



Das vergangene Jahr war ein schwieriges Jahr des Umbruchs

Wolfgang-Dietrich Hein

Vorstandsvorsitzender
der IWKA Aktiengesellschaft
in der Hauptversammlung am 1. Juni 2006



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich zur Hauptversammlung der IWKA Aktiengesellschaft. Willkommen heiße ich außerdem die Aktionärsvertreter, die Vertreter der Medien sowie unsere Gäste. Wir freuen uns, dass Sie den Weg zu uns gefunden haben, und bedanken uns für Ihr großes Interesse an der Geschäftsentwicklung der IWKA.

Meine Damen und Herren, 2005 war für die IWKA ein überaus ereignisreiches und schwieriges Jahr. In den wenigen Monaten seit der außerordentlichen Hauptversammlung im November 2005 haben wir viele unserer Ziele erreicht:

Wir haben den Konzern konsequent auf die Zukunft und die Anforderungen des Kapitalmarktes ausgerichtet.

Die IWKA fokussiert sich als Automationskonzern auf die drei Kompetenzfelder Automobiltechnik, Robotik und Verpackungstechnik.

Es fand ein grundlegender Umbau unseres Unternehmens mit Desinvestitionen und einschneidenden Restrukturierungsmaßnahmen statt.

Wir haben die Führungsorganisation entschieden gestrafft, und wir haben Ressourcen erschlossen, die wir zur Entwicklung der IWKA und zur Generierung weiteren Wachstums benötigen.

In den wenigen Monaten seit der außerordentlichen Hauptversammlung im November 2005 haben wir viele unserer Ziele erreicht.

Die ersten Erfolge dieses grundlegenden Umbaus sind inzwischen sichtbar. Wir können jetzt eine höhere Profitabilität erreichen, das Ergebnis des 1. Quartals 2006 weist schon in die richtige Richtung. In unseren angestammten Märkten besetzen wir starke Positionen, die wir mit innovativen Produkten und Leistungen so-

wie optimierten Wertschöpfungsstrukturen und Geschäftsprozessen ausbauen werden. Wir haben das Automotive-Geschäft – der Hauptmarkt unserer Aktivitäten – gestärkt, denn es wird sich langfristig in dem für uns wichtigen Segment der Fahrzeugproduktion durch Wachstum und Rendite auszeichnen. Weiteres Wachstum werden wir uns durch eine verstärkte Internationalisierung und den Ausbau unserer Aktivitäten in Zielmärkten erschließen. Die IWKA hat seit der letzten außerordentlichen Hauptversammlung die Weichen in kürzester Zeit auf Wachstum gestellt und alles daran gesetzt, die gesteckten Ziele zu erreichen.

Meine Damen und Herren, es versteht sich von selbst, dass dieser umfassende Umbau der IWKA ungeheure Kraftanstrengungen gefordert hat. Lassen Sie mich daher an dieser Stelle eine persönliche Bemerkung machen:

Verehrte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Sie haben einen hervorragenden Job gemacht. Ich danke Ihnen im

Namen des Vorstands für Ihr Engagement sowie Ihre großartige Motivation! Einbeziehen möchte ich an dieser Stelle auch unsere Betriebsräte. Sie haben den Umbau überaus konstruktiv und fair begleitet. Der Vorstand der IWKA erkennt das an, und wir werden diese vertrauensvolle Zusammenarbeit auch in Zukunft fortsetzen.

Nur wenn es uns tatsächlich gelingt, Profitabilität und Werte in unserem Unternehmen substanziell zu steigern, werden wir die Zukunft unserer IWKA als Automationskonzern nachhaltig sichern.

Der Umbau unseres Unternehmens ist beileibe noch nicht abgeschlossen. Er geht dieses Jahr ungebrochen weiter. Viele Weichenstellungen wirken sich erst im zweiten Halbjahr aus. Allerdings werden sich unsere Anstrengungen dann zunehmend von inneren Aufgabenfeldern auf externe Aufgabenfelder verlagern: Wir werden unsere Kräfte verstärkt in die Marktbearbeitung lenken. Es geht darum, Wachstum zu schaffen. Nur wenn es uns tatsächlich gelingt, Profitabilität und Werte in unserem Unternehmen substanziell zu steigern, werden wir die Zukunft unserer IWKA als Automationskonzern nachhaltig sichern.

Das bedeutet für uns ganz konkret, die Kosten- und Technologieführerschaft in unserer Branche zu übernehmen und – dort, wo sie schon besteht – konsequent auszubauen. Wir werden ab jetzt kraftvoll hinausgehen in die Märkte. Wenn Sie so wollen, greift die IWKA wieder an. Wir werden unsere Positionierung auf den weltweiten Märkten durch einen Auf- und Ausbau unserer Kernkompetenzen als Problemlöser in der Automationstechnik schärfen. Der Zeitpunkt hierfür ist mehr als günstig. Die Konjunktur zieht weltweit an, gleichzeitig verschärft sich der Wettbewerb in unserer Schlüsselbranche. Gerade die

Automobilindustrie steht am Beginn eines neuen Kostenoptimierungszyklus. Sie sucht nach Möglichkeiten, sich effizienter aufzustellen und die Bedürfnisse ihrer Kunden noch besser und schneller zu befriedigen.

Meine Damen und Herren, die IWKA ist dort gut aufgestellt, wo Automobilhersteller kontinuierlich investieren, nämlich in der Produktion. Mit unserem Betreibermodell „Pay-on-Production“, das wir gemeinsam mit Automobilherstellern und Finanzierungspartnern entwickelt haben und inzwischen weltweit anbieten, verschaffen wir den Automobilfirmen die Möglichkeit, Investitionsmittel auf andere Bereiche, beispielsweise Produktentwicklung oder Markterschließung, zu konzentrieren. Die Produktionsanlagen für die Karosseriefertigung werden von der IWKA gebaut und betrieben. Finanziert werden die Anlagen von Dritten. Wer Produktionsanlagen konstruiert und baut – so wie wir –, der weiß auch, wie man sie betreibt.

Wir können uns heute gut vorstellen, dass sich hier ein neues IWKA Geschäftsfeld öffnet.

Soweit zu den Vorbemerkungen, ich komme zu wesentlichen Details der Geschäftsentwicklung in 2005.

Die IWKA ist dort gut aufgestellt, wo Automobilhersteller kontinuierlich investieren, nämlich in der Produktion.

Das vergangene Jahr war für uns ein schwieriges Jahr des Umbruchs. Es war geprägt von hohen einmaligen Restrukturierungskosten, einem gestiegenen Preisdruck sowie einem schwachen, sich verändernden Marktumfeld in der Automobiltechnik.

Die IWKA konnte bei den *Auftragseingängen* der fortgeführten Geschäfte (Continuing Operations) mit 1.641,2 Mio. € nicht ganz das Niveau des Vorjahres erreichen. Gegenüber 2004 gingen die Auftragseingänge um 2,8% zurück. Für die rückläufigen

Zahlen des Gesamtkonzerns war insbesondere der Geschäftsbereich Robotertechnik verantwortlich, der ein Minus von 12,2% bei den Auftragseingängen aufwies. Dies war die Folge eines restriktiveren Investitionsverhaltens der deutschen Automobilindustrie und der zeitlichen Verschiebung von Investitionsprojekten. Das wachsende Auftragsvolumen aus der General Industry reichte nicht aus, um diesen Einbruch zu kompensieren.

Das vergangene Jahr war für uns ein schwieriges Jahr des Umbruchs.

Unser größter Geschäftsbereich, die Automobiltechnik, verzeichnete dagegen einen Anstieg der Auftragseingänge um 4,2%. Dies ist umso bemerkenswerter, als sich das Auftragsvolumen 2004 dank eines Großprojektes bereits auf einem hohen Niveau befand.

Im Geschäftsbereich Verpackungstechnik entwickelten sich die Auftragseingänge gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufig; sie lagen 3,3% unter denen des Vorjahres. Dies ist nicht zuletzt eine Folge des Wettbewerbsdrucks auf den etablierten Märkten Europas und den USA. Trotzdem sind wir mit der Entwicklung und insbesondere den Perspektiven der Verpackungstechnik zufrieden.

41% der Auftragseingänge kamen aus Deutschland, von den übrigen Ländern Europas erhielt der Konzern 23% der Aufträge. Zugelegt haben Aufträge aus Nordamerika. Sie erreichten 27% des Auftragseinganges (Vorjahr 19%).

Der *Auftragsbestand* der Continuing Operations erreichte am 31. Dezember 2005 1.016 Mio. € und lag damit deutlich über dem Jahreswert von 764 Mio. €.

Die *Umsatzerlöse* der Gesellschaften, die künftig fortgeführt werden (Continuing Operations), beliefen sich auf 1.613,4 Mio. €. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr betrug

4,0%. Ursache hierfür waren hauptsächlich die im Vergleich zum Vorjahr um 23% schwächeren Umsätze der Robotertechnik. Eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr verzeichneten dagegen die Geschäftsbereiche Automobiltechnik (+4,5%) und Verpackungstechnik (+2,4%).

Die unter Discontinued Operations geführten Gesellschaften erwirtschafteten Umsatzerlöse in Höhe von 466,7 Mio. € und konnten auf Grund des rückläufigen Umsatzes der EX-CELL-O-Gruppe den Vorjahreswert nicht erreichen.

Das *operative Betriebsergebnis (EBIT)* des IWKA Konzerns fiel erstmals negativ aus und lag bei -30,7 Mio. €. Bereinigt um einmalige Restrukturierungsaufwendungen und Wertberichtigungen war das operative Betriebsergebnis mit 13 Mio. € leicht positiv. Das negative Betriebs- und Finanzergebnis sowie das Ergebnis aus nicht fortgeführten Geschäften führten insgesamt zu einem *Jahresfehlbetrag* des IWKA Konzerns in Höhe von -147,5 Mio. €. Umfangreiche einmalige Strukturaufwendungen und der Prozess einer konsequenten Bereinigung des Portfolios sowie negative Entwicklungen des wirtschaftlichen Umfeldes haben zu diesem deutlich negativen Ergebnis nach Steuern geführt. Die getroffenen Maßnahmen waren unseres Erachtens unumgänglich, um IWKA als Automationskonzern am Markt neu zu positionieren und zukunftssicher zu machen.

**Das operative
Betriebsergebnis (EBIT)
des IWKA Konzerns fiel
erstmals negativ aus und
lag bei -30,7 Mio. €.**

Zum 31. Dezember 2005 waren in den Continuing Operations des IWKA Konzerns weltweit 8.974 Mitarbeiter beschäftigt. Gegenüber den 9.153 Mitarbeitern zum gleichen Zeitpunkt des Vorjahres bedeutet dies einen Rückgang von 179 Beschäftigten.

Diese Reduzierung resultiert hauptsächlich aus Anpassungen in den Geschäftsbereichen Verpackungs- und Robotertechnik. Einschließlich der Discontinued Operations waren am 31. Dezember 2005 weltweit 11.354 Mitarbeiter für den IWKA Konzern tätig.

**IWKA hat einen Großteil
des Konzernumbaus hinter
sich gebracht. Dies haben
wir geschafft, indem wir
konsequent und vor allem
schnell gehandelt haben.**

Meine Damen und Herren, die IWKA hat einen Großteil des Konzernumbaus hinter sich gebracht. Dies haben wir geschafft, indem wir konsequent und vor allem schnell gehandelt haben! Die strategische Ausrichtung der IWKA wurde überprüft und angepasst, ein Restrukturierungsprogramm mit einem ganzen Paket von Maßnahmen wurde erarbeitet und ist zum großen Teil bereits umgesetzt. Ich möchte auf die wichtigsten Elemente dieses Umbaus eingehen:

1. Der Schwerpunkt dieser Maßnahmen zielte auf die Straffung und klare Fokussierung unseres Geschäfts. Nahezu alle Gesellschaften, die wir im Rahmen der strategischen Neuorientierung als Nichtkerngeschäft den Discontinued Operations zugeordnet haben, wurden veräußert. Die Discontinued Operations umfassten im vergangenen Jahr die Ex-Cell-O-Gruppe, die Boehringer-Gruppe, die Bopp & Reuther Sicherheits- und Regelarmaturen-Gruppe sowie die IWKA Balg- und Kompensatoren Gruppe. Bereits zum Jahresende 2005 wurden die Ex-Cell-O-Gruppe und die BKT-Gruppe verkauft. Die Bopp & Reuther Sicherheits- und Regelarmaturen Gesellschaft wurde am 22. Februar 2006 veräußert. Aktuell steht jetzt der Verkauf der Boehringer-Gruppe an. Wir behalten uns zudem vor, weitere Gesellschaften zu veräußern,

die die Ergebniserwartungen des Konzerns nicht nachhaltig erfüllen oder nicht zum Kerngeschäft gehören. Dies ist Teil unserer konsequenten Ausrichtung auf Profitabilität, Wertsteigerung und Wachstum.

2. Das zweite wichtige Feld unserer Restrukturierungsanstrengungen war die Robotertechnik. Sie hatte unter dem hohen Preisdruck und dem regional sehr differenzierten Investitionsverhalten der Automobilindustrie zu leiden. Die im Laufe des Jahres eingeleiteten Maßnahmen halfen, den Umsatzverlust der Robotertechnik teilweise zu kompensieren. Zu nennen sind unter anderem die deutliche Reduzierung der Herstellkosten, das Projekt Ratio in der Entwicklung (z.B. Lean Robot) und die Erweiterung des Lieferumfangs auf Applikations-Module. Allerdings konnten die eingeleiteten Kostensenkungs- und Effizienzsteigerungsprogramme die negativen Ergebniseffekte nicht ganz auffangen.

**Nahezu alle
Gesellschaften, die wir im
Rahmen der strategischen
Neuorientierung als
Nichtkerngeschäft den
Discontinued Operations
zugeordnet haben, wurden
veräußert.**

Die verschlechterten Rahmenbedingungen haben uns veranlasst, die laufende Restrukturierung zu beschleunigen und weitere Rendite steigernde Maßnahmen einzuleiten. KUKA Roboter wird sich künftig noch stärker auf diejenigen Tätigkeitsfelder konzentrieren, die ein hohes Wachstums- und Ergebnispotential versprechen.

3. Das dritte wichtige Tätigkeitsfeld unserer Restrukturierung bilden die Geschäftsstrukturen und -prozesse der IWKA. Im ganzen Konzern wurde intensiv daran gearbeitet, Abläufe und Strukturen zu verbes-

sern. Die gesellschaftsrechtlichen Strukturen werden derzeit ebenso optimiert wie die Organisationsstrukturen. Von der Straffung der Führungsorganisation erwarten wir eine noch stärkere Orientierung unserer Managementkapazitäten auf Wertsteigerung, Ergebnis und Cash Flow.

**Durch die konsequente
Bereinigung unseres
Portfolios haben wir die
Voraussetzungen für
Wachstum geschaffen
und gleichzeitig für unsere
drei Kerngeschäftsfelder
anspruchsvolle Ziele
gesetzt.**

4. Durch die konsequente Bereinigung unseres Portfolios haben wir die Voraussetzungen für Wachstum geschaffen und gleichzeitig für unsere drei Kerngeschäftsfelder anspruchsvolle Ziele gesetzt. Um diese Ziele zu erreichen, werden wir 2006 weitere Optimierungen der Geschäftsprozesse, der Organisation und der Kostenstrukturen vornehmen.

Wir haben im ersten Quartal 2006 damit begonnen, unsere Finanzierungsstruktur zu optimieren. Dies ist ein Baustein der weiteren Konsolidierung unseres Unternehmens und eine logische Folge der operativen Sanierung der IWKA. In diesem Zusammenhang begab die IWKA am 24. April 2006 eine Wandelschuldverschreibung in Höhe von 69 Mio. €, die binnen kürzester Frist von institutionellen Anlegern gezeichnet worden ist. Die Laufzeit der Schuldverschreibung beträgt 5 1/2 Jahre, die Verzinsung 3,75% p.a. Der Wandlungskurs liegt bei 26,08 € und lag damit 20% über dem Referenzpreis.

Die ordentliche Hauptversammlung unserer Gesellschaft vom 4. Juli 2003 hatte den Vorstand er-

mächtigt, das gesetzliche Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen, sofern der Ausgabepreis den nach anerkannten finanzmathematischen Grundsätzen ermittelten theoretischen Marktwert der Schuldverschreibungen nicht wesentlich unterschreitet. Diese Vorgaben haben wir bei der Festlegung der Ausgabekonditionen beachtet. Eine Fairness Opinion von Dresdner Kleinwort Wasserstein belegt dies. Der Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre war erforderlich und angemessen. Andernfalls wäre die Begebung der Anleihe nicht kurzfristig möglich gewesen, und eine schnelle Platzierung am Markt diente dem Erreichen bestmöglicher Konditionen, was letzten Endes auch zum Vorteil der Aktionäre ist.

Weiterhin möchten wir Ihnen auf unserer heutigen Hauptversammlung vorschlagen, ein genehmigtes Kapital von bis zu 50% des derzeitigen Grundkapitals zu beschließen. Hierzu hat der Vorstand am 10. Mai 2006 auf der Homepage der Gesellschaft den Aktionären eine Erklärung zugänglich gemacht, die im Wesentlichen folgenden Wortlaut hat:

**Wir haben im
ersten Quartal 2006
damit begonnen, unsere
Finanzierungsstruktur
zu optimieren.**

Der Vorstand hat beschlossen, die zur Beschlussfassung durch die Hauptversammlung unter TOP 4 vorgeschlagene Ermächtigung zur Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals mit der Ermächtigung zum teilweisen Bezugsrechtsausschluss nur mit folgender Einschränkung auszunutzen: Im Falle einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder beim Erwerb von Unternehmen oder Unternehmensteilen oder Be-

teiligungen an Unternehmen wird der Vorstand von der Ermächtigung zum Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre nur bis zu einem Betrag von maximal 20% des zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Ermächtigung bzw. – falls dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausnutzung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals Gebrauch machen. Die Sachkapitalerhöhung ist damit auf maximal 13.832.000,00 EUR, entsprechend 5.320.000 Stückaktien beschränkt.

**Weiterhin möchten
wir auf unserer heutigen
Hauptversammlung vor-
schlagen, ein genehmigtes
Kapital von bis zu 50%
des derzeitigen Grund-
kapitals zu beschließen.**

Der Vorschlag, dieses genehmigte Kapital zu beschließen, verfolgt die Absicht, unsere Handlungsfreiheit für mögliche strategische Akquisitionen in der Zukunft zu sichern. Zurzeit stehen jedoch keine konkreten Vorhaben an.

Unserer Gesellschaft gingen am 12.05.2006 Gegenanträge von Herrn Rechtsanwalt Dr. Pluta zu, welche die Einzelentlastung der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie die Nichtentlastung ehemaliger Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder und hilfsweise die Nichtentlastung des Vorstands und des Aufsichtsrats zum Gegenstand haben.

Vorstand und Aufsichtsrat sind diesen Anträgen entgegengetreten. Die Gegenanträge einschließlich ihrer Begründung und die Stellungnahme der Verwaltung sind den Aktionären seit dem 16. Mai 2006 auf der Homepage der Gesellschaft zugänglich gemacht. Ich bekräftige nochmals unsere Stellungnahme, wonach es das Recht eines jeden Mitglieds der Verwaltung ist, sein Amt niederzulegen. Im Übrigen ist

jeweils zügig für Nachfolge gesorgt worden.

Wir planen den Umzug der IWKA Holding nach Augsburg.

Weiter zu unseren Maßnahmen.

5. Wir planen den Umzug der IWKA Holding nach Augsburg. 70% des Geschäfts finden direkt oder indirekt über unsere Gesellschaften in Augsburg statt. Dieser Umzug ist Ausdruck der stärkeren Integration der Führung in die operative Arbeit. Dies wird auch mit der Aufnahme von Gerhard Wiedemann und Bernd Liepert in den Vorstand – wir haben darüber berichtet – dokumentiert. Wir rücken also – wenn Sie so wollen – näher an das operative Geschäft heran und schärfen unser Profil als integrierter Gesamtkonzern. Gerhard Wiedemann ist Vorsitzender der Geschäftsführung der KUKA Schweissanlagen GmbH, Augsburg. Bernd Liepert ist Vorsitzender der Geschäftsführung der KUKA Roboter GmbH, die ebenfalls in Augsburg beheimatet ist.

Seit dem 1. April 2006 besteht der Vorstand der IWKA Aktiengesellschaft somit aus meinen Kollegen:

- Dr. Jürgen Koch, zuständig für Finanzen und Controlling,
- Gerhard Wiedemann, zuständig für den Geschäftsbereich Automobiltechnik,
- Bernd Liepert, zuständig für den Geschäftsbereich Robotertechnik,
- Dieter Schäfer, zuständig für den Geschäftsbereich Verpackungstechnik,
- und mir als Vorsitzender des Vorstands.

Meine Damen und Herren, die IWKA Aktie verlor im vergangenen Jahr 2005 9,6% ihres Wertes. Dabei hatte das erste Quartal 2005 mit der Aussicht auf einen guten Jahresabschluss 2004 für ihren bis dato höchsten Stand bei 23,15 € gesorgt. Dann

setzten die Schwäche des Kerngeschäftes mit der Automobilindustrie, Spannungen zwischen Management und Investoren sowie Korrekturen der Gewinnerwartung den Kurs unter Druck. Die Aktie bewegte sich anschließend seitwärts in einem Korridor zwischen 17 und 20 € und erreichte am 30. November ein Tief von 15,62 €.

Mit der schnellen Umsetzung der angekündigten Desinvestitionen und Strukturveränderungen im Konzern gelang der IWKA Aktie jedoch bereits Anfang Dezember 2005 die Trendwende. Am 5. April 2006 erreichte die Aktie mit 24,75 € das Allzeithoch der letzten fünf Jahre. Eine viertägige Roadshow in Frankfurt, Zürich und London im März 2006, auf welcher der Vorstand die neue Strategie des Unternehmens vorstellte, unterstützte die positive Kursentwicklung. Leider hat die Überreaktion der Kapitalmärkte auf gestiegene Rohstoffpreise und damit verbundene Inflationsgefahren einen Teil dieser positiven Kursentwicklung in den vergangenen Wochen konsolidiert. Dies betrifft besonders den MDax, der sich überdurchschnittlich entwickelt hatte.

Der IWKA Aktie gelang bereits Anfang Dezember 2005 die Trendwende.

Wir werden unsere Zusammenarbeit mit den Analysten 2006 weiter intensivieren, denn sie ist ein Schlüssel unserer Kommunikation mit den Kapitalmärkten.

Der Blick auf das 1. Quartal 2006 zeigt, dass wir unser Ziel, eine ertragsstarke IWKA zu schaffen, Schritt für Schritt erreichen. Die IWKA Aktiengesellschaft hat ihren Umbau zum Automationskonzern im ersten Quartal erfolgreich fortgesetzt. Auftragszugang und Umsatzerlöse konnten zum Teil deutlich gesteigert werden.

Die *Auftragseingänge* im 1. Quartal des laufenden Geschäftsjahres belegen, dass IWKA auf einem guten Weg ist, die Schwäche der geschäftli-

chen Entwicklung des vergangenen Jahres zu überwinden. Mit 500,8 Mio. € übertraf das Bestellvolumen im 1. Quartal unsere Erwartungen. Gegenüber dem ersten Quartal 2005 mit 434,4 Mio. € ist dies ein erfreulicher Anstieg, an dem alle drei Geschäftsbereiche mit guten Zuwachsraten beteiligt waren. Möglich gemacht haben dies neben unseren Maßnahmen zur Verbesserung der Geschäftsstruktur die verbesserten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in wichtigen Märkten. Das Plus bei den Auftragsengängen ist eine wichtige Grundlage für die geplante Erholung im laufenden Geschäftsjahr.

Der Blick auf das 1. Quartal 2006 zeigt, dass wir unser Ziel, eine ertragsstarke IWKA zu schaffen, Schritt für Schritt erreichen.

Mit *Umsatzerlösen* von 354,6 Mio. € übertraf das 1. Quartal 2006 den Vergleichswert des Vorjahres (321,4 Mio. €) deutlich. Diese Zunahme ist insbesondere den seit Anfang des Jahres wieder anziehenden Auslieferungen im Geschäftsbereich Robotertechnik zu verdanken. Auch die Automobiltechnik konnte zulegen; die Verpackungstechnik erreichte dagegen noch nicht ganz ihre Vorjahreswerte.

Im ersten Quartal 2006 erwirtschaftete der IWKA Konzern ein ausgeglichenes *Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit EBIT* (0,3 Mio. €). Damit ist das Unternehmen – nach drei Quartalen mit operativen Verlusten – operativ wieder in die Gewinnzone zurückgekehrt, wobei wir dabei bereits planmäßige Anlaufverluste der Jeep-Produktion in Höhe 2,3 Mio. € verkraftet haben.

Das Zinsergebnis hat sich gegenüber dem Vorjahresquartal leicht verschlechtert. Dadurch ging das *Ergebnis vor Steuern* zum 31. März 2006 auf -4,3 Mio. € zurück. Einschließlich eines negativen Ergebnisses aus

Discontinued Operations erreichte der Jahresfehlbetrag des IWKA-Konzerns im ersten Quartal -6,4 Mio. €. Ein Überschuss im Vergleichszeitraum des Vorjahres war wesentlich von einem Veräußerungsgewinn aus der Desinvestition der RMG- und der VAG-Gruppe geprägt.

Das Ergebnis je Aktie lag im 1. Quartal 2006 bei -0,23 €. Die Eigenkapitalquote hat sich mit 13,4% leicht verbessert.

Das Unternehmen ist im ersten Quartal 2006 – nach drei Quartalen mit operativen Verlusten – operativ wieder in die Gewinnzone zurückgekehrt.

Zum 31. März 2006 waren 8.714 Mitarbeiter im IWKA-Konzern beschäftigt. 44% von ihnen sind in den Auslandsgesellschaften tätig. Der Mitarbeiterrückgang um 2,9% resultiert im Wesentlichen aus den 2005 eingeleiteten Personalstrukturmaßnahmen in den Geschäftsbereichen Robotertechnik und Verpackungstechnik. Im Geschäftsbereich Automobiltechnik blieb der Beschäftigungsstand dagegen konstant, weil zum Anlauf des Betreibermodells in Toledo/USA Personal eingestellt wurde, während der Personalstand in den übrigen Unternehmen des Bereichs sank.

Der Blick auf die drei Geschäftsbereiche stimmt ebenfalls positiv.

Die Unternehmen des *Geschäftsbereiches Automobiltechnik* verzeichneten im ersten Quartal 2006 steigende Auftragseingänge im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum. Sie lagen mit 301,9 Mio. € deutlich über denen des Jahres 2005 (252,3 Mio. €). Bereits zu Jahresanfang erhielten die Unternehmen eine Reihe wichtiger Aufträge von Großkunden.

Auch die Umsatzerlöse zogen gegenüber dem Vorjahr an; sie lagen mit 183,4 Mio. € um 5,2% über denen des Vergleichs quartals. Trotz der erwähnten Anlaufverluste des Betrei-

bermodells sowie eines weiterhin hart umkämpften Marktumfeldes erreichte der Geschäftsbereich im 1. Quartal 2006 ein ausgeglichenes EBIT von 0,1 Mio. €.

Nach tief greifenden Restrukturierungsmaßnahmen ging die Robotertechnik deutlich gestärkt in das neue Geschäftsjahr.

Nach tief greifenden Restrukturierungsmaßnahmen ging die *Robotertechnik* deutlich gestärkt in das neue Geschäftsjahr. Bereits zum Jahresanfang erhielt KUKA Roboter größere Aufträge von Automobilkunden. Insgesamt entwickelten sich die Auftragseingänge im 1. Quartal erfreulich und erreichten 102,8 Mio. €. Sie lagen damit deutlich über dem Vorjahr.

Das gilt auch für die Umsatzerlöse des Bereichs: Mit 96,0 Mio. € übertrafen sie den Vorjahreszeitraum (65,3 Mio. €) erheblich. Der positive Geschäftsverlauf resultiert einerseits aus höheren Umsatzerlösen mit den Automobilherstellern und andererseits aus der Erweiterung des Geschäfts mit der General Industry. KUKA Roboter hatte das Jahr 2005 genutzt, um seine Angebote für die General Industry auszuweiten. So konnte das Unternehmen den Anteil von Kunden außerhalb der Automobilindustrie am Gesamtgeschäft deutlich erhöhen. Dieser Trend setzte sich im ersten Quartal 2006 fort. Marktanteile weltweiter Roboterhersteller, die anlässlich der internationalen Fachmesse „Automatica 2006“ ermittelt wurden, ergaben für die KUKA Roboter einen in 2005 um insgesamt 7% gestiegenen Marktanteil in der General Industry in Europa. Damit ist KUKA in 2005 Marktführer sowohl in der General Industry wie auch in der Automotive Industry in Europa.

Die verbesserte Geschäftslage der Robotersparte brachte den Geschäftsbereich in die positiven Zahlen zurück. Das EBIT liegt bei +4,2 Mio. € nach -3,6 Mio. € im 1. Quartal 2005.

Hierbei möchte ich Sie darauf hinweisen, dass die positiven Wirkungen der Restrukturierung sich erst in der 2. Jahreshälfte zeigen werden.

Die Auftragseingänge des Geschäftsbereiches *Verpackungstechnik* haben sich im 1. Quartal 2006 positiv entwickelt. Die Unternehmen der IWKA Packaging verbuchten neue Aufträge in Höhe von 109,4 Mio. €. 2005 waren es im selben Zeitraum 99,3 Mio. € gewesen. Überdurchschnittlich viele Bestellungen erhielt der Geschäftsbereich in den Teilbereichen Pharmazie / Kosmetik sowie Nahrungsmittel.

Im Vordergrund unserer Tätigkeit steht die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes durch die Stärkung der Marktpositionen und deutliches Wachstum unserer drei Kernbereiche.

Die Umsatzerlöse konnten aufgrund des Projektgeschäfts noch nicht an die des Vorjahres anschließen. Der Geschäftsbereich erzielte Umsatzerlöse in Höhe von 83,6 Mio. €, das sind 6,2% weniger als im Vorjahr. Auch wegen dieses Umsatzrückstandes weist die IWKA Packaging einen operativen Quartalsverlust von -2,0 Mio. € aus.

Meine Damen und Herren, im Vordergrund unserer Tätigkeit steht die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes durch die Stärkung der Marktpositionen und deutliches Wachstum unserer drei Kernbereiche. In diesen Segmenten hat die IWKA das Potenzial zum Marktführer. Das hierfür notwendige Wachstum erreichen wir durch die Fokussierung des Portfolios und die Konzentration auf jene Schritte der Wertschöpfung, in denen wir auf der Basis von Technologie- und Kostenführerschaft führende Marktpositionen einnehmen. Eine bessere Durchdringung bestehender Kundengruppen und Märkte unterstützt diese Strategie.

Innovationen sind ein wesentlicher Wachstumstreiber des Konzerns. In vielen Bereichen des Unternehmens haben Innovationen bereits zur Marktführerschaft von IWKA Gesellschaften geführt. Wir werden die Innovationsgeschwindigkeit gezielt erhöhen, um neue Produkte noch schneller in den Markt zu bringen. Ziel ist es, als „First Mover“ signifikante Marktanteile zu erreichen, die wiederum zu Skaleneffekten in Ergebnis und Wachstum führen.

Wir werden die Innovationsgeschwindigkeit gezielt erhöhen, um neue Produkte noch schneller in den Markt zu bringen.

Warum hat sich IWKA den Begriff „IWKA Automation Technologies“ als thematische Klammer gegeben? Der Begriff Automation birgt klare Vorteile für die Equity Story, da er breiten Raum zur empfinderspezifischen Interpretation und Wahrnehmung der damit verbundenen Betätigungsfelder der IWKA lässt. Er wird gleichzeitig mit positiven Attributen wie Hightech, Innovation, Fortschritt und Wachstum assoziiert.

„Automation“ ist der Schlüssel zu besserer Wirtschaftlichkeit, höherer Produktivität und Produktqualität sowie vermindertem Energie- und Materialeinsatz; sie trägt daher wesentlich zur Verbesserung der Wettbewerbsstärke unserer Kunden bei. Durch Automation höchste Produktivität, hervorragende Qualität und intelligente Lösungen zu schaffen, speziell in Ländern mit entwickeltem Technologie-Know-how – das bietet entscheidende Marktvorteile für innovative Unternehmen. Unsere Kunden vor allem in der Automobil- und Verpackungsindustrie wissen dies und bedienen sich deshalb des Know-how's, der Produkte und der Leistungen der IWKA.

So gesehen ist Automation bereits seit Jahren unser Geschäft. Hierauf haben wir uns jetzt stärker fokussiert.

Denn unser Wissen ermöglicht es uns, branchenspezifische Automationslösungen für eine ganze Reihe produzierender Industrien anzubieten. Zusätzlich zu dem in unseren traditionellen Tätigkeitsfeldern der Prozess-, Fertigungs- und Handlings-Automation noch möglichen Wachstum werden wir auch unsere Chancen in neuen attraktiven Märkten auf- und ausbauen.

Die Automobiltechnik ist ein langfristig wachsender, attraktiver Markt. IWKA konzentriert sich hier auf den Karosseriebau und die Robotik sowie auf die Montage- und Prüftechnik. Derzeit erweitert der Konzern sein Angebot in der automobilen Wertschöpfungskette. Für DaimlerChrysler in Nordamerika betreiben wir – wie erwähnt – ab dem Sommer dieses Jahres ein Werk zur Fertigung von Karosserien für Geländewagen der Marke Jeep® Wrangler.

Unser Wissen ermöglicht es uns, branchenspezifische Automationslösungen für eine ganze Reihe produzierender Industrien anzubieten.

Ohne Roboter ist eine moderne Automobilproduktion nicht mehr vorstellbar. Die IWKA gehört hier zu den Pionieren. Heute erobert die Robotertechnik mehr und mehr Anwendungsbereiche außerhalb der Automobilindustrie. KUKA Roboter werden außer in der Metall verarbeitenden Industrie u. a. zunehmend in den Wachstumsmärkten Logistik, Medizintechnik und Entertainment eingesetzt. Neue Anwender entdecken das hohe Rationalisierungspotenzial eines Roboters. Deshalb hat die IWKA eine Vertriebsoffensive für den Bereich General Industry gestartet. Mit qualifizierten, branchenorientierten Systempartnern, welche die eigene Marktorganisation ergänzen, wird sie ihre Präsenz in lukrativen Märkten ausbauen, in denen ihre Roboter bisher nicht oder kaum zum Einsatz kamen. Die IWKA Ro-

botertechnik präsentierte sich vor wenigen Tagen eindrucksvoll auf der führenden Robotermesse „Automatica“ in München.

Ohne Roboter ist eine moderne Automobilproduktion nicht mehr vorstellbar. Die IWKA gehört hier zu den Pionieren.

In den fragmentierten Märkten der Verpackungstechnik strebt die IWKA vor allem eine Abrundung des Produktprogramms an. Diese Märkte profitieren vom steigenden Konsum infolge des kontinuierlichen Wachstums und der zunehmenden Kaufkraft der Weltbevölkerung. Unser Unternehmen besetzt auf diesem Markt u. a. attraktive Nischen in der Verpackung von trockenen und pastösen Nahrungsmitteln. Die Altersentwicklung der Bevölkerung in den Industrieländern und der wachsende Wohlstand in den Schwellenländern lassen darüber hinaus die Wachstumsraten in der Verpackung von pharmazeutischen und kosmetischen Produkten überdurchschnittlich ansteigen. Die Verpackungstechnik-Unternehmen verdeutlichen zuletzt ihr Leistungspotential auf den internationalen Leitmessungen AnugaFoodtech und AACHEMA.

Geografisch sind die Wachstumsregionen China, Indien und Russland die wichtigsten Zielgebiete der Marktexpansion des IWKA Konzerns. Zahlreiche Projekte in diesen Märkten untermauern diesen Ansatz. Die Automobiltechnik liefert bereits seit mehr als 20 Jahren regelmäßig Anlagen für den Bau von Karosserien an Automobilhersteller in Russland sowie China und verfügt damit über eine ausgezeichnete Ausgangsposition für weitere Expansionsschritte. In der Robotertechnik ist Asien ein wichtiges Ziel der Vertriebsoffensive in der General Industry. Auf Grund starker regionaler Wettbewerber verfolgen wir hier jedoch einen selekti-

ven Ansatz, der Expansionsrisiken eindämmen soll. Die Verpackungstechnik ist in den wachstumsstarken Schwellenländern bereits gut vertreten.

Das wirtschaftliche Klima der kommenden Monate beurteilen wir wieder positiver.

Sehr geehrte Damen und Herren, was wird das laufende Geschäftsjahr der IWKA bringen? Das wirtschaftliche Klima der kommenden Monate beurteilen wir wieder positiver. Trotz neuerlicher Risiken im Dollar-Währungsbereich wächst die Weltwirtschaft weiter, die Exportnation Deutschland kann davon profitieren. Außerdem scheinen heimische Unternehmen 2006 wieder bereit, in neue Maschinen und Anlagen zu investieren, nachdem sie sich jahrelang deutlich zurückgehalten hatten. Vom wirtschaftlichen Boom in den Schwellenländern werden weiterhin kräftige Impulse auf die Industrieländer ausgehen. Für den Wachstumsmarkt China erwarten inländische Experten wie auch die Weltbank zwar eine leichte Absenkung des hohen Niveaus; trotzdem gilt auch 2006 noch ein Wachstum von knapp 9% als möglich. Fast ebenso dynamisch ist die Entwicklung in unserem zweiten Wachstumsmarkt Indien: Experten prognostizieren dem Subkontinent zwischen 2006 und 2020 ein durchschnittliches reales Wirtschaftswachstum von 6%. Dieses stützt sich primär auf die verarbeitende Industrie und die wissensbasierten Sektoren. Auch in unserem dritten Wachstumsmarkt Russland wird trotz geringfügiger Abschwächung keine Unterbrechung des positiven Wirtschaftstrends erwartet. Nach Einschätzung der EU-Kommission gilt im laufenden Jahr eine Wirtschaftszuwachsrate von 6,6% als realistisch. Nach wie vor will die russische Regierung das Bruttoinlandsprodukt innerhalb von zehn Jahren verdoppeln. Der für uns wichtige Automobilsektor hat hierbei nach den Pla-

nungen der russischen Regierung hohe Priorität.

Die für den IWKA Konzern besonders wichtige Automobilbranche ist gut in das neue Jahr gestartet. Die Nachfrage nach PKW steigt weltweit kontinuierlich, besonders in unseren drei wichtigsten Wachstumsmärkten China, Indien und Russland. Aus unserer Sicht werden die Automobilhersteller 2006 vor allem in die Rationalisierung und Umrüstung bestehender Fabrikationsanlagen für neue Modelle investieren. Pay-on-Production Modelle der Automobilhersteller werden – ich habe das Thema erläutert – im Rahmen der Desintegration der Wertschöpfungskette an Bedeutung gewinnen. Der IWKA Konzern mit seinen Geschäftsbereichen Roboter- und Automobiltechnik rechnet auch im laufenden Jahr mit einer leicht steigenden, wenn auch grundsätzlich eher vorsichtigen Investitionspolitik der Automobilhersteller.

Die für den IWKA Konzern besonders wichtige Automobilbranche ist gut in das neue Jahr gestartet.

Für den Einsatz von Robotern in der General Industry darf ein stabiles Wachstum erwartet werden. In der Automobilindustrie sehen wir aufgrund des positiven Auftragseingangs Anfang 2006 eine leichte Verbesserung der Geschäftstätigkeit voraus. Überdurchschnittlich haben zudem Maschinenbau- und Chemiebetriebe, Automobil-Zulieferer und Unternehmen der Nahrungsmittelindustrie in neue Roboter investiert.

KUKA Roboter ist aufgrund der umfangreichen Entwicklungsaktivitäten der vergangenen Jahre gerüstet, eine technologische Vorreiterrolle in vielfältigen neuen Anwendungsfeldern zu übernehmen und auf dieser Basis eine führende Marktposition anzustreben.

Die Verpackungsmaschinenindustrie ist nach zwei schwächeren Jahren erstmals wieder mit ausreichendem

Auftragsbestand in das neue Jahr gestartet. Für 2006 erwartet der Branchenverband ein Produktionswachstum von bis zu 5%. Der in den letzten Monaten begonnene Aufschwung wird im Zeichen eines insgesamt verbesserten Konsumklimas voraussichtlich über das Jahr 2006 hinaus wirken und kann bei der IWKA Verpackungstechnik für ein Umsatzwachstum sorgen. Der Start ins Jahr 2006 fiel noch verhalten aus. Die erwartete Marktentwicklung schafft günstige Voraussetzungen für die Umsetzung der eingeleiteten Restrukturierungen in der IWKA Packaging.

In den Kernkompetenz-Feldern wollen wir Akquisitionen zur Arrondierung und Stärkung unserer Marktposition nicht ausschließen.

Meine Damen und Herren, ich fasse zusammen:

Die IWKA ist ein Automationskonzern mit den drei Kerngeschäftsfeldern Automobiltechnik, Roboter-technik und Verpackungstechnik. Unternehmen, die nicht in diesen Kernkompetenzfeldern tätig sind, wurden und werden konsequent und zügig veräußert. Diese Neuaufstellung der IWKA wird bis Ende 2006 abgeschlossen sein.

In den Kernkompetenz-Feldern wollen wir hingegen Akquisitionen zur Arrondierung und Stärkung unserer Marktposition nicht ausschließen. Falls es geboten und sinnvoll ist, werden wir uns für den Zukauf von Unternehmen entscheiden und diese dann in unsere Unternehmensstrukturen integrieren.

In einem zweiten Schritt, der nahezu zeitgleich in Angriff genommen wurde, hat die IWKA ihr Kerngeschäft in allen operativen Teilbereichen optimiert und wettbewerbsfähiger gemacht. Vertrieb, Produkte und Kostenstrukturen wurden den Markterfordernissen angepasst.

Die Ausrichtung der Finanzierungsstruktur unseres Konzerns mit der Umwandlung weitgehend kurzfristiger in mittelfristige und langfristige Bankverbindlichkeiten unterstützt die Umstrukturierung der IWKA und sichert Wachstum auf den internationalen Märkten.

Am Ende des 1. Quartals 2006 haben wir wesentliche Komponenten des Umbaus des Konzerns bereits abgeschlossen.

Am Ende des 1. Quartals 2006 haben wir wesentliche Komponenten des Umbaus des Konzerns bereits ab-

geschlossen. Ende 2006 wird die IWKA auch die weiteren Restrukturierungsmaßnahmen hinter sich gelassen haben. Die Auftragseingänge der Gruppe entwickeln sich wieder aufwärts; insgesamt ist 2006 eine positive Entwicklung des Cashflows und der operativen Ergebnisse zu erwarten.

Mittelfristig steuern wir ein operatives Ergebnis (EBIT) in Höhe von 6 bis 7% der Umsatzerlöse an. Der Zielwert der Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE) beträgt mittelfristig 20%.

Darüber hinaus, meine Damen und Herren, streben wir an, baldmöglichst wieder die kontinuierliche Zahlung einer attraktiven Dividende an unsere Aktionäre aufzunehmen.

Unser Ziel ist es, eine neue, flexiblere IWKA zu schaffen, die proaktiv am Weltmarkt auftritt. Und wir besitzen jetzt den nötigen Freiraum, um unser Unternehmen auf die sich ständig ändernden Herausforderungen der Zukunft vorzubereiten.

IWKA befindet sich wieder auf Wachstumskurs.

IWKA befindet sich wieder auf Wachstumskurs und wird die Hoffnungen, die ihre Aktionäre, Mitarbeiter und Kunden in sie setzen, nicht enttäuschen.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

