

# Hauptversammlung IWKA Aktiengesellschaft 5. Juli 2002

Ausführungen von Hans Fahr  
Vorsitzender des Vorstands IWKA Aktiengesellschaft

Karlsruhe, 5. Juli 2002

Es gilt das gesprochene Wort!

Sehr geehrte Aktionärinnen,  
Aktionäre und Aktionärsvertreter,  
sehr geehrte Gäste,  
meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich begrüße Sie - auch im Namen meiner Vorstandskollegen - sehr herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der IWKA Aktiengesellschaft! Wir freuen uns, dass die Zahl der Aktionäre und Gäste in Karlsruhe wiederum gestiegen ist. Mit Ihrer Teilnahme drücken Sie die Verbundenheit mit Ihrem Unternehmen, der IWKA, aus, die wir dankbar entgegennehmen. Ich begrüße ebenfalls die anwesenden Vertreter der Presse.

Das Geschäftsjahr 2001 war zwar ein schwieriges aber letztlich erfolgreiches Jahr für unsere Gruppe. Ausgehend von den USA war in der zweiten Jahreshälfte eine starke Abschwächung der wirtschaftlichen Entwicklung mit rezessiven Tendenzen in vielen Teilen der Welt zu verzeichnen. Vor diesem Hintergrund sind wir stolz darauf, dass wir unsere Ziele dennoch erreicht haben:

- Unsere Auftragseingänge stiegen um vier Prozent - unsere Prognose lag bei einem Plus von zwei Prozent.
- Aufgrund der konjunkturellen Abkühlung rechneten wir mit stabilen Umsatzerlösen. Am Ende konnten wir einen Zuwachs in Höhe von drei Prozent erzielen.
- Entscheidend ist jedoch, dass wir auch unsere Ergebnisziele erreicht haben. Unser operatives Ergebnis (EBIT) hat sich - wie vor Jahresfrist angekündigt - wieder deutlich verbessert.
- Außerdem gelang es uns, die Konzernnettoverschuldung erheblich zurückzuführen.

Diese Ergebnisse können sich durchaus sehen lassen. IWKA hat sich im vergangenen Jahr zum größten Teil besser entwickelt als andere Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau. Worauf läßt sich dies zurückführen? Die Antwort ist einfach: Um auch künftig unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, durchläuft unsere Gruppe seit 1999 ein intensives Fitnessprogramm, das inzwischen Früchte trägt. So haben wir unsere Produktionstechnik in den letzten zwei Jahren neu aufgestellt. Und auch die konsequente Internationalisierung unserer Aktivitäten zahlt sich aus. Sie sichert uns eine breite Basis in unseren Märkten und bei unseren Kunden.

Außerdem wirkt zwischen unseren Geschäftsbereichen ein interner Risikoausgleich, da sie unterschiedlichen Marktzyklen unterliegen. Das macht uns unempfindlicher gegen Konjunkturschwankungen. Nehmen Sie zum Beispiel unsere Verpackungstechnik: Auch in Krisenzeiten essen die Menschen, sie nehmen Tabletten ein und sie putzen sich die Zähne. Und unsere Maschinen und Anlagen werden gebraucht, um die dafür notwendigen Produkte zu verpacken.

Meine Damen und Herren,

Nach diesem kurzen Überblick komme ich nun **zu den wichtigsten Kennzahlen des Geschäftsjahres 2001:**

Im Jahr 2001 erwirtschaftete die IWKA-Gruppe **Umsatzerlöse** in Höhe von 2,29 Mrd EUR, ein Plus von drei Prozent. Der Zuwachs ist vollständig auf internes Wachstum zurückzuführen. Vor allem die Geschäftsbereiche Anlagentechnik und Produktionstechnik legten gegenüber dem Vorjahr deutlich zu.

Der **Auslandsanteil am Umsatz** unserer Gruppe ging leicht von 67 Prozent im Jahr 2000 auf 65 Prozent zurück. Hier macht sich vor allem die Konjunkturabschwächung in Nordamerika bemerkbar. Der Umsatzanteil dieser Region verringerte sich im Berichtsjahr auf 23 Prozent, nach 26 Prozent im Jahr 2000. Wichtigster Auslandsmarkt der IWKA-Gruppe waren die EU-Länder, auf die wie im Vorjahr 25 Prozent der Umsatzerlöse entfielen.

Die **Auftragseingänge** im Konzern erhöhten sich um vier Prozent auf 2.280 Mio. EUR. Vor allem den Geschäftsbereichen Anlagentechnik und Verpackungstechnik gelang es, mehr Bestellungen hereinzunehmen. Auch die Produktionstechnik verzeichnete ein leichtes Plus. Die Prozesstechnik lag dagegen etwas unter dem Vorjahr.

Der **Auslandsanteil am Auftragseingang** verringerte sich infolge der Konjunkturabschwächung in den USA auf 63 Prozent, nach 65 Prozent im Vorjahr. Wichtigster Absatzmarkt ist Europa mit 29 Prozent, gefolgt von Nordamerika mit 24 Prozent. Deutlich an Bedeutung gewonnen hat Asien. Wir haben hier kleine, sorgfältig abgewogene Schritte unternommen. Diese Politik

setzen wir weiter fort. Im Berichtsjahr entfielen 7 Prozent unserer Auftragseingänge auf diese Region. Im Vorjahr waren es noch 4 Prozent gewesen. Alle unsere Geschäftsbereiche verzeichneten höhere Bestelleingänge aus den asiatischen Ländern.

### **Auftragseingänge nach Kundengruppen**

Unsere wichtigste Kundengruppe war wiederum die Automobilindustrie inklusive ihrer Zulieferer. Auf sie entfielen im Berichtsjahr 53 Prozent (Automobilindustrie direkt: 44%, Zulieferer: 9 %) der Bestellungen. Auf den nächsten Plätzen folgen die Nahrungsmittelindustrie mit 13 Prozent, die Energie- und Wasserversorger mit 7 Prozent sowie die pharmazeutische und kosmetische Industrie mit 6 Prozent.

Der **Auftragsbestand** zum Jahresende 2001 erreichte 1.122 Mio. EUR und lag damit leicht über dem Vorjahreswert von 1.109 Mio. EUR.

Ich komme nun zum **Ergebnis**, das wir im Berichtsjahr deutlich steigern konnten. Die Geschäftsbereiche Anlagentechnik und Verpackungstechnik erwirtschafteten höhere operative Ergebnisse als im Vorjahr, auch die Prozesstechnik konnte leicht zulegen. Gleichzeitig schaffte die Produktionstechnik den operativen Turnaround. Insgesamt verbesserte sich das **operative Ergebnis, also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)**, im Konzern um 36 Prozent auf 68,9 Mio. EUR. Damit stieg die Bruttoumsatzrendite (EBIT/Umsatz) von 2,3 Prozent auf 3,0 Prozent. Vor Abschreibungen auf Firmenwerte ergibt sich ein operatives Ergebnis (EBITA) von 86,9 Mio. EUR gegenüber 69,5 Mio. EUR im Vorjahr. Das entspricht einer Umsatzrendite von 3,8 Prozent. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verbesserte sich sogar um 152 Prozent auf 36,5 Mio. EUR (14,5 Mio. EUR). Der **Jahresüberschuss** liegt mit 31,2 Mio. EUR auf Vorjahreshöhe (2000: 31,0 Mio. EUR).

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir schlagen Ihnen heute vor, eine **Dividende** in unveränderter Höhe von 0,66 EUR je Aktie auszuschütten. In den vergangenen zehn Jahren stieg die Ausschüttung je Aktie um mehr als 60 Prozent von 41 Cent auf 66 Cent. Die Dividendenrendite erreichte - bezogen auf den Jahresendkurs und ohne Körperschaftssteuergutschrift - in den vergangenen zwei Jahren jeweils knapp 5 Prozent. Damit gehört IWKA zu den dividendenstarken Titeln am deutschen Aktienmarkt. Auch die Kursentwicklung im Jahr 2001 kann sich sehen lassen: Während der DAX im Jahresverlauf um rund 20 Prozent und der M-DAX um 8,1 Prozent nachgab, konnte sich die IWKA-Aktie mit einem Plus von 2,7 Prozent überdurchschnittlich gut behaupten.

Das Vertrauen der Anleger in Aktien hat durch die jüngsten Bilanzskandale (Enron, Worldcom, Vivendi, ...) erheblich gelitten. Auch die IWKA-Aktie konnte sich in den letzten Wochen dem damit einhergehenden Kursrückgängen an den Weltbörsen nicht völlig entziehen. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass sich der

Kurs unserer Aktie wieder erholen wird. Denn gerade in schwierigen Zeiten gewinnen Kriterien wie Stabilität, Substanz und Risikoausgleich - für die unsere Unternehmensgruppe steht - an Bedeutung.

Die jüngste Analyse unserer Aktionärsstruktur vom März 2002 zeigt, dass die deutschen Privatanleger unsere Aktie schätzen. Ihr Anteil am Grundkapital der IWKA hat sich deutlich von 48 Prozent auf 53 Prozent erhöht. Auch das Interesse ausländischer Banken und Privatanleger hat zugenommen. Ihr Anteil stieg von

9 Prozent auf 13 Prozent. Rückläufig sind dagegen die institutionellen Investoren. Sie stellen 34 (2001: 43) Prozent unserer Anteilseigner.

Erlauben Sie mir eine Anmerkung zu dem sehr aktuellen Thema "Corporate Governance". Dieser Begriff steht für eine verantwortungsbewußte und auf langfristige Wertschöpfung ausgerichtete Führung und Kontrolle von Unternehmen. Für uns hat Corporate Governance einen hohen Stellenwert. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens und seiner Aktionäre eng zusammen. Wir begrüßen den deutschen Corporate Governance-Kodex. Damit wurde ein Beurteilungskatalog für gute Unternehmensführung vorgelegt, dem IWKA schon heute in weiten Teilen entspricht.

Meine Damen und Herren,

im **Jahresabschluss** des IWKA-Konzerns sind insgesamt 94 Gesellschaften voll konsolidiert, davon 50 mit Sitz im Ausland.

Unsere **Bilanzsumme** nahm gegenüber dem Vorjahr um 12,5 Mio. EUR auf 1.576,7 Mio. EUR ab. Der Kapitalumschlag erhöhte sich dadurch leicht von 1,4 auf 1,45.

Die **Konzern-Nettoverschuldung** konnte deutlich um 93,2 Mio. EUR auf 311,9 Mio EUR (31.12.2000: 405,1 Mio. EUR) zurückgeführt werden. Gleichzeitig haben wir das Eigenkapital durch die Erhöhung der Gewinnrücklagen weiter gestärkt. Unsere Eigenkapitalquote verbesserte sich von 22,3 auf 23,3 Prozent.

Im Geschäftsjahr 2001 investierte die IWKA-Gruppe 53,1 Mio. EUR in Sachanlagen. Über 40 Prozent der **Investitionsaufwendungen** gingen in die Produktion und die Montage. Etwa ein Drittel davon diente der Kapazitätserweiterung. Außerdem investierten wir im vergangenen Jahr in erheblichem Umfang in die IT-Infrastruktur unserer Gesellschaften. Ein Schwerpunkt lag dabei auf dem Ausbau der Dienstleistungsplattform "Digitale Fabrik".

Im Vergleich zum 31.12.2000 ging die Zahl der **Mitarbeiter** in der IWKA-Gruppe zum Jahresende 2001 geringfügig von 12.859 auf 12.823 Personen zurück.

Während sich die Beschäftigung in der Anlagentechnik erhöhte, entwickelte sie sich in den anderen Geschäftsbereichen rückläufig. Im Berichtsjahr waren 5.169 Personen, das sind 40 Prozent unserer Mitarbeiter, im Ausland beschäftigt.

Zur Verdeutlichung der positiven Gesamtsituation möchte ich nun auf die Entwicklung in unseren einzelnen Geschäftsbereiche eingehen:

Zunächst zur **Anlagentechnik**:

Die Unternehmen der Anlagentechnik gehören weltweit zu den führenden Anbietern von Produktionsanlagen für Karosserien in der Automobilindustrie. Der Umsatz unseres größten Geschäftsbereiches erhöhte sich im Jahr 2001 um sechs Prozent auf 1.018,6 (Vorjahr: 957,9) Mio. EUR. Der Auftragseingang stieg von 923,8 Mio. EUR auf 994,7 Mio. EUR, ein Plus von acht Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das operative Ergebnis (EBIT) liegt mit 49,4 Mio. EUR über dem Vorjahreswert.

Die Kunden aus der Automobilindustrie begegnen dem intensiven Wettbewerb und der rückläufigen Automobilkonjunktur mit einer Vielzahl neuer Modelle. In der Regel sind dafür auch neue Produktionsanlagen erforderlich oder es müssen bestehende Anlagen umgebaut werden. Vor diesem Hintergrund konnte die KUKA Schweissanlagen-Gruppe im vergangenen Jahr einen guten Geschäftsverlauf verzeichnen.

Im Berichtsjahr verbuchte sie unter anderem Großaufträge für die neue Fünferreihe von BMW, für weitere Varianten der C-Klasse von DaimlerChrysler, für den neuen VW-Minivan sowie für den Fiesta-Nachfolger von Ford. Unsere französische Tochter Farman erhielt Aufträge für den Citroën C3 sowie von Renault für das Nachfolgemodell des Espace.

Im vergangenen Jahr konnte die KUKA Roboter-Gruppe ihren Marktanteil weiter steigern. Während wichtige Konkurrenten Rückgänge verzeichneten, kletterte der Absatz bei KUKA von 6.500 auf über 7.000 Roboter. Besonders erfolgreich war die Gruppe bei der europäischen Automobilindustrie. Hier konnte sie ihre führende Marktposition durch Aufträge von DaimlerChrysler, BMW, Ford und Opel weiter ausbauen.

Auch die ARO Schweißzangen-Gruppe entwickelte sich im vergangenen Jahr positiv; Auftragseingänge und Umsätze legten abermals zu.

Ich komme jetzt zu unserem zweiten Geschäftsbereich, der **Produktionstechnik**. Die Unternehmen dieses Bereiches liefern Maschinen und Anlagen zur Bearbeitung, Montage und zum Test von Aggregaten für den Antriebsstrang von Automobilen. Der Geschäftsbereich profitierte im Berichtsjahr von den umfangreichen Investitionen der Automobilindustrie in neue Motoren- und Getriebeprogramme. Der Auftragseingang stieg von 459,4 Mio. EUR auf 464,9

Mio. EUR; Die Umsatzerlöse erhöhten sich um sieben Prozent auf 476,1 (Vorjahr: 444,5) Mio. EUR. Das operative Ergebnis (EBIT) verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr auf 2,4 Mio. EUR. Damit hat der Geschäftsbereich den Turnaround geschafft.

In der Gruppe Werkzeugmaschinen und Fertigungssysteme, in der die Aktivitäten um die Gesellschaften EX-CELL-O und Boehringer zusammengefasst sind, entwickelte sich das Geschäftsvolumen stabil. Boehringer festigte durch zwei wichtige Aufträge von Ford und General Motors aus den USA ihre Stellung als Marktführer bei Maschinen zur Bearbeitung von Kurbelwellen.

Um die gesellschaftsrechtlichen Verhältnisse sowie die Organisation der Produktionstechnik weiter zu straffen und damit die Wettbewerbsfähigkeit dieses Geschäftsbereiches nachhaltig zu verbessern, wurde rückwirkend zum 1. Januar 2001 die EX-CELL-O Holding AG auf die IWKA Aktiengesellschaft verschmolzen. Außerdem haben wir alle unsere Aktivitäten in den Bereichen Werkzeugmaschinen, Fertigungssysteme sowie Montage- und Prüftechnik in der neuen Führungsgesellschaft IWKA Produktionstechnik GmbH gebündelt.

Im Rahmen der inzwischen weitgehend abgeschlossenen Restrukturierung gelang es EX-CELL-O, die Ertragsschwelle deutlich zu senken. Trotz niedrigerer Umsatzerlöse konnte dieses Unternehmen damit im vergangenen Jahr seine Ertragslage deutlich verbessern.

Auch die Kunden honorieren unsere Leistungen: General Motors kürte EX-CELL-O zum "Lieferanten des Jahres" und Ford zeichnete Boehringer mit dem begehrten Q1-Award für höchste Qualität und Zuverlässigkeit aus.

Überdurchschnittlich positiv entwickelte sich die Montage- und Prüftechnik-Gruppe, die nach starkem Wachstum in den Vorjahren auch im Berichtsjahr ihre Auftragseingänge und Umsatzerlöse weiter steigern konnte.

Um komplette Prozessketten zur Fertigung, Montage und Prüfung von Motoren und Getrieben realisieren zu können, hat sich der Geschäftsbereich Produktionstechnik als Systempartner für die Automobilindustrie und deren Zulieferer neu formiert.

Ein Meilenstein ist vor diesem Hintergrund ein im Januar 2002 erteilter Großauftrag für ein neues Motorenwerk von DaimlerChrysler und Mitsubishi in Ostdeutschland. Neben der Lieferung von Maschinen und Anlagen umfasst dieses richtungsweisende Projekt auch die Mitwirkung bei der Planung im Rahmen des Simultanen Engineerings. Möglicherweise wird der Auftrag zudem um neue Dienstleistungen erweitert, beispielsweise Produktionsbegleitung, Wartung und Instandhaltung.

Unser dritter Geschäftsbereich, die **Prozesstechnik**, verzeichnete im vergangenen Jahr einen Rückgang der Umsatzerlöse um vier Prozent auf 348,1 Mio. EUR. Erfreulich ist dabei die Stabilisierung bei den Auftragseingängen, die nur geringfügig von 363,5 Mio. EUR auf 357,5 Mio. EUR zurückgingen. Der Rückgang des Geschäftsvolumens ist vor allem auf den Verkauf der Sparte Fernwärmeregler im Jahr 2000 zurückzuführen. Das operative Ergebnis (EBIT) des Geschäftsbereiches lag mit 3,0 Mio. EUR auf dem (niedrigen) Vorjahresniveau.

Positiv entwickelten sich die RMG-Gruppe und die IWKA Balg- und Kompensatoren-Gruppe. Dagegen haben sich die Marktbedingungen unserer Gesellschaften der Bopp & Reuther-Gruppe in Teilbereichen weiter verschärft.

Die **Verpackungstechnik**, unser viertes Standbein, zählt zu den weltweit führenden Anbietern von Verpackungsmaschinen und -anlagen für die pharmazeutische und die kosmetische Industrie sowie für die Nahrungsmittelindustrie. Die Umsatzerlöse des Geschäftsbereichs gingen im vergangenen Jahr leicht von 453,3 auf 446,7 Mio. EUR zurück. Trotz des deutlichen Konjunkturunbruchs in den USA konnte die Verpackungstechnik jedoch ihre Auftragseingänge um 5 Prozent auf 462,7 (Vorjahr: 441,3) Mio. EUR steigern. Das operative Ergebnis verbesserte sich auf 9,1 Mio. EUR.

Erfreulich entwickelte sich vor allem das Geschäft mit der Nahrungsmittelindustrie, der Ordereingang aus der pharmazeutischen sowie der kosmetischen Industrie war insgesamt zufriedenstellend.

Meine Damen und Herren,

bevor ich auf die Entwicklung im laufenden Jahr eingehe, lassen Sie mich einen kurzen Blick zurück werfen: Vor drei Jahren haben wir mit unseren Akquisitionen vor allem in der Anlagentechnik und in der Verpackungstechnik sowie mit dem Verkauf der Wehrtechnik den Startschuss gegeben für den grundlegenden Umbau unserer Unternehmensgruppe. Unser Ziel war es, weltweit ein führender Systempartner unserer Kunden aus der Automobilindustrie, der Pharmazie, der Kosmetik und der Nahrungsmittelindustrie zu werden. Auch auf einige Märkte unserer Prozesstechnik lässt sich dieser Ansatz übertragen. Die Strategie, die sich dahinter verbirgt, ruht im wesentlichen auf den folgenden vier Säulen:

- **Systempartnerschaft und Internationalisierung**
- **Konzentration auf Wachstumsmärkte**
- **Ausbau des Dienstleistungsgeschäftes**
- **Technologieführerschaft**

## **1. Systempartnerschaft und Internationalisierung:**

Heute geht es immer weniger darum, einzelne Maschinen für Teilprozesse zu liefern. Gefragt ist vielmehr der Systempartner, der in der Lage ist, weltweit spezifische Fertigungsprobleme für seine Kunden zu lösen. Die Anlagentechnik ist hier Vorreiter. Heute ist dieser Geschäftsbereich Systempartner aller wichtigen Automobilhersteller vor allem in Europa und Nordamerika. Unsere Produktionstechnik folgt diesem Beispiel und entwickelt sich ebenfalls schrittweise zum Anbieter kompletter Prozessketten. Auch die Kunden unserer Verpackungstechnik fordern zunehmend komplette, mehrstufige Verpackungslinien. Wir sind einer der wenigen Anbieter, die ihnen diese durchgängigen Lösungen bieten können. Und auch in der Energieversorgung entwickeln wir uns vom Komponentenhersteller zum Systemlieferanten.

Gleichzeitig folgen wir unseren Kunden in deren jeweilige Märkte: Heute sind wir mit unseren Unternehmen weltweit in 21 Ländern vor Ort vertreten. Mehr als die Hälfte unserer 94 konsolidierten Gesellschaften hat inzwischen ihren Sitz außerhalb Deutschlands; rund 40 Prozent unserer Mitarbeiter sind im Ausland tätig.

## **2. Konzentration auf Wachstumsmärkte**

Kundennähe wird bei uns also großgeschrieben. Wir konzentrieren uns dabei auf attraktive Wachstumsmärkte mit interessanten Ertragspotenzialen. Ein Beispiel dafür sind Produktionssysteme für die Automobilindustrie. Denn wir sind sicher: Auch künftig bleibt die Mobilität ein Grundbedürfnis unserer Gesellschaft. Gleichzeitig nimmt der Wettbewerb zwischen den Automobilherstellern weiter zu. Die Automobilindustrie begegnet dem intensivierten Wettbewerbsdruck unter anderem mit einer Modelloffensive und einer massiven Erweiterung ihrer Motorenpalette. Als Systemausrüster kommt uns diese Entwicklung zugute. Gute Aussichten verspricht in den kommenden Jahren beispielsweise der asiatische Markt. Zahlreiche Projekte der Automobilindustrie lassen vor allem in China einen weiteren Investitionsschub erwarten. Allerdings drückt ein scharfer, internationaler Wettbewerb auf unsere Margen, insbesondere in konjunkturellen Schwächephasen. Dagegen gilt es anzukämpfen durch striktes Kostenmanagement und durch intelligente und kostengünstige Maschinen, Anlagen und Systeme.

Auch die Nachfrage nach Industrierobotern nimmt weiter zu. Nach ihrem Siegeszug in der Automobilindustrie werden Roboter inzwischen mehr und mehr auch außerhalb dieses traditionellen Arbeitsgebietes eingesetzt. Sie erobern Einsatzbereiche wie das Kommissionieren, Palettieren oder Handhaben, beispielsweise in der Logistik. Neue Anwendungen finden sich auch in der Medizintechnik. Hier unterstützen beispielsweise KUKA-Roboter durch exaktes Positionieren von Strahlenquellen die optimale Therapie von Patienten mit

Gehirntumoren. Diese Märkten unterliegen anderen Konjunkturzyklen als die Automobilindustrie.

Mit Wachstumsmärkten haben wir es auch in der Prozesstechnik zu tun. Beispielsweise in der Wasserversorgung und der Abwasserentsorgung, für die wir Armaturen liefern. Schätzungen zufolge müssten in diesem Bereich weltweit jährlich 170 Mrd. Dollar investiert werden, während es zur Zeit nur etwa 70 Mrd. Dollar sind.

Ebenfalls gut sind die Perspektiven in der Energieversorgung, die wir unter anderem mit Sicherheitsarmaturen beliefern. Bis zum Jahr 2020 soll sich der Stromverbrauch etwa verdoppeln. Dafür müssen neue Kraftwerke gebaut und alte Anlagen modernisiert werden. In den USA gibt es derzeit Bestrebungen, sich von Energieimporten unabhängiger zu machen. Eine Möglichkeit sieht die US-Regierung im flächendeckenden Einsatz von Brennstoffzellen für die Energieversorgung. Auch davon könnten wir profitieren. Denn unsere Balg- und Kompensatoren-Gruppe liefert flexible Metallschläuche für diese neue Technologie.

Erdgas ist die Energie mit den besten Wachstumsaussichten. Durch den Neubau und Ausbau von Gaspipelines und Rohrnetzen bieten sich unserer auf dem Gebiet der Gasregel- und -messtechnik tätigen RMG-Gruppe in Osteuropa und Asien große Chancen. Durch die Übernahme der polnischen Gesellschaft Gazomet konnte sie im vergangenen Jahr ihre Position auf dem wichtigen osteuropäischen Markt weiter stärken.

Mittel- bis langfristige Wachstumstreiber der Verpackungstechnik sind die hohe Veränderungsintensität der Produkte vor allem bei Nahrungsmitteln und Molkereiprodukten, der zunehmende Wohlstand in den Industrieländern bei Kosmetika sowie im Pharmabereich das anhaltende Wachstum der Bevölkerung und die weiter steigende Lebenserwartung.

### **3. Der Ausbau des Dienstleistungsgeschäftes**

Als dritten Punkt haben wir uns den Ausbau unseres Dienstleistungsgeschäftes auf die Fahnen geschrieben. In diesem Jahr werden wir den Anteil der **Dienstleistungen** an unserem Geschäft wiederum erhöhen. Mittelfristig soll sich der Umsatzanteil des Produktes "Dienstleistung" in Richtung 40 Prozent unserer Gesamtumsätze bewegen.

Das Spektrum unserer Dienstleistungen erstreckt sich heute über den gesamten Lebenszyklus von Maschinen und Anlagen hinweg: Es reicht von der Planung und dem Engineering über die Inbetriebnahme, die Produktionsbegleitung, den Service und die Versorgung mit Ersatzteilen bis hin zu produktivitätssteigernden Maßnahmen sowie der Verlagerung oder Außerbetriebnahme von Maschinen und Anlagen.

Ein Beispiel intelligenter Dienstleistungen bietet die KUKA Roboter GmbH mit

ihren Schulungsprogrammen. Allein im vergangenen Jahr nutzten mehr als 5000 Teilnehmer das Schulungsangebot unserer Tochtergesellschaft. Mit der Einweihung ihres neuen Schulungszentrums im nächsten Jahr schafft KUKA gute Voraussetzungen für den weiteren Ausbau dieser schnell wachsenden Dienstleistung.

Ferndiagnose lautet das Stichwort, wenn Fehler schnell erkannt und behoben werden sollen. Ob Tubenfüller, Kartonierer, Bearbeitungszentrum oder Drehmaschine und egal an welchem Ort diese Maschinen bei unseren Kunden stehen - sie sind via Modem und Telefon mit unseren Gesellschaften verbunden. Notwendige Hilfe kommt rund um die Uhr über Satellit. Auch Software-Updates und die Visualisierung von Bedienerhandlungen sind problemlos möglich. Das Ergebnis: Maschinenausfallzeiten lassen sich minimieren und Reisekosten in erheblichem Umfang einsparen.

Galt es früher, eine einzelne Maschine zu liefern, so geht es heute immer häufiger darum, ein spezifisches Problem für den Kunden zu lösen. Immer frühzeitiger werden wir deshalb in die Entwicklung der Endprodukte einbezogen. Dies gilt im Automobilbereich für die Karosserie und für Kernwerkstücke wie Getriebe, Zylinderköpfe oder Motoren ebenso wie für die Verpackungstechnik. So fragte ein Nahrungsmittelhersteller bei uns eine becherlose Verpackung für Joghurt an. Unsere Lösung: Eine Stick-Verpackung zum Verzehr unterwegs, abgepackt auf einer Hassia-Maschine.

#### **4. Technologieführerschaft**

Innovationen sind der Motor unseres Unternehmens. Sie sichern unseren Wettbewerbsvorsprung und schaffen die Wachstums- und Ertragspotenziale von morgen. Wir räumen deshalb dem Thema Forschung + Entwicklung in unserer Unternehmensgruppe einen hohen Stellenwert ein. Über 500 hochqualifizierte Mitarbeiter sind in unseren Gesellschaften auf diesem Gebiet tätig.

Im Geschäftsjahr 2001 lagen die Aufwendungen für Forschung + Entwicklung bei 56,7 Mio. EUR. Darüber hinaus entwickeln unsere Gesellschaften aber auch im Kundenauftrag neue Produkte, Lösungen und Verfahren. Der tatsächliche Aufwand für F+E in unserer Unternehmensgruppe ist deshalb deutlich höher.

Mehr als die Hälfte des gesamten Entwicklungsbudgets im IWKA-Konzern entfällt auf die Anlagentechnik. Innerhalb dieses Geschäftsbereiches wiederum gehen hohe Anteile des Entwicklungsaufwands in den Roboter-Bereich. Kein Wunder: Schließlich entwickelt die KUKA Roboter-Gruppe Robotik und Steuerungstechnik, also Querschnitts- bzw. Schlüsseltechnologien im IWKA-Konzern.

Fachleute sind sich einig: Die vergangenen 20 Jahre beherrschte der Computer. Doch die kommenden Jahrzehnte gehören dem Roboter. Und IWKA ist hier ganz vorne mit dabei. Der Roboter wandelt sich zum echten Assistenten. Das heißt: Mensch und Maschine arbeiten in einem Team - Fortschritte in der Bilderkennung und -verarbeitung sowie in der Sensorik machen es möglich. Bei KUKA beispielsweise bildet die Entwicklung von sogenannten "kooperierenden Robotern" einen Schwerpunkt. Es geht hier um Bewegungsmaschinen, die in

größeren Verbänden nicht nur nebeneinander, sondern miteinander gekoppelt zusammenarbeiten. Ziel ist es nicht nur, die Anlagen noch schneller in Betrieb zu nehmen und gleichzeitig deren Flexibilität weiter zu erhöhen, sondern es geht auch darum, die Taktzeiten weiter zu reduzieren.

**Weitere wichtige Entwicklungsvorhaben** des Jahres 2001 waren unter anderem:

- Die KUKA Control Web Technologie auf Ethernet-Basis. Wie in der Bürowelt ermöglicht die Integration von Standardkomponenten jetzt auch im Industriebereich eine erweiterte Funktionalität und Kostenvorteile.
- Entwicklungen auf dem Gebiet des Laserstrahlschweißens sowie laufende Arbeiten zum Einsatz der elektromotorischen Schweißzange. Dies sind wichtige Themen für unsere Kunden aus der Automobilindustrie.
- Neue Wege beschritt KUKA Roboter mit dem Robocoaster. Hier dient ein Schwerlastroboter einmal nicht als Automatisierungsmodul in der Industrie, sondern als äußerst dynamischer Flugsimulator mit hohem Unterhaltungswert. Diese Entwicklung fand auf der Hannover Messe großen Anklang beim Publikum.
- Eine neue Drehtechnologie von Boehringler reduziert die Bearbeitungszeit erheblich und kommt zudem ohne umweltbelastendes Kühlmittel aus.
- Eine neue Reihe besonders leistungsfähiger modularer Bearbeitungszentren von EX-CELL-O zeichnet sich vor allem durch ihre hohe Flexibilität aus. Auch in der hochgenauen Bearbeitung hat EX-CELL-O wichtige Schritte nach vorne gemacht.
- Eine neue Reglergeneration und ein neuer Ultraschallgaszähler in unserer RMG-Gruppe.
- Flexible Elemente für die Abgastechnik und die Abgasrückführung. Sie leisten einen wichtigen Beitrag, um einerseits den Wirkungsgrad von Motoren zu erhöhen und andererseits deren Geräuschentwicklung weiter zu verringern. Darüber hinaus verlängern sie die Lebensdauer der Abgasanlagen.
- Unser Geschäftsbereich Verpackungstechnik konnte im Mai diesen Jahres auf der Interpack, der weltweit wichtigsten Verpackungsmesse, in Düsseldorf ein breites Spektrum an Innovationen und Weiterentwicklungen präsentieren. Eines der Highlights war ein neuer Hochleistungstubenfüller, der von einem Roboter bestückt wird und der mit bis zu 450 Tuben pro Minute neue Maßstäbe in puncto Leistung setzt. Für diese Entwicklung erhielt die IWK Verpackungstechnik übrigens den deutschen Verpackungspreis 2002. Hassia stellte auf der Interpack eine aseptisch, also keimfrei, arbeitende Stick-Pack-Maschine für Snacks oder Milchprodukte vor. Vorteile dieser zukunftsweisenden Technologie sind neben der längeren Haltbarkeit auch der verbesserte Qualitätsschutz. Die 19 produzierenden Gesellschaften der Verpackungstechnik stellten insgesamt 54 neue Maschinen auf der Messe aus.

Meine Damen und Herren,

der Weg war nicht immer leicht, den wir zurückgelegt haben seit wir 1999 die Wehrtechnik verkauften und uns stark in der Verpackungstechnik und der Anlagentechnik engagierten. Die Zahlen des Geschäftsjahres 2001 belegen jedoch, dass unsere strategische Ausrichtung auch in Zeiten schwacher Konjunktur erfolgreich ist. Wir haben ein tragfähiges Fundament geschaffen, um künftig unsere Ertragskraft weiter zu steigern. Sowohl als Ausrüster der Automobilindustrie als auch der Konsumgüterindustrie haben wir heute die erforderliche Größe erreicht, um auch in Zukunft weltweit ganz vorne mitspielen zu können.

Wir haben uns starke Marktpositionen gesichert: Unsere Unternehmen der Anlagentechnik gehören weltweit zu den führenden Anbietern von Produktionsanlagen für Karosserien in der Automobilindustrie. Mit unseren KUKA-Robotern liegen wir weltweit an dritter Stelle. In der europäischen Automobilindustrie sind wir sowohl mit unseren Industrierobotern als auch mit unseren Schweißzangen Marktführer. Dies gilt ebenso für Boehringer bei Maschinen zur Bearbeitung von Kurbelwellen. Und auch im Wachstumsmarkt der Montage- und Prüftechnik nehmen wir heute eine Spitzenposition ein.

Wir zählen ferner zu den drei weltweit führenden Anbietern von Verpackungsmaschinen und -anlagen für die Pharmazie, Kosmetik und Nahrungsmittelindustrie. Unter anderem haben wir in der Aseptik, bei Tubenfüllern für Zahnpasta oder Kosmetika sowie bei Kartonierern und Aerosolfüllsystemen die Nase vorn.

Unsere Gesellschaften aus der Prozesstechnik nehmen in Deutschland bei Wasser- und Abwasserarmaturen sowie bei Mittel- und Hochdruckarmaturen für die Gasversorgung eine führende Position ein.

## **Entwicklung im ersten Halbjahr 2002**

Meine Damen und Herren,

die IWKA-Gruppe ist gut in das laufende Geschäftsjahr gestartet. Die positive Entwicklung, die wir in den ersten drei Monaten verzeichnen konnten, hat sich im zweiten Quartal fortgesetzt. Im ersten Halbjahr 2002 stieg der Auftragseingang um 8 Prozent auf 1.201 Mio. EUR. Die Umsatzerlöse erreichten 1.028 Mio. EUR und lagen damit um 6,5 Prozent über dem Vorjahr. Der Auftragsbestand zum 30.6.2002 liegt wie vor Jahresfrist bei 1.263 Mio. EUR. Gleichzeitig hat sich die Zahl unserer Mitarbeiter um 0,5 Prozent auf 12.642 Personen verringert.

Nun zu den einzelnen **Unternehmensbereichen**:

Die **Anlagentechnik** entwickelt sich weiterhin positiv. Größere Aufträge erteilt im ersten Halbjahr 2002 unter anderem Ford für die Fertigung des Focus in Saarlouis. Außerdem wird die KUKA Schweissanlagen-Gruppe die Rohbauanlagen für das Modell Kalina des russischen Automobilbauers AutoVAZ in Togliatti errichten.

Unverändert gut läuft das Geschäft der KUKA-Roboter-Gruppe mit der Automobilindustrie. Dagegen verlaufen die Auftragsvergaben der Kunden aus der allgemeinen Industrie derzeit noch zurückhaltend.

Im laufenden Jahr erwarten wir im Geschäftsbereich Anlagentechnik Auftragseingänge von knapp über 1 Mrd EUR.

In der **Produktionstechnik** lagen die Auftragseingänge deutlich über dem Vorjahr. Dieser Zuwachs ist vor allem auf einen Großauftrag für das neue Motorenwerk von DaimlerChrysler und Mitsubishi in Köllda/Thüringen zurückzuführen. Besonders erfreulich entwickelte sich die Montage- und Prüftechnik, die weiterhin von den umfangreichen Investitionen der Automobilindustrie in neue Montagelinien profitiert. Insbesondere die B&K Corp. konnte in den USA ihren Auftragseingang kräftig steigern. Froehlich Großbritannien erhielt unter anderem von Ford in Cleveland/USA einen Auftrag über die Lieferung von Maschinen für die Montage und den Lecktest von Zylinderköpfen für V6-Benzinmotoren der Duratec-Reihe.

Unser Systemansatz macht sich auch in der Produktionstechnik weiter bezahlt: Erst dieser Tage haben wir von General Motors aus den USA den Zuschlag für einen Auftrag in einer Größenordnung von 90 Mio. EUR zur Lieferung zweier Zylinderblocklinien erhalten. Es handelt sich dabei um ein sogenanntes turn-key-Projekt. Das heißt: EX-CELL-O hat die Gesamtverantwortung für die komplette Prozesskette.

EX-CELL-O hat im ersten Halbjahr 2002 wie geplant die Gewinnschwelle erreicht. Boehringer liegt dagegen infolge von kundenbedingten Projektverzögerungen bei Umsatz und Ergebnis noch zurück.

Für das Geschäftsjahr 2002 erwarten wir für die Produktionstechnik Auftragseingänge in Höhe von etwa 480 Mio. EUR.

Im Geschäftsbereich **Prozesstechnik** liegen die Auftragseingänge in den ersten sechs Monaten des laufenden Jahres etwa auf Vorjahreshöhe. Die Balg- und Kompensatoren-Gruppe konnte ihr Geschäftsvolumen in einem schwierigen Umfeld im wesentlichen halten, musste aber Ergebnisbelastungen im Kompensatorengeschäft hinnehmen. Die Umsatzerlöse der Bopp & Reuther-

Gruppe in Mannheim lagen leicht unter dem Vorjahresniveau. Der Preisdruck bei Wasserarmaturen hält trotz erkennbarer Konsolidierungen im Markt weiter an. Umsatz und Ergebnis der Gasregel- und -messtechnik-Gruppe liegen unter dem Vorjahresniveau. Bei den Auftragseingängen konnte jedoch ein Anstieg erzielt werden.

Um die Ertragssituation des Geschäftsbereiches nachhaltig zu verbessern, treiben wir die Sanierung der Bopp & Reuther-Gesellschaften konsequent voran. Die Mess- technik erhält an einem neuen Standort in Speyer die Chance, sich als schlagkräftige kompakte Einheit weiterzuentwickeln. Die beiden anderen größeren Bereiche der Bopp & Reuther-Gruppe verbleiben am Standort Mannheim: Der Bereich Wasserarmaturen wird derzeit grundlegend restrukturiert und neu ausgerichtet. Die Sicherheits- und Regelarmaturen, hinter denen ebenfalls schwere Zeiten liegen, rechnen für das laufende Jahr wieder mit steigenden Auftragseingängen und einem ausgeglichenen Ergebnis.

Wir erwarten im laufenden Geschäftsjahr in der Prozesstechnik Auftragseingänge in Höhe von 370 Mio. EUR.

Eine erfreuliche Entwicklung verzeichnet der Geschäftsbereich **Verpackungstechnik**, der sein Geschäftsvolumen gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich ausweiten konnte. In den USA ist seit Januar dieses Jahres wieder eine Normalisierung feststellbar. In Europa läuft das Geschäft mit der Konsumgüterindustrie unverändert gut.

Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir für die Verpackungstechnik Auftragseingänge in Höhe von 450 Mio. EUR.

Die Branche profitiert unter anderem von positiven Impulsen der Interpack, der weltweit wichtigsten Messe der Verpackungstechnik, die im Mai 2002 in Düsseldorf stattfand. Zum ersten Mal präsentierten sich dabei alle 19 produzierenden Gesellschaften unseres Geschäftsbereiches Verpackungstechnik gemeinsam auf einer Fläche von 2000 Quadratmetern. Als einer der größten Aussteller konnten wir mit zahlreichen Neuentwicklungen unsere Innovationskraft eindrucksvoll unter Beweis stellen. Die Resonanz beim Fachpublikum war durchweg positiv.

### **Ausblick**

Ich komme nun zum Ausblick für das laufende Jahr: Nach den ersten sechs Monaten liegen wir gut im Rennen. Obwohl das Marktumfeld nach wie vor von Unsicherheiten geprägt ist, sind wir vorsichtig optimistisch gestimmt. Für das Geschäftsjahr 2002 gehen wir weiterhin von Auftragseingängen und Umsatzerlösen auf Vorjahreshöhe aus. Die Umsatzerlöse in den Geschäftsbereichen Verpackungstechnik und Prozesstechnik werden sich erhöhen. In der Produktionstechnik rechnen wir mit stabilen und in der

Anlagentechnik mit leicht rückläufigen Umsatzerlösen.

Einen Schwerpunkt bildet im Geschäftsjahr 2002 die Sanierung der Bopp & Reuther-Gesellschaften in Mannheim. Nach schmerzhafter Entwicklung sind wir jetzt dabei, die Voraussetzungen für eine Gesundung zu schaffen. Dafür anfallende außerordentliche Restrukturierungsaufwendungen sowie eine wesentlich höhere Steuerquote werden jedoch unser Ergebnis belasten. Vor diesem Hintergrund rechnen wir im laufenden Jahr damit, beim Jahresüberschuss den Vorjahreswert nicht zu erreichen. Dagegen wird sich das operative Ergebnis (EBIT) weiter verbessern.

Meine Damen und Herren,

auch wenn der Konjunkturmotor derzeit noch stottert, unsere Perspektiven als Ausrüster sind nach wie vor gut. Die weiter fortschreitende Konsolidierung auf der Seite unserer Kunden aus der Automobilindustrie und der Konsumgüterindustrie führt tendenziell zur Vergabe größerer Systemaufträge. Von dieser Entwicklung profitieren wir als Systempartner ebenso wie von der anhaltenden Tendenz unserer Kunden zum Outsourcing von Planungs- und Produktionsaufgaben. Wir werden die erforderlichen Aufträge erhalten, um unsere Kapazitäten auszulasten. Doch der Margendruck verstärkt sich spürbar. Wir benötigen deshalb neue Konzepte und Kostensenkungsprogramme, um diesem Trend entgegenzuwirken.

Ich bin fest davon überzeugt, dass wir mit Zuversicht in die Zukunft blicken können, denn wir sind gut aufgestellt: Starke Marktpositionen, eine hohe Innovationskraft, eine kundennahe, sehr flexible Struktur und vor allem unsere engagierten Mitarbeiter - das sind die Grundpfeiler, auf denen wir aufbauen können! Damit wollen wir weiter wachsen - profitabel und aus eigener Kraft! Zuerst kommt das Ergebnis, und dann der Umsatz - so lautet unsere Devise. Dafür werden wir uns weiter mit aller Kraft einsetzen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!

**Kontakt:**

IWKA Aktiengesellschaft

**Dr. Gert Butter**

Leiter Public Relations

T +49 721/143-330

F +49 721/143-331

pr@iwka.de