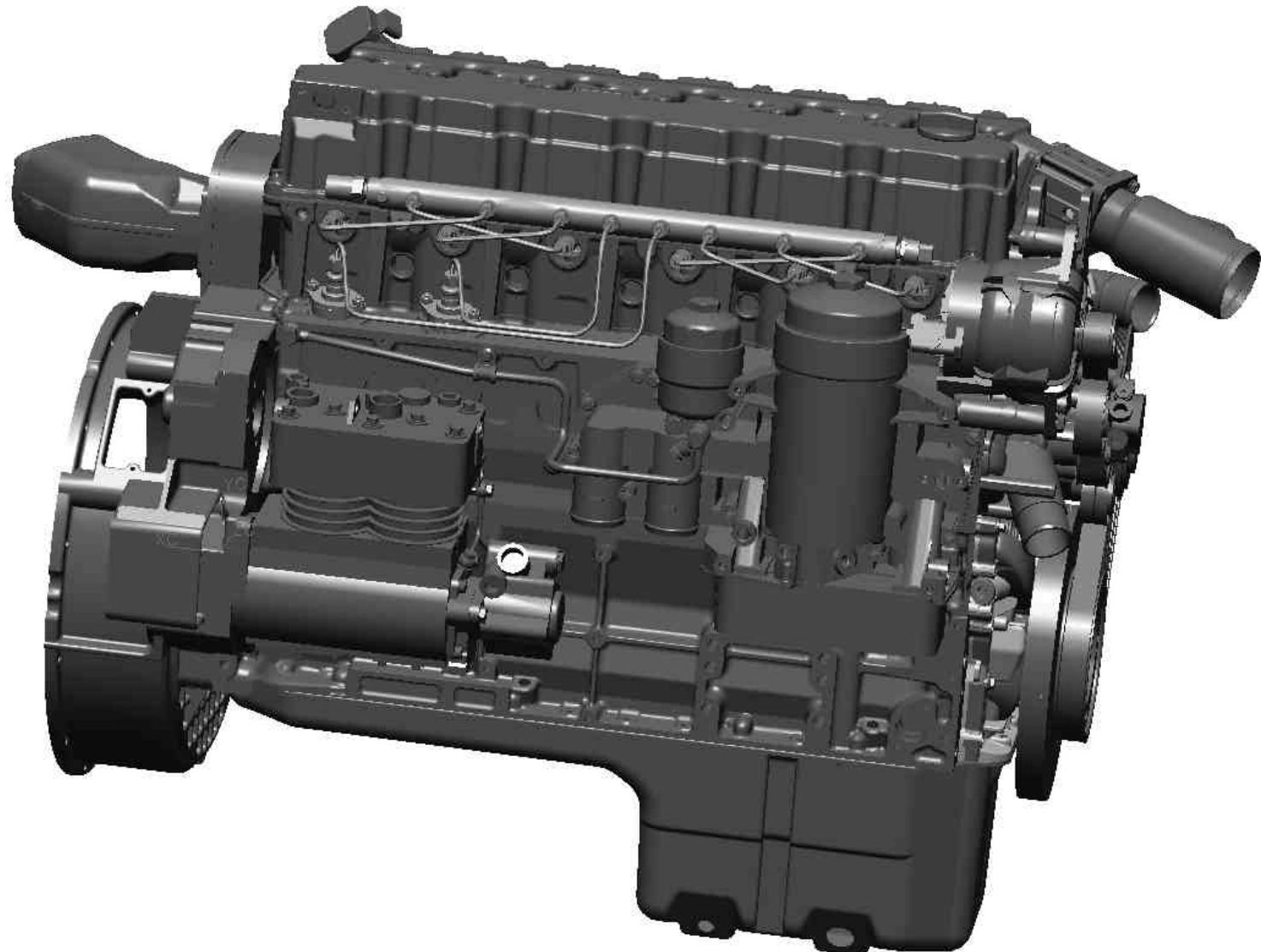
DRÄUFSEICHT-WERK



DRÄUFSEICHT-WERK

Chart 13

▲ DEUTZ Common Rail



DRAUFSICHT WORK