



Wir gestalten einen hochmodernen Anlagen- und Roboterkonzern

Hans Fahr

Vorsitzender des Vorstands
der IWKA Aktiengesellschaft
in der Hauptversammlung am 9. Juli 2004



Sehr geehrte Aktionärinnen und
Aktionäre,

verehrte Gäste,

meine sehr geehrten Damen und
Herren,

*„Nur wer beweglich ist, kann viel
bewegen!“*

Diesen Leitsatz der IWKA möchte
ich auch in der Hauptversammlung
2004 zum Thema meiner Ausführun-
gen machen.

Ich möchte Ihnen gerne erläutern,
dass der Satz bei uns gelebt wird – im
abgelaufenen Jahr, wie in der Zu-
kunft!

In diesem Sinne begrüße ich Sie
auch im Namen meiner Vorstands-
kollegen zur diesjährigen Hauptver-
sammlung der IWKA Aktien-
gesellschaft! Wir freuen uns sehr,
dass Sie den Weg nach Karlsruhe ge-
funden haben, und ich sehe in dem
beeindruckenden Auditorium das
große Interesse an unserer Gesell-
schaft. Mit Ihrer Teilnahme drücken
Sie die Verbundenheit mit der IWKA
Aktiengesellschaft aus, für die wir
sehr dankbar sind. Lassen Sie mich

auch der Presse für ihr Kommen dan-
ken.

IWKA blickt auf eine erfolgreiche
Entwicklung, nicht nur im letzten
Jahr, zurück. Ich möchte Ihnen das an
Hand der für uns zentralen Themen
erläutern.

*„Nur wer beweglich ist,
kann viel bewegen!“*

1. Thema: Die kontinuier- liche Verbesserung unserer Ertragskraft

Während im konjunkturell nicht
einfachen Zeitraum von 2000 bis
2003 das Umsatzvolumen mit +3%
relativ konstant blieb, steigerte sich
im gleichen Zeitraum das operative
Ergebnis vor Goodwill-Abschreibun-
gen (EBITA) um 46%. Dieses
Wachstum haben wir ausschließlich
von innen heraus geschafft! Ver-
gleichbare Unternehmen mussten in
diesem Zeitraum Ziele zurückneh-
men.

Das Verhältnis von EBITA zu Um-
satz verbesserte sich in dem Zeitraum
damit auf eine operative Rendite von
3,1% in 2000 auf 4,4% in 2003.

2. Thema: Die kontinuier- liche Verbesserung der Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE)

Durch Stärkung der operativen Er-
tragskraft und ein konsequentes Wor-
king Capital-Management konnte das
gebundene Kapital kontinuierlich ver-
ringert werden.

Die Verzinsung des eingesetzten
Kapitals stieg von 6,1% in 2000 auf
11,0% in 2003, das ist nahezu eine
Verdopplung; der Kapitaleinsatz ging
im gleichen Zeitraum bei konstantem
Geschäftsvolumen um 11,5% zurück.

3. Thema: Die kontinuier- liche Verringerung der Verschuldung

Seit 1999, dem Spitzenjahr der
Verschuldung, hat sich die Konzern-
nettoverschuldung kontinuierlich von
432 auf 225 Mio. EUR verringert. Ein

in jedem Jahr positiver Free Cashflow aufgrund eines sparsamen Kapitaleinsatzes führte zu einem Rückgang der Netto-Verbindlichkeiten um 48% in den Jahren 1999 bis 2003.

Seit 1999, dem Spitzenjahr der Verschuldung, hat sich die Konzern-Nettoverschuldung kontinuierlich von 432 auf 225 Mio. EUR verringert.

Das Gearing, also die Relation von Fremd- zu Eigenkapital, verbesserte sich in diesem Zeitraum um 86 Prozentpunkte auf unter 60%.

4. Thema: Die Aktie läuft seit Jahren besser als DAX und MDAX

Die erfolgreiche IWKA-Geschäftspolitik der letzten Jahre spiegelt sich auch deutlich in der Entwicklung des Aktienkurses wider. IWKA konnte sich zwar nicht immer vom allgemeinen Trend abkoppeln, schnitt aber grundsätzlich in jedem Jahr seit 2001 besser als die Vergleichsindizes ab. Diese Entwicklung setzte sich im laufenden Geschäftsjahr fort.

Das Outperformen gegenüber DAX und MDAX ist also nicht auf den Einstieg einzelner Investoren zurückzuführen – wie schon zu hören war –, sondern hat bereits im Jahr 2001 begonnen.

5. Thema: Unsere Dividende und Dividendenrendite

IWKA zeichnet sich seit Jahren – und das auch in konjunkturell schwierigen Zeiten – durch eine konstante Dividende und eine hohe Dividendenrendite aus. Die IWKA ist damit für unsere Aktionäre ein Investment, das sich gerechnet hat.

Dies alles zeigt deutlich, dass wir unsere Leistungsfähigkeit sichtbar und kontinuierlich verbessert haben. Genauso wie wir die strategischen Weichen für die Zukunft gestellt haben.

Die Highlights unseres Geschäftsverlaufs in 2003 waren:

- ▷ Operatives Ergebnis (EBIT) deutlich verbessert: +10,5%
- ▷ Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit: +22,4% – und dies bei leicht unter dem Vorjahr liegenden Auftragseingängen und Umsatzerlösen
- ▷ Wir konnten die Kapitalverzinsung um 1,4 Prozentpunkte auf 11,0% verbessern
- ▷ Wir haben damit unsere Kapitalkosten verdient
- ▷ Wir konnten die Verschuldung deutlich um 9% reduzieren, das Gearing hat sich ebenfalls um 6 Prozentpunkte verbessert

Wir haben zwar „nur“ einen Jahresüberschuss von 23,4 Mio. EUR ausgewiesen, gleichzeitig aber 20,4 Mio. EUR Abschreibungen auf den Goodwill erwirtschaftet.

- ▷ Wir haben zwar „nur“ einen Jahresüberschuss von 23,4 Mio. EUR ausgewiesen, gleichzeitig aber 20,4 Mio. EUR Abschreibungen auf den Goodwill erwirtschaftet. In der Kasse sind also rund 40 Mio. EUR geblieben – was Sie an unserem Free Cashflow ablesen können – und das ist eine Nettoendite von 1,7% der Umsatzerlöse bzw. 11,3% des Eigenkapitals.

Unter Führung der IWKA Aktiengesellschaft haben sich viele unserer Unternehmen erfolgreich weiterentwickelt. Die Zahlen zeigen zum wiederholten Male eine Leistungssteigerung unseres Unternehmens!

Der Geschäftsbereich Anlagentechnik präsentierte sich 2003 besonders dynamisch und hat sein Ergebnis weiter verbessert. Dieser Erfolg war keineswegs ein Selbstläufer, sondern wurde hart erarbeitet. Aufgrund des Erfolges unserer Schweissanlagen und Roboter spürten wir einen deut-

lich schärferen Preiskampf der Wettbewerber.

Der Geschäftsbereich Anlagentechnik präsentierte sich 2003 besonders dynamisch und hat sein Ergebnis weiter verbessert.

Obwohl die Auftragseingänge des Geschäftsbereiches Produktionstechnik konjunkturbedingt nicht das hohe Niveau des Vorjahres erreichten, konnte das operative Ergebnis des Bereiches in der Größenordnung des Vorjahres gehalten werden. Auch dieses Ergebnis wurde gegen hohen Wettbewerbsdruck auf dem Markt erreicht.

In 2003 schafften die Unternehmen des Geschäftsbereiches Produktionstechnik den Turnaround und lieferten einen positiven Ergebnisbeitrag. Dies habe ich in der Hauptversammlung vor einem Jahr angekündigt und eingehalten.

Währungseffekte und eine weltweit schwache Nachfrage wirkten sich am stärksten im Geschäftsbereich Verpackungstechnik aus. Daraus resultierte ein markanter Umsatzrückgang bei einer Reihe von Gesellschaften, der zu einem deutlich geringeren Ergebnis führte.

Zur Zukunftsvorsorge und um unseren Spitzenplatz im Markt auszubauen, haben wir im Berichtsjahr in der Gruppe für direkte Aufwendungen in die *Forschung und Entwicklung* rund 60 Mio. EUR bzw. 2,6% der Umsatzerlöse investiert. Ergänzt werden diese Aufwendungen durch Forschungsarbeiten und Entwicklungen im Kundenauftrag. Insgesamt ist die Quote für Forschung und Entwicklung somit deutlich höher und liegt bei etwa 5%. Im Mittelpunkt stehen leistungsfähige Produkte, Produktionsprozesse, Produktionsanlagen und Dienstleistungen. Über 50 nennenswerte Produktinnovationen wurden im Jahr 2003 von den IWKA Gesellschaften in den Markt gebracht.

In der gebotenen Kürze greife ich ein anschauliches Beispiel aus der Verpackungstechnik heraus.

Die Bedeutung außereuropäischer Absatzmärkte nimmt weiter zu. Auch der Trend zu Produktionsverlagerungen hat sich fortgesetzt. Deshalb konzentrieren sich die IWKA Unternehmen neben den traditionellen Märkten Europa und Nordamerika systematisch auf die bedeutenden Wachstumsmärkte. Asien und insbesondere China gelten als Märkte mit großem Potenzial. Viele Automobilhersteller haben Joint Ventures mit etablierten chinesischen Fabriken gegründet. Die

Die IWKA Unternehmen konzentrieren sich neben den traditionellen Märkten Europa und Nordamerika systematisch auf die bedeutenden Wachstumsmärkte.

dortige einheimische Automobilindustrie zeigt ebenfalls beachtliche Zuwachsraten. China wird andererseits als Beschaffungsmarkt immer attraktiver. Viele IWKA Gesellschaften haben deshalb ihre Aktivitäten in Asien verstärkt und beispielsweise Tochtergesellschaften oder Repräsentanzen in China gegründet und ausgebaut. An sieben Standorten in China haben sich zwischenzeitlich IWKA Gesellschaften angesiedelt, um ihre Produkte zu produzieren und zu verkaufen, Komponenten einzukaufen, ihre Kunden zu schulen und ihre Kompetenz in Service und Engineering vor Ort anzubieten. Interessanterweise sind hier unsere Anlagenbauer und unser Engineering gefragt, weniger die Roboter.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Vorstand der IWKA Aktiengesellschaft schlägt Ihnen vor, den Bilanzgewinn zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,66 EUR je Aktie – dies entspricht einer Dividendensumme von 17,6 Mio. EUR – zu verwenden. Weitere 13,9 Mio. EUR aus dem Jahresüberschuss der IWKA

Aktiengesellschaft werden den Gewinnrücklagen zugeführt.

Der Vorstand der IWKA Aktiengesellschaft schlägt vor, den Bilanzgewinn zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,66 EUR je Aktie – dies entspricht einer Dividendensumme von 17,6 Mio. EUR – zu verwenden.

IWKA gehört zu den dividendenstarken Titeln am deutschen Aktienmarkt, was Analysten und Fachpresse neben der zurückgehenden Nettoverschuldung des Konzerns positiv vermerken. Unser Vorgehen ist stets am Ziel ausgerichtet, den Unternehmenswert von IWKA *nachhaltig* zu steigern. Die Wertsteigerung und die Dividendenzahlungen bilden den Begriff des Total Shareholder Return. Der Total Shareholder Return hat sich bei IWKA in den vergangenen Jahren positiv entwickelt. Er lag im Durchschnitt der letzten 3 1/2 Jahre 2001 bis 2004 bei fast 18% pro Jahr.

IWKA genießt das Vertrauen renommierter Analysten zahlreicher Bankhäuser. Derzeit bewerten uns 18 Analysten. 13 empfehlen unsere Aktie zu Kaufen bzw. Übergewichten, 4 Analysten zu Halten und 1 Analyst Untergewichten. Die Anzahl der Einzelgespräche mit Investoren hat sich im I. Halbjahr 2004 infolge des zunehmenden Interesses an IWKA gegenüber dem Vorjahr verfünffacht.

Verehrte Aktionäre, liebe Gäste,

lassen Sie mich zum Engagement in IWKA-Aktien, sei es durch Privatanleger oder durch Fonds kurz Stellung nehmen:

Jeder Anleger verfolgt ein originäres Ziel mit seinem Engagement. Die einen sind auf eine kurzfristige Anlage mit hoher Kurssteigerung ausgerichtet, andere Aktionäre hingegen nutzen das Engagement für eine langfristige Anlagekonzeption. Ein Vor-

stand einer Aktiengesellschaft – und damit sage ich Ihnen nichts Neues – ist gleichermaßen der Ergebnissteigerung wie auch der langfristigen Unternehmensentwicklung verpflichtet. Denn wir wollen die konsequente, profitable Entwicklung unserer Gesellschaft voranbringen, was beispielsweise bedeutet, ausreichend Mittel für Forschung und Entwicklung einzusetzen und Investitionen nicht zu vernachlässigen, um unseren technologischen Vorsprung zum Nutzen der Kunden zu sichern. *Der Blick auf ein kurzfristiges Ergebnis allein kann deshalb nicht im Interesse des Unternehmens liegen.*

Der Blick auf ein kurzfristiges Ergebnis allein kann nicht im Interesse des Unternehmens liegen.

Sicherlich werden im Laufe des Tages unterschiedliche Meinungen zu hören sein. Wir im Vorstand haben in den vergangenen Wochen und Monaten ausführlich mit unseren Investoren gesprochen; dabei nehmen wir sachliche Argumente ernst und berücksichtigen sie in unserer Strategie. Ebenso klar ist aber auch, dass wir ein Konzept zur weitgehenden Zerschlagung der Gruppe nicht mittragen, weil dies unseres Erachtens nicht dem Interesse der Mehrheit der Aktionäre dient. Eine Konzentration auf „Roboter mit ein bisschen Anlagen-geschäft“ bedeutet die Zerschlagung der IWKA. Dadurch würden jene Grundlagen, die sich in der heutigen Erfolgsbilanz widerspiegeln, vernichtet. Die Entwicklung der IWKA Gruppe kommt aus dem Anlagenbau – der Roboter kam später dazu. In der Systemintegration, im Anlagenbau liegen unsere Stärken; mit einer reinen Roboterfertigung wären wir anfällig für zahlreiche Risiken.

Fragen Sie unsere Kunden: Sie benötigen – und fordern dies zunehmend – einen stabilen Partner! Unseren langjährigen und bedeutenden

Kunden sind wir verpflichtet; sie geben uns die Bestätigung unseres Kurses. Wer diese festen Kundenbeziehungen aufs Spiel setzt, gefährdet das Unternehmen!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dies bedeutet, dass wir auch dort zulegen müssen, wo der Erfolg noch nicht nachhaltig gesichert erscheint. Schon im vergangenen Jahr habe ich an dieser Stelle betont, dass wir unsere Strategie stets flexibel, und wenn es sein muss, auch zügig an neue Marktverhältnisse anpassen werden. So haben wir uns im Laufe des Jahres 2003 auf die Kernkompetenzen festgelegt, die uns eine profitable Zukunft sichern.

Wir müssen auch dort zulegen, wo der Erfolg noch nicht nachhaltig gesichert erscheint.

Was ist unser Anspruch als IWKA-Gruppe?

1. IWKA ist ein Systemintegrator. Wir sind in der Lage, unsere Maschinen und Anlagen zu einem System zusammenzuführen, um ganze Abschnitte in der Produktion vollumfänglich auszurüsten. Genau das wird vom Kunden nachgefragt und honoriert. Hier haben wir Lösungskompetenz. Wenn unsere Kunden es wünschen, betreiben wir dieses System auch für sie. Damit schaffen wir ein weltweites Netzwerk – Systemintegration –.
2. Unser Fokus liegt auf den Märkten der Automobilherstellung im Bereich Karosserie und Antrieb sowie in der Verpackung von Konsumgütern.
3. Unser Konzern besitzt eine technologisch führende Position in der Robotertechnik. Hier haben wir Kompetenz und Kraft, die Palette an Robotikprodukten zu erweitern und sogar neue Märkte zu entwickeln.
4. Unsere Unternehmensziele sind kontinuierliche Ergebnissteigerung, Wachstum und langfristige

Unternehmenssicherung durch zufriedene Kunden.

Wir werden uns im Dienste des Kunden noch konzentrierter als bisher auf unsere Kernmärkte fokussieren.

An Hand dieses Anspruchs positionieren wir unser Unternehmen jetzt neu. Wir werden uns im Dienste des Kunden noch konzentrierter als bisher auf unsere Kernmärkte fokussieren. Unsere neu formierte Gruppe lässt sich nicht mehr in den vier Säulen der Geschäftsbereiche Anlagentechnik, Produktionstechnik, Prozesstechnik und Verpackungstechnik abbilden, sondern stellt ein System von drei kompakten Einheiten dar, die sich gegenseitig befruchten und ergänzen.

Unser System wird durch drei Elemente repräsentiert:

Robotertechnik – Automobiltechnik – Verpackungstechnik

1. Basistechnologie der neuen IWKA ist die Robotertechnik. Die Robotertechnik wird zum Fundament der Gruppe. Auf diesem Fundament bauen Bereiche auf, die die Robotertechnologie anwenden können. Die Robotertechnik liefert in unsere anwendenden Bereiche Automobiltechnik und Verpackungstechnik, umgekehrt wird sie von den anwendenden Bereichen mit entsprechenden Aufgabenstellungen betraut.
2. Der Karosserieanlagenbau (das ist der KUKA Anlagenbau) wird zusammen mit dem Anlagenbau Powertrain, dem bedeutendsten Teil der heutigen Produktionstechnik, zum Geschäftsbereich Automobiltechnik zusammengeführt. Der Bereich bezieht schon heute kräftig die Robotertechnik ein. Hier wird das umfassende Engineering- und Systemintegrations-Know-how für unsere großen Kunden in der welt-

weiten Automobilindustrie gebündelt.

3. Der Geschäftsbereich Verpackungstechnik wird stärker auf die Robotik Zugriff nehmen. Wir besetzen hier eine hervorragende Marktposition und werden die Systemkompetenz dieses Bereiches deutlich verstärken. Nur so werden wir der zunehmenden Kundennachfrage gerecht, die nachvollzieht, was z. B. im Automobilbereich längst Realität ist. Denn unsere Kunden in den Märkten Pharma/Kosmetik, Nahrungsmittel und Molkerei wollen zunehmend von Systemlieferanten beliefert werden und weniger Einzelmaschinen beziehen.

Die Robotertechnik wird zum Fundament der Gruppe.

4. Der Bereich Robotertechnik arbeitet nicht nur für die Automobil- und Verpackungstechnik, sondern bildet auch die Basis für Geschäfte mit der übrigen Industrie bzw. weiteren neuen Anwendungen. Der Roboter lässt der Phantasie freien Lauf. Der Einsatz der Roboter in neuen Märkten geschieht selbstverständlich gezielt und kostenbewusst. Stichworte sind der Robotereinsatz im Tieftemperaturbereich, Einsätze in der Medizintechnik und Logistik sowie im weiten Feld des Entertainments. Möglicherweise entwickeln sich in den nächsten Jahren daraus ganz neue Geschäftsfelder, die auf der Basis der Robotertechnik aufbauen.

Sie sehen daran, IWKA lässt sich zielgerichtet erweitern – unser Fundament ist groß genug!

Lassen Sie mich nun aufzeigen, wie wir Synergien leben:

- ▷ Die Robotertechnik ist ein wesentliches Element im Karosserieanlagenbau für Automobile und wird ihren Stellenwert dort noch erhöhen.

- ▷ Die Robotertechnik ist dabei, zum Schlüsselement in der Verpackungstechnik zu werden. Immer mehr Verpackungslösungen werden mit Hilfe von Roboterapplikationen hergestellt. Die Erfahrung und Kompetenz aus dem Automobilanlagenbau wird in stärkerem Umfang erfolgreich in der Verpackungstechnik verwendet. Zweifelsfrei bietet der Automobilbau ein besonders hohes Niveau an Automatisierungslösungen, an denen die Verpackungstechnik partizipieren kann. IWKA

Die Robotertechnik ist dabei, zum Schlüsselement in der Verpackungstechnik zu werden.

- ist wohl einmalig auf beiden Märkten tätig und bietet den Kunden damit einen besonderen Mehrwert. Diesen Wert wird IWKA aktiv vermarkten. Wir sehen keinen Grund, diese Stärken zu dezimieren.
- ▷ Robotersteuerungen – also Software – unter dem Begriff KUKA Motion Control finden sowohl in der Sparte Automobiltechnik wie auch in der Verpackungstechnik Anwendung. KUKA Motion Control ist heute bereits in über 100 Anwendungen in der gesamten Industrie im Einsatz.
- ▷ Die Robotik als moderne bereichsübergreifende Technologie bedarf eines hohen Forschungs- und Entwicklungsaufwandes. Wir werden die Entwicklungsarbeit in diesem Bereich forcieren und wie in anderen bereichsübergreifenden Entwicklungen verstärkt F&E-Mittel zur Verfügung stellen.

Neben den genannten Themen eröffnen sich zwischen den IWKA-Bereichen weitergehende Synergien in produktbegleitenden Dienstleistungen, wie auch im Service oder in Generalunternehmermodellen.

Diese Synergien zwischen den einzelnen IWKA-Bereichen sind das Ge-

genteil einer möglichen Quersubventionierung – darauf möchte ich ausdrücklich hinweisen!

Unsere Automobiltechnik hält weiterhin an ihrem Ziel fest, auf ihren Märkten die Nummer Eins zu bleiben bzw. zu werden.

Unsere *Automobiltechnik* hält weiterhin an ihrem Ziel fest, auf ihren Märkten die Nummer Eins zu bleiben bzw. zu werden. Dabei wird unsere Automobiltechnik mit ihren Märkten wachsen, aber auch weitere Marktanteile hinzugewinnen. Die wesentlichen Erfolgsfaktoren hierfür werden sein:

- ▷ Neue Technologien wie Laseranwendungen, Trockenbearbeitung, Mehrspindelprinzip (bei Werkzeugmaschinen) und Klebtechnologie.
- ▷ Höchste Engineeringkompetenz wie weltweite Vernetzung unserer IWKA Ingenieure, Durchdringung und Beherrschung durchgängiger Prozessketten und Digitale Fabrik.
- ▷ Erweiterung der Systemkompetenz bis hin zur Tätigkeit als Generalunternehmer.

Unsere *Verpackungstechnik* nimmt ihre Rolle als eines von drei Standbeinen der IWKA im internationalen Markt besonders ernst. Während 2002 noch eine EBITA-Marge von 4% ausgewiesen wurde, rutschte der Bereich im Jahr 2003 aufgrund konjunktureller Schwäche und eines ungünstigen Wechselkurses zum Dollar ab. Die Auswirkungen sind in Umsatz und Ergebnis bis ins erste Halbjahr 2004 zu spüren. Ich bin – wie Sie sich vorstellen können – mit dieser Entwicklung nicht zufrieden. Desto mehr hat die Gruppe ihre Strategien und Aktivitäten klar auf Ergebnisverbesserung und Wachstum ausgerichtet. Die Strukturen des durch Akquisitionen gewachsenen und zunächst heterogenen Bereiches wurden in den vergangenen Jahren bereinigt, vereinfacht

und marktorientiert ausgerichtet. Die Verpackungstechnik nimmt jetzt in einem zweiten Schritt neue Ziele in Angriff, indem sie

- ▷ präzise auf die drei Marktsegmente Pharma/Kosmetik, Nahrungsmittel und Molkereiprodukte fokussiert wird,
- ▷ sich durch technische Innovationen bei ihren Kunden hervorhebt und
- ▷ ihre Systemkompetenz ausbaut und von der Erfahrung und der Systematik aus dem Bereich Automobiltechnik profitiert.

Während 2002 in der Verpackungstechnik noch eine EBITA-Marge von 4% ausgewiesen wurde, rutschte der Bereich im Jahr 2003 aufgrund konjunktureller Schwäche und eines ungünstigen Wechselkurses zum Dollar ab.

Die Verantwortlichkeiten in der Geschäftsführung der Führungsgesellschaft Pacunion sind ab sofort entsprechend der Marktsegmente aufgeteilt. Das Management wurde verstärkt. Ab 1.7. sind zwei weitere erfahrene Herren in die Geschäftsführung der Pacunion eingebunden.

Die neue Struktur der IWKA gilt ab sofort. In der Segmentberichterstattung werden wir dies ab dem 1. Januar 2005 umsetzen. Wir nehmen den Prozess der neuen IWKA sehr ernst und haben uns im Vorstand klare Ziele gesetzt und uns einen straffen Zeitplan auferlegt. Um die Veränderungsprozesse zügig umzusetzen, tragen meine Vorstandskollegen und ich persönlich ab sofort direkte Verantwortung für einzelne Bereiche. Wir sind bereit, für unsere Ziele hart zu arbeiten und diese durchzusetzen.

Als aufmerksame Zuhörer haben Sie sich längst schon die Frage gestellt, was aus den Unternehmen des derzeitigen Geschäftsbereiches Pro-

zesstechnik wird: Wir haben kommuniziert, dass die betreffenden Unternehmen in kompetente neue unternehmerische Hände überführt werden sollen. Gestatten Sie ein Wort von mir persönlich an die Mitarbeiter dieser Unternehmen. Es handelt sich schließlich um Traditionsunternehmen der IWKA. Seien Sie versichert, dass wir in den vergangenen Jahren nur ein Ziel verfolgt haben, nämlich den ehemals verlustträchtigen Bereich Prozesstechnik wieder wirtschaftlich erfolgreich zu führen. Wir sind – und das zeigen die Zahlen des laufenden Jahres – eindeutig in die Gewinnzone zurückgekehrt.

Wir haben kommuniziert, dass die Unternehmen des derzeitigen Geschäftsbereiches Prozesstechnik in kompetente neue unternehmerische Hände überführt werden sollen.

Bei den zum Verkauf stehenden Unternehmen der Prozesstechniksparte handelt es sich unter anderem um eine Reihe selbstständiger Gruppen von Unternehmen, die im schwierigen wirtschaftlichen Umfeld der vergangenen zwei Jahre nicht zu angemessenen Preisen hätten veräußert werden können. Nachdem jetzt die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen greifen und sich die konjunkturellen Aussichten gebessert haben, ist nunmehr der richtige Zeitpunkt gekommen, die vom Vorstand beschlossenen Desinvestitionen umzusetzen – zügig und entschlossen, aber ohne Hektik. Schließlich haben wir keine Werte zu verschenken. Mit Rothschild sowie Drueker & Co. haben wir professionelle M&A-Berater beauftragt, die uns bei der Abwicklung des Verkaufsprozesses unterstützen. Die einzelnen Projekte machen gute Fortschritte und liegen voll im Zeitplan. Dies haben uns auch unsere strategischen Berater von Goldman Sachs bestätigt. Sie werden verstehen, dass ich Ihnen keine weiteren Details

über die künftigen Desinvestitionen nennen kann, da M&A-Prozesse immer ein hohes Maß an Vertraulichkeit erfordern. Aber ich kann Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, schon heute über die ersten Schritte berichten. Nachfolgende Unternehmen bzw. Unternehmensteile der Prozesstechnik gehen in neue Hände über:

1. Bopp & Reuther Messtechnik GmbH, Speyer. Die Gesellschaft ist auf dem Gebiet der Durchflussmessung von Flüssigkeiten tätig.
2. Wartungs- und Prüfdienst GmbH, Speyer. Die Gesellschaft ist mit der Kalibrierung von Meßsystemen für Tankwagen und Tankstationen beschäftigt.
3. MARCON Ingenieurgesellschaft mbH, Hamburg. Die Gesellschaft ist auf dem Gebiet der Verladetechnik von Flüssigkeiten tätig.
4. HEINRICHS Messtechnik GmbH, Köln. Die Gesellschaft ist auf Messmesser spezialisiert.
5. Verkauf einer Produktparte der französischen Gesellschaft TUBEST S.A., Fère-en-Tardenois.

Nunmehr ist der richtige Zeitpunkt gekommen, die vom Vorstand beschlossenen Desinvestitionen umzusetzen – zügig und entschlossen, aber ohne Hektik.

Während wir über die Positionen rund um Bopp & Reuther Messtechnik bereits letzte Woche berichten konnten, ist der Verkauf von HEINRICHS neu. Alle genannten Gesellschaften erwirtschafteten im letzten Geschäftsjahr insgesamt rund 23 Mio. EUR Umsatz und beschäftigten etwa 225 Mitarbeiter.

Ich wünsche an dieser Stelle dem Management der einzelnen Firmen eine glückliche Hand und den Unternehmen eine gute Zukunft!

Lassen Sie mich zum wirtschaftlichen Umfeld und zur Geschäfts-

entwicklung des laufenden Jahres kommen.

Die leichte Erholung der Wirtschaftsleistung in Deutschland im IV. Quartal 2003 und die Entwicklung der Wirtschaft in den USA haben sich auch im ersten Halbjahr 2004 fortgesetzt. In Asien nahm das Wirtschaftswachstum deutlich zu.

Vorstand und Geschäftsführungen der Gesellschaften sind im laufenden Jahr aber auch durch aufkommende Risiken gefordert.

Vorstand und Geschäftsführungen der Gesellschaften sind aber auch durch aufkommende Risiken gefordert. Drei will ich kurz nennen:

- ▷ Die weltweite Konjunkturerholung und die hohe Nachfrage aus China verursachten in den vergangenen Monaten einen signifikanten Anstieg der Rohstoffpreise, insbesondere für Stahl. Die Entwicklung der Stahlpreise stellt zurzeit eine Herausforderung für alle Unternehmen dar, die Stahl benötigen und verarbeiten. Davon betroffen sind in unterschiedlichem Maße auch Gesellschaften der IWKA-Gruppe. Die jeweiligen Unternehmen reagieren mit entsprechenden Kostensenkungsprogrammen.
- ▷ Unsere zukünftigen Bereiche Automobiltechnik und Robotertechnik sind von einem starken Preis- bzw. Margendruck in der Automobilindustrie betroffen.
- ▷ Nicht zuletzt stellt die öffentliche Diskussion über Zerschlagungsphantasien bei IWKA das Vertrauen unserer Kunden auf eine harte Probe.

Desto mehr freue ich mich, der Hauptversammlung mitteilen zu können, dass IWKA auch in diesem Jahr mit einem wieder verbesserten operativen Ergebnis rechnen kann. Die Auftrageingänge der Gruppe liegen nach vorläufigen Zahlen zum Halbjahr mit 1.304 Mio. EUR um 54 Mio.,

d.h. um 4% über den Vorjahreswerten.

IWKA kann auch in diesem Jahr mit einem wieder verbesserten operativen Ergebnis rechnen.

Dies versetzt uns in die Lage, auch in den Folgequartalen unsere Ziele zu erreichen. Auftragseingänge und Umsatz gehen einher mit der kontinuierlichen Verbesserung der Ertragskraft sowie mit einer höheren Verzinsung des eingesetzten Kapitals.

Mit unserer technologischen Kompetenz und unseren starken Positionen am Markt generieren wir als Systemintegrator weltweit profitables Geschäftswachstum. Für das laufende

Jahr erwarten wir, dass sich die Entwicklung des ersten Halbjahres auch im zweiten Halbjahr fortsetzen wird. Das bedeutet:

- ▷ Auftragseingänge über Vorjahr,
- ▷ Umsatzerlöse in der Größenordnung des Vorjahres und eine
- ▷ erneute Verbesserung des operativen Ergebnisses.

Meine Damen und Herren,

wir gestalten einen hochmodernen Anlagen- und Roboterkonzern, der noch intensiver als bisher auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet ist und eine nachhaltige Unternehmenswertsteigerung ständig im Fokus hat.

Ich danke unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, dass sie sich tatkräftig zum Wohle der Gesellschaft

eingesetzt haben. Ich bedanke mich ebenfalls für die Treue der Aktionäre

Mit unserer technologischen Kompetenz und unseren starken Positionen am Markt generieren wir als Systemintegrator weltweit profitables Geschäftswachstum.

zu unserem Unternehmen. Ihnen, meine verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, versichere ich, dass sich auch für Sie die Unterstützung einer sich wandelnden, schlagkräftiger werdenden IWKA lohnen wird!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

