

---

---

## Die MTU wächst mit wachsenden Märkten



### Udo Stark

Vorstandsvorsitzender  
der MTU Aero Engines Holding AG  
in der Hauptversammlung am 12. Mai 2006

---

---

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch im Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie herzlich zur ersten Hauptversammlung der MTU Aero Engines als börsennotiertes Unternehmen. Für Ihr großes Interesse und Ihre Verbundenheit mit der MTU danken wir Ihnen sehr. Das schließt die anwesenden Vertreter der Medien mit ein, die unsere Gesellschaft engagiert und fair begleiten.

Meine Kollegen und ich berichten Ihnen heute über das Geschäftsjahr 2005 und unsere Erwartungen für die weitere Entwicklung der MTU. Lassen Sie mich jedoch vorausschicken, dass wir hervorragend in das laufende Jahr gestartet sind, wie die später folgenden Zahlen für die ersten vier Monate belegen werden.

### Geschäftsjahr 2005 im Überblick

Aber zunächst zu den Eckpunkten des Geschäftsjahres 2005, das für die

MTU strategisch wie auch operativ sehr erfolgreich verlaufen ist.

Die ganz wesentliche Veränderung des letzten Jahres war unser Börsengang, der im Juni 2005 mit der Platzierung von 35,65 Millionen Aktien vollzogen wurde. Zum Ausgabepreis von 21 Euro war die MTU-Aktie vielfach überzeichnet. Schon im September 2005 folgte die Aufnahme in den MDAX, so dass Ihr Unternehmen heute zu den 50 wichtigsten Mid-Cap-Werten des deutschen Kapitalmarkts gehört.

---

---

### Das Geschäftsjahr 2005 ist für MTU strategisch wie auch operativ sehr erfolgreich verlaufen.

---

---

Beim Börsengang wurden rund zwei Drittel des Kapitals platziert. Seit Anfang Februar dieses Jahres befinden sich sämtliche Aktien in Streubesitz, nachdem KKR auch die zuletzt verbliebene Beteiligung in

Höhe von rund 29 Prozent an institutionelle Anleger veräußerte. Über die positive Aufnahme beider Platzierungen freuen wir uns. Das ist ein gutes Fundament für die Fortsetzung unseres profitablen Wachstumskurses. Und nicht zuletzt wird hierdurch – besonders im militärischen Bereich – unsere Position als unabhängiger nationaler Partner der Bundeswehr gestärkt.

Sehr erfreulich ist die Entwicklung unserer Marktkapitalisierung. Sie erhöhte sich seit dem Börsengang bis Anfang Mai dieses Jahres um rund 40 Prozent auf rund 1,6 Milliarden Euro.

Auf der operativen Seite haben wir die eigenen Zielvorgaben übertroffen. Die MTU ist schneller gewachsen als ihre Märkte. Lassen Sie mich allein auf die wichtigsten Kennzahlen eingehen:

Der Umsatz wurde um 12 Prozent auf rund 2,15 Milliarden Euro gesteigert. Beim operativen Gewinn lagen wir mit rund 233,0 Millionen Euro um 35 Prozent erheblich über dem Vorjahr. Der Operative Cash Flow er-

reichte – unterstützt durch umfangreiche Anzahlungen von Kunden – den Jahreswert von rund 290 Millionen Euro (2004: 73 Millionen Euro). Beim Gewinn nach Steuern – und zwar bereinigt um die Effekte aus der Kaufpreisallokation – lagen wir 2005 bei 51,4 Millionen Euro, das ist ein Plus von 295 Prozent (2004: 13,0 Millionen Euro). Je Aktie entspricht das für 2005 einem Betrag von 0,93 Euro nach 0,24 Euro im Jahr 2004.

---

**Auf der operativen Seite haben wir die eigenen Zielvorgaben übertroffen. Die MTU ist schneller gewachsen als ihre Märkte.**

---

Für Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, möchte ich gleich eine Übersicht über die aktuelle Geschäftsentwicklung des laufenden Jahres anschließen. Der Blick auf die Entwicklung im ersten Quartal 2006 stimmt uns ausgesprochen zuversichtlich:

### 1. Quartal 2006

Unseren Umsatz haben wir in diesen drei Monaten um 10,8 Prozent von 509,7 Millionen Euro auf 564,8 Millionen Euro gesteigert. Damit einher ging eine Zunahme des operativen Gewinns um 21,1 Prozent auf 66,6 Millionen Euro. Die entsprechende Vorjahresziffer lautete 55,0 Millionen Euro.

Besonders erfreulich ist die Entwicklung des bereinigten Gewinns nach Steuern, den die MTU auf 25,7 Millionen Euro mehr als verdoppelt hat (1-3/2004: 11,2 Millionen Euro).

Schaut man auf die einzelnen Geschäftssegmente, dann weist die *zivile Instandhaltung* die deutlichste Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr auf. Im ersten Quartal erhöhte sich der Umsatz in diesem Bereich um 28,1 Prozent auf 221,1 Millionen Euro.

Das *zivile Triebwerksgeschäft* erreichte im ersten Quartal einen Umsatz von 246,0 Millionen Euro. Bereinigt um die im vorigen Jahr verkaufte

Atena ist das ein Zuwachs um 5,8 Prozent.

Im *militärischen Triebwerksgeschäft* lag der Umsatz mit 102,3 Millionen Euro um 1,7 Prozent über den ersten drei Monaten 2005.

Mit diesen Ergebnissen befindet sich die MTU auf einem sehr guten Weg. Die Ziele, die wir uns für das gerade beendete erste Quartal gesteckt haben, wurden durchweg erreicht bzw. überschritten.

Und die April-Zahlen, die uns ganz aktuell vorliegen, bestätigen den sehr positiven Geschäftsverlauf:

Nach den ersten vier Monaten können wir über einen Umsatz in Höhe von rund 761 Millionen Euro berichten. Das sind 13,7 Prozent mehr als im gleichen Zeitraum 2005. Der operative Gewinn liegt einschließlich April bei rund 93 Millionen Euro – das ist ein Plus von 36,5 Prozent verglichen mit dem Vorjahr. Eine erhebliche Verbesserung können wir auch beim bereinigten Gewinn nach Steuern verzeichnen, der sich auf 35 Millionen Euro beläuft – gegenüber den ersten vier Monaten 2005 ist das eine Steigerung um 23,3 Millionen Euro oder nahezu 200 Prozent.

---

**Besonders erfreulich ist die Entwicklung des bereinigten Gewinns nach Steuern, den die MTU auf 25,7 Millionen Euro mehr als verdoppelt hat.**

---

Zusammengefasst: Verglichen mit dem bereits guten 1. Quartal 2006 zeigt der April nochmals eine spürbare Zunahme. Der kräftige Wachstumstrend setzt sich fort. Das wird ebenfalls durch einen Blick auf die Entwicklung der gesamten Luftfahrtbranche bestätigt:

### **Luftfahrtindustrie „im Steigflug“**

Meine Damen und Herren, wenn man im Bild bleiben möchte, könnte man sagen, dass die Luftfahrtbran-

che ihren Steigflug unvermindert fortsetzt. Die International Air Transport Association – kurz: IATA – weist für das Jahr 2005 ein Wachstum des internationalen Luftverkehrs um 7,6 Prozent aus. Berücksichtigt man daneben die Entwicklung auf den jeweiligen nationalen Märkten, so belief sich das weltweite Wachstum auf gut 5 Prozent. Der Frachtverkehr hat um etwas mehr als 3 Prozent zugelegt.

---

**Die Park-Rate auf dem Gesamtmarkt ist 2005 um 1 Prozent gesunken, für die Flotte mit MTU-Beteiligung ging die Park-Rate sogar um 5 Prozent zurück.**

---

Lassen Sie mich dazu eine Kennzahl nennen, die deutlich macht, wie positiv sich die MTU aus der allgemeinen Marktentwicklung heraushebt: Nämlich die Anzahl der Triebwerke in geparkten Flugzeugen (mit mehr als 100 Sitzen), die so genannte Park-Rate. Sie lag im vergangenen Jahr weltweit bei 12,3 Prozent. Dabei waren es nur 7,1 Prozent Park-Rate bei der MTU-Triebwerksflotte. Die Park-Rate auf dem Gesamtmarkt ist 2005 um 1 Prozent gesunken, für die Flotte mit MTU-Beteiligung ging die Park-Rate sogar um 5 Prozent zurück.

In den ersten drei Monaten 2006 setzt sich der positive Trend fort: Die Park-Rate auf dem Gesamtmarkt ist im Vorjahresvergleich um 1 Prozent gesunken. Für die MTU-Flotte ging sie um 3 Prozent zurück. Das verdanken wir unserem Triebwerksportfolio – es ist jung und modern und daher in Flugzeugen vertreten, die als erste wieder in Dienst gestellt werden.

Meine Damen und Herren, aus all diesen Vergleichsdaten ergibt sich, dass die Luftfahrtexperten ein zukünftiges Wachstum erwarten, das noch über dem langjährigen Mittelwert von rund 4,5 bis 5 Prozent pro Jahr liegt, mit dem der internationale Passagier- und Frachtverkehr zunimmt.

## **2005: Rekordbestellungen und steigende Auslieferungen neuer Flugzeuge sind Basis für langfristiges Wachstum**

Unterlegt werden diese positiven Aussichten auch durch die Rekordbestellungen des zurück liegenden Jahres bei den großen Flugzeugherstellern Airbus und Boeing. Zusammen konnten sie 2.142 Bestellungen verzeichnen, denen 668 Auslieferungen (+10 Prozent gegenüber 2004) gegenüber stehen.

Dieser Auftragseingang ist vermutlich ein Spitzenwert, der sich in der Höhe nicht so rasch wiederholen wird. Aber auch im laufenden Jahr ist eine Zunahme der ohnehin hohen Auftragsbestände zu erwarten. Denn allein im ersten Quartal sind fast 300 Bestellungen eingegangen.

## **Auch im laufenden Jahr ist eine Zunahme der ohnehin hohen Auftragsbestände zu erwarten.**

Auch bei den kleineren Business-Jets, bei denen die MTU nennenswert an den Lieferprogrammen von Pratt & Whitney beteiligt ist, hat das Jahr 2005 eine sehr erfreuliche Entwicklung gezeigt. Mit 750 neu ausgelieferten Jets hat der Markt um 27 Prozent zugelegt. Und 2006 bleibt die Entwicklung erfreulich: Allein bis Ende März 2006 haben die Hersteller 189 Business-Jets ausgeliefert.

## **Geschäftsjahr 2005 in Zahlen**

Meine Damen und Herren, anhand dieser Ziffern zeigt sich, dass die MTU im Jahr 2005 nicht allein das Marktwachstum ausgeschöpft hat – sie ist schneller gewachsen als der Markt. Zur Verdeutlichung die wesentlichen Fakten:

### *Umsatz*

Unser Umsatz ist im letzten Jahr um 12,0 Prozent gewachsen – und liegt damit über dem Marktwachstum von 10 Prozent. Der Umsatzanstieg auf 2.148,6 Millionen Euro ist vor allem auf das überproportionale Wachs-

tum in der zivilen Triebwerksinstandhaltung zurückzuführen. Hier haben wir eine Zunahme um 27,1 Prozent auf 732,1 Millionen Euro erreicht. Mit 4,3 Prozent solide gewachsen ist der Umsatz im OEM-Geschäft – von 1.375,6 Millionen Euro im Jahr 2004 auf 1.434,8 Millionen Euro im Jahr 2005.

## **Unser Umsatz ist im letzten Jahr um 12,0 Prozent gewachsen – und liegt damit über dem Marktwachstum von 10 Prozent.**

Unterteilt man das OEM-Geschäft in seine beiden Teilbereiche, das zivile und das militärische Triebwerksgeschäft, so ergibt sich folgendes Bild:

Der Umsatz im zivilen Triebwerksgeschäft hat um 7,2 Prozent auf 943,4 Millionen Euro zugenommen. Und das militärische Geschäft lag mit einem Umsatz von 491,4 Millionen Euro in etwa auf dem Niveau des Vorjahres.

Ohne Zweifel ist das Luftfahrtgeschäft ein internationales Geschäft. Für MTU heißt das: Ein großer Teil der Umsätze wird auf Dollar-Basis erwirtschaftet. Die Wechselkursentwicklung und deren Absicherung ist deshalb für uns ein relevanter Faktor. Unterstellt man einmal, wir würden keine Währungssicherung durchführen, so würde sich eine Wechselkurschwankung von einem Cent im operativen Ergebnis mit drei bis vier Millionen Euro auswirken. Daher werden Wechselkurse – gemeint ist vor allem der US-Dollar – systematisch abgesichert. Für das laufende Jahr haben wir in der Weise vorgesorgt, dass mehr als 70 Prozent des US-Dollar-Exposure zu einem durchschnittlichen Kurs von 1,26 US-Dollar je Euro gesichert sind.

### *Operativer Gewinn*

Lassen Sie mich jetzt zum operativen Ergebnisverlauf 2005 kommen. Wenn wir vom operativen Gewinn

sprechen, ist damit das Ergebnis vor Finanzergebnis, vor Steuern und vor Abschreibungen gemeint, und zwar vergleichbar gerechnet. Herausgerechnet werden Effekte, die allein mit dem Leveraged Buyout, also dem Erwerb durch einen Finanzinvestor, zusammenhängen. Hier ist vor allem an die Kaufpreis-Allokation und deren Abschreibung oder an die erheblichen Transaktionskosten zu denken.

Zum anderen ist das Ergebnis um Sachverhalte bereinigt worden, die nicht in einem Zusammenhang mit dem operativen Geschäft stehen, beispielsweise aufgelöste Rückstellungen für Forschung und Entwicklung oder Restrukturierungskosten. Wir haben damit die durch den Kapitalmarkt gewünschte Vergleichbarkeit mit anderen Unternehmen hergestellt, die sonst durch Effekte aus dem Leveraged Buyout verstellt würde.

Nun konkret zu den Zahlen: Mit einem Plus von 35 Prozent ist der operative Gewinn im Jahr 2005 stark überproportional gewachsen – auf 233,0 Millionen Euro. Sehr positiv hat sich die Ertragslage in der zivilen Instandhaltung entwickelt, wo wir eine Steigerung von 68,8 Prozent erreicht haben. Auch im OEM-Geschäft haben wir mit plus 23,7 Prozent den operativen Gewinn deutlich verbessert.

## **Mit einem Plus von 35 Prozent ist der operative Gewinn im Jahr 2005 stark überproportional gewachsen – auf 233,0 Millionen Euro.**

Die EBITDA-Marge – also das operative Ergebnis – hat sich für die MTU insgesamt um circa 2 Prozentpunkte erhöht. Im OEM-Geschäft wurde die Steigerung trotz der deutlich erhöhten Neuauslieferungen erreicht.

Ich sage bewusst: Trotz der steigenden Neuauslieferungen. Denn hier ist das Geschäft sehr wettbewerbsintensiv. Als Folge ergeben sich durch



Preisnachlässe beim Verkauf der Triebwerke häufig Ergebnisbelastungen. Aber Effizienzsteigerungen haben uns eine Kompensation ermöglicht, ebenso der signifikante Volumenanstieg im MRO-Segment. Und nicht zuletzt ergibt sich aus den fast abgeschlossenen Entwicklungsprogrammen GP7000 und PW6000 - das sind die neuen Triebwerke - für den großen sowie für den kleinen Airbus, nunmehr eine planmäßige Rückführung der Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen.

---

### Der Cash Flow aus dem operativen Geschäft hat sich nahezu vervierfacht – auf 290,1 Millionen Euro.

---

#### Cash Flow

Kurz zum Cash Flow aus dem operativen Geschäft: Er hat sich nahezu vervierfacht – auf 290,1 Millionen Euro. Geprägt ist er von Ergebnissteigerungen im operativen Geschäft und von Verbesserungen beim Working Capital. Hier haben sich insbesondere hohe Anzahlungen von militärischen Kunden bemerkbar gemacht.

Die starke Liquiditätsentwicklung hat uns ermöglicht, die Finanzverbindlichkeiten deutlich zu reduzieren: Die MTU hat Darlehen in Höhe von rund 525 Millionen Euro getilgt und damit ihre Netto-Finanzverbindlichkeiten um mehr als 70 Prozent reduziert.

#### Gewinn nach Steuern

Und nunmehr zum Gewinn nach Steuern, den die MTU im vergangenen Geschäftsjahr erheblich verbessert hat: Von 0,2 Millionen Euro 2004 auf 32,9 Millionen Euro im vergangenen Jahr.

Bereinigt man diesen Wert um die bereits erläuterten kaufpreisbedingten Goodwill-Allokationen und ihren Steuereffekt, so ergibt sich ebenfalls ein sehr positives Bild: Der bereinigte Gewinn nach Steuern 2005 lag bei 51,4 Millionen Euro nach 13,0 Millionen Euro in 2004. Das ist ein Plus von fast 300 Prozent.

#### Dividende

Auf Basis der positiven Umsatz- und Ergebnisentwicklung – und unter Berücksichtigung der Perspektiven für die kommenden Jahre – schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der heutigen Hauptversammlung vor, eine Dividende von 0,73 Euro je Aktie auszuschütten.

Zum Vergleich: Der bereinigte Gewinn nach Steuern ergibt für 2005 ein Ergebnis von 0,93 Euro je Aktie. Unser aktuelles Jahresziel 2006 von 90 Millionen Euro entspricht im Vergleich mehr als 1,60 Euro pro Aktie.

Die vorgeschlagene Ausschüttung ergibt eine Dividendenrendite von 2,5 Prozent. Dieser Wert liegt auf dem Niveau unserer so genannten „Peer Group“; er liegt leicht über dem Durchschnitt der europäischen Luft- und Raumfahrtwerte.

Auch zukünftig möchten wir die Ausschüttung so gestalten, dass sie sich im Verhältnis zu unserer Peer Group sehen lassen kann und unter Ertrags- und Liquiditätsgesichtspunkten angemessen sein wird.

---

### Auf Basis der positiven Umsatz- und Ergebnisentwicklung – und unter Berücksichtigung der Perspektiven für die kommenden Jahre – schlagen Vorstand und Aufsichtsrat vor, eine Dividende von 0,73 Euro je Aktie auszuschütten.

---

#### Eigenkapital

Lassen Sie mich mit einigen Sätzen auf die Entwicklung des Eigenkapitals eingehen: Es lag zum 31.12.2004 bei 217,0 Millionen Euro und zum 31.12.2005 bei 528,3 Millionen Euro. Anders ausgedrückt: Die Eigenkapitalquote wurde – einschließlich der Kapitalerhöhung über die Börse – von 8,0 Prozent auf 20,7 Prozent verbessert. Damit machten am 31.12.2005 die verzinslichen Schulden der Gesellschaft lediglich 37 Prozent des Eigenkapitals aus. Das

ist unseres Erachtens eine solide Kapitalstruktur.

### Entwicklung der einzelnen Geschäftsfelder

Meine Damen und Herren, ich denke, dass neben den allgemeinen Ziffern aus der Bilanz und G+V-Rechnung einige Erläuterungen zu den Geschäften im zivilen Triebwerksbereich, im militärischen Triebwerksgeschäft und in der zivilen Instandhaltung von Interesse sind.

---

### Die Eigenkapitalquote wurde – einschließlich der Kapitalerhöhung über die Börse – von 8,0 Prozent auf 20,7 Prozent verbessert.

---

### Ziviles Triebwerksgeschäft

Im zivilen Triebwerksgeschäft erwirtschaftete die MTU im Jahr 2005 mehr als 43 Prozent ihres Umsatzes. Der Umsatz wurde um 7,2 Prozent auf 943,4 Millionen Euro gesteigert. Dahinter steckt ein besonders hoher Zuwachs im Neugeschäft. Denn: Bei den Auslieferungen des Jahres 2005 ist die MTU stärker als der Branchendurchschnitt gewachsen. All diese Triebwerke, die heute als Neuauslieferung an Kunden gehen, benötigen in etlichen Jahren Ersatzteile und Instandhaltungsleistungen. Beides kann die MTU erfolgreich anbieten.

Wichtige Meilensteine im vergangenen Geschäftsjahr waren:

- ▷ Das Demonstratortriebwerk „Clean“ ist auf dem Höhenprüfstand der Universität Stuttgart erstmals mit Erfolg erprobt worden. „Clean“ ist ein europäisches Technologie-Demonstrator-Programm unter Leitung der MTU. In seinem Rahmen wurden wichtige Technologien für ein Triebwerk mit Wärmetauscher getestet. Das Konzept lässt gegenüber heutigen Triebwerken eine Senkung des Kraftstoffverbrauchs um ca. 15 bis 20 Prozent zu.

- ▷ Für Business-Jets haben wir einen neuen Antrieb erfolgreich auf den Weg gebracht: Das Triebwerk PW307. An ihm ist die MTU mit 15 Prozent beteiligt. Der Erstflug erfolgte mit der Falcon 7X.
- ▷ Ein wichtiger Antritts-Erfolg ist beim PW6000, dem Antrieb für den Airbus A318, gelungen: Mit LAN Chile wurde der Erstkunde gewonnen. In diesem Jahr beginnt die Serienproduktion des Triebwerks. Erfreulich ist, dass Pratt & Whitney die Endmontage der Seri-entriebwerke exklusiv an die MTU vergeben hat.
- ▷ Zu einem – im echten Wortsinne – „Bestseller“ entwickelte sich das Triebwerk V2500, das die Airbus A320-Familie antreibt. Der größte Auftrag in der Geschichte des Konsortiums, das dieses Triebwerk verantwortet und vertreibt, wurde im vergangenen Jahr erreicht: Die Fluggesellschaft IndiGo wird 100 Airbus A320 mit V2500-Triebwerken ausrüsten. Das bedeutet für die MTU Umsätze in Höhe von rund 155 Millionen Euro.
- ▷ Das wichtigste zivile Zukunftsprogramm der MTU, das Triebwerk GP7000 für den Airbus A380, hat im Dezember 2005 die FAA-Zulassung erhalten. Die Flug-Erprobung am A380 wird in Kürze erfolgen.  
So weit einige Meilensteine aus den zivilen Programmen.

### Militärisches Geschäft

Und nun zum *militärischen Triebwerksgeschäft*:

**Das wichtigste zivile Zukunftsprogramm der MTU, das Triebwerk GP7000 für den Airbus A380, hat im Dezember 2005 die FAA-Zulassung erhalten.**

Hier hat die MTU im vergangenen Jahr 23 Prozent ihres Gesamtumsatzes erwirtschaftet. Mit 491,4 Millio-

nen Euro lag der Umsatz stabil auf Vorjahresniveau.

- ▷ Die laufende Indienststellung des Eurofighters führte zu anhaltend hohen Umsätzen beim Triebwerk EJ200 – einmal abgesehen von einer vorübergehenden Streckung zwischen der ersten und zweiten Liefertranche. Exportgeschäfte kommen hinzu: Im April 2005 wurde ein Vertrag zur Lieferung von 38 Triebwerken unterzeichnet, die Österreich für seine 18 Eurofighter bestellt hat.
- ▷ Bei dem Triebwerk MTR390, das den Kampfhubschrauber Tiger antreibt, wurde Ende vorigen Jahres der Entwicklungsvertrag für eine leistungsgesteigerte Version unterzeichnet. Als erster Kunde wird Spanien diese verbesserte Version des „MTR390 Enhanced“ einsetzen.

---

### Das militärische Geschäft wird durch die 2005 unterzeichnete Erweiterung des so genannten „Kooperativen Modells“ langfristig gestärkt.

---

- ▷ Beim TP400-D6, das für den künftigen Militärtransporter A400M bestimmt ist, wird der MTU eine besondere Rolle zukommen: Endmontage und Abnahmetests aller Seri-entriebwerke werden am Standort Ludwigsfelde in Brandenburg stattfinden. Die Entwicklung des TP400 ist weit fortgeschritten. Ende 2005 hat das Triebwerk mit Erfolg seinen Erstlauf absolviert und im Februar 2006 lief es zum ersten Mal mit Propeller.
- ▷ Schließlich: Das militärische Geschäft wird durch die 2005 unterzeichnete Erweiterung des so genannten „Kooperativen Modells“ langfristig gestärkt. In seinem Rahmen werden unter der Führung der MTU gemeinsam mit der deutschen Luftwaffe militärische Antriebe instand gehalten. Diese Arbeiten erfolgen sowohl bei der

MTU in München wie auch am Luftwaffenstützpunkt in Erding.

### Ziviles MRO-Geschäft

Meine Damen und Herren, kommen wir damit zur dritten Säule unseres Geschäfts, der *zivilen Instandhaltung*:

Mit einem Umsatzplus von 27,1 Prozent ist sie aktuell das am stärksten wachsende Geschäftsfeld der MTU. Mehr als ein Drittel unseres Geschäfts kommt aus diesem Bereich.

Damit ist die MTU der weltweit größte unabhängige Anbieter für Instandhaltungsdienstleistungen.

Diese Position konnten wir im vergangenen Jahr weiter ausbauen. Der gesamte Auftragswert aller für die kommenden Jahre bereits vertraglich gebundenen Triebwerke erhöhte sich um 943 auf 2.896 Millionen Euro.

- ▷ Bestens positioniert ist die MTU auf dem wachstumsstarken asiatischen Markt.

Zum einen in China mit der MTU Maintenance Zhuhai, die 2004 als bester Maintenance-Betrieb im asiatisch-pazifischen Raum ausgezeichnet wurde. Die MTU Zhuhai hat ihren Umsatz im Geschäftsjahr 2005 auf 83,3 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Auch in den kommenden Jahren erwarten wir gutes Wachstum.

---

### Die MTU ist der weltweit größte unabhängige Anbieter für Instandhaltungsdienstleistungen.

---

- ▷ Das zweite Standbein in Asien ist die Airfoil Services Sdn. Bhd. (ASSB) in Malaysia, die wir als Joint Venture mit der Lufthansa-Technik führen. Sie ist auf die Reparatur von Triebwerksschaufeln spezialisiert. Im Oktober 2005 haben wir den weiteren Ausbau beschlossen und wollen den Umsatz bis 2010 auf rund 20 Millionen Dollar steigern.
- ▷ Aus Asien kam auch einer der großen Instandhaltungsaufträge des

Jahres 2005: Im Januar letzten Jahres hat Shanghai Airlines einen exklusiven Vertrag über die Instandhaltung von PW2000-Triebwerken an die MTU vergeben. Laufzeit: neun Jahre, Auftragswert: 240 Millionen Euro.

- ▷ Ein ganz wesentlicher Großauftrag wurde im Juni 2005 gewonnen: Die MTU Maintenance Hannover hat mit Jet Blue (USA) einen exklusiven Vertrag über die Instandhaltung aller Triebwerke der Fluggesellschaft geschlossen. Dieser Vertrag hat eine Laufzeit von zehn Jahren und einen Auftragswert von 750 Millionen Euro. Es ist der größte in der Geschichte der MTU Maintenance.

---

## Die MTU wird ihren profitablen Wachstumskurs auch in den kommenden Jahren weiter fortsetzen.

---

Mit diesen Beispielen wollen wir verdeutlichen, dass die MTU ihren profitablen Wachstumskurs auch in den kommenden Jahren weiter fortsetzen wird. Unsere Märkte wachsen und die Kunden sind mit den Leistungen der MTU zufrieden.

### Mitarbeiter

Meine Damen und Herren, die in vielen Bereichen sehr gute Entwicklung, die ich Ihnen heute vorstellen kann, beruht auf den Arbeitsergebnissen des gesamten MTU-Teams. Wir haben bei der MTU eine hoch qualifizierte und motivierte Mannschaft, die im vergangenen Jahr eine beachtliche Leistung geliefert hat. Ich möchte mich daher persönlich und im Namen des Vorstands bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr herzlich für ihren erfolgreichen Einsatz bedanken.

Wir setzen alles daran, dass unsere Belegschaft ihr fachliches Können erhalten und weiter ausbauen kann. Weiterbildung steht oben auf unserer Prioritätenliste, und wir geben dafür auch etwas aus: Allein in Deutschland

haben wir im letzten Jahr 2,9 Millionen Euro in Weiterbildung investiert.

Und auf Basis des Markterfolges in der zivilen Instandhaltung werden wir 2006 am Standort Hannover 200 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen.

### Ausblick: Forschungs- schwerpunkt bei kraftstoff- sparenden Technologien

Meine Damen und Herren, mit diesem hoch qualifizierten Team von Mitarbeitern gestalten wir die Zukunft. Denn die *Luftfahrt* steht ja vor großen *Herausforderungen*, den künftigen Luftverkehr zukunftsgerecht zu gestalten.

Da sind zum einen die Kerosinpreise. Sie sind 2005 um 42 Prozent gestiegen und viele Analysten gehen davon aus, dass sich der Trend weiter fortsetzen wird.

Eine weitere Herausforderung sind die Umweltstandards. Mit Blick auf die Begrenztheit der fossilen Brennstoffe und unter Berücksichtigung des Kyoto-Protokolls muss das kommende Wachstum des Luftverkehrs CO<sub>2</sub>-neutral erfolgen. Das ist ein sehr anspruchsvolles Ziel.

Außerdem stößt die Infrastruktur mehr und mehr an ihre Grenzen. Die Zunahme des Luftverkehrs erfordert den weiteren Ausbau von Flughäfen – was sowohl finanziell als auch gesellschaftspolitisch schwierig ist. Die Alternative ist eine bessere Nutzung der vorhandenen Infrastruktur. Schon heute gibt es dazu Ansätze, zum Beispiel in Form von „Kostenanreizen“ durch lärmabhängige Landegebühren, und vielleicht werden Überlegungen zu einer Lärmkontingentierung bald hinzu kommen.

---

## Triebwerke müssen sparsamer, sauberer und leiser werden. Daran forscht und entwickelt die MTU – seit Jahrzehnten.

---

Für die Triebwerke der Zukunft lässt sich aus diesen Aufgaben folgendes ableiten:

Sie müssen sparsamer, sauberer und leiser werden. Daran forscht und entwickelt die MTU – seit Jahrzehnten.

Schon mit unserer heutigen Triebwerkstechnik gehen wir in diese Richtung: Der MTUHochdruckverdichter, der im PW6000 zum Einsatz kommt, sorgt für eine Reduzierung des Brennstoffverbrauchs um 3 Prozent.

Die Niederdruckturbine der MTU, die im GP7000 eingesetzt wird, ist so optimiert, dass sie 1 Prozent besser ist als vergleichbare Modelle.

---

## Für die Zukunft haben wir uns in puncto Lärmreduzierung und Kraftstoffeinsparung noch mehr vorgenommen.

---

Das hört sich wenig an, ist in unserer Branche aber eine ganze Welt: Auf einem Flug von New York nach Frankfurt wird der Airbus A380, der vom GP7000 angetrieben wird, eine Tonne Kraftstoff weniger verbrauchen. Das summiert sich über das Jahr gesehen auf mehr als 400 Tonnen pro Flugzeug. Und 1:1 zum Spritverbrauch sinken die CO<sub>2</sub>-Emissionen.

Auch in puncto Lärm setzt das GP7000 neue Maßstäbe. Es unterschreitet die Grenzwerte der International Civil Aviation Organisation deutlich um 28 Dezibel.

Für die Zukunft haben wir uns in puncto Lärmreduzierung und Kraftstoffeinsparung noch mehr vorgenommen. Das gilt sowohl für die Entwicklung eines neuen Hochdruckverdichters wie auch für die so genannte Getriebefan-Technologie.

### Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Meine Damen und Herren, ausgedrückt in Zahlen haben wir im vorigen Geschäftsjahr 8,0 Prozent des Konzernumsatzes für Forschung und Entwicklung ausgegeben. Einschließlich der durch Kunden finanzierten

F&E-Aktivitäten sind das insgesamt rund 172 Millionen Euro. Wenn man – richtigerweise – die Ausrichtung dieser Forschungs- und Entwicklungsaufgaben auf das OEM-Geschäft berücksichtigt, entspricht das 12,0 Prozent des OEM-Umsatzes.

Von diesem Gesamtbetrag entfallen rund 80 Millionen Euro auf Entwicklungen im Zivilbereich, die von der MTU getragen werden. Das sind 9 Prozent des zivilen OEM-Umsatzes.

---

---

**Bei den Umsatzzahlen  
rechnen wir mit einer  
Steigerung um 9 Prozent  
auf circa 2,35 Milliarden  
Euro.**

---

---

Die großen Entwicklungsprogramme PW6000 und GP7000, für die wir in den Vorjahren sehr hohe F&E-Aufwendungen hatten, stehen

unmittelbar vor der Serieneinführung. Deshalb ist der F&E-Aufwand dafür rückläufig. Aber die Investitionen in Neuauslieferungen, also in die installierte Triebwerksbasis, steigen beträchtlich. Betrachtet man die F&E-Aufwendungen für 2005 im Mehrjahresvergleich, dann liegen wir auf einem guten Mittelwert. Das wird auch im laufenden Jahr so sein.

**Ausblick 2006:  
Die Märkte wachsen, die  
MTU wächst mit**

Meine Damen und Herren, mit einem Blick auf das Gesamtjahr 2006 möchte ich schließen.

Für dieses Jahr haben wir uns anspruchsvolle, aber realistische Ziele gesetzt. Daran wollen wir uns auch messen lassen.

Bei den Umsatzzahlen rechnen wir mit einer Steigerung um 9 Prozent auf circa 2,35 Milliarden Euro. Wir rechnen damit, dass der Umsatz vor allem

im zivilen Triebwerksgeschäft und in der zivilen Instandhaltung erfreulich weiter wachsen wird.

Für den operativen Gewinn liegt unsere Zielmarke 2006 bei mindestens 270 Millionen Euro und beim bereinigten Gewinn nach Steuern dementsprechend bei 90 Millionen Euro. Das ergibt, wie erwähnt, ein Ergebnis von mehr als 1,60 Euro pro Aktie (plus 75 Prozent).

Meine Damen und Herren, wir sind auf einem guten Weg, diese Ziele zu erreichen oder sie zu übertreffen. Deshalb werden wir bei fortgesetzt gutem Verlauf des operativen Geschäfts die genannten Zielmarken bei Vorlage der Halbjahresziffern 2006 überprüfen.

Seien Sie versichert, dass meine Kollegen und ich mit aller Kraft daran arbeiten, Ihr Unternehmen in eine weiterhin profitable Zukunft zu führen. Dafür bitten wir Sie um Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen.

Vielen Dank!

