



SPERRFRIST 26. Juni 2003, 11.00 Uhr

Gordon Riske

Vorsitzender des Vorstands der DEUTZ AG

Rede anlässlich der Hauptversammlung der DEUTZ AG

am 26. Juni 2003, 10.00 Uhr,

in der KölnMesse, Congress-Centrum Ost, Köln

Es gilt das gesprochene Wort.

(Folie 1)

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionäre,
liebe Freunde unseres Unternehmens,
im Namen des Vorstands der DEUTZ AG heiße ich Sie zu unserer Hauptversammlung 2003 herzlich willkommen. Ich begrüße die Vertreter der Aktionärsvereinigungen, der Banken und der Medien. Mein besonderer Gruß gilt den ehemaligen und den aktiven Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unseres Unternehmens. Ich freue mich, dass so viele Aktionäre, Geschäftspartner und Freunde der DEUTZ AG heute zu uns nach Köln gekommen sind.

Ich werde in meinem Bericht auf drei Themen eingehen:

- ▶ Thema 1: Das abgelaufene Geschäftsjahr 2002.
- ▶ Thema 2: Das aktuelle Geschäftsjahr 2003.
- ▶ Thema 3: Der Stand der Umsetzung der Drei-Säulen-Strategie für die Zukunft von DEUTZ.

Thema 1: Das abgelaufene Geschäftsjahr 2002:

Werfen wir einen Blick zurück in ein anstrengendes und erfolgreiches Geschäftsjahr 2002: Die weltwirtschaftliche Entwicklung wurde nur in Asien, insbesondere in China, und in einigen mittel- und osteuropäischen Ländern von einem Konjunkturaufschwung geprägt. In unseren Hauptmärkten war jedoch das

vergangene Jahr von einem sehr schwierigen konjunkturellen Umfeld gekennzeichnet.

Aus den Märkten in Deutschland, Westeuropa und den USA, die zusammen rund drei Viertel unseres Umsatzes ausmachen, kamen keine positiven Impulse. Während in den USA das zu Beginn des Jahres noch starke Wachstum im Jahresverlauf immer mehr an Tempo verlor, blieb in Westeuropa und insbesondere in Deutschland die erhoffte Konjunkturbelebung in der zweiten Jahreshälfte aus. Insgesamt gesehen war das wirtschaftliche Umfeld in 2002 gegen uns.

Das DEUTZ Team hat sich aber nicht beirren lassen, schließlich hatten wir uns sehr konkrete Ziele für das Geschäftsjahr 2002 gesetzt:

- ▶ das Erreichen eines ausgeglichenen Ergebnisses – einer "schwarzen Null";
- ▶ die Umsetzung der Maßnahmen im zweiten Jahr des DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programms
- ▶ und die weitere konsequente Restrukturierung des Unternehmens!

Meine Damen und Herren, unsere Ziele für 2002 haben wir erreicht. DEUTZ hat eine "anständige" schwarze Null geschrie-

ben, wir haben uns in allen Kennzahlen verbessert. **(Folie 2)**
Trotz der unsicheren Konjunkturlage und eines leicht rückläufigen Umsatzes haben wir das operative Ergebnis **um 47 Prozent** auf 41 Millionen Euro gesteigert und ein positives Unternehmensergebnis von 2 Millionen Euro erwirtschaftet! Das ist eine besondere Leistung und dafür möchte ich mich an dieser Stelle bedanken:

- ▶ bei der Belegschaft, die sehr viel geleistet hat,
- ▶ bei der Führungsmannschaft, der sehr viel zugemutet wurde
- ▶ und bei den Aktionären und den Aufsichtsräten, für ihre Geduld und Unterstützung!

Nun einige Erläuterungen zu den Zahlen. In 2002 haben wir einen Gesamtumsatz von 1,16 Milliarden Euro gemacht. Das sind nur 2 % weniger als im Vorjahr. Die Umsatzstruktur hat sich hingegen deutlich geändert, sowohl im Regional-Mix, als auch im Produkt-Mix.

Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten in der europäischen Telekommunikationsbranche sowie die internationale Zurückhaltung bei Investitionen in dezentrale Energieanlagen haben zu einem deutlichen Rückgang bei unseren Mittel- und Großmotoren geführt. **(Folie 3)** Dank des um rund 4 Prozent gesteigerten Servi-

cegeschäfts verringerte sich der Umsatz in diesem Segment nur um 21 Prozent auf 346 Millionen Euro.

Mit unseren Kompaktmotoren konnten wir uns gegen den allgemeinen Trend durchsetzen und den Absatz um mehr als 5 Prozent steigern. **(Folie 4)** Überproportional war der Anstieg bei den Motoren in der Hubraumklasse von 4 bis 7 Litern. Der Umsatz in diesem Segment stieg sogar um 9 Prozent auf 815 Millionen Euro.

Damit ist es uns insgesamt gelungen, den schwachen Geschäftsverlauf bei unseren Mittel- und Großmotoren weitgehend auszugleichen.

Vier Ziele im Vertrieb haben wir letztes Jahr verfolgt: **(Folie 5)**

- ▶ die Steigerung unserer Marktanteile in Wachstumsregionen
- ▶ die Steigerung unserer Marktanteile in DEUTZ Kernsegmenten
- ▶ den Ausbau unserer Leistungen als "Solution Provider", also als Lieferant von Komplettlösungen
- ▶ und die Gewinnung von neuen Kunden für Serienlieferungen, also die Wachstumsernte von Morgen Heute zu säen!

Nun, meine Damen und Herren, was haben wir mit dieser Ausrichtung erreicht?

- ▶ In den Wachstumsregionen Asien und Osteuropa haben wir unsere Präsenz im vergangenen Jahr deutlich ausgebaut. **(Folie 6)** In Osteuropa haben wir den Umsatz auf 34 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Überdurchschnittlich gewachsen ist unser Geschäft in der Volksrepublik China. Hier konnten wir den Umsatz um mehr als 80 Prozent auf 73 Millionen Euro steigern. Inzwischen hat die gesamte Region Asien und Australien einen Anteil von über 20 Prozent am Umsatz unseres Unternehmens erreicht und liegt damit hinter Westeuropa und Deutschland bereits an dritter Stelle. Damit sind wir unserem Ziel, DEUTZ von Konjunkturschwankungen unabhängiger zu machen, ein gutes Stück näher gekommen.

- ▶ Auch mit der Fokussierung auf DEUTZ Kernsegmente, unserem zweiten Ziel, sind wir im abgelaufenen Geschäftsjahr gut vorangekommen. **(Folie 7)** Im Segment Mobile Arbeitsmaschinen haben wir unseren Umsatz um mehr als 10 Prozent gesteigert, insbesondere durch den raschen Anstieg unserer Serienlieferungen an unseren strategischen Partner Volvo. In der Landtechnik waren es rund 12 Prozent und im Segment Automotive kletterte der Umsatz um beachtliche 68 Prozent auf nunmehr 84 Millionen Euro. Schon jetzt trägt dieses Anwendungsssegment mehr als 7 Prozent zu unserem Umsatz bei. Damit

schaffen wir zusätzlich zu unserer Kooperation mit Volvo eine breite Basis für den Absatzerfolg unseres neuen Nutzfahrzeugmotors, den wir ab 2006 in den Markt bringen wollen.

- ▶ Mit dem Angebot kompletter Lösungen, dem "Solution Providing" runden wir das Leistungsspektrum für unsere Kunden modular ab und erhöhen gleichzeitig den Wertschöpfungsanteil in unserem Hause. **(Folie 8)** Diese Vorgehensweise, die wir in unserem Geschäftsbereich DEUTZ ENERGY bereits lange erfolgreich praktizieren, haben wir nun auch auf unsere Kompaktmotoren für Pumpen und Generatoren übertragen. Nach dem erfolgreichen Start unseres luftgekühlten "Power Packs" **(Folie 9)** haben wir im vergangenen Jahr ein Power Pack mit der Baureihe 1013 für unseren Partner Volvo zur Serienreife gebracht. Motoren "made by DEUTZ", Anbauteile aus dem DEUTZer Baukastensystem und von Volvo zugelieferte Teile ergänzen sich hier zu einem kompletten Produkt für Volvo Penta. Darüber hinaus haben wir im Jahr 2002 den Serienstart für ein neues Power Pack auf Basis unserer hochmodernen Baureihe 2012 vorbereitet – das Ergebnis, meine Damen und Herren, haben Sie vielleicht im Eingangsbereich bereits entdeckt.

- ▶ Das vierte Ziel unserer Vertriebsstrategie, die Neukundengewinnung, ist ein wesentlicher Baustein für die Zukunft unseres Unternehmens. **(Folie 10)** Unsere Kompaktmotoren kommen überwiegend in der Serienproduktion von mobilen Arbeitsmaschinen zum Einsatz. Hier vergehen von den ersten Verhandlungen bis zum Anlauf einer neuen Serie von Geräten mit DEUTZ Motoren oft bis zu zwei Jahre, in denen auf beiden Seiten die erforderlichen technischen Vorbereitungen getroffen werden. Der wichtigste Meilenstein auf diesem Weg ist der Einbau des ersten Prototyp-Motors in das Gerät unseres Einbaukunden. Im Jahr 2002 haben wir rund 80 solcher Prototypen für die Serienproduktion bei bestehenden und neuen Kunden geliefert. Damit haben wir einen weiteren großen Schritt in eine sichere Zukunft unseres Unternehmens gemacht.

Sehr geehrte Aktionäre, unsere vertrieblichen Erfolge im Markt sind nur von Bedeutung, wenn sie betriebswirtschaftliche Erfolge für unser Unternehmen erzeugen. Wir haben im Geschäftsjahr 2002 die "schwarze Null" erreicht – trotz all dem, was in unserem wirtschaftlichen Umfeld passiert ist! **(Folie 11)**

Darüber hinaus ist es uns gelungen, unsere Liquidität merklich zu verbessern. Durch ein straffes Asset-Management-Programm haben wir die Mittelbindung im Unternehmen deutlich reduziert und den Cashflow vor Finanzierung von

–83 Millionen Euro im Vorjahr auf +38 Millionen Euro gesteigert. Damit haben wir die Netto-Finanzverschuldung um 38 Millionen Euro auf 302 Millionen Euro reduziert. Ich möchte mich hier bei unseren Banken für das Verständnis und die Hilfsbereitschaft bedanken, insbesondere für das Zustandekommen der Kredit-Prolongation. Das ist heute keine Selbstverständlichkeit mehr.

Wie Sie sehen, zeigen alle wesentlichen Kennzahlen einen positiven Trend! Das, meine Damen und Herren, ist am heutigen Tag die wichtigste Erkenntnis : DEUTZ hat eine Trendwende geschafft!

Diese Trendwende wurde möglich durch das vor zwei Jahren gestartete DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programm. **(Folie 12)**
Zur Erinnerung, die fünf Punkte des Programms sind:

1. Die Fokussierung der Modellpalette
2. Die Straffung der Produktion
3. Schlankere Strukturen
4. Qualitätsoffensive
5. Die Forcierung von Kooperationen

Auch im zweiten Jahr waren wir mit dem DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programm sehr erfolgreich und haben gegenüber dem Aufsetzpunkt des Programms, dem Budgetplan 2001, eine Ergebnisverbesserung von rund 46 Millionen Euro erreicht. **(Fo-**

lie 13) Damit haben wir die Zielmarke für 2002 von 35 Millionen Euro erneut deutlich übertroffen!

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich Ihnen kurz die wichtigsten Re-Launch-Erfolge des abgelaufenen Geschäftsjahres erläutern:

- ▶ Die Gießerei wurde früher als geplant im Oktober 2002 endgültig geschlossen. Allein aus dieser Maßnahme erwarten wir einen positiven Ergebniseffekt von rund 8 Millionen Euro, der ab 2003 wirksam wird. Unsere Belegschaft mussten wir mit diesem Schritt um 210 Mitarbeiter reduzieren. Davon haben mehr als die Hälfte einen neuen Arbeitsplatz in anderen Bereichen unseres Unternehmens gefunden.
- ▶ Auch beim Abbau der Verwaltung sind wir voran gekommen. Im vergangenen Jahr haben wir weltweit weitere 311 Stellen im sogenannten "Overhead-Bereich" abgebaut. Insgesamt haben wir seit dem Jahr 2000 die Bereiche in unserem Unternehmen, die nicht direkt an der Wertschöpfung beteiligt sind, um 620 Stellen reduziert.
- ▶ Besonders erfolgreich war auch unser striktes Asset-Management-Programm. Dadurch haben wir unsere Bilanzsumme seit dem Jahr 2000 um insgesamt

172 Millionen Euro verkürzt. Dieser Schritt senkt genauso wie die Reduzierung unserer Netto-Finanzverschuldung die Zinslast, die wir tragen müssen, und erzeugt zusätzliche positive Impulse für die Profitabilität von DEUTZ.

- ▶ Weitere Ergebnisverbesserungen, meine Damen und Herren, erwarten wir auch aus zwei Einkaufsprojekten, die wir im abgelaufenen Geschäftsjahr auf den Weg gebracht haben. Unter dem Titel "Global Sourcing" treiben wir die Internationalisierung unserer Einkaufsaktivitäten voran, erschließen damit günstigere Einkaufsquellen und machen DEUTZ widerstandsfähiger gegen Wechselkursschwankungen. Mit dem neuen "Lead-Supplier-Konzept" bündeln wir den Einkauf ähnlicher Teile und Komponenten bei jeweils einem "Führungslieferanten" und erreichen damit eine deutliche Reduzierung des Einkaufsaufwands. Allein aus diesen beiden Projekten erwarten wir Kostensenkungen in Höhe von 15 Millionen Euro pro Jahr!
- ▶ Auch unser globales Netzwerk mit Kooperationspartnern haben wir im vergangenen Jahr weiter ausgebaut. Nachdem wir im Vorjahr bereits neue Kooperationen in den USA und in der Türkei gestartet hatten, haben wir nun in dem besonders wichtigen chinesischen Markt zwei bedeutende Partner für DEUTZ gefunden: Der Nutzfahrzeughersteller

Norinco baut unsere Motoren der Baureihe 1015 in seine schweren Lastkraftwagen ein. Bis zum Jahr 2005 werden wir komplette Motoren aus unserem Werk in Ulm nach China liefern. Ab 2005 startet Norinco in der Volksrepublik China eine lokale Lizenzfertigung von jährlich etwa 10.000 Motoren, die von DEUTZ mit Produktionsteilen und Komponenten versorgt wird. Der zweite wichtige Erfolg war der Abschluss eines neuen Kooperationsvertrages mit FAW, den "First Automobile Works" in China. FAW ist der größte chinesische Fahrzeughersteller und hat im vergangenen Jahr rund 430.000 Personenwagen und über 150.000 Lastwagen gebaut. DEUTZ arbeitet bereits seit zehn Jahren mit FAW zusammen und unsere Motoren der Baureihe 1013 haben in den mittelschweren Lastwagen von FAW alle Herausforderungen der schwierigen chinesischen Einsatzbedingungen erfolgreich bestanden. Jetzt schlagen wir mit FAW ein neues Kapitel unserer erfolgreichen Zusammenarbeit auf: Während wir in den nächsten Jahren erhebliche Stückzahlen von DEUTZ Motoren im Leistungsbereich von 90 bis 220 Kilowatt an FAW liefern, arbeiten wir gleichzeitig gemeinsam mit FAW an der Weiterentwicklung dieser Motoren. In der zweiten Stufe ab 2007 wird FAW in der Volksrepublik China jährlich rund 100.000 Motoren in Lizenz herstellen.

Die intensiven Verhandlungen, die wir mit US-amerikanischen Gesprächspartnern über eine Kooperation im Mittel- und Großmotorenbau führten, haben wir Ende des vergangenen Jahres abgebrochen, weil keine für alle Seiten befriedigende Lösung gefunden werden konnte. Mit den Erfolgen unseres DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programms sind wir aber zuversichtlich, unsere strategischen Ziele in diesem Segment zu erreichen. Wir konzentrieren unsere Kräfte bei den Mittel- und Großmotoren auf das Marktsegment "erneuerbare Energien", für das mittelfristig überdurchschnittliche Wachstumsraten prognostiziert werden. Unsere Vertriebsorganisation im Geschäftsbereich DEUTZ ENERGY haben wir dafür im Jahr 2002 bereits neu ausgerichtet.

Sehr geehrte Aktionäre, die Erfolge der Maßnahmen, die wir in den letzten zweieinhalb Jahren umgesetzt haben, sind messbar: die Produktivität aller Werke ist im Durchschnitt um 5 Prozent gestiegen, die Kosten zur Aufrechterhaltung unseres hohen Qualitätsstandards liegen inzwischen um 20 Prozent unter dem Niveau des Jahres 2000 und unsere "EBIT-Rendite" haben wir auf 3,5 Prozent gesteigert. Die "Cost run rate", die wir zu Beginn des Re-Launch/5-Punkte-Programms als Messlatte für unsere Kostenentwicklung eingeführt haben, ist weiter gesunken auf 91 Prozent. **(Folie 14)** Damit haben wir zwar unser

Ziel für das Jahr 2002 knapp verfehlt, sind aber zuversichtlich, unser Ziel von 89 Prozent in diesem Jahr zu erreichen!

Darüber hinaus haben wir letztes Jahr sehr intensiv an der Reduzierung der rechtlichen Risiken gearbeitet, die im Rahmen der Restabwicklung von Altaufträgen auch nach dem Verkauf der Humboldt-Wedag AG bei der DEUTZ AG verblieben sind. Die wenigen jetzt noch bestehenden Risiken werden regelmäßig bewertet und bei der laufenden Risikovorsorge berücksichtigt. Nach Abschluss des Geschäftsjahres 2002 haben wir den seit 1998 schwelenden Rechtsstreit mit General Electric in den USA durch einen Vergleich endgültig beendet. Den Abschluss dieses Verfahrens haben wir im Jahresabschluss 2002 bereits berücksichtigt. Damit ist ein weiteres Kapitel, nämlich die Bewältigung von kritischen Altlasten, weitgehend abgeschlossen.

Meine Damen und Herren, sehr geehrte Aktionäre, ich freue mich, heute eine positive Bilanz für das abgelaufene Geschäftsjahr ziehen zu können. Wir haben ein wichtiges Etappenziel auf unserem Weg zu einem rentablen, zukunftsicheren Unternehmen erreicht. DEUTZ zeigt wieder ein positives Unternehmensergebnis und generiert einen positiven Cashflow!

Dies, meine Damen und Herren, ist ja eigentlich eine Selbstverständlichkeit. Aber angesichts der "Altlasten", die zu bewältigen

waren, angesichts des engen finanziellen Spielraums, der für Restrukturierungsmaßnahmen zur Verfügung stand, ist das ein beachtlicher Erfolg! Wir haben in zwei Jahren mit dem DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programm eine gesunde Basis für die Zukunft von DEUTZ geschaffen! Wir haben die DEUTZ AG zukunftsfähig gemacht!

Noch hat der Aktienmarkt unsere deutlichen Fortschritte nicht ausreichend honoriert, meine Damen und Herren. Das Jahr 2002 war weltweit das schlimmste Börsenjahr der letzten 30 Jahre. An den deutschen Börsen mussten alle Indizes erhebliche Wertverluste hinnehmen. Der DAX verlor im Jahresverlauf 44 Prozent, der MDAX büßte 30 Prozent seines Wertes ein. **(Folie 15)** In diesem schwachen Umfeld hat sich die DEUTZ Aktie verhältnismäßig gut behauptet. Im Jahresverlauf konnten wir etwas mehr als 4 Prozent Wertzuwachs verzeichnen. Aber vor dem Hintergrund des hohen Wertverlustes in den Vorjahren kann darüber bei uns allen natürlich keine rechte Freude aufkommen. Immerhin, wir sehen auch hier eine Trendwende in die richtige Richtung, die sich auch in diesem Jahre fortgesetzt hat. Seit dem 1. Januar 2003 ist die DEUTZ AG zum "Prime Standard" der Deutschen Börse zugelassen und seit Ende März notiert unsere Aktie im SDAX. Der Kurs der DEUTZ Aktie ist von Jahresbeginn bis Ende Mai um weitere 7 Prozent gestiegen. Es ist nun an uns, das wiedergekehrte Vertrauen der

Kapitalmärkte weiter zu stärken und durch die nachhaltige Absicherung und den Ausbau unserer bisherigen Erfolge eine kontinuierliche Wertsteigerung unseres Unternehmens zu erreichen. Meine Damen und Herren, ich bin fest davon überzeugt, dass wir dieses Ziel erreichen werden! Die Stärkung der Eigenkapital-Basis ist nämlich eine der wichtigsten Aufgaben der nächsten zwei Jahre, um die Zukunftsstrategie der DEUTZ AG umzusetzen.

Ich komme nun zum zweiten Thema: Das aktuelle Geschäftsjahr 2003.

Für das laufende Jahr haben wir eine weitere deutliche Ergebnisverbesserung gegenüber dem Vorjahr als Ziel ins Auge gefasst. Dass uns die Konjunktur bei diesem Vorhaben nur wenig helfen wird, haben bereits die ersten Monate dieses Jahres offensichtlich gemacht: Die hervorragenden Wachstumsaussichten in Asien werden durch die S A R S-Epidemie gedämpft und die schon zu Jahresbeginn sehr zurückhaltenden Konjunkturprognosen für die westlichen Industrieländer werden inzwischen schrittweise weiter nach unten korrigiert. Eine nachhaltige Erholung ist also nicht in Sicht. Die rasche Beendigung des Irakkriegs hat zwar zu einer leichten Verbesserung der allgemeinen Stimmungslage geführt, aber an den grundlegenden wirtschaftlichen Problemen hat dies nichts geändert.

Der Kurs des US-Dollar gegenüber dem Euro ist deutlich tiefer gefallen als im Vorjahr noch angenommen wurde und hat inzwischen einen historischen Tiefstand erreicht. Per Ende Mai 2003 war der US-Dollar im Vergleich zum Euro 25 Prozent weniger Wert als im Durchschnitt des vergangenen Jahres! Das ist deutlich mehr als wir, wie viele andere Unternehmen auch, in unseren Planungen für das Geschäftsjahr 2003 angenommen hatten. Dieser niedrige Dollarkurs erschwert nicht nur unsere direkten Exporte in den US-amerikanischen Markt, sondern auch die Exporte unserer deutschen und westeuropäischen Einbaukunden.

Das Jahr 2003 ist nicht nur auf der Marktseite schwierig, auch auf der Kostenseite müssen wir einige Klippen umschiffen: Der Verfall des Dollarkurses belastet unser Ergebnis mit etwa 14 Millionen Euro, die infolge der Ökosteuer gestiegenen Energiepreise belasten unser Unternehmen mit fast 1 Million Euro und zusätzlich erhöhen die Tarifabschlüsse des letzten Jahres und die gestiegenen Lohnnebenkosten unsere Personalkosten im Jahresdurchschnitt um 3,6 Prozent beziehungsweise 8 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren, angesichts dieser Entwicklungen haben wir bereits im Februar umfassende Gegenmaßnahmen

eingeleitet, um DEUTZ weiterhin auf dem richtigen Kurs zu halten:

- ▶ Wir haben einen so genannten "Contingency Plan", einen Eventualplan aufgestellt, in dem sich die Auswirkungen der eingeschränkten Markterwartungen auf unsere Absatz- und Umsatzentwicklung widerspiegeln.
- ▶ An diesem "Contingency Plan" orientieren wir unsere Gemeinkostenbudgets und verhindern so ein Auseinanderdriften von Umsatz- und Kostenentwicklung. Alle Unternehmensbereiche arbeiten intensiv an der weiteren Reduzierung ihrer Sachgemeinkosten, auch über das bisher erreichte Maß hinaus!
- ▶ Zur Entlastung auf der Materialkostenseite treiben wir unsere "Global Sourcing" Aktivitäten voran und verlagern unsere Lieferquellen in Niedriglohnländer – unter enger Begleitung durch unser Qualitätsmanagement. Gleichzeitig erhöhen wir den Anteil unserer Materialbezüge in US-Dollar und reduzieren so die währungsbedingten Einflüsse auf unser Ergebnis.
- ▶ Aber nicht nur auf der Kostenseite, auch auf der Marktseite arbeiten wir mit Hochdruck an der Absicherung unserer Ziele. Im Rahmen unserer Vertriebsstrategie erweitern wir nun

unsere "Solution Providing" Aktivitäten auch auf mittlere und große Dieselmotoren aus unserem Mannheimer Werk. Darüber hinaus stärken wir unsere Marktpräsenz mit neuen Kooperationen, beispielsweise in Osteuropa.

Diese Maßnahmen und die konsequente Verfolgung unseres erfolgreichen DEUTZ Re-Launch/5-Punkte-Programms machen uns zuversichtlich, dass wir unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2003 trotz der Umsatzschwäche und trotz des Währungsproblems erreichen werden. Zum Jahresende gehen wir von einer zufriedenstellenden Ertragslage aus: nämlich einer weiteren Ergebnisverbesserung gegenüber dem abgelaufenen Geschäftsjahr, trotz all dem, was um uns herum passiert!

Meine Damen und Herren, nachdem wir nun eine positive Bilanz für das Geschäftsjahr 2002 gezogen haben und nach einem zuversichtlichen Ausblick auf das Jahr 2003 möchte ich zum dritten Thema kommen: Die Zukunft unseres Unternehmens, der Stand der Umsetzung der Drei-Säulen-Strategie. Bei der Hauptversammlung im Vorjahr habe ich Ihnen die Drei-Säulen-Strategie vorgestellt, an der wir DEUTZ orientieren (**Folie 16**). Diese Strategie setzen wir konsequent um:

- ▶ Im Bereich der flüssigkeitsgekühlten Kompaktmotoren wachsen wir stetig durch unsere Allianz mit Volvo (**Folie 17**). In der Hubraumklasse von 4 bis 7 Litern haben

lie 17). In der Hubraumklasse von 4 bis 7 Litern haben wir im vergangenen Jahr über 50.000 Motoren produziert, 36 Prozent mehr als im Jahr 2001 und in diesem Jahr kommen weitere 20 Prozent hinzu. Unser mittelfristiges Ziel ist es, Weltmarktführer in dieser Leistungsklasse zu werden. In diese Zukunft investieren wir bereits heute viel Arbeit. Unser neues hochmodernes Einspritzsystem, das DEUTZ Common-Rail, ist jetzt in der Erprobungsphase und wird zur Einführung unseres neuen Nutzfahrzeugmotors in 2006 serienreif sein.

- ▶ Im Bereich der luftgekühlten Kompaktmotoren kommen wir mit großen Schritten voran (**Folie 18**). Seit 2002 ist unsere neue Baureihe 914 in Serienproduktion. Der Nachfolger der legendären Baureihe 912/913 erfüllt alle Anforderungen der aktuellen Emissionsgesetzgebung – das hätte vor wenigen Jahren noch niemand in der Branche für möglich gehalten! Seit Anfang 2003 läuft die Markteinführung unserer neuen Baureihen 909 und 910, die in unserem Werk im spanischen Zafra entwickelt und hergestellt werden. Dadurch verfügen wir jetzt über eine luftgekühlte Motorenpalette von Ein- bis Zwölfzylinder-Motoren mit einem Leistungsband von 4 bis 400 Kilowatt. Das, meine Damen und Herren, ist ein absolutes Alleinstellungsmerkmal für DEUTZ!

- ▶ Die dritte tragende Säule ist unser Geschäft mit diesel- und gasgetriebenen Mittel- und Großmotoren (**Folie 19**). Besonders der Einsatz von Gasmotoren zur dezentralen Umwandlung sogenannter erneuerbarer Energieträger wie Deponiegas, Klärgas, Kokereigas und Biogas gewinnt weltweit zunehmend an Bedeutung. Dieser Entwicklung tragen wir mit unseren völlig überarbeiteten Baureihen Rechnung, die mit gesteigerten Leistungen und Wirkungsgraden im Frühjahr dieses Jahres ihren ersten Marktauftritt hatten. Aber auch bei den Dieselmotoren tut sich viel: Durch die Beilegung der Streitigkeiten mit GE haben wir nun die Möglichkeit, unsere Baureihe 632 nicht nur als Gasmotor, sondern auch als Dieselvariante anzubieten und damit unseren Leistungsbereich nach oben zu erweitern. Des Weiteren werden wir im Herbst dieses Jahres einen neuen Hochleistungs-Marinemotor für Yachten, Schnellfähren und Küstenwachboote vorstellen und unter dem Stichwort "Solution Providing" bereiten wir die Einführung eines neuen Produktes vor: der "Gentainer", ein komplettes Container-Aggregat mit Diesel- oder Gasmotoren, wird unsere modular aufgebaute Angebotspalette für die dezentrale Stromerzeugung nach oben abrunden. Darüber hinaus arbeiten unsere Mannheimer Entwickler bereits an den nächsten Schritten: Common-Rail-Systeme für unsere Dieselmotoren, weitere Wirkungsgradsteigerungen für unsere Gasmotoren sowie Leis-

tungssteigerungen für beide Motorvarianten. Meine Damen und Herren, wir sind überzeugt, dass wir mit diesem Innovationsschub unsere mittelfristigen Ziele in diesem Bereich erreichen!

- ▶ Die Basis unserer Drei-Säulen Strategie ist der Service, der inzwischen zu einem wichtigen Differenzierungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb geworden ist. **(Folie 20)** Daher bauen wir unser Serviceangebot kontinuierlich aus. Im vergangenen Jahr haben wir das erfolgreiche Xchange-Programm, unser Austauschangebot für wieder aufgearbeitete Teile und Motoren, auf unsere Mittel- und Großmotoren ausgeweitet.

Im Mai 2003 haben wir unseren DEUTZ Web-Shop eröffnet und nutzen damit das Internet als zusätzlichen Vertriebskanal für Ersatzteile. Diese "E-Business-Aktivitäten" werden wir in den nächsten Jahren immer weiter verstärken.

Insbesondere für die Betreiber unserer Gasmotoren erweitern wir unsere Service-Vertragsangebote. Von der Inspektion über die Wartung bis hin zur Instandhaltung und dem Betrieb der Anlage ergänzen diese Dienstleistungen den Verkauf eines neuen Produktes zu einem Gesamtpaket für beiderseitigen Nutzen: "Rund-um-Betreuung" für den Kunden und höhere Wertschöpfung für DEUTZ.

Meine Damen und Herren, Sie sehen, in den letzten Jahren haben wir nicht nur an Kostensenkungen gedacht. Einen besonderen Schwerpunkt haben wir auch auf die strategische Neuausrichtung unseres Unternehmens gelegt. Wir haben mit innovativen Ideen und kreativer Entwicklungsarbeit die Weichen für eine dauerhaft profitable Zukunft von DEUTZ gestellt.

In diese Zukunft führt uns eine Vision: "DEUTZ – the engine company. Wir setzen Maßstäbe und gestalten die Zukunft!"

(Folie 21)

Meine Damen und Herren, viele Chancen und Herausforderungen liegen noch vor uns, aber bereits heute haben wir einen weiten Weg erfolgreich zurückgelegt. Erfolge erzielt nur, wer die richtigen Weggefährten hat: engagierte Mitarbeiter, zuverlässige Lieferanten, treue Kunden und - nicht zuletzt - Kapitalgeber, die ihr Vertrauen in ein Unternehmen setzen.

Für dieses Vertrauen möchte ich Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, im Namen des Vorstands der DEUTZ AG – und auch ganz persönlich– herzlich danken! Ich hoffe, dass Sie uns dieses Vertrauen auch weiterhin entgegenbringen werden, denn ohne Ihre Unterstützung und Begleitung können wir unsere gemeinsamen Ziele nicht erreichen.

Den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von DEUTZ danke ich herzlich für das große Engagement, mit dem sie sich für ihr Un-

ternehmen eingesetzt haben. Sie haben einen großen Beitrag zu unserem Erfolg geleistet. Mein Dank gilt an dieser Stelle auch unseren Geschäftspartnern für ihre enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit der letzten Jahre.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, heute beginnt die Zukunft von DEUTZ. Lassen Sie uns diese Zukunft gemeinsam gestalten!

Vielen Dank!

Folien:

- 1 DEUTZ – the engine company
- 2 wesentliche Kennzahlen (inkl. Absatz, Umsatz, AE insgesamt)
- 3 Absatz, Umsatz, Auftragseingang Mittel- und Großmotoren
- 4 Absatz, Umsatz, Auftragseingang Kompaktmotoren
- 5 Fokus Vertrieb
- 6 Umsatzanteil nach Regionen
- 7 Umsatzanteil nach Anwendungssegmenten
- 8 Fokus Vertrieb
- 9 Power Packs: LK, Volvo, 2012
- 10 Fokus Vertrieb
- 11 wesentliche Kennzahlen (inkl. Absatz, Umsatz, AE insgesamt)
- 12 Re-Launch 5-Punkte
- 13 Re-Launch Ergebnisse
- 14 Cost-run-rate
- 15 Aktie
- 16 Drei-Säulen-Konzept
- 17 Flüssigkeitsgekühlte Kompaktmotoren
- 18 Luftgekühlte Kompaktmotoren
- 19 Mittel- und Großmotoren
- 20 Service
- 21 DEUTZ – the engine company. Wir setzen Maßstäbe....