DEUTZ AG Köln

Gordon Riske

Vorsitzender des Vorstands der DEUTZ AG

Rede

anlässlich der Hauptversammlung

am 22. Juni 2006

Köln

Es gilt das gesprochene Wort

SPERRFRIST 22. Juni 2006, 11.00 Uhr

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter,

liebe Gäste und Freunde unseres Unternehmens,

meine Damen und Herren,

zur diesjährigen Hauptversammlung der DEUTZ AG heiße ich Sie hier in Köln auch im Namen meiner Vorstandskollegen herzlich willkommen. Wir freuen uns, dass Sie die Gelegenheit nutzen, sich ein eigenes Bild von der Geschäftsentwicklung und den Perspektiven Ihres Unternehmens zu machen. Begrüßen möchte ich auch die ehemaligen und aktiven Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unserer Gesellschaft. Einen besonderen Gruß richte ich an Herrn Dr. Carozza, den Präsidenten der SAME DEUTZ-FAHR Group, der aus Italien angereist ist, um an unserer Hauptversammlung teilzunehmen. Bedanken möchte ich mich bei dieser Gelegenheit auch bei den Vertretern der Presse für ihre stets sachliche Berichterstattung über unser Unternehmen. Ich freue mich sehr, dass Sie alle heute zu uns nach Köln gekommen sind und damit ihr Interesse an der DEUTZ AG zum Ausdruck bringen.

Meine Damen und Herren,

auf der Hauptversammlung im Juni des vergangenen Jahres hatte ich Ihnen für das Geschäftsjahr 2005 ein deutliches Umsatzwachstum und „unter dem Strich“ eine Ergebnisverbesserung in Aussicht gestellt. Das haben wir erreicht und darüber hinaus unsere wirtschaftlichen Ziele sogar übertroffen. Wir können somit auf ein außerordentlich erfolgreiches Geschäftsjahr 2005 zurückblicken. Gleichzeitig sind wir unserem Ziel einen großen Schritt näher gekommen, die Dividendenfähigkeit der DEUTZ AG wieder herzustellen.

Unser kurzer Film gibt Ihnen in wenigen Bildern und Worten einen Eindruck von unserem Selbstverständnis. Wir konzentrieren uns auf das Wesentliche.

Meine Rede wird sich in drei Teile gliedern:

Erstens: Rückblick auf das Geschäftsjahr 2005

Zweitens: Aktuelle Entwicklungen und Ausblick

Drittens: Umsetzung der mittelfristigen Ziele.

2005 war ein Jahr, in dem wir den Fokus ganz besonders auf die Weiterentwicklung unserer Produkte und die gezielte Festigung unserer Marktposition gelegt haben. Damit haben wir unser Fundament für eine erfolgreiche Zukunft ausgebaut. Lassen Sie mich bitte zunächst die Highlights des zurückliegenden Jahres in unseren beiden Segmenten Kompaktmotoren und DEUTZ Power Systems zusammenfassen.

Im Segment Kompaktmotoren haben wir ein 40prozentiges Absatzwachstum in Nordamerika erreicht und damit unsere Position im größten Auslandsmarkt ausgebaut. Überdurchschnittliche Absatzerfolge haben wir mit Motoren für den Einsatz in Baumaschinen und in Material Handling-Geräten erzielt. Dadurch konnten wir unsere führenden Positionen in diesen Anwendungsmärkten weiter ausbauen.

Strategisch besonders wichtig ist für uns die Produktgruppe der 4 bis 7 Liter Motoren. Hier wollen wir weltweit unter die TOP 3 Anbieter kommen. Unsere Kooperationen mit Volvo und SAME DEUTZ-FAHR in dieser Hubraumklasse werden insbesondere in diesem und im nächsten Jahr zu einem Wachstumsschub führen. Die Geschäftsentwicklung bei diesen Motoren war bereits in 2005 mit einem Absatzplus von 10 % sehr erfreulich.

Der Absatz kleinerer Motoren mit einem Hubraum von bis zu 4 Litern legte sogar um 30 % zu.

Und schließlich: Mit der Vorbereitung der Markteinführung von Motoren, die die verschärften Abgasgrenzwerte einhalten, verbreitern wir unsere Produktbasis beträchtlich. Dies sichert unsere künftige Expansion.

Auch im Segment DEUTZ Power Systems haben wir im vergangenen Jahr viel erreicht. Wir sind mit unserer Fokussierung auf Gasmotoren zur dezentralen Energieerzeugung schneller vorangekommen als wir erwartet haben. Wir konnten den Anteil der Gasmotoren am Segmentabsatz auf nahezu 57 % steigern. Damit beträgt der Anteil dieser Motoren am Neumotorenumsatz bereits rund 72 %. Die installierte Leistung der abgesetzten Gasmotoren belief sich 2005 auf insgesamt 490 MW; davon entfallen rund 35 % auf Motoren, die mit erneuerbaren Energieträgern betrieben werden.

Bei Auftragseingang, Umsatz und operativem Ergebnis konnten wir den Wegfall der Beiträge des Ende März 2005 verkauften Marine-Servicegeschäfts mehr als ausgleichen. Der Anteil des Servicegeschäfts blieb trotzdem mit 46 % hoch.

Mit den herausragenden Erfolgen in unseren beiden Segmenten haben wir unsere wirtschaftlichen Ziele für den gesamten DEUTZ Konzern deutlich übertroffen. Lassen Sie mich das anhand der wichtigsten Kennzahlen des Konzernsabschlusses verdeutlichen, der für das Jahr 2005 erstmals nach IFRS erstellt wurde.

Einige Worte zu IFRS: Alle kapitalmarktorientierten Unternehmen sind verpflichtet, die Rechnungslegung ab 2005 nach IFRS vorzunehmen. Mit der Einführung von IFRS soll mehr Information und Transparenz gewährleistet sein und die internationale Vergleichbarkeit einfacher werden. Die Umstellung hat in der Summe zu keinen großen Änderungen geführt. Der Einzelabschluss der DEUTZ AG muss parallel immer noch nach dem deutschen HGB erstellt werden.

Im Jahr 2005 haben wir 12,9 % mehr Motoren verkauft als im Vorjahr. Darüber hinaus legte der Auftragseingang um 6,8 % auf 1.350,5 Mio. € zu, und der Umsatz erhöhte sich um 6,5 % auf 1.322,8 Mio. €. Vergleichbar gerechnet, also ohne die Beiträge des verkauften Marine-

Servicegeschäfts von April bis Dezember 2004, betrug der Anstieg bei Auftragseingang und Umsatz sogar jeweils rund 12 %. Damit sind wir schneller gewachsen als der Markt.

Auf der Grundlage dieses Wachstums haben wir das operative Ergebnis, damit meinen wir das EBIT vor Einmaleffekten, um 16,8 % auf 62,5 Mio. € verbessert - und das trotz der Belastungen durch gestiegene Materialkosten und obwohl das Marine-Servicegeschäft 2005 nur für die ersten drei Monate zu Buche schlug. Unsere zu Beginn letzten Jahres eingeleiteten Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung haben insbesondere in der zweiten Jahreshälfte Wirkung gezeigt, und unsere Anstrengungen, die operativen Leistungen weiter zu verbessern, waren sehr erfolgreich. Die EBIT-Marge erhöhte sich im gesamten Jahr 2005 von 4,3 % auf 4,7 %.

Nach Einmaleffekten betrug das EBIT im Berichtsjahr 114,7 Mio. € gegenüber 18,5 Mio. € im Vorjahr. Im Ergebnis des Jahres 2005 ist ein Einmalertrag von 67,0 Mio. € aus dem Verkauf des Marine-Servicegeschäfts enthalten, der durch Aufwendungen für zusätzliche strukturelle Anpassungen zur weiteren Optimierung der Organisation um 14,8 Mio. € reduziert wurde. Diese Anpassungen waren infolge des Verkaufs des Marine-Servicegeschäfts erforderlich. Das Konzernergebnis im Jahr 2005 erreichte aufgrund der guten operativen Entwicklung und der beschriebenen Einmaleffekte 71,4 Mio. €.

Die Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE) konnte auf 7,7 % gesteigert werden. Unsere Eigenkapitalquote erreichte im Berichtsjahr 23,2 %. Sehr positiv ist auch, dass wir das Working Capital auf 18 % vom Umsatz reduziert haben. Unsere Zielmarke von 20 % konnten wir damit klar unterschreiten. Die Netto-Finanzverschuldung sank um über 100 Mio. € auf nur noch 15,7 Mio. €.

Im Jahresabschluss nach HGB hat die DEUTZ AG im Geschäftsjahr 2005 einen Jahresüberschuss von 55,3 Mio. €. realisiert nach einem Fehlbetrag von 8,8 Mio. € im Jahr 2004. Dadurch konnte der Bilanzverlust auf 21,6 Mio. € reduziert werden. Auf dem Weg zur künftigen Dividendenfähigkeit der DEUTZ AG sind wir damit einen sehr großen Schritt voran gekommen.

Zusammengefasst: Wir sind mit dem Geleisteten sehr zufrieden!

Diese Einschätzung hat sich im vergangenen und im laufenden Jahr auch am Aktienmarkt durchgesetzt. Die DEUTZ-Aktie hat im Jahresverlauf 2005 um 41 % zugelegt. Wir lagen damit über dem Plus des SDAX von 35 % und dem Anstieg des Branchenindex Prime Industrial von 24 %. Die Marktkapitalisierung von DEUTZ betrug zum Jahresende 2005 393 Mio. € und lag damit um 47 % über dem Vorjahr. Wir werten dies als klare Bestätigung unserer Strategie.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich Ihnen nun die Entwicklung der Segmente im Detail erläutern:

Im Segment Kompaktmotoren hat sich DEUTZ beim Auftragseingang um 11,7 % auf 1.025,4 Mio. € verbessert. Dazu trugen vor allem ein deutlich belebtes Nordamerikageschäft sowie eine

höhere Nachfrage in Deutschland und im übrigen Europa bei. Hervorheben möchte ich zudem das Neumotorengeschäft, das besonders stark ausgeweitet werden konnte. Mehr als 195.000 Motoren wurden im letzten Jahr im Segment Kompaktmotoren produziert und verkauft.

Der Umsatz im Segment Kompaktmotoren stieg um 9,9 % auf fast 1 Mrd. €. Dieser Zuwachs ist ganz wesentlich auf das Neuanlagengeschäft bei Mobilen Arbeitsmaschinen zurückzuführen, das von der guten Entwicklung bei Baumaschinen im Inland und bei Material-Handling-Geräten in Nordamerika profitierte.

Im Anwendungssegment Landtechnik hat DEUTZ die gute Marktposition weiter ausgebaut. Dazu leisteten hohe Zuwachsraten im Geschäft mit führenden Landmaschinenherstellern wie SAME DEUTZ-FAHR oder der AGCO-Marke Fendt wichtige Beiträge.

Darüber hinaus haben wir erstmals Vorserienmotoren des neuen Nutzfahrzeugmotors TCD 2013 ausgeliefert.

Das Servicegeschäft für Kompaktmotoren trug mit 168,6 Mio. € zum Gesamtumsatz des Segments bei. Der Ersatzteilhandel und das Xchange®-Geschäft mit Austauschprodukten verliefen dabei positiv.

Insgesamt konnten wir im Segment Kompaktmotoren Belastungen aus Materialkostensteigerungen und Währungseinflüssen durch die deutliche Ausweitung des Umsatzes und gegensteuernde Maßnahmen in allen Kostenbereichen mehr als ausgleichen. Das operative Segmentergebnis legte folglich um 4,1 % auf 56,4 Mio. € zu.

DEUTZ Power Systems erreichte im Berichtsjahr einen Auftragseingang von 325,1 Mio. €. Auf vergleichbarer Basis bedeutete dies einen Zuwachs von fast 15 %. Ein beträchtlicher Teil dieses Wachstums resultierte aus Geschäften mit Gasmotoren. Dies dokumentiert, dass wir mit unserer Strategie, DEUTZ Power Systems auf diesen zukunftsträchtigen Markt auszurichten, richtig liegen. Dass wir mit technologisch hoch entwickelten Gasmotoren im Weltmarkt eine führende Rolle einnehmen, belegen auch Großprojekte wie beispielsweise die Energieversorgungsanlage des amerikanischen Chipherstellers AMD, die im April 2005 in Dresden ihren Betrieb aufnahm.

Der Gesamtmotorenabsatz von DEUTZ Power Systems erhöhte sich leicht auf 761 Motoren.

Der Umsatz des Segments DEUTZ Power Systems lag im Jahr 2005 bei 323,1 Mio. €. Vergleichbar gerechnet bedeutet dies ein Plus von rund 20 %. Das Geschäft mit Gasmotoren profitierte von einer starken Nachfrage im Inland sowie in Osteuropa und Asien. Daraus resultierte ein Umsatzsprung bei Gasmotoren um 48 %. Wie bereits ausgeführt, gelang es uns schneller als erwartet, den Anteil der Gasmotoren am Segmentumsatz deutlich zu erhöhen.

Im Servicegeschäft lag der Umsatz um 33 % über dem vergleichbaren Vorjahreswert. Dazu hat das Geschäft mit aufgearbeiteten Xchange®-Produkten besonders beigetragen.

DEUTZ Power Systems profitierte von den Vertriebserfolgen mit Gasmotoren und von der Optimierung der Organisations- und Kostenstrukturen. Dadurch haben wir ein operatives Ergebnis erwirtschaftet, das sich ohne Berücksichtigung des Marine-Servicegeschäfts um 25 Mio. € auf plus 12,0 Mio. € verbesserte.

Zusammengefasst, meine Damen und Herren, wird mit den Erfolgen des Jahres 2005 eines ganz klar: DEUTZ hat sich ein solides und nachhaltig verstärktes Fundament für weiteres Wachstum geschaffen!

Und was sind die Grundlagen für diesen Erfolg? Das sind in erster Linie die DEUTZ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im In- und Ausland, deren großes Engagement unsere stabile Basis bildet. Ihnen gilt unser besonderer Dank. Danken möchte ich bei dieser Gelegenheit auch unserem Aufsichtsrat, der uns jederzeit mit Rat und Tat zur Seite gestanden hat, und insbesondere auch allen Arbeitnehmervertretern in einer Zeit des schnellen Wandels, sowie unseren Kooperations- und Geschäftspartnern für ihre Unterstützung.

Sehr verehrte Damen, meine Herren,

für uns alle ist die große Innovationskraft in unserem Unternehmen ein zentraler Erfolgsfaktor. Um diese weiter zu stärken, haben wir 2005 wieder viel investiert. Einschließlich der Aktivierung von Entwicklungsaufwendungen beliefen sich die Investitionen auf 85,9 Mio. € - das waren gut 27 Mio. € mehr als ein Jahr zuvor. Ein Schwerpunkt war die neue Montagehalle für die Baureihe TCD 2013 in Köln-Porz, die im Berichtsjahr den Betrieb aufnahm.

Die Aufwendungen für Forschung & Entwicklung haben wir mit 66,9 Mio. € weitgehend auf dem hohen Niveau des Vorjahres beibehalten. Der Anteil der Aufwendungen für F&E am Umsatz des Neumotorengeschäfts lag bei 6,6 %. Das Resultat dieses intensiven Engagements auf dem Gebiet der F&E sind die vielen neuen Produkte, die wir jetzt zur Marktreife gebracht haben.

So haben wir 2005 beispielsweise die Baureihe 2011 im Leistungsbereich 12 bis 74,9 kW um Motoren ergänzt, die mit mechanischem Einspritzsystem die neuen Anforderungen der Abgasgesetzgebung erfüllen. Sie sind als 2-, 3- und 4-Zylinder Saugmotoren und 4-Zylinder Motoren mit Abgasturboaufladung verfügbar.

Herausragendes Ergebnis unserer, gemeinsam mit unseren Kunden und Zulieferern betriebenen Forschungsanstrengungen ist das DEUTZ Common-Rail-Einspritzsystem DCR®. Bei unveränderter Motorkonfiguration und Motorkontur werden alle Vorteile des Common-Rail-Systems genutzt. Es ist voll kompatibel mit den mechanischen Varianten der Abgasstufe 2.

Hervorheben möchte ich auch unseren neuen Nutzfahrzeugmotor TCD 2013, einen 6 Zylinder Reihenmotor mit 4-Ventil-Technik. Mit seinen 235 kW Leistung erfüllt dieser Motor die Grenzwerte der Abgasnorm EURO 4; außerdem ist er EURO 5/EURO 6 fähig, das heißt, dass wir ihn schon jetzt auf die Anforderungen der kommenden Jahre ausgerichtet haben. Zudem ist die Baureihe TCD 2013 für Off-Road Varianten adaptierbar. Beispielsweise kommt der AgriPower-Motor im neuen Fendt Premium-Traktor Vario 936 zum Einsatz.

Der planmäßige Produktionsanlauf des neuen Motortyps TCD 2013, den wir gemeinsam mit Volvo entwickelt haben, bedeutet zugleich den Wiedereinstieg in den Wachstumsmarkt Nutzfahrzeuge. Diese neue Generation von Motoren kommt in mittelschweren Nutzfahrzeugen und in Bussen zum Einsatz und wird dazu beitragen, dass der Automotive-Anteil am gesamten Geschäftsvolumen künftig deutlich steigt. Das entsprechende Wachstum der Stückzahlen wird sich ab dem zweiten Halbjahr 2006 zeigen.

Meine Damen und Herren,

bevor ich nun zum aktuellen Geschäftsjahr und zu unseren weiteren Zielen und Erwartungen überleite, möchte ich ein aktuelles Thema aufgreifen, das Sie alle sicher interessiert: Am 9. und 10. Mai 2006 hat die Same Deutz-Fahr Holding & Finance BV, eine Tochtergesellschaft der italienischen SAME DEUTZ-FAHR Group - kurz SDF - bekannt gegeben, dass sie durch die Wandlung von Genussrechten und Schuldverschreibungen ihre Beteiligung an der DEUTZ AG auf über 30% erhöht hat.

Damit war SDF nach den Bestimmungen des WpÜG zur Abgabe eines Angebots zum Erwerb aller Aktien der DEUTZ AG verpflichtet. Das Angebot lautet auf einen Preis von 6,12 € je DEUTZ Aktie und gilt bis zum 3. Juli 2006, 24:00 Uhr.

Vorstand und Aufsichtsrat empfehlen Ihnen, den Aktionärinnen und Aktionären der DEUTZ AG, dieses Pflichtangebot nicht anzunehmen. Wir halten den angebotenen Preis für nicht attraktiv. Für uns ist dabei entscheidend, dass wir den Wert je DEUTZ Aktie nicht unwesentlich über den angebotenen 6,12 € sehen. Vorstand und Aufsichtsrat haben zur Findung einer aus heutiger Sicht angemessenen Bewertung von DEUTZ mehrere Verfahren herangezogen. Details dazu finden Sie in der offiziellen Stellungnahme, die Ihnen im Internet zugänglich ist, und die auch heute hier zur Verfügung gestellt wird.

Über die Frage der Bewertung hinaus ist aber folgender Punkt von großer Bedeutung: Die DEUTZ AG ist in ihrer langfristigen Überlebensfähigkeit auf die Eigenständigkeit des Marktauftrittes und die Unabhängigkeit der Geschäftsführung angewiesen. Ganz besonders unter diesen beiden Aspekten könnte sich eine deutliche Erhöhung des von SDF gehaltenen Anteils erheblich nachteilig auf die DEUTZ AG auswirken.

Wir haben uns zusammen mit dem Aufsichtsrat dieses Urteil, das Pflichtangebot nicht anzunehmen, nicht leicht gemacht. Unter kritischer Begleitung von externen Beratern haben wir alle Aspekte des Angebots besprochen und bewertet.

Wir, Vorstand und Aufsichtsrat, sehen in der jetzt erreichten Konstellation ein solides Fundament, auf dem wir unsere mehr als zehnjährige, enge und erfolgreiche Partnerschaft zum Wohl von DEUTZ wie auch von SDF weiter vorantreiben können.

Lassen Sie mich an dieser Stelle bitte auch kurz auf die Beweggründe von SDF für die Aufstockung der Beteiligung eingehen, die - so meine ich - die Zusammenhänge verdeutlichen. Ich beziehe mich dabei auf die Angebotsunterlage zum Pflichtangebot. Darin vertritt SDF die Ansicht, dass die Erhöhung ihrer Beteiligung an DEUTZ auf über 30 % einen weiteren wichtigen Schritt in ihrer Strategie zur Stärkung der strategischen Zusammenarbeit zwischen den beiden Gesellschaften darstellt. Dies gelte, so wird hervorgehoben, insbesondere im Hinblick auf die auf Dauer angelegte Auslagerung der Motorenproduktion von SDF auf DEUTZ.

Im Jahr 2005 entsprach die Anzahl der von SDF verkauften Produkte, die mit DEUTZ-Motoren ausgerüstet waren, 25,7 % der Gesamtzahl der verkauften Traktoren und 80,3 % der Gesamtzahl der verkauften Mähdrescher. Bis Ende 2007 wird SDF die eigene Motorenproduktion in Italien einstellen und vollständig durch DEUTZ Motoren ersetzen.

SDF betont auch, dass sie kein Interesse an einer Erhöhung ihrer Beteiligung über das gegenwärtige Niveau hat. SDF möchte, dass der Geschäftsbetrieb von DEUTZ weiterhin der unabhängigen Leitung durch den Vorstand von DEUTZ unterliegt und dieser die Geschäftsstrategie entwickelt, ohne dass sich daran durch die Erhöhung der Beteiligung von SDF an DEUTZ etwas ändern soll.

Wir werten diese Aussage als eindeutiges Bekenntnis zu der bisherigen guten Partnerschaft. Die Unabhängigkeit der DEUTZ AG als deutsches börsennotiertes Unternehmen ist für uns unabdingbare Voraussetzung für das Erreichen unserer Unternehmensziele und wesentlicher Eckpfeiler unseres gegenwärtigen und künftigen Erfolges. Das Vertrauen unserer Kunden in eine nicht von Wettbewerbern beeinflusste DEUTZ AG ist von kritischer Bedeutung für den Erhalt und den Ausbau strategischer Lieferbeziehungen und somit für unseren Markterfolg.

Meine Damen und Herren,

nun zu Tagesordnungspunkt 5. Wie Sie Ihrer Einladung zur Hauptversammlung entnehmen konnten, haben die Herren Dr. Michael Endres und Peter Zühlsdorff ihre Ämter als Mitglieder des Aufsichtsrats mit Wirkung zum Ablauf dieser Hauptversammlung niedergelegt. Herr Dr. Endres leitet den Aufsichtsrat seit 1995. Er hat sich große und bleibende Verdienste bei der Überwindung der Existenzkrise des Unternehmens im Jahre 1996 erworben. Auch bei der Restrukturierung und Neuausrichtung hat er sich außerordentlich engagiert und den Vorstand mit Rat und Tat eng begleitet.

Herr Zühlsdorff gehört dem Aufsichtsrat ebenfalls mehr als 10 Jahre an. Er war dem Vorstand ein wichtiger Gesprächspartner und Ratgeber.

Ich möchte beiden Herren im Namen der Gesellschaft und ihrer Organe einen außerordentlich großen Dank aussprechen für ihre langjährige und intensive Arbeit zum Wohl des Unternehmens.

Wie Herr Dr. Endres bereits ausführte, schlägt der Aufsichtsrat vor, die Herren Gino Biondi und Dr. Giuseppe Vita als Vertreter der Anteilseigner in den Aufsichtsrat zu wählen. Wir freuen uns sehr, mit Herrn Dr. Vita eine herausragende Persönlichkeit der deutschen Industrie für unser Unternehmen gewonnen zu haben. Wir sind sicher, dass die DEUTZ AG von seinen vielseitigen und langjährigen unternehmerischen Erfahrungen in verschiedenen Bereichen der Wirtschaft in hohem Maße profitieren wird.

In Tagesordnungspunkt 6 bitten wir Sie um Zustimmung für die Schaffung eines genehmigten Kapitals, das uns derzeit nicht mehr zur Verfügung steht. Damit wird der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital bis zum 21. Juni 2011 mit Zustimmung des Aufsichtsrats durch Ausgabe neuer Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt 120 Mio. € zu erhöhen - Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen dürfen insgesamt nur bis zu 80 Mio. € erfolgen.

Bei der Ausnutzung dieses genehmigten Kapitals wollen wir unseren Aktionären grundsätzlich ein Bezugsrecht einräumen. Es soll nur in bestimmten Fällen ausgeschlossen werden können. Lassen Sie mich das kurz erklären: Im Zusammenhang mit dem Ausgleich von Spitzenbeträgen kann es notwendig sein, die technische Durchführung der Kapitalerhöhung zu erleichtern. Im Hinblick auf die ausgegebenen Schuldverschreibungen müssen wir die Bezugsrechte der Inhaber berücksichtigen. Ein weiterer Aspekt ist, dass wir uns größtmögliche Flexibilität für den Fall erhalten wollen, dass wir eine Kapitalerhöhung nahe dem Börsenkurs realisieren können.

Das genehmigte Kapital soll uns grundsätzlich in die Lage versetzen, am Kapitalmarkt schnell und flexibel zu handeln. Wir haben zur Zeit keine konkreten Pläne. Aber für die Umsetzung einer weltweiten Wachstumsstrategie muss ein Unternehmen in der Lage sein, mit eigenen Aktien zu bezahlen. Dass wir damit vorsichtig umgehen und nur mit Zustimmung des Aufsichtsrats handeln, ist selbstverständlich. Den ausführlichen Bericht des Vorstands zum Tagesordnungspunkt 6 können Sie Ihrer Einladung zur Hauptversammlung entnehmen.

Meine Damen und Herren,

die ständige Verbesserung unserer internen Strukturen und Abläufe ist für uns einer der Schlüsselfaktoren für unternehmerischen Erfolg. In diesem Sinne haben wir Anfang 2006 das Effizienz- und Wachstumsprogramm 7up initiiert. Die zentralen Projekte im Rahmen von 7up sind:

- **die Verbesserung der operativen Geschäftsprozesse,**
- **die Neuausrichtung der Beschaffungsstrukturen zur Senkung der Materialkosten,**
- **die Reduzierung der Teilekomplexität und**
- **eine weitere Optimierung des Fixkostenblocks. Beispielsweise werden wir das Verwaltungsgebäude in Köln-Deutz aufgeben und noch in diesem Jahr Verwaltung und Vertrieb in einen kleinen Neubau auf dem Werksgelände in Köln-Porz verlegen. Dort wird es auch ein Technikum mit einer Motorenausstellung geben.**

Des Weiteren zu nennen sind:

- **die Optimierung der Eigenfertigung und**
- **der Ausbau strategischer Maßnahmen zur Erreichung des Serviceanteils von 25 %.**

Auf den Aufbau von DEUTZ Customized Solutions (kurz DCS), der ebenfalls ein Teil des Programms 7up ist, werde ich gleich noch näher eingehen.

Mit Hilfe dieser Einzelprojekte wollen wir die positive Ergebnisentwicklung des DEUTZ Konzerns in den Jahren 2006 und 2007 deutlich beschleunigen.

Meine Damen und Herren,

DEUTZ Customized Solutions, eben erwähnt als Teil unserer Maßnahmen für eine forcierte Marktbearbeitung, ist ein Baustein, den ich Ihnen gerne näher erläutern möchte: Derzeit setzt DEUTZ den Fokus auf Motoren der Baureihen im Bereich 4 bis 7 Liter und Partnerschaften mit großen Geräteherstellern (so genannten OEM‘s). Daneben benötigen aber die luftgekühlten Baureihen und die wassergekühlten Baureihen über 7 Liter wegen zweier nur zum Teil ausgelasteter Produktionsstandorte und einer zu festigenden Marktposition besondere Aufmerksamkeit.

Dazu haben wir diese Aktivitäten in einem neuen Geschäftsbereich mit sehr flexiblen Strukturen zusammengefasst. Dieser Schritt ermöglicht eine erheblich stärker auf spezifische Kundenwünsche hin ausgerichtete Geschäftsführung. Die Ziele, die wir durch die Schaffung eines umsatz- und ergebnisverantwortlichen Geschäftsbereiches umsetzen wollen, sind: eine intensivierte Kundenbindung, die Steigerung des Services und eine insgesamt deutlichere Produktdifferenzierung. Dadurch werden wir unsere Marktposition ausbauen können.

Eine wesentliche Maßnahme von DCS im Rahmen der ebenfalls angestrebten Auslastungsoptimierung und Kostenreduzierung ist die Verlagerung der Montage der luftgekühlten Motorbaureihen von Köln nach Ulm, die wir bereits umsetzen. Gleichzeitig mit der optimierten Auslastung des Standortes Ulm sind wir in der Lage, am Standort Köln durch den Hochlauf der neuen Montagehalle 130 Arbeitsplätze zu erhalten.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie uns nun einen Blick auf die Zahlen des laufenden Geschäftsjahres werfen. DEUTZ ist im 1. Quartal 2006 zweistellig und damit nochmals deutlich schneller als der Markt gewachsen.

Beim Auftragseingang haben wir ein Plus von 14 % erreicht. Der Motorenabsatz ist um 15 % gestiegen, der Umsatz um 8,5 %. Das operative Ergebnis haben wir um 53 % deutlich erhöht, und unter dem Strich haben wir ein positives Konzernergebnis von 3,9 Mio. € erwirtschaftet.

Im Segment Kompaktmotoren verzeichneten wir ein weiterhin lebhaftes Nordamerikageschäft und eine deutlich höhere Nachfrage vor allem im europäischen Ausland. In der Folge legten der Auftragseingang um 23,5 %, der Absatz um 15,6 % und der Umsatz um 17,8 % zu. Neben der erfreulichen Volumenentwicklung wirkte die hohe Auslastung der Kapazitäten positiv, so dass sich das operative Ergebnis um gut 80 % verbesserte.

Im Segment DEUTZ Power Systems haben wir vergleichbar, also ohne das Marine-Servicegeschäft, bei Auftragseingang und Umsatz ein Plus von jeweils 19 % erzielt; das operative Ergebnis legte um 3,1 Mio. € zu. Herausragend war das Neuanlagengeschäft mit Gasmotoren. Durch starke Nachfrage im europäischen Ausland stieg der Umsatz um 88 %. Damit erreichte der Gasmotorenanteil 77 % vom Neuanlagengeschäft. Wir befinden uns also mit unserer Fokussierung auf die dezentrale Energieerzeugung auf einem guten Weg.

Nach diesem erfreulichen Start in das Jahr 2006 streben wir für das Gesamtjahr 2006 einen sehr konservativen Umsatzanstieg zwischen 3 % und 6 % an. Dabei setzten wir gleich bleibende Rahmenbedingungen und ein gegenüber Ende 2005 unverändertes Rohstoffpreisniveau voraus. Sehr positiv ist, und das möchte ich betonen, dass wir eine sehr hohe Nachfrage verspüren.

Das operative Ergebnis und die EBIT-Marge sollen 2006 weiter wachsen. Den größten Ergebnisbeitrag wird wiederum das Segment Kompaktmotoren leisten. Bei DEUTZ Power Systems rechnen wir für 2006 mit einem weiter verbesserten operativen Ergebnis.

Alles in Allem sind die Aussichten für 2006 sehr positiv. Damit ist DEUTZ auf dem aktuellen Kursniveau unterbewertet.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Abschluss meiner Rede über das laufende Jahr hinaus blicken. Unsere Programme zur Wachstumsforcierung, 7up und DCS, habe ich Ihnen bereits vorgestellt. Konkret wollen wir bis zum Jahr 2008 folgende weitere Zielsetzungen erreichen:

Operativ wollen wir unsere Marktposition im Bereich kleiner 4 Liter Hubraum weiter ausbauen. Im Bereich 4- bis 7-Liter-Hubraum wollen wir in die Riege der Top 3 Anbieter weltweit aufsteigen. Dazu wird der Hochlauf unserer neuen Montagehalle in Köln-Porz einen wichtigen Beitrag leisten. Nicht zuletzt durch die Umsetzung von DCS wollen wir bei luftgekühlten Motoren unsere globale Marktführerschaft sichern. Die große Akzeptanz, die unsere Gasmotoren zur Energieerzeugung bereits im vergangenen Geschäftsjahr erfahren haben, stimmt uns zuversichtlich, in diesem Bereich bis 2008 eine international führende Marktstellung zu erreichen.

Diese operativen Ziele sollen sich in ambitionierten wirtschaftlichen Kenngrößen niederschlagen. Ausgehend von den rund 196.000 abgesetzten Motoren im Jahr 2005 streben wir für das Jahr 2008 einen Absatz von deutlich mehr als 250.000 Motoren an. Dabei soll der Umsatz von 1,3 Mrd. € auf 1,7 Mrd. € steigen. Den Serviceanteil am Gesamtumsatz wollen wir auf 25 % erhöhen. Nach dem bisherigen Jahresverlauf 2006 zu schließen, kommen wir sehr schnell voran, dieses Ziel zu erreichen.

Beim operativen Ergebnis planen wir ebenfalls eine weitere Verbesserung. Die 2005 erwirtschaftete EBIT-Marge von 4,7 % soll deutlich steigen. Bisher war für das Jahr 2008 eine EBIT-Marge von 7 % vorgesehen. Durch die Implementierung des Effizienz- und Wachstumsprogramms 7up soll dies schon ein Jahr früher realisiert werden. Beim ROCE befinden wir uns bei der angestrebten Erhöhung von 7,7 % in 2005 auf 12,0 % in 2008 auf gutem Wege.

Für die kommenden zwei Jahre haben wir uns mit der Umsetzung dieser Ziele sehr klar eine Forcierung unseres Wachstums vorgenommen, deren Treiber der weitere Ausbau von Produktinnovationen sowie die weitere Stärkung unserer Kooperationsstrategie sind. Flankiert wird der Wachstumsweg durch Schritte zur fortgesetzten Standortoptimierung sowie durch die Maßnahmen des Effizienzsteigerungsprogramms 7up. DEUTZ hat den Weg zur Wachstumsforcierung bereits mit großen Schritten begonnen.

Meine Damen und Herren,

DEUTZ präsentiert sich heute als ein sehr spannendes Unternehmen. Wir sind ein hoch moderner Hersteller von Kompaktmotoren und Energieerzeugungsanlagen. Unsere wegweisenden Technologien zur Erfüllung der Abgasnormen machen uns zum präferierten Partner, nicht nur für namhafte Kunden wie Volvo, Renault, SAME DEUTZ-FAHR, AGCO, Atlas Copco und vielen anderen, sondern auch für renommierte Zulieferer wie beispielsweise Bosch.

Unsere Energieerzeugungsanlagen versorgen zuverlässig und preiswert mit dezentralem Strom und Wärme durch Nutzung von erneuerbaren Energieträgern. Wir sind auf dem Weg, einer der führenden Spieler in diesem Geschäft zu werden.

Bei all unseren Maßnahmen und Plänen haben wir letztlich aber vor allem die Wertsteigerung der DEUTZ AG im Fokus, um Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, eine angemessene Verzinsung Ihres Kapitals zu bieten. Neben einer Aktienkursentwicklung, die unsere unternehmerischen Erfolge honoriert, streben wir nach wie vor für das Geschäftsjahr 2007 die Dividendenfähigkeit an.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

DEUTZ AG

H A U P T V E R S A M M L U N G

Köln, 22. Juni 2006

DEUTZ AG Hauptversammlung 2006

- Rückblick 2005
- Aktuelle Entwicklungen und Ausblick
- Umsetzung der mittelfristigen Ziele

Unsere Vision

The engine company.

Wir setzen Maßstäbe und gestalten die Zukunft.

Highlights Kompaktmotoren

- Starkes Absatzwachstum in Nordamerika (+ 40 %)
- Absatzsteigerung bei Motoren für Baumaschinen und Material-Handling-Geräte
- 4- bis 7-Liter-Hubraum-Motoren + 10 %
- < 4 Liter-Hubraum-Motoren + 30 %
- Einführung neuer Produkte (Stufe 3, EURO 4)

Highlights DEUTZ Power Systems

- Schnellere Umsetzung der Strategie:
  Konzentration auf dezentrale Energieerzeugung
- Anteil Gasmotoren am Absatz 57 %, am Neumotorenumsatz 72 %
- Installierte Leistung 490 MW, davon 35 % mit erneuerbaren Energieträgern
- Bei Auftragseingang, Umsatz, operativem Ergebnis: Entfall Beiträge Marine-Servicegeschäft (Verkauf zum 31. März 2005) überkompensiert
- Serviceanteil trotz Veräußerung Marine-Servicegeschäft mit 46 % auf hohem Niveau

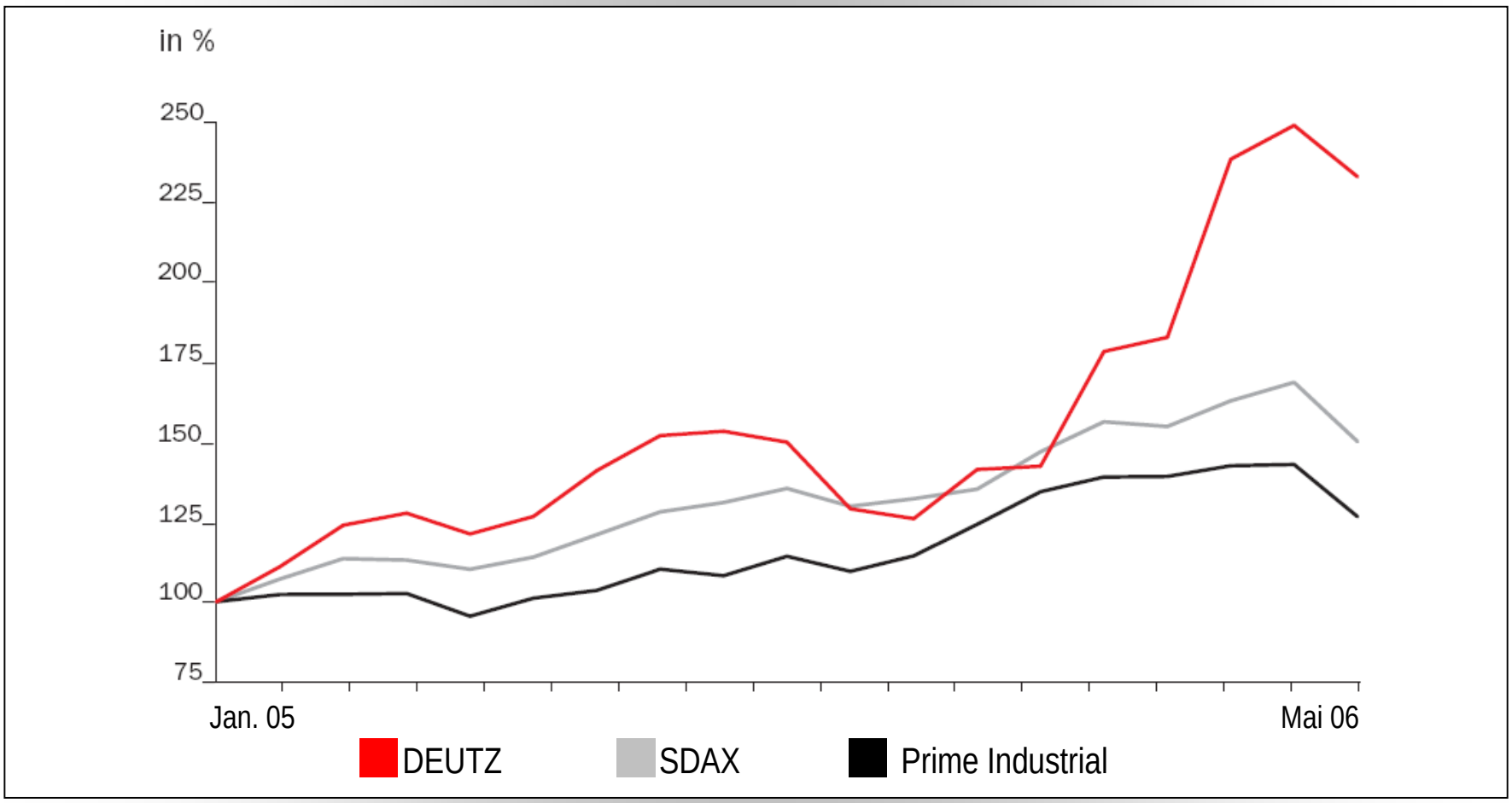
Finanzkennzahlen 2005 (IFRS)

in Mio. €	2005	2004	Delta in %
Auftragseingang	1.350,5	1.265,1	6,8
Absatz (Stück)	195.843	173.440	12,9
Umsatz	1.322,8	1.242,3	6,5
EBIT	114,7	18,5	-
Operatives Ergebnis (EBIT vor Einmaleffekten)	62,5	53,5	16,8
EBIT-Rendite vor Einmaleffekten (%)	4,7	4,3	-
Konzernergebnis	71,4	-18,7	-
Ergebnis je Aktie, unverwässert (€)	0,77	-0,21	-

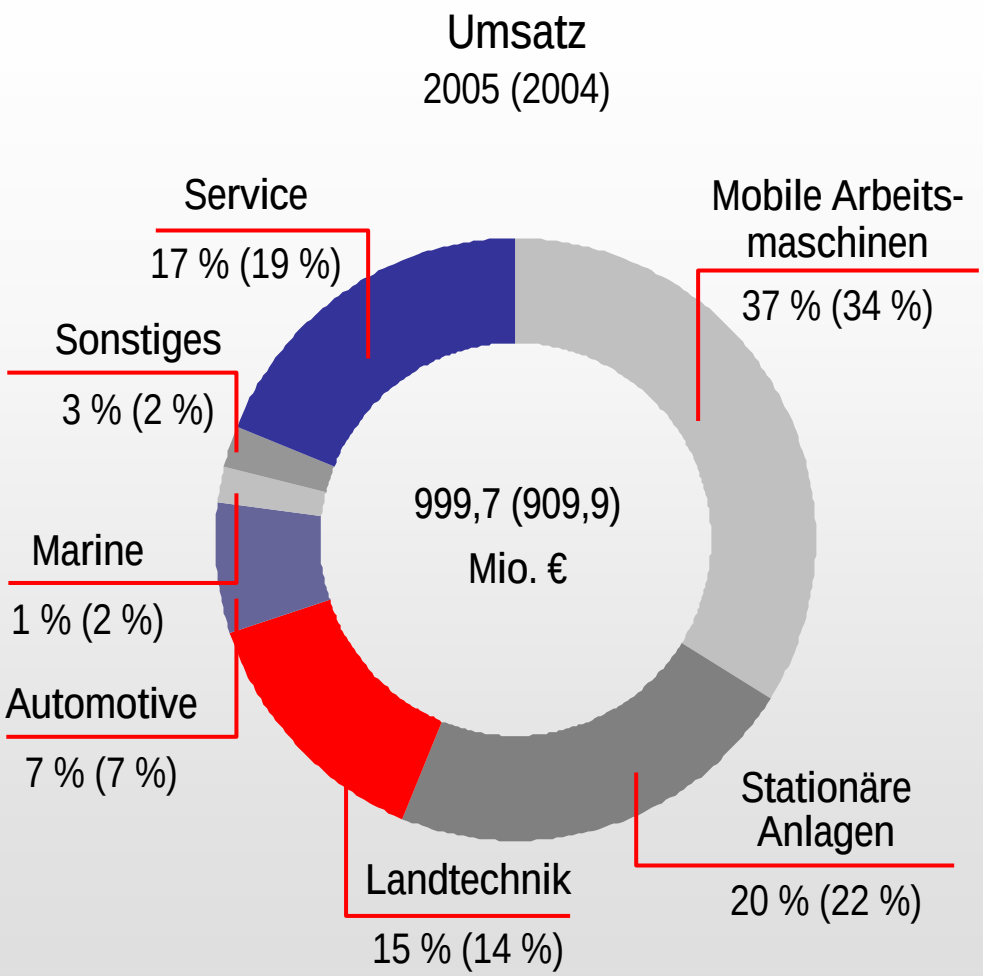
Finanzkennzahlen 2005 (IFRS)

in Mio. €	2005	2004	Delta in %
ROCE (%)	7,7	6,3	-
Eigenkapital	247,0	158,7	55,6
Eigenkapitalquote (%)	23,2	15,4	-
Netto-Finanzverschuldung	15,7	124,2	-87,4
Working Capital in % vom Umsatz	18,0	25,3	-

Kursverlauf der DEUTZ Aktie

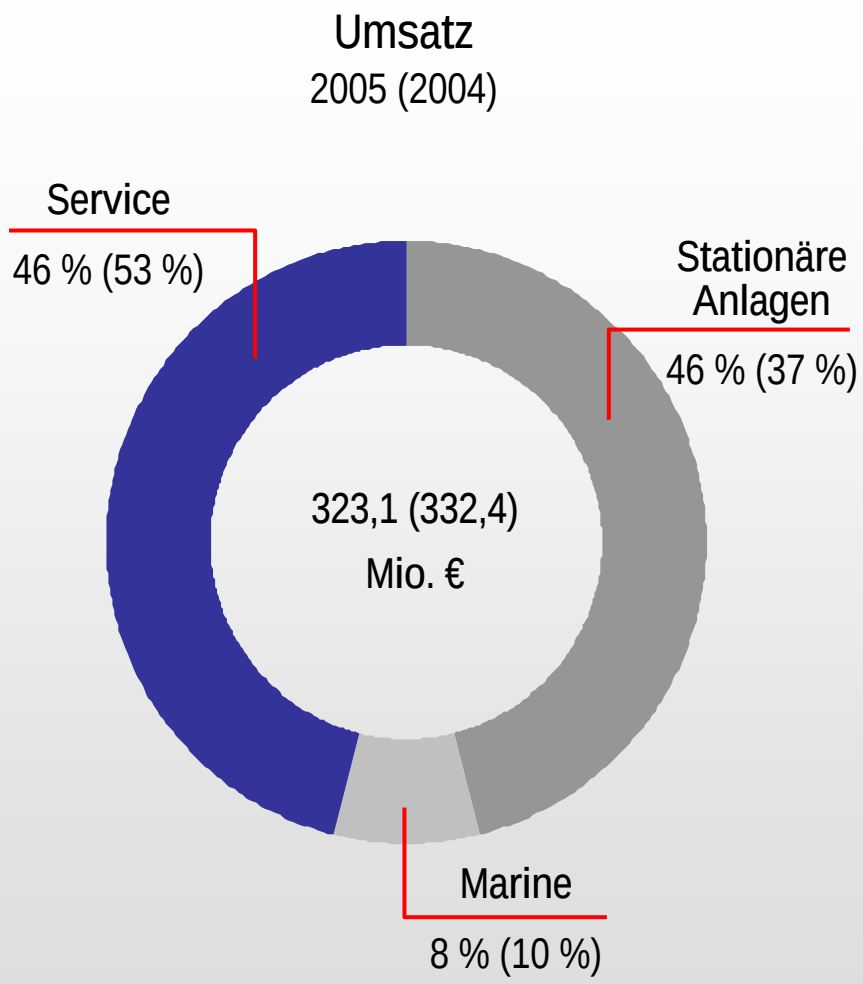


Kompaktmotoren 2005



in Mio. €	2005	2004
Auftragseingang	1.025,4	917,6
Absatz (Stück)	195.082	172.684
Umsatz	999,7	909,9
Operatives Ergebnis (EBIT vor Einmal-effekten)	56,4	54,2

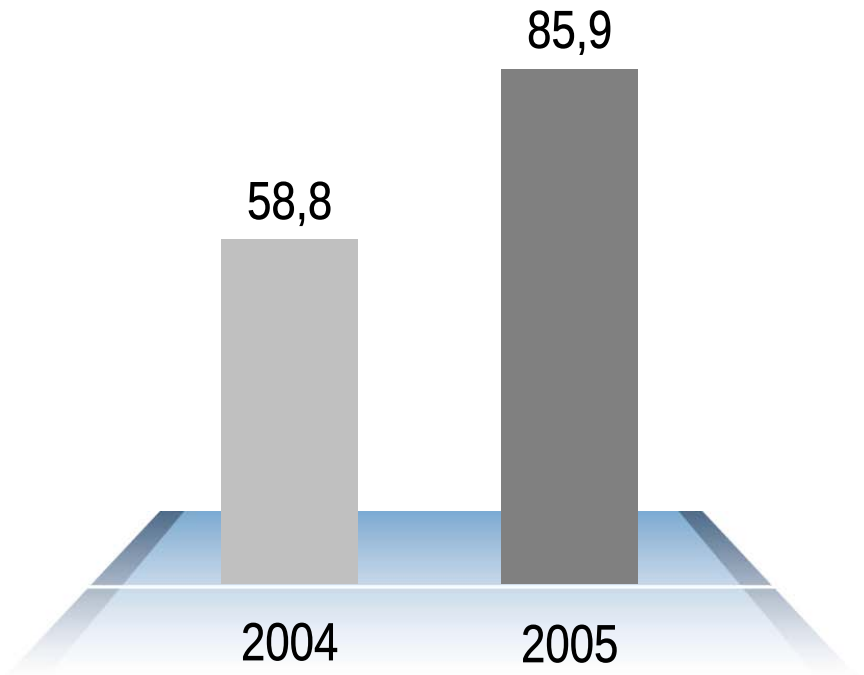
DEUTZ Power Systems 2005



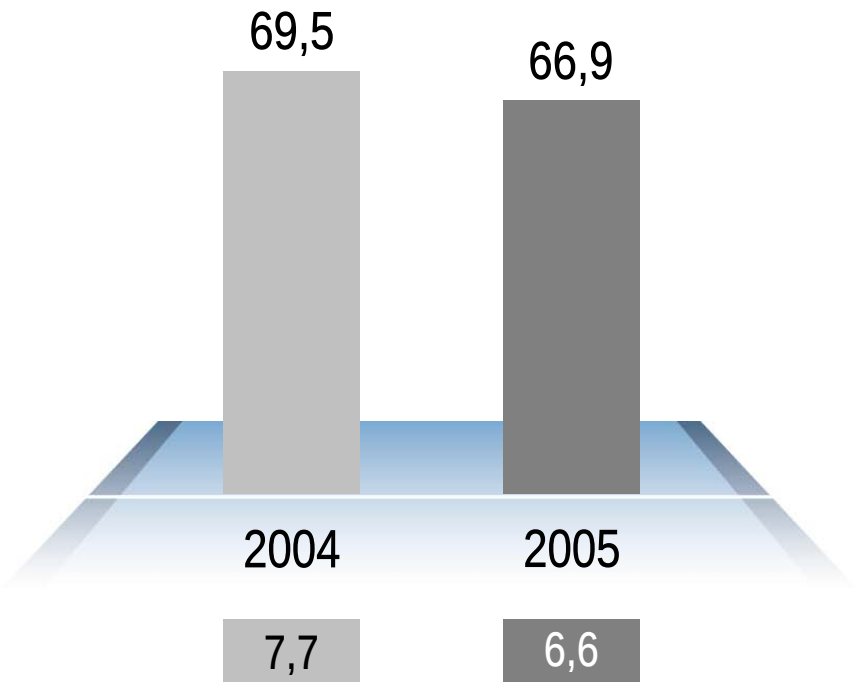
in Mio. €	2005	2004
Auftragseingang	325,1	347,5
Absatz (Stück)	761	756
Umsatz	323,1	332,4
Operatives Ergebnis (EBIT vor Einmal-effekten)	12,0	13,1

Investitionen und F&E belegen Innovationskraft als zentralen Erfolgsfaktor

Investitionen in Mio. €



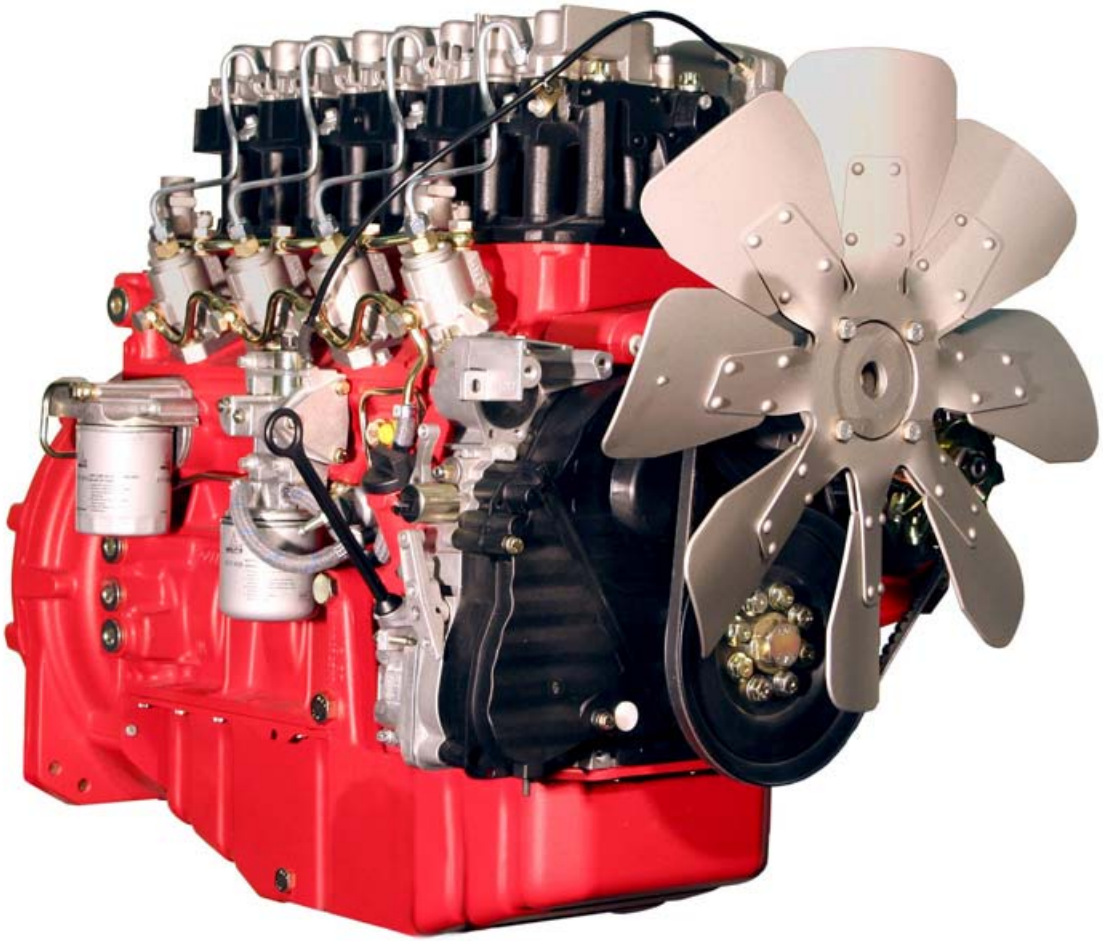
F&E in Mio. €



F&E-Quote in % vom Neumotorenumsatz

DEUTZ TIER 3 Motoren Baureihe 2011

- 12 – 74,9 kW bei 1.500 – 2.600 min^{-1}
- Erfüllung der TIER 3-Anforderungen mit mechanischem Einspritzsystem
- als 2-, 3- und 4-Zylinder Saugmotoren und 4-Zylinder mit Abgasturboaufladung verfügbar

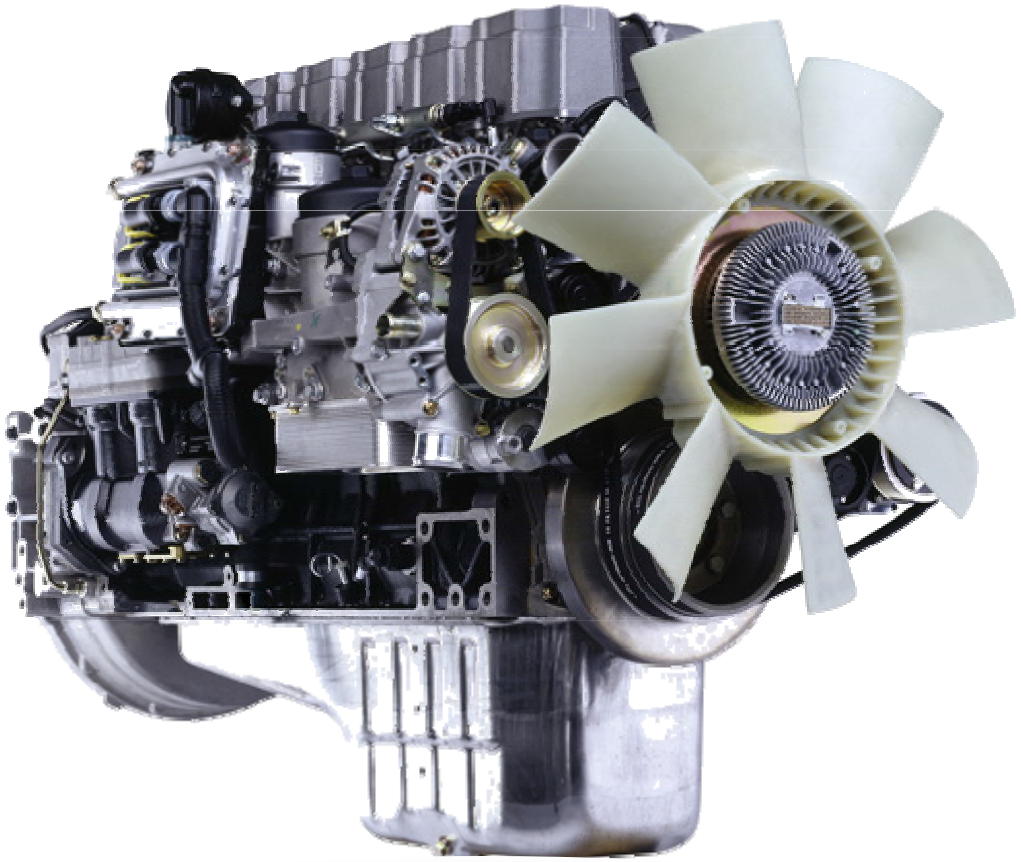


DCR® – das DEUTZ Common-Rail-Einspritzsystem

- Alle Vorteile des Common-Rail-Systems
- Unveränderte Motorkonfiguration
- Keine Änderung der Motorkontur
- Voll kompatibel mit mechanischen Varianten für Stufe 2

Der neue Nutzfahrzeugmotor TCD 2013 L6 4V

- 6 Zylinder Reihenmotor
  4 Ventile
- 235 kW
  bei 2.300 min^{-1} – EURO 4
- EURO 5 / 6 fähig
- Adaptierbar für Truck- und Bus-Anforderungen



Produktion Nutzfahrzeugmotor planmäßig angelaufen

DEUTZ AG Hauptversammlung 2006

- Rückblick 2005
- Aktuelle Entwicklungen und Ausblick
- Umsetzung der mittelfristigen Ziele

Pflichtangebot von SAME DEUTZ-FAHR

- SAME DEUTZ-FAHR (SDF) hat Genussrechte und Schuldverschreibungen in Aktien der DEUTZ AG gewandelt und somit die Kontrollschwelle des WpÜGs von 30 % überschritten
- Das entsprechende Pflichtangebot vom 3. Juni lautet auf:
  6,12 € je DEUTZ Aktie
- Vorstand und Aufsichtsrat empfehlen das Pflichtangebot nicht anzunehmen (Stellungnahme gemäß WpÜG vom 9. Juni: www.deutz.com)
- Den angebotenen Preis halten Vorstand und Aufsichtsrat für nicht attraktiv
- Die Unabhängigkeit von DEUTZ wird als unabdingbare Voraussetzung für die weitere erfolgreiche Zukunft erachtet

Schaffung von genehmigtem Kapital

- Schaffung eines Kapitalrahmens von insgesamt 120 Mio. €
- Ausschluss des Bezugsrechts nur in Ausnahmefällen
- Möglichkeit zur flexiblen Ergreifung eventueller Wachstumschancen

Beschleunigte Profitabilitätsverbesserung bis 2007: 7up

Effizienz- und Wachstumsprogramm

- Definition zusätzlicher Kostensenkungs-programme, Implementierung effizienz-steigernder Maßnahmen **und** Wachstums-forcierung:
  - Weitere Optimierung interner Prozesse
  - Verbesserung der Beschaffungsstrukturen
  - Reduzierung der Teilekomplexität
  - Zusätzliches Ausschöpfen bestehender Fixkostensenkungspotentiale im Sach- und Personalkostenbereich
  - Optimierung Eigenfertigung
  - Aufbau DEUTZ Customized Solutions (DCS)
  - Service 25 %

Ziele

- Spürbare EBIT-Steigerung über bisherige Planziele hinaus
- 7 % EBIT-Rendite im Jahr 2007 anstelle von 2008

Aufbau DEUTZ Customized Solutions (DCS): Fokus auf profitable Nischen und Endprodukte

Idee

Schaffung eines umsatz- und ergebnisverantwortlichen Geschäftsbereichs

- Alle luftgekühlten Motoren
- Wassergekühlte Motoren > 7 Liter Hubraum (V-Motoren)
- Tailor made solutions
- dem Modell „DEUTZ Power Systems“ folgend

Ziele

- Höhere Wertschöpfung
- Intensivierung Kundenbindung
- Produktdifferenzierung
- Marktposition stärken/halten
- Senkung Herstellkosten pro Motor
- Optimierung der Auslastung
- Service steigern

Erreichte Ergebnisse

- Serienreife für luftgekühlte Motoren in Abgasstufe 3 erreicht
- Ulm wird Zentrum für luftgekühlte Motoren
- Aufbau von zusätzlichen 100 Arbeitsplätzen in Ulm
- 6 Mio. € Investitionen am Standort Ulm
- Erhalt von 130 Arbeits-plätzen in Köln (Hochlauf neue Montagehalle)

Highlights 1. Quartal 2006

- DEUTZ wächst zweistellig und deutlich schneller als der Markt
  - Auftragseingang + 14 %
  - Absatz + 15 %
  - Umsatz + 9 %
  - Operatives Ergebnis + 53 %
- Konzernergebnis positiv mit 3,9 Mio. €
- Kompaktmotoren: Auftragseingang + 24 %, operatives Ergebnis deutlich verbessert
- DEUTZ Power Systems: deutlicher Ergebnisfortschritt auf vergleichbarer Basis erzielt, Umsatzanteil Gasmotoren 77 % vom Neuanlagegeschäft

Ausblick 2006

in Mio. €	2005	2006
Umsatz	1.322,8	+3 – 6%
Operatives Ergebnis (EBIT vor Einmaleffekten)	62,5	↗
davon DEUTZ Power Systems	12,0	↗
EBIT-Rendite vor Einmaleffekten (%)	4,7	↗
ROCE (%)	7,7	↗
F&E	66,9	→
Investitionen (ohne Aktivierung F&E)	67,6	↗

DEUTZ AG Hauptversammlung 2006

- Rückblick 2005
- Aktuelle Entwicklungen und Ausblick
- Umsetzung der mittelfristigen Ziele

Mittelfristige Zielsetzungen

- Ausbau der Marktposition < 4 Liter Hubraum
- Weltmarktposition unter den Top 3 Anbietern im Bereich 4- bis 7-Liter-Hubraum
- Sicherung globaler Marktführerschaft bei luftgekühlten Motoren
- Globale Marktführerschaft bei Gasmotoren für die Energieerzeugung

Mittelfristige Zielsetzungen (Fortsetzung)

- 25 % Serviceanteil am Gesamtumsatz
- Erreichung einer branchenüblichen EBIT-Rendite
- 12 % Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE)

Auf dem Weg zur Wachstumsforcierung: DEUTZ 2001-2008

2001-2003

Relaunch / 5 Punkte

- Fokussierung Modellpalette
- Straffung Produktion
- Schlankere Strukturen
- Qualitätsoffensive
- Forcierung Kooperationen

2004

Restrukturierung

- Strategische Neuausrichtung Mittel-und Großmotoren auf Energieerzeugung mit Gasmotoren
- Start der Optimierung und Erweiterung der Produktionskapazitäten
- Festigung bestehender Kooperationen

2005

Fokussierung

- Vorbereitung Innovationsoffensive
- Turn-around und Fundament für Wachstums-forcierung

2006-2008

Forcierung

- Standortoptimierung
- Wachstum
- Weitere Stärkung der Kooperationsstrategie
- Ausbau der Produkt-innovationen
- 7 up

DEUTZ®

The engine company.