



Hauptversammlung der KUKA

Aktiengesellschaft

10. Juni 2015

Kongress am Park, Augsburg

AUSFÜHRUNGEN VON DR. TILL REUTER,

VORSITZENDER DES VORSTANDS

KUKA AKTIENGESELLSCHAFT

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter,  
Sehr geehrte Vertreter der Stadt und des Landkreises Augsburg,  
Sehr geehrte Medienvertreter, Gäste und Freunde unseres Unternehmens,  
Sehr geehrte Aufsichtsräte,  
Liebe KUKAner,

Es war ein besonderes Ereignis für unser Unternehmen: Die Bundeskanzlerin zu Besuch bei KUKA. Ein Highlight, das so schnell nicht zu übertreffen ist. Es ist der Lohn für harte Arbeit. Die Anerkennung der Leistung unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen und des gesamten Management-Teams. Das ist eine Ehre, die uns anspornt, aber auch eine Herausforderung und eine Verpflichtung, Industrie 4.0, die Fabrik der Zukunft, zu gestalten. Wir haben im Rahmen des Besuchs darüber gesprochen, welche Bedingungen deutsche Unternehmen brauchen, um im globalen Wettbewerb zukunftsfähig zu bleiben und wie wir – KUKA – dazu aktiv beitragen können, diese Bedingungen zu schaffen.

Industrie 4.0 ist aus unserer Sicht nicht nur ein Trend. Es geht um die Gestaltung der Industrie und der Arbeitswelt der Zukunft. Und wir haben uns entschieden, nicht zu warten, bis andere Standards und Spielregeln festsetzen. KUKA will den Wandel aktiv mitgestalten. Industrie 4.0 ist eine Entwicklung, eine Aufgabe, der wir uns stellen – gemeinsam mit den Arbeitnehmerverbänden, mit der Wissenschaft, Politik und unseren Kunden. Denn wer, wenn nicht wir – KUKA – hat die Technologien und das Knowhow 4.0 zu formen und umzusetzen.

In diesem Sinne, sehr geehrte Damen und Herren, begrüße ich Sie zur Hauptversammlung der KUKA AG. Es wird mir eine Freude sein, Ihnen unsere Vision von der Fabrik der Zukunft zu erläutern. Zunächst lassen Sie mich aber auf das Berichtsjahr 2014 eingehen.

Denn

2014 war für KUKA wieder ein Rekordjahr.

2014 war auch das Jahr, in dem wir uns neue langfristige Ziele gesteckt haben.

2014 war außerdem ein Jahr des Wandels und der Weichenstellung.

In 2014 haben wir viel erreicht. KUKA hat den Erfolgsweg fortgesetzt und die Kennzahlen des Vorjahres wieder deutlich übertroffen.

Die Auftragseingänge erreichten 2014 rund € 2,2 Mrd. Damit liegen wir gut 18 % über dem Niveau des Vorjahres. Beide Geschäftsbereiche, Robotics und Systems, trugen zum Wachstum bei. Natürlich haben aber auch die Akquisitionen ihren Anteil daran gehabt. Robotics verbuchte nur eine leichte Steigerung gegenüber dem Vorjahreswert, während Systems die Auftragseingänge um 31 % steigerte und bedeutende Aufträge aus der Automobilindustrie und dem Flugzeugbau gewann.

Unseren Auftragsbestand haben wir im Vergleich zum Vorjahr sogar um mehr als zwei Drittel gesteigert. Er lag zum Jahresende bei € 1,7 Mrd. und damit mehr als 71 % über dem Vorjahreswert. Darin enthalten ist auch ein Beitrag von Swisslog, den wir seit Dezember 2014 in unseren Büchern ausweisen.

Der Umsatz stieg 2014 auf knapp € 2,1 Mrd. Mit diesem Ergebnis haben wir unsere selbst gesteckten Ziele übertroffen. Die akquirierten Unternehmen Reis und Alema trugen rund € 136 Mio. zum Umsatz bei, sodass auch organisch mit knapp € 2 Mrd. ein neues Allzeithoch erreicht wurde.

Gleichzeitig expandieren wir konsequent im Ausland. Regional konnten wir unseren Umsatz insbesondere in den wachstumsstarken Märkten außerhalb Europas steigern. Über 40 % unserer Umsatzerlöse haben wir außerhalb Europas erzielt.

Die Nachfrage nach roboterbasierter Automation in China war auch im abgelaufenen Geschäftsjahr überdurchschnittlich hoch. Mit einem Umsatzwachstum um rund 65 % auf nunmehr über 300 Mio. € haben wir den Anteil am Gesamtumsatz auf über 14 %

steigern können. Wir haben damit unsere für 2015 erklärten Ziele für China bereits ein Jahr früher erreicht.

Auch unsere EBIT-Marge ist gestiegen. Sie liegt wie im Vorjahr bei 6,8 % und damit über den angekündigten 6,5 %. Die Steigerung ist umso bemerkenswerter, als wir bedingt durch die Zukäufe zusätzliche Aufwendungen hatten.

Den Return on Capital Employed (ROCE) – eine wesentliche Messgröße für profitables Wachstum – haben wir ohne Berücksichtigung von Swisslog fünf Jahre hintereinander gesteigert, zuletzt von rund 37 auf 42 %. Berücksichtigt man Swisslog, erzielten wir einen Wert von knapp 30 %, weil 2014 das Kapital für die Akquisition bereits gebunden war, der Ergebnisbeitrag aber erst ab diesem Jahr berücksichtigt wurde.

Unser operativer Free Cashflow war 2014 mit € 89,8 Mio. positiv, wurde allerdings durch die Zukäufe, insbesondere durch den Erwerb von Swisslog, belastet und viel daher mit € -198,5 Mio. negativ aus.

Das Ergebnis nach Steuern haben wir signifikant erhöht. Es stieg um etwa 17 % im Vergleich zum Vorjahr auf rund € 68 Mio. Ohne die außerordentlichen Kosten für den Rückkauf des High Yield Bonds wäre der Jahresüberschuss auf knapp über 80 Mio. € angestiegen.

Im April dieses Jahres konnten wir unseren Konsortialkredit von 2013 vorzeitig refinanzieren und erweitern. Damit ist unsere Langfristfinanzierung gesichert und wir konnten die damit verbundenen Kosten weiter optimieren. Die gute Marktsituation trug dazu bei, dass wir den Kredit zu deutlich besseren Konditionen abschließen konnten.

Verglichen mit dem Vorjahr stieg die Zahl der Mitarbeiter 2014 um mehr als 50 %. In absoluten Zahlen beschäftigte die KUKA AG Ende Dezember 12.102 Mitarbeiter. Insgesamt begrüßten wir also 4.112 neue Kollegen. Der Anstieg der Mitarbeiterzahlen kommt vor allem durch die Akquisitionen. Rund 85 % der neuen

Mitarbeiter sind durch Swisslog, Reis und Alema zu uns gekommen. Bei Robotics und Systems haben wir Personal nur im strategisch wichtigen Wachstumsmarkt China sowie in Forschung und Entwicklung aufgebaut.

Meine Damen und Herren, bevor ich zu einigen operativen Highlights komme, will ich Ihnen kurz Auskunft über das erste Quartal 2015 geben. Der Auftragseingang hat einen Rekordwert von knapp € 744 Mio. erreicht. Auch organisch haben wir einen Quartalsrekord erzielt. Viele der neuen Aufträge wirken über das laufende Geschäftsjahr hinaus. Robotics hat zum Beispiel einen Großauftrag von BMW gewonnen. Über die nächsten zwei Jahre werden wir rund 2.500 Industrie- und Schwerlastroboter für den Karosseriebau liefern.

Der Umsatz im KUKA Konzern kletterte in den ersten drei Monaten 2015 auf einen Spitzenwert von rund € 720 Mio. Damit liegen wir gut 55 % über dem Wert des Vorjahreszeitraums.

Unter den gegenwärtigen Konjunkturprognosen und Rahmenbedingungen erwartet KUKA im Geschäftsjahr 2015 eine gute Nachfrage, vor allem aus den USA und China. Wir gehen davon aus, dass sich die Nachfrage in Europa stabil entwickeln wird. Für den KUKA Konzern erwarten wir daher im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatz von rund € 2,8 Mrd., zu dem beide Kundensegmente – General Industry und Automotive – in etwa zu gleichen Teilen beitragen werden. Das EBITDA sollte sich in diesem Jahr auf über € 200 Mio. verbessern. Die EBIT-Marge wird dieses Jahr durch Investitionen sowie Integrations- und Restrukturierungskosten für Swisslog belastet werden. KUKA erwartet für das Geschäftsjahr 2015 eine operative EBIT-Marge von 5,5 % vor der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb von Swisslog. Berücksichtigt man diesen Sondereffekt, so beträgt die EBIT-Marge 2015 voraussichtlich 3,5 %. Da wir den Löwenanteil der Kaufpreisallokation in diesem Jahr verbuchen, wird das Thema Kaufpreisallokation ab 2016 nur noch geringe Auswirkungen haben.

Soviel zu den Zahlen.

2014 war ein ereignisreiches Jahr für KUKA. Dazu trugen auch die Zukäufe von Swisslog und Alema bei, auf die ich später noch eingehen möchte. Ein weiteres Highlight ist die schnelle und erfolgreiche Integration von Reis.

Seit über einem Jahr gehört die Reis Firmengruppe zu KUKA. Oft sind Integrationen emotional und strukturell belastet. Wir sind mit Umsicht und partnerschaftlich vorgegangen. Heute können wir sagen: Reis ist bei KUKA angekommen. Sowohl emotional als auch strukturell. Die Obernburger sind angebunden an das interne Kommunikationsnetz und fühlen sich wohl im KUKA Team.

Im Januar 2015 haben wir Reis mit dem Bereich Technology Solutions der KUKA Systems zu einem neuen Geschäftsbereich – KUKA Industries – zusammengeführt. KUKA Industries wird das Zellengeschäft, also roboterbasierte Kundenlösungen, für die General Industry vorantreiben. KUKA Industries verfügt über den Kundenzugang, Soft- und Hardware, sowie über das richtige Prozess-Knowhow, um dies in idealer Weise zu tun. Unsere Kunden profitieren von der erfolgreichen Integration durch ein erweitertes Portfolio. Sie können also die besten Produkte von Reis mit den besten KUKA Produkten kombinieren, beispielsweise KUKA Produkte mit dem reisPAD ansteuern.

Auch die Integration von ALEMA Automation im Bereich Aerospace von KUKA Systems verlief erfolgreich. ALEMA ergänzt das Portfolio für die Luftfahrtindustrie hervorragend. Unsere Kunden schätzen es, Komplettlösungen aus einer Hand in KUKA Qualität zu erhalten. Denn gerade im Flugzeugbau ist Präzision besonders wichtig und aus diesem Grund sind roboterbasierte Automatisierungslösungen ideal für die Garantie der hohen Qualitätsanforderungen. Bei weltweit steigenden Wachstumsraten in der Flugzeugindustrie wollen wir unseren Umsatz in diesem Bereich weiter steigern. In den USA sind wir sehr erfolgreich. Zusammen mit Boeing arbeiten wir bereits intensiv an gemeinsamen Projekten.

In der zweiten Jahreshälfte haben wir durch den Erwerb von Swisslog einen weiteren wichtigen Schritt unternommen. Wir erhalten Zugang zu attraktiven

Wachstumsmärkten der General Industry sowie der Logistik und der Gesundheitsbranche. Unser Umsatzanteil General Industry ist damit von circa 30 auf 50 % gestiegen und unser strategisches Ziel, nämlich ein weiteres Standbein neben der Automobilindustrie zu schaffen, haben wir damit erreicht. Damit reduzieren wir einseitige und zyklische Risiken. KUKA ist zwar fokussiert, aber dennoch breit aufgestellt und schafft so die Grundlage für weiteres Wachstum auf Basis von Stabilität und Berechenbarkeit für unsere Mitarbeiter.

Um weiterhin Technologieführer zu bleiben, investieren wir an unserem Heimatstandort Augsburg. In der Zugspitzstraße entsteht ein neues Entwicklungs- und Technologiezentrum. Am 4. November 2014, genau ein Jahr nach Baubeginn, haben wir Richtfest gefeiert und wir werden wie geplant Ende 2015 einziehen. Auch unsere Kollegen am angemieteten Standort in Gersthofen sowie unser Schulungszentrum, das KUKA College, werden nach Augsburg umziehen. Im neuen Schulungszentrum können wir jährlich bis zu 7.000 Personen im Umgang mit unseren Robotern ausbilden.

Diese Investition ist wichtig. KUKA soll nicht nur international wachsen, sondern auch am Heimatstandort Augsburg. Denn hier ist die Keimzelle von Industrie 4.0. Hier sollen unsere Mitarbeiter die richtige Inspiration finden für die Trends von morgen. Hier im Süden Deutschlands sind wir nicht nur verwurzelt, hier finden wir auch den guten Nährboden und die richtigen Partner in Wissenschaft und Industrie, die uns weltweit erfolgreich machen. Mitarbeiter, sehr geehrte Damen und Herren, sind das höchste Gut der KUKA. Sie bilden die DNA – die KUKA DNA – des Erfolges.

KUKA Mitarbeiter sind motiviert, deshalb gelingen uns immer wieder neue Produkte, Kundenlösungen und eindrucksvolle Messeauftritte. Auf dem KUKA Stand auf der AUTOMATICA im Juni 2014 in München konnten die Besucher die Mensch-Roboter-Kollaboration erleben. Ohne Schutzzaun präsentierten wir insgesamt zwölf Applikationen mit dem LBR iiwa und läuteten so die Ära einer neuen Robotik ein: Die Zusammenarbeit zwischen Mensch und Roboter wird durch KUKA und ihre Kunden neu definiert.

Die Kreativität und die Leidenschaft der KUKAner sehen Sie nicht nur bei unseren Messeauftritten, sondern das zeigen auch die Auszeichnungen, die wir im vergangenen Jahr erhalten haben. Lassen Sie mich nur einige Preise erwähnen, die KUKAner erhalten haben.

Für LBR iiwa haben wir verschiedene Design-Awards erhalten, unter anderem den Red Dot Design Award.

Unsere neue Steuerung KUKA Sunrise erhielt den Java Business Innovation Award von Oracle.

Das Team von KUKA Systems North America wurde von Ford mit dem World Excellence Award ausgezeichnet.

Für die Entwicklung einer neuen Produktionslinie wurde KUKA Systems North America von ihrem Kunden Bell Helicopter als Zulieferpartner ausgezeichnet.

Mit dem Quality Excellence Award von Volvo Car wurde der Geschäftsbereich Werkzeugbau von KUKA Systems für seine Zuverlässigkeit und höchste Qualität ausgezeichnet.

Als bester Lieferant 2014 wurde KUKA Systems Assembly & Test von ZF ausgezeichnet.

Des Weiteren erhielt der KUKA flexFellow in der Kategorie Servicerobotik den MM Innovations Award 2014.

Unsere Navigations-Software wurde mit dem euRobotics Technologietransfer-Award ausgezeichnet.

Besonders aber habe ich mich persönlich im 1. Quartal 2015 über den Innovationspreis der deutschen Wirtschaft gefreut. Dieser Preis steht für unsere Innovationskraft und unsere Teamleistung. An dieser Stelle noch einmal einen ausdrücklichen Dank an alle KUKAner für ihr herausragendes Engagement und ihre

Leistungsbereitschaft. Das vergangene Jahr hat ihnen allen viel abverlangt. Veränderungen in Struktur und Management forderten die Mitarbeit aller KUKAner und vor allem deren Bereitschaft diese mitzutragen.

Wenn Sie die Geschichte unseres Unternehmens betrachten, dann werden Sie feststellen, dass sich KUKA über die Jahre immer und immer wieder gewandelt hat. Veränderungen sind wichtig und nur, wenn wir veränderungsbereit sind, können wir uns den neuen Herausforderungen stellen.

Unsere Mitarbeiter wissen das und sind nie müde, neue Herausforderungen anzunehmen.

Besonders freut es mich, dass die KUKAner bei all diesen Anforderungen ihren Spirit aufrechterhalten und an ihren Traditionen festhalten. Der gemeinsame Firmenlauf ist zu einem feststehenden Termin im KUKA Jahr geworden. Orange Care, der von KUKAnern gegründete, gemeinnützige Verein, existiert bereits vier Jahre und hat sich neben dem Bau der Kinderrippe in zahlreichen Projekten engagiert. So sammeln Vereinsmitglieder zum Beispiel Winterkleidung für Flüchtlinge aus Syrien. Viele KUKAner beteiligten sich an dieser Aktion.

Bei KUKA sind schon die Jüngsten leistungsbereit und engagiert, und auch sie glänzen mit Auszeichnungen. In 2014 hatten wir einen besonders erfolgreichen Azubi. Alexander Kurdas hat mit einem Gesamtergebnis von 98 % und einer Note von 1,1 abgeschnitten. Er war damit der beste deutsche Prüfungsteilnehmer in der Ausbildung zum Elektroniker für Automatisierungstechnik und wurde am 8. Dezember 2014 dafür auch von Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel geehrt.

Unsere Auszubildenden haben aber nicht nur gute Abschlüsse, sondern auch Empathie. Besonders hervorheben möchte ich an dieser Stelle das jüngste Engagement unserer Auszubildenden, die sich kurzerhand dazu entschlossen haben, den Tornado-Opfern in Affing zu helfen und insgesamt über 4.000 Euro Spendengelder einsammelten.

Wir haben unsere Chancen im vergangenen Jahr gut genutzt und das spiegelt sich im Wert unseres Unternehmens wider. Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, haben Anteil an unserem Wachstumskurs. Die KUKA Aktie hat sich 2014 besser entwickelt als alle anderen Werte im MDAX. Sie stieg von rund € 34 auf fast € 60 und verzeichnete ein Plus von über 70 %.

Wir schlagen vor, 40 Cent pro dividendenberechtigter Stückaktie für das abgelaufene Geschäftsjahr auszuschütten. Damit erhöhen wir die Dividendenzahlung das zweite Mal in Folge, und im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 30 %.

Ich möchte Sie auf unserer heutigen Hauptversammlung auch über unsere veränderte Aktionärsstruktur informieren. Im Dezember 2014 hat die Voith GmbH den Aktienanteil der Grenzebach Maschinenbau GmbH an KUKA erworben. Durch den Kauf von insgesamt 25,1 % der Aktien wurde Voith, eines der renommiertesten deutschen Familienunternehmen, zu unserem größten Aktionär. Mit Friedhelm Loh bzw. Swoctem haben wir einen weiteren wichtigen Großaktionär auf unserer Seite. Damit haben wir eine Aktionärsstruktur, die gut zu uns passt.

Sie alle wissen, dass wir mit einem langfristig orientierten Ankeraktionär in den vergangenen Jahren gut gefahren sind. Wir freuen uns daher, unseren Kurs auch in neuer Eigentümerstruktur erfolgreich fortzusetzen.

In diesem Zusammenhang wird Dr. Michael Proeller sein Mandat mit Wirkung zur Beendigung der heutigen Hauptversammlung niederlegen. Ich möchte ihm, persönlich aber auch der Familie Grenzebach, ganz herzlich für das Engagement bei KUKA danken. Grenzebach hat uns als Großaktionär im Krisenjahr 2009 unterstützt, in den folgenden Jahren den Turnaround begleitet und mit uns gemeinsam daran gearbeitet, KUKA so erfolgreich zu machen, wie wir heute sind.

Meine Damen und Herren – Sie haben es der Einladung entnommen – auch Guy Wyser-Pratte wird sein Mandat mit dem heutigen Tag niederlegen. Wenn Sie KUKA schon lange begleiten, werden Sie sich an seinen spektakulären Einstieg bei der IWKA erinnern. Wer hätte damals gedacht, dass dieser Investor in Wirklichkeit nicht

nur den richtigen strategischen Riecher hatte, sondern auch ein Herz, das für KUKA schlägt. Auch hier gilt, ohne ihn wäre KUKA mit Sicherheit nicht da, wo sie heute steht. Guy, danke für alles – thanks a lot!

Zu guter Letzt möchte ich mich bei Dr. Walter Bickel bedanken, der bereits im März im Zusammenhang mit seiner Wahl in den Verwaltungsrat bei der Swisslog Holding AG aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden ist. Dr. Bickel kennt KUKA bereits seit einigen Jahren aus unterschiedlichen Perspektiven. Als Vorstandsmitglied hat er sich in den Jahren 2009 und 2010 um die Restrukturierung gekümmert. Und Sie merken schon, meine Damen und Herren, KUKA lässt einen nicht los. Dr. Bickel kam 2013 zurück, um im Aufsichtsrat weiterhin die Geschicke des Unternehmens mitlenken zu können.

Seit 2009 haben wir unseren Umsatz mehr als verdoppelt und unseren Unternehmenswert nahezu verzehnfacht. In USA und China sind wir gewachsen. In China haben wir mit € 300 Mio. unseren Umsatz allein im letzten Jahr um 65 % gesteigert.

In Nordamerika profitiert KUKA einerseits von der Ausweitung von Produktionskapazitäten, aber auch von der Modernisierungswelle bestehender Automobilwerke. Automation ist hier Teil der Lösung. Andererseits profitieren wir von der Zunahme an Produktionsstätten durch Rückverlagerungen in die USA.

Wenn sich ein Unternehmen so entwickelt hat wie KUKA in den vergangenen fünf Jahren, dann stellt sich die Frage nach den nächsten Schritten. Was wollen wir in den nächsten fünf Jahren erreichen? Wir haben uns für das Jahr 2020 Ziele gesteckt und in 2014 Maßnahmen getroffen, um diese Ziele auch zu erreichen.

Ausgehend von 2,1 Mrd. € Umsatz im Jahr 2014 streben wir für 2020 einen Umsatz von € 4 bis 4,5 Mrd. und eine EBIT-Marge von mehr als 7,5 % an. Wir reden hier von einer Verdopplung des Umsatzes.

Mittel- und langfristig wollen wir unser Geschäft weiter regional diversifizieren und streben eine Verteilung von jeweils 1/3 in Europa, Nordamerika und Asien an.

KUKA bewegt sich in einem sehr dynamischen, innovationsgetriebenen Marktumfeld, das sich kontinuierlich verändert und neu definiert. Die schnelle Entwicklung der IT-Welt gibt hier das Tempo vor. Die roboterbasierte Automation ist ein Megatrend, den auch andere als Chance für sich erkannt haben.

Wir haben uns in den vergangenen Jahren darauf konzentriert, KUKA fit für die Zukunft zu machen. Dabei werden wir geleitet von einem Bild: KUKA wird zum globalen Automation Powerhouse und gestaltet die Fabriken der Zukunft.

Wir befinden uns bereits auf dem Weg dorthin.

Die Akquisitionen der vergangenen Jahre sind wichtige Bestandteile.

Über die erfolgreiche Integration von Reis und Alema habe ich bereits berichtet. Im vergangenen Jahr haben wir Swisslog erworben, denn im wachstumsstarken Logistikmarkt sehen wir neben der Produktion die nächste Welle der Automatisierung.

Wir arbeiten mittlerweile sehr eng und konstruktiv mit den Schweizer Kollegen an der Integration von Swisslog. Die Unternehmen passen kulturell und technologisch sehr gut zusammen.

Die Kombination unserer Steuerungsplattform KUKA Sunrise mit dem technologischen Knowhow und der starken Marktposition der Schweizer in den Bereichen Warehouse-Management und Materialfluss bietet viele Vorteile. Diese neue, integrierte und übergreifende Plattform kann nicht nur die KUKA Komponenten, sondern auch die Swisslog-Komponenten – oder auch Lösungen von Drittanbietern – hocheffizient managen und steuern. Die Swisslog-Technologien passen also hervorragend zu den KUKA-Technologien.

Der KUKA Leichtbauroboter ist konzipiert für die Zusammenarbeit von Mensch und Roboter und damit wie geschaffen für Anwendungen in der Logistik und im Bereich der Medizin. Autonom fahrende Plattformen kombiniert mit dem Leichtbauroboter werden so zu hocheffizienten und flexiblen Lagerhaltungs- und Sortierlösungen. Roboter und Mensch arbeiten Hand in Hand. Im April 2015 haben wir hierzu neue Applikationen und Anwendungen auf der Hannover Messe gezeigt, die wir Ihnen in einem kurzen Film zeigen wollen.

Im Film konnten Sie auch unsere erste gemeinsame Applikation zusammen mit Swisslog sehen. Die sogenannte „Carry Pick“-Applikation ist ein automatisiertes Ware-zur-Person-System. Mensch und Roboter arbeiten hier Hand in Hand und bearbeiten parallel Kundenbestellungen, ohne dass eine Abgrenzung zwischen Mensch und Maschine nötig ist. Durch solche Lösungen lassen sich Abläufe in der Logistik weiter optimieren.

Swisslog bietet außerdem Automatisierungslösungen für Krankenhäuser an. Das Pack- und Kommissioniersystem PillPick verpackt Tabletten, Spritzen und Ampullen, etikettiert und lagert sie ein. Das verringert die Fehleranfälligkeit und gibt den Mitarbeitern mehr Zeit, sich um die Patienten zu kümmern. Denn Ziel ist es, die Menschen in ihren Tätigkeiten zu unterstützen und zu entlasten.

Meine Damen und Herren – alle unsere Zukäufe sind wichtige Bausteine, um KUKA langfristig erfolgreich zu machen. Wir erweitern durch sie unser Knowhow, vergrößern unsere globale Reichweite und erhalten Zugang zu neuen Kunden.

Eine strukturelle Neuausrichtung kann nur gelingen, wenn es Menschen gibt, die hinter diesen Veränderungen stehen und für deren Umsetzung die Verantwortung übernehmen.

Mit Dr. Christian Schlögel und Stefan Lampa haben wir zwei erfahrene Manager für KUKA gewinnen können.

Neuer Vorsitzender der Geschäftsführung der KUKA Roboter GmbH ist seit Februar 2015 Stefan Lampa. Er war zuletzt als Global Head for Robots & Applications bei ABB tätig und hat in Europa, Asien, Mittel- und Nordamerika internationale Erfahrungen in allen für KUKA wichtigen Automationsmärkten gesammelt. Er wird sein Augenmerk vor allem auf die interanationale Ausrichtung der KUKA richten und sich insbesondere auf den Zukunftsmarkt Asien konzentrieren. Vor allem sehen wir in den Märkten Electronics und 3 C sehr viel Potenzial.

Mit Dr. Christian Schlögel konnten wir gleichzeitig einen ausgewiesenen IT-Experten als Chief Technology Officer der KUKA und Geschäftsführer für Forschung und Entwicklung der KUKA Robotics an Bord holen. Er war zuvor bei Wincor Nixdorf und SAP. Seit seinem Amtsantritt im Februar hat Christian Schlögel als Chef-Technologe an der neuen Struktur der Entwicklungsabteilung gearbeitet und die technologische Verantwortung für Industrie 4.0 übernommen.

4.0 bedeutet für uns in Europa, dass wir weitere Kompetenzen im Bereich IT und Big Data aufbauen werden. Auch dabei wird uns Christian Schlögel helfen.

Beide Manager haben sich bereits gut im KUKA Team integriert und durch den frischen Wind, den Sie mitbringen, nehmen wir schon jetzt neue Fahrt auf.

Um den Unternehmenserfolg zu sichern und die Position des global führenden Automatisierungsunternehmens langfristig auszubauen, wurde zu Beginn des Berichtsjahres unter dem Motto „One KUKA“ das Projekt „Integrierte Organisationsentwicklung“ (IOT) etabliert. Dieses Projekt ermöglicht es, KUKA auf verschiedenen Ebenen weiterzuentwickeln.

Denn KUKA vereint unter seinem globalen Dach Knowhow, das vom Produkt über die Anlage bis hin zum Prozess reicht. Diese Automatisierungskompetenz wollen wir unseren Kunden weltweit zur Verfügung stellen. Dafür ist es notwendig, dass wir weniger in den Gesellschafts- und Landesstrukturen denken, sondern Kundenlösungen noch mehr nach vorne stellen.

Ein wichtiger strategischer Schritt ist daher, die internen Unternehmensstrukturen an die global wachsende, markt- und kundenorientierte KUKA anzupassen.

Die integrale Betrachtung der Organisation steht dabei im Vordergrund. Integral bedeutet, dass nicht nur die Organisation mit ihrer Struktur, ihren Prozessen und Produkten betrachtet, sondern auch das Wissen und die vielen Fähigkeiten der Mitarbeiter berücksichtigt werden. Denn die müssen wir noch besser für uns nutzen. Des Weiteren werden dabei verschiedene Aspekte der Unternehmenskultur, wie zum Beispiel die KUKA-weite Zusammenarbeit oder die Sicherstellung der Innovationskraft, einbezogen. Ziel ist es dabei, die Marktposition der KUKA auszubauen.

Wir richten KUKA gesellschaftsübergreifend nach den Märkten aus, natürlich steht hier Automotive weiterhin im Fokus, aber auch Branchen wie zum Beispiel die Flugzeugindustrie, Logistik oder der Elektronikmarkt. Denn nur, wenn wir die Märkte der Zukunft adressieren und richtig einschätzen, bleiben wir auch in Zukunft Innovations- und Technologieführer.

Auch hier haben wir Verantwortlichkeiten geschaffen und zwar konzernübergreifend.

Frank Klingemann, Geschäftsführer von KUKA Systems für Europa und Asien, wird die Verantwortung für den Automotive-Markt übernehmen. Larry Drake, Geschäftsführer KUKA Systems North America, leitet die Aerospace-Sparte.

Stefan Lampa wird zusätzlich zu seiner Position als Geschäftsführer von KUKA Robotics den Electronic- und 3-C-Markt weiter aufbauen.

Martin Kuhnhen, Mitglied der Geschäftsführung KUKA Robotics, übernimmt die Verantwortung für Consumer Goods und Food & Beverage. Alwin Berninger, Geschäftsführer von KUKA Industries, verantwortet die Märkte Metall und Energy. Unser Swisslog-Geschäftsführer Peter Hettich wird sich um den Bereich Healthcare kümmern und Dr. Christian Baur, Geschäftsführer bei Swisslog, um die Logistik-Branche.

Die Marktverantwortung übernehmen alle genannten Personen, ganz nach dem Motto „ONE KUKA“, konzernübergreifend zusätzlich zu ihren Aufgaben als Geschäftsführer der jeweiligen Gesellschaft. So stellen wir sicher, dass die Gesellschaften dort, wo es sinnvoll ist und dem Kunden dient, enger zusammenarbeiten. Denn der Kunde sieht nur eine – ONE KUKA.

Um zukünftig weiter wachsen zu können, verändern wir auch unsere Prozesse und Strukturen in ganz unterschiedlichen Bereichen des Unternehmens. Zwei wesentliche Projekte möchte ich hier nennen: Erstens führen wir derzeit ein einheitliches Enterprise-Resource-Planning-System (ERP) ein. Unser klares Ziel dabei ist es, die Geschäftsbereiche Robotics, Systems und Industries noch besser zu vernetzen. Zweitens führen wir im Geschäftsbereich Systems das neue Produkt-LifeCycle-Management System (PLM), „Orange Globe“, ein. Orange Globe hilft uns, Prozessabläufe zu standardisieren und harmonisieren.

Die ERP- und PLM-Systeme stellen zusammen das größte Investitionsprojekt in der KUKA Geschichte dar und werden unser Unternehmen positiv verändern. Insgesamt gehen wir in den nächsten Jahren von einem Investitionsvolumen von € 30 - 40 Mio. aus.

Die Standardisierung der Prozesse und Strukturen ist eine wichtige Voraussetzung für die globale Zusammenarbeit unserer Mitarbeiter. Wir wollen weltweit gleiche Bedingungen schaffen, zumindest soweit dies die kulturellen und regionalen Gegebenheiten erlauben.

Die KUKA Strategie richten wir an verschiedenen Wachstumstreibern aus, die wir in den kommenden Jahren für uns nutzen werden.

Wachstumstreiber Nr. 1 ist die Entwicklung hin zur Fabrik der Zukunft - Industrie 4.0 und die damit verbundene anhaltende Nachfrage nach Automatisierung. KUKA kann diese Nachfrage heute bedienen. Darüber hinaus verfügt KUKA aber auch über Schlüsseltechnologien für die Zukunft.

Mit neuen Technologien und Produkten erschließen wir neue Märkte. Daher sind unsere Produkte unser Wachstumstreiber Nr. 2.

Treiber Nr. 3 ist die Wachstumsregion China. Dort gibt es weiterhin großes Potenzial im Bereich der Automatisierung.

Treiber Nr. 4 sind die wachstumsstarken neuen Branchen. Dazu gehören Märkte wie Logistik oder der 3C Markt (Computer, Communication, Consumer Electronics).

KUKA hat die Weichen für weiteres profitables Wachstum in den kommenden fünf Jahren gestellt.

Lassen Sie mich nun auf diese Wachstumstreiber im Einzelnen eingehen.

Industrie 4.0:

Wir werden weiter Taktgeber in der Automation sein und Trends für Industrie 4.0 setzen. Industrie 4.0 bedeutet vor allem weiterführende Automatisierung – das Kerngeschäft von KUKA. Gemeinsam mit unseren Kunden arbeiten wir daher an neuen Konzepten, um die Fabrik der Zukunft zu gestalten. Denn unsere Kunden fordern flexible Automatisierungslösungen, um auch bei steigender Variantenvielfalt und immer kürzeren Produktlebenszyklen effizient produzieren zu können. KUKA hat den Trend zu Industrie 4.0 frühzeitig erkannt und bietet dafür schon heute Produkte und Lösungen aus einer Hand. Werden diese intelligenten Systeme mit der IT-Welt vernetzt, entstehen neue Konzepte der Produktion. Der Roboter als flexibles Produktionselement wird dabei in der Lage sein, Daten in der Produktion zu sammeln und diese mit den IT-Systemen auszutauschen. Produktionsabläufe werden dadurch noch effizienter und die Systeme können schnell auf individualisierte Kundenwünsche reagieren.

Für KUKA steht der Mensch im Mittelpunkt der „Fabrik der Zukunft“. Roboter helfen, den Menschen von monotonen und kräftezehrenden Arbeiten zu entlasten. Der Mensch kann sich in der frei werdenden Zeit kreativer beschäftigen. Für den Standort Deutschland ist das eine große Chance, denn roboterbasierte Automatisierung

steigert die Produktivität und hilft damit, Arbeitsplätze in Deutschland zu erhalten. Der Mensch ist Strategie, während der Roboter seine Wiederholgenauigkeit und Kraft in die Zusammenarbeit einbringt.

Der demographische Wandel stellt unsere Gesellschaft vor neue Herausforderungen, die nur durch neue Technologien gelöst werden können – durch Technologien, die sicher genug sind, um mit dem Menschen eng zusammenzuarbeiten.

Deutschland als Land der Maschinen- und Anlagenbauer hat enormes Potenzial im Bereich Industrie 4.0. Denn Industrie 4.0 braucht nicht nur Kompetenz im Bereich der Software- und der IT. Für die Fabrik der Zukunft benötigt man in allererster Linie Prozess-Knowhow. Und dieses Knowhow liegt bei den KUKA Mitarbeitern und den KUKA Kunden.

Für uns ist es daher wichtig, die Entwicklungen bei Industrie 4.0 aktiv mitzugestalten, indem wir dieses Knowhow nutzen. KUKA ist daher Mitglied der Plattform Industrie 4.0, wir arbeiten in Fachgremien der Branchenverbände wie dem VDMA mit und sind Mitglied in nationalen und internationalen Standardisierungsgremien wie der OPC Foundation.

Wir wollen Standards schaffen, auf deren Basis wir Daten gemeinsam nutzen können, ohne die Sicherheit dieser Daten zu gefährden. Das ist einer der wichtigsten Schritte auf dem Weg zu Industrie 4.0.

Neue Technologien und neue Produkte:

Natürlich brauchen wir für die Fabrik der Zukunft auch neue Produkte. Wir konzentrieren unsere Entwicklung auf vier Innovationsfelder:

- Erstens: Wir bieten natürlich weiterhin Innovationen für den Automotive-Markt.
- Zweitens: kleine Roboter mit niedrigen Traglasten, die dann nicht Autos sondern zum Beispiel Handys bauen.
- Drittens: preiswerte Roboter für einfachere Anwendungen und

- Viertens: mobile Roboter mit integrierter Navigation.

Wir planen in der zweiten Jahreshälfte 2015 diese neuen Produkte erstmals vorzustellen.

Industrie 4.0 ist nicht denkbar ohne entsprechende IT-Lösungen.

KUKA hat hier einen wesentlichen Vorteil: Wir sind Spezialist für Hardware UND Software: Wir sind durch den Einsatz von IT-Mainstreamtechnologien (zum Beispiel Java) optimal vorbereitet. Java als Programmiersprache und offene Schnittstelle erleichtert etwa die Integration bei den Kunden.

China:

Im größten Automobilmarkt der Welt, China, verfügt KUKA über eine starke Marktposition. KUKA ist bereits seit 15 Jahren in China präsent. Damals sind wir unseren großen Automobilkunden gefolgt. Inzwischen sind zahlreiche chinesische Kunden aus der Autobranche und anderen Industrien dazugekommen.

China ist der am schnellsten wachsende Robotermarkt der Welt. Die International Federation of Robotics prognostiziert, dass in den kommenden zwei Jahren jeder dritte Roboter weltweit nach China verkauft wird. Denn verglichen mit Deutschland ist die Roboterichte in China deutlich geringer. Auf 10.000 Mitarbeiter in China kommen lediglich 30 Roboter. In Deutschland sind es 282 Roboter.

Steigende Qualitätsanforderungen in der Produktion, kürzere Produktlebenszyklen, aber auch steigende Lohnkosten, beschleunigen die Automatisierung in China.

In Deutschland sind mit seinen rund 81 Mio. Einwohnern mehr als 175.000 Roboter installiert. Im Vergleich dazu leben in China mit seinen rund 1,4 Mrd. Einwohnern mehr als 16-mal so viele Menschen. Die installierten Roboter liegen jedoch mit rund 182.000 auf einem ähnlichen Niveau. Das Potenzial in China ist daher riesig. Denn, damit China das Niveau von Deutschland erreicht, müsste die Anzahl der Roboter pro Einwohner um das 16-fache ansteigen.

Wachstumsstarke Märkte der General Industry:

Der vierte Wachstumstreiber sind die wachstumsstarken Märkte der General Industry. Die Branchendiversifizierung ist ein elementarer Bestandteil unserer strategischen Weiterentwicklung. Wir weiten unser Geschäft zunehmend auf Branchen aus, in denen noch nicht so stark automatisiert wurde. In den nächsten Jahren wollen wir durch Standardisierung und Branchenfokussierung unsere Marktposition weiter ausbauen. KUKA Industries wird zum Beispiel das Zellengeschäft für bestimmte Industriebranchen vorantreiben. Hierbei konzentrieren wir uns besonders auf Lasertechnik, Schutzgasschweißen, Gießereibetriebe oder die Fertigung von Batterien.

Zusammen mit Swisslog wollen wir in der Logistikbranche stärker wachsen. Das bereits angesprochene Ware-zur-Person System unterstützt den Menschen in seinen Tätigkeiten. Fahrerlose Transportsysteme bringen das Lager zum Menschen und reduzieren damit zeitaufwendiges laufen, suchen und sortieren. Swisslog ist genau in diesem Bereich stark: Lager- und Verteilzentren für E-Commerce, Pharma und Nahrungsmittel. Hinzu kommt die Krankenhauslogistik. Andererseits erhält Swisslog Zugang zu unseren Kunden. Wir sehen großes Potenzial für die Materialzuführung aus dem Lager zur Produktionsstraße in den Automobilwerken. Denn hier ist der Grad der Automatisierung noch relativ gering.

Die Integration der Swisslog verläuft planmäßig und schreitet auch auf operativer Ebene voran. Es gab bereits erste gemeinsame Kundenbesuche und unsere Entwicklungsteams arbeiten zusammen etwa an der Integration von Robotern in die mobile Warenhauslogistik.

Im April hat Swisslog FORTE Industries übernommen, einen renommierten Systemintegrator für die Automatisierung von Lagerhäusern mit Sitz in Ohio, USA. Die Akquisition stärkt unsere Position – besonders im E-Commerce – auf dem nordamerikanischen Markt.

Die Kooperation zwischen Mensch und Maschine birgt große Potenziale für die Automation im Automotive oder etwa im 3C-Markt (Computer, Communication, Consumer Electronics), der Luftfahrtindustrie, dem Gesundheitssektor und der Lagerlogistik. Doch Möglichkeiten zur Automatisierung gibt es in fast jeder vorstellbaren Branche: im Maschinen- und Flugzeugbau, der Nahrungsmittelproduktion, der Elektrotechnik, um nur einige Beispiele zu nennen.

Meine Damen und Herren, Sie sehen: Die erläuterten vier Treiber sind mit klaren Maßnahmen hinterlegt. Wir sind daher zuversichtlich, dass wir unsere Wachstums- und Profitabilitätsziele bis 2020 erreichen.

Wir haben das Rekordjahr 2014 hervorragend abgeschlossen und sind gut ins Jahr 2015 gestartet. Mit unserer Strategie KUKA 2020 haben wir über das laufende Geschäftsjahr hinaus die Weichen für weiteres Wachstum gestellt. Wir arbeiten daran, uns weiter zu diversifizieren, uns Zugang zu neuen Märkten zu verschaffen, in denen weiteres Wachstum möglich ist. Unser Umsatzanteil an der General Industry liegt inzwischen bei 50 %. Wir fokussieren uns weiter auf die Entwicklung zukunftsweisender Technologien und Lösungen, um immer mehr Kunden in unterschiedlichen Branchen Automatisierungslösungen anbieten zu können. Dabei liegt der Schwerpunkt darauf Roboter, Software- IT und Anlagenbau aus einer Hand anzubieten.

Meine Damen und Herren, ich wurde im vergangenen Jahr oft gefragt: „Wie sieht sie denn nun aus - die Fabrik der Zukunft? Und wird der Mensch dort noch gebraucht?“ – „Industrie 4.0, gibt es das wirklich oder ist das nur ein Schlagwort ohne Inhalt?“ Viele fragen mich auch nach der Rolle deutscher Unternehmen in dieser Entwicklung und sehen diesen Zukunftsmarkt schon an Firmen aus den USA verloren.

Deshalb möchte ich Ihnen hier die KUKA Vision für die Fabrik der Zukunft erläutern.

Aus unserer Sicht gibt es nicht die eine Fabrik der Zukunft. Unser Bild von Industrie 4.0 ist sehr vielfältig. So vielfältig, wie die Produkte, die darin hergestellt werden sollen. So vielfältig wie unsere Kunden und deren Prozesse. Letztlich sind es auch

unsere Kunden, die beeinflussen werden, wie die Automation von morgen aussehen wird.

Der Mensch wird nach unserer Auffassung immer gebraucht. Seine Aufgaben werden sich ändern, nicht zuletzt auch deshalb, weil sich seine Bedürfnisse geändert haben. Sein Arbeitsumfeld wird sich ändern. Zum Beispiel werden Arbeitsplätze ergonomischer und die Bedienung der dort eingesetzten Technik wird einfacher werden.

Industrie 4.0 ist ein Begriff, der in Deutschland geprägt wurde und das zusammenfasst, was ich Ihnen soeben beschrieben habe.

Industrie 4.0 beschreibt die Entwicklung in eine neue Arbeitswelt. Industrie 4.0 beschreibt die Verbindung der IT-Welt mit der realen Welt – die vernetzte Fabrik der Zukunft. Dieser Begriff beschreibt aber auch die vielfältige Prozesslandschaft, die für Deutschland und Europa typisch ist.

Für uns bedeutet das konkret:

1. KUKA will mit ihren Robotern und Lösungen in Zukunft noch näher am Menschen sein – an seinem Arbeitsplatz und in seinem Alltag. Wir bauen Roboter für den Menschen.
2. Industrie 4.0 bedeutet die Verbindung verschiedener Disziplinen. Prozesse, Daten und Software werden über die IT-Welt vernetzt. Die IT-Welt bestimmt die Geschwindigkeit dieser Entwicklung. Darum ist es für KUKA wichtig, hier noch weitere personelle Ressourcen aufzubauen.
3. Neben der IT-Welt hat auch die Consumer-Elektronik-Branche Einfluss auf die Bedienbarkeit und Bedienung unserer zukünftigen Anforderungen in der Arbeitswelt. Und mit diesen Einflüssen wächst die „Generation R“ – die Generation Robotics – heran. Für die es so selbstverständlich sein wird, mit Robotern zu arbeiten und vielleicht sogar zu leben, wie es für uns heute selbstverständlich ist, mit Computern zu arbeiten.

4. 4.0 ist eine Frage der Umsetzung. Algorithmen kommen in der Fabrik nicht an. Wir werden es schaffen, mit unseren Kenntnissen über Prozess-Knowhow und Kundenbedürfnis die notwendigen Umsetzungsschritte zu setzen. Dazu müssen wir Daten und Prozesse so auswerten, dass wir die besten und sichersten Lösungen für unsere Kunden hervorbringen. In dieses Thema werden wir verstärkt investieren.
5. Nur wer nah beim Kunden ist, kann ihn verstehen. Aus diesem Grund haben wir bereits im vergangenen Jahr begonnen, cross-divisionale Strukturen einzuführen und den Fokus verstärkt gesellschaftsübergreifend auf Branchen und Regionen zu setzen. Bei KUKA Robotics ist dies bereits umgesetzt.

Wir sehen ganz klar, dass Deutschland und Europa ihren Platz in dieser Entwicklung haben.

Wenn Sie einmal genau hinsehen, wer im Silicon Valley arbeitet, dann sind es Absolventen aus renommierten europäischen und vor allem deutschen Universitäten.

Auch KUKA rekrutiert aus diesen Instituten und Universitäten. Was Robotik betrifft, sind wir mit dem Silicon Valley seit jeher auf Augenhöhe.

Und damit ist auch diese letzte Frage beantwortet, ja, ich sehe deutsche Unternehmen nicht nur als Teil dieser Entwicklung, sondern in einer führenden Rolle.

Verstehen Sie mich nicht falsch. Wir nehmen den Silicon Valley und das, was dort entsteht, sehr ernst. Wir interessieren uns sogar sehr dafür, was dort passiert. Gerade erst haben wir gemeinsam mit TTTech, einem global führenden Echtzeittechnologieunternehmen, eine strategische Kooperation bekannt gegeben. Inhalt dieser Kooperation ist es, in Plattformen sowie Start-Ups zu investieren, um Industrie 4.0 Lösungen noch schneller umzusetzen.

Das erste gemeinsame Projekt ist die Investition in ein Start-Up im Silicon Valley mit Fokus auf Echtzeit-Cloud-Computing.

Unsere Kunden sollen so von der Verbindung intelligenter Automatisierungslösungen mit der Echtzeit- und Sicherheitskompetenz durch eine höhere System-Verfügbarkeit ("up-time"), höhere Produktivität sowie der Weiterentwicklung innovativer Sicherheitsarchitekturen profitieren.

Wir wollen über unseren eigenen Tellerrand hinausblicken, meine Damen und Herren.

Gemeinsam mit unsere Kunden und Partnern. Und natürlich gemeinsam mit Ihnen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

aus rechtlichen Gründen möchte ich an dieser Stelle noch auf die Berichte des Vorstands zu den übernahmerechtlich relevanten Informationen und zu dem internen Kontroll- und Risikomanagementsystem gemäß den § 289 Absatz 4 und § 315 Absatz 4 HGB zu sprechen kommen.

Diese Berichte finden Sie im Geschäftsbericht 2014 auf den Seiten 53 bis 58 als Teil des zusammengefassten Lageberichts für die KUKA AG und den Konzern. Auf diese Seiten nehme ich vollinhaltlich Bezug.

Darf ich davon ausgehen, dass Ihrerseits keine darüber hinausgehenden Erläuterungen gewünscht werden.

Das scheint nicht der Fall zu sein, sodass ich es bei diesen Ausführungen bewenden lassen kann.