



## Hauptversammlung der KUKA Aktiengesellschaft

29. April 2009

**Kongresshalle Augsburg**

AUSFÜHRUNGEN VON DR. HORST J. KAYSER,  
VORSITZENDER DES VORSTANDS,  
KUKA AKTIENGESELLSCHAFT

Es gilt das gesprochene Wort.

**Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Damen und Herren,**

herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der KUKA Aktiengesellschaft in Augsburg. Ich möchte mich auch im Namen meines Vorstandskollegen dafür bedanken, dass Sie als Aktionäre, Aktionärsvertreter, Vertreter der Medien und Gäste heute bei uns sind. Wir möchten Sie über die Geschäftsentwicklung und die Geschäftsaussichten der KUKA AG zu informieren.

Als Vertreter eines Unternehmens mit langer Tradition in der Stadt Augsburg freue ich mich, Repräsentanten der Stadt und des Landes begrüßen zu können. Herr Johannes Hintersberger, Abgeordneter des Bayerischen Landtags, und Herr Hermann Weber, zweiter Bürgermeister der Stadt Augsburg, sind heute hier anwesend.

Außerdem möchte ich gerne unseren ehemaligen Vorstandsvorsitzenden, Herrn Gerhard Wiedemann, heute in unseren Reihen begrüßen. Herr Wiedemann schied Ende September 2008 im Rahmen des Generationswechsels aus der Funktion des Vorstandsvorsitzenden aus. Er hat uns einen gut bestellten Konzern übergeben. Speziell für die reibungslose Amtsübergabe möchte ich mich an dieser Stelle noch einmal bedanken.

Meine Damen und Herren, die KUKA hat - trotz der internationalen Finanzmarktkrise, die sich in der Realwirtschaft seit einigen Monaten äußerst negativ bemerkbar macht - im vergangenen Jahr doch ein insgesamt zufrieden stellendes Geschäftsergebnis erreicht.

Wir haben die in der vergangenen Hauptversammlung anvisierten **strategischen Pläne wie z.B. den Ausbau der General Industry und die Weiterentwicklung des integrierten Geschäftsmodells vorangetrieben** und im Rahmen des **Generationswechsels** in der Führung des Konzerns auch eine **neue Managementstruktur** eingeführt.

Ziel der neuen Führungsstruktur ist es, dem Unternehmen ein **Optimum an Schlagkraft zum Ausbau des Geschäfts** mit flexiblen **robotergestützten Automationslösungen** zu verschaffen.

In der neuen Führungsstruktur setzt sich der **Vorstand aus zwei Personen** zusammen. Nämlich aus Herrn Dr. Matthias J. Rapp als Finanzvorstand und aus mir als Vorsitzenden. Die Vorsitzenden der Geschäftsführungen der KUKA Roboter GmbH und der KUKA Systems GmbH, die Herren Manfred Gundel und Dr. Stefan Söhn, bilden zusammen mit dem Vorstand das **Management-Team**.

Wie Sie wissen, ist diese Hauptversammlung für mich und meinen Vorstandskollegen die erste Hauptversammlung bei der KUKA. Deshalb möchte ich es nicht versäumen, uns kurz vorzustellen.

Dr. Rapp ist 42 Jahre alt, seit 1. Juli 2008 Mitglied des Vorstands der KUKA Aktiengesellschaft und zuständig für Finanzen und Controlling. Zuvor war er im Hause KUKA Kaufmännischer Geschäftsführer der KUKA Systems GmbH. Vor seinem Eintritt in die KUKA war er CFO der Merz KGaA und der Merz Pharma KGaA und einige Jahre bei der ehemaligen Metallgesellschaft in Führungspositionen tätig. Dr. Rapp ist Diplom-Kaufmann, verheiratet und hat drei Kinder.

Ich habe das Amt des Vorstandsvorsitzenden der KUKA Aktiengesellschaft seit dem 1. Oktober 2008 inne. Nach meinem Abschluss

des Studiums des Wirtschaftsingenieurwesens und meiner Studien in Harvard/USA habe ich für die Unternehmensberatung McKinsey & Company gearbeitet. Später war ich 13 Jahre lang in verschiedenen Führungspositionen des Siemens-Konzerns im In- und Ausland tätig; zuletzt als Leiter der Strategieabteilung. Ich bin 48 Jahre alt, verheiratet und habe ebenfalls drei Kinder.

**Meine Damen und Herren**, ich kenne und schätze die Leistungen der Ingenieure seit vielen Jahren. Die **Marke KUKA** steht international für **Innovationen und Spitzenleistungen** in der **Robotik** und im **Anlagenbau**.

Ich bin deshalb dem Ruf des KUKA Aufsichtsrats im vergangenen Jahr gerne gefolgt und habe mich seit Oktober letzten Jahres davon überzeugen können, dass die KUKA Aktiengesellschaft mit ihren Kernkompetenzfeldern Robotics und Systems nicht nur **hervorragende Wettbewerbspositionen** im Markt besitzt, sondern auch noch **viele Wachstumschancen** hat, die **längst noch nicht ausgenutzt worden** sind.

Mit der **strategischen Fokussierung** des Konzerns auf die flexible robotergestützte Automation in den letzten Jahren haben wir eine gute Ausgangsposition zur **Weiterentwicklung** des Unternehmens in der Zukunft: **Dabei ist unsere starke Position in der Automobilindustrie ein exzellenter Türöffner für Wachstum in der General Industry**.

Im Nachfolgenden möchte ich Ihnen einen Überblick geben über:

- den Geschäftsverlauf des Jahres 2008,
- dann Informationen zum Geschäftsbeginn 2009 und zu
- unseren weiteren Zielen.

Ohne Zweifel findet diese Hauptversammlung in einer Zeit außergewöhnlich schwieriger Umfeldbedingungen statt. Wie ich eingangs schon erwähnt habe, verlief das Geschäftsjahr 2008 für uns insgesamt zufriedenstellend.

Als **Highlights des Jahres 2008** sind zu nennen,

- Die **Auftragseingänge und Umsatzerlöse** übertrafen 2008 auf bereinigter Basis – also unter Herausrechnung von nicht operativen Effekten – die Werte des Vorjahres. Die Auftragseingänge zeigten ein kleines Plus von 0,1% und die Umsatzerlöse ein Plus von 3,6%.
- Der **Auftragsbestand** ist trotz der schon in der zweiten Jahreshälfte deutlich schwieriger gewordenen Rahmenbedingungen um 2,6% auf 542,3 Mio. EUR gestiegen.
- Unser **Bruttoergebnis** stieg trotz nominaler Umsatzrückgänge 2008 um 1% auf 260,8 Mio. EUR.

**Basis dieses Erfolges** war:

- ein **verbesserter Produktmix** und ein höherer Umsatzanteil der **General Industry** im Geschäft von **Robotics** sowie
- eine **verbesserte Ertragsqualität** bei den von **Systems** abgewickelten Projekten trotz des GETRAG Effekts
- Beim **Betriebsergebnis (EBIT)** kamen wir auf 52,0 Mio. EUR und wurden nur durch den GETRAG-Effekt unter den Vorjahreswert gedrückt. Als „GETRAG-Effekt“ bezeichnen wir eine **Ergebnisbelastung von 20,8 Mio. EUR** durch **die Insolvenz** eines Kunden der amerikanischen Tochtergesellschaft der GETRAG. Das Unternehmen hatte

mit unserer 100%igen Tochtergesellschaft LSW Maschinenfabrik GmbH, Bremen, jetzt KUKA Assembly & Test Group, einen Vertrag über die Lieferung von zwei Linien für die Herstellung von Getrieben geschlossen. Im November 2008 wurde jedoch bei GETRAG USA ein **Gläubigerschutzverfahren** einleitet. Unsere Tochtergesellschaft hat bislang für ihre **Vorleistungen keine Zahlungen** erhalten. Wir setzen selbstverständlich unsere Rechtsposition gegenüber allen Beteiligten durch, müssen jedoch das **weitere Verfahren abwarten**. Der Vorstand hat u. a. aus diesem Vorfall Konsequenzen gezogen. Es wurden in der Folge:

- Geschäfte mit Risikokunden reduziert,
  - mit Projektkunden Abschlagzahlungen entsprechend definierter Projektfortschritte vereinbart,
  - das Projektmanagement gestrafft sowie in der Summe
  - das Risikomanagement ausgebaut.
- 
- Die **EBIT-Marge** betrug auf Grund des GETRAG-Effekts 4,1%.
  - **Der Jahresüberschuss**, das Ergebnis nach Steuern des KUKA Konzerns, belief sich zum Jahresende auf 30,6 Mio. EUR, während im Vorjahr vor allem aus dem Verkauf der Verpackungstechnik (Ergebnis aus Discontinued Operations: 69,1 Mio. EUR) ein Betrag von 117,9 Mio. EUR ausgewiesen wurde.

Die **Eigenkapitalquote** von KUKA lag zum 31.12.2008 bei soliden 24,7%. Eine wichtige Kennzahl im KUKA Konzern ist die Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Das eingesetzte Kapital stieg im Jahresdurchschnitt von 169,4 Mio. EUR auf 242,3 Mio. EUR. Dieser

Anstieg resultiert vor allem aus der Übernahme der Finanzierung des Betreibermodells KTPO und aus dem projektbedingten Anstieg langfristiger Fertigungsaufträge im Geschäftsbereich Systems. Das höhere gebundene Kapital und ein niedrigeres Betriebsergebnis (EBIT) führten insgesamt zu einem Rückgang des ROCE (Return on Capital Employed) von 41,6% in 2007 auf 21,5% in 2008. Damit liegt die **Verzinsung des eingesetzten Kapitals** (vor Steuern) im KUKA Konzern 2008 unverändert auf **zufrieden stellendem Niveau**.

Wir haben 2008 die Zahl unserer **Mitarbeiter um 439 Personen erhöht** und hatten zum Bilanzstichtag **6.171** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dabei hat der Geschäftsbereich Robotics im Zuge seines geschäftlichen Wachstums insgesamt 238 Mitarbeiter vor allem in der Forschung und Entwicklung, im Vertrieb und in der Fertigung (Ungarn) neu eingestellt bzw. aus Leiharbeit übernommen.

In der Betrachtung des Auftragseingangs nach Regionen scheint sich in 2008 auf den ersten Blick ein Trend zu einem geringeren Deutschlandgeschäft widerzuspiegeln. Demgegenüber **stieg der Auftragseingang im übrigen Europa**. Hier handelt es sich lediglich um regionale **Verschiebungen** auf Grund der Tatsache, dass deutsche Automobilhersteller Standortinvestitionen im europäischen Ausland vorgenommen haben.

Die Auftragseingänge aus Nordamerika lagen im vergangenen Jahr um 14,8% niedriger als in 2007, das ein Rekordjahr darstellte. Daneben fanden auch hier wieder die bekannten KTPO- und Wechselkurseffekte ihren Niederschlag. Der KTPO-Effekt stellt den gegenüber 2007 veränderten Zukauf von Vormaterialien bei der US-Tochtergesellschaft KTPO dar.

Die **Nettoliiquidität/-verschuldung** ging von +163,6 Mio. EUR in 2007 auf -53,6 Mio. EUR zum 31.12.2008 zurück. Auslöser dafür waren die Übernahme der Finanzierung des Betreibermodells KTPO in den USA mit 77,1 Mio. EUR, der Rückkauf von Aktien in einem Volumen von 27,9 Mio. EUR, Dividendenzahlungen in Höhe von 26,1 Mio. EUR und Steuerzahlungen einschließlich Zinsen von 30,3 Mio. EUR. Gleichzeitig stieg das Working Capital infolge des hohen Anarbeitungsgrades von Aufträgen zum Jahresende; dies führte zu einem Anstieg der Forderungen aus langfristigen Fertigungsaufträgen und zu einem Rückgang der Verbindlichkeiten aus langfristigen Fertigungsaufträgen.

Für ein Unternehmen, das Technologieführerschaft für sich in Anspruch nimmt, ist die **Fähigkeit, kontinuierlich herausragende Forschungs- und Entwicklungsergebnisse** liefern zu können, von **strategischer Bedeutung**. Die Investitionen in F&E stiegen von 30,8 Mio. EUR im Vorjahr auf 33,7 Mio. EUR in 2008. Dies entspricht einem Anteil von 2,7% an den Umsatzerlösen.

**90,6% dieser F&E Aufwendungen** gingen von **Robotics** aus. Der Geschäftsbereich investierte **6,5% seiner Umsatzerlöse** in Forschungs- und Entwicklungsprojekte. **Systems** hat traditionell **wesentlich geringere F&E-Ausgaben**. Denn der Geschäftsbereich erbringt die meisten **Entwicklungsleistungen im Rahmen seiner Kundenprojekte**. Im Hause KUKA dienen etwa 70% der aus dem zentralen F&E-Budget finanzierten Forschungsleistungen der Entwicklung von neuen Produkten und Anwendungen; etwa 30% der Kosten werden für die Weiterentwicklung von Basistechnologien eingesetzt.

2008 konnten unsere F&E-Ingenieure richtungsweisende Neuentwicklungen in der **Medizintechnik zur Marktreife führen**.

KUKA hat neue **Robotersysteme für Diagnoseanwendungen** vorgestellt. Diese Systeme erlauben eine **millimetergenaue Patientenpositionierung** und ersparen dem Patienten bei der computertumographischen Behandlung im Operationssaal die Fahrt „in die Röhre“. Wir sehen hier ein **großes Potenzial**.

Mit unserem **Leichtbauroboter omniRob auf einer kleinen beweglichen Plattform**, der schnurlos gesteuert und selbstständig navigierend allein Transportleistungen erbringen kann, haben wir 2008 eine weitere Innovation vorgestellt.

Zudem wurde 2008 die **omniMove Plattform weiterentwickelt**. Mit ihrer Hilfe können Lasten mit einem Gesamtgewicht von bis zu **60 Tonnen auf kleinstem Raum in allen Richtungen bewegt** werden. Diese Produktentwicklung hat im Marktsegment **Lufffahrtindustrie bereits** wesentlich zum **Umsatz von KUKA Robotics beigetragen**. Auch hier sehen wir beste Absatzchancen.

Sie sehen, wenn die Nachfrage wieder anspringt, hat KUKA nicht nur viele Ideen in der Pipeline, sondern auch eine **Menge marktfähiger Neuentwicklungen** zu bieten, die unsere **Kunden erfolgreich machen. Investitionen in Produkte und Lösungen aus dem Hause KUKA bringen Erfolg** – das war schon immer der Anspruch unserer Ingenieure.

Bevor ich nun zu den **Ergebnissen der beiden Geschäftsbereiche** komme, möchte ich noch erwähnen, dass wir 2008 unser **weltweit gültiges Corporate Compliance Programm** im Unternehmen ausgebaut haben. Alle Führungskräfte wurden über Schulungen mit dem Regelwerk vertraut gemacht. Compliance-Risiken stellen heute eine ernst zunehmende Gefahr für Konzerne dar. Compliance-Risiken können zu Strafen, Sanktionen,

gerichtlichen Verfügungen, der Herausgabe von Gewinnen, Imageverlusten bis hin zur Entsagung der Gewerbekonzession führen. Deshalb halten wir es für geboten, vorsorglich Sicherheitsvorkehrung zu treffen.

### **Nun zum Zahlenwerk der Geschäftsbereiche:**

**Robotics** konnte im Geschäftsjahr 2008 trotz des schwieriger werdenden Konjunkturmehrfeldes erneut schneller als der Markt wachsen:

- Die Auftragseingänge erreichten 464,4 Mio. EUR, also ein Plus von 6,8% gegenüber dem Vorjahr.
- Bei den Umsatzerlösen wurden 474,4 Mio. EUR gegenüber 412,9 Mio. EUR in 2007 ausgewiesen. Dies ist ein Zuwachs von 14,9%.
- Der Auftragsbestand lag mit 100,2 Mio. EUR annähernd auf dem Vorjahresniveau von zuvor 103,9 Mio. EUR.
- Das Betriebsergebnis (EBIT) zog infolge einer erhöhten Auslastung der Kapazitäten und eines ertragsstärkeren Produktmix von 33,6 Mio. EUR in 2007 auf 42,0 Mio. EUR an.
- Die Umsatzrendite zeigt eine Steigerung auf 8,9% gegenüber 8,1% im Vorjahr.

Unserem Geschäftsbereich Robotics ist es 2008 gelungen, sein **Geschäft mit der General Industry erheblich um 24,4% zu steigern**. Zur General Industry zählen Märkte wie die Kunststoff- und Nahrungsmittelindustrie sowie die Glas- und Baustoffhandhabung, die Metallbe- und verarbeitung, die Medizintechnik und die Logistik oder Automobilzulieferer. Im vergangenen Jahr konnte **Robotics Aufträge in einer Größenordnung von 194,3 Mio. EUR** in der General Industry generieren. Im Vorjahr betrug das Volumen noch

156,2 Mio. EUR. **Die Strategie des profitablen Wachstums in der General Industry war also erfolgreich.**

Jetzt zum **Geschäftsbereich Systems:**

Systems war im vergangenen Jahr **auf hohem Niveau ausgelastet**. Allerdings waren schon im 3. Quartal **Auftragsverschiebungen** bei Kunden aus **der Automobilbranche** zu verzeichnen. Dies führte zu verminderten Umsätzen:

- Die **Auftragseingänge** gingen bereinigt um nicht operative Effekte auf 854,9 Mio. EUR zurück. Im Vorjahr hatte der Geschäftsbereich noch Auftragseingänge in Höhe von 937,7 Mio. EUR verbuchen können.
- Die **Umsatzerlöse** sanken auf 837,5 Mio. EUR nach 900 Mio. EUR in 2007. Dies entspricht einem Minus von 6,9%. Allerdings erreichen die Umsatzerlöse von Systems auch 2008 etwa Vorjahresniveau, wenn man den gegenüber 2007 veränderten Zukauf von Vormaterialien bei der US-Tochtergesellschaft KTPO, die geänderte Verbuchung der Ablösung der KTPO-Finanzierung sowie Wechselkurseffekte berücksichtigt.
- Der **Auftragsbestand** erhöhte sich auf 450,3 Mio. EUR leicht gegenüber 434,7 Mio. EUR im Vorjahr.
- Das **Betriebsergebnis** ging jedoch auf Grund des GETRAG-Effekts von 37,2 Mio. EUR auf 26,8 Mio. EUR zurück.
- Entsprechend reduzierte sich auch die **Umsatzrendite** auf 3,2% gegenüber noch 4,1% im Vorjahr.

Systems ist es aber insgesamt gesehen gelungen, 2008 seine **Ertragsqualität** bei den abgewickelten Aufträgen **zu steigern**.

## **Soweit zu den Geschäftsbereichen.**

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
vor dem Hintergrund des sich **seit dem 3. und 4. Quartal 2008** deutlich **eintrübenden Weltwirtschaftsklimas und der internationalen Finanzmarktkrise, die sich in diesem Jahr zu einer veritablen weltweiten Wirtschaftsrezession ausweitet**, haben wir uns entschlossen, der Hauptversammlung in diesem Jahr **keine Dividendenzahlung vorzuschlagen**.

Wir sind der Meinung, dass wir in diesen **außergewöhnlich schwierigen Zeiten das Kapital im Unternehmen belassen** müssen um - auch über diesen Weg - **Zukunftssicherung für den Konzern** zu betreiben.

Daneben war der Free Cashflow, der Grundlage unserer Ausschüttungspolitik ist, auf Grund verschiedener größerer Ausgaben, die ich bereits erwähnt habe, im vergangenen Jahr negativ (-166,9 Mio. EUR). Ich hoffe, Sie **stimmen** deshalb dem Vorschlag des Vorstands mit **Blick auf die langfristigen Perspektiven** von KUKA zu.

Sie wissen alle, mit welchen ungewöhnlichen Rahmenbedingungen Unternehmen heute konfrontiert sind, die **international** tätig sind und eine **Verankerung** in der **Automobilbranche und im Maschinenbau** aufweisen.

In der zweiten Jahreshälfte 2008 sind die Auftragseingänge in den Bereichen Robotik & Automation **deutlich zurückgegangen**. Die ganze Branche ist von dieser Situation betroffen. Während der deutsche Maschinenbau noch bis zur Jahresmitte 2008 Zuwächse zu verzeichnen hatte, gingen die **Auftragseingänge** nach Angaben des

Verbands der Deutschen Maschinen- und Anlagenbauer (VDMA) allein im **4. Quartal 2008** um **29%** zurück. Damit war das 4. Quartal 2008 bis dahin dasjenige Quartal mit dem stärksten Rückgang **seit 1958!**

Im bisherigen Jahresverlauf **2009** ist der Einbruch im Maschinenbau noch gravierender. In den beiden ersten Monaten dieses Jahres sanken die Auftragseingänge im Maschinenbau nach VDMA-Angaben sogar um 45% gegenüber Vorjahr.

**Ich komme damit zum 1. Quartal 2009.** Wobei ich vorausschicken muss, dass wir noch keinen Quartalsabschluss vorgelegt haben. Die Veröffentlichung der finalen Ergebnisse für das erste Quartal 2009 ist für den 12. Mai terminiert.

**Vor zwei Tagen veröffentlichten wir Vorläufige Zahlen der KUKA zum 1. Quartal 2009. Wir überschrieben die Meldung mit: „Rezession belastet Geschäftsentwicklung bei KUKA“.**

KUKA hat im ersten Quartal 2009 nach vorläufigen Ergebnissen einen Auftragseingang von ca. 214 Mio. EUR erwirtschaftet, was einen Rückgang von -47% im Jahresvergleich bedeutet. Der Umsatz reduzierte sich um -19% auf ca. 227 Mio. EUR. Das Betriebsergebnis (EBIT) war ausgeglichen nach 15,8 Mio. EUR im ersten Quartal 2008.

Wir stellen fest, dass alle Bereiche der Realwirtschaft von der Rezession betroffen sind. Entsprechend sehen wir eine starke Investitionszurückhaltung bei unseren Kunden sowohl in der Automobilindustrie als auch in der General Industry. Um diesem Trend entschieden entgegen zu wirken, forcieren wir unser laufendes Kostensenkungsprogramm. Das Programm soll helfen, uns vor der

letzten Konsequenz betriebsbedingter Kündigungen so lange wie möglich zu schützen.

Wir halten an unserer Strategie fest, das Automotive-Geschäft zu sichern und das Geschäft mit der General Industry auszubauen. Unser integriertes Geschäftsmodell entwickeln wir weiter.

Trotz des schwierigen Marktumfeldes strebt KUKA durch bestehende und zukünftige Kostensenkungsmaßnahmen in 2009 ein ausgeglichenes bis leicht positives Betriebsergebnis (EBIT) und einen positiven Free Cashflow an.

**Marktseitig** werden wir weiterhin **alle Absatzchancen nutzen** und **intern** alle Möglichkeiten von **Kosteneinsparungen** ausschöpfen. Oberste Priorität haben die Sicherung der Liquidität und die Steigerung der Produktivität.

Wir hatten angesichts der sich abzeichnenden wirtschaftlichen Entwicklung bereits vor einigen Monaten ein **Kosteneinsparprogramm** mit dem Ziel aufgesetzt, in den Geschäftsbereichen sowie in der **Konzernzentrale** Kosten in einem **Gesamtvolumen von 50 Mio.** EUR einzusparen.

- Es wurde ein Abbau von Überstunden und Urlaub durchgeführt,
- Leiharbeitskräfte wurden reduziert und
- stellenweise Restrukturierungsmaßnahmen im Ausland durchgeführt.

Weitere Maßnahmen waren:

- ein verschärftes **Einkaufsmanagement**, um bessere Einkaufskonditionen zu generieren,
- die **Einsparung von Verwaltungskosten** durch **Shared-Services** im Rahmen unseres **integrierten Geschäftsmodells**,
- eine **Reduktion von Beratungsleistungen** sowie
- **geringere Marketingkosten**.

Wir befinden uns mit den Arbeitnehmervertretern und den Gewerkschaften derzeit in Verhandlungen, um rechtzeitig durch geeignete Personal- und Managementmaßnahmen auf die sich verschlechternde Geschäftsentwicklung zu reagieren. Inhalte dieser Gespräche sind unter anderem die Nutzung von Kurzarbeit, die Verschiebung von Tariferhöhungen, die Überprüfung des Weihnachts-/Urlaubsgelds und die Anpassung von Kapazitäten.

Ich möchte hier unterstreichen, dass der Vorstand einen **Abbau der Stammebelegschaft vermeiden möchte**. Unser Unternehmen ist zur Umsetzung der Wachstumsstrategien der Zukunft **auf qualifiziertes Fach- und Führungspersonal angewiesen**. Deshalb wägen wir alle Maßnahmen **verantwortungsbewusst** ab und stehen im engen Dialog mit den Vertretern der Arbeitnehmer.

Meine Damen und Herren, anlässlich der kürzlich erfolgten Veränderungen in der **Aktionärsstruktur**, möchte ich nun hier darauf näher eingehen:

Denn KUKA hat einen **neuen Ankeraktionär** gefunden: Unseren **langjährigen Kunden und bewährten Geschäftspartner**, die **Grenzebach Maschinenbau GmbH**.

Das Unternehmen hält seit kurzem **20,02% der Stimmrechte** an der KUKA Aktiengesellschaft.

Der Vorstand wertet das **Engagement der Familie Grenzebach** als einen **Vertrauensbeweis** in das Potenzial und die Qualität unseres Unternehmens sowie in die **Attraktivität der KUKA Aktie**. Aus unserer Sicht wird damit eine **gute Grundlage für eine langfristig gewinnbringende Partnerschaft** unserer beiden Unternehmen gelegt.

Ich möchte an dieser Stelle die Familie Grenzebach und ihre Vertreter, die heute auch persönlich anwesend sind, **ausdrücklich willkommen** heißen!

Unsere Häuser ergänzen sich in ihrem **Leistungsspektrum und ihrer Unternehmenskultur hervorragend**. Ich sehe der Zusammenarbeit positiv entgegen.

Nunmehr zur Aktionärsstruktur insgesamt:

Nach einer aktuellen Analyse unserer Aktionärsstruktur wird die KUKA Aktie trotz des schwierigen Börsenumfeldes gerade von **deutschen Investoren positiv wahrgenommen**.

Die Aktionärsstruktur per 15. Februar 2009 weist

- 40% inländische Privatanleger (Vorjahr 37%) und
- 55% institutionelle Investoren (Vorjahr: 63%) auf.

4,99% der Aktien befinden sich im Eigentum der KUKA. Sie wurden im vergangenen Jahr infolge des von der Hauptversammlung genehmigten Aktienrückkaufprogramms erworben. Unser Aktienrückkaufprogramm startete am 25. März 2008 und wurde am 29. August 2008 abgeschlossen. Wir haben insgesamt 1.327.340 Aktien bzw. 4,99% des Grundkapitals erworben. Die zurückgekauften Aktien wurden nicht eingezogen.

Die Finanzmarktkrise und der Konjunkturabschwung spiegelten sich auch in den Kursentwicklungen an den Börsen wider. Der MDax, zu dem KUKA gehört, verlor im Gesamtjahr 43%. Vor dem Hintergrund der rezessiven Kursentwicklung standen vor allem die als konjunktursensibel und zyklisch geltenden Maschinenbauwerte unter Druck. Entsprechend gingen die Aktienkurse der Peer Group Maschinenbau-Unternehmen im MDax und SDax um rund 54% zurück. Die KUKA Aktie konnte sich dieser Entwicklung nicht entziehen. Sie verzeichnete auf Grund der einsetzenden Rezession in vielen großen Industrienationen und dem Absatzeinbruch insbesondere der nordamerikanischen und europäischen Automobilindustrie ebenfalls einen deutlichen Kursrückgang um 51% ihres Wertes. Damit lag der Rückgang der KUKA Aktie in der Bandbreite der Peer Group Unternehmen.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
liebe Aktionäre,

nicht nur in Fakten zeigt sich die Leistungsfähigkeit der KUKA Aktiengesellschaft. Lassen Sie mich zwei Beispiele kurz schildern:

Die KUKA Roboter GmbH hat im letzten Jahr zwei Preise des renommierten MX Award gewonnen. Sowohl der Gesamtsieg als auch der Award in der Kategorie „Produktinnovation“ gingen an KUKA.

Der „Manufacturing Excellence Award“ (MX Award) ist in den vergangenen Jahren zu einem der bedeutendsten Preise für die verarbeitende Industrie in Deutschland avanciert. KUKA hat im Wettbewerb mit anderen Unternehmen Maßstäbe in Bezug auf

Kundenorientierung und Produktinnovation gesetzt – so das Urteil der Jury.

Ziel des MX Wettbewerbs ist es, den Erfahrungsaustausch zwischen Vertretern aus Wissenschaft und Praxis zu fördern und damit den Produktionsstandort Deutschland zu stärken. Die KUKA Roboter beweisen damit, dass Innovation und Produktion am Standort Deutschland erfolgreich möglich sind.

Das zweite Beispiel, im Vorgriff auf unsere Pressemitteilung in diesen Tagen:

Die Thompson Friction Welding Ltd., ein britisches Unternehmen des Geschäftsbereichs KUKA Systems, hat den renommierten Queen´s Award 2009 erhalten. Der Queen´s Award würdigt die weltweiten Verkaufszahlen der Firma im vergangenen Geschäftsjahr. Hervorgehoben wurde, wie Thomson Innovationen auf den Markt bringt. So entwickelte das Unternehmen eine Anlage, die Titankomponenten in Rekordgeschwindigkeit schweißt.

Mit **Blick auf die Zukunft** möchte ich erneut betonen, dass wir auch angesichts der aktuellen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise am **mittel- und langfristigen Plan zur strategischen Weiterentwicklung der KUKA AG festhalten.**

Wir werden unser Engagement in der Automobilindustrie **sichern** und streben vor allem in den **Zukunftsmärkten der General Industry, vornehmlich Solar und Flugzeugbau**, nach vorn. Die Expansionspläne Richtung **Asien** in beiden Geschäftsbereichen werden aufrechterhalten. Zusätzlich setzt Robotics in den **USA** auf Wachstum.

Von 2011 bis 2013 werden unsere strategischen Schwerpunkte in der Ausschöpfung der Wachstumsoptionen legen. Die Grundlagen

dafür haben wir bereits heute geschaffen. Einige wichtige Beispiele dafür sind unser Engagement in dem Konsortium "Bright Automation" zum Bau des neuartigen Elektro-Vans in den USA. Weiterhin haben wir Projekte in der Medizinrobotik, die teilweise bereits heute, teilweise in wenigen Jahren deutliche Umsätze versprechen. Dann werden wir auch an den Lösungen arbeiten, die über das Jahr 2013 hinaus gehen. Die Advanced Robotic ermöglicht den Einsatz von Robotern in Bereichen, die aus heutiger Sicht noch sehr visionär sind. Roboter mit Tastsinn und Bildverarbeitung erledigen Aufgaben, die bisher nur dem Menschen vorbehalten waren. Die enge Kooperation zwischen Mensch und Roboter wird damit möglich.

Basis hierfür ist die Weiterentwicklung unseres integrierten Geschäftsmodells – also die enge Kooperation zwischen Robotics und Systems. Dieses bietet einerseits die Grundlage für Kosteneinsparungen durch die gemeinsame Nutzung von Dienstleistungen beider Geschäftsbereiche. Andererseits verbessert es die Wertschöpfungskraft unseres Konzerns durch Key Account Management, die Erarbeitung von Innovationen und die Entwicklung von neuen Geschäftsfeldern.

Damit werden wir die **langfristige Wettbewerbsfähigkeit** des KUKA Konzerns sichern und den **Unternehmenswert** der KUKA Aktiengesellschaft **nachhaltig steigern**.

Ich bin überzeugt davon, dass die **KUKA zu den ersten Unternehmen gehören wird, die wieder am Aufschwung teilhaben** werden, wenn sich die **Weltwirtschaftslage wieder aufhellt**. Denn die **Industrie braucht unser Automations- und Rationalisierungs-Know-how heute mehr denn je**.

**Bleiben Sie unserem Augsburger Traditionsunternehmen verbunden.**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.