

KUKA

Hauptversammlung der KUKA Aktiengesellschaft

26. Mai 2011

Schwabenhalle, Messe Augsburg

AUSFÜHRUNGEN VON DR. TILL REUTER,

VORSITZENDER DES VORSTANDS

KUKA AKTIENGESELLSCHAFT

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter,

Sehr geehrte Gäste und Freunde unseres Unternehmens,

Liebe KUKAner,

ich heiße Sie willkommen und darf Sie auch im Namen meines Vorstandskollegen Stephan Schulak und unserer Führungsmannschaft herzlich begrüßen. Die Augsburger unter Ihnen wissen, dass die Kongresshalle, in der wir bisher unsere Hauptversammlung abgehalten haben, derzeit saniert wird. Daher der Umzug hierher in die Schwabenhalle.

2010 war für KUKA **ein Jahr der Transformation**.

Ein Jahr, in dem wir das **Vertrauen unserer Kunden** gestärkt haben,

ein Jahr in dem wir in **Zukunftsthemen** investiert haben.

Ein Jahr, in dem es uns gelungen ist, unsere **Finanzkraft** langfristig zu sichern, indem wir die **Kosten deutlich gesenkt** und unsere Flexibilität gesteigert haben.

Und **ein Jahr**, in dem wir intern zusammengewachsen sind.

Damit haben wir für KUKA die **Basis für nachhaltiges profitables Wachstum** geschaffen.

KUKA hat über die Jahre einen bemerkenswerten Wandel vollzogen und sich kontinuierlich weiterentwickelt – Hand in Hand mit der Expansion der roboterbasierten Automation. 1996 lag der Hauptabsatzmarkt von KUKA gänzlich in der Automobilindustrie. Ab der Jahrtausendwende richteten wir unseren Blick

zunehmend auch auf andere Branchen und bauten unsere Marktanteile in der so genannten General Industry – also in Segmenten außerhalb der Automobilindustrie – kontinuierlich aus. Diese Entwicklung hat sich im vergangenen Jahr fortgesetzt. Mit der Gründung der KUKA Laboratories wollen wir nunmehr den Bereich Servicerobotik erschließen und damit speziell nicht-industrielle Kundensegmente wie die Medizintechnik bedienen.

Dieser Prozess war und ist ein Kraftakt. Möglich ist er, weil sich über 6.000 KUKAner jeden Tag aufs Neue mit hoher Motivation dafür einsetzen, unser Unternehmen gemeinsam weiter zu entwickeln und nach vorne zu bringen. Für ihre große Verantwortungs- und Leistungsbereitschaft danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und spreche ihnen – sicher auch in Ihrem Namen – Anerkennung aus.

Zu den wesentlichen Aufgaben, die wir im vergangenen Geschäftsjahr erfolgreich erledigt haben, gehörte, die Finanzierung langfristig zu sichern.

Ein wichtiger Meilenstein dabei war die Kapitalerhöhung mit Bezugsrecht im Juni 2010. Sie erfolgte unter teilweiser Ausnutzung des bestehenden genehmigten Kapitals II (2009). Insgesamt wurden 4.655.441 neue Aktien zu einem nominellen Betrag von 2,60 Euro je Aktie ausgegeben. Der Bezugspreis je Aktie betrug 9,75 Euro. Dadurch sind uns 45 Millionen Euro zugeflossen. Das Grundkapital der Gesellschaft erhöhte sich auf 88.180.120,60 Euro. Durch die Kapitalerhöhung reduzierte sich das genehmigte Kapital II (2009) von 27.584.026 Euro auf 15.479.879,40 Euro.

Ein weiterer Meilenstein war die erfolgreiche Platzierung der Unternehmensanleihe im vergangenen November mit einem Volumen von 202 Millionen Euro. Hiermit haben wir den laufenden Konsortialkredit teilweise abgelöst und können die Wandelschuldverschreibung refinanzieren, die im November dieses Jahres ausläuft. Außerdem haben wir das Eigenkapital gestärkt und können unser operatives Geschäft stärken.

Alle genannten Maßnahmen senken unsere Finanzierungskosten. Gerade die Platzierung der Unternehmensanleihe macht uns unabhängiger von Banken. Der neue Konsortialkredit erhöht die Freiheitsgrade für das Management. Eine solide und langfristig gesicherte Finanzierung ermöglicht es uns, den Fokus wieder voll und ganz auf das operative Geschäft zu lenken und die Zukunftsthemen weiter zu treiben.

Zusätzlich haben wir nun ein Rating bei Standard & Poors sowie bei Moody's, die uns nunmehr mit „B“ bzw. „B2“ und einem stabilen Ausblick bewerten.

Große Fortschritte haben wir bei den **Kostensenkungen** gemacht. In den vergangenen zwei Jahren konnten wir nachhaltige Einsparungen von fast 70 Millionen Euro erzielen. Das kann sich sehen lassen und wird sich in diesem Jahr in vollem Umfang positiv auf unsere Gewinn- und Verlustrechnung auswirken. Und: Wir bleiben wir dran. Denn es ist und bleibt eine wichtige Aufgabe, auch im Aufschwung die gewonnenen Kostenvorteile zu erhalten.

Wo setzen wir an?

Im Geschäftsbereich Systems haben wir die Beschaffung optimiert und beziehen Leistungen verstärkt aus Ländern mit niedriger Kostenstruktur. Darüber hinaus setzen wir nun auch im Anlagengeschäft auf eine höhere Standardisierung und auf Gleichteile. Das bedeutet, dass wir das Rad nicht in jedem Projekt vollkommen neu erfinden, sondern immer wieder auf bewährte Komponenten zurückgreifen.

Bei Robotics haben wir eine deutliche Senkung der Produktionskosten durch die Produktinnovation QUANTEC und die neue Steuerung KR C4 erreicht. Dies gelang vor allem durch einen höheren Softwareeinsatz, der zu weniger Hardware führte, und durch eine Verringerung der Komponentenvielfalt. Gleichzeitig konnten wir den Kundennutzen erhöhen.

Eine Stellschraube bei den Fixkosten ist das Personal. Zu Beginn des vergangenen Jahres zwang uns das geringe Geschäftsvolumen dazu, die **Personalkapazitäten** anzupassen und am Standort Augsburg freiwillige Aufhebungsvereinbarungen zu schließen. In Deutschland haben wir außerdem die Möglichkeit der Kurzarbeit genutzt – ein sinnvolles Instrument, das uns erlaubte unsere Produktion flexibel und sozial verantwortungsvoll an den Marktbedingungen während der Wirtschaftskrise zu orientieren. **Dank** gebührt dabei dem **Betriebsrat**: Die offene und faire Zusammenarbeit mit unseren Arbeitnehmervertretern führte zu guten Lösungen, die von allen mitgetragen wurden.

Als Folge des wirtschaftlichen Aufschwungs konnten wir die Kurzarbeit ab dem zweiten Quartal schrittweise zurückfahren und zum Jahresende aufheben. Mit

steigender Nachfrage haben wir die Produktionskapazitäten auch in Augsburg wieder erweitert. Im Zuge dessen haben wir vor allem den Einsatz von Leiharbeitern, der zu Jahresbeginn runtergefahren wurde, wieder verstärkt. Auf Dauer ist uns wichtig, eine ausgewogene Balance zwischen unserer Stammelegschaft und den Zeitarbeitskräften zu finden. Wir streben eine flexible Produktion an, die es erlaubt, Auftragsschwankungen schnell folgen zu können.

Insgesamt erhöhte sich die Anzahl der Mitarbeiter von 5.744 auf 5.990 zum Jahresende 2010. Das ist angesichts des deutlich angezogenen Geschäftsvolumens ein unterdurchschnittlicher Zuwachs. Unsere Personalplanung basiert vor allem auf den Investitionsentscheidungen unserer Kunden. Weil diese speziell in den BRIC-Staaten Kapazitäten aufbauen, haben auch wir bei KUKA in diesen Regionen den Mitarbeiterstamm verstärkt.

Kommen wir zu wichtigen Finanzkennzahlen des vergangenen Geschäftsjahrs. In der Zeit unserer Neuaufstellung zog die Wirtschaft wieder an. Die Märkte belebten sich. Als erstes profitierten davon die Automobilindustrie und damit auch unser Robotergeschäft. Das Anlagengeschäft zog in der zweiten Jahreshälfte nach. Zum Jahresende hatte der **Auftragseingang** des Konzerns um 26,5 Prozent auf 1.142 Millionen Euro zugelegt. Im Geschäftsbereich Roboter erzielten wir mit 486 Millionen Euro ein neues Allzeithoch. Im vierten Quartal überschritten wir dabei die Schwelle von 10.000 bestellten Industrierobotern – ein bis dahin nicht erreichter Wert.

Beim **Umsatz** legten wir um 19,6 Prozent zu und überschritten wieder die Marke von einer Milliarde Euro – genau so, wie wir es Anfang August prognostiziert hatten. Aufgrund der schnellen Erholung des Geschäfts konnten wir bei der Vorlage der

Halbjahreszahlen unseren Ausblick anheben. Das Anlagengeschäft erreichte im vierten Quartal mit 219 Millionen Euro wieder das Vorkrisen-Niveau von 2008.

Die Profitabilität der Geschäftsbereiche stieg kontinuierlich von Quartal zu Quartal an, so dass wir zum Jahresende auf Konzernebene wieder ein positives **Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)** ausweisen konnten. Mit 24,8 Millionen Euro übertrafen wir unsere Prognose, die wir in einem Korridor zwischen 10 und 20 Millionen Euro angesetzt hatten.

In beiden Geschäftsbereichen nähern wir uns den **Zielmargen** an: Bei Robotics haben wir 4,8 Prozent erreicht und streben 10 Prozent an. Bei Systems liegen wir bei 2,9 Prozent, unser Ziel sind 5 Prozent.

Ein Blick auf die Gewinn- und Verlustrechnung zeigt: Auch das **Ergebnis nach Steuern** verbesserte sich erheblich. Der Jahresfehlbetrag verringerte sich von -75,8 Millionen Euro auf -8,6 Millionen Euro. Das noch negative Ergebnis in 2010 ist im wesentlichen auf die gestiegenen Finanzierungskosten zurückzuführen, die sich auf das Finanzergebnis ausgewirkt haben.

Trotz der deutlichen Verbesserung ist dieses Ergebnis noch nicht zufrieden stellend. Es ist unser vorrangiges Ziel, KUKA 2011 wieder in die Gewinnzone zu führen und damit eine Grundvoraussetzung für die Dividendenfähigkeit zu schaffen.

Die **Bilanzsumme** des Konzerns stieg per 31. Dezember 2010 auf 984,7 Millionen Euro. Auf der **Aktivseite** stiegen die langfristigen Vermögenswerte nur geringfügig an, während die kurzfristigen Vermögenswerte deutlich zunahmen. Der Grund dafür

sind erhöhte Forderungen aus Fertigungsaufträgen und ein Anstieg der Vorräte, der sich aus der starken Kundennachfrage ergibt. Auf der **Passivseite** wirkte sich der Mittelzufluss aus der Kapitalerhöhung positiv auf das Eigenkapital aus. Auch die Entwicklung der Wechselkurse schlug hier positiv zu Buche. Der Anstieg der langfristigen Schulden ist hauptsächlich auf die Begebung der Unternehmensanleihe begründet. Da die Wandelanleihe im November 2011 – und damit innerhalb eines Jahres – fällig wird, wurde sie nicht mehr unter den langfristigen, sondern unter den kurzfristigen Schulden ausgewiesen.

Soweit die wichtigsten Kennzahlen. Sie sehen: Wir haben hart gearbeitet und gehalten, was wir uns vorgenommen und Ihnen versprochen hatten.

Nachdem wir den Transformationsprozess erfolgreich gestaltet haben, richtet sich unser Fokus 2011 darauf, das profitable Wachstum voranzutreiben und unsere Innovationskraft zu stärken.

Die Ergebnisse des **ersten Quartals 2011**, die wir vor zwei Wochen berichtet haben, zeigen: Wir sind auf einem guten Weg. Der positive Trend setzt sich verstärkt fort.

Die **Auftragseingänge** stiegen gegenüber dem Vorjahresquartal um 50,5 Prozent auf 397,1 Millionen Euro. Damit haben wir ein höheres Wachstum als die Maschinenbaubranche in Deutschland erzielt, die vergleichsweise „nur“ um 32 Prozent gestiegen ist.

Mit 183,1 Millionen Euro verbuchte das Robotergeschäft abermals einen neuen Quartalsrekord. Neben der unverändert hohen Nachfrage aus der internationalen Automobilindustrie, zieht nun auch das Geschäft mit der General Industry deutlich

an. Hier erzielten wir die größten Zuwächse. Auch der Anlagenbau profitierte von den positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und legte um ein Drittel auf 215,8 Millionen Euro zu. Für eine hohe Auslastung unserer Produktionskapazitäten in den kommenden Monaten ist also gesorgt.

Schon im ersten Quartal konnte der **Konzernumsatz** deutlich gesteigert werden und lag auf dem Niveau des traditionell starken Jahresendquartals. Gegenüber dem Vorjahresquartal verzeichnete er ein Plus von 56,1 Prozent auf 326,5 Millionen Euro.

Beim **Ergebnis vor Steuern und Zinsen** konnten wir eine kontinuierliche Verbesserung erzielen und erreichten im ersten Quartal 2011 einen Wert von 14,7 Millionen Euro; die EBIT-Marge betrug 4,5 Prozent. Diese erfreuliche Entwicklung ist einerseits auf das starke Umsatzwachstum und die deutlich höhere Kapazitätsauslastung zurückzuführen. Andererseits trugen auch die in den vergangenen zwei Jahren optimierten Prozesse und Strukturen dazu bei.

Das **Nachsteuerergebnis** verbesserte sich auf 5,4 Millionen Euro und lag damit im positiven Bereich.

KUKA startete also sehr erfolgreich ins laufende Geschäftsjahr. So erfolgreich, dass wir bei der Vorlage der Quartalsergebnisse unseren **Umsatzausblick für das Gesamtjahr angehoben** haben. Wir haben allen Grund anzunehmen, dass sich die starke Nachfrage durch unsere Kunden weiter positiv entwickelt. In beiden Geschäftsfeldern gibt es Signale für eine weiterhin dynamische Marktentwicklung. Neben dieser Entwicklung werden auch eine höhere Auslastung, die Markteinführung

des QUANTEC und Effekte des Kostensenkungsprogramms zu einer Steigerung der Profitabilität führen.

Deshalb erwarten wir für 2011 nunmehr einen **Umsatz** von mindestens 1,2 Milliarden Euro und eine EBIT-Marge von mindestens 5 Prozent.

Das Kapital, das Sie in KUKA investiert haben, haben wir genutzt, um das Unternehmen wieder solide aufzustellen. Finanz- und Ertragskraft sind gestärkt und KUKA ist auf dem besten Wege, wieder dividendenfähig zu werden. Diese positive Entwicklung spiegelt sich auch im **Aktienkurs** wider: Seit dem Start des neuen Managements im Oktober 2009 legte die KUKA-Aktie rund 90 Prozent zu und notiert zur Zeit zwischen 18 und 20 EUR. Gegenüber dem SDAX und dem Durchschnitt vergleichbarer Unternehmen konnte sich KUKA damit besser behaupten.

Dies ist nicht zuletzt auch dem **Dialog mit dem Kapitalmarkt** zuzuschreiben, den wir im vergangenen Jahr erheblich ausgeweitet haben. So präsentierten wir KUKA auf insgesamt 29 Roadshows an den wichtigsten Finanzplätzen der Welt. Wir führten mehr als 200 Einzelgespräche mit institutionellen Investoren und stellten uns den Fragen der Banken, die uns kontinuierlich beobachten und regelmäßig Anlageempfehlungen aussprechen.

Sehr erfreulich ist, dass wir auf einen stabilen **Aktionärskreis** bauen können. Die Anzahl der ausgegebenen Aktien beläuft sich nunmehr auf 33,9 Millionen Aktien. Gut ein Viertel davon befindet sich im Besitz der Grenzebach-Gruppe. Daneben zählen Oppenheim Asset Management mit 5,2 Prozent, Guy Wyser Pratte mit 4,7 Prozent und Allianz Global Investors mit 4 Prozent zu unseren größten institutionellen

Investoren. Die restlichen Aktien, rund 61 Prozent, befinden sich im Streubesitz. Dieser Aktionärskreis unterstützt uns in unserer strategischen Ausrichtung.

Wo steht KUKA heute und wie wollen wir das Unternehmen weiter in die Zukunft entwickeln? Werfen wir dazu einen Blick auf unsere operativen Geschäftsbereiche: Robotics mit KUKA Labs sowie Systems.

Bei den Industrierobotern sind wir hervorragend im Markt positioniert: In Europa ist KUKA die Nummer eins, weltweit rangieren wir unter den Top drei. Insbesondere im Automobilssektor lassen wir den internationalen Wettbewerb hinter uns. Diese starke Stellung gilt es zu verteidigen.

Die **Marktaussichten** sind insgesamt gut: Der Branchenverband der Roboterindustrie IFR erwartet für 2011 und 2012 für den globalen Robotermarkt ein jährliches Wachstum von 10 Prozent. Die Automation schreitet branchenübergreifend in allen regionalen Märkten voran. Die größte Dynamik sehen wir bei KUKA in der General Industry. Daneben legen wir unseren strategischen Fokus auf die Expansion in den so genannten BRIC-Staaten, also Brasilien, Russland, Indien und China.

Wir bauen auf die hohe **Innovationskraft** unserer Ingenieure und Techniker. Als Technologieführer setzt KUKA immer wieder neue Standards. Zum Beispiel mit der **neuen Generation von Industrierobotern**, die ich Ihnen vor einem Jahr angekündigt hatte und bei der inzwischen Vertrieb und Serienlieferung angelaufen sind. Beim QUANTEC, so der Name der neuen Baureihe, ist das Zusammenspiel aus Mechanik, der Steuerung KRC 4 sowie der Bedienung und Programmierung

zukunftsweisend. Die zugrundeliegende Technologie verschafft unseren Kunden umfangreiche Nutzensvorteile.

Die neue Robotergeneration denkt grün und steht damit im Zeichen der Nachhaltigkeit. Durch neue Werkstoffe besitzt sie weniger Masse und setzt neue Maßstäbe im Wirkungsgrad von zugeführter Energie und Traglast. Durch intelligente Software kann sie auf eine Reihe von mechanischen Anbauteilen verzichten, die sonst Energie verbrauchen. Die Stand-by-Verluste lassen sich fast vollständig reduzieren und dank weniger Baugruppen und eines innovativen Kühlkonzepts können bis zu 25 Prozent Energie eingespart werden.

Die positive Resonanz der ersten Kunden aus unterschiedlichen Branchen bestätigt, dass die Markteinführung geglückt ist. So haben wir zum Beispiel im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahrs einen wichtigen Rahmenvertrag mit Daimler geschlossen. Er beinhaltet die Lieferung von insgesamt 3.000 QUANTEC-Robotern inklusive der neuen Steuerung KR C4 in den nächsten Jahren. Insgesamt erwarten wir, rund 3.000 Stück der neuen Robotergeneration in diesem Jahr abzusetzen.

Nicht nur die Kunden schätzen die Vorzüge der neuen Robotergeneration. Auch KUKA profitiert davon. So reduziert ein intelligentes Gleichteile-Konzept die Komplexität, wodurch wir Fertigung und Materialdisposition effizienter gestalten können. Außerdem konnten Hardware-Komponenten durch einen höheren Einsatz von Software reduziert werden. Das hat positive Auswirkungen auf unsere Produktionskosten.

In der **General Industry** planen wir mit einem überdurchschnittlichen Wachstum von 20 Prozent. Immer mehr Unternehmen aus verschiedenen Branchen erkennen die Rationalisierungspotenziale, die sich aus steigender Automation und dem intensiveren Einsatz von Robotern ergeben. KUKA ist mit seinem Know-how bereits in einer Reihe von Branchen etabliert und bestens auf spezifische Anforderungen vorbereitet. Die Bauweise unserer Roboter ist modular angelegt, so dass die Standardbaureihe schnell und flexibel mit Zusatzwerkzeugen für unterschiedliche Arbeitsprozesse ausgerüstet werden kann.

Ein solcher Arbeitsprozess, den KUKA beherrscht wie kein anderer Roboterhersteller, ist das Palettieren. Hierbei verwenden wir bereits seit Jahren Carbonfaserbauteile, die durch geringes Gewicht bei gleichzeitig hoher Festigkeit sehr gut bei diesem Robotereinsatzfeld eignen. Zahlreiche Anwendungen in der Holzwirtschaft, in der Baustoffbranche und in der Getränke- und Nahrungsmittelindustrie zeugen davon. Gerade in der Lebensmittelbranche ist ein Trend zu steigender Automatisierung zu beobachten. Immer mehr Ware wird mit Hilfe von Robotern hergestellt, verpackt, verschweißt und gelagert. Auch im ersten Quartal 2011 haben wir wieder Aufträge über Palettier-Roboter erhalten. Eine brasilianische Brauerei nutzt sie für Bierdosen in ihren Abfüllanlagen. Die französische Firma BEL verpackt damit automatisch Käse.

Neben einer Branchendiversifizierung verfolgen wir eine regionale Strategie mit Fokus auf die wachstumsstarken **BRIC-Länder**. Die industrielle Automatisierung steht in diesen Schwellenländern erst am Anfang. Um die wachsende Nachfrage nach Industrierobotern auch vor Ort zu befriedigen, bauen wir derzeit unsere Produktion in China aus. Schon seit gut zehn Jahren ist KUKA mit einem

Tochterunternehmen in Shanghai vertreten. Ziel ist es nun, die Fertigungskapazität von derzeit 1.000 auf 5.000 Roboter im Jahr zu erhöhen. Damit sorgen wir für kurze Lieferzeiten und profitieren von kostengünstigen Zulieferungen.

Im Vertrieb setzen wir neben der persönlichen Betreuung unserer Großkunden auf ein weltweites Netz an Distributoren sowie auf eine Vielzahl qualifizierter Systempartner, Roboterintegratoren und Anlagenbauer. Diese Partner sind in ihren Märkten gut verankert und haben das Ohr am Markt.

Ein hervorragendes Beispiel dafür ist unser chinesischer Systempartner Huaheng. Der Anlagenbauer ist auf das automatisierte Schweißen von Dickblechanwendungen spezialisiert und beliefert vor allem Hersteller von Baumaschinen. Mit diesem Kunden konnte KUKA allein 2010 Rahmenverträge über die Lieferung von insgesamt 325 Industrierobotern abschließen.

Erst kürzlich gewannen wir einen weiteren Rahmenvertrag zur Lieferung von 100 Industrierobotern in die chinesische Papierindustrie.

Seit Januar 2011 treten wir mit KUKA Laboratories auf dem Markt auf. Wir sprechen kurz von **KUKA Labs**. Der im vergangenen Jahr geschaffene Bereich konzentriert sich auf die Entwicklung von Anwendungen für Kunden aus nicht-industriellen Segmenten wie der Medizintechnik.

Ein Kernprojekt ist die Entwicklung des sensitiven **Leichtbauroboters**. Auf der letzten Hauptversammlung hatten wir Ihnen bereits einen Prototypen präsentiert.

Der LBR birgt enormes Marktpotenzial: Weil er auf Berührung reagiert, ist der so genannte LBR nicht an Sicherheitsräume gebunden und dazu prädestiniert, sich selbstständig in Räumen zu bewegen und in unmittelbarer Nähe mit Menschen zusammenzuarbeiten. In Zukunft wird er uns bei der Arbeit und im Haushalt immer mehr unterstützen – ein Einsatzfeld der Servicerobotik. Zusätzlich eröffnen wir neue Anwendungsmöglichkeiten für unsere Kunden. Die Kombination aus einer feinfühligem Sensorik und dem Datenaustausch in Echtzeit sorgt für schnellste Reaktionen – Voraussetzung dafür, dass herkömmliche Sicherheitsmaßnahmen in Schutzzellen wegfallen können. Mensch und Maschine können künftig enger zusammenarbeiten.

Mit dem LBR sind wir bei dieser Entwicklung ganz vorne dabei: Erst vor wenigen Wochen erhielt der KUKA Leichtbauroboter auf dem EURobotics Forum den „Technology Transfer Award“. Mit der begehrten Auszeichnung wurde unsere Forschungspartnerschaft mit dem Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) gekrönt.

Speziell in der Medizintechnik erwarten wir in den kommenden Jahren einen verstärkten Einsatz der Robotertechnologie. Im ersten Quartal konnten wir uns zum Beispiel wieder über einen Großauftrag von Siemens Healthcare über insgesamt 100 Medizinroboter zur Röntgen-Bildgebung freuen. Es handelte sich um den größten Einzelauftrag aus der General Industry im ersten Quartal 2011.

In den nächsten fünf Jahren sehen wir im Bereich KUKA Labs ein Umsatzpotential von mehr als 100 Millionen EUR. Basis dieser Entwicklung ist unser Engagement in den Segmenten Medizintechnik und Servicerobotik. Schon heute helfen Roboter

Diagnosen zu stellen, Behandlungen und Therapien durchzuführen. In Bereichen wie der Positionierung von Patienten und der Bildgebung im Röntgenprozess hat sich KUKA bereits einen Namen gemacht – mit Industrierobotern. Derzeit beschäftigen wir uns intensiv damit, weitere Anwendungen in der Medizintechnik für den Leichtbauroboter zu erschließen. Wir sind überzeugt davon, dass sich die Fokussierung auf Servicerobotik und nicht-industrielle Segmente wie die Medizintechnik für KUKA auszahlen wird.

Zusammengefasst werden wir uns in diesem und im nächsten Jahr darauf konzentrieren, die beiden Segmente Servicerobotik und Medizintechnik weiterzuentwickeln. Ein wichtiger Meilenstein wird die Serienreife des Leichtbauroboters Ende 2011 sein, so dass wir 2012 damit in die Produktion gehen können. Das wird uns Türen zu völlig neuen Anwendungen und Einsatzmöglichkeiten öffnen. Wichtig ist hierbei, dass wir auch Partner an Bord holen wollen, mit denen wir gemeinsam speziell den Medizinmarkt erobern wollen.

Kommen wir zum **Geschäftsbereich Systems**, dem Anlagenbau. Mit unserem Angebot decken wir die gesamte Wertschöpfungskette in der automatisierten Produktion ab: von einzelnen Robotern, Systemkomponenten, Werkzeugen und Vorrichtungen über automatisierte Produktionszellen bis hin zu kompletten Anlagen, die wir als Systemintegrator schlüsselfertig erstellen.

Für Chrysler in den USA betreibt KUKA sogar die Anlage und hat die Fertigung von Karosserien für den Jeep Wrangler übernommen. Dabei ist unser Team in Toledo außerordentlich erfolgreich: Es zählt zu den effektivsten Karosserie-Werken in

Nordamerika. Im August 2010 konnten wir die Produktion der 500.000sten Rohkarosse feiern.

Als einer der Marktführer im automobilen Karosseriebau ist KUKA bevorzugter **Partner vieler internationaler Automobilhersteller**. Ford zum Beispiel fertigt ab kommendem Jahr die Karosserie des neuen Focus für den asiatischen Markt auf einer KUKA-Anlage in Thailand. An dem Großprojekt sind Teams aus China, USA und Augsburg beteiligt. Für einen weiteren Kunden errichten wir gerade eine Karosserierohbauanlage in Brasilien. Sie sehen: Auch die boomende Automobilbranche investiert kräftig in den **BRIC-Ländern**.

Natürlich ist unsere Kompetenz **auch in anderen Branchen** gefragt. Im Auftrag eines europäischen Herstellers entsteht in Indien gerade die Rohbauanlage für eine Lkw-Kabine. Von den hoch automatisierten Schweißlinien für den russischen Eisenbahnwaggonhersteller TVSZ hatte ich bereits im letzten Jahr berichtet. Inzwischen ging die Vorzeiganlage, auf der jedes Jahr 10.000 Waggons entstehen, in Betrieb. Dass auch diese Beispiele aus den BRIC-Staaten stammen, ist kein Zufall.

Für Solarhersteller lieferte KUKA im vergangenen Jahr unter anderem zwei Anlagen nach Dresden und in den US-Bundesstaat Michigan und bewies dabei System- und Integrationskompetenz auf höchstem Niveau. Im ersten Quartal 2011 konnten wir weitere größere Aufträge über Produktionslinien von Photovoltaikmodulen von Kunden aus China, Nordamerika und dem europäischen Ausland verbuchen.

Einen Innovationspreis haben wir für eine Technologie erhalten, die das Schweißen von räumlich komplex geformten Bauteilen aus **Kohlefaserverstärkten Kunststoffen** (CFK) ermöglicht. Die Verarbeitung, Handhabung und Montage dieses neuen Werkstoffs gilt als besonders herausfordernd. KUKA beherrscht diese Prozesse wie Messen, Bohren und Fräsen, Besäumen, Nähen und Nieten sowie das Auftragen von Klebstoff- und Dichtmitteln.

Am Standort Augsburg haben wir optimale Bedingungen, um Erfahrungen mit Faserverbundtechnologien zu sammeln – als Mitglied des Kompetenznetzwerks Carbon Composites. Der Innovationspark, der in unmittelbarer Nähe der Messe entstehen soll, nimmt konkrete Züge an – ein sichtbares Zeichen dafür, dass sich in der Region etwas bewegt.

Solche Faserverbundtechnologien kommen vor allem in der Luft- und Raumfahrt zum Einsatz. Einer unserer Kunden hier ist zum Beispiel der amerikanische Konzern Northrup Grumman, bei dem KUKA als bevorzugter Zulieferer gelistet ist.

Woher nehmen wir den Schub, um im Anlagenbau zu wachsen und die Zielmarge von 5 Prozent EBIT zu erreichen?

- Zunächst profitieren wir von einem großen Vorteil gegenüber vielen Wettbewerbern. KUKA ist weltweit in der Lage, das komplette Angebotsspektrum in der gleichen Qualität zu liefern. Dies ist die Basis für eine hohe Kundenloyalität.

- Die Modellvielfalt der Automobile unserer Kunden steigt stetig an und wird durch regulatorische Vorgaben wie den CO₂-Ausstoß zu reduzieren und dem Trend zu verbrauchsärmeren Automobilen weiter beflügelt.
- Marktpulse kommen auch aus regulatorischen Anforderungen nach verbrauchsärmeren und leichteren Fahrzeugen. Gut für den Anlagenbau: Denn wenn neue Werkstoffe oder Elektro- und Hybridantriebe ins Spiel kommen, zieht das veränderte Produktionsprozesse und neue -systeme nach sich. Ein Beispiel dafür ist der Motor Twin Air des Fiat 500, den ersten Motor, den Fiat mit der elektrohydraulischen Ventilsteuerung Multi Air ausgestattet hat. Die Montagelinie dafür wurde vor rund einem Jahr von KUKA gebaut.
- Zusätzlich sehen wir, dass Produktionskapazitäten speziell in den BRIC-Staaten weiter ausgebaut werden.

Auf eine große Herausforderung für alle Industrieunternehmen will ich abschließend noch kurz eingehen. Mit Blick auf die Zukunft müssen wir uns als **Arbeitgeber** noch stärker im Wettbewerb positionieren, um die besten Talente für unser Unternehmen zu begeistern.

Seit jeher legen wir Wert auf eigenen Nachwuchs und bieten Schulabgängern ein breites Spektrum an technischen und kaufmännischen **Ausbildungsberufen**. Im vergangenen Jahr haben wir die Anzahl der Ausbildungsplätze von 193 auf 210 erhöht, was einer Ausbildungsquote von 3,5 Prozent entspricht. Nach bestandener Abschlussprüfung haben wir neben unseren eigenen Nachwuchskräften im Februar auch zehn Lehrlingen des Druckmaschinenherstellers manroland mit einer Übernahme eine berufliche Perspektive geboten.

KUKA pflegt intensive Kontakte zu Hochschulen und präsentiert sich auf einer Vielzahl von Bewerbermessen. **Studenten** haben sie die Möglichkeit uns über Praktika, Werkstudententätigkeiten und Abschlussarbeiten kennenzulernen. Häufig ist das die Grundlage für eine dauerhafte Zusammenarbeit.

Bei einer Befragung des Institut trendence im vergangenen Jahr zeigte sich, dass KUKA in der Gunst der Studenten weiter gestiegen ist. In der Wertung der beliebtesten deutschen Arbeitgeber verbesserten wir uns von Platz 42 auf Platz 37.

Um die Attraktivität als Arbeitgeber weiter zu steigern, bemühen wir uns unserer Belegschaft die Balance zwischen Beruf, Familie und Freizeit zu ermöglichen. Dafür erhielten wir 2010 zum ersten Mal das Zertifikat eines **familienfreundlichen Unternehmens**. Zu unseren Angeboten gehören zum Beispiel flexible Arbeitszeitregelungen und Kinderbetreuung in den Sommerferien. Diese Angebote sollen in den kommenden Jahren weiter ausgebaut werden.

Daneben haben wir kürzlich ein Programm verabschiedet, das die **Vielfalt** innerhalb von KUKA fördern soll. Dazu gehört die Chancengleichheit von Frauen auf allen Hierarchieebenen. Bei der Zusammenstellung von Teams wollen wir zum Beispiel verstärkt auf eine gute Mischung der verschiedenen Generationen achten. Damit wollen wir dafür sorgen, dass Wissen und Erfahrung weitergegeben werden und dem Unternehmen so erhalten bleiben.

Vielfalt bedeutet bei uns vor allem auch Internationalität. In dem Maße wie sich die Wertschöpfung des Unternehmens auf Märkte außerhalb Deutschlands verteilt, werden wir auch die Belegschaft weiterentwickeln.

Eine geringe Fluktuation und lange Betriebszugehörigkeiten zeugen von starker Verbundenheit unserer Belegschaft mit dem Unternehmen. Ich habe das Gefühl, dass wir KUKAner während der Wirtschaftskrise enger zusammengedrückt sind. Die Kommunikation untereinander funktioniert heute besser und das Verständnis der Geschäftsbereiche füreinander ist gewachsen. Gute Voraussetzung, um weitere Synergien im Unternehmen zu heben.

Sehr geehrte Damen und Herren,

vor eineinhalb Jahren sind wir im Vorstand angetreten, KUKA weiter zu einem Technologieunternehmen mit hoher Innovationskraft und Ertragsstärke zu entwickeln. Die strategischen und operativen Weichen sind nunmehr gestellt. Wir haben gezeigt, dass wir unsere Strategien und Ziele konsequent und schnell umsetzen. KUKA ist wieder auf Kurs und wächst profitabel. In den kommenden Jahren wollen wir die Früchte dieser Arbeit ernten. Deshalb haben wir allen Grund, optimistisch in die Zukunft zu blicken. Vielen Dank für Ihr Vertrauen. Wir freuen uns, wenn Sie uns auch weiterhin begleiten!