

1000%

Drägerwerk AG & Co. KGaA Bilanzpressekonferenz

Hamburg, 16. März 2011

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen stellen weder ein Angebot zum Kauf von Wertpapieren noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots zum Erwerb von Wertpapieren dar. Über diese Präsentation werden weder Geld, Wertpapiere noch andere Gegenleistungen angefordert.

Diese Präsentation enthält Aussagen über die zukünftige Entwicklung des Dräger-Konzerns. Diese zukunftsbezogenen Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Erwartungen, Vermutungen und Prognosen des Vorstands sowie den ihm derzeit verfügbaren Informationen und sind nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt worden. Hinsichtlich solcher zukunftsbezogenen Aussagen kann keine Garantie und keine Haftung für den Eintritt der genannten zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse übernommen werden. Die zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse sind vielmehr abhängig von einer Vielzahl von Faktoren, sie beinhalten Risiken und Unwägbarkeiten, die sich unserem Einfluss entziehen und beruhen auf Annahmen, die sich möglicherweise als nicht zutreffend erweisen. Unbeschadet rechtlicher Bestimmungen zur Korrektur von Prognosen übernehmen wir keine Verpflichtung, die in dieser Präsentation gemachten zukunftsbezogenen Aussagen zu aktualisieren.

Die Quartalsabschlüsse sowie vorläufige Zahlen sind ungeprüft.

Inhaltsverzeichnis

1. Basisdaten

2. Bericht aus den Ressorts

2.1 Vertrieb und Marketing

2.2 Forschung und Entwicklung

2.3 Produktion und Logistik

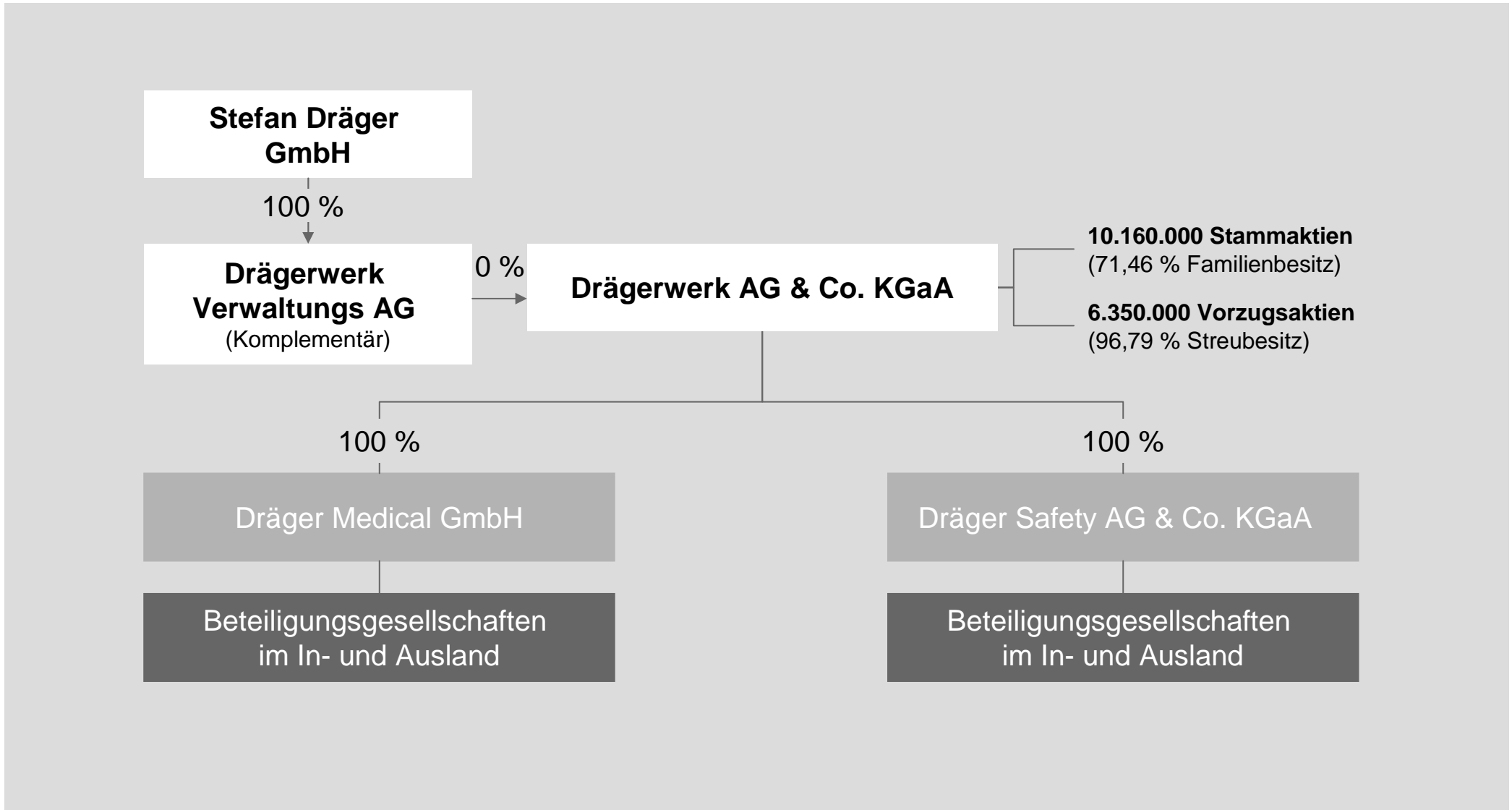
3. Finanzdaten

4. Ausblick

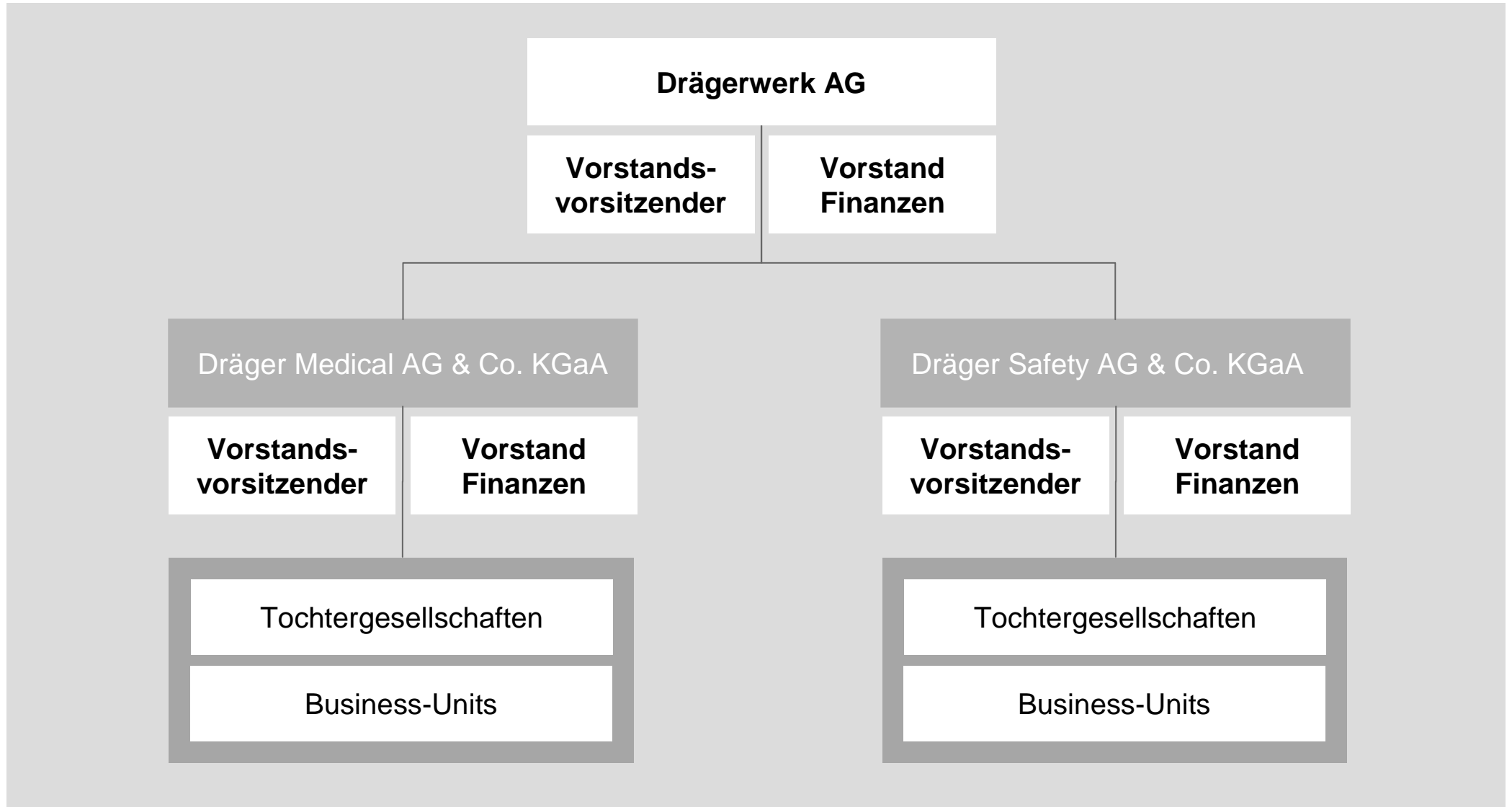
5. Anhang



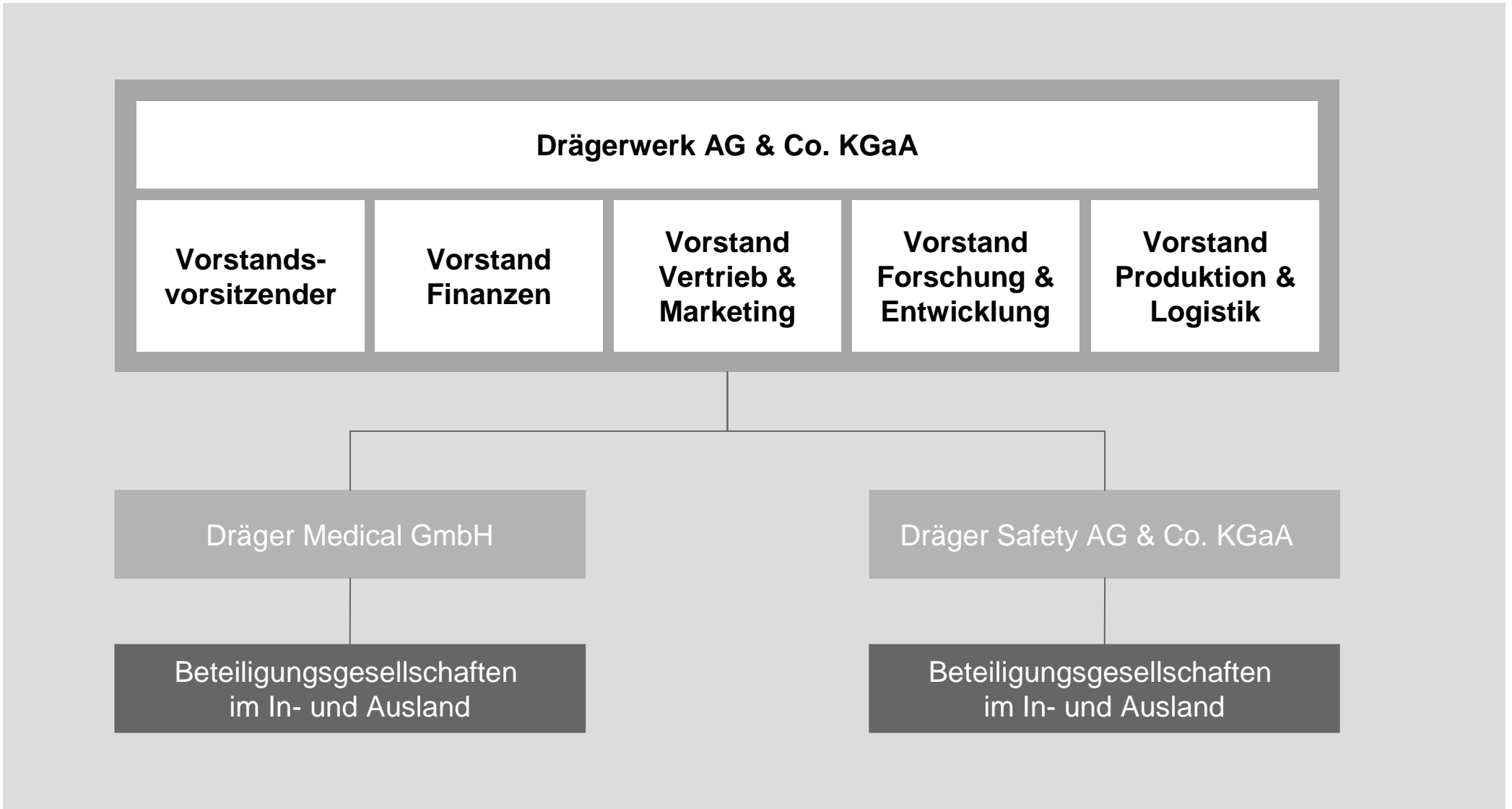
100 % Dräger



Divisionale Organisation am 1. Juli 2005



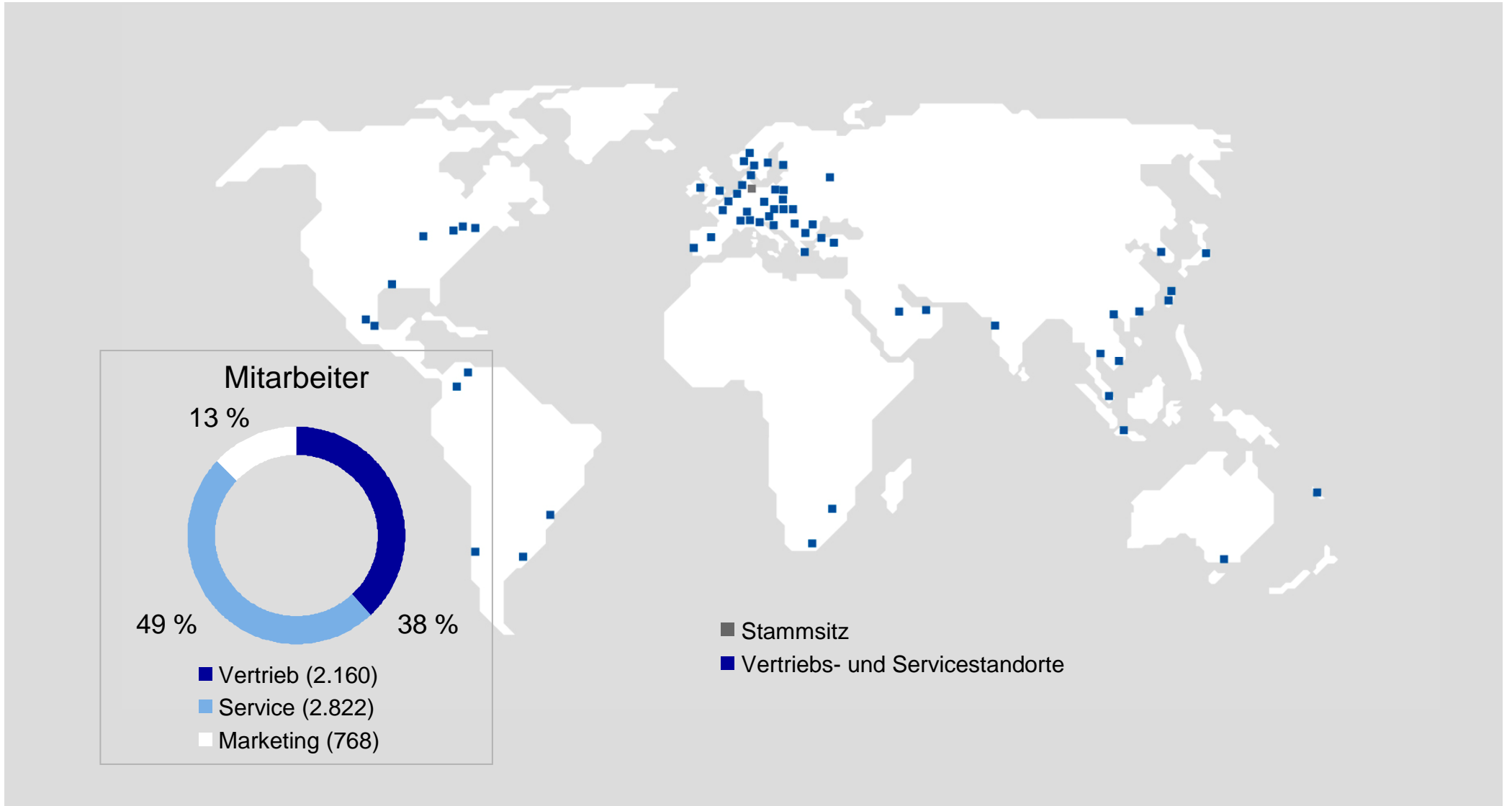
Neue funktionale Organisation ab 1. Januar 2011



Bericht aus den Ressorts Vertrieb und Marketing



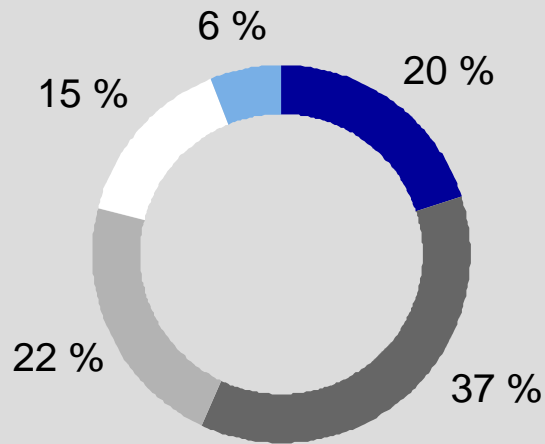
Vertriebs- und Servicestandorte weltweit



Regionale Auftragseingangs- und Umsatzverteilung



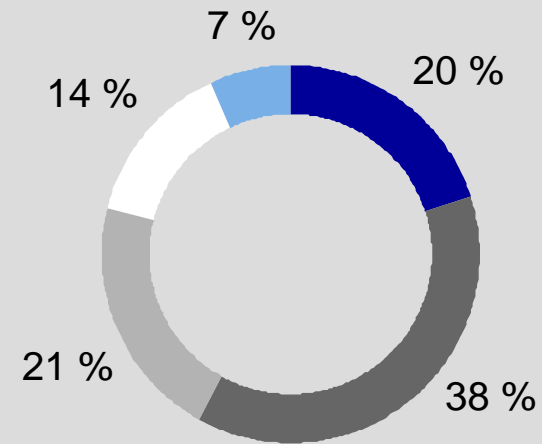
Auftragseingang 2010



	Mio. €	△ ggü. VJ*
■ Deutschland	428,2	+3,1 %
■ Übriges Europa	794,7	-3,6 %
■ Amerika	475,7	+25,4 %
■ Asien-Pazifik	314,3	+8,6 %
■ Sonstige	132,6	-11,0 %
Gesamt	2.145,5	+4,1 %

* Währungsbereinigt

Umsatz 2010



	Mio. €	△ ggü. VJ*
■ Deutschland	433,2	+7,7 %
■ Übriges Europa	834,1	+4,2 %
■ Amerika	455,6	+22,2 %
■ Asien-Pazifik	307,8	+12,7 %
■ Sonstige	146,5	+6,7 %
Gesamt	2.177,3	+9,5 %

* Währungsbereinigt

Hauptinitiativen 2010

- Projekt ReMi – Revenue Enhancement & Margin Improvement
 - Skill-&-Mindset-Training (wertorientiertes Verkaufen) sowie Einführung SCM¹ und daran orientierte variable Vergütung in der Medizintechnik

- Projekt CRM – Customer Relationship Management
 - Mittlerweile 800 Nutzer in 8 Ländern
 - Medizin- und Sicherheitstechnik
 - Weitgehend Standardfunktionen

- Strategie
 - Unternehmensbereichsspezifische Ausrichtung

¹ Sales Contribution Margin

Hauptinitiativen 2011

- **Projekt ReMi – Revenue Enhancement & Margin Improvement**
 - Ausweitung des wertorientierten Verkaufens (inklusive Einführung der SCM¹-Systematik) auf die Sicherheitstechnik

- **Projekt CRM – Customer Relationship Management**
 - Weitere 600 Nutzer in 10 Ländern
 - Zusätzliche Funktionalitäten
 - Einführung eines Account-Managements für strategische Kunden

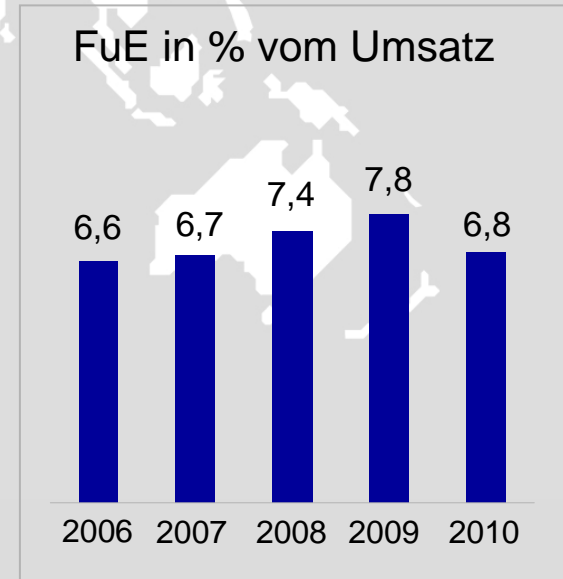
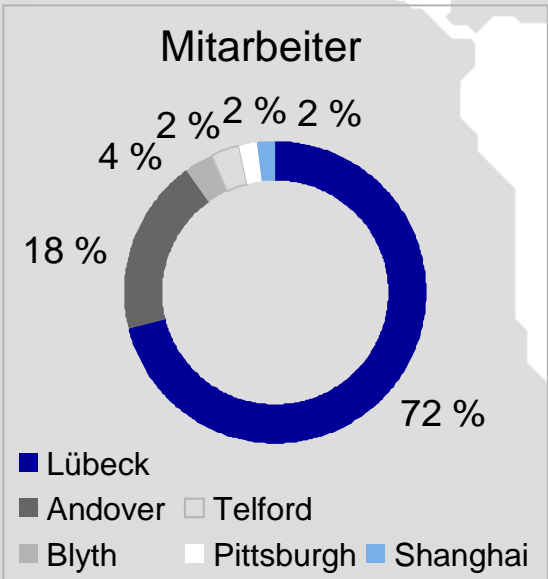
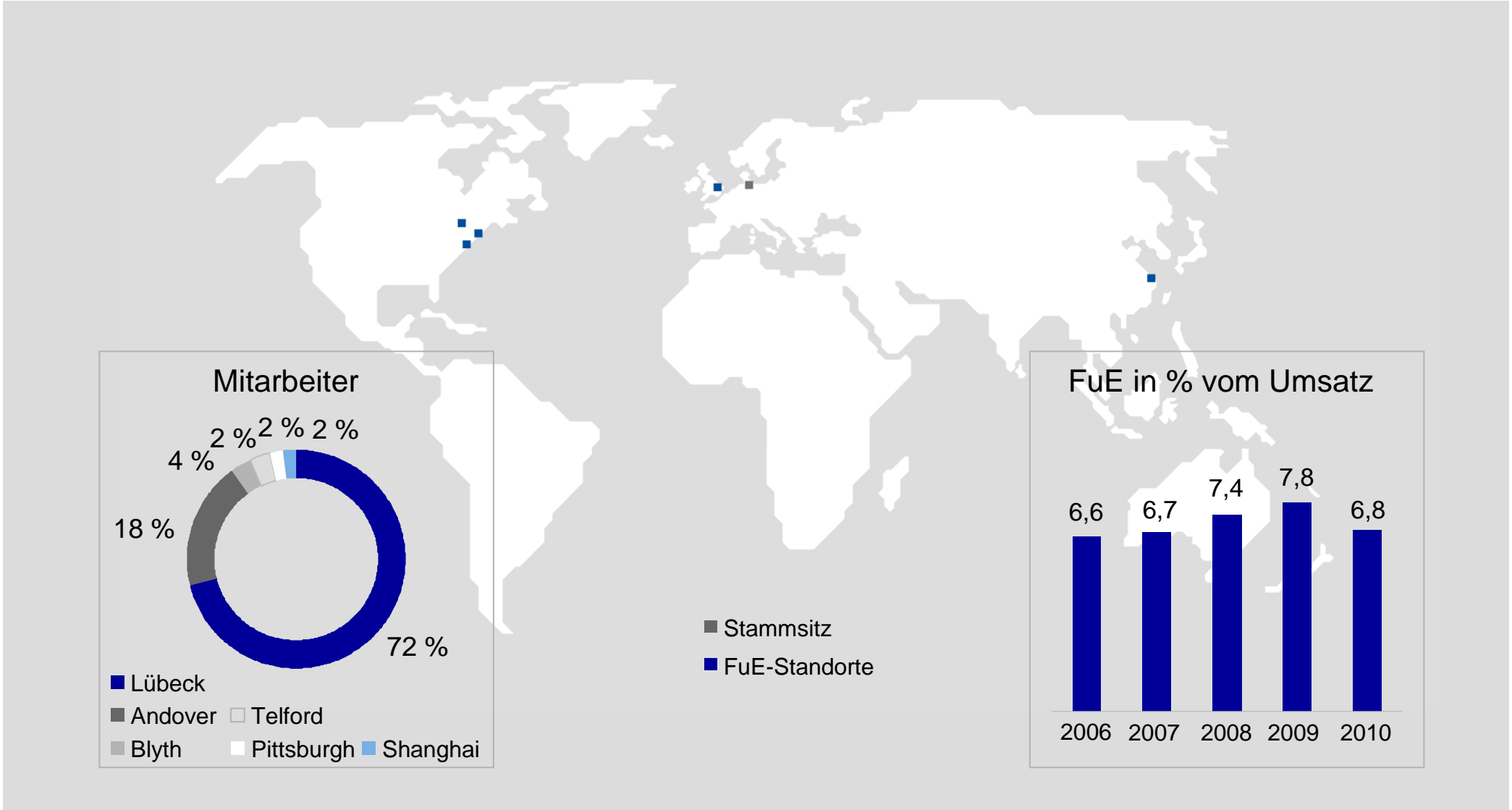
- **Strategie**
 - Erarbeitung einer übergreifenden Vertriebs- und Marketingstrategie
 - Neudefinition von Kundensegmenten und einer kundensegmentspezifischen Organisation

¹ Sales Contribution Margin

Bericht aus den Ressorts Forschung und Entwicklung



Forschungs- und Entwicklungsstandorte weltweit



Hauptinitiativen 2010

- Kürzere Entwicklungszeiten durch...
 - frühe Einbindung der strategischen Lieferanten in die neuen Entwicklungsprojekte, um zusätzliches Know-how einfließen zu lassen
 - den Einsatz zusätzlicher Dienstleister für Software-Entwicklung in Indien

- Ausbau der globalen Forschungs- und Entwicklungsorganisation speziell in China, um Kundenbedürfnisse in Wachstumsmärkten noch besser zu treffen

- Implementierung eines gemeinsamen strategischen Einkaufs

- Modularisierung der Produkte mit den Zielen...
 - Kostensenkung durch Plattformstrategie
 - Qualitätsverbesserung
 - Verkürzte Durchlaufzeiten

Hauptinitiative 2011

Dräger Excellence

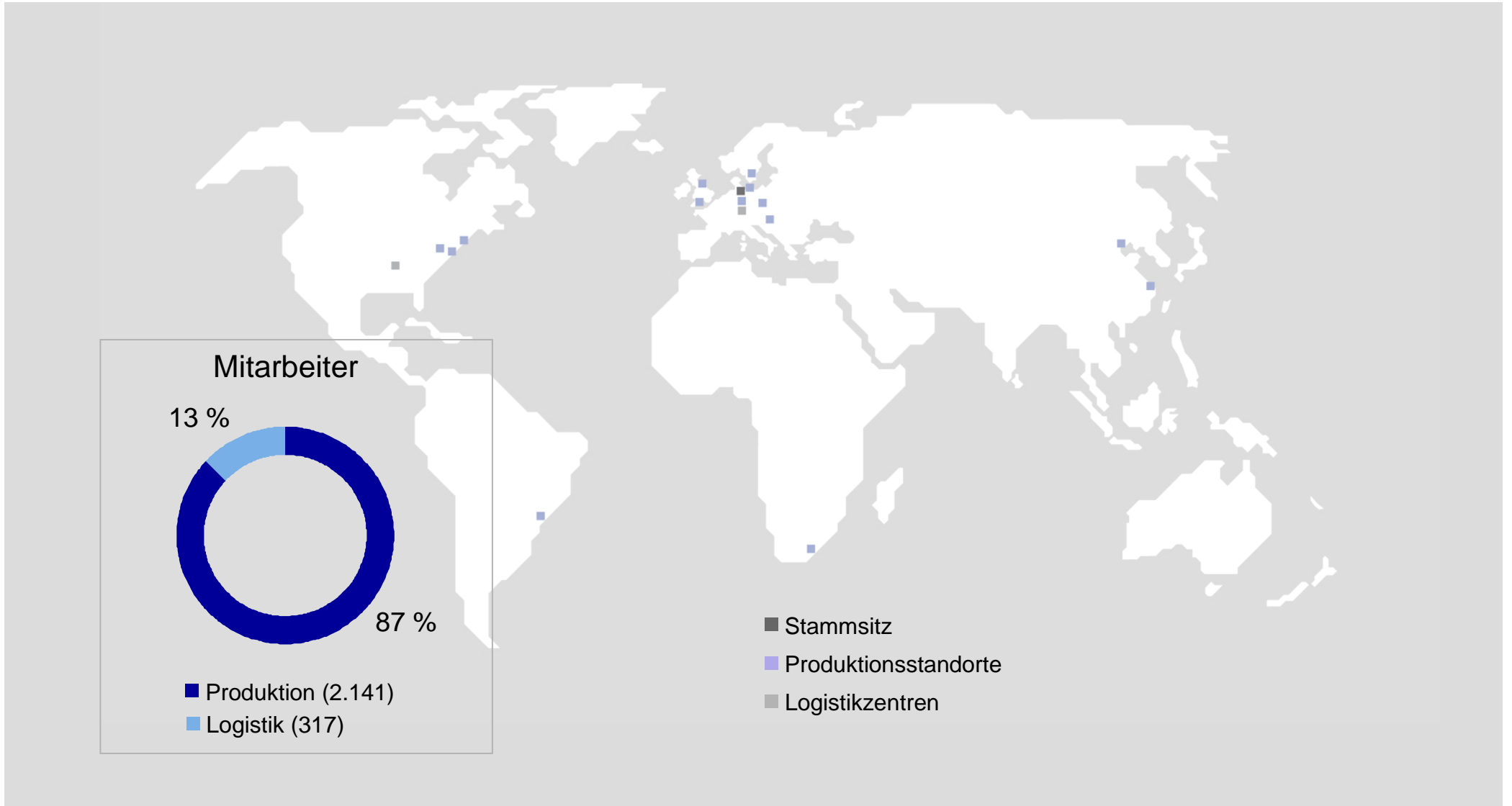
- Ist ein langfristig angelegtes Programm zur kontinuierlichen Verbesserung im Unternehmen:
 - Beschleunigt Prozesse
 - Erhöht die Flexibilität
 - Führt zu Kosteneinsparungen

- Stellt bewährte und standardisierte Methoden und Werkzeuge zur Verfügung:
 - Six-Sigma-Methode
 - Wertstromanalyse
 - Schlanke Abläufe
 - Projektmanagement

Bericht aus den Ressorts Produktion und Logistik



Produktions- und Logistikstandorte weltweit



Hauptinitiativen 2010

- Standorte
 - Transfer der Produktion von Notfallbeatmungsgeräten von Best (NL) nach Lübeck

- Prozesse
 - Integration des Standorts Shanghai in das gemeinsame ERP-System, um die globale Steuerung zu verbessern

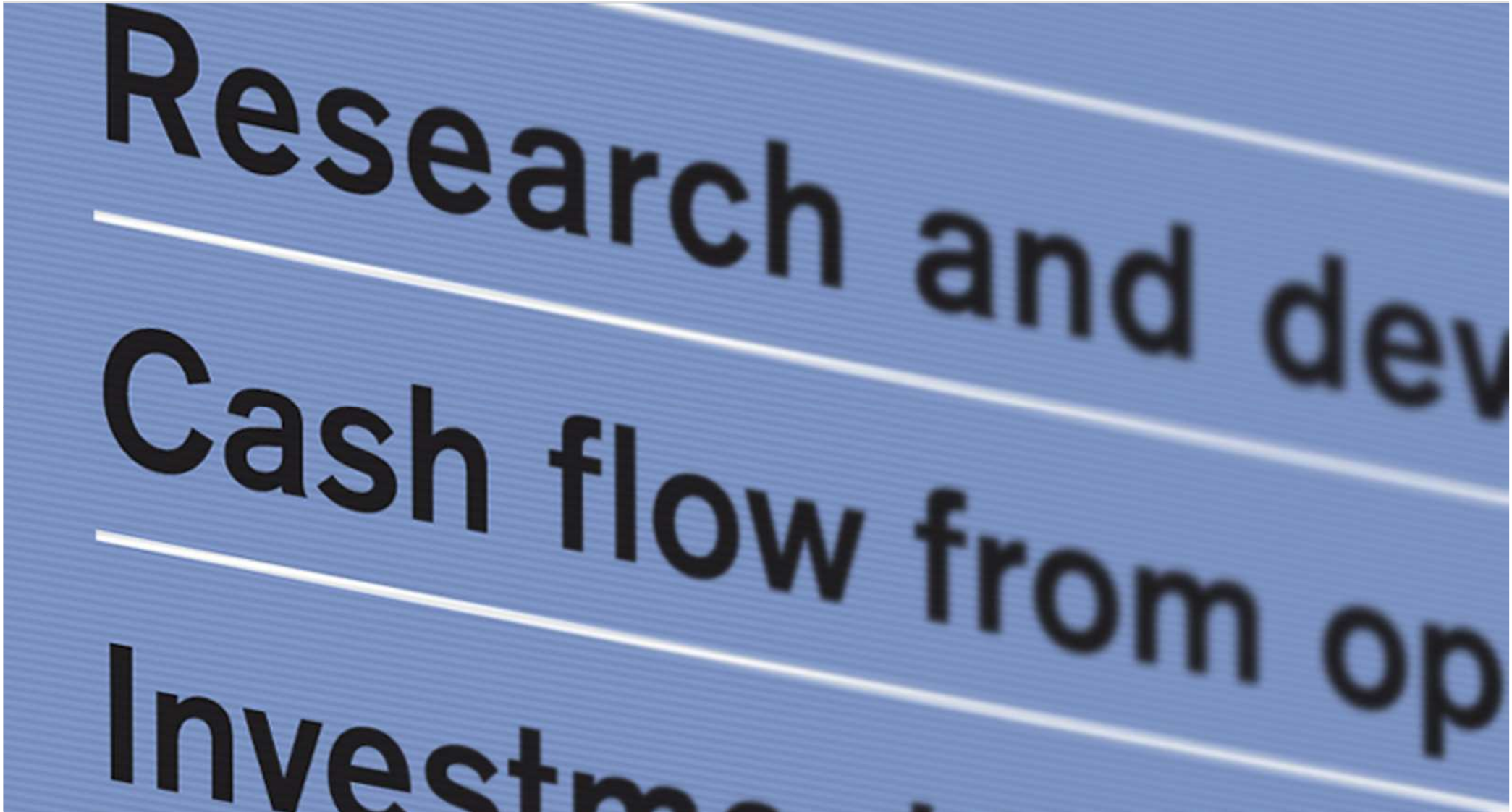
- Investitionen
 - Geringere Herstellungskosten durch Investitionen in die Pressluftatmerfertigung in Blyth (UK)

Hauptinitiativen 2011

- Standorte
 - Neubau eines Produktionsgebäudes in Peking zur Kapazitätserweiterung für die lokalen Märkte
 - Neues Produktionsgebäude für den Bereich Infrastrukturprojekte am Standort Lübeck

- Prozesse
 - Verbesserung der Liefertreue und der Lieferperformance zugunsten der Kundenzufriedenheit

- Investitionen
 - Neue Papier-Produktionsanlage in Lübeck: Niedrigere Stückkosten und höhere Produktionsmengen in der Herstellung von filtrierendem Papier (z. B. Atemfilter)



Rückkauf des Minderheitsanteils



Rückkauf des 25%-Anteils an der Medizintechnik erfolgreich abgeschlossen

Transaktionsvolumen
250,0 Mio. EUR

Barkomponente
175,0 Mio. EUR

Bezahlt im April 2010 aus dem operativen Cash-Flow



Verkäuferdarlehen
68,5 Mio. EUR

- Tranche 1 und 2 getilgt aus den Erlösen der Kapitalerhöhung im August 2010
- Tranche 3 abgelöst durch Wandlung der CSO in ESO



Optionskomponente
6,5 Mio. EUR

- Umwandlung der Cash Settled Option (CSO) in eine eigenkapitalbasierte Option (ESO)
- 1,25 Mio. EUR ausstehende Optionen auf Vorzugsaktien, Ausübungspreis 64,12 EUR, wandelbar bis April 2015



Geschäftsentwicklung



	Q4 2009	Q4 2010	Veränderung	2009	2010	Veränderung
	Mio. €	Mio. €	%	Mio. €	Mio. €	%
Auftragseingang	563,8	577,1	+2,4 *	1.987,3	2.145,5	+8,5 *
Umsatz	562,8	635,3	+12,9 *	1.911,1	2.177,3	+13,9 *
<i>Bruttomarge</i>	<i>43,0 %</i>	<i>46,5 %</i>		<i>43,5 %</i>	<i>48,0 %</i>	
EBIT	51,7	56,1	+8,5	80,1	192,8	+140,6
<i>EBIT-Marge</i>	<i>9,2 %</i>	<i>8,8 %</i>		<i>4,2 %</i>	<i>8,9 %</i>	
Ertragsteuern	15,0	11,8	-21,3	16,8	48,9	+190,6
<i>Steuerquote</i>	<i>35,2 %</i>	<i>25,5 %</i>		<i>34,1 %</i>	<i>31,8 %</i>	
Jahresüberschuss	27,7	34,6	+24,9	32,5	104,8	+222,8
Ergebnis nicht beherrschender Anteilseigner	10,5	0,0	-99,7	13,5	2,2	-83,7
Ergebnis Genussscheine**	2,1	3,7	+76,2	4,1	11,9	+190,2
Ergebnis Vorzugsaktie in €	1,20	1,53	+27,5	1,20	6,25	+420,8
Ergebnis Stammaktie in €	1,19	1,52	+27,7	1,14	6,19	+443,0

* Währungsbereinigt: Q4 2010: Auftragseingang -2,7 %, Umsatz +7,7 %, 2010: Auftragseingang +4,1 %, Umsatz +9,5 %

** Ohne Mindestdividende, nach Steuern

Geschäftsentwicklung

Medizintechnik



	Q4 2009	Q4 2010	Veränderung	2009	2010	Veränderung
	Mio. €	Mio. €	%	Mio. €	Mio. €	%
Auftragseingang	411,2	385,5	-6,2 *	1.339,6	1.441,9	+7,6 *
Auftragsbestand				300,5	280,6	-6,6
Umsatz	389,8	443,0	+13,7 *	1.260,9	1.472,0	+16,7 *
EBITDA	69,0	64,8	-6,1	110,6	209,8	+89,7
EBIT	56,6	58,3	+3,1	76,7	186,6	+143,3
<i>EBIT-Marge</i>	<i>14,5 %</i>	<i>13,2 %</i>		<i>6,1 %</i>	<i>12,7 %</i>	
DVA				23,6	136,5	

*Währungsbereinigt:

Q4 2010: Auftragseingang -10,9 %, Umsatz +8,6 %

2010: Auftragseingang +3,5 %, Auftragsbestand -11,1 %, Umsatz +12,4 %

Geschäftsentwicklung

Sicherheitstechnik



	Q4 2009	Q4 2010	Veränderung	2009	2010	Veränderung
	Mio. €	Mio. €	%	Mio. €	Mio. €	%
Auftragseingang	159,9	199,0	+24,5 *	665,9	731,7	+9,9 *
Auftragsbestand				140,7	142,3	+1,2
Umsatz	180,5	202,2	+12,0 *	676,9	733,8	+8,4 *
EBITDA	7,5	19,1	+156,0	51,9	81,8	+57,7
EBIT	2,1	13,9	+569,8	30,2	61,0	+102,3
<i>EBIT-Marge</i>	<i>1,2 %</i>	<i>6,9 %</i>		<i>4,5 %</i>	<i>8,3 %</i>	
DVA				9,6	43,1	

*Währungsbereinigt: Q4 2010: Auftragseingang +18,4 %, Umsatz +6,9 %
 2010: Auftragseingang +5,1 %, Auftragsbestand -2,8 %, Umsatz +3,8 %

Kennzahlen

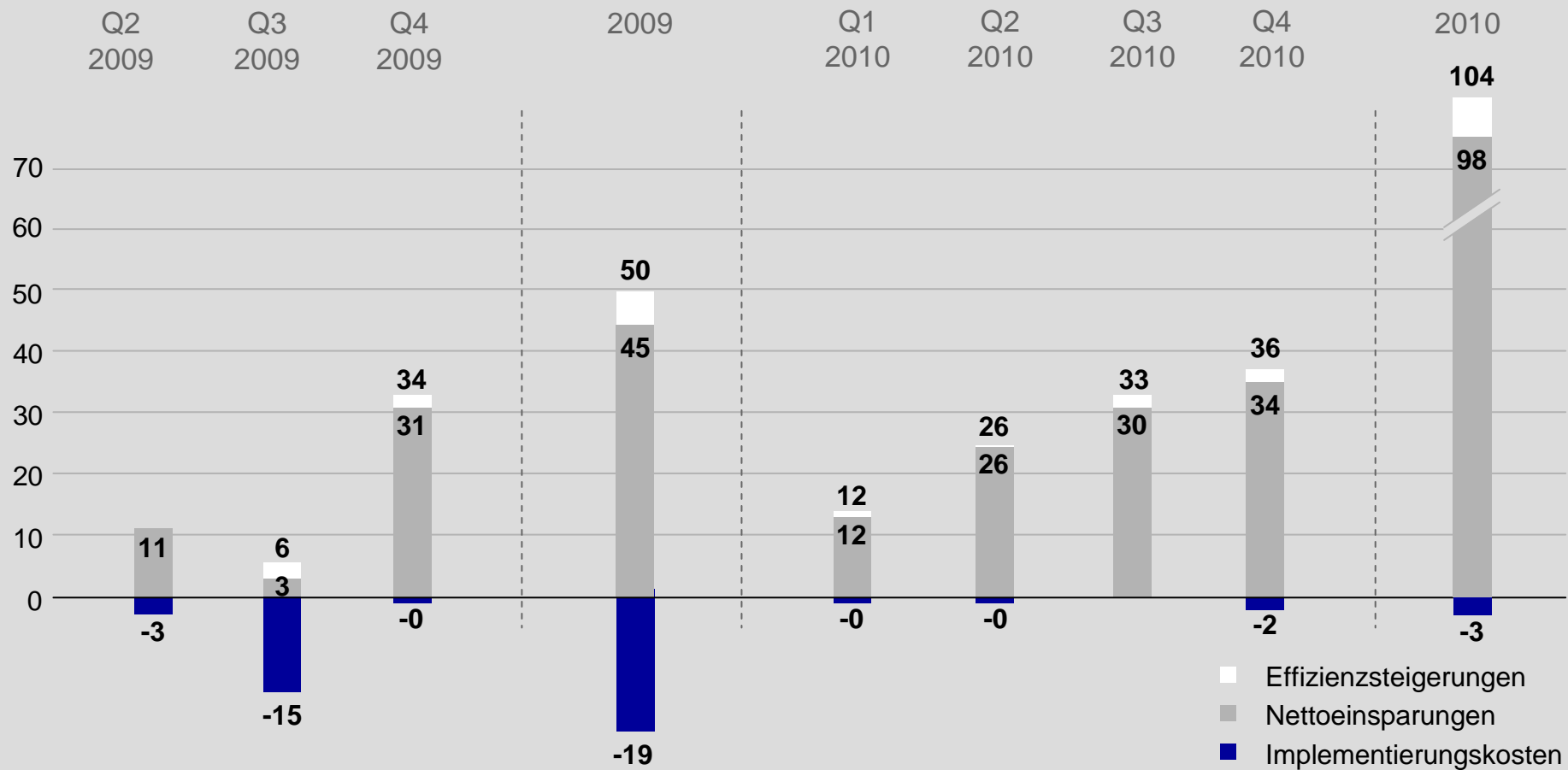


	2009	2010	Veränderung
	Mio. €	Mio. €	%
FuE-Aufwendungen	149,4	148,4	-0,7
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	193,5	219,1	+13,3
Nettofinanzverbindlichkeiten	374,4	90,3	-75,9
Investitionen	128,3	55,8	-56,5
Capital Employed	709,1	833,4	+17,5
<i>ROCE</i>	<i>11,3 %</i>	<i>23,1 %</i>	
Net Working Capital	191,4	312,4	+63,2

Turnaround-Programm



Quartalsübersicht in Mio. € (gegenüber 2008)*



* Zur Ermittlung des Gesamtjahreseffektes 2010 gegenüber 2008 sind Einmaleffekte aus dem Jahr 2009 zu eliminieren.

Kapitalerhöhung erfolgreich platziert

- Erfolgreiche Erstnotiz der Dräger-Stammaktien am 21. Juni 2010
- Möglichkeit für alle Altaktionäre (Stamm- und Vorzugsaktionäre), neue Stammaktien im Verhältnis 10 zu 3 zu beziehen
- Bezugsquote von 99,5 %
- Nach erfolgter Kapitalerhöhung 71,46 %¹ der Stammaktien der Familie Dräger zuzurechnen
- Eigenkapitalstärkung und Tilgung der Rest-Verbindlichkeiten aus dem Rückkauf des 25-%-Anteils an der Dräger Medical AG & Co. KG mit dem Nettoemissionserlös von rund 100 Mio. EUR

¹ Gemäß Definition der Deutschen Börse AG

Bilanz



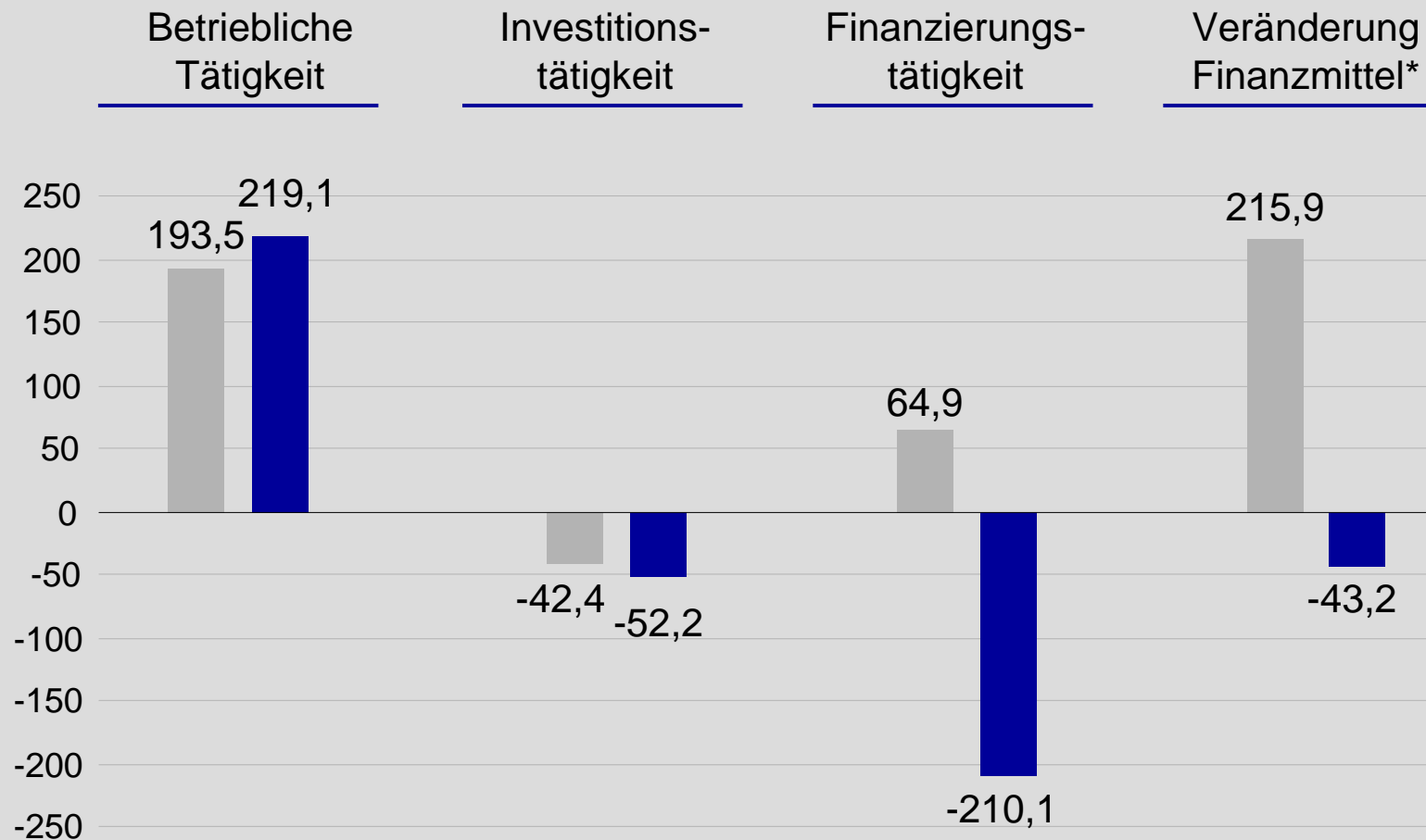
Aktiva	31.12.2009	31.12.2010	Veränderung
	Mio. €	Mio. €	%
Immaterielle Vermögenswerte	278,9	277,4	-0,5
Sachanlagen	245,9	253,7	+3,2
Sonstige langfristige Vermögenswerte	132,9	149,9	+12,8
Langfristige Vermögenswerte	657,7	681,0	+3,5
Vorräte	299,9	356,7	+18,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	511,4	533,2	+4,3
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	72,7	86,0	+18,3
Liquide Mittel	344,1	320,0	-7,0
Kurzfristige Vermögenswerte	1.228,1	1.295,9	+5,5
Summe Aktiva	1.885,8	1.976,9	+4,8

Bilanz



Passiva	31.12.2009	31.12.2010	Veränderung
	Mio. €	Mio. €	%
Eigenkapital	393,8	636,5	+61,6
Verpflichtungen aus Genussscheinen	28,7	29,9	+4,2
Rückstellungen Pensionen/ähnl. Verpflichtungen	170,2	183,4	+7,8
Langfristige verzinsliche Darlehen	382,3	318,0	-16,8
Langfristige sonstige Schulden	133,7	55,3	-58,6
Langfristige Schulden	714,9	586,6	-17,9
Kurzfristige sonstige Rückstellungen	186,5	267,6	+43,5
Kurzfristige Darlehen und Bankverbindlichkeiten	83,6	89,5	+7,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	127,1	171,3	+34,8
Übrige kurzfristige Schulden	379,9	225,4	-40,7
Kurzfristige Schulden	777,1	753,8	-3,0
Summe Passiva	1.885,8	1.976,9	+4,8

Kapitalflussrechnung



* Ohne währungskursbedingte Wertänderung liquider Mittel

■ 2009

■ 2010

Dividendenvorschlag 2010



	31.12.2009	31.12.2010
	Mio. €	Mio. €
Jahresüberschuss	32,5	104,8
Ergebnisanteil <small>nicht beherrschender Anteilsinhaber</small>	3,3 ¹	2,2
Jahresüberschuss <small>nach Ergebnisanteilen nicht beherrschender Anteilsinhaber</small>	29,2	102,6
Dividende	8,8	30,9
- Genussscheine ²	4,1	11,9
- Stammaktien	2,2	11,4
- Vorzugsaktien	2,5	7,6
Nettoausschüttungsquote	30,1 %	30,1 %
Zuzüglich Mindestdividende und Steuereffekt der Genussscheine	1,5	5,0
Bruttoausschüttungsquote	35,3 %	35,0 %

¹ Ohne Siemens-Minderheitenanteil in Höhe von 10,2 Mio. EUR

² Ohne Mindestdividende, nach Steuern



Unmittelbarer Ergebnisvorteil

- Unmittelbare Stärkung der Ertragskraft durch ...
- die Verbesserung der Steuerstrukturen
 - den Wegfall der Beteiligung am Gewinn der Medizintechnik sowie der damit verbundenen Ausschüttung an den Minderheitsaktionär

Effizienzvorteil

- Verringerung der Komplexität
- Bessere Nutzung der Verbundvorteile eines integrierten Konzerns z. B. durch ...
 - Bündelung der Einkaufsvolumina
 - Zusammenlegung administrativer Funktionen

Strategische Vorteile

- Weltweit durchgängige Umsetzung der funktionalen Führungsstruktur in Vertrieb und Marketing ...
- zur Beschleunigung der gemeinsamen Nutzung von Infrastruktur und Shared-Services bei gleichzeitig noch differenzierterem Vertriebszugang für die unterschiedlichen Marktsegmente

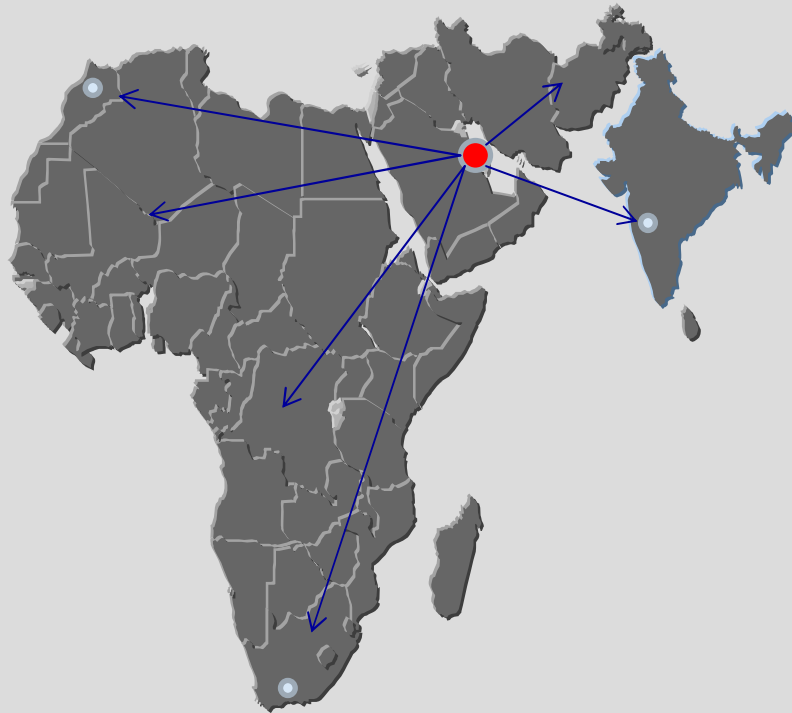
Strategische Vorteile

2010: Weltweite Standort- und Organisationsanalyse

- Entlastung der Marketing- und Vertriebsorganisation durch Shared-Services
- Nutzung bestehender Immobilien-Infrastrukturen sowie IT
- Anpassung der Führungsstrukturen in den Regionen
- Potenzialorientierter Aufbau von gemeinsamen Vertriebs- und Marketingstrukturen, insbesondere in den Wachstumsregionen

Strategische Vorteile

Naher Osten / Afrika zukünftig unter einer Führung (Registrierung läuft bereits)



Sicherheitstechnik

- Bisheriges Management aus Lübeck
- Tochtergesellschaften
 - Südafrika
 - Indien (Joint-Venture)

Medizintechnik

- Management aus Dubai
- Gebietsleiter vor Ort
- Regionalbüro
 - Dubai
- Tochtergesellschaften
 - Marokko
 - Südafrika
 - Indien

Ausbau der bestehenden Regionalleitung, um das Potenzial der Wachstumsregion für alle Dräger-Kundensegmente zu nutzen

Strategische Vorteile

Zentral- und Südamerika zukünftig als eigenständige Region



Beide Geschäftsbereiche zusammen erreichen die kritische Masse, um eine gemeinsame Infrastruktur zu nutzen und von einer verstärkten Präsenz in der Wachstumsregion zu profitieren

Sicherheitstechnik

- Bisheriges Management aus Lübeck
- Tochtergesellschaften
 - Brasilien
 - Mexiko (aus Kanada geführt)

Medizintechnik

- Management aus Dubai
- Tochtergesellschaften
 - Mexiko
 - Costa Rica
 - Kolumbien
 - Peru
 - Venezuela
 - Brasilien
 - Chile
 - Argentinien

	2010	2011	Mittelfristig
Auftragseingang	+8,5 % <i>(währungsbereinigt +4,1 %)</i>	Mindestens Weltwirtschafts- wachstum ¹	
Umsatz	+13,9 % <i>(währungsbereinigt +9,5 %)</i>	1-2 % unter Auftragseingangs- wachstum	Schnelleres Wachstum als der relevante Markt
EBIT-Marge	8,9 %	EBIT-Marge zwischen 7,5 % und 8,5 % ²	Ziel-Marge mindestens 10 %

¹Weltbank-Prognose +3,3 %

²Aufgrund eines erwarteten Rückgangs der Bruttomarge sowie höherer Aufwendungen für geplante Investitionen in die Produktentwicklung, den Ausbau der Vertriebsorganisation und die Verbesserung der unternehmensweiten IT-Infrastruktur.



1. Management

2. Finanzkalender

3. Kontakt

Vorstand der Drägerwerk Verwaltungs AG



Stefan Dräger
CEO



Dr. Herbert Fehrecke
CTO



Gert-Hartwig Lescow
CFO



Toni Schrofner
COO



Dr. Carla Kriwet
CSMO

- | | |
|-------------------|---|
| 14.01.2011 | - Vorläufige Zahlen 2010 |
| 16.03.2011 | - Bilanzpressekonferenz, Hamburg
- Analystenkonferenz, Frankfurt am Main |
| 04.05.2011 | - Bericht zum ersten Quartal 2011
- Telefonkonferenz, Lübeck |
| 06.05.2011 | - Hauptversammlung, Lübeck |
| 04.08.2011 | - Bericht zum zweiten Quartal 2011
- Telefonkonferenz, Lübeck |
| 03.11.2011 | - Bericht zum dritten Quartal 2011
- Telefonkonferenz, Lübeck |

Burkard Dillig
Pressesprecher

Drägerwerk AG & Co. KGaA
Moislinger Allee 53–55
23558 Lübeck, Deutschland

Tel. +49 451 882-2185
Fax +49 451 882-3944

burkard.dillig@draeger.com
www.draeger.com

Vanina Hoffmann
Investor Relations

Drägerwerk AG & Co. KGaA
Moislinger Allee 53–55
23558 Lübeck, Deutschland

Tel. +49 451 882-2685
Fax +49 451 882-3296
Mobil +49 160 93980273

vanina.hoffmann@draeger.com
www.draeger.com

100%