



**Gerhard Wiedemann**  
Vorstandsvorsitzender  
der IWKA Aktiengesellschaft  
auf der Hauptversammlung am 16. Mai 2007

Sehr geehrte Damen und Herren,  
auch ich möchte Sie im Namen meiner Vorstandskollegen zur Hauptversammlung der IWKA Aktiengesellschaft begrüßen. Willkommen heiße ich die Aktionärsvertreter, die Vertreter der Medien sowie unsere Gäste. Wir wollen unser Treffen nutzen, um Sie neben dem Rückblick auf das Vergangene mit den Neuerungen unserer Arbeit in den nächsten Monaten sowie unseren Zielen vertraut zu machen.

Unsere heutige Hauptversammlung unterscheidet sich von denen der Vergangenheit in mehrfacher Hinsicht:

- ▷ Der IWKA Konzern ist im Mai 2007 nicht mehr mit dem Konzern des Jahres 2006 vergleichbar. Im Rahmen der Restrukturierung der IWKA haben wir im abgelaufenen Jahr bedeutende Veränderungen vorgenommen.
- ▷ Erstmals haben wir Sie nach Augsburg eingeladen. Die Hauptversammlung in Augsburg auszurichten, ist ein folgerichtiger Schritt, nachdem die Geschäfte der

IWKA nunmehr von hier aus gesteuert werden.

- ▷ Ich darf Sie als neuer Vorstandsvorsitzender des Konzerns begrüßen. Nach meiner noch kurzen Amtszeit ist mein Fazit: Es ist hochinteressant, für dieses Unternehmen zu arbeiten. Und es macht Spaß, die täglich sichtbaren Veränderungen mitzuerleben, sie maßgeblich zu gestalten und die Zukunft des Unternehmens einzuleiten.

Ich möchte zuerst auf das abgelaufene Geschäftsjahr 2006 eingehen, dann den aktuellen Geschäftsverlauf kommentieren, um anschließend unsere strategischen Vorstellungen zu erläutern:

---

---

### **Das Jahr 2006 war für den IWKA Konzern ein entscheidendes Jahr.**

---

---

Das Jahr 2006 war für den IWKA Konzern ein entscheidendes Jahr. Die Restrukturierung des Unternehmens

wurde abgeschlossen. Der IWKA Konzern hat sich von einer Reihe von Gesellschaften getrennt und damit den Blick für das Wesentliche geschärft. Mein Rückblick auf 2006 belegt, dass die Veränderungen Schritt für Schritt zu greifen begannen. Mit dem operativen Geschäft ging es wieder verhalten bergauf. Auftragseingänge und Umsatzerlöse haben 2006 zugelegt. Unser Gesamtergebnis nach Steuern fiel aber ein weiteres Mal negativ aus; rund 80 Millionen € Belastungen aus den Discontinued Operations schlugen hier zu Buche.

Die Auftragseingänge der fortgeführten Geschäfte (Continuing Operations) lagen 2006 mit 1.619,8 Millionen € um 10,4 Prozent über denen des Vorjahres 2005. Der Auftragsbestand Ende 2006 ließ mit 668,5 Millionen € den Vorjahreswert von 609,1 Millionen € hinter sich. An der positiven Geschäftsentwicklung haben alle drei Geschäftsbereiche ihren Anteil. Die Verpackung führten wir in 2006 noch unter den fortzuführenden Aktivitäten.

Die Umsatzerlöse von 1.566,0 Millionen € übertrafen die des Vorjahres (1.435,9 Millionen €) um 9,1 Prozent. Auch dieses Umsatzwachstum war von der aufwärts gerichteten Geschäftsentwicklung in allen drei Geschäftsbereichen getragen. Deren Zuwächse lagen zwischen 4 und 15 Prozent.

Das steigende Geschäftsvolumen führte zu höheren Ergebnisbeiträgen aller Geschäftsbereiche. Auf Grund der verbesserten Kostenstrukturen konnte der IWKA Konzern in 2006 ein deutlich positives operatives Ergebnis vorweisen. Wir erwirtschafteten ein EBIT in Höhe von 33,7 Millionen €, während das Jahr 2005 noch mit einem Verlust von -42,9 Millionen € abschloss. Die Umsatzrendite erreichte 2,2 Prozent – hier sehen wir allerdings noch Verbesserungsbedarf und -potenzial.

---

### Auf Grund der verbesserten Kostenstrukturen konnte der IWKA Konzern in 2006 ein deutlich positives operatives Ergebnis vorweisen.

---

Die regionale Verteilung der Auftragseingänge stellt sich wie folgt dar: Auf den nordamerikanischen Markt entfielen 31,8 Prozent. Mit einem Auftragsanteil von 29,8 Prozent ist Deutschland nach Nordamerika der zweitgrößte Absatzmarkt von IWKA. Der Anteil Asien/übrige Regionen konnte um drei Prozent auf 14 Prozent verbessert werden. Hier arbeiten wir am Ausbau unserer Marktposition.

Von unseren Geschäftspartnern in der Automobilindustrie und ihren Zulieferern kamen im Berichtszeitraum 60,9 Prozent der neuen Aufträge. Es folgten die Nahrungsmittelindustrie mit 18,5 Prozent, die pharmazeutische und kosmetische Industrie mit 8,6 Prozent sowie der Allgemeine Maschinen- und Anlagenbau mit 3,6 Prozent.

Werfen wir einen Blick auf die drei *Geschäftsbereiche*:

Der Geschäftsbereich Anlagen- und Systemtechnik hat sein Geschäftsvolumen ausgeweitet. Dieser Bereich bleibt kompetenter Partner für die Automobilindustrie, entwickelt aber zunehmend Kompetenzen in ergänzenden Anwendungsgebieten. Um 7,7 Prozent konnten die Auftragseingänge im Geschäftsjahr 2006 gesteigert werden; sie betragen 847,8 Millionen € (2005: 786,9 Millionen €). Die Umsatzerlöse erreichten 832,8 Millionen € und lagen damit um 7,8 Prozent über denen des Vorjahres (772,5 Millionen €). Der laufende Ergebnisbeitrag des Geschäftsbereichs Anlagen- und Systemtechnik erreichte 9,8 Millionen € (Vorjahr: -14,5 Millionen €). Hier waren allerdings außerordentliche Aufwendungen und planmäßige Anlaufkosten für unser Betreibermodell in den USA zu verkräften.

Die 2005 eingeleiteten und Anfang 2006 abgeschlossenen Restrukturierungsmaßnahmen trugen im Geschäftsbereich Robotertechnik ebenso zur weiteren Verbesserung der Ertragslage bei wie die erfreuliche Entwicklung der Auftragseingänge. In 2006 konnte der Geschäftsbereich seine Auftragseingänge gegenüber dem Vorjahr um 13,0 Prozent auf 382,3 Millionen € (Vorjahr: 338,4 Millionen €) steigern. Der positive Geschäftsverlauf ist ebenso zunehmenden Bestellungen der Allgemeinen Industrie zu verdanken wie zahlreichen Neuaufträgen von Automobilherstellern. So übertrafen auch die Umsatzerlöse den Vorjahreswert um 15,4 Prozent. 2005 waren es noch 323,6 Millionen €, während im Geschäftsjahr 2006 373,3 Millionen € erzielt wurden. Der Geschäftsbereich Roboter leistete mit 22,4 Millionen € (Vorjahr: -22,8 Millionen €) den größten Beitrag zum Konzernergebnis.

Die unterdessen verkaufte Verpackungstechnik entwickelte sich 2006 ebenfalls positiv. Gegenüber 2005 verbesserten sich die Auftragseingänge um 12,5 Prozent auf 436,0 Mil-

lionen € (2005: 387,6 Millionen €). Die Umsatzerlöse legten zum 31.12.2006 auf 403,9 Millionen € zu. Sie lagen damit um 4,1 Prozent über denen des Vorjahres (387,9 Millionen €). Die Verpackungstechnik erwirtschaftete 2006 ein Betriebsergebnis in Höhe von 17,3 Millionen € (Vorjahr: 7,3 Millionen €).

Das Jahr 2006 war – wie erwähnt – durch die Bereinigung des Portfolios geprägt. Es wurden im Wesentlichen die folgenden Gesellschaften veräußert:

- ▷ die Boehringer-Gruppe
- ▷ die ARO-Gruppe
- ▷ die J.W. Froehlich-Gruppe und
- ▷ die Bopp & Reuther Sicherheits- und Regelarmaturen-Gruppe

Die Veräußerung der genannten Gruppen verursachte Buchverluste in Höhe von 68,7 Millionen €. Einschließlich laufender Verluste dieser Gesellschaften in Höhe von 11,4 Millionen € lag das Ergebnis Discontinued Operations 2006 bei -80,1 Millionen € (Vorjahr: -88,4 Millionen €). Diese Buchverluste sind u.a. die Folge davon, dass wir Gesellschaften abgeben mussten, die negative operative Zahlen ausgewiesen haben.

---

### Das Jahr 2006 war – wie erwähnt – durch die Bereinigung des Portfolios geprägt.

---

Daraus ergibt sich für das Geschäftsjahr 2006 ein Ergebnis des IWKA Konzerns nach Steuern von -69,4 Millionen €.

Infolge des Jahresfehlbetrags von -69,4 Millionen € verringerte sich das Eigenkapital auf 126,7 Millionen €. Die Eigenkapitalquote, also das Verhältnis des Eigenkapitals zur Bilanzsumme, blieb zum 31.12.2006 bei unbefriedigenden 11,8 Prozent (Vorjahr: 12,2 Prozent).

Die Verzinsung des eingesetzten Kapitals (ROCE) war wieder positiv; sie lag bei 10,1 Prozent. Dabei erreichte der ROCE des Geschäftsbereichs Robotertechnik mit 24,3 Pro-

zent bereits ein bemerkenswertes Niveau. Die Geschäftsbereiche Verpackungstechnik sowie Anlagen- und Systemtechnik lagen mit 11,8 Prozent bzw. mit 9,7 Prozent noch unter diesem Wert.

Zum 31.12.2006 beschäftigte der IWKA Konzern 8.123 Mitarbeiter; 7.939 Beschäftigte waren es ein Jahr zuvor gewesen. Dem Abbau der Belegschaft durch Personalstrukturmaßnahmen standen die Neuaufnahmen von Gesellschaften in den Konsolidierungskreis sowie der Anlauf des Betreibermodells in Toledo/USA gegenüber. 54 Prozent der Mitarbeiter sind in Deutschland tätig, 18 Prozent in Nordamerika und 21 Prozent in den übrigen Ländern Europas (ohne Deutschland).

---

## Das Jahr 2007 – also die zweite Phase der Neuausrichtung – steht unter der Überschrift Fokussierung.

---

Ein Wort zur Aktionärsstruktur der IWKA: In einer aktuellen Analyse wurde ermittelt, dass die IWKA Aktien zu 52,8 Prozent durch ausländische Investoren, zu 30,7 Prozent durch inländische Privatinvestoren und zu 16,5 Prozent durch inländische institutionelle Investoren gehalten werden. Größte Aktionäre sind neben Wyser Pratte/USA mit ca. 9 Prozent, Fidelity/USA, Oppenheimer/USA sowie die LBBW/D mit jeweils über 5 Prozent und Unioninvest/D sowie Cominvest/D mit jeweils über 3 Prozent.

Das Jahr 2006 war – wie dargelegt – durch den Prozess der *Restrukturierung* des Konzerns geprägt. In diesem notwendigen Prozess der Desinvestitionen gab IWKA ca. ein Viertel des Konzernumsatzes und der Mitarbeiter ab. Der Prozess war mit entsprechenden Buchverlusten verbunden. Doch dies ist die Vergangenheit.

*Das Jahr 2007 – also die zweite Phase der Neuausrichtung – steht unter der Überschrift Fokussierung.*

IWKA fokussiert sich auf die Robotertechnik und die Anlagen- und Systemtechnik.

Durch den Verkauf der Verpackungssparte wurde der Konzernumsatz um rund 25 Prozent gesenkt. Rund 30 Prozent der Mitarbeiter des Konzerns schieden aus unserem Unternehmen aus. Wir konnten am 20. April vom Vollzug des Verkaufs berichten und zugleich zu den positiven finanziellen Auswirkungen aus dem Verkauf Stellung nehmen. Eine besonders kritisch abzuwägende Bestandsaufnahme des aktuellen Status des Konzerns ergab, dass ein Verbleib des Geschäftsbereiches Verpackungstechnik den Konzern weder strategisch-operativ, noch finanztechnisch wesentlich vorangebracht hätte.

Vielmehr bedarf der Verpackungsbereich eigenständiger Maßnahmen zur weiteren Stärkung seiner Wettbewerbsfähigkeit.

Mit dem Käufer Odewald & Compagnie fanden wir einen Investor, der es uns etwas leichter machte, diesen Schritt zu tun. Wir sind uns sicher, dass unsere Mitarbeiter, Führungskräfte und Betriebsräte alles tun werden, um dem hohen Anspruch der Verpackungstechnik unter neuer Firmierung auch künftig Rechnung zu tragen.

Mit dem Verkauf haben wir unsere Fixkostenstrukturen entschieden verbessert. Unter Berücksichtigung der vorhandenen Liquidität ist der Konzern nunmehr praktisch schuldenfrei; die Eigenkapitalquote wird entschieden gestärkt und liegt einschließlich

---

## Wir gehen gestärkt aus diesem Prozess hervor!

---

der erwarteten Effekte aus dem Verkauf der Verpackungstechnik nunmehr oberhalb 20 Prozent. Damit weist IWKA solide Finanzstrukturen aus. Diese finanzielle Gesundheit wirkt sich stabilisierend auf unsere Kunden- und Lieferantenbeziehungen aus. So etwas spüren wir auch im Tagesgeschäft.

Wir haben einen Entwicklungsprozess durchlaufen, der nicht alltäglich ist. Wir gehen gestärkt aus diesem Prozess hervor! Während wir vor Jahresfrist noch 170 Unternehmen in unserem Portfolio hatten, sind es nunmehr noch unter 100.

Die Komplexität des Konzerns wurde reduziert. Der im Zusammenhang mit IWKA vielfach gebrauchte Begriff des Konglomerats gehört der Vergangenheit an!

Ich möchte die Entwicklung des Konzerns wie folgt charakterisieren:

- ▷ IWKA hat die Restrukturierung beendet.
- ▷ Der Umbauprozess des Konzerns ist abgeschlossen.
- ▷ IWKA steht auf der Basis solider Finanzstrukturen.
- ▷ Wir streben nunmehr eine Phase profitablen Wachstums an.

---

## Wir schlagen Ihnen die Umbenennung des Konzerns in KUKA AG vor.

---

Das Jahr 2007 – das Jahr der Fokussierung. Ein Ausdruck dieser Fokussierung ist neben dem Verkauf der Verpackungstechnik die Verlegung der Zentrale des Konzerns von Karlsruhe nach Augsburg. Hierbei handelt es sich um den Umzug der Firmenzentrale zu den operativen Aktivitäten des Konzerns. Denn das gesamte Geschäft des Konzerns wird aus Augsburg geführt. Die räumliche Nähe zum operativen Geschäft mit den Funktionen der Zentrale wirkt schon heute. Unter dem Begriff „Shared Services“ beginnen wir gerade, die Potentiale am Standort zu heben.

Nach dem heute zu treffenden Beschluss der Hauptversammlung schlagen wir Ihnen die Umbenennung des Konzerns in KUKA Aktiengesellschaft vor. Mit der Umbenennung der IWKA AG in KUKA AG erhält die Marke „KUKA“ eine positive Rückkoppelung durch den zunehmenden Bekanntheitsgrad im Aktienmarkt. Der Titel der Aktie wird wiederum

von dem hohen Bekanntheitsgrad der Marke „KUKA“ im operativen Geschäft profitieren. KUKA steht für Innovation- und Technologieführerschaft.

Die dritte Phase der Neuausrichtung ist die des *profitablen Wachstums*. Die Ihnen unterdessen vorliegenden Zahlen des 1. Quartals sind eine gute Startposition dafür. Die Roboter werden sich noch stärker den vielfältigen Anwendungsbereichen der General Industry widmen. Die Anlagen- und Systemtechnik wird auf der Basis eines größeren Kundenspektrums ebenfalls die Geschäftstätigkeit ausdehnen.

Wesentliche Entwicklungen im abgelaufenen 1. Quartal des Geschäftsjahres 2007 seien in gebotener Kürze aufgezählt:

- ▷ Auftragseingang und Umsatzerlöse übertreffen deutlich das Vorjahr
- ▷ Die EBIT-Marge ist mit 3,4 Prozent deutlich positiv
- ▷ Erstmals seit zwei Jahren sind wir mit positivem Quartals-Ergebnis nach Steuern gestartet

Die Verpackungstechnik wird im 1. Quartal 2007 im Discontinued Operations geführt, während der Bereich im Geschäftsjahr 2006 noch Teil der Continuing Operations war.

Das operative Geschäft des IWKA Konzerns hat sich im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2007 deutlich verbessert. Die Continuing Operations des Konzerns erzielten ein EBIT von 9,8 Mio. €, nachdem im Vorjahreszeitraum nach vergleichbarer Struktur ein EBIT von 1,9 Mio. € erzielt werden konnte.

---

### Die Auftragseingänge im 1. Quartal 2007 zeigen eine erfreuliche Entwicklung.

---

Die Auftragseingänge im 1. Quartal des Geschäftsjahres 2007 der Continuing Operations des IWKA Konzerns zeigen eine erfreuliche Entwicklung. Mit 436,9 Mio. € lagen sie signifikant über dem vergleichbaren

Wert des Vorjahres. Dieser betrug 347,6 Mio. € und konnte somit um knapp 90 Mio. € bzw. 26 Prozent übertroffen werden. Sowohl die Anlagen- und Systemtechnik als auch die Robotertechnik konnten zu dieser Entwicklung maßgeblich beitragen.

Die Umsatzerlöse konnten gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigert werden. Mit 290,7 Mio. € wurden 53,5 Mio. € bzw. 23% mehr Umsatz verbucht als noch vor Jahresfrist. Hier wirkte sich der Produktionshochlauf des Betreibermodells (KTPO) in den USA maßgeblich aus. Basierend auf der Gesamtleistung ergab sich eine

---

### IWKA konzentriert sich auf solche Tätigkeitsfelder, die ein hohes Wachstums- und Ergebnispotential versprechen.

---

Materialaufwandsquote von 59 Prozent. Die Größe ist durch einen vergleichbaren hohen Materialanteil bei KTPO im ersten Quartal bedingt. Ab dem zweiten Quartal 2007 wird dort das Material für den Karosseriebau bereitgestellt, so dass ab April ein deutlich geringerer Materialaufwand sowie auch ein geringerer Umsatz ausgewiesen werden.

Das Ergebnis nach Steuern des Gesamtkonzerns beläuft sich auf 1,2 Mio. € und ist somit erstmals wieder positiv, nachdem das Vorjahr mit einem Verlust gestartet war.

Meine Damen und Herren, ich möchte Ihnen zeigen, was wir in *Zukunft* vorhaben:

IWKA konzentriert sich auf solche Tätigkeitsfelder, die ein hohes Wachstums- und Ergebnispotential versprechen und – das möchte ich besonders hervorheben – in denen unsere Unternehmen mit vordersten Plätzen eine weltweite technologische Führungsposition heute schon einnehmen oder bald erreichen können.

Unsere Kernkompetenzen sehen wir in allen Anwendungsfeldern der Robotertechnologie sowie in der Konzeptionierung und Realisierung

hochautomatisierter Produktionsanlagen. Die Entwicklungsplanung orientiert sich an den Zielen Kundennutzen, rationale Flexibilität bezüglich Produktvarianten und Stückzahlen, Kosten- und Time-To-Market-Vorteile sowie Senkung der Product-Life-Cycle-Cost. Die KUKA Roboter Gesellschaften haben ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten komplett neu strukturiert und am Standort Augsburg zusammengefasst. Die räumliche Nähe zur Fertigung gewährleistet mehr Effizienz und kürzere Time-To-Market. Beispiel für die Zukunft nachhaltiger Entwicklungen ist die KUKA Safe Robot Technology. Sie gewährt die sichere Zusammenarbeit zwischen Mensch und Roboter und dient als Plattform für neue Anwendungen.

Unsere strategischen Überlegungen sind darauf ausgerichtet, in den Segmenten Systemtechnik und Robotertechnik unseres Konzerns Wachstumspotenzial zu entwickeln. Wir besetzen ein äußerst spannendes industrielles Feld zwischen dem einzelnen Roboter und der hochautomatisierten, zum großen Teil mit Robotern bestückten Anlage, bis hin zur kompletten Fabrik. Der Roboter wird dank seiner Steuerung, Kinematik und Sensorik noch intelligenter werden. Darauf aufbauend werden Serviceroboter spannende Anwendungen übernehmen. Und die Kombination aus Roboterherstellung und einem erfahrenen Anlagenbau fordert unsere Techniker einfach heraus. Profitieren wir davon!

---

### Das Geschäft mit der Automobilindustrie zielt auf eine Verbreiterung der Kundenbasis.

---

Das Geschäft mit der *Automobilindustrie* zielt auf eine Verbreiterung der Kundenbasis, insbesondere in Asien und Nordamerika. So konnte bereits im abgelaufenen Jahr in Indien wie auch in Nordamerika eine größere Referenzanlage mit KUKA Robotern als Kernkomponente gebaut

werden. Mit der Lieferung von KUKA Anlagen und 312 KUKA Robotern an den indischen Automobilbauer TATA ist es beispielsweise den KUKA Robotern auf einen Schlag gelungen, die Nr. 1 unter den Roboterlieferanten für den indischen Automobilmarkt zu werden. Dem einzelnen Kunden hilft natürlich, wenn Montageanlage und zugehörige Roboter aus einem Standort kommen, weil dann herstellerseitig kurze Wege und schnelle Entscheidungen Standard sind.

Das andere Beispiel: Seit dem 28. August 2006 fertigt KUKA Plant & Systems in weitgehender Eigenverantwortung im US-amerikanischen Toledo die komplette Rohkarosserie des neuen Jeep Wrangler. Faszinierend war die Möglichkeit, Prozesstechnik und sämtliche Komponenten aus der eigenen Schublade nehmen zu dürfen. Engineering, Greifersysteme, Förderbänder und nicht zuletzt die – 245 – KUKA Roboter, die erstmalig flächendeckend in einem Chrysler Karosseriewerk eingesetzt werden, sind nicht nur „Made in Germany“, sondern genau genommen „Made by KUKA“.

Überhaupt partizipieren wir von dem Wandel in der Automobilindustrie. Neben immer rascheren Modellwechseln, hat sich die Modellvielfalt in letzter Zeit rasant entwickelt. Kamen wir vor 20 Jahren noch mit drei bis vier Grundmodellen aus, so ist heute eine kaum überschaubare Vielfalt vorhanden. Auch wenn nicht jedes Modell eine eigene Montagelinie und eigene Roboter benötigt, so spüren wir doch die Kombination aus Modellwechsel und Modellvielfalt.

Das Geschäft mit der *General Industry*, d.h. mit allen Industriezweigen außerhalb der Automobilbranche, werden wir ebenfalls systematisch weiterentwickeln. Der Geschäftsbereich Robotertechnik ist dabei, sein Vertriebsnetz und seine Systempartner auf Amerika und Asien auszuweiten. Mit einer Reihe von Systempartnern verbindet uns eine langjährige Kooperation zu beiderseitigem Nutzen. Zielmärkte sind vor allem die

Kunststoff verarbeitende Industrie, die Logistik und die Medizintechnik sowie die Metall verarbeitende Industrie. Darüber hinaus werden kontinuierlich neue Märkte für Roboteranwendungen erschlossen.

Die Prognosen der International Federation of Robotics sagen für die kommenden Jahre ein stabiles Roboter-Wachstum von 6 Prozent pro Jahr voraus. Vor allem die Nachfrage der General Industry wird Jahr für Jahr wachsen. 2005 übertraf sie bereits die Nachfrage im Automobilsektor. Der

---

### Vor allem die Nachfrage der General Industry wird Jahr für Jahr wachsen.

---

Bedarf an Robotern, vor allem in Industriebranchen wie Logistik, Nahrungsmittel, Kunststoff, Maschinenbau und Medizintechnik, wächst stetig weiter.

Aber auch der Automatisierungsbedarf in der Automobilindustrie bleibt auf seinem hohen Niveau. Für die KUKA Roboter bedeutet das, weiteres Wachstum im Bereich Automotive. Durch die verstärkte Realisierung innovativer Lösungen für die Automobilindustrie werden weltweit neue Kunden gewonnen. KUKA Roboter kann hier auf langjährig gewachsene Geschäftsbeziehungen aufbauen.

Gleichzeitig setzen wir konsequent die Strategie fort, potenzielle Kunden in der General Industry von den Rationalisierungspotenzialen der Robotertechnologie zu überzeugen. Auch hier sind die Perspektiven gut: Europa ist nach Japan der weltweit zweitgrößte Roboter-Markt, Deutschland der größte Markt in Europa. Auch wenn die Prognose für den heimischen Markt gut ist, werden die größten Zuwachsraten in Asien erwartet. Daher kommt dem Ausbau der Präsenz vor Ort bei den Kunden besondere Bedeutung zu.

Der Geschäftsbereich Anlagen- und Systemtechnik lenkt bei der Erweiterung seines Geschäftes seine Aufmerksamkeit derzeit auf die Luft-

fahrtindustrie. Dort hat sich in den vergangenen Jahren aufgrund der wachsenden Nachfrage nach Verkehrsflugzeugen ein hoher Bedarf an Automatisierungslösungen entwickelt. Das Hauptaugenmerk des Geschäftsbereichs gilt allerdings weiterhin der Automobilindustrie. Wie gefestigt die Beziehungen zur Automobilindustrie sind, zeigt die Auszeichnung der KUKA mit dem Supplier Award 2006 für „Production Equipment & Services“. Dieser Preis ist eine der begehrtesten Auszeichnungen, die von Automobilherstellern vergeben wird. DaimlerChrysler bescheinigt den KUKA-Unternehmen eine Kultur der Spitzenleistung für eine vertrauensvolle Partnerschaft, die zu überdurchschnittlichen Leistungen und langfristigem Erfolg führt.

Für das laufende Jahr geht der Geschäftsbereich Anlagen- und Systemtechnik von einer weiteren Stärkung des Geschäfts aus. Europa wird auf hohem Niveau stabil bleiben; die Märkte in Russland und Osteuropa gewinnen weiter an Attraktivität. Insbesondere die veränderte Nachfrage nach kleineren, Treibstoff sparenden Fahrzeugen zwingt die Hersteller in den USA, neue Modelle zu entwickeln und in den Markt zu bringen. In Asien – insbesondere in China und Indien – wird sich der Trend zu stärkerer Automatisierung fortsetzen.

---

### Für 2007 erwarten wir eine EBIT-Marge von 4,2 Prozent. Dabei handelt es sich jeweils um Werte ohne den zwischenzeitlich verkauften Bereich Verpackungstechnik.

---

Die Diversifikation der Aktivitäten innerhalb der Prozesskette Automobil wie auch im Bereich Luftfahrtindustrie tragen dazu bei, Schwankungen auszugleichen und Wachstum zu sichern.

Was erwarten wir für das laufende Jahr? Der Auftakt des Geschäftsjahres 2007 verlief besser als erwartet.

- ▷ Für das Geschäftsjahr erwarten wir ein Umsatzvolumen von über 1,2 Mrd. €.
- ▷ Für 2007 erwarten wir eine EBIT-Marge von 4,2 Prozent. Dabei handelt es sich jeweils um Werte ohne den zwischenzeitlich verkauften Bereich Verpackungstechnik.
- ▷ Für die Eigenkapitalquote streben wir einen Wert von über 20 Prozent an. Dabei wirken sich insbesondere die positiven Effekte aus dem Verkauf der Verpackungstechnik aus.
- ▷ Auch mittelfristig sehen wir für den Konzern ein gutes Wachstumspotential. Bei den Robotern haben wir uns eine jährliche Umsatzsteigerung von rund 10 Prozent p. a. vorgenommen. Im System- und

Anlagengeschäft sehen wir ein Umsatzwachstum von 5 Prozent als möglich an.

- ▷ Wachstum ist für uns aber auch – profitables Wachstum. Daher planen wir eine mittelfristige EBIT-Marge von 6 Prozent für den Konzern.

Meine Damen und Herren,  
woher nehme ich meinen Optimismus? Sicherlich aus den vielfältigen Maßnahmen des Managements, qualitativ und quantitativ unsere neue KUKA AG voranzubringen. Ich habe in den 30 Jahren meiner Tätigkeit in den KUKA Unternehmen die Entwicklung von einem 60 Millionen DM Unternehmen zu den KUKA Unternehmen mit über 1 Mrd. € Umsatz mit gestaltet. Ich habe die ersten

Schritte der KUKA Roboter miterlebt, musste immer wieder die Frage beantworten: „Ist es sinnvoll und wirtschaftlich, dieses Augenmerk auf Roboter zu legen?“ Und ich bin froh, diesen Weg unterstützt zu haben. Unsere herausragenden Positionen im Weltmarkt sind der beste Beweis dafür, dass die Weichenstellung richtig war! Ich bin in der komfortablen Lage, mit meinen Produkten auch in absehbaren Zeiträumen viel technologisches Potenzial abzurufen.

Ich habe Vertrauen in die zukünftige KUKA Aktiengesellschaft und lade Sie ein, das Neue und Aufregende in unserer KUKA Welt zu entdecken!

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.